Gheorghe ZAMAN
Valentina VASILE
– coordonatori –

EVOLUȚII STRUCTURALE ALE EXPORTULUI ÎN ROMÂNIA

EDITURA Expert

Gheorghe ZAMAN • Valentina VASILE

EVOLUŢII STRUCTURALE ALE EXPORTULUI ÎN ROMÂNIA

Coediţie

Bucureşti, România

Editor: **Valeriu IOAN-FRANC**
Redactor: **Paula NEACŞU**
Concepţia grafică, machetarea şi tehnoredactarea: **Nicolae LOGIN**

Toate drepturile asupra acestei ediţii aparţin Institutului de Economie Naţională. Reproducerea, fie şi parţială şi pe orice suport, este interzisă, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 973-618-012-3 Apărut 2003

Gheorghe ZAMAN • Valentina VASILE

EVOLUŢII STRUCTURALE ALE EXPORTULUI ÎN ROMÂNIA

EDITURA Expert

Volumul de faţă prezintă rezultatele parţiale ale studiului
“REPERE ALE EVOLUŢIEI STRUCTURALE A EXPORTULUI ROMÂNESC:
FACTORI ŞI POLITICI DE SUPORT ALE PRODUCŢIEI NAŢIONALE
COMPETITIVE ÎN CONDIŢIILE INTEGRĂRII ŞI GLOBALIZĂRII ECONOMICE”
care face obiectul Contractului de finanţare pentru proiecte prioritare
PP2/S2/Programul Naţional CERES
încheiat de Institutul de Economie Naţională - INCE al Academiei Române, cu
Ministerul Educaţiei şi Cercetării, prin Institutul de fizică Atomică în calitate de
autoritate contractantă, la 25. XI. 2002
Durata programului nov. 2002-iulie 2005

Sumar

INTRODUCERE 9

Evoluţii şi tendinţe ale volumului şi structurii comerţului exterior al României, cu privire specială asupra ţărilor membre ale UE 17

1. Evoluţii ale comerţului mondial 17
2. Evoluţia comerţului exterior al României în perioada de tranziţie 37
3. Comerţul exterior al României pe regiuni, zone geografice şi ţări 58
4. Concluzii 71

BIBLIOGRAFIE 135

Corelaţia dintre exporturi, importuri şi producţia naţională 138

1. Corelaţia dintre dinamica cererii interne şi a exportului 138
2. Contribuţia exportului net la evoluţia PIB 142
3. Modificări ale distribuţiei pe ramuri a relaţiilor economice externe 148
4. Efectele de antrenare ale activităţii de comerţ exterior 167
5. Scurte concluzii 174

Complexitatea comerţului exterior şi potenţialul de dezvoltare economică 176

1. Aspecte ale corelaţiei dintre gradul de complexitate a bunurilor tranzacţionate prin comerţul exterior şi potenţialul de dezvoltare al economiei 176
2. Dinamica structurii comerţului exterior al României în perioada 1990-2002, pe categorii de complexitate 186
3. Concluzii şi recomandări 201

Bibliografie 209

Barierele comerciale şi dinamica exporturilor româneşti 213

Introducere 213

1. Principalele tendinţe în reforma politicilor comerciale în condiţiile globalizării 214
2. Fundamente teoretice şi practice privind factorii potenţatori sau restrictivi ai dinamicii şi competitivităţii exporturilor 227
3. Provocările României sub auspiciile protecţionismului european 275
Bibliografie 360

Competitivitate şi specializare în comerţul exterior românesc 364
1. Caracterizare globală a eficienţei comerţului exterior românesc 364
2. Avantaje comparative în comerţul exterior - tendinţe actuale.....383
3. Unele consideraţii finale.....410
Bibliografie 419

Metode şi tehnici de promovare şi stimulare a exportului României în etapa actuală 421
1. Evoluţia conceptului de promovare şi stimulare a exportului.....421
2. Experienţa internaţională în domeniul promovării şi stimulării exportului 422
3. Metode şi tehnici de promovare şi stimulare a exportului României la cumpăna dintre secolele XX şi XXI 423
4. Propuneri privind îmbunătăţirea sistemului de promovare şi stimulare a exportului României 429
Bibliografie selectivă 438

Influenţa comerţului în regim de perfecţionare activă asupra exporturilor româneşti 441
1. Precizări noţionale 441
2. Factorii principali care au contribuit la apariţia şi dezvoltarea operaţiunilor IPT şi OPT 446
3. Evoluţia producţiei de textile, îmbrăcăminte şi încălţăminte 450

4. Dinamica comerţului exterior românesc în regim IPT şi OPT 458
5. Impactul operaţiunilor IPT asupra comerţului exterior 470

Impactul investiţiilor străine directe asupra exporturilor. Cazul României 476
1. Relaţia investiţii străine directe - comerţ exterior 476
2. Tipuri de investiţii străine directe şi impactul lor diferenţiat asupra exporturilor 477
3. Investiţiile străine directe receptate de România şi impactul lor asupra exporturilor româneşti 483
4. Concluzii şi propuneri 504
Bibliografie 508

Contribuţia cercetării-dezvoltării la creşterea exportului - balanţa tehnologică de plăţi 514
Introducere 514
1.Relaţia dintre C-D şi export 515
2. Analiza tendinţelor exportului mondial în funcţie de intensitatea tehnologică a produselor exportate 517
Intensitatea factorilor 518
3. Tendinţe în comerţul internaţional cu produse *high-tech* 524
4. Analiza relaţiei dintre activitatea de C-D şi export în România 528
Referinţe bibliografice 539

Relaţia export-capital uman. Conţinut. Impact 540
1. Precizări teoretico-metodologice 540
2. Caracterul dual al impactului exportului asupra capitalului uman 546
3. Exportul de capital uman. Efecte multiple - convergenţe şi divergenţe 551
4. Competitivitatea la export şi calitatea capitalului uman 578
5. Remarci finale 583
Bibliografie 590

Influenţa costului forţei de muncă asupra volumului şi structurii exportului 592
1. Elemente introductive 592
2. Costul forţei de muncă în ţările membre ale UE şi în ţările candidate.....593
3. Costul forţei de muncă în activităţile economice cu export în România.....600
Note metodologice.....607

INTRODUCERE

De la începutul anilor ’90, drepturile omului au jucat un rol important în cooperarea internaţională pentru dezvoltare. Conferinţele globale ale Naţiunilor Unite (ONU) - de la Rio în 1992 (***“Agenda 21”)***, Roma in 1996 - au relevat legăturile fundamentale dintre cele trei obiective-cheie ale Cartei ONU: pace, dezvoltare şi drepturile omului.

Astfel, conferinţa asupra mediului de la Stockholm, din 1992, a atras atenţia asupra problemelor majore ale degradării mediului şi a influenţat, într-o mare măsură, hotărârea ONU de a înfiinţa *Comisia Mondială asupra Mediului şi Dezvoltării*, cu scopul abordării problematicii mediului înconjurător. Comisia Internaţională de Dezvoltare şi Mediu (cunoscută sub numele de ***Comisia Brundthand***) a lansat în 1987 conceptul “dezvoltării durabile”. Adoptat şi adaptat de multe state, conceptul a fost completat şi dezvoltat şi, în funcţie de particularităţile geografice, socio-economice, fiecare şi-a elaborat strategii şi politici sectoriale, în care obiectivele economice şi cele ecologice sunt tratate într-un tot unitar şi coerent la nivel de ansamblu. *Raportul Brundthand - “Viitorul nostru comun”* - este important deoarece subliniază esenţa dezvoltării viitoare durabile. Bunăstarea generaţiilor prezente nu poate fi despărţită de cea a generaţiilor viitoare, obiectiv realist numai atunci când obiectivele dezvoltării economico-sociale sunt subordonate, cu responsabilitate, protecţiei şi îmbunătăţirii stării mediului. Sinergia dintre capitalul material, uman şi natural asigură şi influenţează durabilitatea bunăstării. Transformările petrecute la nivelul calităţii mediului cer imperativ căutarea şi promovarea unor soluţii care asigură stabilitatea mediului şi menţinerea echilibrului ecologic, în concordanţă cu obiectivele dezvoltării durabile

Tandemul economie-mediu înconjurător constituie în prezent fundamentul oricărui program de dezvoltare şi are în vedere priorităţile, posibilităţile şi circumstanţele evoluţiei generale a societăţii.

Dezvoltarea durabilă a economiei, obiectivele acesteia trebuie circumscrise tendinţelor generate de extindere, la nivel mondial, a proceselor de globalizare, ce se desfăşoară simultan cu eforturile de convergenţă şi integrare în structurile europene.

În acelaşi timp, o importanţă sporită trebuie acordată legăturii dintre dezvoltare şi drepturile omului. În esenţă, dezvoltarea este un proces care are drept ţintă realizarea deplină a tuturor drepturilor omului şi a libertăţilor sale fundamentale. Totodată, dezvoltarea - aşa cum au reafirmat

conferinţele mondiale ale ONU - este un drept inalienabil şi parte integrantă a libertăţilor umane fundamentale.

În ceea ce priveşte abordarea complexă a progresului social, Conferinţa Mondială asupra Drepturilor Omului din 1993 şi Summit-ul Mondial pentru Dezvoltare Socială din 1995 au evidenţiat faptul că progres durabil înseamnă recunoaşterea interdependenţei dintre respectul pentru drepturile omului, dezvoltare durabilă şi democraţie. Prin urmare, obţinerea sa depinde atât de respectarea drepturilor omului, cât şi de participarea efectivă a cetăţenilor la viaţa publică.

Ultimii treisprezece ani marchează o perioadă istorică de transformare structurală la nivel mondial. Fostele ţări comuniste, în urma prăbuşirii sistemului economiei de comandă, au trecut la o deschidere rapidă către stimulentele economice ale pieţei, la liberalizarea pieţelor clasice şi de capital financiar. Pătrunderea accelerată a celor mai noi tehnologii în domeniul tehnologiilor informaţiei a permis accesul unui număr tot mai mare de sectoare către comerţul internaţional şi restructurare.

Transformările petrecute în economiile din Europa de Est după anul 1990, provocările la care sunt expuse în perspectiva aderării la UE relevă tendinţele de adâncire a dezechilibrelor economice dintre regiunile Europei şi aduc în actualitate, tot mai presant, obiectivele stipulate de “Agenda 21“: “protecţia biosferei, utilizarea mai eficientă a capitalului uman şi material, echitatea între generaţii[1]”.

Prin urmare, şi România a intrat, începând cu anul 1990, într-o perioadă specifică dezvoltării sale economice prin declanşarea procesului tranziţiei spre economia de piaţă. Aceasta presupune modificarea amplă a structurilor pe baza aplicării unui mix de politici economice, sociale şi politice. Aplicarea mixului de politici în scopul intensificării creşterii economice trebuie să ţină cont în acelaşi timp de influenţele interne şi de cele externe. Este necesar, în primul rând, să se asigure crearea cadrului instituţional şi a celui legislativ specific dezvoltării economiei de piaţă, într-un ritm rapid pentru a fi posibilă o adaptare în timp scurt la noile cerinţe, prin promovarea politicilor economice adecvate care să susţină, prin asigurarea stabilităţii economice, efortul de depăşire mai rapidă, fără urmări negative profunde, a şocurilor nefavorabile datorate instituirii şi dezvoltării economiei de piaţă.

România a încercat şi a reuşit, după 1990, să-şi creeze propriul sistem de construire a sistemului economiei de piaţă. În intervalul parcurs am asistat la o dezvoltare mai mult sau mai puţin accentuată a economiei, cu

---

[1] *Gheorghe Manea - "Dezvoltarea durabilã a industriei româneºti" în* Probleme economice, *nr. 26/1999.*

perioade de creştere şi de regres, dar cu înscrierea clară pe drumul favorabil depăşirii punctului critic în dezvoltarea economică.

Caracteristic economiei de tranziţie de la noi este nivelul scăzut al cererii agregate, pe termen scurt. Acest nivel restricţionează creşterea economică şi accelerează recesiunea. În acelaşi timp, cererea de bunuri de consum este restricţionată de inflaţie şi de politica veniturilor mici. În condiţiile crizei economiei, cererea pentru investiţii a scăzut accentuat, scădere datorată, într-o anumită măsură, şi reducerii cererii externe. Aceasta îşi are cauzele în rezultatul cumulat al mutaţiilor produse în economia internă, în economiile ţărilor est-europene şi în comerţul mondial, în general.

Transformările intervenite în planul relaţiilor externe marcate de dezmembrarea CAER-ului şi de necesitatea obiectivă a reorientării geografice a schimburilor comerciale, în principal, cu ţările din Uniunea Europeană, pe fundalul mutaţiilor din mediul intern, s-au resimţit puternic în activitatea de comerţ exterior.

Dimensiunea agregatelor macroeconomice a fost marcată de un trend oscilatoriu, în sensul ↘ *scădere (1990-1992)* ↗ *creştere (1993-1996)* ↘ *scădere (1997-1999)* ↗ *creştere (2000-2002)*. Nivelul scăzut al ofertei relevă nivelul redus al cererii, restricţionarea reciprocă dintre cele două agregate acţionând într-un mediu economic nestimulativ, destructurant, dominat de blocaje.

Pe parcursul perioadei 1990-2002, asistăm la decomprimarea cererii finale de bunuri, proces ce a determinat şi restrângerea cererii de bunuri de consum intermediar. În cazul economiei noastre, acest proces are o influenţă negativă asupra ofertei, alături de alţi factori conjuncturali, dintre care liberalizarea pârghiilor pieţei, în lipsa transformărilor structurale şi instituţionale, are o pondere importantă.

Nivelul inflanţiei, sub presiunea monetară a salariilor, determină să se producă puţin, scump şi de calitate inferioară, conducând la scăderea ofertei şi creşterea masei monetare, în acelaşi timp cu scăderea puterii de cumpărare. Cu un capital insuficient, mecanismele de funcţionare specifice economiei de piaţă şi cele de intervenţie ale statului se dovedesc ineficiente, amplificând dificultăţile de gestionare a tranziţiei. Sistemul productiv, datorită structurii sale rigide, este reticent la schimbare şi, prin urmare, nu are capacitatea de a-şi asigura regenerarea automată (autoreglarea) fără recurgerea la fluxurile de venituri din exterior**.** Depăşirea situaţiilor critice alimentate prin dezechilibre nu se poate obţine decât prin apelul la importuri fără restricţii, situaţie ce amplifică inevitabil dependenţa de importuri şi credite externe, accentuând *dezechilibrul extern*

de natură structurală, transformându-l în restricţie a echilibrului intern[1].

Schimbările profunde din organizarea economico-socială a României s-au derulat pe fondul parcurgerii unei etape de tranziţie, etapă intermediară şi necesară în procesul de formare a economiei de piaţă funcţionale. Construirea economiei de piaţă moderne şi competitive necesită realizarea stabilizării macroeconomice, stare sinonimă unui echilibru satisfăcător al cererii şi ofertei globale, condiţie-obiectiv a evoluţiei şi dezvoltării durabile a economiei.

Reglarea activităţilor economice la nivel macroeconomic s-a realizat pe baza controlului întregului sistem de pârghii, şi anume:

- controlarea inflaţiei şi a cursului de schimb în cadrul politicii monetare şi valutare;
- exercitarea unei politici fiscale prudente;
- exercitarea unei politici structurale decisive pentru realizarea privatizării.

Macrostabilizarea, etapă premergătoare a tranziţiei de la economia de comandă la economia de piaţă, este, în opinia specialiştilor[2], componenta complementară a procesului de adaptare la transformarea sistemică a economiei. Coordonatele-cheie ale programului de macrostabilizare vizează: ieşirea din recesiune, o rată a inflaţiei cât mai scăzută posibil (care să nu conducă la redistribuirea veniturilor), un buget de stat echilibrat, sold pozitiv sau echilibrat al balanţei contului curent, curs valutar stabil.

Recesiunea marcată prin declinul continuu al PIB-ului nu pot susţine procesul de stabilizare macroeconomică.

- Un deficit bugetar sau un sold negativ al balanţei de plăţi influenţează negativ ocuparea şi utilizarea forţei de muncă.
- O rată a inflaţiei menţinută la un nivel scăzut favorizează distribuirea corectă a veniturilor, formarea clasei de mijloc, stimulează investiţiile, economisirea, frânează consumul noneconomic al agenţilor. Menţinerea unei rate scăzute a inflaţiei susţine creşterea producţiei şi elimină cauzele structurale primare ale proceselor inflaţioniste.
- O rată de schimb stabilă influenţează pozitiv echilibrul bugetului de stat şi pe cel extern, susţinând stabilitatea datoriei publice şi a datoriei externe.

Starea economiei, măsurată prin ritmul creşterii PIB-ului, rata inflaţiei şi

---

[1] *Daniel Dăianu* - Funcþionarea economiei ºi echilibrul extern*, Editura Academiei Române, Bucureºti, 1992.*

[2] *Lucian Croitoru* - Macrostabilizare ºi tranziþie*, Ed. Expert, Bucureºti, 1995.*

rata şomajului, susţine analiza şi evaluarea performanţelor economiei de tranziţie şi relevă, totodată, dimensiunea sa economico-socială.

- *Rata creşterii economice* în perioada 1990-2002 a avut un trend oscilator, scăderile cele mai accentuate s-au produs în primii ani ai tranziţiei, 1990-1992 (-12,9% în 1991), şi în 1998 (-4.8%). Cel mai ridicat nivel al ratei creşterii economice a fost în anul 1995 (+7,1%) şi în 2001 (+5,7%).
- Rata şomajului de 3,0% în 1991 a crescut brusc la 8,2% în 1992 şi mai încet în 1993 şi 1994. Anul 1996 a marcat o scădere a şomajului până la 6,2%. În anul 1999 se înregistrează nivelul cel mai ridicat, de 11,8%. După o perioadă de menţinere a ratei şomajului peste 10% în intervalul 1998-2000, asistăm din 2001 la o reducere a nivelului ratei sub 9%. Scăderea producţiei de bunuri şi servicii a atras scăderea numărului de locuri de muncă şi scăderea nivelului de trai. Deşi în perioada de hiperinflaţie a fost promovată o politică de indexări şi compensări, nu au apărut rezultatele aşteptate în creşterea nivelului de trai, deoarece veniturile reale nu au crescut atât cât să acopere diferenţele mari de preţuri.

Economia de tranziţie este marcată de criza ocupării forţei de muncă cu impact economic şi social, cu distorsiuni generatoare de conflicte sociale greu de evaluat. Creşterea moderată a şomajului a constituit unul din obiectivele măsurilor de politică în domeniul forţei de muncă. Cu toate acestea, atitudinea şi comportamentul forţei de muncă în ceea ce priveşte relaţia cu şomajul sunt încă departe de exigenţele economiei de piaţă. Modificările structurale din sistemul productiv au dus la dispariţia unor ramuri şi apariţia de noi ocupaţii pe piaţa forţei muncă. În acest context s-au produs deplasări ale configuraţiei ocupaţionale, care s-au suprapus cu reducerea sporului natural al populaţiei, procesul de îmbătrânire şi feminizare a populaţiei. Şomajul se constituie într-un fenomen economic ce are capacitatea de a evidenţia aspecte legate de dimensiunea cantitativă şi calitativă a mişcării populaţiei ocupate faţă de funcţionarea ineficientă a economiei.

- În ceea ce priveşte inflaţia, creşterile spectaculoase din perioada 1991-1993 au fost urmate de scăderi în anii 1994, 1995 şi 1996. La sfârşitul anului 1997, inflaţia prezintă un curs ascendent, de 154,8%, ca apoi, din 1998, să înceapă din nou să scadă la un nivel compus din două cifre, respectiv de la 59,1% la 22,5% în 2002.
- Mediul economico-social al tranziţiei este supus permanent presiunii inflaţioniste, atât timp cât nu are loc *o stimulare reală a ofertei, un control permanent al veniturilor şi o evoluţie constantă a ratei de schimb.* Evoluţia preţurilor administrate de stat în primii ani, alături de

menţinerea preponderentă a proprietăţii de stat, rigiditatea structurilor moştenite, a alimentat persistenţa tendinţelor inflaţioniste, făcând necesară practicarea unei politici monetare prudente pentru controlul ofertei monetare şi al deficitului bugetar, astfel încât să nu se producă o explozie a cererii interne fără acoperire în ofertă de bunuri de consum.

- Evoluţia economică din perioada 1990-2002 evidenţiază o economie în curs de transformare, caracterizată de distorsiuni structurale, generate de existenţa unui mediu economic încordat în care mecanismele unui vechi sistem se interferează cu cele ale unui nou sistem aflat în construcţie.

Partea I

ANALIZA STATISTICO-ECONOMICĂ A EXPORTURILOR ROMÂNEŞTI ÎN PERIOADA DE TRANZIŢIE

1. Evoluţii şi tendinţe ale volumului şi structurii comerţului exterior al României, cu privire specială asupra ţărilor membre ale UE

Marioara IORDAN, Mariana NICOLAE,
Nona Mihaela CHILIAN,
Simona FRONE, Andreea VASS

1.1. Evoluţii ale comerţului mondial

1.1.1. Aspecte generale privind evoluţia economiei mondiale

Scăderea ritmului creşterii economice, în 2001 şi 2002, la nivel mondial este urmare a reducerii cererii interne - îndeosebi a consumului particular şi a investiţiilor productive - şi celei externe. Anul 2000 a reprezentat un an de vârf al expansiunii creşterii producţiei şi comerţului mondial din ultimul deceniu. În general, toate regiunile lumii au înregistrat ritmuri pozitive ale creşterii economice.

Ţările în curs de dezvoltare din Asia au înregistrat un ritm mediu de creştere superior celorlalte regiuni ale lumii (7,7%) în intervalul 1985-1994, accelerat în 1995 şi 1996 şi moderat în perioada următoare (tabelul nr. 1). Contribuţia cea mai importantă la această creştere a avut-o China, ţară în care rata creşterii nu a coborât sub 7% în întreg intervalul.

Zona europeană a înregistrat creşteri ale PIB-ului sub nivelul general al ţărilor dezvoltate. În cadrul acesteia, rate ale creşterii mai mari au înregistrat ţările mai mici, precum Irlanda (11,1% în 1999 şi 10,0% în 2000) şi Luxemburg (6,0% în 1999 şi 8,9% în 2000), iar unele ţări din grupul „sudic", precum Spania şi Portugalia, au înregistrat ritmuri mai mari de creştere în perioada 1997-2000.

Evoluţiile ritmurilor creşterii economice în ţările în tranziţie central şi est-europene (CEE)[1] au fost diferenţiate.

---

[1] World Economic Outlook*, April 2003, International Monetary Fund, Washington, SUA.*

Tabelul nr. 1

Evoluţia PIB-ului real pe regiuni geografice

	Ritm mediu anual 1985-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1. Ţări dezvoltate	3,0	2,8	3,0	3,4	2,7	3,4	3,8	0,9	1,8
SUA	2,9	3,1	2,7	3,6	4,4	4,3	4,1	3,8	0,3
Europa	...	2,2	1,4	2,3	2,9	2,8	3,5	1,4	0,8
2. Ţări în curs de dezvoltare	5,1	6,1	6,6	5,9	3,5	3,9	5,7	3,9	4,6
Africa	1,9	3,0	5,6	3,0	3,3	2,6	2,8	3,6	3,4
Ţări în curs de dezvoltare din Asia	7,7	9,0	8,3	6,6	4,0	6,1	6,8	5,7	6,5
Orientul Mijlociu şi Europa	2,9	4,3	5,1	6,6	3,8	0,8	5,8	1,4	4,5
Emisfera occidentală	3,1	1,8	3,6	5,2	2,3	0,2	4,0	0,6	0,1
Ţări sărace puternic îndatorate	2,2	5,8	6,0	5,2	3,9	4,3	4,2	4,8	4,8
Orientul Mijlociu şi Africa de Nord	2,5	2,8	5,0	5,3	4,5	2,8	4,9	4,1	3,8
3. Ţări în tranziţie Central şi Est Europene	...	5,3	4,0	2,6	2,4	2,2	3,8	3,0	2,9
CSI şi Mongolia	...	-5,5	-1,6	1,7	-2,9	4,5	8,4	6,3	4,8

Sursa: World Economic Outlook*, April 2003, International Monetary Fund.*

Astfel, există un grup de ţări care au înregistrat ritmuri moderate, dar pozitive între anii 1995-2002 (Ungaria, Polonia, Slovacia şi Slovenia), şi un alt grup de ţări în care s-au înregistrat ritmuri negative 2-3 ani la rând (Republica Cehă, Bulgaria, România). Alte ţări, precum Albania, Croaţia, Lituania, Estonia, Letonia, au avut şi ritmuri peste nivelul mediu al ţărilor CEE, chiar şi ani în care acestea au fost negative (-7,0% în 1997, -0,9% în 1998, -3,9% în 1999, -0,6% în 1999 şi, respectiv, -0,8% în 1995). Ţările cuprinse în grupul Comunităţii Statelor Independente şi Mongolia au cunoscut în general ritmuri negative în anii 1995-1998 şi pozitive începând cu anul 1999. Ritmul mediu de creştere din CSI a fost superior ritmului din ţările CEE.

Sfârşitul deceniului trecut s-a remarcat prin faptul că s-a înregistrat cel mai înalt ritm de creştere a comerţului mondial.

Tabelul nr. 2

Evoluţia comerţului cu bunuri şi servicii în ţările dezvoltate şi ţările în curs de dezvoltare

-%-

	Ritm mediu anual 1985-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exporturi									
Ţări dezvoltate	5,9	8,7	6,1	10,6	4,1	5,5	12,0	-1,0	2,0
Ţări în curs de dezvoltare	7,7	8,0	9,4	14,0	5,2	4,6	14,9	3,3	5,1
Importuri									
Ţări dezvoltate	6,1	8,8	6,5	9,4	6,0	8,0	11,9	-1,1	2,1
Ţări în curs de dezvoltare	4,8	9,5	10,0	11,8	-0,5	12,7	15,7	2,2	5,4

Sursa: World Economic Outlook*, April 2003, International Monetary Fund.*

Atât importurile cât şi exporturile au cunoscut ritmuri superioare de creştere comparativ cu ritmul de creştere al PIB-ului, anul 2000 fiind marcat de dublarea ritmului de creştere al exporturilor (de la un ritm mediu de 5,9% în intervalul 1985-1994 la 12% în anul 2000). Importurile au depăşit în general creşterea exporturilor, mai puţin în anii 1997 şi 2000. După creşterea spectaculoasă din anul 2000, comerţul exterior al ţărilor dezvoltate a regresat în anul 2001 (marcat de momentul 11 septembrie), revenind cu o creştere modestă în anul 2002.

Zona europeană (tabelul nr. 1 din anexă) a înregistrat creşteri ale exporturilor, în intervalul analizat, apropiate de cele ale grupei ţărilor dezvoltate, cu un plus de 0,4 puncte procentuale în anul 2000, creşteri pozitive în anul 2001 (superioare mediei grupei) şi o creştere moderată în anul 2002. Germania şi Italia ocupă un loc important în exporturile mondiale ale Uniunii Europene, înregistrând chiar şi unele creşteri pozitive şi în anii 2001 şi 2002, în timp ce SUA (acuzând momentul 11 septembrie 2001 şi recesiunea care i-a urmat) au înregistrat valori negative, de -5,4% în 2001 şi, respectiv, -1,5% în 2002. Italia a înregistrat creşteri importante ale volumului exporturilor în anul 1995 (12,6%) şi 2000 (11,7%), însă în anul 2001 creşterea a fost modestă (de doar 1,1%), iar în anul 2002 chiar negativă (-1,0%). Şi în Regatul Unit s-a înregistrat o reducere treptată a creşterii activităţii de export, de la 9,0% în 1995 la 3,0% în 1998, urmată de un salt în 2000 (10,1%) şi scăderea din următorii doi ani: 0,9% în 2001 şi -1,4% în 2002. În ceea ce priveşte importurile, creşterea medie a grupei ţărilor dezvoltate, de 11,9% în anul 2000, a fost depăşită în acelaşi an de SUA

(13,2%) şi Franţa (15,0%), dar anii 2001 şi 2002 au fost ani cu o activitate modestă în ceea ce priveşte importul de bunuri şi servicii.

Şi în cazul ţărilor în curs de dezvoltare, intervalul 1995-2000[1] se caracterizează printr-un ritm al volumului exporturilor superior creşterii PIB-ului real. Creşterea exporturilor de 14,9% din 2000 a fost urmată de o creştere modestă în anii următori. Cu excepţia anului 1998, ritmul de creştere al importurilor, în perioada analizată, a fost superior celui al exporturilor.

Balanţa comercială a bunurilor şi serviciilor, în cazul ţărilor în curs de dezvoltare, a fost negativă în anii 1995-1998 şi pozitivă începând cu anul 1999, ca o consecinţă a expansiunii comerţului exterior al acestor ţări.

Ponderea datoriei externe în PIB a ţărilor în curs de dezvoltare[2] nu a depăşit nivelul de 45%. Pe regiuni, ponderi mai mari se regăsesc la ţările din Africa (între 73,2% în anul 1995 şi 59,8% în anul 2002) şi ţările în curs de dezvoltare din Asia, exclusiv China şi India (înregistrându-se un vârf de 83,8% în anul 1998, urmat de o reducere treptată până la 58,2% în anul 2002).

În anul 2000, toate regiunile lumii au cunoscut o creştere economică mai susţinută. America de Nord şi ţările în curs de dezvoltare din Asia, al căror PIB a crescut mai rapid decât media mondială în 1999, au înregistrat totuşi o creştere modestă. Creşterea economică din Europa Occidentală, deşi a fost cea mai mare din ultimii 10 ani (3,4%), a rămas totuşi modestă.

Reluarea expansiunii activităţii economice în a doua parte a ultimului deceniu al secolului trecut a fost foarte diferită pentru fiecare regiune a lumii în parte. America de Nord şi Asia au beneficiat de o puternică creştere a sectorului tehnologiei informaţiei, în timp ce creşterea cererii de energie la nivel mondial şi redresarea preţului petrolului au susţinut economiile ţărilor exportatoare de petrol. În Federaţia Rusă şi Brazilia, scăderea ratei de schimb reale şi atenuarea efectelor constrângerilor bugetare legate de crizele financiare au favorizat o reluare viguroasă a producţiei.

Creşterea volumului schimburilor comerciale în 2000 a fost mai mult decât dublă. Accelerarea creşterii producţiei înregistrate în toate regiunile lumii a favorizat creşterea cu 12% a volumului comerţului cu bunuri şi servicii în anul 2000, cu rata creşterii cea mai ridicată din ultimele decenii. Expansiunea comerţului mondial a fost într-o bună măsură influenţată de cererea venită dinspre zona Americii de Nord şi de structura regională a importurilor, mai echilibrată în 2000, când, cu excepţia Europei Occidentale şi a Africii, toate regiunile lumii au înregistrat rate ale creşterii importurilor cu două cifre.

---

[1] World Economic Outlook*, April 2003, International Monetary Fund.*
[2] World Economic Outlook*, April 2003, International Monetary Fund.*

Principalii factori care au marcat evoluţia şi orientarea geografică a comerţului mondial în anul **2000**[1] au fost:

- *creşterea producţiei interne mondiale*;
- *evoluţia puternic divergentă a preţurilor pe sectoare economice* - preţurile la petrol şi metale au crescut puternic, cele la produsele agricole s-au menţinut relativ constante, pe când preţurile la produsele manufacturate au scăzut semnificativ (fenomen inedit, explicabil prin evoluţia cursurilor de schimb), media acestora rămânând relativ constantă;
- *variaţiile cursurilor de schimb între principalele valute* - dolar, yen şi euro: în anul 2000, yen-ul s-a apreciat cu 6%, iar euro s-a depreciat cu 13% faţă de dolar.

În anul **2001**[2], comerţul internaţional a cunoscut o diminuare drastică comparativ cu nivelul record înregistrat cu un an înainte. Această evoluţie s-a datorat acţiunii unui cumul de factori, dintre care îi reţinem pe următorii patru:

- *diminuarea activităţii economice pe plan mondial;*
- *reducerea accentuată a sectorului informatic, al tehnologiilor informaţionale şi al telecomunicaţiilor;*
- *scăderea sensibilă a cererii interne pe principalele pieţe mondiale;*
- *atacul terorist de la 11 septembrie 2001.*

Dacă cei trei poli ai economiei mondiale au înregistrat o diminuare accentuată în anul 2001 a volumului valoric al comerţului exterior cu 7% în **SUA** şi cu 4% în **UE** (atât pentru exporturi, cât şi pentru importuri), respectiv cu 16% a exporturilor şi cu 8% a importurilor în **Japonia**, ţările în dezvoltare au cunoscut evoluţii diferenţiate:

- **ţările Americii Latine** au înregistrat o diminuare cu 3% a exporturilor şi 2% a importurilor, cu mari diferenţe pe ţări - exporturile Mexicului şi ale Argentinei s-au diminuat într-un ritm mai alert (criza argentiniană a condus la reducerea cu 20% a importurilor, dar menţinerea exporturilor la acelaşi nivel), pe când Brazilia a cunoscut o creştere a exporturilor cu 6% şi menţinerea relativ identică a importurilor cu nivelul anului precedent;
- **ţările Asiei de Sud-Est** au cunoscut o reducere severă, cu 13%, atât a exporturilor, cât şi a importurilor;
- **ţările Africii şi Orientului Mijlociu** au înregistrat o scădere a exporturilor cu 5% şi, respectiv, 9% comparativ cu anul 2000, în timp ce

[1] *Raportul OMC:* World Trade Developments, *2001.*
[2] *Raportul OMC:* World Trade Developments*, 2002.*

importurile au crescut cu 1% şi, respectiv, cu 4%. Această situaţie a condus la consumarea acumulărilor de rezerve valutare din anul 2000, pe fondul creşterii preţului petrolului;

- **ţările în tranziţie** au constituit excepţia tendinţei generale înregistrate în anul 2001, prin înregistrarea unei creşteri a exporturilor şi importurilor, pe ansamblu, cu 5% şi, respectiv, cu 11% faţă de anul precedent.

Evoluţiile înregistrate de comerţul mondial în ultimul deceniu sunt rezultatul dinamicilor diferenţiate ale producţiei principalelor grupe de mărfuri în perioada 1995-2001.

Tabelul nr. 3

Dinamica PIB-ului mondial, exporturilor şi producţiei totale şi pe grupe de produse, în perioada 1950-2001 (1990=100%)

	Exporturi mondiale totale	Exportul mondial de produse agricole	Exportul mondial de produse miniere	Exportul mondial de produse manufacturate	Producţia mondială totală	Producţia mondială de produse agricole	Producţia mondială de produse miniere	Producţia mondială de produse manufacturate	PIB mondial
1950	9	26	18	5	18	37	29	13	19
1960	18	41	39	11	30	49	45	24	30
1970	41	61	77	29	54	63	76	49	50
1980	68	86	91	58	78	78	99	75	73
1990	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1991	104	103	103	104	100	100	100	99	101
1992	109	110	107	108	100	103	100	99	102
1993	113	111	109	113	100	103	102	99	103
1994	124	120	118	125	103	106	104	102	105
1995	133	125	126	136	107	108	106	107	108
1996	139	130	125	143	111	113	109	110	111
1997	154	137	136	159	116	116	112	116	115
1998	161	140	143	166	118	117	114	119	117
1999	168	141	140	175	121	121	112	123	121
2000	186	147	144	198	127	122	116	131	126
2001	183	149	146	193	126	123	116	129	127

Sursa: Statisticile Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC), 2003.

- Cea mai mare creştere, de 38,6 ori, se înregistrează la *exportul mondial de produse manufacturate*, în timp ce producţia mondială de produse manufacturate a crescut de aproape 9,9 ori;
- *Exportul mondial de produse miniere* a crescut de 8,11 ori, în timp ce producţia mondială de produse miniere a crescut de 4 ori;
- *În cazul exportului mondial de produse agricole,* creşterea a fost de 5,73 ori, iar producţia mondială a acestora a crescut de 3,3 ori.

Clasificarea celor mai dinamice grupe de produse ce au făcut obiectul exporturilor mondiale, în funcţie de creşterea volumului şi ponderea în exporturile mondiale, în intervalul 1980-1998[1], situează pe primele trei locuri: tranzistori şi semiconductori, calculatoarele şi componente ale calculatoarelor şi echipamentelor de birou. Sectorul informatic şi cel al telecomunicaţiilor au continuat să fie cele mai dinamice sectoare economice, antrenând cea mai mare parte a creşterii producţiei, investiţiilor şi comerţului mondial.

Clasificarea exporturilor pe categorii de produse în funcţie de intensitatea factorilor de producţie[2], în anii 1980 şi 1998 evidenţiază:

- reducerea exporturilor mondiale şi ale ţărilor în curs de dezvoltare la grupa produse de bază;
- creşterea la grupele produse prelucrate cu un grad mediu şi înalt de intensitate tehnologică şi specializare profesională.

Creşterea medie anuală a exportului de bunuri a egalat-o, în ultimul deceniu, pe cea a exportului de servicii, cu toate că a doua jumătate a deceniului trecut a fost marcată de modificarea tendinţelor faţă de primii ani ai acestuia (vezi tabelul nr. 4). Ritmul comerţului cu bunuri a fost mai rapid decât cel al serviciilor comerciale, în bună măsură, datorită creşterii cu 60% a preţului petrolului după 1995.

Tabelul nr. 4

Exporturile mondiale de mărfuri şi de servicii, 1990-2001

	Valoarea absolută (mld. $)		**Creşterea procentuală anuală**				
	2001	**2000**	**1990 - 2000**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002 sem. I**
Exportul de bunuri	5.984	6180	6,5%	4,0%	13%	-4,5%	-4,0%
Exportul de servicii	1.458	1415	6,5%	3%	6,0%	-0,5%	-

Sursa: Rapoartele OMC: World Trade Developments*, 2001 şi 2002.*

Cu toată reducerea boom-ului *"noii economii"*, creşterea medie anuală a exporturilor de bunuri şi servicii a rămas foarte ridicată[3].

---

[1] UNCTAD Trade and Development Report 2002*, Part II, United Nations, New York and Geneva, 2002, p. 6.*

[2] UNCTAD Trade and Development Report 2002*, Part II, United Nations, New York and Geneva, 2002, p. 19.*

[3] *În anul 2000, vânzările mondiale de semiconductori au crescut cu 37%, de telefoane mobile cu 46% faţă de anul 1999 (adică peste 410 milioane bucăţi în anul 2000) şi de calculatoare personale cu aproape 15% (atingând nivelul de 135 milioane bucăţi în anul 2000).*

Conform specialiştilor OMC, comerţul internaţional va cunoaşte, foarte probabil, o redresare în anul 2003 cu un ritm de creştere de circa 9,5%, apropiat de ritmul înregistrat în anul 2000, superior ritmului creşterii economice previzionat de experţii FMI (circa 4%)[1].

1.1.2. Dinamica comerţului exterior al României în context mondial

România se situează în ultimii ani pe traiectoria evoluţiei ţărilor în tranziţie cu o dinamică a exporturilor superioară celei înregistrate de PIB. Regresia comerţului internaţional nu se regăseşte în evoluţia exporturilor româneşti, care au crescut cu peste 9% în anul 2001 şi cu aproape 22%, în anul 2002. Cu toate acestea, media ritmurilor anuale de creştere atât ale PIB, cât şi ale exporturilor de mărfuri, în perioada 1990-2001, sunt mult inferioare mediilor mondiale. Decalajele sunt mult mai mari dacă raportăm evoluţia comerţului exterior al României la media ţărilor în dezvoltare.

Tabelul nr. 5

Evoluţia comparativă a PIB-ului şi a exporturilor de mărfuri mondiale cu cele ale României, în perioada 1990-2001

	1990 - 2001		
	România	**Total mondial**	**Media ţărilor în dezvoltare**
Media ritmurilor anuale de creştere a PIB	-1,3%	2,3%	4,8%
Media ritmurilor anuale de creştere a exporturilor de mărfuri (volum valoric)	3,1%	6,2%	9,0%

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor statistice ale OMC (2003) şi BNR (2003).

În procesul de tranziţie, România s-a angajat în cinci faze succesive de liberalizare a comerţului exterior:

- 1990 - monopolul asupra comerţului exterior a fost desfiinţat, iar ratele de schimb multiple au fost unificate şi devalorizate;
- 1993 - încheierea Acordului de asociere a României cu UE;
- 1995 - România devine membru activ al OMC;
- 1997 - România devine membru CEFTA;
- 1998 - se introduce deplina convertibilitate a monedei naţionale, atingând liberalizarea completă a contului curent la mijlocul anului 1998.

Incidenţele acestora asupra exporturilor şi importurilor, pe fondul creşterii economice, al consumului intern de bunuri (bunuri de consum final în primii

[1] Conjunctura economiei mondiale 2002-2003, *Academia Românã, Institutul de Economie Mondialã, Bucureºti, 2003.*

ani şi apoi inputuri tehnologice), asociate mutaţiilor structurale interne şi, implicit, concurenţiale (liberalizarea unor pieţe de mărfuri), au condus la creşterea rolului comerţului exterior în funcţionarea economiei în ansamblu.

Desigur că ciclurile economice sunt semnificativ reflectate în evoluţia exporturilor, putând vorbi deja despre trei perioade diferite în evoluţia comerţului exterior românesc (vezi graficul nr. 1):

- **1990-1993** - etapa declinului pronunţat al economiei româneşti datorită modificărilor de sistem, în condiţiile prezenţei masive a dezechilibrelor pe pieţele interne, în special pe pieţele marilor exportatori, dar şi etapa restricţiilor externe derivate din localizarea României într-o zonă geografică instabilă din punct de vedere politic şi economic [1];
- **1994-1998** - etapa eforturilor de macrostabilizări economice, cu reforme industriale ezitante (sindromul exporturilor forţate[2]), a integrării României în structurile OMC, a preaderării României la UE, a monedei româneşti puternic subevaluate comparativ cu putearea sa de cumpărare, a creării zonei de comerţ liber CEFTA, dar şi apariţia instituţiilor specifice economiei de piaţă, necesare creării unui sistem concurenţial viabil şi protecţiei consumatorilor;
- **1999-2002** - etapa privatizărilor reale din sectorul industrial şi a autorestructurării sectoarelor ineficiente, a eforturilor cu grad mai ridicat de simultaneitate şi concertare în crearea unui mediu economic mai liberal, a dezinflaţiei şi aprecierii cursului real de schimb.

Integrarea României în arhitectura relaţiilor comerciale internaţionale, motivată politic de tendinţele manifestate în raport cu vechiul centru sovietic şi de dorinţa de aderare la Uniunea Europeană, nu a fost însă coerentă. Pe de o parte, ritmul lent al restructurării economiei nu a eliminat distorsiunile sistemului de ofertă, situaţie ce a condus la valorificarea suboptimală a avantajelor rezultate în urma încheierii acordurilor de comerţ liber cu principalii parteneri comerciali. Pe de altă parte, a lipsit o strategie unitară în domeniul politicii comerciale a României, pe fondul presiunilor protecţioniste venite din partea marilor grupuri de interese. Şi nu în ultimul rând, imixtiunea politicului în latura economică a subminat eficienţa relaţiilor comerciale bilaterale cu partenerii tradiţionali (în special cu fostele state comuniste).

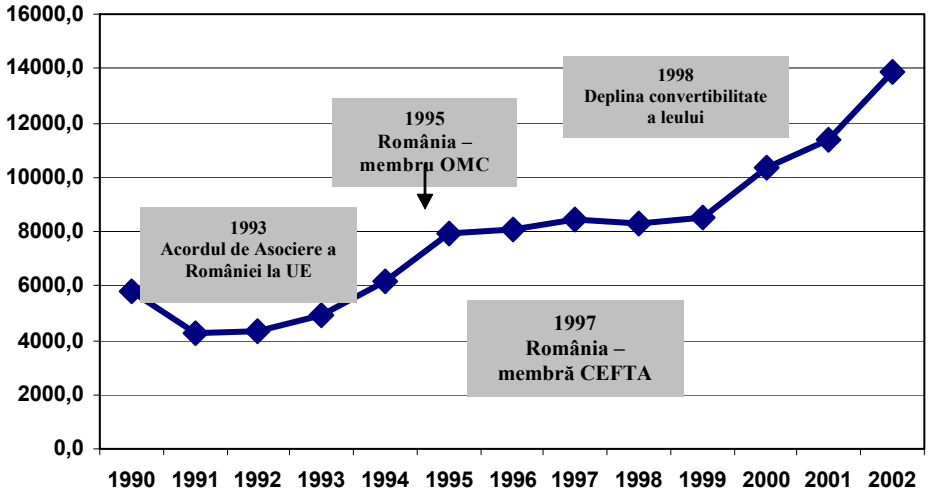
---

[1] *Pentru detalii suplimentare despre această perioadă, vezi C. Ciupagea,* Fundamente teoretice ale comerþului internaþional*, Editura Economică, 2001.*

[2] *L. Croitoru. ºi C. Târhoacă, "Competitivitatea industriilor prelucrătoare româneºti"*, Oeconomica*, nr. 3, 2002.*

Graficul nr. 1

Evoluţia nominală a exporturilor româneşti de mărfuri (FOB), în perioada 1990-2002 (mil. dolari)



Sursa: Statisticile BNR, 2003.

În susţinerea celor afirmate, prezentăm în continuare câteva traiectorii principale ale dinamicii comerţului exterior românesc, cu accent pe destinaţia exporturilor în perioada 1990-2002: ***ponderea exporturilor româneşti de mărfuri în exporturile mondiale*** a crescut de la 1,25% în 1991 la 1,85% în anul 2001, dar continuă să se situeze mult sub potenţialul său din punct de vedere al dimensiunii şi poziţionării geografice, precum şi al dotării cu factori de producţie. Aceeaşi tendinţă de creştere s-a înregistrat şi în ***evoluţia relativă a exporturilor româneşti raportate la cele ale UE,*** adică de la 2,94% în 1991 la 4,97% în anul 2001. În schimb, ***ţările Europei Centrale şi de Est,*** luate în ansamblu, au cunoscut o dinamică a exporturilor superioară celei înregistrate de România, fenomen vizibil dacă privim scăderea ponderii României în exporturile agregate de mărfuri ale acestei regiuni de la 10,06% în 1991 la 8,79% în 2001.

- ***gradul de deschidere al economiei către exterior*** (*(export+import)/ PI*B) a avut loc pe fondul ***reorientării comerţului exterior românesc spre UE*** încă din 1991, când ponderea acestor ţări a fost de 37% în totalul exporturilor de mărfuri. Momentele 1993 şi 1997 au indus un nou impuls în dinamica exporturilor spre această regiune, pentru ca în

anul 2002 ţările UE să atingă un procent de 67%. În ciuda unei traiectorii instabile a dezvoltării economice, a faptului că România pare a fi cel mai slab performer din punctul de vedere al competitivităţii externe, ţara noastră a înregistrat una dintre cele mai ridicate rate de creştere ale exporturilor spre UE în rândul ţărilor în tranziţie (328,2% în 2000 faţă de 1993), fiind devansată doar de Ungaria şi, la mică distanţă de Slovacia.

Tabelul nr. 6

Creşterea exporturilor României spre UE în comparaţie cu alte ţări în tranziţie

-%-

	Ungaria	**Slovacia**	**România**	**Cehia**	**Bulgaria**	**Polonia**	**Slovenia**	**Croaţia**
Creşterea exporturilor spre UE, 2000 vs. 1993 (%)	395,1	347,0	328,2	282,9	225,6	201,5	159,9	100,9

Sursa: P. Cornelius, F. von Kirchbach, Y. Zhang, Trade Integration with the European Union: Where to the Transition Economies Stand?, *World Economic Forum, 2001.*

Nu acelaşi lucru se poate spune despre performanţele comerţului exterior cu ţările CEFTA. Ponderea acestora în exporturile de mărfuri ale României a crescut doar cu 0,7 puncte procentuale în 2002 comparativ cu 1991, în timp ce dinamica importurilor din aceste ţări a crescut cu 3,64 puncte procentuale, în aceeaşi perioadă.

O situaţie specială apare şi în cazul relaţiilor comerciale cu Federaţia Rusă: exporturile româneşti spre această ţară au scăzut de la 23% în 1991 la doar 0,3% în anul 2002, concomitent cu creşterea importurilor la gaze şi combustibili, în ciuda acordurilor bilaterale de stimulare a comerţului exterior.

1.1.3. România şi ţările în tranziţie în perspectiva integrării

Economiile cuprinse în spaţiul central şi est-european s-au confruntat cu multiple dificultăţi ca urmare a declanşării amplelor reforme structurale cu implicaţii imprevizibile asupra mediului economic, social şi politic. Pe fondul fragil al construcţiei unei noi structuri orientate către economia de piaţă, ţările ex-comuniste central şi est-europene s-au confruntat cu apariţia şi adâncirea disparităţilor din interiorul ţării, dar/şi mai ales cu decalajul dintre ele şi celelalte ţări europene.

Diversitatea de sisteme economice susţinute de o diversitate a politicilor economice, asemănările, dar şi deosebirile existente în plan european se completează prin divergenţele şi convergenţele ţărilor foste comuniste, îmbinând armonios procesul globalizării cu cel al dezvoltării regionale.

Pe fondul fragil al construcţiei unei noi structuri orientate către economia de piaţă, ţările foste comuniste s-au confruntat cu apariţia şi amplificarea disparităţilor economice şi sociale din interior, dar/şi, mai ales cu decalajul dintre ele şi celelalte ţări europene.

O dată cu tranziţia ţărilor central şi est-europene, continentul european a fost el însuşi marcat de trecerea de la civilizaţia de natură tehnologică la cea informaţională, viitorul său, ca etnitate istorică, economică, socială şi culturală, neputând fi lipsit de partea sa răsăriteană, aflată în ultimii 45 de ani în afara fenomenului economic comunitar. Viitorul nu poate exista fără integrarea în structurile economice şi sociale ale continentului a blocului ţărilor europene ex-comuniste.

Evoluţiile din economiile ţărilor în tranziţie comparativ cu ţările membre OCDE, Japonia şi SUA subliniază decalajul existent, în momentul intrării pe drumul spre economia de piaţă, dintre aceasta şi economia de comandă, caracteristică blocului central şi est-european.

O scurtă şi sintetică punctare a evoluţiei principalelor variabile macro-economice oferă coordonatele generale ale configuraţiei economico-sociale a spaţiului central şi est-european confruntat cu un proces inedit, fără istorie, în teoria şi practica economică.

Condiţiile de la care s-a pornit, strategiile care s-au aplicat, respectiv măsurile de liberalizare, ca şi cele de macrostabilizare promovate, coexis-tenţa structurilor noi aflate în construcţie cu structuri ale vechiului sistem au condus la adâncirea şi cronicizarea crizelor din ţările central şi est-europene.

Dacă din punct de vedere al poziţiei geografice ţările în tranziţie sunt integrate în Uniunea Europenă, din punct de vedere al integrării economice, procesul - o şansă de revenire la normalitate a tuturor ţărilor continentului european - are la bază proiectul de asociere adoptat de Consiliul European încă de la sfârşitul lunii aprilie 1990. Proiectul de asociere europeană susţine juridic drepturile şi obligaţiile reciproce de a acţiona în comun, în situaţii similare cu dispoziţiile generale în vigoare ale Comunităţii Europene. În acest proiect sunt subliniate importanţa extinderii concepţiei comune, a dialogului internaţional fructificat în acorduri comerciale şi de cooperare economică şi socială, cu rezultate în dezvoltarea ulterioară a relaţiilor dintre ţări, dar şi în vederea eliminării importantelor disparităţi economice şi sociale, specifice economiilor din centrul şi estul Europei. Nu în ultimul rând, au fost avute în vedere şi alte coordonate esenţiale în perspectiva aderării

ţărilor în tranziţie la Uniunea Europeană, şi anume: *construirea unui cadru instituţional al dialogului politic pe probleme bilaterale şi multilaterale; libera circulaţie (transfrontralieră) a forţei de muncă; libera circulaţie a capitalului.*

Încă din primii ani ai tranziţiei au fost purtate discuţii privitoare la posibila aderare a ţărilor central şi est-europene la Uniunea Europeană. Cum era de aşteptat, s-au manifestat opinii diferite în ceea ce priveşte: nivelul de dezvoltare comparabil cu cel al ţărilor din UE înainte de aderare; separarea problemelor de securitate de cele economice; aderarea în trepte a ţărilor est-europene: drepturi depline în anumite domenii şi excluderea participării la alte domenii.

Contradicţiile de opinii nu sunt favorabile ţărilor central şi est-europene, fiind discriminatorii şi, prin urmare, inacceptabile. UE a elaborat, în vara anului 1993, criterii pentru viitoarele ţări membre central şi est-europene cu privire la: consolidarea democraţiei şi a statului de drept; adoptarea unui minim de "acquis communautaire"; crearea unei economii de piaţă efective; îndeplinirea criteriilor de convergenţă stabilite prin Tratatul de la Maastrcht.

Criteriile sunt noi în istoria UE, deoarece până acum ele reprezentau condiţii de aderare, iar acum sunt precondiţii pentru lansarea negocierilor în vederea aderării.

Ţările central şi est-europene dornice de a adera la UE sunt puse, astfel, în faţa unor obstacole de proporţii economice ce le afectează însuşi procesul tranziţiei spre economia de piaţă din interiror: au ieşit din comunism slăbite economic şi mai ales vulnerabile din punct de vedere al competitivităţii lor economice. Criteriile de la Maastricht sunt dure chiar pentru ţările aflate în UE şi faţă de care decalajul tehnologic, mentalităţile şi comportamentele economice sunt net în defavoarea ţărilor central şi est-europene.

Relansarea economică diferenţiată a ţărilor central şi est-europene, schimbările care au avut loc în producţie şi consum - în cadrul schimburilor comerciale internaţionale - evidenţiază hotărârea fermă de angajare pe drumul reformelor şi al integrării în UE. Dificultăţile financiare, lipsa de experienţă şi inerţia comportamentală a agenţilor economici în faţa unor situaţii inedite, corelate cu stagnarea reformelor (în unele state), au condus la rezultate economice contrastante între ţări. Pentru unele state, distanţa faţă de ţările cu economie de piaţă dezvoltate din UE s-a micşorat vizibil o dată cu trecerea anilor, în timp ce altele se află încă la un nivel inferior faţă de anul 1989, în ţară, bilanţul economic fiind în cele mai dese dintre cazuri nefavorabil.

Evoluţia unor indicatori reprezentativi relevă aspecte comune pentru perioada de început a tranziţiei (până în 1993) şi diferite pentru perioada ce a urmat - recesiune economică, şomaj ridicat, îngustarea pieţei bunurilor de

consum, scăderea în primii ani a producţiei industriale, creşterea preţurilor de consum şi evoluţii diferite ale salariului real. Amploarea fenomenelor şi proceselor economice este diferită de la o ţară la alta, unele ţări fiind mai avansate în realizarea reformei, altele fiind rămase în urmă.

Deosebit de relevantă este, în opinia noastră, evoluţia PIB-ului comparativ cu anul 1989, în intervalul 1990-2000[1].

Observăm că, după 1995, singură Polonia reuşeşte să depăşească nivelul anului 1989 şi, în continuare, să-şi menţină ritmul ascendent al creşterii economice. Slovenia a atins nivelul anului 1989 în 1998, iar Slovacia în 1999. Ţara noastră îşi continuă ritmul descendent, ajungând în 1999 să realizeze doar 75,8% din nivelul anului 1989. Republica Cehă şi Ungaria s-au înscris pe o curbă ascendentă a nivelului PIB-ului faţă de 1989, în timp ce Bulgaria şi Croaţia realizează aproximativ 70% din nivelul anului 1989. Rusia, începând cu 1992, an de an se confruntă cu scăderi ale ritmului creşterii economice comparativ cu 1989, realizând cu puţin peste 50% din nivelul anului 1989.

Tabelul nr. 7

Evoluţia PIB/loc. (PPC) în statele candidate din centrul şi estul Europei

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Bulgaria	4487	4114	4098	4195	5010	5370	4988	4822	4980	5170	5393	5870
Cehia	9526	8721	8951	9273	10760	12070	13040	13320	12970	13030	12932	13689
Estonia	…..	4778	4433	3992	3803	3834	4171	4449	5082	5456	8179	8531
Ungaria	…..	….	….	….	8380	8930	9340	10010	10580	11190	11084	11506
Letonia	…..	5472	5118	3463	3070	3213	3312	3515	3920	4136	6747	7222
Lituania	….	….	….	….	3681	3409	3612	3853	4164	4425	6142	6689
Polonia	….	….	….	….	6050	6708	7310	7968	8380	8790	8793	9203
România	**3966**	**3580**	**3530**	**3700**	**3942**	**6181**	**6628**	**6318**	**6010**	**5870**	**5785**	**6064**
Slovacia	….	….	….	….	7260	8026	8784	9543	9990	10240	10453	11236
Slovenia	….	….	….	….	11520	12439	13220	14151	14780	15590	15595	16948

Sursa: Date preluate din Conjunctura economiei mondiale 2002-2003*, Academia Română, Institutul de Economie Mondială, Bucureşti, 2003, p. 51.*

Analiza PIB/loc. la nivelul parităţii puterii de cumpărare (PPC) relevă decalaje accentuate între ţările candidate la aderare. Astfel, toate ţările central şi est-europene, cu excepţia Sloveniei, se situează sub nivelul mediu al UE (20613 dolari pe locuitor în anul 1999). În intervalul 1994-1999, toate ţările candidate central şi est-europene au înregistrat o tendinţă generală de

[1] Economic Survey of Europe*, 2001, no.1, Economic Commission for Europe, United Nations, New York and Geneve, 2001, p. 254.*

creştere a indicatorului, cu unele mici fluctuaţii. În ceea ce priveşte România, nivelul indicatorului a scăzut în anul 1999 şi a început să se redreseze în 2000, ajungând însă doar la nivelul de 28,5% din nivelul mediu al PIB/loc. din UE. Chiar dacă în anul 2001 asistăm la o creştere de 4,6% faţă de anul 2000 a PIB/loc. (la PPC), decalajele faţă de unele ţări candidate la aderare care vor accede la UE în 2004 (Slovenia, Cehia, Ungaria şi Polonia) au continuat să se mărească.

Liberalizarea circulaţiei mărfurilor după 1990, amplificată începând cu 1992, dar şi dispariţia CAER-ului au adus modificări în activitatea de comerţ exterior din ţările central şi est-europene. Deşi schimbările produse în această activitate au fost mai mult de ordin cantitativ şi mai puţin o expresie calitativă a activităţii economiilor respective, se constată, pe ansamblul perioadei şi ţărilor, ponderea mai mare a importurilor, situaţiile când exportul este mai mare ca importul fiind caracteristice Ungariei şi Sloveniei.

Ţările central şi est-europene în tranziţie au cunoscut o dezvoltare economică inegală după 1990. Statele cuprinse în triunghiul de la Vişegrad - Polonia, Ungaria şi R. Cehă - au un bilanţ pozitiv şi sunt urmate îndeaproape de Croaţia, Slovenia şi Slovacia. La polul opus se situează Rusia, Ucraina şi, între ele România şi Bulgaria (tabelul nr. 3 din anexă).

Deschiderea spre exterior[1] a acestor ţări care deja s-au înscris pe o traiectorie ascendentă a dezvoltării: Cehia, Ungaria, Republica Slovacă, Slovenia depăşeşte nivelul de 50%, în timp ce în cazul celorlalte ţări, printre care şi România, evoluţia indicatorului este oscilantă depăşind cu puţin pragul de 50% (tabelul nr. 3 din anexă).

Bulgaria constituie o excepţie în sensul că din 1994 şi-a intensificat activitatea de comerţ exterior şi a reuşit realizarea unui nivel de peste 70% (în 2000, indicatorul se cifrează la nivelul de 94,6%). Deşi de-a lungul anilor nu a urmat un drum lin al tranziţiei şi valorile comerţului, ca şi cele ale creşterii economice proprii au fost modeste, relaţiile ei cu Uniunea Europeană au prosperat, fapt ce i-a asigurat această deschidere. În ultimii ani, în afară de comerţul derulat cu produse tradiţionale ale industriilor grea şi constructoare de maşini, chimie şi metalurgie, din 1999 au crescut accelerat exporturile din domeniul industriei textile, cu evoluţii oscilante ale creşterii economice.

Republica Cehă şi-a intensificat în ultimii ani activitatea de comerţ exterior pe latura importului mai mult decât pe cea a exportului. Şi Slovacia

---

[1] *Notă: Indicatorul s-a calculat prin raportarea volumului comerþului exterior la PIB, folosind datele din:* Countries in Transition, *1998, WIIW,* Handbook of Statistics*, 1998, p. 48-63,* Countries in Transition *2000, WIIW,* Handbook of Statistics*, 2000, p. 12-53.*

şi-a intensificat mai mult importul, orientându-se mai mult către vest, prin renunţarea la partenerii tradiţionali. La rândul ei, în ultimul deceniu şi Slovenia a importat mai mult decât a exportat, UE ocupând mai mult de 2/3 din comerţul său exterior, Italia şi Germania devenind partenerii comerciali cei mai stabili. Ungaria se menţine în tendinţa generală referitoare la ponderea mai mare a importurilor în activitatea de comerţ exterior. Faptul că în primii ani ai tranziţiei exporturile au ocupat o pondere mai mare în PIB comparativ cu importurile i-a permis accelerarea creşterii şi depăşirea cu mai multă uşurinţă a perioadelor dificile din tranziţia către economia de piaţă.

În anul 2000, valoarea exportului din ţările CEE în tranzitie a crescut considerabil (vezi tabelul nr. 8). Cea mai mare creştere s-a înregistrat în cazul Rusiei - 60%, urmată de Ucraina - 45,3%, România - 40,8% şi Bulgaria - 40,3%.

Importurile ţărilor Europei de Est şi ale ţărilor baltice au crescut mai încet decât exporturile, cu excepţia României, unde creşterea importurilor depăşeşte cu 4,2 puncte procentuale exporturile, Republica Cehă cu 4,4 puncte procentuale şi Ungaria cu 2,6 puncte procentuale. Chiar dacă anul 2000 a fost marcat de creşterea preţului energiei electrice, creşterea cererii pentru inputuri intermediare importate a rămas în continuare la cote ridicate.

Asupra evoluţiei comerţului exterior al ţărilor în curs de dezvoltare au acţionat în sensul restrângerii exporturilor de bunuri noncombustibile şi bunuri intermediare, comportament determinat de măsurile antidumping sau cotele de import impuse de către principalii parteneri de comerţ ţărilor respective.

Comerţul ţărilor din Europa de Est şi din ţările baltice şi-a revenit în 2000 după stagnarea înregistrată la nivelul anului 1998 şi 1999, importurile având ritmuri superioare de creştere comparativ cu exporturile.

Deşi, pe ansamblul regiunii, se poate vorbi de o recuperare în planul activităţii comerciale, performanţele actuale ale fiecărei ţări luate separat au fost diverse: creşterea exporturilor şi importurilor, în cazul Europei Centrale, a fost de 13% şi, respectiv, 11%, în 2000 (valoarea în dolari).

Exporturile şi importurile ţărilor baltice au fost mai mari cu 25% şi, respectiv, cu 15% (valoarea în dolari). Ratele de creştere a exporturilor şi importurilor Europei de Sud-Est au fost 16%, respectiv 14%.

Tabelul nr. 8

Orientarea geografică a evoluţiei comerţului exterior în Europa de Est, CSI şi ţările baltice, în anii 1998-2000 (în procente)[a]

Ţări şi grupuri de ţări [b]	EXPORTURI			IMPORTURI		
	Rata de creştere			Rata de creştere		
	1998	1999	2000[c]	1998	1999	2000[c]
Europa de Est (exporturi către şi importuri de la)						
Mondial	9,2	0,5	13,7	9,2	-1,3	12,1
ECE ţări în tranziţie	-5,1	-15,2	14,2	-3,8	-3,6	33,1
CIS	-20,7	-42,1	13,1	-16,3	-1,7	61,9
Ţările baltice	9,3	-0,5	13,8	21,1	30,1	53,0
Europa de Est[d]	1,6	-7,0	14,8	4,8	-6,1	13,4
Economii de piaţă dezvoltate	16,7	5,7	12,2	13,2	-0,9	6,6
Uniunea Europeană	17,1	5,4	11,9	14,2	-0,9	5,7
Ţări în curs de dezvoltare	-7,4	-0,3	34,8	9,8	-	14,0

Notă:

[a] Rata de creştere a fost calculată pe baza valorilor în dolari.

[b] Europa de Est cuprinde: Albania, Bulgaria, Croaţia, Republica Cehă, Ungaria, Polonia, România, Slovacia şi Slovenia. Din lipsă de date, comerţul din unele ţări ale spaţiului ex-iugoslav (Bosnia-Herţegovina, fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei şi Iugoslavia) nu a fost luat în considerare. Gruparea pe ţări a fost recent revizuită, în concordanţă cu modificările din sursele statistice naţionale. Astfel, grupul anterior raportat ca "economii în tranziţie" a fost înlocuit cu "ECE ţări în tranziţie", cuprinzând ţările est-europene, inclusiv statele care au succedat fostei RSF Iugoslavia, ţările baltice şi din Comunitatea Statelor Independente. "Economiile de piaţă dezvoltate" nu includ Turcia şi includ Australia, Noua Zeelandă şi Africa de Sud.

[c] Ianuarie-septembrie faţă de aceeaşi perioadă a anului 1999.

[d] Inclusiv Bosnia-Herţegovina, fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei şi Iugoslavia.

Sursa: Economic Survey of Europe*, 2001, No.1, Economic Commission for Europe, United Nation, New York and Geneva, 2001, p. 141.*

An de an rata de creştere a exporturilor tinde să descrească, în timp ce rata de creştere a importurilor continuă să se accelereze în majoritatea ţărilor din Europa de Est şi ţările baltice.

În relaţie cu PIB, deficitul[1] comerţului cu bunuri de consum de bază rămâne ridicat, având o valoare de 11-19% din PIB în Bulgaria, Croaţia, Lituania, Letonia şi Polonia şi peste 20% în Albania, Bosnia şi Herţegovina,

[1] *Sursa citată la tabelul nr.1.8 de la pag. 21*

Estonia. S-au înregistrat creşteri relativ modeste (2-3%) ale valorii exporturilor în Croaţia şi Slovenia. În Letonia, de asemenea, rata de creştere a exporturilor a scăzut, după o creştere de 10% şi 15% în primul şi, respectiv, în al doilea trimestru al anului 2000.

Cu o creştere foarte mare a cererii externe, exporturile ţărilor baltice şi ţărilor Europei de Est par, în prezent, să fie mai puţin sensibile la fluctuaţiile actuale decât la cele ale cererii de pe piaţa mondială de bunuri. De aceea, ţări în tranziţie cu o structură tradiţional orientată către export se regăsesc printre acelea cu cele mai mari rate de creştere a valorii exporturilor. Acesta este clar cazul Bulgariei, Lituaniei şi României, exporturile lor crescând cu 20-28% în 2000, chiar dacă monedele lor naţionale s-au apreciat în termeni de eficienţă reală.

Creşterile mari ale exporturilor în Bosnia şi Herţegovina şi în fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei şi Iugoslavia reflectă revenirea de după 1999, când criza din Kosovo a avut efect asupra economiei şi a întrerupt totodată şi infrastructura transporturilor.

În perioada 1998-2000, creşterea comerţului exterior a fost stimulată de accelerarea exporturilor ţărilor Europei de Est şi ale ţărilor baltice către UE şi de îmbunătăţirea activităţii în cadrul pieţelor cuprinse în CEFTA - comerţul mutual a crescut cu 15-16%.

Deşi în anul 2000 exporturile către Rusia şi ţările CIS şi-au revenit, valoarea lor rămâne relativ mică, reprezentând aprox. 4% din totalul exporturilor din Europa de Est. Exporturile din ţările baltice către CIS au scăzut, comportament determinat, pe de o parte, de reorientarea exporturilor către pieţele vestice, dar şi de dificultatea respectivelor de a-şi restabili poziţiile lor pe piaţa CIS după criza din 1998. Importurile de combustibil şi de materii prime din Rusia şi din unele ţări CIS au crescut cu aproape 60% în ultimii doi ani.

Exporturile de bunuri de consum, alimente, băuturi şi materii prime pentru agricultură ale ţărilor din Europa de Est şi ţărilor baltice au început să piardă teren, în parte ca urmare a unei competitivităţi puternice a preţurilor.

Fluxurile comerciale de produse agricole ale ţărilor CEE nu evidenţiază un avantaj comparativ relativ relevant considerabil, ca urmare a liberalizării comerţului şi a derulării procesului tranziţiei la economia de piaţă. Astfel, ţările din CEE identificate ca având avantaje comparative relative relevate la export au fost Estonia, Lituania, Ungaria, Bulgaria şi Polonia, în timp ce Slovenia, Slovacia, Letonia, Republica Cehă şi România au fost identificate ca având dezavantaje comparative relative revelate la export. Cele mai multe dintre aceste ţări au devenit importatoare nete de produse agricole, cu excepţia Ungariei şi Bulgariei.

Cât priveşte raportul valorilor unitare la export şi import, în rândul ţărilor CEE se întâlnesc două situaţii extreme: valori ridicate ale acestui raport pentru ţări net importatoare, precum Slovenia şi Estonia, şi valori scăzute ale acestui indicator la ţări net importatoare, ca Slovacia şi mai ales România. În acest ultim caz, aceste valori scăzute sugerează că structura exportului de produse agricole a României cuprinde în cea mai mare parte produse agricole cu valoare adăugată redusă, situaţie determinată de promovarea unor strategii de export bazate pe practicarea preţurilor mici, motivate de terenuri agricole relativ abundente şi forţă de muncă ieftină.

Factorii care au influenţat şi influenţează fluxurile comerciale dintre ţările CEE şi UE au fost identificaţi de unii autori[1] ca fiind următorii:

1. factori aşa-zişi convenţionali, precum dimensiunea pieţei, distanţa, gradul de deschidere al economiei şi costul forţei de muncă;
2. factori specifici fiecărei ţări în parte, precum forma şi eşalonarea temporală a proceselor de privatizare şi liberalizare a economiei.

Volumul redus al comerţului ţărilor CEE din grupul "mediu" al ierarhiei, ţări între care se numără şi România[2], reflectă faptul că, cel puţin în intervalul analizat, acestea nu realizaseră încă formele instituţionale şi economice adecvate, iar privatizarea nu înregistrase progrese semnificative. Este de aceea foarte important ca acest tip de economii să pună în practică politici mai eficiente şi mai pragmatice de liberalizare şi privatizare, concomitent cu implementarea unor măsuri vizând asigurarea stabilităţii economice şi politice în vederea realizării unei integrări economice în UE mai active şi a creşterii substanţiale a economiilor lor naţionale.

Discrepanţele majore între potenţialul României şi nivelul actual al comerţului exterior comparativ cu cele ale ţărilor în tranziţie şi ţările UE prezentate au avut drept principale cauze, în opinia noastră:

a. rata medie anuală de creştere a exporturilor româneşti în perioada 1995-2001 a fost de **6,3%,** apropiată celei înregistrate în Slovacia, dar mult inferioară Cehiei şi Poloniei; Ungaria a cunoscut un ritm de trei ori mai mare de creştere a exporturilor în aceeaşi perioadă; media ţărilor în tranziţie (22 de ţări) a fost de 10,2% în aceeaşi perioadă;

---

[1] *P. Liargovas ºi D. Chionis - "Economic Integration between the European Union and the Transition Economies of Central European Initiative Countries",* Post-Communist Economies*, Vol. 13, No. 1/2001, Carfax Publishing, p. 59-60.*

[2] *România ocupã o poziþie "medie" în ierarhia þãrilor CEE exportatoare din UE, alãturi de þãri precum Slovacia, Slovenia, Croaþia ºi Bulgaria. Exporturile totale ale acestor þãri au reprezentat în medie 27% din totalul exporturilor þãrilor CEE în UE ºi 27,4% din totalul importurilor þãrilor CEE din UE în perioada 1991-1998.*

b. intensitatea comerţului exterior al României a fost, în anul 2001, de **1202 dolari pe cap de locuitor**, reprezentând mai puţin de o cincime din nivelul înregistrat în Cehia sau Ungaria, un sfert din cel al Slovaciei şi circa o jumătate din cel al Poloniei, fiind inferioară chiar şi Bulgariei. Media ţărilor în tranziţie a fost de 804 dolari/cap de locuitor, în acelaşi an;

c. ponderea produselor manufacturate în exporturile de mărfuri ale României a fost de **80%** în anul 2001, foarte apropiat de cel înregistrat la nivelul UE (exporturi interne), dar inferioare exporturilor UE orientate spre ţările terţe (87%), Cehiei (90%), Ungariei (86%), Sloveniei sau Slovaciei şi superioare, de exemplu, Bulgariei (61%);

d. ponderea produselor agricole în exporturile de mărfuri ale României a fost de **8%** în anul 2001, nivel superior exporturilor UE spre ţările terţe (6,6%), dar inferior exporturilor ţărilor UE pe piaţa comunitară (11%). Bulgaria, Ungaria şi Polonia deţin ponderi mai ridicate, iar Cehia exportă produse agricole într-o pondere uşor mai mică;

e. România deţine cea mai ridicată pondere a confecţiilor în totalul exporturilor de mărfuri în rândul ţărilor în tranziţie (24,5% în 2001, faţă de media totală a UE de 2,1%), Turcia, Bulgaria, Ucraina, Lituania şi Croaţia fiind singurele ţări din această grupă care deţin ponderi mai mari de 10% în acelaşi an.

Diferenţele dintre democraţie şi dictatură, dintre economia socialistă şi economia de piaţă, dificultăţile generate de înapoierea tehnologică, de lipsa capitalului şi, implicit, a productivităţii, pierderile de resurse şi greutăţile din aprovizionare nu pot fi uşor eliminate. Reformele puse în aplicare în ţările central şi est-europene, mai ferme sau mai puţin ferme, nu au rezolvat conform aşteptărilor schimbările de sistem. Probleme economice şi sociale nu şi-au găsit încă cele mai bune soluţii. Tranziţia de la economia socialistă la economia de piaţă s-a dovedit extrem de dificilă şi plină de obstacole.

Intervalul care s-a scurs din derularea procesului tranziţiei spre economia de piaţă a evidenţiat dificultăţile economiilor statelor central şi est-europene. Tranziţia s-a dovedit un proces economic extrem de complex şi complicat, cu atât mai mult cu cât fiecare ţară are caracteristicile şi particularităţile sale izvorâte din istorie, tradiţii şi cultură moştenită. Specificitatea demonstrată de comportamentul sistemelor din fiecare economie complică abordarea de ansamblu a economiilor central şi est-europene şi încercarea de desprindere a unor tendinţe comune în evoluţia de perspectivă şi, mai ales, găsirea unor soluţii general valabile pentru rezolvarea problemelor grave cu care se confruntă guvernele şi societatea civilă din aceste ţări.

1.2. Evoluţia comerţului exterior al României în perioada de tranziţie

1.2.1. Privire de ansamblu asupra dinamicii comerţului exterior în perioada 1990-2002

Debutul perioadei de tranziţie la economia de piaţă în România a fost marcat de una dintre reformele cele mai importante, şi anume liberalizarea tranzacţiilor comerciale internaţionale prin eliminarea monopolului de stat în acest domeniu.

Următoarele aspecte principale caracterizează acest început, şi anume:

1. promovarea acelor activităţi de producţie în care există forţă de muncă ieftină, ceea ce a permis crearea unui avantaj comparativ pentru unele din produsele industriale, mai ales din industria uşoară, cum sunt produsele textile, încălţăminte şi de prelucrarea lemnului;
2. activităţi de producţie cu un grad ridicat de prelucrare;
3. aceste activităţi intensive în capital sunt rezultatul structurii industriale a economiei socialiste în care sectoarele siderurgiei şi metalurgiei au deţinut ponderi semnificative;
4. intensitatea energetică relativ ridicată a tuturor bunurilor produse în economia naţională a României.

Pe baza acestora, putem afirma că exporturile româneşti prezintă în perioada de tranziţie un grad ridicat de concentrare, care s-a accentuat, astfel că textilele, confecţiile şi produsele industriei siderurgice deţineau peste un sfert din totalul exporturilor (26,3%) în anul 1990, 35,6% în anul 1993, 37% în 1996 şi cca 38% în prezent (şi anume, în anul 2002 şi primul semestru al anului 2003 - capitolele XI şi XV ale Nomenclatorului combinat (NC) al exporturilor, cumulate).

În ceea ce priveşte importurile, principalele articole sunt reprezentate atât de materiile prime (produsele minerale, capitolul V din NC) cât şi de maşini şi echipamente (capitolul XVI din NC), care, în mod cumulat, deţineau o pondere de 56,6% în 1990, 46,3% în 1993, 45,4% în 1996, scăzând mai recent sub 40%, anume 35,3% în 1999, 39,1% în 2000 şi 38,1% în 2002, ceea ce indică o anumită scădere a gradului de concentrare a importurilor în decursul perioadei de tranziţie.

Comerţul exterior din perioada de tranziţie a fost influenţat de politica ratei de schimb a cărei evoluţie aproape ciclică de supraapreciere, respectiv subapreciere a leului a determinat o evoluţie corespunzătoare a volumului de exporturi şi de importuri. Din cauza procesului relativ lent de restructurare şi privatizare a economiei naţionale, întreprinderile mari de stat au continuat să deţină un rol important în economie şi exporturi, ceea ce a determinat un

regim al ratei de schimb bazat pe menţinerea unui curs ridicat al leului, pentru a se putea asigura inputuri de materii prime relativ ieftine, ceea ce a dezavantajat exporturile, mai ales în prima jumătate a perioadei 1990-2002.

Una dintre tendinţele fireşti de schimbare structurală a comerţului exterior al României în cursul perioadei de tranziţie a fost *creşterea ponderii sectorului privat în tranzacţiile comerciale externe.* Astfel, contribuţia sectorului privat în exporturi, respectiv importuri a crescut de la cca 27% în 1993 la cca 50% (51,4% ponderea agenţilor economici cu capital integrat privat în exporturi, respectiv 48,3% în importuri) în anul 1996 şi peste 60% în prezent (66,7% ponderea agenţilor economici cu capital integrat privat în exporturi, respectiv 69,6% în importuri, în anul 2001).

Principalele obiective ale politicilor de comerţ exterior ale României şi ale celorlalte ţări în tranziţie din Europa Centrală şi de Est au fost:

I. diversificarea geografică a comerţului exterior;
II. restructurarea sectorială, pe ramuri şi subramuri ale industriei, a bunurilor şi serviciilor comercializate.

Primul obiectiv s-a putut realiza în România fără prea mare dificultate, având în vedere că exporturile ţării noastre erau daja orientate într-o măsură semnificativă către pieţele occidentale, încă din perioada socialistă.

Încă din anul 1990, 44,1% din totalul exporturilor României se îndreptau către ţări dezvoltate (33,9% către ţările UE); în 1995, ponderea ţărilor dezvoltate în exporturile României crescuse la 61,7% (54,2% către ţările UE, conform tendinţei de integrare europeană, ca reacţie la procesul de globalizare), pentru ca această tendinţă să continue şi să se accentueze tot mai mult în prezent, astfel că, în primul semestru al anului 2003, ponderea ţărilor dezvoltate în totalul exporturilor României a depăşit 75%, ponderea ţărilor din Uniunea Europeană fiind cea dominantă, de 68,2%.

Mult mai dificilă se dovedeşte a fi realizarea celui de-al doilea obiectiv, anume schimbarea structurii bunurilor exportate, în sensul creşterii valorii acestora. Acest proces este condiţionat de viteza de restructurare a activităţii economice de ansamblu, în special în ceea ce priveşte exporturile.

Un element caracteristic al comerţului exterior al României în perioada de tranziţie a fost şi *creşterea continuă a proporţiei sale în PIB*. Astfel, volumul comercial al schimburilor internaţionale (exporturile E + importurile I) a înregistrat o tendinţă crescătoare de-a lungul perioadei, ponderea sa în produsul intern brut crescând de la cca 35% în 1991 la 55% în 1996 şi ajungând mai recent la peste 60% (69,3% în anul 2000)[1].

Tendinţa de deschidere a economiei naţionale este şi rezultatul mai

[1] *Calculele efectuate pe baza datelor din Banca de date a Macromodelului economiei româneºti, versiunea 2002, elaboratã de un colectiv de cercetãtori de la IPE, coordonat de academician Emilian Dobrescu.*

multor factori specifici tranziţiei din ţara noastră, dintre care amintim:

- politicile de liberalizare a comerţului exterior, al căror obiectiv a fost deschiderea cât mai pronunţată a economiei către pieţele mondiale, pe de o parte;
- pe de altă parte, ponderea crescătoare a schimburilor comerciale în PIB a fost şi consecinţa declinului înregistrat în cea mai mare parte a perioadei de produsul intern brut al României, în termeni reali.

Un aspect demn de menţionat aici este faptul că rata de creştere a importurilor a fost mereu superioară celei aferente volumului exporturilor, ceea ce indică faptul că politicile de liberalizare a comerţului exterior al României, în conjunctura dată a economiei mondiale din perioada 1990-2002, au favorizat mai mult afluxul de mărfuri din exterior, astfel că importurile României depăşeau 10 miliarde dolari în 1995 (în prima fază de relansare economică), în timp ce cantitatea de bunuri exportate a rămas la un nivel destul de scăzut, deoarece exporturile doar după anul 2000 au depăşit pragul de 10 miliarde dolari.

Nivelul relativ constant al tranzacţiilor comerciale totale externe ale României în perioada 1990-2000 reprezintă o altă caracteristică a comerţului exterior, urmată de o uşoară relansare în ultimii trei ani (2000-2002), aspecte ce pot fi observate din tabelul nr. 9.

Tabelul nr. 9

Evoluţia exporturilor şi importurilor totale ale României, în perioada 1990-2002

- milioane dolari SUA -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total E (FOB)	5775	4266	4363	4892	6151	7910	8084	8431	8302	8487	10367	11385	13875
Total I (CIF)	9202	5793	6260	6522	7109	10278	11435	11280	11838	10557	13055	15552	17861
Total CE	14977	10059	10623	11414	13260	18188	19519	19711	20140	19014	23422	26937	31736
Total sold (E-I)	-3497	-1527	-1897	-1630	-958	-2368	-3351	-2849	-3536	-2070	-2688	-4167	-3986
(E-I)/CE -%	17,5	15,1	17,8	14,2	7,2	13,0	17,1	14,4	17,5	10,8	11,4	15,4	12,5

Sursa: Anuarele statistice ale României şi Buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, din perioada 1990-2002.

Acest nivel reflectă capacitatea actuală a economiei de a realiza schimburi internaţionale. Dacă în perioada 1995-1999, din cauza perioadei de recesiune, atât importurile, cât şi exporturile au fost caracterizate printr-un nivel relativ constant, volumul total al comerţului exterior (total CE) nedepăşind 20.000 milioane dolari SUA anual, începând din anul 2000, o

dată cu relansarea economică a României a avut loc şi relansarea volumului total al comerţului exterior, ce a depăşit pragul de 30.000 milioane dolari SUA în 2002.

Volumul total al comerţului exterior al României a ajuns în 2002 să fie cu 111,8% mai mare decât în 1990 şi cu 61% mai mare decât în 1997, dar tendinţa de creştere rapidă este relativ recentă pentru a ne putea pronunţa asupra gradului său de sustenabilitate.

Se observă că schimburile comerciale externe ale României în perioada 1990-2002 au fost caracterizate de *existenţa unui deficit comercial permanent,* uşor oscilant de la un an la altul, dar având un nivel mediu pe ansamblul perioadei corespunzător unei ponderi de cca 14,14% din volumul total al comerţului exterior. Acest fapt sugerează existenţa unei subcapacităţi de export în economia României, comparativ cu volumul de importuri.

Un deficit al balanţei comerciale nu implică neapărat un nivel scăzut de eficienţă în economia naţională; din punct de vedere macroeconomic, este important doar modul în care acest deficit poate fi finanţat. Ponderea deficitului comercial în PIB a variat în ultimul deceniu, dar la niveluri relativ ridicate (fiind de peste 8% în PIB în anul 2001), rămânând valabilă observaţia lui L. Voinea, conform căreia producerea unui dolar suplimentar în PIB va fi alocat în proporţie de 50% importurilor şi 40% exporturilor[1]. Aceasta sugerează dependenţa exporturilor de importuri, afirmaţie validă în special în cazul comerţului cu UE. Cel mai mic deficit comercial nominal, în perioada 1995-2002, s-a înregistrat în anul 1999, după care acesta a cunoscut tendinţe relativ accentuate de creştere.

Dacă politicile economice guvernamentale, mai ales privind investiţiile, sunt corecte, aceste investiţii vor genera venituri care pot acoperi atât împrumuturile iniţiale, cât şi deficitul comercial. Dacă însă aceste împrumuturi externe vor fi slab direcţionate, cu precădere spre consum, se poate eroda credibilitatea statului, care nu mai poate atrage suficient capital din exterior pentru a finanţa deficitul balanţei comerciale. România s-a confruntat cu această problemă în perioada de tranziţie 1990-2002, suferind de o cvasipermanentă insuficienţă a mijloacelor financiare provenite din exterior. Din punct de vedere al credibilităţii externe a unei ţări, unul dintre indicatorii cei mai sugestivi sunt investiţiile străine directe (ISD). Din nefericire, acesta este încă un capitol sensibil al economiei de piaţă emergente a României, care nu a reuşit să cumuleze nici măcar 10 miliarde de dolari SUA ca stoc al ISD în perioada 1990-2002, având şi un nivel

[1] *L. Voinea, "Advancing at Its Own Speed: A Trade Approach on Romania's Convergence to EU*", Romanian Journal of European Affairs*, Vol. 2, No. 3, 2002.*

relativ scăzut al stocului de ISD pe locuitor, de cca 400 euro la sfârşitul anului 2001, faţă de un nivel de aproape 3000 euro pe locuitor în Republica Cehă şi 2500 euro pe locuitor în Ungaria.

În prezent, România este un importator net, cu un deficit comercial destul de greu de acoperit în perioada de tranziţie 1990-2002. Pentru ca acest deficit să nu erodeze venitul naţional, în economia naţională va trebui să continue şi să se intensifice procesele de restructurare. Prin urmare**,** *importurile nu pot fi reduse drastic pentru a se micşora deficitul comercial actual, deoarece aceasta ar avea implicaţii negative asupra gradului de modernizare tehnologică a întregii activităţi economice.*

Caracteristicile succint enumerate mai sus conturează unele prime concluzii cu privire la activitatea de comerţ exterior a României, în perioada de tranziţie:

- a avut loc o liberalizare completă a activităţii de comerţ exterior, ce a determinat, împreună cu liberalizarea preţurilor, creşterea tranzacţiilor comerciale ale economiei;
- deşi această liberalizare a preţurilor şi a comerţului era necesară, ea nu va fi completă fără a se continua restructurarea profundă a întregii economii naţionale, astfel încât să se echilibreze volumul importurilor cu cel al exporturilor;
- ameliorarea semnificativă a regimului comerţului exterior necesită şi adoptarea unor politici comerciale şi industriale corespunzătoare, prin care să se asigure ajustarea geografică şi structurală a bunurilor comercializate, în funcţie de condiţiile concrete ale cererii şi ofertei de la nivel global, precum şi de aspectele strategice ale procesului de integrare europeană a României.

1.2.2. Evoluţii structurale în comerţul exterior al României anul 2002

Creşterea exporturilor se constituie în factor major de stimulare a creşterii producţiei industriale, reflectând totodată îmbunătăţirea performanţelor economiei. Importurile asigură completarea necesarului de materii prime şi de resurse energetice, iar prin susţinerea relansării investiţiilor, inclusiv prin transferul de tehnologie din exterior, participă activ la continuarea proceselor de restructurare. Datorită dependenţei producţiei naţionale de materiile prime din import (inclusiv produsele energetice), precum şi conexiunilor determinate de fenomenul perfecţionării, sporirea exporturilor implică, în mod necesar, creşteri ale importurilor; însă chiar şi în condiţiile menţinerii acestei dependenţe, numai prin îmbunătăţirea performanţelor economiei se poate asigura o dinamică superioară a exporturilor, care să permită sustenabilitatea echilibrului relativ al balanţei comerciale şi,

respectiv, al contului curent.

Valoarea comerţului exterior (export FOB + import CIF) în anul 2002 a crescut cu cca 18% faţă de anul 2001, respectiv cu 4788,9 mil. dolari faţă de anul 2001. Exporturile de bunuri în valoare de 13868,8 mil. dolari s-au majorat cu 21,8% (2483,4 mil. dolari) faţă de anul anterior, iar importurile au atins valoarea de 17856,7 mil. dolari, respectiv o creştere cu 14,8% (2305,1 mil. dolari) (tabelul nr. 10)

Tabelul nr. 10

Evoluţia comerţului exterior al României în perioada 2000 - 2002

- milioane dolari SUA -

E =export FOB; I =import CIF; S =sold		2000	2001	2002	Diferenţa 2002-2001	2002/ 2001 (%)
T O T A L	E	10366,5	11385,0	13868,8	2483,8	121,8
	%		109,8	121,8		
	I	13054,5	15551,6	17856,7	2305,1	114,8
	%		119,1	114,8		
	S	-2688,0	-4166,6	-3987,8	+178,8	
	E/I	79,4	73,2	77,7		

Sursa: Anuarul de comerţ exterior al României, 2000-2002*, Institutul Naţional de Statistică.*

Modificările structurale pe principalele grupe de produse survenite în evoluţia exporturilor şi importurilor sunt prezentate în tabelul nr. 11.

Tabelul nr. 11

Evoluţia structurală a comerţului exterior pe principalele opt grupe de mărfuri

-procente-

Nr. crt.	Denumire grupă	Export bunuri (FOB)			Import bunuri (CIF)			Diferenţe (2002-2001)	
		2000	2001	2002	2000	2001	2002	Export	Import
	TOTAL din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1	Produse agroalimentare	3,3	3,8	3,1	7,1	7,8	6,6	-0,7	-1,2
2	Produse minerale	7,9	6,9	8,5	14,5	14,4	12,8	+1,6	-1,6
3	Produse ale industriei chimice	7,2	6,4	6,1	12,7	12,7	13,9	-0,4	1,2

Nr. crt.	Denumire grupă	Export bunuri (FOB)			Import bunuri (CIF)			Diferenţe (2002-2001)	
		2000	2001	2002	2000	2001	2002	Export	Import
4	Produse ale industriei uşoare	32,7	36,0	35,0	20,8	21,0	21,5	-1,1	0,5
5	Produse din lemn, inclusiv mobilier	10,8	10,3	10,1	3,7	3,7	4,1	-0,1	0,3
	din care: cap.94 Mobilier	4,6	4,7	4,7	0,9	0,8	0,9	0,0	0,1
6	Art.din piatră, ciment, sticlă	1,6	1,5	1,4	1,4	1,5	1,6	-0,1	0,2
7	Produse ale industriei metalurgice	16,0	13,3	12,9	6,8	7,3	7,4	-0,4	0,1
8	Produse ale ind. constr. de maşini	19,3	20,5	21,8	31,5	30,4	31,0	+1,3	0,6

Sursa: Anuarul de comerţ exterior al României, 2000-2002*, Institutul Naţional de Statistică.*

Deşi în anul 2002 faţă de 2001 s-au înregistrat ponderi diminuate în total export la grupa produse ale industriei uşoare, respectiv 35% faţă de 36%, această grupă rămâne în continuare principalul susţinător în echilibrarea balanţei comerciale, cu un excedent de 1009,1 mil. dolari, alături de grupa produselor din lemn, inclusiv mobilier, cu 674 mil. dolari şi grupa metale comune şi articole din metal cu 468 mil. dolari.

Analiza evoluţiei structurale a comerţului exterior pe anul 2002 ne permite evidenţierea unor trăsături esenţiale, şi anume:

A. - concentrarea exportului pe un număr relativ restrâns de grupe mari de produse; patru gupe de produse deţin cca 80% din totalul exporturilor, respectiv produse ale:

- *industriei uşoare,* cu o pondere de 35,0%;
- *construcţiei de maşini,* cu o pondere de 21,8%;
- *metalurgiei,* cu 12,9%;
- *industriei lemnului,* cu 10,1%;

B. - şi la **import** se observă aceeaşi tendinţă de concentrare pe patru mari grupe de produse, care deţin tot cca 80% din total, şi anume produse ale:

- *industriei construcţiilor de maşini,* cu o pondere de 31%;
- *industriei uşoare,* cu o pondere de 21,5%;
- *industriei chimice,* cu 13,9%;
- şi *produse minerale* cu 12,8%.

A) La export:

1. ponderi majorate faţă de 2001 s-au înregistrat la produse minerale (8,5%), în creştere cu 1,6 puncte procentuale, şi produse ale industriei construcţiilor de maşini (21,8%), în creştere cu 1,3 puncte procentuale;
2. ponderi diminuate faţă de 2001 s-au înregistrat la produse ale industriei uşoare (35,0%), în scădere cu 1 punct procentual, produse metalurgice (12,9%) cu 0,4 puncte procentuale, produse ale industriei chimice (6,1%) cu 0,3 puncte procentuale, produse agroalimentare (3,1%) cu 0,7 puncte procentuale.

Din analiza evoluţiei exportului pe produse în cadrul celor opt grupe principale, se evidenţiază următoarele aspecte:

1. Grupa "produse agroalimentare"

A înregistrat o uşoară creştere (cu 0,9 mil. dolari) în anul 2002 a contribuţiei la exportul de bunuri, comparativ cu anul 2001.

În cadrul grupei, evoluţii favorabile la export sunt de semnalat la animale vii, a căror valoare de export a crescut cu 8,4 mil. dolari. La polul opus, ca aspect negativ, menţionăm continuarea tendinţei de export a unor cantităţi însemnate de seminţe de floarea-soarelui (circa 130 mii tone atât în 2001, cât şi în 2002), ceea ce, pe de o parte, a fost defavorabil exportului de ulei de floarea-soarelui - care a scăzut de la circa 40 mii tone în 2001 la circa 8 mii tone în 2002 - şi, pe de altă parte, a fost în favoarea majorării importului de ulei de floarea-soarelui, de la 3,1 mii tone la 18,1 mii tone în aceeaşi perioadă.

2. Grupa "produse minerale"

Înregistrează **evoluţii pozitive la export** la:

- **benzine**, un plus 966,5 mii tone, export stimulat şi de creşterea preţurilor externe cu 7,8%;
- **motorine**, o creştere cantitativă cu 622,7 mii tone, concomitent cu diminuarea efectului valoric, datorată scăderii preţurilor externe cu 2,5%;
- **sare**, o creştere faţă de anul trecut cu 42,7 mii tone.

Evoluţii nefavorabile la export se înregistrează la produsele:

- **ciment**, diminuat din punct de vedere cantitativ cu 52,5 mii tone;
- **uleiuri minerale**, o scădere a cantităţii exportate cu 25,5 mii tone, compensată parţial prin creşterea preţurilor externe cu 19,4%.

3. Grupa "produse ale industriei chimice"

Exporturile în cadrul grupei au crescut cu 106,4 mil. dolari în anul 2002 comparativ cu anul 2001.

- Dintre produsele industriei chimice care au contribuit **la creşterea exportului** în anul 2002 faţă de anul 2001 evidenţiem: **octanol**

(+ 17,3 mii tone), **polipropilenă** (+19,7 mii tone), **PVC** (+19,7 mii tone), **anvelope auto,** cu un spectaculos plus de 3,2 mil. bucăţi.

- Produsele industriei chimice cu **evoluţii nefavorabile la export** în anul 2002 faţă de anul 2001 sunt **produsele chimice anorganice** şi **îngrăşămintele,** dintre care: **soda calcinată** (-38,1 mii tone), **sulfatul de aluminiu** (-3,7 mii tone), **cianura de sodiu** (-3 mii tone), iar dintre îngrăşăminte **sulfatul de amoniu** (-20 mii tone) şi **ureea** (-157,1 mii tone) ş.a.

4. Grupa "produse ale industriei uşoare"

Exportul în cadrul acestei grupe înregistrează o creştere de 18,1% în anul 2002 faţă de anul 2001 (744,5 mil. dolari).

- Materialele şi produsele textile au avut contribuţia cea mai importantă la creşterea exporturilor grupei, respectiv cu 530,7 mil. dolari (+17,8%), deţinând, în acelaşi timp, o pondere de 25,3% în exporturile totale. Majorările exportului au fost susţinute de creşterile înregistrate la exportul de articole şi accesorii de îmbrăcăminte, altele decât tricotate sau croşetate (+333,8 mil. dolari), şi la articole şi accesorii de îmbrăcăminte tricotate sau croşetate (+126,8 mil. dolari).

Considerând însă sistemul de perfecţionare activă (lohn), care a inclus în anul 2002 peste 90% dintre produsele exportate ale subgrupei mai sus menţionate, principalele produse care au determinat majorarea exportului au fost în cazul acesta:

- **feţele de încălţăminte din piele naturală**, situate pe locul patru în topul produselor exportate, care au realizat un plus de 45,8 mil. dolari, respectiv +16,3%;
- **pantofii bărbăteşti**, cu o creştere de 50,4 mil. dolari, respectiv +60,1%;
- **pantofii de damă**, cu o creştere de 9,8 mil. dolari, respectiv +12,1%;
- **piei crude şi tăbăcite**, la care exportul a sporit cu 29,7 mil. dolari (+20,8%), cu o pondere de 1,2% în total export.

5. Grupa "**produse din lemn**, **inclusiv mobilier**" a deţinut ca pondere în total export 10,1% în anul 2002, înregistrând o diminuare cu 0,2 puncte procentuale faţă de anul 2001.

Principalele produse care au susţinut creşterea exportului grupei, în perioada analizată au fost:

- **mobila** (+22,8%), al cărei export reprezintă 43,8% din total grupei;
- **cheresteaua** (+13,7%) cu o pondere în total grupă de 26,0%;
- **PAL-ul** (+55,6%), respectiv o pondere de 1% în total;
- **PFL-ul** (+52,3%), care deţine 2,7% din total export produse din lemn, inclusiv mobilier.

Ca un aspect pozitiv semnalăm că sporirea exportului de mobilă în anul 2002 faţă de anul 2001 a avut o contribuţie de 28,4% la creşterea înregistrată la produsele cu grad înalt de prelucrare. Semnificativ este şi faptul că s-a obţinut un preţ mediu de export la mobilă cu 16,2% mai mare decât în 2001.

6. Produsele cuprinse în **grupa "articole de piatră, ciment, sticlă"** deţin în total export o pondere de 1,4% în anul 2002, cu o diminuare de 0,1 puncte procentuale faţă de anul 2001. Tendinţa în evoluţia exportului grupei este de creştere cu 16,0%, respectiv 27,7 mil. dolari.

- **Sticla şi articolele din sticlă** au înregistrat o creştere la export de +14,5 mil. dolari, în timp ce **articolele din piatră, ciment, ipsos, azbest, mică şi materiale similare** au crescut cu 3,9 mil. dolari.

7. În ceea ce priveşte contribuţia **produselor metalurgice** de 12,9% în total export, deşi în scădere, este de menţionat creşterea exportului cu 273,0 mil. dolari (18%) în principal datorată produselor din **subgrupa 72 - fontă, fier, oţel**, al căror export s-a majorat cu 247,8 mil. dolari (de la 728,3 mil. dolari în 2001 la 976,1 mil. dolari în 2002).

Sporirea exportului de **deşeuri feroase** (fier vechi) de la 1679,3 mii tone în anul 2001 la 2079,7 mii tone în 2002, respectiv o creştere valorică de 57,8 mil. dolari (de la 132,5 mil. dolari în 2001 la 190,3 mil. dolari în 2002), este, în opinia noastră, un aspect negativ. Apariţia acestuia este motivată, pe de o parte, de eliminarea restricţiilor de export aferente acestui produs începând cu 01.01.2002, iar pe de altă parte, de majorarea preţurilor externe (de la 78,9 dolari/tonă în 2001 la 91,5 dolari/tonă în 2002), conjunctură ce a determinat orientarea cantităţilor disponibile de fier vechi către export, în dauna livrării către piaţa internă.

8. Exportul la grupa "produse ale industriei construcţiilor de maşini", în anul 2002 comparativ cu anul precedent, a înregistrat o creştere cu 29,3%, respectiv de 685,7 mil. dolari.

- Ponderea exportului produselor industriei construcţiilor de maşini (bunuri cu grad superior de prelucrare) în total export a fost în anul 2002 de 21,8% - locul doi după produsele industriei uşoare - ceea ce înseamnă o uşoară creştere, cu 1,3 puncte procentuale faţă de 2001.
- Este de semnalat în cadrul acestei grupe evoluţia secţiunilor maşini şi aparate mecanice şi electrice, cu o creştere de 492,2 mil. dolari (+29,3%) faţă de perioada corespunzătoare a anului trecut, şi secţiunea mijloace de transport, cu o creştere de 189,4 mil. dolari (+31,7%).

Creşterile deosebite la export ale unor produse din cadrul grupei produselor industriei constructoare de maşini relevă faptul că investiţiile din

anii anteriori, inclusiv prin transferul de bunuri şi tehnologie din import, au început să genereze *exporturi de produse cu un grad înalt de complexitate:*

- **seturi de fişe pentru bujii** de la 221,4 mil. dolari în anul 2001 la 390,1 mil. dolari în 2002 (locul 1 în top), exportate în: Germania, Marea Britanie, Austria, Franţa şi altele;
- **subansamble electronice pentru aparatură radiotelegrafică, radiotelefonică, TV**, de la 23,4 mil. dolari în anul 2001 la 187,4 mil. dolari în 2002 (locul 8 în top);
- **nave de transport pentru navigaţia maritimă** de la 57,9 mil. dolari în anul 2001 la 137,8 mil. dolari în 2002, exportate în: Germania, SUA, Olanda, Norvegia;
- **părţi şi accesorii de caroserii** de la 65,7 mil. dolari în 2001 la 116,9 mil. dolari în 2002, exportate în: Germania, Austria, Italia şi altele.

B) La import:

- **ponderi majorate** faţă de 2001 s-au înregistrat la produse ale:
  - **industriei chimice** (13,9%), în creştere cu 1,2 puncte procentuale;
  - **industriei construcţiilor de maşini** (31,0%), în creştere cu 0,6 puncte procentuale;
  - **industriei uşoare** (21,5%), în creştere cu 0,5 puncte procentuale;
- **ponderi diminuate** faţă de 2001, deci evoluţii favorabile, s-au înregistrat la:
  - **produsele agroalimentare** (6,6%), în scădere cu 1,2 puncte procentuale;
  - **produsele minerale** (12,8%), în scădere cu 1,6 puncte procentuale.

Din analiza evoluţiei importului pe produse în cadrul celor opt grupe principale, semnalăm următoarele:

1. Grupa "produse agroalimentare"

La import se observă o scădere a acestora, atât ca pondere în total importuri, respectiv ***de la 7,8% la 6,6%****, cât şi în valori absolute, respectiv de la 1206,8 mil. dolari în 2001 la 1174,4 mil. dolari în 2002 (-32,4 mil. dolari):*

Evoluţii favorabile s-au înregistrat la **cereale**, al căror **import** a scăzut din punct de vedere cantitativ cu 593,7 mii tone (de la 860,9 mii tone în 2001 la 267,2 mii tone în 2002), iar valoric cu 84,5 mil. dolari. Reducerea importului de cereale se datorează în principal **grâului,** care s-a redus cantitativ cu 175,8 mii tone, iar valoric cu 26 mil. dolari. Acestă scădere valorică a importului de cereale s-a datorat şi scăderii preţului la grâu de la 127 dolari/tonă în 2001 la 95 dolari/tonă în anul 2002, pe lângă scăderea cantităţii importate în aceeaşi perioadă de timp. O altă explicaţie a diminuării importurilor de cereale constă în aceea că stocul iniţial de grâu de la

începutul anului 2002 a fost practic dublu faţă de cel de la începutul anului 2001, respectiv de 3011 mii tone, compensând aproape în totalitate scăderea producţiei de grâu din 2002 faţă de 2001 şi acoperind în acest mod necesarul de consum intern.

Un alt produs la care s-a înregistrat o scădere la import este **zahărul**. Din punct de vedere cantitativ, în anul 2002 s-au importat 452,1 mii tone, faţă de 566,3 mii tone în 2001, ceea ce a condus la o diminuare valorică de circa 50 mil. dolari. Trebuie menţionată influenţa favorabilă de circa 20 mil. dolari a diminuării preţului extern, respectiv de la 251 dolari/tonă în 2001 la 202 dolari/tonă în 2002. Precizăm, de asemenea, că cea mai mare parte a zahărului importat (circa 90,0%) reprezintă zahăr brut destinat rafinării în România.

Ca fenomen negativ, se menţine în continuare şi în anul 2002 tendinţa de creştere a importurilor de carne şi produse din carne, acestea majorându-se cu circa 25 mil. dolari.

2. Grupa „produse minerale"

Din analiza pe produse a importului de produse minerale de 2277,6 mil. dolari, cel de combustibili minerali reprezintă 1997,8 mil. dolari, respectiv 87,7% din total import grupă. S-au importat în plus faţă de anul 2001 circa 651 mii tone huile, 166,7 mii tone ţiţei, cca 1156 mil. mc gaze naturale şi 2309,9 mii tone minereu de fier. În general, cantităţile suplimentare s-au importat în contul diferenţelor de preţ favorabile (în special la gaze naturale şi la minereu de fier).

S-au importat în anul 2002 cantităţi mai mici decât în anul 2001 la energie electrică (-331 mil. kwh), păcură (-920,7 mii tone) şi cocs (-57,6 mii tone), care au contribuit la diminuarea creşterii importului de produse minerale cu doar 1,8% faţă de anul 2001 comparativ cu creşterea de 18,2% a importului din anul 2001 faţă de anul 2000.

3. Grupa „produse ale industriei chimice"

Ponderea importului de produse ale industriei chimice înregistrează o creştere faţă de 2001 cu 1,2%, reprezentând cca 506 mil. dolari şi deţine 13,9% din total import, în timp ce faţă de anul 2000 a înregistrat o diminuare cu 0,1%.

Majorarea importului de produse ale industriei chimice în anul 2002 se datorează, în principal, importului suplimentar de **produse farmaceutice** (+127,1 mil. dolari), **materiale plastice** (+151 mil. dolari), **cauciuc şi articole din cauciuc** (+71,4 mil. dolari).

4. Grupa „produse ale industriei uşoare"

Importul de produse ale industriei uşoare înregistrează o creştere faţă de 2001 cu 17,7%, reprezentând 576,7 mil. dolari şi având o pondere de 21,5% din total import, în creştere cu 0,5 puncte procentuale.

Creşterea importului a fost determinată în proporţie de 74,4% de majorările de import la textile şi produse textile cu 428,9 mil. dolari.

Alte produse care au contribuit la majorarea importului sunt pieile brute şi tăbăcite, cu +110,9 mil. dolari, deţinând 3,5% din total import, din care piei brute, cu +96,3 mil. dolari, precum şi încălţămintea, cu 36,9 mil. dolari, reprezentând 1,6% din import.

Costurile relativ mici aferente acestui sector, în special ale mâinii de lucru, determină menţinerea atractivităţii pentru investitorii străini, ca şi pentru menţinerea sistemului de perfecţionare activă (Iohn).

5. Grupa „produse din lemn, inclusiv mobilier"

Ponderea importului acestei grupe de produse în total import este de 4,1%, cu 0,4 puncte procentuale mai mare decât în anul 2001 (3,7%).

Creşteri de **import** s-au înregistrat în special la **mobilă** (21,4% în valoare şi 10,3% în cantitate), **PAL** (23,9% în valoare şi 29,8% în cantitate) şi **ambalaje de hârtie** (14,7% în valoare şi 8,8% în cantitate). Majorarea **importului de PAL** poate fi explicată prin faptul că preţul mediu de import la acest produs a fost inferior celui din anul 2001 (-4,6%).

6. Grupa „articole din piatră, ciment, sticlă".

Ponderea importului acestei grupe de produse în total import este de 1,6%, cu 0,1 puncte procentuale mai mare decât în anul 2001 (26,5%).

Importul suplimentar al acestei grupe în anul 2002, de 61,0 mil. dolari, se datorează în principal creşterii importurilor de produse ceramice provenite din **China** (+5,2 mil. dolari), **Spania** (+4,0 mil. dolari), **Cehia** (+3,3 mil. dolari), **Ungaria** (+3,0 mil. dolari) şi **Italia** (+2,2 mil. dolari).

7. Grupa "produse ale industriei metalurgice"

Ponderea **produselor industriei metalurgice** în total import a crescut cu 0,1 puncte procentuale, de la 7,3% în 2001 la 7,4% în anul 2002.

Creşterea **importului** cu 183,2 mil. dolari în anul 2002 faţă de anul 2001 a fost determinată, în principal, de majorarea importurilor de produse cuprinse în trei capitole: **72 - fontă, fier, oţel** (+60,0 mil. dolari), creştere provenind în principal din Algeria (+30,8 mil. dolari) şi din Italia (+27,6 mil. dolari), **73 - produse din fontă, fier, oţel** (+91,6 mil. dolari).

8. Grupa „produse ale industriei construcţiilor de maşini"

Ponderea importului de produse ale industriei construcţiilor de maşini în anul 2002 comparativ cu anul 2001 a crescut cu 0,6% în total import, reprezentând 809,7 mil. dolari, datorită în principal majorării importurilor de maşini şi aparate mecanice şi electrice cu 564,4 mil. dolari şi a importurilor de mijloace de transport cu 218,4 mil. dolari.

Dintre produsele care au cunoscut o creştere a ponderii în total import, în cadrul acestei grupe sunt de remarcat: **aparate pentru radiotelefonie**

celulară (telefoane mobile) de la 67,8 mil. dolari în 2001 la 112,6 mil. dolari în 2002 (locul 7 în top).

Balanţa comercială pe sectoare (FOB-CIF) a înregistrat cele mai mari deficite în sectoarele: **maşini, instalaţii şi echipamente electrice** - 1919,7 mil. USD, **produse minerale** - 1100,7 mil. USD şi **produse chimice** - 1019,9 mil. USD, în timp ce excedente s-au înregistrat în sectoarele **încălţaminte** - 875.2 mil USD (întărindu-şi poziţia curentă de principală "specializare" a exporturilor româneşti), **textile** - 581,0 mil. USD, **produse din lemn** - 475.6 mil USD, **metale comune şi produse din acestea** - 467,5 mil. USD şi **mărfuri şi produse diverse - în special subgrupa 94 mobilă** - 407,1 mil. USD. Balanţa generală în anul 2002 a înregistrat un deficit de 3987,9 mil., ceva mai redus decât cel înregistrat în anul 2001 - 4166,6 mil. USD.

1.2.3. Comerţul exterior al României pe primele 4 luni ale anului 2003

Pe primele patru luni ale anului 2003, trendul dinamicii fluxurilor comertului exterior al României a fost în general ascendent. Exporturile au scăzut în aprilie în raport cu luna martie (cu 11, 5%), dar au crescut semnificativ faţă de aprilie 2002. Importurile au avut şi ele tendinţă de creştere, mai atenuată comparativ cu luna precedentă a anului 2003, dar mai accentuată comparativ cu luna aprilie a anului 2002 (şi cu 10 puncte procentuale peste creşterea exporturilor faţă de aceeaşi perioadă). Deşi spre sfârşitul intervalului s-a făcut simţită tendinţa sezonieră descendentă a fluxurilor comerciale, se estimează că acestea vor continua trendul ascendent pe parcursul întregului prim semestru al anului 2003, în funcţie şi de evoluţia conjuncturii internaţionale (mai ales la nivelul Uniunii Europene), fiind posibil însă ca rata de creştere a importurilor să o depăşească pe cea a exporturilor.

Tabelul nr. 12

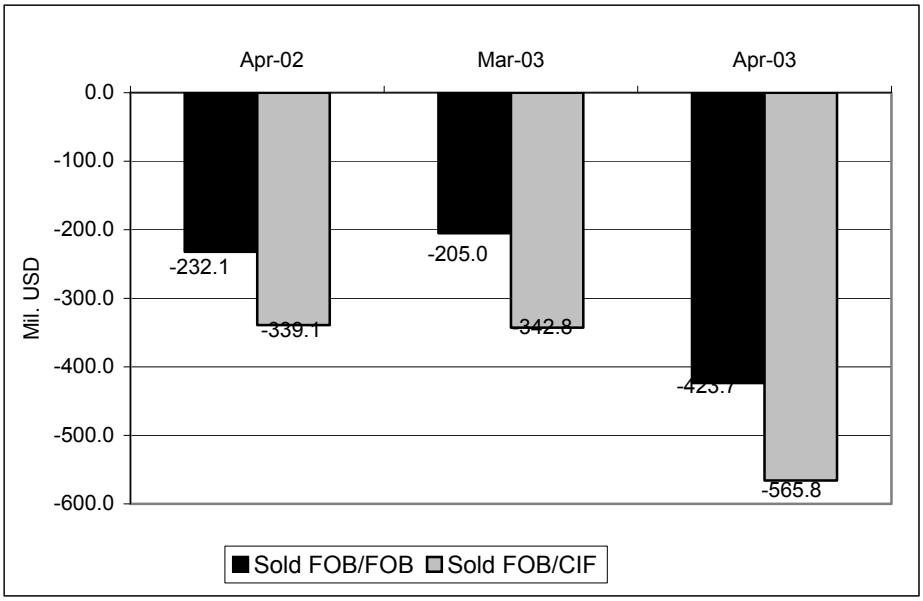
Dinamica comerţului exterior în aprilie 2003

-%-	Aprilie 2003/ martie 2003	Aprilie 2003/ aprilie 2002
Exporturi FOB	88,5	121,8
Importuri CIF	103,2	132,8

Sursa: Direcţia Generală a Vămilor.

Graficul nr. 2

Evoluţia balanţelor comerciale



Evoluţia balanţei comerciale a înregistrat oscilaţii mari în aprilie 2003 comparativ cu luna precedentă. Dinamica acesteia a fost asemănătoare cu situaţia înregistrată în anul 2002, dar mult înrăutăţită, soldul FOB/FOB al balanţei comerciale fiind cu 82,6% mai mare, iar cel FOB/CIF cu 66,8% mai mare decât soldurile similare înregistrate în aprilie 2002. Rămâne de văzut cât de mult vor continua să se înrăutăţească sau nu aceste solduri în lunile care urmează, când probabil se vor repeta oscilaţiile (majoritatea sezoniere, dar posibil şi conjuncturale) înregistrate şi în anii anteriori.

Rata de acoperire a importurilor de către exporturi (FOB/FOB) a urmat şi ea trendul fluxurilor comerciale, scăzând în aprilie 2003 la 75,1%, cu 12,4 puncte procentuale mai mică decât în martie 2003 şi cu 6,8 puncte procentuale sub valoarea înregistrată în aprilie 2002.

În ceea ce priveşte destinaţiile principale ale fluxurilor comerciale ale României pe primele patru luni ale anului 2003, Uniunea Europeană a continuat să rămână principalul partener comercial. Dintre ţările UE, Italia şi Germania s-au distanţat ca lideri, urmate la distanţă mai mare de Franţa, Regatul Unit şi un grup de ţări partenere "medii": Austria, Olanda şi Grecia.

Tabelul nr. 13

Exporturile şi importurile de mărfuri pe principalele ţări partenere

	Exporturi - FOB			Importuri - CIF	
	1.I-30.IV.2003 - mil. euro -	În% faţă de 1.I-30.IV.2002		1.I-30.IV.2003 - mil. euro	În% faţă de 1.I-30.IV.2002
TOTAL	**4958,3**	**110,4**	**TOTAL**	**6242,0**	**109,0**
Din care:			Din care:		
Uniunea Europeană	**3382,2**	**107,5**	**Uniunea Europeană**	**3493,6**	**104,1**
Franţa	333,4	87,2	Franţa	407,7	110,3
Germania	787,8	110,1	Germania	904,8	108,6
Italia	1232,1	105,4	Italia	1210,8	100,4
Regatul Unit	313,0	126,8	Regatul Unit	213,9	95,9
Olanda	176,2	117,7	Austria	208,8	110,5
Grecia	147,3	99,1	Olanda	128,0	106,6
Austria	153,9	113,2	Grecia	91,3	89,1
Ţările CEE	**462,8**	**108,5**	**Ţările CEE**	**1469,3**	**132,4**
Din care:			Din care:		
CEFTA	331,9	117,3	CEFTA	620,4	111,2
Republica Moldova	29,7	87,3	Republica Moldova	23,8	218,9
Federaţia Rusă	13,4	73,9	Federaţia Rusă	635,9	166,3
Ucraina	15,6	112,1	Ucraina	163,9	124,5
Iugoslavia	39,9	70,3	Iugoslavia	6,4	64,2
Alte ţări [1)]			**Alte ţări** [1)]		
Turcia	231,1	107,2	Turcia	219,5	131,2
SUA	203,2	154,5	SUA	186,8	91,3
China	83,6	249,7	China	148,9	136,3
Siria	36,4	127,4	Japonia	72,3	105,8

[1)] Ţările au fost selecţionate în funcţie de valorile exporturilor şi importurilor.

Surplusul comercial înregistrat în relaţia cu ţările UE la începutul anului 2003 a dispărut în luna aprilie, deşi surplusuri comerciale individuale au fost înregistrate în această perioadă cu unele dintre ţările UE, precum Italia, Regatul Unit, Olanda sau Grecia. Situaţia actuală este de natură să continue şi în lunile următoare, când probabil vom asista din nou la o creştere a deficitului comercial total pe relaţia cu ţările UE.

Tabelul nr. 14

Exporturile şi importurile principalelor mărfuri în intervalul ianuarie-aprilie 2003

Code NC		Importuri CIF 1.I.-30.IV. 2003			Exporturi FOB 1.I.-30.IV. 2003		
		Mil. euro	În% faţă de 1.I.-30.IV. 2002	Modificare structurală faţă de 1.I.-30.IV. 2002 (puncte procentuale)	Mil. euro	În% faţă de 1.I.-30.IV. 2002	Modificare structurală faţă de 1.I.-30.IV. 2002 (puncte procentuale)
TOTAL din care:		**6242,0**	**109,0**	**-**	**4958,3**	**110,4**	**-**
I	Animale vii şi produse de origine animală	71,4	68,6	-0,6	46,8	119,9	0
II	Produse vegetale	148,3	130,4	+0,4	24,8	48,2	-0,6
III	Grăsimi şi uleiuri comestibile de origine vegetală şi animală	21,6	99,4	-0,1	4,4	158,6	0
IV	Alimente, băuturi, tutun	186,2	100,9	-0,2	30,6	77,6	-0,3
V	Produse minerale	940,6	119,5	+1,4	450,3	130,3	+1,4
VI	Produse chimice şi similare	528,1	107,0	-0,1	171,1	99,8	-0,4
VII	Materiale plastice, cauciuc şi produse din acestea	351,1	115,1	+0,3	158,7	133,8	+0,6
VIII	Piei şi blănuri brute şi tăbăcite şi produse din acestea	198,0	101,1	-0,2	57,5	110,2	0
IX	Produse din lemn, plută şi împletituri din nuiele	48,8	98,9	-0,1	227,0	107,9	-0,1

Code NC		Importuri CIF 1.I.-30.IV. 2003			Exporturi FOB 1.I.-30.IV. 2003		
		Mil. euro	În% faţă de 1.I.-30.IV. 2002	Modificare structurală faţă de 1.I.-30.IV. 2002 (puncte procentuale)	Mil. euro	În% faţă de 1.I.-30.IV. 2002	Modificare structurală faţă de 1.I.-30.IV. 2002 (puncte procentuale)
X	Pastă de celuloză, deşeuri de hârtie, hârtie, carton şi produse din acestea	151,9	111,3	0	46,2	121,5	+0,1
XI	Textile şi articole din textile	949,3	100,0	-1,4	1223,4	103,5	-1,6
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi produse similare	104,8	103,3	-0,1	409,8	101,8	-0,7
XIII	Produse din piatră, ciment, ceramică, sticlă	83,8	104,4	-0,1	70,2	96,0	-0,2
XV	Metale comune şi produse din acestea	422,5	106,5	-0,1	639,7	112,4	+0,2
XVI	Maşini, instalaţii şi echipamente electrice şi mecanice; aparate de înregistrat şi reprodus sunetul şi imaginile etc.	1407,8	113,1	+0,9	789,9	114,8	+0,6
XVII	Mijloace de transport	345,9	117,5	+0,3	266,8	131,5	+0,9
XVIII	Aparate şi instrumente optice, fotografice, de măsură şi precizie, medicale; ceasuri şi instrumente muzicale; componente şi accesorii ale acestora	167,3	102,8	-0,1	22,5	97,8	-0,1
XX	Mărfuri şi produse diverse	108,7	108,4	-0,1	280,7	106,3	-0,2
XXII	Produse nespecificate în alte secţiuni ale NC	5,9	76,1	0	37,9	211,9	+0,4

În ceea ce priveşte relaţia cu ţările CEE, aspectele negative în general s-au menţinut, iar semnele de relativă îmbunătăţire prezente în primele luni ale anului 2003 au fost mai slabe în aprilie. Ţările CEFTA au reprezentat cel mai important grup de parteneri comerciali din această zonă geografică, iar exportuile româneşti către aceste destinaţii au crescut comparativ cu primele patru luni ale anului 2002. Deşi ca volum au fost încă reduse, creşterea exporturilor româneşti către unele dintre ţările din zonă, precum Republica Cehă, Polonia şi Slovacia, s-a menţinut ca o constantă a evoluţiilor exporturilor româneşti în intervalul analizat. Din nefericire, importurile româneşti din ţările acestei zone au continuat să fie mai mari decât exporturile (chiar dacă în dinamică creşterile au fost mai mici decât ale exporturilor faţă de intervalul ianuarie-aprilie 2002), astfel că deficitul comercial total cu aceste ţări s-a mărit.

Nici situaţia din zona Balcanilor nu a arătat semne de îmbunătăţire, exporturile româneşti către principalul partener din zonă (Iugoslavia) continuând să fie mai mici decât în intervalul similar din anul anterior.

În ceea ce priveşte evoluţia fluxurilor comerciale cu ţările din CSI, situaţia continuă să fie dramatică: în ciuda foarte slabelor semne de înviorare a exporturilor româneşti către această importantă piaţă de desfacere, exporturile româneşti continuă să fie aproape "invizibile" pe pieţele Federaţiei Ruse şi Ucrainei (principalii parteneri comerciali din zonă). De asemenea, o tendinţă marcantă de creştere au înregistrat faţă de primele 4 luni ale anului 2002 şi importurile provenite din Republica Moldova, în timp ce exporturile româneşti către această destinaţie s-au redus considerabil, ameninţând serios relativul surplus al balanţei comerciale pe această destinaţie.

Dintre celelalte ţări, cei mai importanţi parteneri au fost Turcia, SUA, China şi unele ţări din Orientul Mijlociu, trendul ascendent al fluxurilor comerciale (mai ales al exporturilor) către SUA şi China fiind o caracteristică pozitivă importantă a comerţului exterior românesc din primele patru luni ale anului 2003.

A. Exporturi:

Exporturile **au crescut** cu 10,4% în intervalul ianuarie-aprilie 2003 faţă de intervalul similar din anul anterior, cele mai importante creşteri fiind înregistrate în sectoarele:

- XXII - produse neincluse în alte secţiuni ale NC (cu 111,9%);
- III - grăsimi şi uleiuri comestibile vegetale şi animale (58,6%);
- VII - materiale plastice, cauciuc şi produse din acestea (cu 33,8%);
- XVII - mijloace de transport (cu 31,5%);
- V - produse minerale (30,3%) şi
- X - celuloză, hârtie, carton (cu 21,5%).

Produsele minerale, maşinile şi echipamentele, materialele plastice şi îndeosebi mijloacele de transport au fost sectoarele care au înregistrat cele mai importante modificări structurale pozitive faţă de intervalul ianuarie-aprilie 2002, dar o astfel de evoluţie pozitivă a sectoarelor intensiv-tehnologice urmează a fi confirmată în viitor.

Scăderi s-au înregistrat în exporturile sectoarelor:

- II - produse vegetale (cu 42,2%);
- IV - alimente, băuturi, tutun (22,4%);
- XIII - produse din piatră, ciment, ceramică, sticlă (cu 4,0%);
- XVIII - aparate şi instrumente optice, fotografice, medicale etc. (cu 2,2%) şi
- VI - produse chimice (cu 2,0%).

Cele mai mari modificări structurale negative faţă de intervalul ianuarie-aprilie 2002 s-au înregistrat în sectoarele:

- XI - textile şi produse din textile;
- XII - încălţăminte, pălării, umbrele şi produse similare şi
- II - produse vegetale.

Sectorul textile şi produse din textile a fost timp de mulţi ani principalul exportator al economiei româneşti, iar scăderea ponderii acestuia ar putea semnala - dacă tendinţa actuală continuă şi în următoarele luni - avansul unor importante modificări structurale în cadrul economiei sau/şi o serioasă erodare a competitivităţii exporturilor româneşti.

Cel mai ridicat *volum* al exporturilor a fost înregistrat în primele patru luni ale anului 2003 de sectoarele:

- textile şi produse din textile (1223,4 mil. euro, reprezentând 24,7% din totalul exporturilor);
- maşini, instalaţii şi echipamente electrice şi mecanice (789,0 mil. Euro, reprezentând 15,9% din total exporturi) şi
- metale comune şi produse din acestea (639,7 mil. Euro, 12,9% din total exporturi).

Conform clasificării pe *marile categorii economice*, structura exporturilor româneşti în primele patru luni ale anului 2003 a continuat să fie dominată de:

- **bunurile de consum** (40,7% din totalul exporturilor - din care produsele semidurabile (confecţii, încălţăminte, tricotaje) au reprezentat 28,8% din totalul exporturilor - în creştere cu 5,6 puncte procentuale faţă de intervalul ianuarie-aprilie 2002);
- **aprovizionările industriale** (31,6% din totalul exporturilor - dominate de produsele manufacturate (28,7% din totalul exporturilor) - în creştere cu 11,3% faţă de acelaşi interval din 2002);

- **bunurile de capital** (exclusiv echipamentele de transport) şi **Combustibilii şi lubrifianţii** au continuat să deţină ponderi mai modeste în cadrul exporturilor din perioada analizată: 9,7% (cu o scădere de 2% faţă de primele patru luni din anul 2002) în cazul primelor şi 8,6% (dar o creştere de 33,4%, în special la subcategoria combustibili pentru motoare, care a înregistrat o creştere cu 62,6% faţă de perioada corespunzătoare din anul anterior).

B. Importuri*:*

În perioada ianuarie-aprilie 2003, **importurile** au crescut cu 9,0% comparativ cu acelaşi interval din anul 2002.

Cele mai mari **creşteri** au fost înregistrate în sectoarele:

- produse vegetale (30,4%);
- produse minerale (19,5%);
- mijloace de transport (17,5%);
- materiale plastice, cauciuc şi produse din acestea (15,1%);
- maşini şi echipamente (13,1%);
- celuloză, hârtie, carton şi produse din acestea (11,3%) şi
- produse şi mărfuri diverse (8,4%).

Scăderi au fost înregistrate în sectoarele:

- animale vii şi produse animale (cu 31,4%);
- produse nespecificate în alte secţiuni (cu 23,9%);
- produse din lemn (cu 1,1%);
- grăsimi şi uleiuri vegetale şi animale (cu 0,6%).

Cele mai mari schimbări structurale pozitive comparativ cu primele patru luni din anul 2002 s-au produs în sectoarele *V - produse minerale şi XVI - maşini, echipamente şi aparate electrice şi mecanice*, în timp ce cele mai mari modificări structurale negative s-au înregistrat în sectoarele *XI - textile şi produse textile, I - animale vii şi produse animale şi IV - alimente, băuturi, tutun.*

În ceea ce priveşte *volumul* importurilor, *cele mai mari importuri* au fost destinate sectoarelor *maşini, echipamente şi instalaţii electrice şi mecanice* etc. (1407,8 mil. euro, reprezentând 22,6% din total importuri), *Textile şi produse textile* (949,3 mil. euro, 15,2%) din total importuri şi *Produse minerale* (940,6 mil. euro, 15,1% din total importuri).

Conform clasificării pe *marile categorii economice*, **cele mai mari importuri** au fost înregistrate de categoriile:

- aprovizionări industriale (39,8% din total importuri - din care produsele manufacturate au reprezentat 37,2% din total importuri în intervalul

ianuarie-aprilie 2003 - în creştere cu 4,4% faţă de perioada similară din anul anterior);

- bunuri de capital, exclusiv echipamentele de transport (21,6% din total importuri, în creştere cu 9,6% faţă de perioada ianuarie-aprilie 2002) şi de combustibili şi lubrifianţi (13,5% din total importuri, în creştere cu 24,7% faţă de intervalul similar din anul anterior).

Balanţa comercială pe sectoare (FOB-CIF) a înregistrat pe primele patru luni ale anului 2003 **cele mai mari deficite** în sectoartele **XVI** (maşini şi echipamente electrice şi mecanice ş.a.) - 617,9 mil. euro, **V** (produse minerale) - 490,3 mil. euro, **VI** (produse chimice) - 357,0 mil. euro, în timp ce **cele mai mari surplusuri** s-au înregistrat în sectoarele **XII** (încălţăminte) - 305,0 mil. euro, **XI** (textile) - 274,1 mil. euro, **XV** (metale comune şi articole din acestea) - 217,2 mil. euro, **IX** (produse din lemn, plută şi împletituri din nuiele) - 178,2 mil. euro şi **XX** (mărfuri şi produse diverse) - 170,2 mil. euro. Balanţa comercială totală a înregistrat în intervalul ianuarie-aprilie 2003 un deficit de 1283,7 mil. euro.

1.3. Comerţul exterior al României pe regiuni, zone geografice şi ţări

1.3.1. Orientarea geografică a exporturilor şi a importurilor României în perioada 1990-2002

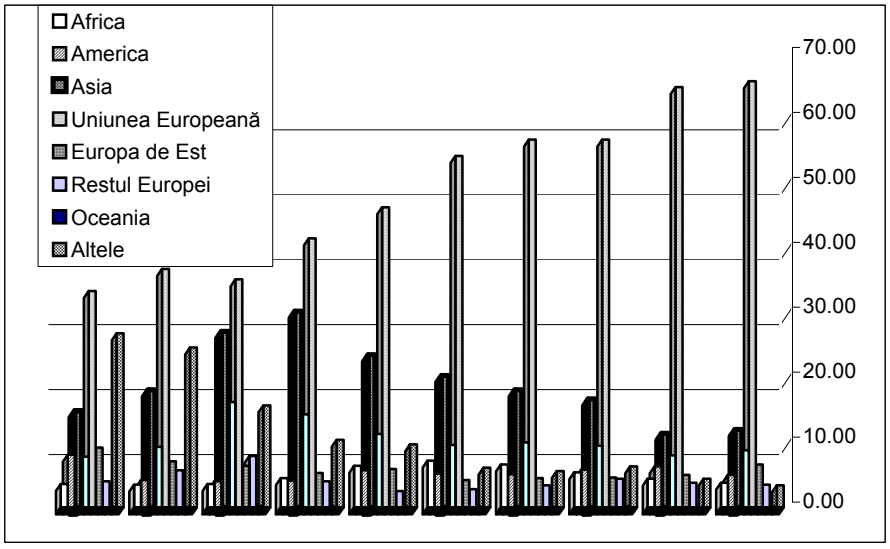
Analiza orientării geografice a evoluţiei comerţului exterior al României evidenţiază schimbările ce au avut loc în ponderea diferitelor zone geografice, regiuni şi grupe de ţări în intervalul 1990-2001.

Astfel, în anul 1990, 44,94% din exporturi aveau destinaţia grupa de ţări dezvoltate, din care 33,88% ţările UE. Federaţia Rusă era încă un partener important pentru ţara noastră, având în vedere procentul de 24,62% în structura exporturilor României la începutul tranziţiei. Către ţările în curs de dezvoltare se orientau 14,78% din exporturi. După 13 ani de tranziţie, ponderea ţărilor dezvoltate ca destinaţie a exporturilor româneşti a crescut până la 74,5%, UE deţinând 67,06%. Exporturile către celelalte grupuri de ţări au scăzut, cea mai accentuată scădere fiind înregistrată în cazul Federaţiei Ruse, respectiv o pondere de 0,29%. A scăzut şi ponderea exporturilor către ţările în tranziţie din Europa, ţări care reprezentau în 2002 9,25% din exporturile către zona europeană, faţă de 34,18% cât era în 1990.

Şi în cazul importurilor, tendinţa este aceeaşi, şi anume: creşterea importurilor din ţările dezvoltate de la 31,57% în 1990 la 69,94% în 2002, cu o creştere mai accentuată în cazul importurilor din ţările UE de la 21,78% în

Graficul nr. 3

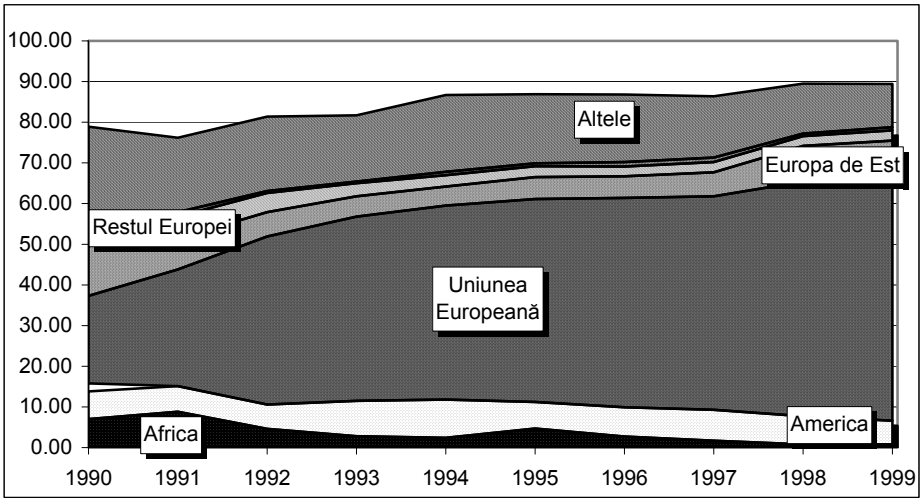
Exportul României pe destinaţii



Sursa: 1999 International Trade Statistics Yearbook*, Volume I, United Nations, New York, 2000.*

Graficul nr. 4

Importul României pe zone geografice, în intervalul 1990-1999



Tabelul nr. 15

Principalele 15 ţări partenere ale României, în anii 1991 şi 2002

Ţări partenere EXPORT		Ţări partenere IMPORT	
1991	**2002**	**1991**	**2002**
FEDERAŢIA RUSĂ	ITALIA	FEDERAŢIA RUSĂ	ITALIA
GERMANIA	GERMANIA	GERMANIA	GERMANIA
ITALIA	FRANŢA	IRAN	FEDERAŢIA RUSĂ
OLANDA	MAREA BRUTANIE	ARABIA SAUDITĂ	FRANŢA
FRANŢA	SUA	EGIPT	MAREA BRITANIE
FOSTA IUGOSLAVIE	TURCIA	FRANŢA	UNGARIA
MAREA BRITANIE	OLANDA	ITALIA	AUSTRIA
TURCIA	UNGARIA	AUSTRIA	TURCIA
CHINA	AUSTRIA	SUA	SUA
SUA	GRECIA	FOSTA IUGOSLAVIE	OLANDA
AUSTRIA	BELGIA	CHINA	CHINA
JAPONIA	CHINA	MAREA BRITANIE	POLONIA
POLONIA	SPANIA	POLONIA	R. CEHĂ
LIBAN	BULGARIA	TURCIA	UCRAINA
UNGARIA	ISRAEL	ELVEŢIA	KAZAHSTAN

1990 la 58,37% în 2002. Importurile din Federaţia Rusă au scăzut şi reprezintă în 2002 1/3 din importurile anului 1990.

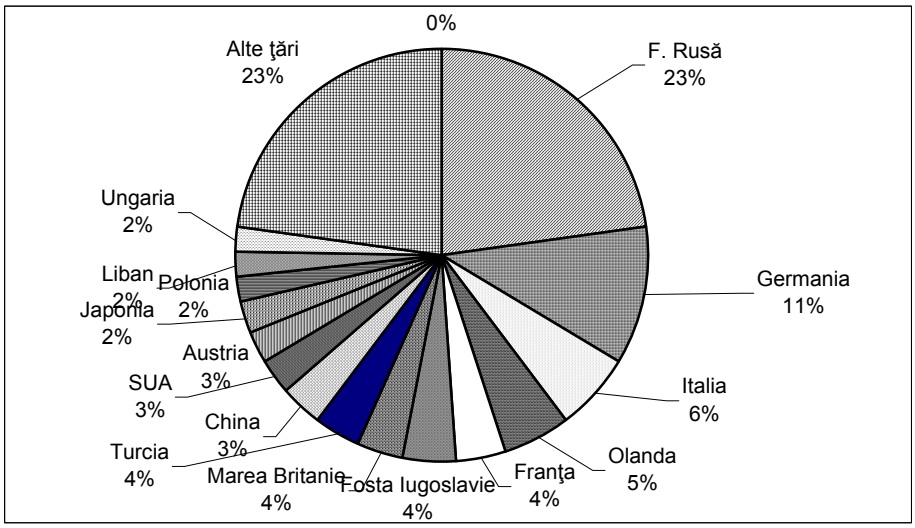
În ceea ce priveşte destinaţia pe ţări a exporturilor României şi ţările din care frecvent sunt importate cele mai mari cantităţi de bunuri, constatăm menţinerea ca principale ţări partenere: Italia, Germania, Franţa, Turcia, Regatul Unit al Marii Britanii, Olanda, SUA, Ungaria, Egipt, Austria, Grecia, Federaţia Rusă, China, la care se adaugă pe latura importurilor Republica Coreea, Ucraina şi Iranul.

Tabelul nr. 15 prezentat mai sus evidenţiază primele 15 ţări partenere ale României în anul 1991 şi 2002. Atât la import, cât şi la export, în anul 1991, principalul partener a fost Federaţia Rusă, în timp ce în ultimul an luat în studiu, principalul partener a fost Italia. Constant în anii 1991 şi 2002 la import şi export se menţine pe locul doi Germania.

Începând cu locul trei, asistăm la o diversificare a orientării geografice, fiind dificilă o ierarhizare oarecum stabilă a relaţiilor comerciale. Pentru completarea imaginii deja formate privind paleta partenerilor comerciali, în graficele nr. 5 şi 6 prezentăm orientarea geografică a exporturilor în anii 1991 şi 2002.

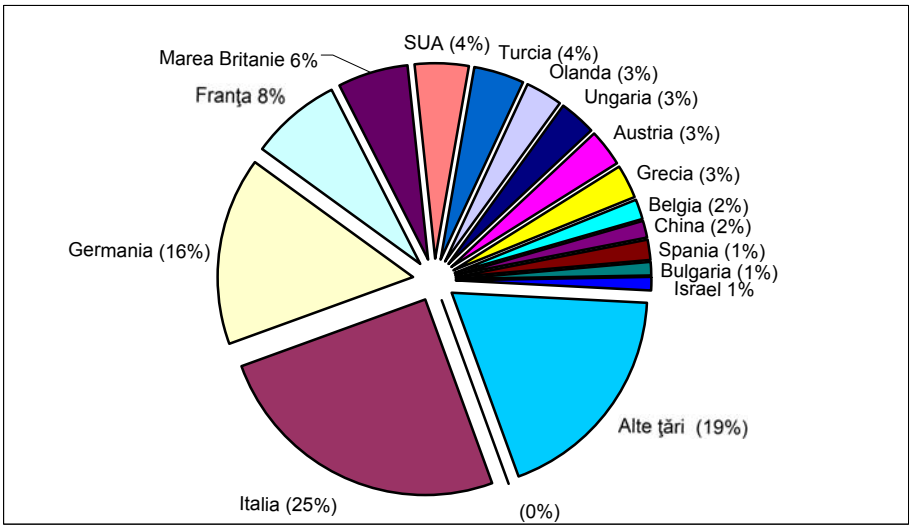
Graficul nr. 5

Orientarea geografică a exporturilor României în anul 1991



Graficul nr. 6

Orientarea geografică a exporturilor în anul 2002



1.3.2. Relaţiile comerciale ale României cu ţări din Europa

Schimburile comerciale cu Europa în intervalul 1995-2000 au fost an de an deficitare pentru România. Deficitul comercial a urmat o evoluţie oscilatorie, fiind de -3032 mil. dolari în 1998 şi de -1743 mil. dolari în anul 2000. În relaţia cu Uniunea Europeană după o valoare mai ridicată a deficitului, de -1471 mil. dolari în 1998, asistăm la o scădere cu 701 mil. dolari în anul 2000. În anul 2002 s-a înregistrat un deficit de 1121,5 mil. dolari, în descreştere cu 76,8 mil. dolari faţă de cel existent în anul 2001. Exportul spre UE a crescut cu 1581 mil. dolari (+20,5%), reprezentând 67,1% din total export, în timp ce importul din Uniunea Europeană a crescut cu 1504,2 mil. dolari (+16,9%), având o pondere de 58,4% în total. Diminuarea deficitului comercial în anul 2002 s-a produs, în principal, datorită ameliorării deficitului balanţei comerciale cu Germania cu 95,3 mil. dolari, Italia cu 30 mil. dolari, precum şi majorării excedentului cu Marea Britanie cu 75,1 mil. dolari.

Schimburile comerciale cu ţările în tranziţie (cu excepţia ţărilor CEFTA) au soldul negativ, cu valori cuprinse între -1351 mil. dolari în 1995 şi -1729,6 mil. dolari în anul 2002. Majorarea deficitului cu 407,8 mil. dolari, în 2002 comparativ cu 2001 se explică scăderea exportului cu 69,6 mil. dolari şi, pe de altă parte, prin creşterea importului cu 338,2 mil. dolari. În structura pe ţări se remarcă faptul că deficitul comercial cu Federaţia Rusă, în creştere cu 145,5 mil. dolari faţă de anul 2001, se menţine la un nivel foarte ridicat (-1246,4 mil. dolari).

La originea deteriorării balanţei comerciale cu această grupă de ţări, o contribuţie majoră a avut-o persistenţa deficitului comercial cu ţările CEFTA, în special cu Cehia (-295,7 mil. dolari), Polonia (-242,3 mil. dolari), Ungaria (-207,7 mil. dolari), precum şi diminuarea excedentului balanţei comerciale cu Bulgaria, respectiv de la 53,4 mil. dolari la 13,6 mil. dolari. Este de menţionat că, la sfârşitul anului 2002, deficitul înregistrat cu ţările CEFTA era de aproape 900 mil. dolari.

Evoluţia valorică diferenţiată a fluxurilor comerciale a condus la uşoare modificări ale ponderii diferitelor ţări în totalul exportului şi importului României în perioada analizată.

La export, primele trei ţări partenere (Italia, Germania şi Franţa) deţin o pondere de 48,2%, iar la import aceste state deţin 41,9%. Evoluţia comerţului exterior cu principalii trei parteneri externi este prezentată în continuare:

- Italia, cu 25,0% din total export şi cu 20,7% din total import, este principalul partener comercial al României şi înregistrează creşteri de export cu 623 mil. dolari (+22%), dar şi creşteri de import cu 592,8

mil. dolari (+19,1%), rezultând o majorare a excedentului comercial cu 30,2 mil. dolari;

- Germania cu 15,6% din total export şi 14,8% din total import, înregistrează o creştere de export cu 381,7 mil. dolari, precum şi o creştere de import cu 286,4 mil. dolari, ceea ce a condus la ameliorarea deficitului comercial cu această ţară cu 95,3 mil. dolari;
- Franţa, cu 7,6% din total export şi 6,4% din total import, înregistrează creşteri de export cu 136,4 mil. dolari (+14,8%) şi de import cu 160,6 mil. dolari (+16,4%), ceea ce a condus la creşterea deficitului comercial cu această ţară cu 24,1 mil. dolari.

Spre deosebire de export, la import trebuie remarcată ponderea Federaţiei Ruse, care, cu cele 7,2%, deţine locul trei în topul furnizorilor de import ai României, fapt datorat în principal ţiţeiului şi gazelor naturale.

1.3.3. Analiza comerţului exterior al României cu UE, pentru principalele grupe de produse

Analiza structurii comerţului exterior al României pe principalele grupe de produse[20] în perioada 1997-2001 cu ţările din Europa şi în mod deosebit cu statele membre ale Uniunii Europene pune în evidenţa următoarele:

A. Exportul FOB:

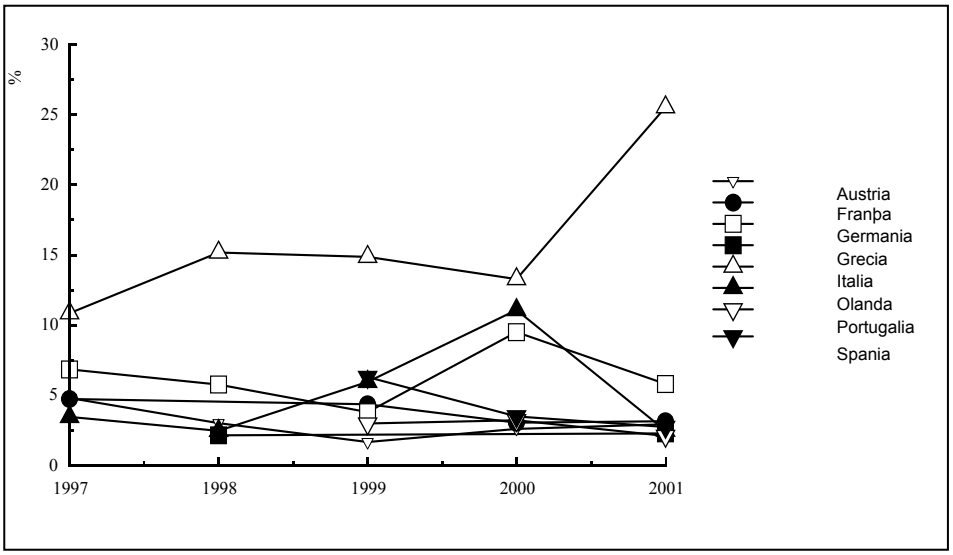
- **Pentru grupa I - animale vii şi produse animale**, cele mai ridicate ponderi s-au înregistrat la exportul în Italia (ajungând în 2001 la 31,62%) şi Grecia. Ponderea exportului românesc în Germania a cunoscut valori de peste 5%, dar cu tendinţe descrescătoare începând din anul 1998. Ponderi de 4-5% din totalul exportului românesc s-au înregistrat pentru această grupă la exportul în Franţa şi Olanda.
- **La grupele II - produse vegetale**, **XVI - maşini şi aparate, echipamente electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile şi XVII - mijloace şi materiale de transport**, analiza datelor statistice pune în evidenţă o diversitate mai mare a partenerilor de afaceri ai României. Dacă pentru grupa II exportul în Italia (graficul nr. 7) deţine cele mai ridicate valori (ponderi cuprinse între 10,81 şi 25,54%), pentru celelalte două grupe valorile cele mai ridicate s-au înregistrat la exportul în Germania: între 20,35% în 1997 şi 18,75% în 2001 la grupa XVI şi între 4,03% în 1997 şi 25,35% în 2001. Dacă în 1997 şi 1998 exportul românesc cu produse din aceste

[20] Anuarul de comerþ exterior al României*, 1995-2002, INS, Bucureºti.*

grupe era orientat spre un număr relativ redus de ţări din UE, începând cu 1999, dar mai ales din 2001, au apărut noi parteneri (Portugalia şi Spania pentru grupa II) sau au dispărut alţii pentru celelalte două grupe.

Graficul nr. 7

Evoluţia exportului românesc (grupa II -produse vegetale) cu ţări din Uniunea Europeană

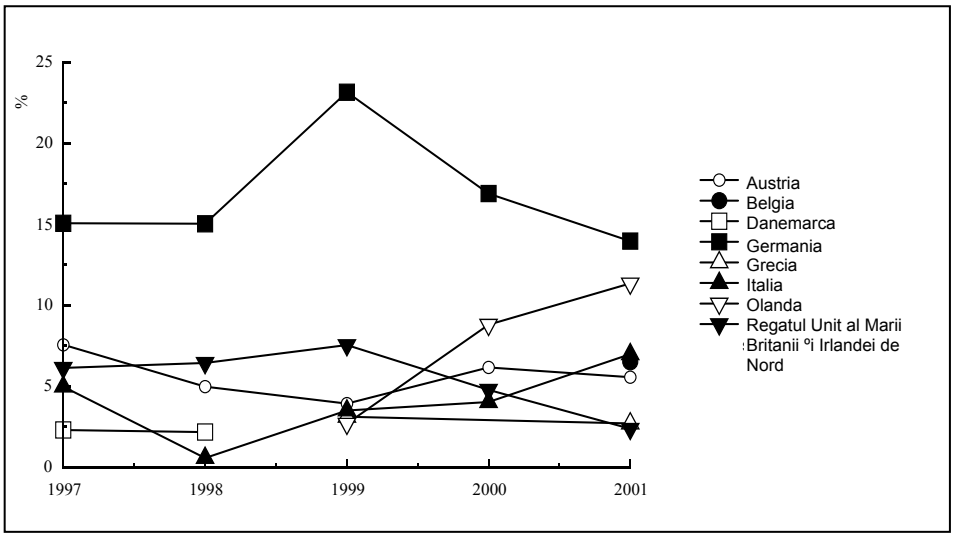


- **Grupele III - grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale**, **V - produse minerale**, **XII - încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare** sunt grupele cu numărul cel mai redus de parteneri la export. Dacă ponderile exportului către Grecia ating în 2001 valori de 10,99%, în Germania acestea ating doar 2,26% în 2000 la grupa III. Ponderile grupei V în total export variază între 2,04 şi 6,96%, partener constant fiind pentru România doar Italia. Dacă exportul cu produsele grupei XII a înregistrat tendinţe crescătoare către Germania (de la 5,28% în 1997 la 7,39% în 2001), în schimb, cu Franţa şi cu Olanda, tendinţele sunt descrescătoare.

- Tendinţe de uşoară revigorare se pun în evidenţă la exportul cu produse din **grupa IV - produse alimentare şi tutun**, unde, chiar dacă ponderea acestei grupe în total export a scăzut de la 23,15% în 1999 la 13,96% în 2001 cu Germania (graficul nr. 8), totuşi au apărut parteneri noi şi cu tendinţe de creştere a ponderii acestor produse în total export (de exemplu, cu Olanda, exportul a crescut de la 2,7% în 1999 la 11,35% în 2001).

Graficul nr. 8

Evoluţia exportului românesc (grupa IV -produse alimentare şi tutun) cu ţări din Uniunea Europeană



- Exportul cu produsele chimice (grupa VI), produse din lemn, exclusiv mobilier (grupa IX), pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea (grupa X) se caracterizează prin faptul că ponderile cele mai ridicate se înregistrează la exportul spre Italia: tendinţe uşor constante pentru grupa VI (valori cuprinse între 7,71% în 1998 şi 6,32% în 2001), de creştere pentru grupa IX (de la 17,01% în 1997 la 19,58% în 2000) şi pentru grupa X (de la 11,14% în 1997 la 15,63% în 2001).

- Ponderea exportului cu **materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea (grupa VII)** în total export se caracterizează prin tendinţe de creştere către Germania (de la 12,04% în 1997 la 13,13% în 2001), de scădere către Grecia (8,2% în 1997, 3,28% în 2001) şi Italia (22,74% în 1997, 14,25% în 2001).

- Dacă pe ansamblul **grupei VIII - piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea** se pune în evidenţă o reducere a numărului partenerilor de afaceri şi a ponderii exportului către Germania (de la 14,84% în 1997 la 9,17% în 2001), totuşi datele statistice indică faptul că ponderea exportului cu produse din această grupă către Italia înregistrează creşteri majore: de la 45,25% în 1997 la 64,82% în 2000 şi 62,24% în 2001.

- O caracteristică aparte pentru **grupele XI - materiale textile şi articole din acestea** şi **articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din**

materiale similare (grupa XIII) este aceea că pe întreaga perioadă analizată exportul s-a realizat cu aceiaşi parteneri şi tendinţele sunt în general de uşoară creştere, excepţie făcând exportul din Germania, care a avut în 1998 un maxim pentru ambele grupe, urmat de o cădere de 8 procente în 1999 la grupa XI şi de 4 procente în 1999 la grupa XIII.

- Exportul **grupei XII - încălţăminte, pălării, umbrele etc.** are o caracteristică aparte: este dominat aproape în exclusivitate de o singură ţară de destinaţie, Italia. Astfel, ponderea acestui partener comercial depăşeşte constant 70% - 74,3% în 1999, 76,2% în 2000 şi 75,5% în 2001. Trebuie însă menţionat că cea mai mare parte a producţiei exportate se realizează în sistem de lohn.

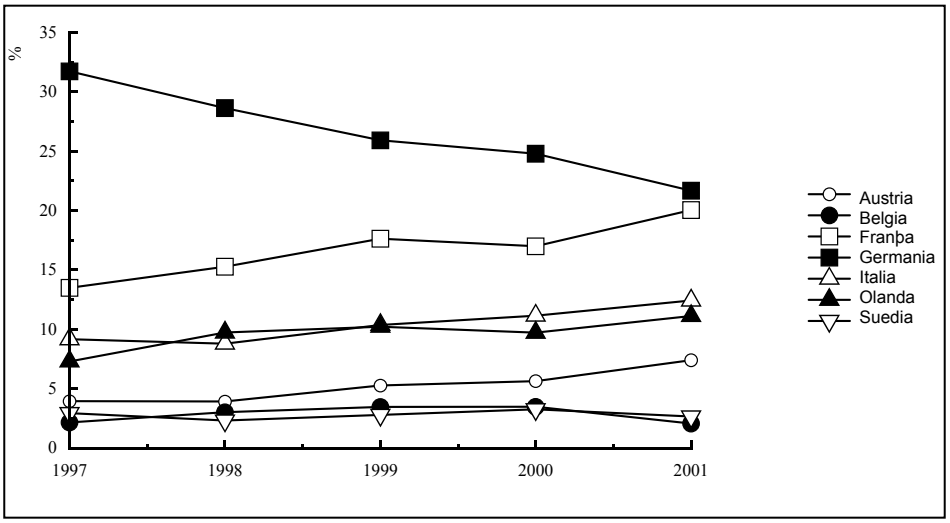
Exportul **grupei XVI - maşini şi aparate, echipamente electrice, aparate de înregistrat şi reprodus sunetul şi imaginile etc**. a înregistrat în general evoluţii constante sau tendinţe accentuate de creştere, îndeosebi cu principalii parteneri comerciali (Italia - evoluţii structurale între 14,37% în 1997 şi 14,8% în 2001, Germania între 20,35% în 1997, 24,14% în 1998 şi 18,75% în 2001 şi în special Austria, unde s-au înregistrat creşteri de la 2,74% în 1997 la 6,24% în 2001). Tendinţe asemănătoare s-au înregistrat şi în cazul exportului **grupei XVII - mijloace şi materiale de transport,** principalii parteneri comerciali din UE fiind în acest caz Germania, Olanda şi Franţa.

- Exportul cu produsele **grupelor XVIII - instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, medico-chirurgicale şi similare, ceasuri, instrumente muzicale, părţi şi accesorii ale acestora** se caracterizează printr-o tendinţă generală de uşoară scădere, excepţie făcând exportul cu Italia, care, începând din 1999, are o tendinţă de creştere, în timp ce cu Germania, după ce s-a înregistrat o creştere de peste 10% în 2000, a urmat o perioadă de reducere a exportului cu peste 10%.

- Pentru **grupa XX - mărfuri şi produse diverse,** cele mai ridicate ponderi s-au înregistrat la exportul în Franţa (ajungând în 1997 la 31,72%) şi Germania (31,72% în 1997). Ponderea exportului românesc cu aceste produse a înregistrat tendinţe crescătoare cu majoritatea partenerilor de afaceri, excepţie făcând exportul cu Germania, care prezintă un trend descrescător (31,72% în 1997 şi la 21,68% în 2001, aşa cum se poate observa şi pe diagramele din graficul nr. 9).

Graficul nr. 9

Evoluţia exportului românesc (grupa XX - mărfuri şi produse diverse) cu ţări din Uniunea Europeană



B. Importul CIF:

- Dacă pentru **grupele I - animale vii şi produse animale** şi **IV - produse alimentare, băuturi şi tutun** se poate spune că ponderea acestora în total import al României se încadrează, cu mici excepţii, între 2 şi 15% pe perioada analizată, iar importul românesc de **grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale - grupa III** se realizează cu un număr relativ redus de ţări din UE. Analiza datelor statistice pune în evidenţă faptul că importul cu produse din grupa I, după o evoluţie în general descrescătoare în anii 1997 şi 1998, are tendinţa de creştere cu majoritatea partenerilor. Excepţie face importul din Olanda, unde, după o creştere a ponderii importului în total import al României de 12,41% în 1999, s-a înregistrat o reducere cu 3% în 2001.

- Analiza diagramelor din graficul nr. 10 a evoluţiei importului cu produse din **grupa II - produse vegetale** indică faptul că aceasta poate fi încadrată într-un interval relativ redus de variaţie; o reducere la aproape jumătate înregistrându-se la importul din Grecia.

- Importul cu produse din **grupa IV** - **produse alimentare şi tutun** se realizează dintr-un număr relativ mare de ţări, ponderile acestuia nedepăşind cu nici un partener 10% din totalul importului românesc, iar evoluţia sa pe perioada analizată este oscilantă.

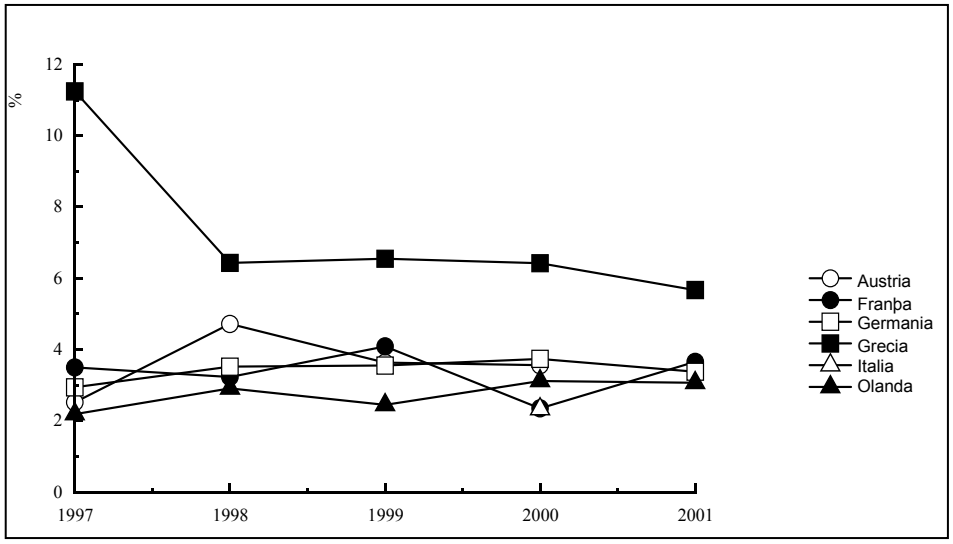
- Importul de **produse minerale (grupa V)** se realizează doar din Italia,

(cu ponderi în total import al României ce variază între 3,34 şi 5,87%).

- La **produsele chimice (grupa VI) şi la materialele plastice, cauciuc şi articole din acestea (grupa VII),** ponderile importurilor se încadrează în marea lor majoritate între 2 şi 20% din totalul importului românesc, cele mai ridicate valori înregistrându-se la importul din Franţa şi Germania pentru grupa VI şi Germania şi Italia pentru grupa VII.

Graficul nr. 10

Evoluţia importului românesc (grupa II -produse vegetale) cu ţări din Uniunea Europeană



- Importul de **piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea (grupa VIII)** se realizează doar cu trei ţări din UE. Dacă ponderile importurilor din Germania şi Olanda se încadrează între 2,27 şi 6,38%, cele din Italia variază între 74,74% şi 83,51%.

- Analiza datelor statistice privind ponderea importurilor de **produse din lemn, exclusiv mobilier (grupa IX) şi pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea (grupa X)** în total import al României indică o tendinţă de scădere a acestor valori chiar dacă pentru unele ţări acestea înregistrează valori destul de ridicate: de la 31,12% în 1997 la 21,71% în 2001 cu Germania, de la 10,24% în 1997 la 7,04% în 2001 cu Italia la grupa IX şi de la 20,78% în 1997 la 14,9% în 2001 cu Germania, de la 16,76% în 1997 la 15,49% în 2000, dar o creştere la 19,57% în 2001 cu Italia la grupa X.

- În ceea ce priveşte importurile de **încălţăminte, pălării, umbrele şi**

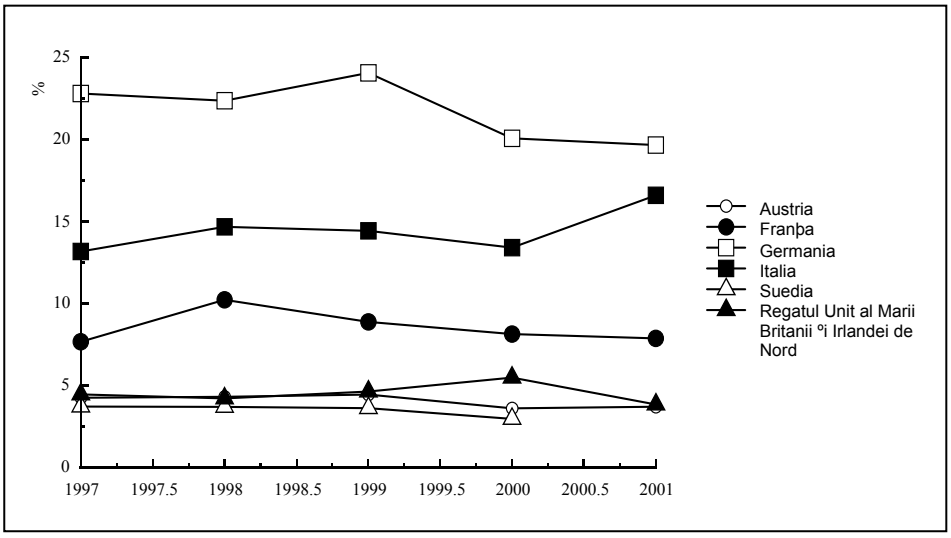
articole similare (grupa XII), acestea sunt în cea mai mare parte provenite din Italia (74,3% în 1999 şi 75,5% în anul 2001) şi în mult mai mică măsură din Franţa, cu tendinţe de scădere (ponderi cuprinse între 8,62% în 1998 şi 4,26% în 2001).

- Pentru produsele din **grupa XI - materiale textile şi articole din acestea,** ponderile importurilor variază între 2 şi 10% cu Belgia, Franţa şi Marea Britanie, în timp ce importurile cu Germania au o tendinţă descrescătoare (de la 34,35% în 1997 la 18,63% în 2001) şi crescătoare cu Italia (33,75% în 1997 şi 40,61% în 2001).

- La importul de **articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare (grupa XIII)**, ponderile acestora în total import variază între 2 şi 10% cu Austria, Belgia, Franţa, Spania, în timp ce valorile ponderilor importului din Germania şi Italia depăşesc 10%, dar cu tendinţe de scădere.

Graficul nr. 11

Evoluţia importului românesc (grupa XVI - maşini şi aparate de reprodus sunetul şi imaginile, echipamente electrice) cu ţări din Uniunea Europeană



- Ponderea importului de **metale comune şi articole din acestea (grupa XV) şi mărfuri şi produse diverse (grupa XX)** variază în general între 2 şi 10%, excepţie făcând ponderea importurilor din Italia atât pentru

grupa XV (valori cuprinse între 16,39 şi 18,17%), cât şi pentru grupa XX (31,66-34,92%). Caracteristic pentru ambele grupe este faptul că numărul de parteneri de afaceri este relativ redus (5, respectiv 6) şi evoluţia importurilor este oscilantă.

- O caracteristică a importurilor de produse din grupele **XVI (maşini şi aparate de reprodus sunetul şi imaginile), echipamente electrice,** şi **XVIII (instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, medico-chirurgicale şi similare, ceasuri, instrumente muzicale, părţi şi accesorii ale acestora)** este faptul că, dacă în general ponderea importurilor din ţările membre UE variază între 2 şi 10%, ponderea importurilor de produse din aceste grupe din Germania în total import al României depăşeşte valori de 20% (între 24,05 şi 19,64% la grupa XVI şi de 22,3-26,46% la grupa XVIII). Analiza datelor statistice şi diagramelor din graficul nr. 9 pune în evidenţă faptul că importurile au o evoluţie oscilantă.

- Dacă ponderea importurilor cu produse din **grupa XVII (mijloace şi materiale de transport)** în total import al României variază între 2 şi 10% cu majoritatea partenerilor de afaceri, la importurile din Germania se înregistrează ponderi cuprinse între 24,61 şi 42.11%.

*

* *

Creşterea exporturilor constituie un factor major de stimulare a creşterii producţiei şi reflectă totodată îmbunătăţirea performanţelor economiei româneşti.

Din analiza datelor statistice prezentate şi a diagramelor din graficele prezentate, se poate spune că, în general, exportul românesc în ţările membre ale Uniunii Europene este orientat îndeosebi spre Italia şi Germania. De exemplu, ponderea exportului cu produse din grupa VIII în total export românesc a înregistrat valori chiar de 64,82% în 2000. Ponderi de peste 15% în total export al României către Italia s-au înregistrat şi la produsele din grupele I, II, VII, VIII,IX, XI, XII, XIII, XV, XVI, XVIII, XX.

Analiza structurii exportului către Germania pune în evidenţă ponderi de peste 15% în total export la grupele IV, XI, XIII, XVI, XVII, XVIII, XX.

Se poate observa, de asemenea, că produsele din grupele II, VII, XIII, XV sunt cele mai solicitate la export, numărul partenerilor de afaceri variind între 8 şi 9 state membre UE.

Uneori, funcţie de natura produselor exportate, Franţa, devine un partener important la exportul cu produse româneşti (produse din grupele I, II, VII, XIII, XV, XVI şi XX).

Importurile asigură completarea necesarului de materii prime şi de

resurse energetice. Analiza evoluţiei structurii importului românesc pe perioada 1997-2001 pune în evidenţă faptul că principalii parteneri de afaceri din Uniunea Europeană rămân tot Italia şi Germania. Se pune în evidenţă şi faptul că, la anumite produse, în special din grupele I, V, VII, X, numărul partenerilor de afaceri variază între 8 şi 10, în timp ce importul cu produse din grupele X şi XII se realizează cu doi parteneri mai importanţi. Ponderi cuprinse între 10 şi 20% din total import românesc s-au înregistrat la grupele de produse VI, VII, VIII,IX, X, XII, XIII, XV, XVI, de peste 20% la grupele de produse III, IX, X, XI, XIII, XVI, XVII, XX şi de peste 70% la grupa VIII.

1.4. Concluzii

Evoluţia schimburilor externe ale României după 1990 a fost net în defavoarea economiei. Declinul general al economiei nu s-a putut constitui într-un suport solid pentru obţinerea de avantaje comparative şi competitive din comerţul exterior.

Astfel, în timp ce perioada dinainte de ‘90 se caracteriza printr-o politică de lichidare a datoriei externe, obiectivul prioritar fiind reducerea importurilor, după 1990 asistăm la o cădere bruscă a exporturilor şi o evoluţie oscilantă a importurilor. Exporturile, după reducerea din 1991, au crescut timid, în timp ce importurile, după creşterea de 57,7% din 1990, au scăzut timp de doi ani, dar din 1993 au crescut din nou, ajungând la nivelul anului 2000 la 79,5% comparativ cu 1990.

An de an, activitatea de comerţ exterior a avut în general un trend uşor crescător, cu o perioadă stagnantă în anii 1995-1997. Soldul balanţei comerciale a fost permanent deficitar după 1990. Dezechilibrul balanţei a influenţat negativ evoluţia cursului de schimb, implicit a economiei reale.

În intervalul decembrie 2001-decembrie 2002, comerţul exterior a înregistrat oscilaţii şi, pentru anumite perioade de timp, dinamici divergente.

- Exporturile au înregsitrat un trend crescător, depăşindu-l pe cel al importurilor - exporturile au fost cu 28,1% mai mari în 2002, comparativ cu 2001, iar importurile au fost cu numai 14,8% mai mari în aceeaşi perioadă. Au înregistrat tendinţă descrescătoare în august şi decembrie 2002 şi crescătoare în primele şapte luni ale anului 2002.
- Importurile au avut, de asemenea, un trend general crescător, cu fluctuaţii mai mari decât exporturile: creşteri mari în decembrie 2001, mai-iulie şi din nou în septembrie-octombrie 2002 (creşterea a fost vizibil mai abruptă decât cea a exporturilor) şi unele diminuări în ianuarie-martie, august, noimebrie-decembrie 2002. Dinamica importurilor a depăşit-o pe cea a exporturilor în decembrie 2002, însă

ambele dinamici au înregistrat scăderi semnificative faţă de luna anterioară.

- Evoluţia balanţei comerciale a înregistrat oscilaţii cu amplitudine foarte mare în timpul perioadei analizate: creşteri semnificative în decembrie 2001 şi în aprilie, iulie, septembrie-octombrie şi decembrie 2002 ale importurilor faţă de exporturi şi situaţia inversă în ianuarie-februarie, iunie, august şi noiembrie 2002. Corespunzător, deficitul FOB-FOB a crescut încă o dată la sfârşitul anului 2002, singurul aspect pozitiv, vizibil, fiind cel înregistrat în august (298,9 mil. USD în iulie, 65,2 mil. USD în august, 227,8 mil. USD în septembrie, 310,7 mil. USD în octombrie, 252,8 mil. USD în noiembrie şi 316,5 mil. USD în decembrie). Balanţele FOB-FOB şi FOB-CIF au înregistrat în mod constant deficite de-a lungul anului 2002, deşi au cunoscut îmbunătăţiri apreciabile în august 2002, când au înregistrat cele mai bune poziţii din ultimii doi ani (65,2 mil. USD deficit FOB-FOB şi, respectiv, 170,3 mil. USD deficit FOB-CIF). Dar inversarea trendului a fost numai una sezonieră, balanţele comerciale s-au agravat din nou în septembrie-decembrie (atingând 316,5 mil USD deficit FOB-FOB şi 444,3 mil. USD deficit FOB-CIF în decembrie 2002), o evoluţie similară celei întâmplate în timpul anului anterior, deşi la niveluri mult mai bune.
- Urmând tendinţa generală a circuitului comerţului, rata de acoperire a importurilor prin exporturi (FOB/FOB) a oscilat foarte mult în intervalul de timp decembrie 2001-decembrie 2002, între o valoare de vârf de 94,8% în august 2002 şi un minim de 62,9% înregistrat în decembrie 2001. În general, linia trendului a rămas uşor crescătoare, în cea mai mare parte datorându-se "vârfului" înregistrat în august 2002, care a schimbat modelul de "stabilizare" undeva în jur de 2-3 puncte procentuale peste 80% (înregistrat în primele şapte luni ale lui 2002). Rata generală de acoperire pentru întreg anul 2002 a fost cu 0,5 puncte procentuale sub nivelul celei înregistrate în cele 11 luni anterioare. Situaţia a fost determinată de scăderea înregistrată în decembrie (a scăzut la 79,3%, situându-se oricum la un nivel încă mare faţă de cel înregistrat în decembrie 2001, când a fost de numai 62,9%).
- În ceea ce priveşte principalele destinaţii ale comerţului internaţional al României în anul 2002, principalul partener a fost Uniunea Europeană, în cadrul căreia *Italia* şi-a consolidat poziţia de cel mai important partener, urmată la o distanţă mare de Germania, Franţa şi Marea Britanie. Urmează apoi un grup de parteneri stabili, de marime "medie": Austria, Olanda şi Grecia.
- Deficitul general cu UE s-a menţinut, iar cu unii principali parteneri de comerţ s-au înregistrat unele mici surplusuri: cu *Marea Britanie* (care

a reprezentat totodată şi ţara UE cu cea mai mare creştere a activităţii de comerţ exterior în ultimul semestru), *Olanda* şi *Grecia*.

- În ceea ce priveşte ţările din Europa Centrală şi de Est, aspectul negativ al relaţiilor comerciale s-a menţinut în general, dar s-au înregistrat şi unele semne de îmbunătăţire. *Ţările membre CEFTA* au fost *cel mai important partener comercial* din acest grup de ţări, dar exporturile româneşti către această zonă au crescut foarte puţin faţă de ianuarie-decembrie 2001, după o lungă perioadă de declin. Creşterile semnificative ale exporturilor către unele ţări din această regiune, înregistrate în perioada anterioară, au continuat, deşi la nişte volume mult mai mici (către Cehia, Slovenia şi Ungaria, de exemplu). Valoarea importurilor din ţările CEFTA au crescut în timpul perioadei de timp analizate şi deficitul balanţei comerciale dintre România şi aceste ţări a continuat să se adâncească în ciuda tuturor eforturilor exportatorilor şi autorităţilor române. Declinul exporturilor către Iugoslavia faţă de anul 2001 s-a menţinut la un nivel mic, însă poate constitui un alt motiv de mare îngrijorare pentru viitorul dezvoltării comerţului exterior al României în zona Balcanilor. *Semnalele alarmante din Comunitatea Statelor Independente sunt deja cronice, exporturile româneşti către această zonă au fost aproape în mod continuu "invizibile" în comparaţie cu anul 2001*. Printre pieţele de import din aceasta zonă, cea mai importantă continuă să fie, de departe, Rusia (şi importurile au crescut, în special ca urmare a importurilor de gaze naturale ce s-au datorat perioadei de iarnă), în timp ce exporturile româneşti către această mare piaţă au scăzut la o valoare aproape nesemnificativă (încă o dată, mai puţin de jumătate din suma înregistrată în anul trecut).
- Alţi parteneri comerciali importanţi au fost *SUA, Turcia, Kazahstan, China şi Israel.* România a înregistrat unele surplusuri comerciale în relaţiile cu SUA (care în ultimul semestru au devenit principalul partener comercial din acest grup), Turcia (care a scăzut mult ca importanţă) şi Israel.
- Trendul crescător al exporturilor către Orientul Mijlociu se menţine ca o principală caracteristică în a doua jumătate a anului 2002, în ciuda ameninţărilor serioase permanente datorate problemelor politice din această regiune.
- Exportul către China continuă puternica sa revenire în comparaţie cu anul anterior, situaţie ce ce constituie ca una dintre cele mai mari dezvoltări pozitive ale exporturilor României din anul 2002, însă acest trend va trebui să fie menţinut şi în viitor.

Pe categorii economice, structura exporturilor din 2002 continuă să fie

dominată de *bunurile de consum* (41,0% din total exporturi) - din care *bunuri semidurabile* - confecţii, încălţăminte, ţesături - reprezintă 30,0% din totalul exporturilor şi o creştere de 20,1 puncte procentuale faţă de 2001, urmate de *aprovizionările industriale nespecificate în altă parte* (30,7% din total exporturi, dominate de *produsele manufacturate* - 28,0% din total exporturi - şi o creştere de 19,3% faţă de anul 2001). *Bunurile de capital* (*exclusiv echipamentul de transport)* şi *echipamentul de transport şi părţi şi accesorii* continuă să deţină ponderi modeste în export pe întreaga perioadă analizată: 10,8% (şi o creştere de 12,8% faţă de anul 2001) şi 6,8% (creştere faţă de anul anterior de 41,1% şi mai ales în secţiunea *părţi şi accesorii* - care a crescut cu 59,0%). Oricum, una din creşterile cele mai remarcabile este cea a grupului *combustibili şi lubrifianţi* - 7,9% din total export (aproape toate produsele manufacturate), cu o creştere de 55,6% faţă de 2001, iar la subcategoria *combustibili pentru motoare* creşterea a fost cu 7,4 puncte procentuale mai mare faţă de 2001.

Cele mai mari volume la importuri, pe categorii economice, s-au înregistrat la *achiziţii industriale nespecificate în altă parte* (41,8% din total importuri - *produsele manufacturate* au reprezentat 39,2% din totalul importurilor anului 2002 - cu o creştere de 19,4% faţă de anul 2001), urmată de *bunuri de capital, exclusiv echipamentele de transport* (22,0% din importuri, cu o creştere de 13,6% faţă de 2001) şi la *bunuri de consum nespecificate în altă parte* (13,4% din total importurilor, cu o creştere de 25,8% faţă de anul anterior). Cele mai mari creşteri au fost înregistrate în subcategoriile *combustibili pentru motoare* (+41,7 puncte procentuale faţă de 2001) şi *subansamble, părţi şi accesorii pentru transport* (+33,1 puncte procentuale faţă de aceeaşi perioadă a anului anterior). Toate subcategoriile din grupul *bunuri de consum nespecificate în altă parte* au înregistrat creşteri care au depăşit cu 23% anul 2001 (*bunurile durabile pentru gospodării* cu 33,1%).

Balanţa comercială pe sectoare (FOB-CIF) a înregistrat cele mai mari deficite în sectoarele: XVI (*maşini, instalaţii şi echipamente electrice*) - 1919,7 mil. USD, V (*produse minerale*) - 1100,7 mil USD şi VI (*chimicale*) - 1019,9 mil. USD, în timp ce surplusuri s-au înregistrat în sectoarele XII (*încălţăminte*) - 875,2 mil. USD (întărindu-şi poziţia curentă de principală "specializare" a exporturilor româneşti), XI (*textile*) - 581,0 mil. USD, IX (*produse din lemn*) - 475,6 mil. USD, XV (*metale comune şi produse din acestea*) - 467,5 mil. USD şi XX (*mărfuri şi produse diverse, în special mobilă*) - 407,1 mil. USD. Balanţa comercială generală în anul 2002 a înregistrat un deficit de 3987,9 mil., uşor mai mic decât cel înregistrat în 2001 - 4166,6 mil. USD.

Structura pe grupe de mărfuri a comerţului exterior nu este favorabilă

unei specializări viabile a economiei noastre.

- **La export** sunt preponderente bunuri de consum cu valoare adăugată mică, ce folosesc resurse interne indigene, ieftine (lemn, forţă de muncă), tehnologii material-intensive şi energointensive.
- **La import** preponderente sunt produsele minerale de natura combustibililor şi materiilor prime sau maşini, aparate şi echipamente electrice.
- Exporturile au fost realizate ca modalitate de supravieţuire a întreprinderilor, dacă alăturăm mai ales evoluţia deloc favorabilă a cursului de schimb pentru exportatorii români.

Examinarea datelor privind activitatea de comerţ exterior pe ramuri dezagregate ale economiei naţionale ne permite o scurtă caracterizare a acestei activităţi la nivelul ramurilor.

- În general, produsele preponderent exportate de ţara noastră după 1990 sunt produse primare sau cu un grad redus de prelucrare şi care nu ne oferă avantaje competitive comparative în comerţul exterior.

Categoriile de bunuri şi servicii caracteristice activităţii de comerţ exterior:

La export:

- produse primare ale agriculturii - animale vii şi produse de origine animală; produse agricole prelucrate sau cu un grad redus de prelucrare; produse industriale prelucrate primar, obţinute în ramuri mari consumatoare de materii prime şi energie electrică; produse industriale cu grad redus de prelucrare; produse agricole şi industriale care încorporează progres tehnic şi/sau valoare adăugată importantă.

La import:

- produse alimentare naturale sau semiprelucrate de completare (produse care nu se pot obţine în ţara noastră); produse agricole şi alimentare - naturale şi/sau prelucrate - care se obţin şi în ţara noastră (necorelări între cererea şi oferta de resurse proprii la nivel naţional); materii prime sau produse semiprelucrate destinate consumurilor intermediare industriale (în metalurgie, industria uşoară, chimică, construcţii etc.); produse finite destinate consumului (sunt în competiţie cu produsele similare din oferta naţională).

Structura exporturilor româneşti, fiind preponderent axată pe produse primare, ne poate asigura avantaje comparative mai mult prin preţ şi mai puţin prin calitate sau productivitate. Structura importurilor corelată cu situaţia reală din economia noastră ne arată că importurile nu susţin restructurarea şi modernizarea economiei. Fenomenul care se manifestă este chiar negativ, în sensul că o serie de produse româneşti sunt eliminate

de pe piaţa internă şi chiar de pe pieţe externe.

O categorie aparte de produse ce fac obiectul activităţii de comerţ exterior sunt grupele de produse care se găsesc şi la import, şi la export, situaţie în care sunt evidenţiate câteva aspecte, şi anume:

- transformarea economiei româneşti din producător de cereale, carne şi produse din carne în importator al acestor produse;
- exportul de materii prime şi semifabricate care altădată erau prelucrate în ţară: lemn, celuloză, piei, minereuri feroase şi neferoase, sticlă etc.

Utilizarea datelor din Conturile naţionale pentru perioada 1989-2000 ne permite unele completări în ceea ce priveşte activitatea de comerţ exterior (o analiză mai detaliată a dinamicii comerţului exterior pe baza conturilor naţionale va fi realizată în următorul capitol), urmărind în special indicatorul rata de acoperire a importului prin export.

Rata de acoperire a importului prin export era situată la un nivel ridicat în 1989, când exporturile din ramuri ale industriei: lemn, mobilă, construcţii, pielărie şi încălţăminte, cauciuc şi materiale plastice, sticlă, maşini şi aparate de uz casnic, comunicaţii acopereau puternic importurile. *Această rată structural nu s-a schimbat. Mutaţii s-au produs în intensitatea fenomenului, aspect ce subliniază imposibilitatea sistemului productiv al economiei noastre de tranziţie de a crea produse cu nivel calitativ corespunzător competiţiei pe pieţele externe.*

Ierarhizarea ramurilor în funcţie de competitivitatea pe piaţa externă, în raport cu "rata de acoperire a importului prin export", evidenţiază patru clase de ramuri:

Ramuri cu deschidere mare spre export, cu o *rată de acoperire de peste 500%.* În cazul acestor ramuri, importul este, în general, nesemnificativ faţă de export şi are o competitivitate foarte bună în raport cu comerţul exterior. Ramurile cuprinse în această clasă sunt: (4) silvicultura şi economia vânatului; (5) exploatarea forestieră; (16) extracţia şi prepararea sării; (29) industria confecţiilor din textile; (32) industria de prelucrare a lemnului (exclusiv industria mobilei); (77) producţia de mobilier; (51) fabricarea cimentului, varului, ipsosului; (73) construcţii şi reparaţii navale.

Ramuri orientate către export, cu un sold comercial pozitiv şi o *rată de acoperire între 100% şi 500%,* importul şi exportul având valori comparabile. Menţionăm în această clasă următoarele ramuri: - (01) cultura vegetală; (02) creşterea animalelor; (21) producerea uleiurilor şi grăsimilor vegetale şi animale; (26) industria tutunului; (30) industria confecţiilor din blănuri şi piele; (31) industria pielăriei şi încălţămintei; (36) prelucrarea ţiţeiului; (47) fabricarea sticlei şi a articolelor din sticlă; (48) fabricarea articolelor din

ceramică refractară şi nerefractară (exclusiv cele pentru construcţii); (55) siderurgia şi producţia de feroaliaje; (56) producţia de tuburi; (57) alte produse siderurgice; (58) producţia metalelor preţioase şi a altor metale neferoase; (59) turnătorie; (74) producţia şi repararea mijloacelor de transport feroviar şi a materialului rulant; (83) construcţii; (94) activităţi de poştă şi de curier; (95) telecomunicaţii.

Ramuri orientate către import, cu un *sold comercial negativ*, dar cu posibilităţi de extindere pe piaţa externă şi o rată de acoperire între 50% şi 100%: (38) fabricarea produselor chimice de bază; (44) fabricarea firelor şi fibrelor sintetice sau artificiale; (45) producţia de articole din cauciuc; (60) industria construcţiilor metalice şi a produselor din metal; (61) fabricarea de echipamente pentru producerea şi utilizarea energiei mecanice (fără motoarele pentru avioane, vehicule şi motociclete); (64) fabricarea maşinilor unelte; (67) fabricarea maşinilor şi aparatelor de uz casnic; (69) industria de maşini şi aparate electrice; (75) construcţii şi reparaţii de aeronave; (76) producţia de motociclete şi biciclete şi alte mijloace de transport (inclusiv pentru invalizi); (79) producţia şi distribuirea energiei electrice; (80) producţia şi distribuirea gazelor (exclusiv extracţia gazului metan); (81) producţia şi distribuirea energiei termice şi a apei calde; (82) captarea, epurarea şi distribuţia apei; (87) transporturi pe calea ferată; (88) alte transporturi terestre; (90) transporturi pe apă (maritime, de coastă, fluviale); (91) transporturi aeriene; (96) activităţi financiare, bancare şi de asigurări; (98) informatică şi activităţi conexe; (99) cercetare-dezvoltare; (101) alte activităţi de servicii pentru întreprinderi.

Ramuri dependente de import, ineficiente pe piaţa externă, cu o *rată de acoperire până la 50%.* Menţionăm aici, în principal, următoarele ramuri (cu gradul cel mai ridicat de dependenţă faţă de import): (13) extracţia minereurilor pentru materiale de construcţii; (14) extracţia nisipului şi argilei; (15) extracţia şi prepararea minereurilor pentru industria chimică; (17) extracţia şi prepararea altor minereuri nemetalifere; (22) fabricarea produselor lactate; (23) fabricarea produselor de morărit, a amidonului şi a produselor din amidon; (25) fabricarea altor produse alimentare; (27) fabricarea băuturilor; (34) edituri, poligrafie şi reproducerea înregistrărilor pe suport; (39) fabricarea pesticidelor şi a altor produse agrochimice; (40) fabricarea vopselelor şi a lacurilor; (41) fabricarea medicamentelor şi a produselor farmaceutice; (42) fabricarea săpunurilor, detergenţilor, aproduselor de întreţinere, cosmetice şi de parfumerie; (46) producţia de articole din material plastic; (49) fabricarea plăcilor şi dalelor din ceramică; (70) industria de echipamente, aparate de radio, televizoare şi comunicaţii; (71) industria de aparate şi instrumente medicale de precizie, optică şi ceasornicărie.

Rata de penetrare a importurilor pe piaţa internă a avut o evoluţie

oscilantă de scădere-creştere-scădere-creştere. Chiar dacă oscilaţiile ratei de penetrare nu au fost foarte mari, este certă folosirea importurilor ca o supapă de acoperire a cererii pe piaţa internă: pentru consumul intermediar, consumul final al gospodăriilor şi mai puţin formarea brută de capital.

Pe termen scurt, mecanismul economic al tranziţiei nu poate asigura funcţionarea economiei la nivelul ei potenţial, ceea ce implică ajustarea structurală printr-un pachet de politici economice de susţinere a cererii şi a exporturilor şi de stimulare a ofertei prin apelul în continuare la importuri. Scopul acestor acţiuni îl constituie imperativul asigurării dezvoltării economice în conformitate cu resursele economice, cu structurile productive, cu stocul de cunoştinţe şi calificarea forţei de muncă.

Pe termen lung, pentru adaptarea la schimbări şi mărirea gradului de competitivitate al economiei, rolul major revine reformelor structurale pentru stimularea simultană a cererii şi ofertei bunurilor de consum.

- În acest context, relansarea ofertei printr-un proces de dezvoltare durabilă presupune stimularea economisirilor şi a investiţiilor, printr-un set de politici fiscale, comerciale şi industriale care să permită acordarea diferenţiată şi pe perioade limitate de timp a unor facilităţi acelor agenţi sau sectoare economice cu potenţial relativ ridicat de creştere a valorii adăugate brute şi propagare a progresului tehnologic şi inovaţional.
- Stimularea producţiei naţionale de bunuri de consum şi de servicii, în condiţiile în care pregătirea pentru aderarea la UE presupune creşterea capacităţii concurenţiale a economiei româneşti comparativ cu a celorlalte state în tranziţie.

Relevarea avantajelor/dezavantajelor[*] comparative ale României în activitatea de comerţ exterior, în intervalul 1990-2000, evidenţiază următoarea situaţie:

- volumul total al comerţului exterior cu UE-15 prezintă o uşoară tendinţă de creştere atât la import, cât şi la export, dinamica la import fiind mai mică faţă de dinamica exportului;
- cele mai intense schimburi comerciale le avem cu Italia şi Germania şi mai puţin intense cu Luxemburg, Finlanda, Portugalia şi Danemarca;
- analiza avantajelor/dezavantajelor comparative pe ţări evidenţiază preponderenţa dezavantajelor;
- România are o poziţie avantajoasă în activitatea de comerţ exterior cu Italia, Olanda, Marea Britanie şi Portugalia;

[*] *Gh. Zaman, V. Vasile -* "*Evoluþii recente ale comerþului exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative*", Oeconomica*, nr. 4(1), 2001, IRLI, Bucureºti.*

- prezintă avantaje comparative parţiale şi în cazul relaţiilor cu Belgia (1992-1995,2000), Grecia (1992-1999), Spania (1991-1992,1994-1997, 1999-2000) şi Franţa (1994-1996).

În ceea ce priveşte comerţul exterior cu ţările în tranziţie, România deţine avantaje comparative în relaţiile cu Albania, Bulgaria, Croaţia, Iugoslavia, Macedonia, cu Ungaria, din 1992 (exceptând anul 1994), cu Polonia şi parţial cu Ucraina (1992-1995, 1997,1999). Dezavantaje comparative sunt de semnalat în relaţiile cu Cehia, Slovacia şi Rusia (deosebit de accentuate).

Integrarea în Uniunea Europeană va oferi un stimulent atât pentru reformă, cât şi pentru cooperare intraregională. Angajamentele privind integrarea în UE sunt fundamentale succesului tranziţiei la economia de piaţă şi în final trecerii la o dezvoltare umană durabilă.

În viitor, în funcţie de rezultatele pe linia promovării reformelor şi a trecerii la o dezvoltare economică sustenabilă, România va juca un rol mai activ în cooperarea regională şi subregională în Europa (CEFTA, Pactul de stabilitate etc.).

Progresele pe linia liberalizării comerţului şi a relaţiilor externe, în general, vor influenţa în sens pozitiv economia românească, determinând-o să devină mai competitivă.

Fară o îmbunătăţire a climatului investiţional şi a celui de funcţionare a sectorului privat, în general, România nu va putea să se bucure de beneficiile integrării. Prin urmare, ţinta principală a oricărei strategii economice va trebui să vizeze crearea unui mediu economic stabil, transparent şi nediscriminatoriu pentru dezvoltarea sectorului privat.

În acest sens, în cazul ţărilor în tranziţie, distribuţia inegală a fluxului de investiţii străine directe a avut o contribuţie esenţială în sensul favorizării economiilor mai dezvoltate, situaţie ce nu este specifică decât pentru unele dintre ele. Nivelul fluxului de investiţii străine directe a fost în funcţie de coerenţa politicii promovate pentru derularea procesului privatizării (mai intens în Ungaria şi Cehia). Fluxul de capital străin în industriile ţărilor CEE a determinat schimbări structurale, regăsite la un nivel accelerat în Ungaria, mai întârziate, în timp, în Polonia şi Cehia şi lente în România şi Slovenia. Acele sectoare în care participarea cu capital străin este evident mai mare obţin o productivitate a muncii mai mare, au o înclinaţie mai mare către export şi investiţii. Participarea străină la capitalul sectorului în coparteneriat cu cel autohton asigură utilizarea tehnologiei înalte - *high tech* - şi orientează industriile respective către export, în timp ce pentru sectorul cu participare autohtonă la capital orientarea este către import. Coparticiparea între capitalul străin şi autohton funcţionează peste tot în ţările CEE şi mai puţin în România şi Slovenia.

Situaţiile diferite dintre Ungaria şi Slovenia în ceea ce priveşte relaţia cu piaţa UE derivă tocmai din nivelul diferit al fluxurilor de investiţii străine directe, şi anume: Ungaria, la iniţiativa şi cu sprijinul filialelor societăţilor străine, a recâştigat un segment important din piaţa europeană ca urmare a restructurărilor, în timp ce Slovenia a pierdut, deoarece a avut un flux scăzut al investiţiilor străine directe şi filialele societăţilor străine au exportat foarte puţin.

În cazul Cehiei şi Poloniei, ţări în care filialele străine sunt foarte active la exporturi, numai Cehia şi-a recâştigat un segment important din piaţa UE, Polonia fiind mai orientată către piaţa internă.

Ţările mai avansate economic sunt cele care au promovat un flux al investiţiilor străine directe mai mare, unele dintre ele şi-au accelerat privatizarea cu ajutorul ISD (Bulgaria, Polonia, Slovacia).

Schimbările structurale rămân ancorate în cazul ţărilor în tranziţie de fluxul ISD - nivel ridicat în Ungaria, nivel mediu în Polonia şi Cehia şi nivel redus în Slovenia şi România. Participarea străină cu capital în coparticipare cu cel autohton oferă avantaje în termenii productivităţii, exportului, investiţiilor, promovează tehnologia înaltă şi exportul.

În cazul unora dintre ţările în tranziţie, ratele de creştere economică şi cele ale exporturilor sunt mai mari decât în ţările dezvoltate. Costurile (preţuri, salarii) mai reduse din aceste ţări, comparativ cu ţările dezvoltate şi alte regiuni ale lumii, atrag investitorii străini, mai ales pe frontiera cu UE, şi le creează un avantaj comparativ mai mare în regiune.

Pe de altă parte, în ţările în care privatizarea a fost încheiată, fluxul de ISD se va micşora, iar pentru celelalte, riscul investiţional persistă, preţul companiilor scade şi influenţează negativ potenţialii cumpărători.

România, înainte de a fi o ţară în tranziţie, este o ţară în curs de dezvoltare. Economia de piaţă reprezintă cadrul cel mai favorabil şi singurul pentru dezvoltarea economică durabilă. Prin urmare, problema creşterii economice a fost şi rămâne o prioritate pentru toate ţările în tranziţie şi pentru România. Activitatea de comerţ exterior, pe latura exportului, constituie unul din instrumentele importante în relansarea creşterii. În perspectiva proiectării unei politici optime în domeniul comerţului exterior, este necesară o testare prealabilă a diferitelor modele existente pe plan internaţional, pornind de la identificarea şi estimarea unor parametri specifici economiei româneşti. Această acţiune presupune totodată unele reevaluări ale unor indicatori statistici macroeconomici şi specifici activităţii comerciale şi de producţie şi, pe baza rezultatelor obţinute, selectarea elementelor valide pentru a fi utilizate în proiectarea politicilor de stimulare a creşterii economice prin creşterea exporturilor.

Anexa nr. 1

Evoluţia volumului comerţului exterior de bunuri şi servicii în ţările dezvoltate

(Modificare procentuală anuală)	**Medii pe 10 ani**									
	1985-94	**1995-2004**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Ţări dezvoltate - volumul exporturilor	5,9	5,7	8,7	6,1	10,6	4,1	5,5	12,0	-1,0	2,0
SUA	8,2	4,7	10,3	8,2	12,3	2,1	3,4	9,7	-5,4	-1,5
Zona euro	5,1	6,0	7,9	4,5	10,6	7,1	5,1	12,4	2,9	1,3
Germania	4,6	6,5	5,7	5,1	11,2	7,0	5,6	13,7	5,0	2,6
Franţa	4,6	6,0	7,7	3,2	12,0	8,3	4,2	13,6	1,5	1,5
Italia	5,4	4,3	12,6	0,6	6,4	3,4	0,1	11,7	1,1	-1,0
Japonia	3,2	4,8	4,1	6,4	11,3	-2,2	1,4	12,4	-6,1	8,1
Regatul Unit	4,4	4,7	9,0	8,2	8,3	3,0	5,3	10,1	0,9	-1,4
Canada	5,9	5,5	8,5	5,6	8,3	9,1	10,1	8,0	-3,8	0,8
Alte ţări dezvoltate	6,9	6,5	9,8	6,5	10,6	4,7	7,8	13,1	-0,1	3,5
Ţări dezvoltate - volumul importurilor	6,1	6,1	8,8	6,5	9,4	6,0	8,0	11,9	-1,1	2,1
SUA	5,9	7,7	8,2	8,6	13,7	11,8	10,9	13,2	-2,9	3,7
Zona euro	5,5	5,9	7,6	3,3	9,2	9,9	7,6	11,3	1,6	-0,2
Germania	5,0	5,5	5,6	3,1	8,3	9,1	8,5	10,5	1,0	-2,1
Franţa	4,9	6,1	7,7	1,7	7,3	11,6	6,1	15,0	0,9	1,2
Italia	5,3	5,3	9,7	-0,3	10,1	8,9	5,6	8,9	1,0	1,5
Japonia	5,6	4,6	12,8	13,2	1,3	-6,8	3,0	9,4	0,1	2,0
Regatul Unit	4,8	6,4	5,4	9,6	9,7	9,6	8,7	11,7	2,3	1,2
Canada	6,5	5,1	5,8	5,1	14,3	5,1	7,8	8,2	-5,7	0,8
Alte ţări dezvoltate	7,4	6,0	10,4	6,3	9,1	2,9	7,8	12,3	-1,6	2,8

Sursa: World Economic Outlook*, April 2003, International Monetary Fund.*

Anexa nr. 2

Evoluţia comerţului de mărfuri în ţările în curs de dezvoltare, pe regiuni

(Modificare procentuală anuală)	**Medii pe 10 ani**									
	1985-94	**1995-2004**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Ţări în curs de dezvoltare										
Volum										
Exporturi	7,6	7,5	8,3	8,4	13,8	5,2	4,9	15,5	2,9	5,5
Importuri	5,2	6,9	9,9	9,5	10,6	0,7	1,4	16,7	2,2	5,7
Grupări regionale										
Africa										
Volum										
Exporturi	2,4	4,6	8,0	8,0	6,7	0,3	4,0	7,7	0,4	1,4
Importuri	1,0	5,2	11,3	3,2	8,0	4,0	3,6	2,5	5,2	4,1
Africa Subsahariană										
Volum										
Exporturi	2,8	4,5	8,8	9,6	6,7	-1,1	2,7	7,8	0,2	0,9
Importuri	1,2	5,7	12,9	7,5	9,2	1,7	3,3	2,0	5,2	4,3
Ţări în curs de dezvoltare din Asia										
Volum										
Exporturi	10,4	9,8	11,5	9,2	18,4	6,6	5,9	22,7	1,9	11,6
Importuri	9,5	8,1	13,1	10,1	6,1	-5,5	6,7	23,1	2,4	11,4
Exclusiv China şi India										
Volum										
Exporturi	11,0	5,8	10,3	2,2	11,5	8,3	3,4	15,9	-5,5	5,3
Importuri	10,7	3,6	16,6	4,0	2,2	-13,8	-0,3	18,8	-5,7	5,6
Orientul Mijlociu şi Turcia										
Volum										
Exporturi	7,4	4,3	-0,5	6,0	9,7	2,8	0,7	7,8	5,8	0,3
Importuri	-1,8	7,4	8,6	14,0	14,4	2,9	-1,6	15,3	0,9	9,7
Emisfera occidentală										
Volum										
Exporturi	7,2	6,7	10,6	9,0	12,6	6,9	6,4	10,8	3,5	-0,6
Importuri	9,4	4,9	4,6	7,9	17,8	8,2	-5,0	12,6	1,8	-6,5

Sursa: World Economic Outlook*, April 2003, International Monetary Fund.*

Anexa nr. 3

Indicatori specifici activităţii de comerţ exterior în unele ţările în tranziţie, intervalele 1990-1993,1994-1997 şi 1998-2000

	Bulga-ria	Croaţia	Rep. Cehă	Ungaria	Polonia	Româ-nia	Fed. Rusă	Rep. Slovacă	Slove-nia	Ucraina
1990										
Export, rata creşterii,%	-17,1	-	-16	-1,2	6,4	-44,9	-	-20,5	20,8	-
Import, rata creşterii,%	-13,5	-	-8,9	-2,7	-7,3	9,1	-	-0,9	47	-
Export/GDP,%	23,3	16,2	28,0	28,9	24,3	15,1	6,5	18,7	23,7	-
Import/GDP,%	22,7	20,9	30,4	26,1	16,2	24,1	7,4	20,8	27,2	-
Deschiderea spre exterior	46,0	37,2	58,5	55,0	40,4	39,2	13,9	39,5	50,9	0,0
Datoria externă brută, mil. USD	13858	2713	7082	21644	47044	2479	80200	2981	1741	3513
Datoria externă/PIB,%	24,0	10,9	21,9	65,5	79,8	6,5	7,3	19,3	10,0	1,2
Datoria externă/locuitor, în USD	1154	-	-	2077	1270	10	378	-	977	-
1991										
Export, rata creşterii,%	-74,4	-18,1	-12,5	7,0	4,1	-26,1	-28,4	13,4	-5,9	-
Import, rata creşterii,%	-79,4	-26,2	-27,8	32,7	62,9	-41,6	-45,6	12,3	-12,6	-
Export/GDP,%	42,3	18,1	31,2	30,6	19,5	14,8	6,4	30,3	30,6	-
Import/GDP,%	33,26	21,06	27,85	34,25	20,31	20,08	5,55	33,27	32,60	-
Deschiderea spre exterior	41,30	17,96	31,05	30,69	19,58	14,64	6,35	30,39	30,47	
Datoria externă brută, mil. USD	10007	2823		21505	48475	230	56200	-	1954	-
Datoria externă/PIB,%	123,0	155,3		64,4	63,4	0,8	7,0		15,4	
Datoria externă/locuitor, în USD	1431	626	-	2207	1264	49	471	-	934	-
1992										
Export, rata creşterii,%	1,7	-	10,8	4,5	-11,5	2,3	-16,8	13	7,9	-
Import, rata creşterii,%	27,6	-	46,6	-2,8	-	8	-16,8	6,3	0,1	-
Export/GDP,%	45,6	44,9	29,3	28,7	15,6	22,3	59,8	31,6	41,3	45,0
Import/GDP,%	51,9	43,6	34,6	29,9	18,9	32,0	52,2	32,6	39,3	47,5
Deschiderea spre exterior	97,5	88,4	63,9	58,5	34,5	54,3	112,0	64,2	80,6	92,6
Datoria externă brută, mil. USD	13858	2713	7082	21644	47044	2479	80200	2981	1741	3513
Datoria externă/PIB,%	161,0	26,5	23,6	58,1	55,8	12,7	113,2	25,4	13,9	14,0
Datoria externă/locuitor, în USD	1633	607	686	2099	1225	109	539	561	873	67

	Bulga-ria	Croaţia	Rep. Cehă	Ungaria	Polonia	Româ-nia	Fed. Rusă	Rep. Slovacă	Slove-nia	Ucraina
1993										
Export, rata creşterii,%	-5,1	-15,1	-	-16,6	7,3	12,1	10,4	-	-9	-4,1
Import, rata creşterii,%	6,5	4,6	-	13,6	18,4	4,2	-16,1	-	5,9	6,2
Export/GDP,%	34,4	35,9	38,3	23,1	16,5	18,6	35,7	45,4	48,0	35,1
Import/GDP,%	44,0	42,9	37,3	32,8	21,9	24,7	21,7	52,8	51,3	41,0
Deschiderea spre exterior	44,4	43,3	37,4	32,8	22,0	24,8	21,8	53,3	51,7	41,1
Datoria externă brută, mil. USD	13889	2638	8496	24566	47246	3357	112784	3626	1873	4214
Datoria externă/PIB,%	128,5	24,3	24,7	63,7	55,0	12,7	68,0	30,2	14,8	13,6
Datoria externă/locuitor, în USD	1642	568	822	2390	1227	148	760	679	941	81
1994										
Export, rata creşterii,%	7,1	9,1	8	20,5	21,9	25,7	13	22,8	12,2	-5,2
Import, rata creşterii,%	-12	12,1	16,4	15,8	14,5	9	7,2	4,4	12,4	-15,2
Export/GDP,%	39,3	29,2	35,7	25,9	18,6	20,5	24,8	48,7	47,5	27,0
Import/GDP,%	41,2	35,9	37,5	35,2	23,3	23,6	14,3	48,1	50,8	28,3
Deschiderea spre exterior	80,5	65,1	73,2	61,1	41,9	44,1	39,1	96,7	98,2	55,3
Datoria externă brută, mil. USD	11411	3067	10694	28526	42174	4597	121600	4310	2258	7167
Datoria externă/PIB,%	112,45	21,03	26,79	68,71	45,55	15,29	45,02	31,35	15,70	18,87
Datoria externă/locuitor, în USD	1354	660	1035	2784	1093	202	820	805	1135	139
1995										
Export, rata creşterii,%	34,4	8,7	19,9	20,2	32,8	28,6	19,5	28,2	21,8	27,8
Import, rata creşterii,%	35,2	43,6	39,5	5,4	34,7	44,6	20,8	32,7	30	44,1
Export/GDP,%	40,9	24,6	42,6	28,9	19,2	22,3	23,2	49,4	44,4	35,5
Import/GDP,%	43,2	39,9	49,7	34,5	24,4	29,0	13,6	50,5	50,6	41,8
Deschiderea spre exterior	84,0	64,6	92,3	63,4	43,6	51,3	36,8	99,8	95,0	77,3
Datoria externă brută, mil. USD	10229	3661	16549	31660	43957	5459	120500	5827	2970	8217
Datoria externă/PIB,%	78,0	19,5	32,6	70,9	36,9	15,4	35,1	33,5	15,8	22,2
Datoria externă/locuitor, în USD	1220	784	1603	3100	1139	241	814	1086	1492	160
1996										
Export, rata creşterii,%	-8,7	-2,6	1,2	1,7	6,7	2,2	9,7	2,9	-0,1	9,2
Import, rata creşterii,%	-10,3	3,7	9,8	5	27,8	11,3	-1	26,8	-0,7	13,8
Export/GDP,%	49,2	22,9	38,8	29,0	18,2	23,0	20,4	47,0	44,1	32,6

	Bulgaria	Croaţia	Rep. Cehă	Ungaria	Polonia	România	Fed. Rusă	Rep. Slovacă	Slovenia	Ucraina
Import/GDP,%	51,0	39,5	49,1	35,8	27,6	32,5	10,8	59,2	50,0	40,0
Deschiderea spre exterior	76,0	65,4	97,7	65,6	51,7	55,0	38,9	114,8	94,6	86,3
Datoria externă brută, mil. USD	10229	3661	16549	31660	43957	5459	120500	5827	2970	8217
Datoria externă/PIB,%	78,0	19,5	32,6	70,9	36,9	15,4	35,1	33,5	15,8	22,2
Datoria externă/locuitor, în USD	1220	784	1603	3100	1139	241	814	1086	1492	160
1997										
Export, rata creşterii,%	0,5	-7,6	4	21,8	5,4	4,3	-2,1	-0,4	0,8	-0,7
Import, rata creşterii,%	-3,7	16,9	-1,9	17,1	13,9	-1,4	14,5	-7,7	-0,7	-2,8
Export/GDP,%	48,2	21,6	43,8	42,6	19,0	24,2	19,1	45,2	46,0	28,7
Import/GDP,%	47,9	47,1	52,2	47,3	31,2	32,4	11,8	52,6	51,4	34,5
Deschiderea spre exterior	96,1	68,7	96,0	90,0	50,2	56,6	30,8	97,8	97,4	63,1
Datoria externă brută, mil. USD	9757	6662	21352	23747	38496	8399	130800	9900	4176	9555
Datoria externă/PIB,%	95,6	34,5	41,0	53,0	28,4	24,1	29,1	50,9	22,9	19,2
Datoria externă/locuitor, în USD	1178	1471	2073	2343	996	373	889	1838	2104	189

	Bulgaria	Croaţia	Rep. Cehă	Ungaria	Macedonia	Polonia	România	Fed. Rusă	Rep. Slovacă	Slovenia	Ucraina	Jugoslavia
1998												
Export, rata creşterii ,%	-12,1	10,4	16,5	21,1	7,3	10,3	-0,3	-14,8	11,9	8,6	-10,1	6,7
Import, rata creşterii,%	2,6	-7,2	5,6	21,8	9	10,8	6,3	-18,4	12,3	8,6	-13,2	0,9
Export/GDP,%	35,1	21,0	46,3	48,9	37,4	17,8	19,9	27,0	50,3	46,1	30,4	15,3
Import/GDP,%	40,9	38,8	50,6	54,6	54,7	29,4	28,4	20,9	61,4	51,5	35,3	25,9

	Bul-garia	Croa-ţia	Rep. Cehă	Unga-ria	Mace-donia	Polo-nia	Româ-nia	Fed. Rusă	Rep. Slova-că	Slove-nia	Ucrai-na	Jugos-lavia
Deschiderea spre exterior	76,0	59,8	96,9	103,6	92,1	47,3	48,4	47,9	111,7	97,6	65,8	41,2
Datoria externă brută, mil. EUR	8806	8216	20869	23381	1199	50708	8484	124277	10199	4213	9842	9856
Datoria externă/PIB,%	80,5	42,6	41,1	55,9	38,4	35,9	22,8	50,2	53,8	24,1	26,6	59,7
Datoria externă/locuitor, în EUR	1070	1825	2028	2317	597	1311	377	847	1891	2129	196	927
1999												
Export, rata creşterii ,%	-0,4	-0,5	4,8	14,7	-4,6	2,3	7,5	6,1	0,6	-0,2	-3,8	-44,0
Import, rata creşterii,%	16,4	-2,0	2,7	14,9	-2,6	3,9	-7,8	-28,5	-8,7	5,4	-15,3	-26,4
Export/GDP,%	42,40	49,01	48,15	52,12	34,67	17,68	24,08	39,14	51,96	42,65	36,56	9,82
Import/GDP,%	58,37	89,14	51,56	58,33	51,68	29,65	29,44	29,79	30,79	31,79	32,79	33,79
Deschiderea spre exterior	76,20	60,29	99,71	110,45	86,34	47,33	53,52	59,56	109,47	92,97	73,96	31,57
Datoria externă brută, mil. EUR	10158	9827	22756	29202	1431,9	64593	9086	158073	10470	5375	12381	12443
Datoria externă/PIB,%	87,2	52,2	44,5	64,8	44,4	44,4	27,5	87,2	56,7	28,5	41,7	87,8
Datoria externă/locuitor, în EUR	1240	2158	2214	2908	710	1671	405	1083	1939	2704	249	1487
2000												
Export, rata creşterii ,%	40,3	18,9	27,8	30	27,8	33,6	40,8	60,9	34,1	18,3	45,3	34
Import, rata creşterii,%	37,6	16,8	32,2	32,6	35,5	23,1	45	31,2	30,5	16	36	30,4
Export/GDP,%	40,3	23,4	57,2	61,7	40,0	20,1	28,1	42,1	61,8	48,3	45,9	17,2
Import/GDP,%	54,3	41,6	63,4	70,4	63,2	31,1	35,4	17,9	66,6	55,9	43,9	37,1
Deschiderea spre exterior	94,6	65,0	120,6	132,1	103,1	51,2	63,5	60,0	128,4	104,2	89,8	54,3
Datoria externă brută, mil. EUR	11138	11690	23134	33054	1543,7	73292	11071	155293	11284	6681	11123	12359
Datoria externă/PIB,%	85,6	56,7	42,0	66,8	43,2	42,9	27,7	57,2	54,2	33,9	32,3	114,2
Datoria externă/locuitor, în EUR	1367	2578	2253	3304	760	1896	494	1072	2089	3357	226	1475

Sursa: "Countries in Transition 1998", WIIW, Handbook of Statistics*, 1998, p. 48-63;*
"Countries in Transition 2000", WIIW, Handbook of Statistics*, 2000, p. 12-35.*

Notă: Pentru intervalul 1990-1997, datele utilizate sunt exprimate în USD, din 1998 sunt exprimate în euro, cf. metodologiei WIIW.

Anexa nr. 3a

Comerţul exterior cu bunuri al economiilor în tranziţie, în perioada 1995-2001

	Comerţul exterior, mld. dolari	Comerţul exterior pe cap de locuitor, dolari	Rata de creştere a exporturilor, %	Rata medie anuală de reştere a exporturilor, %	Rata de creştere a importurilor, %	Rata medie anuală de creştere a importurilor, %
	2001	2001	2001	1995-2001	2001	1995-2001
Economiile în tranziţie	553,1	804	5,3	10,2	10,7	9,5
Fed. Rusă	157,0	1084	-2,3	8,5	19,8	3,8
Polonia	86,4	2235	14,0	7,9	2,7	9,6
Rep. Cehă	69,9	6807	15,2	7,8	13,6	6,4
Ungaria	64,2	6433	8,6	15,5	5,0	13,9
Ucraina	32,0	653	11,6	18,3	13,0	20,1
Rep. Slovacă	27,4	5065	6,4	6,7	15,6	9,1
România	26,9	1202	9,8	6,3	19,1	7,1
Belarus	15,6	1561	2,7	32,1	-6,9	29,6
Kazahstan	15,0	1013	-5,4	25,7	26,0	33,7
Bulgaria	12,3	1519	5,8	-0,8	11,3	4,2
Lituania	10,9	2944	20,3	23,2	15,1	21,0
Estonia	7,6	5631	4,3	19,2	1,1	13,9
Uzbekistan	6,1	242	5,7	9,1	-10,7	8,6
Letonia	5,5	2358	7,2	19,3	9,9	21,1
Turkmenistan	4,7	891	4,6	18,6	17,9	22,9
Azerbaidjan	4,0	492	32,7	37,7	20,5	19,9
Albania	1,6	471	17,3	7,3	21,8	8,6
Rep. Moldova	1,5	343	21,4	13,6	15,5	22,9
Tadjikistan	1,3	217	-17,2	5,6	2,2	13,7
Armenia	1,2	318	13,3	22,6	-1,7	17,0
Georgia	1,0	205	4,5	35,8	5,4	19,9
Rep. Kirghiză	0,9	189	-5,9	23,3	-16,2	19,5

Sursa: Statisticile OMC, 2003.

Anexa nr. 4

Exportul de produse manufacturate, în perioada 1990-2001

Ţări	Volum valoric, (mld. dolari)					Ponderea în exporturile totale, %	
	1990	1995	1999	2000	2001	1990	2001 a
Total mondial	2391,00	3702,00	4260,00	4685,00	4477,00	70,4	74,8
Belarus	-	...	4,43	4,88	...	-	66,5
Bulgaria	...	3,10	2,39	2,82	3,15	…	61,6
Croa'ia	-	3,42	3,24	3,21	3,41	-	73,2
Republica Cehă b	-	17,73	23,09	25,55	29,77	-	89,1
Estonia	-	1,18	1,77	2,48	2,55	-	77,1
Uniunea Europeană (15)	1203,33	1667,64	1846,03	1901,18	1881,91	79,8	82,2
Intraexport	771,74	1027,52	1147,34	1154,71	1121,53	78,8	79,1
Extraexport	431,60	640,12	698,69	746,47	760,38	81,6	87,2
Ungaria b	6,28	8,70	21,58	24,49	26,39	62,8	86,5
Lituania	-	1,56	1,96	2,29	2,68	-	58,4
Norvegia	11,13	13,67	14,39	13,27	13,60	32,7	23,5
Polonia	8,47	16,27	21,54	25,32	29,09	59,1	80,6
România	3,60	6,12	6,65	7,95	8,99	72,6	79,0
Federaţia Rusă d	-	21,68	20,27	25,42	25,18	-	24,4
Republica Slovacă	-	6,98	8,69	9,92	10,58	-	83,7
Slovenia	-	7,44	7,71	7,83	7,78	-	84,1
Elveţia	59,59	76,10	74,07	73,88	75,81	93,4	92,4
Turcia	8,78	16,04	21,02	22,31	25,23	67,7	80,9
Ucraina d	-	...	7,39	9,38	...	-	64,3
Statele Unite	290,49	450,28	575,33	648,91	602,37	73,8	82,4

a) Anul cel mai apropiat; b) Un volum semnificativ al exporturilor provin din zonele economice libere; c) Include un volum semnificativ de pietre preţioase, ca, de exemplu, cazul Indiei, cu o pondere de 22% a exporturilor de pietre preţioase în totalul exporturilor, al Israelului, cu o pondere de 32%, sau al Africii de Sud, cu 13%; d) Include estimări ale Secretariatului OMC.

Anexa nr. 5

Exportul de produse agricole, în perioada 1990-2001

	Volum valoric, mil. dolari					Ponderea în totalul exporturilor de mărfuri ale ţării respective, %	
	1990	**1995**	**1999**	**2000**	**2001**	**1990**	**2001 a**
Total mondial	414610	583000	547960	552240	547460	12,2	9,1
Bulgaria	...	1304	736	605	600	...	11,8
Republica Cehă	-	2072	1773	1901	1942	-	5,8
Uniunea Europeană (15)	175847	238990	227014	218592	213533	11,7	9,3
Intraexport	130571	174404	167995	159636	155728	13,3	11,0
Extraexport	45276	64586	59019	58956	57805	8,6	6,6
Ungaria	2558	3054	2502	2445	2747	25,6	9,0
Islanda	1274	1371	1411	1257	1306	80,0	65,6
Norvegia	3077	4120	4560	4244	4084	9,0	7,1
Polonia	2268	3036	3022	3050	3392	15,8	9,4
România	184	783	885	828	916	3,7	8,0
Federaţia Rusă b	-	3534	6251	7467	8174	-	7,9
Elveţia	2244	3032	2563	2571	2496	3,5	3,0
Turcia	3300	4541	4442	3828	4318	25,5	13,8
Statele Unite	59404	80435	65941	71408	70017	15,1	9,6

a) An apropiat; b) Include estimări ale Secretariatului OMC.
Sursa: Statisticile OMC, 2003.

Anexa nr. 6

Evoluţia exporturilor de confecţii, în perioada 1990-2001

	Volum valoric, mil. dolari					Ponderea în exporturile totale, %	
	1990	**1995**	**1999**	**2000**	**2001**	**1990**	**2001 a**
Total mondial	108100	158300	184600	196780	195030	3,2	3,3
Bulgaria	...	236	569	698	793	...	15,5
Croaţia	-	673	524	469	490	-	10,5
Republica Cehă	-	515	671	634	652	-	2,0
Uniunea Europeană (15)	40782	48458	50228	47421	47088	2,7	2,1
Intraexport	29444	33518	35611	32733	31335	3,0	2,2
Extraexport	11338	14940	14617	14688	15753	2,1	1,8
Ungaria	375	1032	1311	1221	1342	3,8	4,4
Lituania	-	205	454	482	523	-	11,4
Polonia	384	2304	2201	1884	1949	2,7	5,4
România	363	1360	2040	2328	2774	7,3	24,4
Federaţia Rusă d	-	240	352	246	250	-	0,2
Republica Slovacă	-	257	536	516	573	-	4,5
Slovenia	-	659	461	390	351	-	3,8
Turcia	3331	6119	6516	6533	6627	25,7	21,2
Ucraina c	-	...	514	570	...	-	3,9
Statele Unite	2565	6651	8269	8629	7012	0,7	1,0

a) Anul cel mai apropiat; b) Include un volum semnificativ al exporturilor provenind din zonele economice libere; c) Include estimări ale Secretariatului OMC.

Anexa nr. 7.

Exporturile de produse textile, în perioada 1990-2001

	Milioane dolari					*Procente*	
	Volum valoric					**Ponderea în totalul exporturilor totale**	
	1990	**1995**	**1999**	**2000**	**2001**	**1990**	**2001 a**
Total mondial	104330	151580	146230	154740	146980	3,1	2,5
Belarus	-	...	345	410	...	-	5,6
Bulgaria	...	173	120	121	137	…	2,7
Croaţia	-	124	82	87	85	-	1,8
Republica Cehă	-	1323	1098	1218	1327	-	4,0
Uniunea Europeană (15)	50795	62198	55365	52923	50542	3,4	2,2
Intraexport	35672	40218	33912	31246	28545	3,6	2,0
Extraexport	15123	21980	21453	21677	21997	2,9	2,5
Ungaria b	249	286	366	371	408	2,5	1,3
Letonia	-	119	107	105	118	-	5,9
Lituania	-	163	221	212	208	-	4,5
Polonia	284	512	727	769	796	2,0	2,2
România	125	178	165	196	232	2,5	2,0
Federaţia Rusă c	-	374	390	495	454	-	0,4
Republica Slovacă	-	375	374	319	341	-	2,7
Slovenia	-	322	286	286	365	-	3,9
Statele Unite	5039	7372	9510	10961	10491	1,3	1,4

a) Anul apropiat; b) Include exporturi semnificative din zonele de comerţ/procesare libere; c) Include estimări ale Secretariatului OMC.

Sursa: Statisticile OMC, 2003.

Anexa nr. 8

Evoluţia comerţului exterior

mil. dolari

E = export; I = import; S = sold		2000	2001	2002	Diferenţa 2002-2001	2002/2001 (%)	2002/2000 (%)
T O T A L	E	10366,5	11385,0	13868,8	2483,8	121,8	133,8
	%		109,8	121,8			
	I	13054,5	15551,6	17856,7	2305,1	114,8	136,8
	%		119,1	114,8			
	S	-2688,0	-4166,6	-3987,8	178,8		
	E/I	79,4	73,2	77,7			
1. Produse agroalimentare	E	338,5	433,3	434,4	1,0	100,2	128,3
	I	932,0	1206,8	1174,4	-32,4	97,3	126,0
	S	-593,5	-773,4	-740,0	33,4		
2. Produse minerale	E	821,8	784,4	1176,9	392,6	150,0	143,2
	I	1892,9	2236,7	2277,6	41,0	101,8	120,3
	S	-1071,1	-1452,3	-1100,7	351,6		
3. Produse ale industriei chimice	E	747,9	734,1	840,5	106,4	114,5	112,4
	I	1658,6	1976,2	2481,3	505,2	125,6	149,6
	S	-910,8	-1242,1	-1640,9	-398,8		
4. Produse ale industriei uşoare	E	3393,7	4104,2	4848,8	744,5	118,1	142,9
	I	2715,6	3263,0	3839,7	576,7	117,7	141,4
	S	678,1	841,3	1009,1	167,8		
5. Produse din lemn, inclusiv mobilier	E	1119,1	1167,4	1403,9	236,5	120,3	125,4
	I	489,0	583,2	730,1	146,9	125,2	149,3
	S	630,1	584,2	673,8	89,6		
din care: cap. 94. Mobilier	E	474,2	532,6	654,4	121,8	122,9	138,0
	I	115,1	128,1	162,6	34,5	126,9	141,2
	S	359,0	404,5	491,9	87,4		

E = export; I = import; S = sold		2000	2001	2002	Diferenţa 2002-2001	2002/2001 (%)	2002/2000 (%)
6. Articole din piatră, ciment, sticlă	E	161,3	172,4	200,1	27,7	116,0	124,1
	I	179,2	230,4	291,5	61,0	126,5	162,7
	S	-17,9	-58,0	-91,4	-33,4		
7. Metale comune şi articole	E	1657,9	1515,9	1788,9	273,0	118,0	107,9
	I	890,9	1138,2	1321,4	183,2	116,1	148,3
	S	767,0	377,7	467,5	89,8		
8. Produse ale industriei constructoare de maşini	E	2001,3	2337,6	3023,3	685,7	129,3	151,1
	I	4116,6	4731,6	5541,3	809,7	117,1	134,6
	S	-2115,3	-2393,9	-2518,0	-124,0		
din care:							
Maşini şi aparate mecanice şi electrice	E	1450,9	1679,6	2171,8	492,2	129,3	149,7
	I	3215,5	3527,1	4091,5	564,4	116,0	127,2
	S	-1764,6	-1847,5	-1919,7	-72,2		
Mijloace de transport	E	509,2	597,7	787,1	189,4	131,7	154,6
	I	551,6	798,6	1017,0	218,4	127,3	184,4
	S	-42,4	-201,0	-229,9	-29,0		
Instrumente şi AMC	E	41,2	60,4	64,4	4,0	106,7	156,4
	I	349,5	405,9	432,8	26,9	106,6	123,8
	S	-308,3	-345,5	-368,4	-22,9		

Anexa nr. 9

Principalele produse exportate

Nr. crt.	Cod produs	Denumire	2001			2002		
			Cantitate mii tone	Valoare mil. dolari	Pondere %	Cantitate mii tone	Valoare mil. dolari	Pondere %
		TOTAL EXPORT		**11385,0**	**100,0**		**13868,8**	**100,0**
1	85443090	*Alte seturi de fise*	22,8	221,4	1,9	30,7	390,1	2,8
2	27100066	Motorină destinată altor utilizări, sub 0,05% sulf	388,6	80,9	0,7	1888,1	384,9	2,8
3	27100029	Benzine cu cifra octanică cuprinsă între 95 şi 98	289,1	62,6	0,5	1479,3	358,2	2,6
4	64061011	Feţe încălţăminte din piele naturală	14,2	281,2	2,5	14,3	327,0	2,4
5	94036090	Alt mobilier din lemn	141,0	189,3	1,7	137,2	217,1	1,6
7	62052000	Cămăşi din bumbac	7,0	137,2	1,2	9,0	192,5	1,4
8	85299072	Subans. el. pt. ap. radiotelegraf., radiotelef., televiz.	0,1	23,4	0,2	0,1	187,4	1,4
9	44071091	Lemn tăiat de molid	740,0	154,1	1,4	873,2	182,3	1,3
10	62064000	Bluze din fibre sintetice sau artificiale	8,3	132,0	1,2	10,2	179,1	1,3
11	72044910	Deşeuri fragmentate	1555,2	114,8	1,0	1938,8	168,5	1,2
12	62046318	Alţi pantaloni din fibre sintetice	9,9	136,7	1,2	11,3	159,2	1,1
13	94036010	Mobilier din lemn, utilizat în sufragerie, livinguri	86,2	123,9	1,1	93,5	156,7	1,1
14	89019010	Nave de transport pentru navigaţia maritimă	114,3	57,9	0,5	81,5	137,8	1,0
15	64039996	Alţi papuci pentru bărbaţi	8,1	83,9	0,7	11,8	134,3	1,0
16	62034235	Alţi pantaloni	6,9	110,6	1,0	7,0	134,2	1,0
17	72083990	Alte lamin. în rulouri, simplu lamin. la cald, < 3mm	319,0	60,4	0,5	600,1	134,0	1,0
18	44079200	Cherestea de fag (Fagus spp.)	353,0	126,9	1,1	381,2	129,3	0,9
19	62046239	Alţi pantaloni	5,3	106,0	0,9	6,8	123,9	0,9
20	87082990	Alte accesorii de caroserii	4,4	65,7	0,6	6,0	116,9	0,8

Anexa nr. 10

Principalele produse importate

Nr. crt.	Cod produs	Denumire	2001			2002		
			Cantitate mii tone	Valoare mil. dolari	Pondere %	Cantitate mii tone	Valoare mil. dolari	Pondere %
		TOTAL IMPORT		**15551,6**	**100,0**		**17856,7**	**100,0**
1	27090090	Alte uleiuri petroliere (ţiţei)	5543,6	954,2	6,1	5710,3	1068,9	6,0
2	27112100	Gaz natural	108,9	351,3	2,3	145,6	411,5	2,3
3	30049019	Alte med. care conţin iod sau compuşi	5,7	215,2	1,4	6,9	298,5	1,7
4	27011210	Huilă de cocs	1879,2	115,3	0,7	3377,6	163,1	0,9
5	62179000	Părţi	8,9	108,0	0,7	9,7	135,1	0,8
6	39269099	Alte articole din mat. plastic, alte materiale	16,2	93,9	0,6	19,3	119,9	0,7
7	85252091	Aparate pentru radiotelefonie celulară (telefoane mob.)	0,6	67,8	0,4	0,6	112,6	0,6
8	27100077	Păcură cu un conţinut de sulf între 2-2,8%	1947,2	249,5	1,6	916,5	99,0	0,6
9	87033219	Alte vehicule cu capacit. cilindr. între 1500-2500cm^3	7,2	60,5	0,4	10,4	96,6	0,5
10	61179000	Părţi de accesorii tricotate sau croşetate	4,1	61,8	0,4	5,0	95,4	0,5
11	85421354	Alte memorii	0,0	6,2	0,0	0,0	95,3	0,5
12	26011100	Minereu de fier şi concentrat de fier neaglomerat	2001,9	56,7	0,4	4102,6	92,3	0,5
13	85472000	Piese izolante din material plastic	2,4	58,9	0,4	3,3	88,9	0,5
14	41043910	Piei şagrinate despicate de bovine	9,8	191,5	1,2	3,8	86,1	0,5
15	41041099	Alte piei altfel preparate	0,8	12,7	0,1	3,1	84,6	0,5
16	84031090	Cazane din alte materiale	9,2	55,8	0,4	11,1	80,3	0,4
17	17011110	Zahăr brut destinat rafinării	506,5	124,8	0,8	405,1	79,4	0,4
18	41042900	Alte piei de bovine simplu tăbăcite	1,2	20,5	0,1	3,8	79,0	0,4
19	87012010	Tractoare rutiere noi	13,8	107,0	0,7	10,4	77,9	0,4
20	85369010	Conexiuni şi elemente de contact ptr. fire şi cabluri	2,3	51,6	0,3	3,7	72,5	0,4

Anexa nr. 11

Evoluţia comerţului exterior al României, pe marile categorii economice (MCE)

Cod MCE	Procente în total	Export FOB			Import CIF		
		1999	2000	2001	1999	2000	2001
	Total	100	100	100	100	100	100
1	Alimente şi băuturi	4,6	2,7	3,2	5,6	5,5	5,9
11	Produse de bază (primare)	3,7	1,9	2,4	1,7	1,7	1,9
111	în principal destinate pentru industrie	3,1	1,5	1,8	0,8	1,0	1,2
112	în principal destinate pentru consumul casnic	0,6	0,4	0,5	0,9	0,8	0,6
12	Produse prelucrate	0,9	0,7	0,9	4,0	3,7	4,1
121	în principal destinate pentru industrie	0,1	0,1	0,1	1,0	1,3	1,4
122	în principal destinate pentru consumul casnic	0,8	0,6	0,8	3,0	2,4	2,7
2	Aprovizionări industriale nespecificate în altă parte	33,1	34,2	31,3	43,6	41,2	40,9
21	produse de bază (primare)	3,5	4,4	2,5	3,7	3,8	3,2
22	produse prelucrate	29,6	29,8	28,8	39,9	37,4	37,7
3	Combustibili şi lubrifianţi	4,8	7,1	6,2	9,9	12,0	12,5
31	produse de bază (primare)	*)	*)	*)	7,5	9,8	9,6
32	produse prelucrate	4,8	7,1	6,2	2,4	2,2	2,9
321	carburanţi pentru motoare	2,1	2,9	2,0	0,1	0,0	0,0
322	alţi carburanţi	2,7	4,2	4,2	2,2	2,2	2,9
4	Bunuri de capital (exclusiv echipamentul de transport) şi părţi şi accesorii	8,9	11,5	11,7	22,4	24,0	22,2
41	bunuri de capital (exclusiv materiale de transport)	3,5	4,7	5,5	14,7	13,6	14,2
42	subansamble, piese şi accesorii	5,4	6,8	6,1	7,7	10,3	8,0

Cod MCE	Procente în total	Export FOB			Import CIF		
		1999	2000	2001	1999	2000	2001
5	Echipament de transport şi părţi şi accesorii	6,6	5,9	5,9	5,0	5,3	6,0
51	automobile pentru transportul persoanelor	0,1	0,4	0,6	0,8	0,9	1,4
52	alte materiale de transport	3,2	2,8	2,7	1,9	2,2	2,4
521	destinate pentru industrie	3,1	2,8	2,7	1,8	2,1	2,3
522	nedestinate pentru industrie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
53	subansamble, piese şi accesorii	3,3	2,7	2,6	2,4	2,3	2,2
6	Bunuri de consum nespecificate în altă parte	41,3	38,3	41,5	12,6	11,7	12,2
61	durabile	5,5	4,9	4,8	1,7	1,8	1,9
62	semidurabile	30,4	28,2	31,1	4,0	3,6	3,7
63	nedurabile	5,4	5,3	5,6	6,9	6,3	6,6
7	Bunuri nespecificate în altă parte	0,7	0,3	0,2	0,8	0,4	0,3

Sursa: Anuarele de comerţ exterior ale României 2000-2002, Institutul Naţional de Statistică, Bucureşti.

Anexa nr. 12

Evoluţia comerţului exterior al României în intervalul 1993-2001, pe principalele secţiuni

Export, import, sold	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Export total - milioane dolari	4892	6151	7910	8084	8431	8302	8487	10367
Import total- milioane dolari	6522	7109	10278	11435	11280	11838	10557	13055
Sold - milioane dolari	-1630	-958	-2368	-3351	-2849	-3536	-2070	-2688
0. Alimente şi animale vii								
Export -% în total	4,78	5,06	5,06	6,91	4,57	3,20	3,42	2,36
Import -% în total	12,13	7,50	7,26	5,75	4,71	6,71	5,68	5,45
Sold - milioane dolari	-557	-222	-346	-99	-146	-528	-310	-466
1. Băuturi şi tutun								
Export -% în total	0,35	0,39	0,39	0,68	0,68	0,53	0,32	0,22
Import -% în total	1,67	0,97	0,93	1,01	0,88	0,96	1,29	1,12
Sold - milioane dolari	-92	-45	-65	-60	-42	-70	-109	-123
2. Materiale crude necomestibile								
Export -% în total	4,03	4,52	3,77	3,86	4,67	6,03	8,57	9,07
Import -% în total	6,19	5,77	5,26	5,33	4,68	4,18	3,67	4,28
Sold - milioane dolari	-207	-132	-243	-298	-134	6	340	381
3. Combustibili minerali, lubrifianţi								
Export -% în total	9,98	9,97	7,94	7,37	6,14	4,73	4,88	7,17
Import -% în total	25,79	23,62	21,36	20,90	18,89	12,09	9,96	12,13
Sold - milioane dolari	-1194	-1066	-1567	-1794	-1613	-1038	-637	-840
4. Uleiuri, grăsimi şi ceruri								
Export -% în total	1,29	0,78	1,04	0,88	1,53	0,86	0,64	0,19
Import -% în total	0,21	0,28	0,18	0,16	0,27	0,40	0,24	0,26
Sold - milioane dolari	49	28	64	53	98	24	29	-14
5. Produse chimice şi produse derivate nespecificate								
Export -% în total	8,01	9,59	10,75	9,83	7,78	5,28	4,95	5,84
Import -% în total	9,05	9,09	10,56	10,01	9,67	10,21	10,99	9,97
Sold - milioane dolari	-198	-56	-235	-350	-435	-771	-740	-696

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
6. Mărfuri manufacturate clasificate mai ales după materia primă								
Export -% în total	27,37	24,27	25,88	22,77	25,56	25,44	20,51	19,53
Import -% în total	15,72	18,53	19,83	21,34	23,09	25,98	28,57	26,75
Sold	314	176	9	-599	-449	-964	-1275	-1467
7. Maşini şi echipamente pentru transport								
Export -% în total	17,09	14,31	13,12	13,62	14,00	14,55	16,64	18,79
Import -% în total	22,29	25,31	24,76	25,60	26,53	27,29	27,43	29,17
Sold	-618	-919	-1507	-1826	-1813	-2023	-1484	-1860
8. Articole manufacturate diverse								
Export -% în total	27,00	30,61	31,74	33,86	34,91	39,30	39,96	36,71
Import -% în total	6,64	8,31	8,94	8,74	9,97	10,96	12,09	10,88
Sold	888	1312	1592	1738	1818	1965	2115	2386
9. Mărfuri şi tranzacţii neclasificate								
Export -% în total	0,10	0,31	0,32	0,21	0,17	0,07	0,13	0,12
Import -% în total	0,31	0,25	0,92	1,16	1,30	1,21	0,09	0,01
Sold	-15	1	-70	-116	-133	-137	1	11

Notă: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarul de comerţ exterior al României *pentru anii 1997,1998, 2002, INS.*

Anexa nr. 13

Evoluţia structurală a exporturilor româneşti pe grupe de mărfuri, conform Nomenclatorului combinat (NC)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
I	Animale vii şi produse de origine animală	0,40	3,55	4,34	3,56	3,82	2,33	2,11	2,85	1,38	1,37	1,22	1,15	1,05
1	Animale vii	0,30	1,51	1,78	1,23	1,50	1,19	0,99	1,13	0,79	0,98	0,95	0,88	0,78
2	Carne	0,07	1,53	1,95	2,02	2,03	0,86	0,81	1,35	0,25	0,07			0,05
3	Peşte, crustacee, moluşte	0,00	0,02	0,09	0,07	0,09	0,05	0,04	0,04	0,12	0,11			
4	Lapte şi produse din lapte	0,02	0,19	0,28	0,15	0,14	0,14	0,18	0,26	0,15	0,14	0,14	0,15	0,00
5	Alte produse de origine animală	0,02	0,29	0,21	0,09	0,07	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,05	0,00
II	Produse vegetale	0,66	1,68	1,17	1,27	1,12	2,87	5,06	2,35	2,66	2,95	1,15	1,59	1,28
6	Plante vii, produse floricole	0,19												
7	Legume	0,14	0,34	0,30	0,44	0,44	0,37	0,35	0,34	0,29	0,28	0,17	0,32	0,25
8	Fructe	0,23	0,67	0,42	0,44	0,35	0,34	0,37	0,40	0,32	0,25	0,20	0,23	0,18
9	Cafea, ceai, mate, condimente				0,07									
10	Cereale	0,00	0,29	0,07	0,09	0,14	1,93	3,87	1,27	1,28	1,11	0,33	0,59	0,55
11	Produse de morărit, mălai,. amidon							0,26						
12	Seminţe	0,09	0,31	0,26	0,18	0,12	0,12	0,15	0,24	0,67	1,23	0,39	0,42	0,27
III	Grăsimi şi uleiuri	0,00	0,14	0,19	1,38	0,84	1,12	0,95	1,80	1,03	0,64	0,20	0,22	0,07
15	Grăsimi şi uleiuri animale şi vegetale	0,00	0,14	0,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun	0,37	0,89	1,13	1,03	1,19	0,99	1,46	1,52	1,33	0,75	0,69	0,85	0,74
16	Produse din carne, peşte, crustacee	0,05	0,29	0,35	0,29	0,24	0,14	0,07	0,06	0,03	0,06	0,11	0,13	0,06
17	Zahăr şi produse zaharoase													
18	Cacao şi preparate din cacao													
19	Preparate dincereale, făină, amidon												0,09	
20	Preparate din legume, fructe, sâmburi	0,05	0,14	0,19	0,29	0,31	0,22	0,28	0,21	0,18	0,08	0,10	0,09	
21	Produse alimentare diverse													
22	Băuturi alcoolice şi nealcoolice, oţeturi	0,21	0,38	0,38	0,37	0,44	0,43	0,77	0,84	0,66	0,31	0,20	0,21	0,21
23	Reziduri, deşeuri ind. alim. nutreţuri	0,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,15	0,28	0,32	0,31	0,19	0,17	0,19	0,12
24	Tutun prelucrat şi înlocuitori	0,03	0,05	0,12	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,03	0,01	0,03	0,09	0,00

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
V	Produse minerale	19,77	14,89	13,41	12,60	12,47	10,03	9,36	9,14	7,44	5,91	7,93	6,89	8,49
25	Sare, sulf, pământuri şi pietre	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Ipsos, var şi ciment	1,50	1,99	1,88	1,62	1,27	1,28	1,28	1,65	1,47	0,81	0,53	0,44	0,36
26	Minereuri, zgură şi cenuşă	0,03	0,07	0,00	0,26	0,49	0,14	0,01	0,07	0,21	0,22	0,23	0,24	0,21
27	Combustibili, uleiuri şi ceruri minerale, materii bituminoase	18,24	12,81	11,52	10,72	10,70	8,61	8,06	7,42	5,76	4,88	7,17	6,21	7,91
VI	Produse ale industriei chimice	5,26	6,83	9,90	7,55	8,50	9,90	9,32	8,02	4,93	3,85	5,01	4,42	3,47
28	Produse chimice anorganice	1,38	1,44	2,06	1,34	1,29	1,59	1,68	1,80	1,50	1,12	1,37	1,27	0,61
29	Produse chimice organice	0,84	1,18	1,97	1,91	3,06	3,28	15,75	2,78	1,95	1,15	1,64	1,13	1,10
30	Produse farmaceutice	0,31	0,31	0,14	0,18	0,16	0,12	0,12	0,16	0,13	0,08	0,12	0,09	0,10
31	Îngrăşăminte	1,93	3,45	4,95	3,69	3,63	4,61	4,81	2,58	0,70	0,99	1,42	1,48	1,04
32	Tananţi, coloranţi, vopsele, chit, cerneluri	0,38	0,22	0,07		0,05			0,09	0,12	0,06			
33	Produse de parfumerie şi cosmetice								0,07	0,10	0,09	0,08	0,09	
34	Săpunuri, preparate pentru spălat şi lubrefiante, ceară dentară, paste de modelat							0,07	0,23	0,21	0,18	0,22	0,15	
35	Substanţe albuminoide, amidon, cleiuri, enzime					0,05								
36	Explozivi, articole pirotehnice, materii inflamabile													
37	Produse foto sau cinematografice													
38	Diverse produse chimice	0,40	0,17	0,52	0,26	0,17	0,18	0,23	0,26	0,19	0,16	0,11	0,14	0,13
VII	Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea	1,85	1,29	1,99	1,80	2,50	2,77	2,61	2,66	2,55	2,14	2,22	2,03	2,59
39	Materiale plastice şi articole din plastic	0,91	1,08	1,62	1,25	1,94	1,95	1,72	1,93	1,79	1,47	1,63	1,39	1,49
40	Cauciuc şi articole din cauciuc	0,44	0,24	0,00	0,55	0,56	0,82	0,89	0,73	0,76	0,67	0,59	0,64	1,10

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
VIII	Piei, blănuri şi produse din acestea	0,63	0,60	0,59	0,79	0,98	0,73	0,72	0,95	0,91	0,77	0,95	1,26	1,25
41	Piei brute şi tăbăcite (altele decât blănurile)	0,02	0,07	0,12	0,29	0,49	0,22	0,22	0,34	0,25	0,27	0,43	0,47	0,00
42	Obiecte din piele	0,40	0,38	0,40	0,40	0,40	0,40	0,42	0,53	0,59	0,46	0,49	0,72	0,00
43	Blănuri şi articole din blănuri	0,21	0,14	0,07	0,09	0,09	0,11	0,08	0,07	0,07	0,04	0,03	0,06	0,00
IX	Lemn, plută, împletituri	3,13	2,76	3,64	3,89	3,88	3,54	4,00	4,84	5,65	5,83	5,44	4,66	4,50
44	Lemn, cărbune şi articole din lemn	2,92	2,40	3,26	3,65	3,70	3,39	3,87	4,73	5,54	5,76	5,39	4,61	4,47
46	Produse din împletituri	0,21	0,36	0,38	0,24	0,17	0,15	0,14	0,11	0,09	0,07			
X	Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea	0,59	0,53	0,40	0,42	0,59	1,17	0,78	0,92	0,67	0,57	0,78	0,92	0,90
47	Pastă din lemn, deşeuri hârtie										0,07	0,16	0,07	
48	Hârtie, carton şi articole din acestea	0,54	0,50	0,38	0,40	0,54	1,10	0,73	0,86	0,63	0,46	0,57	0,71	0,76
49	Cărţi, ziare şi alte produse imprimate	0,07											0,14	
XI	Materiale textile şi articole din acestea	9,99	9,69	10,67	17,24	20,18	21,53	23,43	27,81	31,71	25,89	24,17	26,17	25,31
50	Mătase													
51	Lână	0,17	0,12	0,28	0,26	0,26	0,18	0,15	0,20	0,21	0,13	0,14	0,12	0,00
52	Bumbac	0,66	0,00	0,00	0,37	0,35	0,36	0,27	0,32	0,29	0,14	0,15	0,16	0,16
53	Alte fibre textile vegetale şi hârtie	0,24	0,12	0,07	0,11	0,14	0,14	0,12	0,10	0,07				
54	Filamente sintetice sau artificiale	0,38	0,36	0,63	0,66	0,56	0,66	0,57	0,62	0,48	0,32	0,30	0,28	0,22
55	Filamente sintetice artificiale discontinue	0,54	0,77	1,52	1,47	1,17	1,18	0,84	1,00	0,76	0,42	0,45	0,53	0,52
56	Vată, pâslă, fire speciale, sfoară												0,09	
57	Covoare	0,23	0,26	0,26	0,15	0,10	0,11	0,15	0,17	0,16	0,13	0,14	0,12	
58	Ţesături speciale	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	0,06	0,07	0,07	0,06	
59	Ţesături impregnate cauciucate	0,31												
60	Ţesături tricotate sau croşetate													
61	Articole de îmbrăcăminte tricotate sau croşetate	1,98	1,97	1,97	2,99	3,06	3,09	3,43	4,44	6,00	5,35	5,26	5,88	5,74
62	Articole de îmbrăcăminte altele decât cele tricotate sau croşetate	4,86	4,84	4,88	10,76	14,05	15,29	17,36	20,26	22,65	18,51	16,95	18,15	17,30
63	Alte confecţii textile	0,73	5,56	0,40	0,35	0,44	0,45	0,46	0,62	0,97	0,66	0,60	0,67	0,00

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	2,25	2,09	1,71	3,51	5,43	5,87	6,83	7,80	8,93	8,05	7,61	8,63	8,41
64	Încălţăminte şi părţi ale acesteia	2,25	2,04	1,62	3,38	5,36	5,80	6,76	7,73	8,85	7,99	7,57	8,57	0,00
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest,mică	1,53	1,80	2,04	2,20	1,94	2,08	2,03	2,16	2,30	1,87	1,55	1,51	1,44
68	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică	0,09	0,10	0,09	0,22	0,07	0,05	0,05	0,07	0,09	0,13	0,07	0,09	
69	Produse ceramice	0,35	0,48	0,52	0,61	0,58	0,62	0,68	0,73	0,84	0,74	0,63	0,61	0,56
70	Sticlă şi articole din sticlă	0,92	1,22	1,43	1,36	1,29	1,41	1,30	1,36	1,38	1,00	0,86	0,82	0,78
XIV	Perle, pietre preţioase şi semipreţioase, metale preţ. sau înnobilate, obiecte din acestea, bijuterii fantezie, monede													
XV	Metale comune şi articole din acestea	16,52	15,20	17,21	21,06	18,59	19,71	17,14	22,29	23,22	15,44	15,99	13,32	12,90
72	Fontă, fier şi oţel	9,07	8,32	10,25	14,82	12,57	12,51	9,64	13,13	12,69	7,84	8,35	6,39	7,04
73	Produse din fontă, fier şi oţel	3,13	3,43	3,21	3,18	2,51	3,32	4,00	4,51	5,49	3,39	2,73	3,14	2,87
74	Cupru şi articole din cupru			0,28	0,44	0,45	0,26	0,42	0,49	0,54	0,64	0,82	0,59	
75	Nichel şi art. din nichel													
76	Aluminiu şi art. din aluminiu	4,06	3,05	3,19	2,33	2,74	3,18	2,68	3,62	3,62	3,00	3,37	2,47	2,07
78	Plumb şi art. din plumb							0,05		0,06	0,06	0,09	0,07	0,00
79	Zinc şi art. din zinc						0,08	0,11	0,26	0,26	0,07	0,37	0,37	0,00
80	Cositor şi art. din cositor													
81	Alte metale comune; cernături													
82	Unelte, scule, tacâmuri din metale comune	0,16	0,24	0,09	0,18	0,16	0,25	0,16	0,14	0,43	0,29	0,11	0,11	0,00
83	Articole diverse din metale comune	0,07	0,10	0,00	0,07	0,07	0,08	0,08	0,10	0,12	0,13	0,14	0,17	
XVI	Maşini, aparate şi echipamente electrice	16,48	16,59	11,91	9,64	10,81	9,00	9,10	10,55	11,59	11,41	14,00	14,76	15,66
84	Cazane, turbine, motoare şi părţi ale acestora	13,73	14,44	10,18	7,36	5,88	5,51	5,71	6,94	6,34	6,54	6,12	6,01	5,36
85	Maşini aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrare şi reprodus sunetul şi imagini de televiziune	2,72	2,16	1,74	2,28	3,18	3,48	3,39	3,61	5,25	4,87	7,88	8,75	10,30

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
XVII	Vehicule, aeronave,vase şi													
	echipamente de transport	13,39	11,77	11,12	8,87	6,84	5,87	5,96	6,41	6,26	5,30	4,91	5,25	5,68
86	Vehicule şi echipamente pentru căile ferate şi de comunicaţii	3,43	3,98	2,86	1,89	0,80	0,44	0,95	1,25	1,22	0,66	0,74	0,69	0,00
87	Automobile, tractoare şi alte vehicule terestre	8,72	5,59	5,56	5,60	3,35	3,26	2,66	3,29	2,39	1,68	1,79	2,16	2,57
88	Aeronave, nave spaţiale	0,49	0,41	0,19	0,31	0,47	0,12	0,15	0,27	0,26	0,22	0,19	0,43	
89	Vapoare, nave	0,73	2,30	2,51	1,08	2,22	2,04	2,20	1,60	2,39	2,73	2,18	1,98	
XVIII	Instrumente şi aparate optice, fotogr., cinemat., medico-chirugicale, şi similare, ceasuri, instr. muzicale, părţi şi acces. ale acestora				0,26	0,23	0,27	0,31	0,36	0,54	0,39	0,40	0,53	0,46
90	Instrumente şi aparate optice, foto, cinem. medico-chirurg. şi similare, părţi şi accesorii ale acestora				0,15	0,17	0,19	0,22	0,24	0,43	0,28	0,32	0,46	
91	Ceasornicărie													
92	Instrumente muzicale, părţi şi accesorii ale acestora				0,09	0,07	0,07	0,08	0,10	0,10	0,09	0,08	0,07	
XX	Mobilă, articole de pat, aparate de iluminat, însemne luminoase, articole diverse	7,19	9,69	8,58	8,83	7,61	7,87	7,46	7,53	7,61	5,91	5,14	5,38	5,37
94	Mobilă, articole de pat, aparate de iluminat insemne luminoase, construcţii prefabricate	6,44	8,15	8,42	8,50	7,11	7,30	6,86	6,80	6,94	5,38	4,57	4,67	4,72
95	Jucării, jocuri	0,73	0,10	0,12	0,29	0,47	0,52	0,57	0,67	0,60	0,48	0,51	0,67	0,00
96	Articole diverse						0,1		0,1	0,1		0,1		

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarele de comer- exterior ale României*, 1992-2002 şi* Buletinul statistic lunar *nr. 12/2002, INS, Bucureşti.*

Anexa nr. 14

Evoluţia structurală a importurilor româneşti pe grupe de mărfuri, conform Nomenclatorului combinat (NC)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
I	Animale vii şi produse de origine animală	3,91	0,75	1,43	1,08	1,45	1,30	0,67	0,67	2,09	1,17	1,13	1,80	1,65
1	Animale vii	0,66	0,05	0,07	0,05	0,04	0,12	0,08	0,03	0,08	0,05	0,16	0,37	0,23
2	Carne	2,34	0,18	0,63	0,54	0,85	0,69	0,14	0,23	1,18	0,58	0,57	1,07	1,07
3	Peşte, crustacee, moluşte	0,10	0,02	0,02	0,06	0,18	0,20	0,16	0,16	0,32	0,20	0,13	0,13	0,00
4	Lapte şi produse din lapte	0,81	0,45	0,61	0,40	0,34	0,23	0,24	0,20	0,43	0,26	0,20	0,19	0,00
5	Alte produse de origine animală	0,01	0,05	0,10	0,03	0,04	0,05	0,05	0,06	0,08	0,09	0,07	0,05	0,00
II	Produse vegetale	4,71	6,58	7,13	7,56	2,05	1,55	1,52	1,76	2,28	2,12	2,09	2,15	1,55
6	Plante vii, produse floricole	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,01	0,01	0,02	0,04	0,03	0,03	0,04	0,00
7	Legume	0,32	0,23	1,13	0,16	0,12	0,17	0,11	0,13	0,19	0,13	0,16	0,15	0,15
8	Fructe	0,27	0,59	0,63	0,51	0,47	0,56	0,43	0,49	0,48	0,59	0,46	0,36	0,39
9	Cafea, ceai, mate, condimente	0,48	0,50	0,00	0,24	0,13	0,13	0,20	0,24	0,45	0,61	0,47	0,38	0,00
10	Cereale	2,19	4,37	4,00	6,01	0,73	0,11	0,15	0,43	0,27	0,32	0,44	0,74	0,17
11	Produse de morărit, mălai, amidon	0,07	0,02	0,20	0,16	0,23	0,38	0,19	0,23	0,35	0,23	0,31	0,23	0,00
12	Seminţe	1,38	1,57	0,73	0,45	0,34	0,15	0,40	0,19	0,44	0,17	0,20	0,24	0,31
III	Grăsimi şi uleiuri	0,51	0,25	0,66	0,37	0,48	0,32	0,22	0,34	0,56	0,30	0,27	0,22	0,37
15	Grăsimi şi uleiuri animale şi vegetale	0,51	0,25	0,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun	4,31	6,42	7,39	6,36	5,73	5,84	5,49	4,41	5,28	3,94	3,65	3,59	3,00
16	Produse din carne, peşte, crustacee	0,21	0,20	0,15	0,08	0,12	0,30	0,09	0,21	0,54	0,15	0,14	0,11	0,00
17	Zahăr şi produse zaharoase	1,18	1,68	2,21	1,16	1,26	1,28	1,55	0,89	1,09	0,74	0,87	0,97	0,57
18	Cacao şi preparate din cacao	0,37	0,57	0,55	0,41	0,54	0,40	0,23	0,20	0,22	0,13	0,11	0,12	0,00
19	Preparate din cereale, făină, amidon	0,00	0,11	0,22	0,22	0,32	0,35	0,18	0,18	0,31	0,19	0,17	0,18	0,00
20	Preparate din legume, fructe, sâmburi	0,19	0,41	0,33	0,21	0,25	0,31	0,24	0,31	0,46	0,33	0,29	0,25	0,00
21	Poduse alimentare diverse	0,31	0,37	0,65	0,86	1,08	1,15	1,04	0,88	0,77	0,66	0,56	0,50	0,00
22	Băuturi alcoolice şi nealcoolice, oţeturi	0,22	1,09	1,18	0,92	0,48	0,39	0,28	0,13	0,17	0,15	0,13	0,13	0,14
23	Reziduri, deşeuri ind. alim., nutreţuri	1,50	0,86	0,93	1,37	0,99	0,96	0,90	0,66	0,74	0,45	0,40	0,41	0,00
24	Tutun prelucrat şi înlocuitori	0,33	1,14	0,91	1,13	0,69	0,69	0,97	0,95	0,98	1,14	0,99	0,93	0,78

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
V	Produse minerale	43,26	46,82	33,67	29,79	27,85	24,95	24,40	24,90	16,99	11,86	14,50	14,38	12,75
25	Sare, sulf, pământuri şi pietre, ipsos,var şi ciment	1,53	1,41	1,23	1,10	0,89	0,68	0,69	0,58	0,56	0,46	0,41	0,35	0,32
26	Minereuri, zgură şi cenuşă	2,71	4,46	1,59	1,93	2,41	2,22	2,02	2,29	2,01	1,44	1,96	1,37	1,25
27	Combustibili, uleiuri şi ceruri minerale,materii bituminoase	39,01	40,95	30,86	26,76	24,55	22,05	21,68	22,04	14,41	9,96	12,13	12,67	11,19
VI	Produse chimice	7,27	7,31	6,84	8,13	8,17	9,30	8,95	9,72	10,35	9,24	8,25	7,83	8,41
28	Produse chimice anorganice	0,67	1,19	0,80	0,75	0,73	0,64	0,84	1,08	1,07	0,82	0,89	0,55	0,44
29	Produse chimice organice	0,90	1,94	2,31	2,20	2,02	2,29	1,65	1,73	1,39	1,16	1,15	0,97	1,11
30	Produse farmaceutice	1,40	0,73	0,60	1,43	1,15	1,38	1,43	1,62	2,52	2,50	2,23	2,45	2,84
31	Îngrăşeminte	0,38	0,00	0,03	0,06	0,10	0,09	0,08	0,10	0,16	0,09	0,07	0,10	0,00
32	Tananţi, coloranţi, vopsele, chit, cerneluri	0,73	0,59	0,85	0,99	1,02	1,11	1,13	1,19	1,26	1,04	0,91	0,87	0,93
33	Produse de parfumerie şi cosmetice	0,41	0,30	0,45	0,45	0,53	0,67	0,71	0,81	1,09	0,81	0,76	0,80	0,89
34	Săpunuri, preparate pentru spălat şi lubrifiante, ceară dentară, paste de modelat	0,07	0,45	0,20	0,29	0,61	0,70	0,64	0,56	0,71	0,64	0,57	0,49	0,57
35	Substanţe albuminoide, amidon, cleiuri, enzime	0,09	0,05	0,13	0,16	0,22	0,29	0,33	0,33	0,35	0,33	0,28	0,28	0,00
36	Explozivi, articole pirotehnice materii inflamabile	0,03	0,18	0,07	0,06	0,07								
37	Produse foto sau cinematografice	0,06	0,05	0,07	0,13	0,15	0,19	0,21	0,21	0,24	0,19	0,15	0,15	0,00
38	Diverse produse chimice	2,49	2,03	1,41	1,62	1,56	1,90	1,88	2,08	1,52	1,61	1,24	1,14	1,09
VII	Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea	1,01	1,37	2,99	3,25	3,32	3,92	4,06	4,59	5,16	4,52	4,45	4,87	5,49
39	Materiale plastice şi articole din plastic	0,31	0,62	1,35	1,67	2,13	0,00	2,79	3,36	3,95	3,65	3,58	3,81	4,17
40	Cauciuc şi articole din cauciuc	0,72	0,75	1,64	1,58	1,18	1,19	1,28	1,23	1,21	0,87	0,87	1,06	0,00

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
VIII	Piei, blănuri şi produse din acestea	1,02	0,32	1,26	1,81	2,18	2,12	2,39	2,87	3,08	2,86	2,77	3,27	3,47
41	Piei brute şi tăbăcite (altele decât blănurile)	0,95	0,25	1,13	1,59	2,03	1,99	2,22	2,70	2,87	2,74	2,65	3,11	
42	Obiecte din piele	0,01	0,05	0,07	0,14	0,10	0,09	0,09	0,10	0,13	0,09	0,09	0,13	
43	Blănuri şi articole din blănuri	0,06	0,04	0,08	0,08	0,04	0,04	0,07	0,07	0,08	0,04	0,03	0,04	
IX	Lemn, plută, împletituri	0,83	0,62	0,55	0,48	0,39	0,56	0,47	0,55	0,59	0,64	0,64	0,71	0,83
44	Lemn, cărbune şi articole din lemn	0,00	0,00	0,00	0,45	0,35	0,53	0,44	0,51	0,56	0,63	0,61	0,68	
46	Produse din împletituri	0,80	0,61	0,51										
X	Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea	0,48	0,70	1,51	1,53	1,99	2,36	2,49	2,64	3,13	2,50	2,23	2,22	2,35
47	Pastă din lemn, deşeuri hârtie	0,24	0,21	0,45	0,27	0,18	0,17	0,16	0,10	0,10	0,02	0,02	0,03	0,00
48	Hârtie,carton şi articole din acestea	0,18	0,32	0,86	0,95	1,40	1,74	1,86	2,03	2,54	2,01	1,85	1,90	2,00
49	Cărţi, ziare şi alte produse imprimate	0,07	0,18	0,20	0,30	0,39	0,45	0,46	0,51	0,49	0,47	0,35	0,30	0,00
XI	Materiale textile şi articole din acestea	2,93	4,39	9,35	10,49	12,71	12,14	12,18	16,18	18,38	18,35	16,32	16,08	16,40
50	Mătase	0,00	0,00	0,00	0,06	0,03	0,06	0,05	0,03	0,02	0,02	0,02	0,03	0,00
51	Lână	0,18	2,82	2,09	1,24	1,37	1,45	1,47	2,12	2,26	2,13	1,58	1,50	1,40
52	Bumbac	1,75	2,25	2,28	1,97	2,12	2,27	2,17	2,65	3,00	2,86	3,02	3,17	3,46
53	Alte fibre textile vegetale şi hârtie	0,09	0,14	0,08	0,14	0,31	0,25	0,16	0,21	0,21	0,22	0,18	0,15	0,00
54	Filamente sintetice sau artificiale	0,04	0,14	1,25	1,64	2,10	2,07	1,91	2,44	2,97	2,99	2,56	2,49	2,45
55	Filamente sintetice artificiale discontinue	0,10	0,23	2,16	2,34	2,43	2,37	2,44	3,31	3,72	3,71	3,33	3,05	2,97
56	Vată, pâslă, fire speciale, sfoară	0,00	0,02	0,25	0,41	0,51	0,54	0,61	0,86	0,88	0,81	0,61	0,60	
57	Covoare	0,02	0,04	0,10	0,13	0,10	0,11	0,14	0,30	0,15	0,10	0,11	0,12	
58	Ţesături speciale	0,06	0,14	0,43	0,49	0,56	0,55	0,60	0,75	0,87	0,87	0,75	0,79	
59	Ţesături impregnate cauciucate	0,06	0,11	0,22	0,21	0,32	0,41	0,51	0,67	0,71	0,76	0,70	0,75	
60	Ţesături tricotate sau croşetate	0,00	0,04	0,08	0,16	0,26	0,36	0,43	0,55	0,77	0,90	0,79	0,82	
61	Articole de îmbrăcăminte tricotate sau croşetate	0,22	0,57	0,70	0,73	0,72	0,71	0,47	0,51	0,71	1,12	1,03	1,01	1,02
62	Articole de îmbrăcăminte altele decât cele tricotate sau croşetate	0,06	0,12	0,61	0,80	0,86	0,80	1,06	1,54	1,80	1,44	1,27	1,31	1,35
63	Alte confecţii textile	0,34	0,16	0,00	0,13	0,13	0,18	0,18	0,25	0,31	0,42	0,37	0,28	0,00

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	0,17	0,80	0,70	0,76	0,98	1,06	1,13	1,62	1,99	1,80	1,70	1,63	1,63
64	Încălţăminte şi părţi ale acesteia	0,17	0,80	0,68	0,73	0,94	0,99	1,10	1,58	1,94	1,75	1,67	1,59	0,00
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică	1,25	1,32	0,91	1,00	1,01	1,15	1,32	1,48	1,64	1,46	1,37	1,48	1,63
68	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică	0,34	0,20	0,20	0,30	0,28	0,38	0,44	0,51	0,60	0,50	0,45	0,45	0,00
69	Produse ceramice	0,74	0,94	0,47	0,46	0,45	0,47	0,52	0,57	0,53	0,45	0,46	0,53	0,59
70	Sticlă şi articole din sticlă	0,18	0,20	0,27	0,24	0,28	0,29	0,35	0,40	0,50	0,51	0,46	0,50	0,55
XIV	Perle, pietre preţioase şi semipreţioase, metale preţ. sau înnobilate, obiecte din acestea, bijuterii fantezie, monede				0,40	0,34	0,24	0,18						
XV	Materiale comune şi articole din acestea	5,80	4,33	4,52	4,42	5,14	5,51	6,49	6,93	7,95	6,52	6,82	7,32	7,40
72	Fontă, fier şi oţel	2,58	1,37	1,78	2,05	2,25	2,46	2,82	2,80	3,13	2,11	2,70	2,69	2,68
73	Produse din fontă, fier şi oţel	0,68	1,64	1,08	1,10	1,26	1,22	1,55	2,06	2,37	2,15	1,77	2,01	2,26
74	Cupru şi articole din cupru	0,68	0,34	0,22	0,16	0,16	0,25	0,28	0,21	0,24	0,29	0,47	0,66	0,00
75	Nichel şi art. din nichel	0,49	0,14	0,22	0,08	0,22	0,14	0,15	0,07	0,05	0,04	0,07	0,09	0,00
76	Aluminiu şi art. din aluminiu	0,09	0,09	0,15	0,24	0,32	0,51	0,64	0,69	0,89	0,80	0,76	0,75	0,72
78	Plumb şi art. din plumb	0,11	0,04	0,05	0,03	0,00	0,01	0,00	0,01	0,02	0,04	0,02	0,02	0,00
79	Zinc şi art. din zinc	0,30	0,11	0,17	0,11	0,04	0,04	0,03	0,02	0,10	0,07	0,07	0,08	0,00
80	Cositor şi art. din cositor	0,08	0,05	0,08	0,06	0,06	0,04	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,00
81	Alte metale comune; cernături	0,37	0,00	0,15	0,06	0,16	0,08	0,15	0,08	0,06	0,07	0,04	0,04	0,00
82	Unelte, scule, tacâmuri din metale comune	0,38	0,27	0,18	0,24	0,29	0,33	0,34	0,37	0,41	0,34	0,32	0,33	0,00
83	Articole diverse din metale comune	0,04	0,14	0,47	0,43	0,38	0,43	0,49	0,58	0,65	0,60	0,58	0,63	0,00
XVI	Maşini, aparate şi echipamente electrice	14,67	14,94	15,18	18,28	21,34	21,22	22,74	26,81	27,42	23,52	24,63	22,68	22,91
84	Cazane, turbine, motoare şi părţi ale acestora	10,91	9,91	9,88	12,33	13,63	14,30	15,60	17,43	15,27	13,15	11,43	12,05	11,96
85	Maşini, aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrare şi reprodus sunetul şi imagini de televiziune	3,74	5,01	5,30	5,95	7,56	6,92	7,14	9,39	12,15	10,37	13,21	10,63	10,95

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
XVII	Vehicule, aeronave, vase şi													
	echipamente de transport	7,07	2,53	4,88	4,50	4,85	3,99	3,77	3,97	4,88	3,98	4,23	5,14	5,70
86	Vehicule şi echipamente pentru căile ferate şi de comunicaţii	0,41	0,14	0,13	1,02	0,31	0,45	0,15	0,39	0,37	0,27	0,41	0,25	
87	Automobile, tractoare şi alte vehicule terestre	6,18	2,12	2,52	2,20	1,86	3,22	3,25	3,02	4,26	3,15	3,44	4,73	5,10
88	Aeronave, nave spaţiale	0,41	0,16	2,21	1,27	2,67	0,29	0,34	0,54	0,22	0,37	0,25	0,12	
89	Vapoare, nave	0,07	0,11	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03	0,02	0,03	0,19	0,13	0,04	
XVIII	Instrumente şi aparate optice, fotogr., cinemat., medico-chirugicale şi similare, ceasuri, instr. muzicale, părţi şi acces. ale acestora				1,86	2,35	2,86	2,17	2,69	2,74	2,44	2,68	2,61	2,42
90	Instrumente şi aparate optice, foto, cinem, medico-chirg şi similare, părţi şi accesorii ale acestora				1,80	2,31	2,81	2,12	2,64	2,68	2,40	2,63	2,57	0,00
91	Ceasornicărie				0,05	0,03	0,04	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,03	0,00
92	Instrumente muzicale, părţi şi accesorii ale acestora				0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00
XX	Mobilă, articole de pat, articole diverse, aparate de iluminat însemne luminoase	0,80	0,55	1,03	1,23	1,65	1,82	1,83	2,16	2,29	1,96	1,85	1,77	1,89
94	Mobilă, articole de pat, aparate de iluminat însemne luminoase, construcţii prefabricate	0,04	0,04	0,17	0,25	0,47	0,71	0,73	0,87	0,97	0,87	0,88	0,82	0,91
95	Jucării, jocuri	0,69	0,20	0,27	0,43	0,54	0,47	0,41	0,50	0,42	0,29	0,27	0,28	0,00
96	Articole diverse	0,07	0,32	0,47	0,54	0,64	0,63	0,69	0,80	0,90	0,80	0,70	0,67	0,00

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarele de comert exterior ale României*, 1992-2002 şi* Buletinul statistic lunar *nr. 12/2002, INS, Bucureşti.*

Anexa nr. 15

Exportul FOB pe grupe principale de ţări

- mil. dolari -

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ŢĂRI DEZVOLTATE	4877	5031	5465	5994	6124	7293
ŢĂRI ÎN CURS DE DEZVOLTARE	2146	2066	1850	1348	1358	1638
ŢĂRI ÎN TRANZIŢIE	887	987	1116	958	999	1429
COMUNITATEA STATELOR INDEPENDENTE	450	431	526	345	273	384
EUROPA	5231	5558	6010	6743	7134	8798
din care:UNIUNEA EUROPEANĂ	4283	4569	4768	5358	5562	6618
AUSTRIA (DIN 1995)	155	169	178	249	243	251
BELGIA	134	124	148	155	151	178
DANEMARCA	15	14	16	23	17	27
FINLANDA	7	6	6	11	3	3
FRANŢA	458	460	465	491	530	722
GERMANIA	1435	1486	1419	1629	1507	1627
GRECIA	205	177	175	201	213	324
IRLANDA	5	5	7	7	3	34
ITALIA	1243	1385	1643	1827	1980	2319
LUXEMBURG	1	3	0	1	0	0
OLANDA	239	343	264	313	327	329
PORTUGALIA	9	10	14	17	25	24
SPANIA	102	95	83	84	107	114
SUEDIA	39	44	51	47	44	120
REGATUL UNIT	236	248	299	303	412	546

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ŢĂRI ÎN TRANZIŢIE DIN EUROPA	820	891	1062	879	940	1369
din care: ŢĂRILE BALTICE	1	2	1	2	1	2
ESTONIA	0	0	0	0	0	1
LITUANIA	1	2	1	2	1	1
ASOC. CENTRAL-EUROPEANĂ A LIBERULUI SCHIMB	273	294	343	447	597	848
BULGARIA (DIN 1998)	_	_	_	_	136	290
CEHIA	21	18	17	13	15	20
UNGARIA	175	171	183	219	271	355
POLONIA	39	53	102	82	120	102
SLOVACIA	16	30	25	21	12	26
SLOVENIA	22	22	16	34	43	55
ALTE ŢĂRI ÎN TRANZIŢIE DIN EUROPA	542	593	588	426	339	518
ALBANIA	7	23	3	4	8	10
BOSNIA ŞI HERŢEGOVINA	1	3	11	15	11	13
BULGARIA	71	71	57	_	_	_
BELARUS	6	5	2	3	2	3
CROAŢIA	10	14	19	15	13	19
REP. MOLDOVA	82	101	129	129	101	142
FEDERAŢIA RUSĂ	158	164	250	81	47	89
UCRAINA	138	65	92	53	63	90
FOSTA REP. MACEDONIA	38	10	11	7	8	14

Sursa: Anuarul de comerţ exterior al României *pe anii 1997-2001, INS, 1998-2002.*

Anexa nr. 16

Importul CIF pe grupe principale de ţări

- mil. dolari -

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ŢĂRI DEZVOLTATE	6173	7045	7069	7845	7264	8381
ŢĂRI ÎN CURS DE DEZVOLTARE	1867	1953	1735	1372	1170	1334
ŢĂRI ÎN TRANZIŢIE	2238	2437	2476	2550	2049	2990
COMUNITATEA STATELOR INDEPENDENTE	1617	1756	1676	1366	1002	1698
EUROPA	7598	8605	8530	9775	8722	10541
din care:UNIUNEA EUROPEANĂ	5186	5986	5922	6829	6405	7388
AUSTRIA (din 1995)	315	349	304	347	311	332
BELGIA	148	185	186	215	190	197
DANEMARCA	55	87	50	70	56	55
FINLANDA	24	34	26	48	45	50
FRANŢA	536	561	648	815	704	799
GERMANIA	1803	2008	1851	2064	1841	1923
GRECIA	158	186	192	205	198	372
IRLANDA	23	26	24	35	40	65
ITALIA	1363	1751	1784	2059	2062	2443
LUXEMBURG	13	8	8	12	4	6
OLANDA	276	266	229	278	243	284
PORTUGALIA	4	16	7	15	13	19
SPANIA	88	102	82	121	109	130
SUEDIA	77	77	143	148	145	177
REGATUL UNIT	303	330	388	397	444	536

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ŢĂRI ÎN TRANZIŢIE DIN EUROPA	2174	2404	2436	2499	1921	2675
din care: ŢĂRILE BALTICE	8	4	1	2	5	8
ESTONIA	2	1	0	0	1	6
LITUANIA	6	3	1	2	4	2
ASOC. CENTRAL-EUROPEANĂ A LIBERULUI SCHIMB	504	541	642	1096	972	1202
BULGARIA (DIN 1998)				47	55	88
CEHIA	62	82	105	195	173	196
UNGARIA	315	289	347	547	414	513
POLONIA	57	86	90	146	160	193
SLOVACIA	48	59	72	107	88	114
SLOVENIA	22	25	28	46	47	56
ALTE ŢĂRI ÎN TRANZIŢIE DIN EUROPA	1599	1732	1774			
ALBANIA	0	13	0	0	0	0
BOSNIA ŞI HERŢEGOVINA	0	1	8	11	6	11
BULGARIA	77	73	56			
BELARUS	27	29	31	23	20	25
CROAŢIA	3	4	16	4	6	4
REP. MOLDOVA	105	80	62	62	40	41
FEDERAŢIA RUSĂ	1229	1432	1356	1062	704	1120
UCRAINA	138	65	186	168	109	196
FOSTA REP. MACEDONIA	20	4	5	5	3	2
IUGOSLAVIA	0	31	54	61	56	65

Sursa: Anuarul de comerţ exterior al României *pe anii 1997-2001, INS, 1998-2002.*

Anexa nr. 17

Comerţul exterior al României pe principalele grupe de ţări în anii 2000-2002

	2000	2001	2002
TOTAL ROMÂNIA			
Export - milioane dolari	10366,5	11385,0	13868,8
Import - milioane dolari	13054,5	15551,6	17856,7
Sold - milioane dolari	-2688,0	-4166,6	-3987,8
din care: **UE**			
Export - pondere în total%	63,8	67,8	67,1
Import - pondere în total%	56,6	57,3	58,4
Sold - milioane dolari	-769,9	-1198,3	-1121,5
ALTE ŢĂRI DEZVOLTATE			
Export - pondere în total%	6,5	6,6	7,4
Import - pondere în total%	7,6	7,7	6,6
Sold - milioane dolari	-318,8	-448,8	-143,4
ŢĂRI IN CURS DE DEZV.			
Export - pondere în total%	13,6	11,4	13,2
Import - pondere în total%	12,4	12,4	12,3
Sold - milioane dolari	-215,4	-631,9	-366,9
ŢĂRI ÎN TRANZIŢIE			
Export - pondere în total%	5,6	4,7	3,3
Import - pondere în total%	13,7	11,9	12,3
Sold - milioane dolari	-1207,8	-1321,8	-1729,6
ŢĂRI CEFTA			
Export - pondere în total%	8,2	7,1	6,4
Import - pondere în total%	9,2	9,9	9,9
Sold - milioane dolari	-348,0	-729,2	-889,1
ŢĂRI OPEC			
Export - pondere în total%	2,3	2,5	2,6
Import - pondere în total%	0,5	0,8	0,6
Sold - milioane dolari	172,0	163,3	262,7

Notă: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarul de comerţ exterior al României 2002 *şi* Buletinul statistic lunar *nr. 12/2002, Institutul Naţional de Statistică, Bucureşti.*

Anexa nr. 18

Comerţul exterior cu principalele ţări din Uniunea Europeană

	2000	2001	2001/2000	2002	2002/2001
	% în total	% în total	mil. dolari	% în total	mil. dolari
ŢĂRILE UE					
Export	63,8	67,8	1101,7	67,1	1033,9
Import	56,6	57,3	1530,0	58,4	1472,7
Sold - mil. dolari	-769,9	-1198,3	-428,3	-1121,5	769,9
din care:					
AUSTRIA					
Export	2,4	3,0	91,1	3,0	88,1
Import	2,5	2,8	109,2	3,3	106,3
Sold - mil. dolari	-81,1	-99,1	-18,0	-171,2	81,1
FRANŢA					
Export	7,0	8,1	196,5	7,6	188,5
Import	6,1	6,3	179,4	6,4	173,1
Sold - mil. dolari	-77,2	-60,1	17,1	-84,2	77,2
GERMANIA					
Export	15,7	15,6	154,2	15,6	138,5
Import	14,7	15,2	441,5	14,8	426,3
Sold - mil. dolari	-296,0	-583,4	-287,4	-488,1	296,0
ITALIA					
Export	22,4	24,9	518,9	25,0	494,0
Import	18,7	19,9	656,7	20,7	636,8
Sold - mil. dolari	-124,5	-262,2	-137,8	-232,0	124,5
OLANDA					
Export	3,2	3,4	57,5	3,1	54,1
Import	2,2	2,1	37,4	2,2	35,3
Sold - mil. dolari	44,2	64,3	20,2	43,6	-44,2
MAREA BRITANIE					
Export	5,3	5,2	40,6	5,8	35,4
Import	4,1	3,5	3,8	3,8	0,3
Sold - mil. dolari	10,3	47,1	36,8	122,2	-10,3

Notă: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarul de comerţ exterior al României 2002 *şi* Buletinul statistic lunar *nr. 12/2002, Institutul Naţional de Statistică, Bucureşti.*

Anexa nr. 19

Comerţul exterior cu ţările în tranziţie şi CEFTA

	2000	2001	2001/2000	2002
	% în total	% în total	mil. dolari	% în total
ŢĂRI IN TRANZIŢIE				
Export	5,6	4,7	-50,3	3,3
Import	13,7	11,9	63,7	12,3
Sold - mil. dolari	-1207,8	-1321,8	-114,0	-1729,6
FED. RUSĂ				
Export	0,9	0,7	-6,0	0,3
Import	8,6	7,6	63,3	7,2
Sold - mil. dolari	-1031,6	-1100,9	-69,3	-1246,4
ŢĂRI CEFTA				
Export	8,2	7,1	-46,0	6,4
Import	9,2	9,9	335,1	9,9
Sold - mil. dolari	-348,0	-729,2	-381,1	-889,1
BULGARIA				
Export	2,8	1,8	-87,4	1,3
Import	0,7	1,0	61,0	0,9
Sold - mil. dolari	201,8	53,4	-148,4	13,6
CEHIA				
Export	0,2	0,3	15,5	0,4
Import	1,5	1,8	79,0	1,9
Sold - mil. dolari	-175,5	-239,0	-63,5	-295,7
UNGARIA				
Export	3,4	3,3	16,3	3,1
Import	3,9	3,9	86,0	3,6
Sold - mil. dolari	-158,2	-227,9	-69,7	-207,7
POLONIA				
Export	1,0	0,9	-1,3	0,8
Import	1,5	1,8	82,5	2,0
Sold - mil. dolari	-91,2	-175,1	-83,9	-242,3

Notă: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarul de comerţ exterior al României 2002 *şi* Buletinul statistic lunar *nr. 12/2002, Institutul Naţional de Statistică, Bucureşti.*

Anexa nr. 20

Evoluţia structurală a comerţului exterior al României cu ţările din Europa, pe grupe de mărfuri, conform NC

		Export FOB					Import CIF				
		1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
I	Animale vii şi produse animale										
40	Austria	0,12	1,59	1,49	0,93	0,88	2,09	3,06	2,24	2,89	6,37
56	Belgia	0,02	0,25	0,09	0,06	0,68	0,83	1,73	1,15	5,30	5,74
70	Bosnia şi Herţegovina	0,12	2,28	3,41	1,27	1,50	0,00	0,00	-	-	-
191	Croaţia	0,18	2,16	2,96	5,36	3,64	0,00	0,00	-	-	0,00
203	Republica Cehă	0,01	0,00	0,01	0,02	0,00	0,51	2,48	0,82	0,96	2,67
208	Danemarca	0,00	0,00	0,00	-	0,13	2,14	0,62	1,49	1,51	0,73
250	Franţa	0,22	5,91	4,71	3,39	3,53	9,18	4,43	5,01	6,32	5,38
276	Germania	0,55	10,56	8,14	8,09	7,06	11,93	9,97	8,41	9,22	14,03
300	Grecia	0,56	12,75	17,46	17,83	24,64	0,71	0,34	0,44	0,26	0,20
348	Ungaria	0,34	4,30	5,27	7,79	9,45	14,13	27,05	25,51	25,29	27,92
380	Italia	1,36	20,26	21,44	23,37	31,62	1,47	1,79	2,44	2,22	2,16
498	Republica Moldova	0,31	2,00	0,28	0,25	0,44	9,57	6,94	9,36	4,19	2,33
528	Olanda	0,14	4,00	4,08	0,81	0,55	8,66	7,11	12,41	11,71	9,58
578	Norvegia	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	5,39	3,41	3,06	3,68	1,92
616	Polonia	0,03	0,02	0,03	0,15	0,79	0,17	7,40	4,57	4,26	4,29
643	Federaţia Rusă	3,71	10,00	1,80	0,13	0,23	0,62	0,25	0,14	0,12	0,04
703	Slovacia	0,07	0,04	-	0,00	-	0,23	0,15	0,14	0,22	0,43
705	Slovenia	0,02	0,15	0,10	0,00	0,06	0,56	0,57	1,50	0,46	0,55
724	Spania	0,00	0,00	0,43	0,68	0,42	0,00	0,00	0,65	1,49	1,63
792	Turcia	0,01	0,23	0,09	0,14	0,03	3,21	2,45	0,41	0,10	0,60
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	0,04	0,36	0,07	0,30	0,35	3,47	1,23	0,77	3,57	0,55

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
II	Produse vegetale										
8	Albania	0,23	1,01	1,17	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00	0,02
40	Austria	4,80	3,01	1,66	2,60	2,93	2,52	4,72	3,63	3,56	1,06
56	Belgia	0,44	0,31	0,84	0,20	1,99	0,55	0,90	1,07	0,79	0,62
70	Bosnia şi Herţegovina	0,23	0,61	0,47	0,65	0,62	0,00	0,00	0,01	0,00	-
100	Bulgaria	0,34	0,48	1,05	1,25	0,70	0,14	0,15	0,13	1,12	3,80
191	Croaţia	0,84	0,78	0,51	1,91	0,58	0,00	0,00	-	0,07	0,00
196	Cipru	1,27	1,21	1,47	0,51	0,09	0,19	0,24	0,05	0,01	0,00
203	Republica Cehă	0,86	0,49	0,25	0,50	0,62	1,03	3,25	3,50	2,30	1,75
208	Danemarca	0,01	0,00	0,02	0,09	0,02	1,10	0,37	0,41	0,24	0,33
250	Franţa	4,74	1,51	4,36	3,05	3,15	3,50	3,23	4,09	2,35	3,66
276	Germania	6,85	5,76	3,80	9,50	5,80	2,94	3,52	3,55	3,74	3,38
300	Grecia	0,87	2,14	1,30	1,22	2,29	11,24	6,43	6,55	6,42	5,67
348	Ungaria	3,57	2,93	1,59	3,14	2,00	16,58	15,58	11,49	20,82	17,53
380	Italia	10,84	15,18	14,87	13,29	25,54	1,31	1,63	1,91	2,33	1,36
498	Republica Moldova	1,93	0,82	0,84	2,85	1,40	1,13	0,83	0,64	3,10	1,55
528	Olanda	3,45	2,46	5,95	11,07	2,48	2,19	2,91	2,45	3,12	3,07
616	Polonia	1,08	0,38	0,15	0,06	0,09	0,16	0,36	1,77	2,25	3,07
620	Portugalia	0,07	1,00	2,98	3,21	2,10	0,00	0,00	0,00	-	-
703	Slovacia	0,14	0,07	0,02	0,14	0,03	0,63	0,95	1,51	0,79	0,99
705	Slovenia	1,39	1,84	1,28	1,95	1,55	0,01	0,15	0,06	0,09	0,15
724	Spania	0,95	1,54	6,30	3,49	2,74	0,31	0,65	1,10	0,79	0,88
756	Elveţia	1,13	0,89	0,50	0,84	0,54	0,08	0,05	0,09	0,12	0,10
792	Turcia	6,72	18,35	17,73	11,54	3,95	9,56	8,43	10,38	8,21	8,22
804	Ucraina	0,62	0,10	0,01	0,48	0,01	0,01	0,06	0,02	0,08	4,34
891	Iugoslavia	0,09	1,47	1,12	0,63	0,78	0,14	0,59	0,26	2,01	0,22

		Export FOB					Import CIF				
		1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
III	Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale										
40	Austria	0,15	0,18	0,06	0,23	0,28	1,82	2,47	1,12	2,94	2,52
100	Bulgaria	0,47	2,04	3,81	7,74	5,21	0,04	0,00	-	-	-
196	Cipru	2,33	2,79	3,37	0,00	-	0,20	0,32	0,08	-	-
276	Germania	0,80	0,50	1,01	2,26	0,72	22,78	13,60	24,89	20,06	20,25
300	Grecia	0,52	3,22	7,88	0,13	10,99	3,49	4,38	2,40	5,19	5,83
348	Ungaria	3,74	7,68	0,48	10,94	8,30	2,11	17,19	17,64	19,72	13,00
380	Italia	0,00	0,02	1,66	0,07	0,06	1,79	1,25	4,00	5,20	7,27
498	Republica Moldova	0,00	0,00	0,70	2,49	3,02	0,00	0,00	0,02	9,41	3,77
528	Olanda	0,00	0,00	1,93	-	0,00	21,66	22,57	10,60	10,65	9,68
578	Norvegia	0,00	0,00	-	-	-	4,98	4,57	5,77	3,58	2,84
616	Polonia	0,00	0,00	24,28	30,35	33,03	0,00	0,00	3,14	2,68	2,70
643	Federaţia Rusă	2,14	0,01	11,73	-	3,89	0,00	0,00	-	-	-
703	Slovacia	1,82	1,25	0,43	3,07	7,31	0,19	0,04	-	0,02	0,13
752	Suedia	0,00	0,00	-	-	-	8,04	4,27	9,21	5,77	9,60
792	Turcia	44,49	13,63	16,73	37,73	19,52	9,35	9,75	7,27	1,35	2,34

		Export FOB					Import CIF				
		1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
IV	Produse alimentare, băuturi şi tutun										
40	Austria	7,57	4,98	3,94	6,17	5,57	3,60	4,07	4,69	3,89	4,75
56	Belgia	0,10	0,62	0,19	0,31	6,52	2,32	2,90	1,54	1,38	0,90
100	Bulgaria	1,20	1,06	3,18	5,66	3,41	0,67	0,43	1,23	0,90	1,48
203	Republica Cehă	0,19	0,08	1,62	1,41	2,08	0,27	1,59	0,60	0,70	1,07
208	Danemarca	2,31	2,18	1,59	0,84	0,38	0,60	1,85	1,08	0,95	0,84
250	Franţa	0,53	0,27	0,45	0,87	0,98	6,69	3,78	3,69	3,48	2,80
276	Germania	15,06	15,03	23,15	16,89	13,96	5,44	7,84	8,62	5,24	6,66
300	Grecia	1,42	1,07	3,12	1,91	2,71	6,93	3,77	4,55	2,90	2,31
348	Ungaria	7,67	16,06	12,76	15,88	17,31	7,81	11,25	10,69	9,62	7,87
380	Italia	4,99	0,58	3,51	4,03	6,99	6,47	4,63	4,68	3,15	2,80
498	Republica Moldova	13,87	15,56	5,79	5,50	7,36	9,26	5,43	3,45	1,16	0,91
528	Olanda	0,67	1,32	2,70	8,81	11,35	2,40	2,70	2,42	2,37	2,71
616	Polonia	0,85	0,45	2,20	4,58	3,02	2,65	4,62	5,16	5,37	6,49
620	Portugalia	0,00	0,00	-	-	-	0,03	0,20	0,31	0,23	0,16
643	Federaţia Rusă	5,05	4,44	1,77	1,77	0,75	0,14	0,09	0,09	0,15	0,09
703	Slovacia	0,65	0,16	0,22	1,92	0,69	0,33	0,71	0,28	0,37	0,47
705	Slovenia	0,00	0,00	0,12	0,09	0,17	0,00	0,00	0,13	0,15	0,18
724	Spania	0,01	0,01	0,64	0,47	1,29	1,74	3,64	4,57	1,73	1,67
756	Elveţia	0,50	0,54	0,66	0,55	0,60	4,56	1,28	1,89	2,11	1,55
792	Turcia	12,90	3,51	6,53	5,26	0,58	0,09	0,02	4,17	3,68	3,42
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	6,14	6,44	7,55	4,78	2,38	1,62	1,75	2,77	3,08	3,16

		Export FOB					Import CIF				
		1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
V	Produse minerale										
8	Albania	0,09	0,18	0,48	1,03	1,20	0,00	0,02	-	-	-
40	Austria	3,75	3,86	0,91	0,62	0,67	0,33	0,31	0,28	0,27	0,19
56	Belgia	0,59	0,17	0,08	0,11	0,03	0,07	0,09	0,13	0,15	0,14
100	Bulgaria	1,86	4,80	15,93	24,71	13,83	0,49	0,62	1,37	1,31	2,12
112	Belarus	0,00	0,00	-	-	-	0,00	0,02	0,34	0,17	0,31
191	Croaţia	0,07	0,10	0,25	0,03	0,02	0,57	0,17	0,31	0,01	0,04
196	Cipru	0,05	0,11	0,58	0,00	0,90	0,02	0,00	0,00	0,01	0,01
203	Republica Cehă	0,15	0,14	0,05	0,04	0,09	0,16	0,38	0,37	0,51	0,30
250	Franţa	2,39	1,88	0,09	0,17	1,63	0,66	0,49	0,29	0,32	0,32
276	Germania	0,98	1,47	1,41	1,07	0,90	0,52	0,08	0,95	0,70	0,81
300	Grecia	0,77	4,53	1,44	1,33	3,47	1,23	1,05	1,63	1,02	1,27
348	Ungaria	3,26	3,09	2,89	1,48	1,17	1,36	2,08	1,89	1,64	1,11
380	Italia	2,78	3,95	3,82	2,04	6,96	5,49	5,87	3,74	3,34	4,83
498	Republica Moldova	6,29	10,67	11,73	10,47	4,99	0,05	0,09	0,01	0,02	0,02
528	Olanda	3,57	3,26	2,20	0,24	6,76	0,05	0,11	0,14	0,12	0,10
616	Polonia	0,10	0,40	0,16	0,42	0,67	0,89	0,42	2,04	0,46	0,29
620	Portugalia	0,00	0,00	0,04	0,13	0,34	0,00	0,00	0,00	-	0,10
643	Federaţia Rusă	0,15	0,16	0,16	0,33	0,39	50,76	56,44	50,37	52,72	46,57
703	Slovacia	0,15	0,13	0,09	0,02	0,01	0,17	0,38	0,31	0,38	0,23
705	Slovenia	0,60	2,40	5,07	3,73	5,85	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
724	Spania	0,61	2,11	0,74	0,88	3,23	0,01	0,05	0,06	0,08	0,06
752	Suedia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,04	0,11	0,01
756	Elveţia	0,00	0,00	0,10	0,57	0,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
792	Turcia	8,66	8,09	8,66	9,89	7,31	0,31	0,50	0,75	0,39	0,38
804	Ucraina	4,33	1,42	7,12	7,09	0,09	3,26	3,13	3,87	4,32	7,58
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	0,00	0,19	0,02	0,30	0,17	0,26	0,08	0,13	0,19	0,17
891	Iugoslavia	7,11	6,14	6,84	6,36	6,12	0,56	1,50	3,10	0,99	0,38

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
VI	Produse chimice										
40	Austria	1,96	2,79	1,05	0,88	1,01	3,82	3,91	3,14	2,55	2,76
56	Belgia	1,62	2,48	1,88	1,08	1,37	4,48	4,26	4,51	3,84	3,92
70	Bosnia şi Herţegovina	0,03	0,41	0,41	0,85	0,29	0,80	1,07	0,62	1,01	0,64
100	Bulgaria	2,20	1,01	2,34	3,07	4,42	1,97	1,14	0,98	1,09	1,40
112	Belarus	0,05	0,22	0,20	0,17	0,12	1,07	0,63	0,17	0,03	0,15
191	Croaţia	0,43	0,03	0,11	0,02	0,01	0,04	0,04	0,03	0,05	0,11
192	Cuba	1,73	0,10	0,60	0,32	0,10	0,00	0,00	-	-	-
196	Cipru	0,41	0,33	0,23	0,07	0,05	0,25	0,36	0,27	0,25	0,33
203	Republica Cehă	0,60	0,34	0,27	0,22	0,44	1,39	2,19	2,10	2,30	2,24
208	Danemarca	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	1,29	1,36	1,40	1,51	1,76
246	Finlanda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11	0,29	0,27	0,25	0,33	0,36
250	Franţa	1,35	1,06	1,06	3,35	1,05	10,93	12,43	12,31	10,88	12,11
276	Germania	5,07	8,39	4,40	3,50	3,34	13,81	14,51	15,80	15,75	16,29
300	Grecia	1,40	1,30	2,01	1,90	2,32	3,21	3,70	3,03	3,93	2,29
348	Ungaria	8,26	9,35	11,35	7,64	8,56	4,05	4,98	4,56	5,23	4,46
380	Italia	7,25	7,71	7,26	7,47	6,32	8,81	8,38	9,79	9,64	9,64
498	Republica Moldova	2,47	3,52	2,42	1,57	1,96	0,07	0,08	0,18	0,05	0,07
528	Olanda	3,33	2,39	3,35	2,58	1,45	4,22	4,48	4,40	4,03	4,05
566	Nigeria	1,12	1,56	1,96	1,62	3,18	0,00	0,00	-	-	-
578	Norvegia	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,11	0,16	0,16	0,10	0,11
616	Polonia	1,11	1,75	1,06	0,65	0,43	1,74	2,34	2,24	2,54	2,51
620	Portugalia	0,25	0,02	0,01	0,61	0,74	0,02	0,04	0,06	0,05	0,07
643	Federaţia Rusă	5,04	2,11	3,65	10,72	7,59	3,41	2,53	2,04	2,53	2,38
703	Slovacia	0,56	0,37	0,75	0,85	0,29	1,66	1,37	1,82	1,55	1,16
705	Slovenia	0,23	0,22	0,22	0,19	0,14	1,23	1,93	2,01	2,00	2,20
724	Spania	3,59	4,02	3,03	3,93	4,26	1,25	1,55	1,84	1,63	2,24
752	Suedia	0,01	0,05	0,10	0,04	0,03	0,57	0,86	1,06	1,02	0,99
756	Elveţia	0,15	0,95	0,85	0,16	0,13	5,70	3,14	3,03	2,96	2,70
792	Turcia	13,63	18,20	20,76	24,87	21,47	2,92	3,10	2,79	2,71	2,89
804	Ucraina	2,29	3,73	2,11	1,89	1,36	1,70	0,93	0,47	0,72	0,78
807	Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,21	0,15	0,17	0,21	0,25	0,03	0,01	0,00	-	0,00
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	0,65	1,58	1,10	0,61	0,44	6,73	6,75	6,40	6,57	6,80
891	Iugoslavia	3,60	3,65	4,32	3,88	9,80	1,32	1,05	0,50	0,34	0,54

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
VII	Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea										
40	Austria	0,71	2,84	1,95	1,90	5,86	3,05	3,56	4,49	4,52	6,19
56	Belgia	1,41	1,97	4,47	5,70	6,29	3,78	3,99	3,92	3,07	2,34
100	Bulgaria	0,83	1,06	1,59	2,35	3,13	0,83	0,27	0,64	0,39	0,57
112	Belarus	0,03	0,04	0,11	0,00	0,00	1,26	0,64	1,12	1,67	0,99
203	Republica Cehă	0,47	0,19	0,38	0,70	1,04	4,92	5,31	4,77	3,71	3,49
208	Danemarca	0,31	0,40	0,38	0,28	0,34	0,17	0,26	0,25	0,33	0,28
246	Finlanda	0,30	0,65	0,58	0,32	0,17	0,21	0,27	0,15	0,15	0,28
250	Franţa	2,41	3,82	3,67	3,68	4,97	5,49	5,62	6,48	7,13	7,63
276	Germania	12,04	12,76	11,41	13,07	13,13	16,41	17,22	18,03	17,07	18,82
300	Grecia	8,20	6,27	3,76	5,22	3,28	2,45	2,59	2,71	3,76	3,62
348	Ungaria	0,73	1,95	2,15	2,28	2,48	7,78	10,75	10,80	9,97	8,33
380	Italia	22,74	22,46	18,04	15,07	14,25	14,88	15,30	16,40	15,99	16,25
428	Letonia	0,00	0,00	0,01	0,03	0,49	0,00	0,00	0,01	-	0,00
442	Luxemburg	0,00	0,01	-	0,00	-	0,36	0,26	0,22	0,26	0,25
498	Republica Moldova	3,02	1,99	1,12	1,70	2,67	0,15	0,02	0,04	0,03	0,03
528	Olanda	0,84	1,38	1,12	1,14	1,03	3,11	3,48	4,21	3,56	3,56
616	Polonia	1,20	2,28	2,62	2,78	2,42	1,31	1,60	2,11	2,45	3,29
620	Portugalia	0,49	1,61	1,13	0,81	0,60	0,03	0,07	0,07	0,20	0,11
643	Federaţia Rusă	1,53	0,39	0,16	0,14	0,08	3,54	0,66	0,81	1,12	1,00
703	Slovacia	0,27	0,11	0,04	0,10	0,18	1,83	2,93	1,73	1,55	1,78
705	Slovenia	0,02	0,01	0,04	0,05	0,11	0,37	0,68	0,81	0,94	0,83
724	Spania	0,34	0,68	1,14	3,95	4,41	1,38	0,82	1,04	1,06	1,43
752	Suedia	1,88	1,75	2,40	1,86	1,18	0,60	0,90	0,72	0,71	0,56
756	Elveţia	0,05	0,07	0,17	0,06	0,12	0,81	0,79	0,80	0,70	0,75
792	Turcia	2,14	1,12	15,09	17,84	10,48	4,32	4,28	3,60	2,64	2,39
807	Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,33	0,33	0,57	0,28	0,22	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	7,29	8,88	8,24	6,58	6,57	4,44	3,24	4,47	4,39	3,77
891	Iugoslavia	1,75	4,84	0,83	1,30	1,72	0,35	0,23	0,15	0,25	0,20

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
VIII	Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea										
40	Austria	1,27	1,53	0,41	0,54	2,09	0,61	0,82	1,19	1,58	5,00
56	Belgia	0,76	0,89	2,40	0,77	0,55	0,18	0,45	0,22	0,13	0,10
250	Franţa	0,44	1,97	1,98	2,04	2,82	1,72	1,75	1,70	1,53	1,42
276	Germania	14,84	19,57	17,34	9,73	9,17	6,38	5,80	4,00	2,71	3,58
300	Grecia	1,46	2,34	0,93	0,61	0,37	0,64	0,73	0,55	0,31	0,15
348	Ungaria	3,23	1,53	1,44	6,31	8,80	0,43	0,42	0,20	0,23	0,32
380	Italia	40,25	45,23	55,09	64,82	62,24	74,74	78,31	81,46	83,51	81,25
528	Olanda	1,54	1,87	1,70	1,17	1,44	5,44	5,23	3,17	2,26	2,27
616	Polonia	0,07	0,06	0,48	0,86	0,42	0,05	0,44	0,87	1,08	1,24
620	Portugalia	0,00	0,00	0,09	0,03	0,05	0,00	0,00	0,01	0,17	0,38
643	Federaţia Rusă	8,97	4,04	2,46	1,98	1,65	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01
724	Spania	2,89	2,71	4,07	1,54	1,20	0,39	0,31	0,54	0,68	0,89
752	Suedia	3,30	3,53	1,07	0,74	0,71	0,04	0,04	0,03	0,02	0,01
792	Turcia	6,42	2,37	2,87	4,30	5,04	0,07	0,26	0,28	0,20	0,31
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	4,55	4,31	1,96	0,95	0,87	0,38	0,35	2,39	2,12	0,45

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
IX	Produse din lemn, exclusiv mobilier										
40	Austria	2,28	4,12	7,50	5,00	2,48	8,65	6,97	6,36	6,64	6,09
56	Belgia	0,33	0,76	1,17	1,25	1,14	2,81	0,34	1,14	1,25	1,07
100	Bulgaria	0,02	0,09	0,56	0,90	0,24	0,34	0,15	0,07	0,09	0,74
196	Cipru	0,17	0,17	0,29	0,23	0,41	0,42	0,04	-	0,01	0,01
203	Republica Cehă	0,38	0,42	0,36	0,45	0,25	0,86	5,69	10,74	13,25	12,45
208	Danemarca	0,15	0,23	0,24	0,09	0,21	0,11	0,29	0,18	0,12	0,06
246	Finlanda	0,03	0,01	0,05	0,03	0,01	0,72	1,02	1,96	0,68	0,65
250	Franţa	1,19	1,05	1,74	2,82	3,32	3,07	2,22	1,45	3,07	2,20
276	Germania	8,82	13,20	14,73	10,48	10,52	31,12	24,78	29,87	25,33	21,71
300	Grecia	3,72	3,22	3,69	3,30	4,09	2,28	2,37	1,22	0,64	0,42
348	Ungaria	2,26	5,13	7,96	7,48	5,96	22,46	28,45	18,16	15,79	13,94
380	Italia	11,14	11,81	12,66	13,14	15,63	10,24	6,98	7,17	7,11	7,04
528	Olanda	1,01	1,16	1,01	0,86	1,05	0,46	1,27	1,05	0,62	0,64
616	Polonia	0,01	0,12	0,10	0,08	0,25	0,16	0,49	1,97	3,08	6,23
620	Portugalia	0,00	0,00	0,07	0,13	0,22	3,87	4,11	2,64	2,36	2,00
643	Federaţia Rusă	0,04	0,05	0,02	0,03	0,00	0,36	1,45	2,63	3,05	2,16
703	Slovacia	0,09	0,13	0,10	0,12	0,09	2,07	4,58	2,29	7,43	11,14
705	Slovenia	0,15	0,12	0,24	1,05	0,71	0,01	0,11	0,10	0,75	1,02
724	Spania	0,45	0,75	0,84	1,19	2,07	0,45	0,06	0,07	0,17	0,56
752	Suedia	0,37	0,29	0,47	0,56	0,61	0,93	0,45	0,55	0,36	0,19
756	Elveţia	0,26	0,26	0,27	0,28	0,45	0,40	0,64	0,92	0,81	0,60
792	Turcia	0,27	1,50	1,74	2,07	1,40	1,00	1,52	1,56	1,33	0,80
807	Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,00	0,01	0,34	0,56	0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	-
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	1,27	1,18	1,10	0,78	1,31	0,18	0,24	0,22	0,18	1,62
891	Iugoslavia	0,06	0,05	0,49	1,01	0,25	0,04	0,01	-	0,01	0,09

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
X	Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea										
40	Austria	0,58	0,71	0,39	1,29	9,40	5,20	4,80	4,73	6,12	6,72
56	Belgia	0,98	1,19	0,57	0,91	0,17	1,95	2,55	2,55	2,27	2,00
100	Bulgaria	1,74	2,01	4,95	5,70	3,85	0,45	0,40	0,31	0,40	0,71
203	Republica Cehă	0,12	0,08	0,32	0,04	0,22	2,69	4,66	2,75	3,24	3,80
208	Danemarca	0,00	0,00	0,01	0,02	0,02	0,00	0,00	0,33	0,49	0,55
246	Finlanda	0,00	0,01	0,00	0,00	-	2,15	2,29	4,33	3,81	2,79
250	Franţa	0,31	2,53	4,19	1,66	7,52	5,11	4,25	5,76	5,84	5,61
276	Germania	9,79	12,76	9,79	7,63	6,62	20,78	18,94	18,29	15,38	14,90
300	Grecia	1,60	2,97	5,08	4,97	4,42	2,13	2,19	3,46	1,60	1,81
348	Ungaria	3,36	5,99	4,18	2,40	1,88	11,08	14,57	12,33	11,19	9,11
380	Italia	17,01	14,53	17,64	19,58	18,33	16,76	13,73	15,52	15,49	19,57
470	Malta	0,00	0,02	0,03	0,01	0,05	0,58	0,04	-	0,36	0,01
498	Republica Moldova	6,32	8,22	8,25	8,85	10,58	0,21	0,26	0,14	0,22	0,37
528	Olanda	0,41	0,31	0,30	0,68	0,53	1,35	1,82	2,29	1,99	1,37
616	Polonia	0,12	0,06	0,53	2,81	0,98	1,72	13,07	5,64	7,28	7,33
643	Federaţia Rusă	0,42	0,06	0,02	0,01	0,36	1,63	2,39	1,34	1,73	0,99
703	Slovacia	0,02	0,23	0,05	0,20	0,25	5,49	6,04	4,10	4,57	3,97
705	Slovenia	0,03	0,41	0,53	0,33	0,18	0,96	1,19	1,55	2,22	1,91
724	Spania	0,12	0,12	0,11	0,15	2,18	1,03	1,35	1,47	1,39	1,63
752	Suedia	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	1,92	1,84	1,27	1,77	2,28
756	Elveţia	0,14	0,24	1,04	0,58	0,44	3,26	1,36	1,42	1,26	0,69
792	Turcia	3,48	7,00	8,66	8,42	5,54	3,18	3,22	2,55	2,38	3,38
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	0,54	0,46	0,50	0,24	0,56	2,83	2,35	2,96	3,39	2,83
891	Iugoslavia	5,64	6,80	6,99	6,02	4,14	0,09	0,44	0,16	0,31	0,70

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XI	Materiale textile şi articole din acestea										
40	Austria	1,50	1,83	1,90	1,75	1,63	1,00	0,93	0,99	1,21	1,37
56	Belgia	3,07	3,13	2,87	2,81	2,57	2,71	3,15	2,80	2,27	2,25
100	Bulgaria	0,11	0,14	0,16	0,41	0,44	0,24	0,14	0,21	0,25	0,23
196	Cipru	0,18	0,11	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05	0,02	0,03	0,02
203	Republica Cehă	0,06	0,06	0,08	0,06	0,12	0,39	0,84	0,78	0,78	0,84
208	Danemarca	0,07	0,09	0,16	0,20	0,22	0,01	0,01	0,05	0,10	0,06
250	Franţa	9,24	8,65	9,50	9,72	10,45	7,26	7,84	8,89	8,92	8,96
276	Germania	35,72	35,70	31,89	28,07	26,04	34,35	31,62	26,41	21,51	18,63
300	Grecia	0,26	0,17	0,21	0,43	0,37	0,80	0,55	0,55	0,78	0,97
348	Ungaria	0,68	1,13	2,05	1,97	2,48	0,90	1,24	1,36	1,58	1,46
380	Italia	27,09	29,54	31,97	32,54	34,41	31,18	33,75	36,42	38,55	40,61
440	Lituania	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,13	0,07	0,12	0,06	0,03
498	Republica Moldova	0,42	0,28	0,17	0,18	0,23	0,21	0,21	0,12	0,21	0,15
528	Olanda	1,20	1,70	1,83	1,69	1,72	1,26	1,39	1,60	1,41	1,37
578	Norvegia	0,02	0,05	0,11	0,15	0,16	0,01	0,01	0,03	0,03	0,04
616	Polonia	0,22	0,40	0,63	0,35	0,30	0,09	0,10	0,19	0,17	0,19
620	Portugalia	0,11	0,17	0,09	0,03	0,09	0,08	0,27	0,24	0,33	0,50
643	Federaţia Rusă	0,44	0,06	0,08	0,04	0,06	0,13	0,13	0,12	0,06	0,10
703	Slovacia	0,28	0,35	0,01	0,02	0,01	0,10	0,15	0,13	0,10	0,14
705	Slovenia	0,01	0,02	0,03	0,05	0,04	0,13	0,07	0,07	0,16	0,18
724	Spania	0,54	0,28	0,32	0,56	0,57	0,35	0,37	0,48	0,64	0,89
752	Suedia	0,94	0,87	0,65	0,78	0,87	0,19	0,20	0,28	0,24	0,20
756	Elveţia	0,37	0,47	0,55	0,50	0,51	0,63	0,67	0,56	0,43	0,30
792	Turcia	1,44	0,70	0,47	0,56	0,61	1,79	2,30	2,67	3,54	4,92
804	Ucraina	0,18	0,09	0,06	0,09	0,11	0,06	0,10	0,02	0,01	0,05
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	8,71	7,95	9,96	11,92	11,96	7,04	6,34	7,33	8,07	7,65
891	Iugoslavia	0,10	0,05	0,02	0,04	0,02	0,11	0,06	0,02	0,08	0,01

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare										
40	Austria	0,51	1,13	1,33	1,57	2,15	0,74	0,57	0,50	0,42	0,44
56	Belgia	0,18	0,27	0,08	0,08	0,11	0,05	0,04	0,02	0,03	0,02
203	Republica Cehă	0,02	0,00	0,02	0,03	0,01	0,25	0,74	0,24	0,52	0,21
208	Danemarca	0,00	0,00	0,00	0,05	0,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
250	Franţa	5,69	7,33	6,74	6,98	5,39	7,45	8,62	5,57	4,53	4,26
276	Germania	5,28	5,58	5,19	5,91	7,39	1,95	1,59	1,80	1,34	1,60
300	Grecia	0,29	0,41	0,47	0,52	0,13	0,27	0,37	0,19	0,15	0,20
348	Ungaria	0,19	0,36	0,92	0,85	0,75	1,03	1,67	1,14	1,00	1,07
528	Olanda	9,62	8,83	6,57	4,78	3,87	3,83	0,99	0,78	0,31	0,33
620	Portugalia	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15	0,33	0,91
703	Slovacia	0,02	0,00	0,01	0,00	0,03	0,11	0,42	0,72	0,33	0,17
724	Spania	0,00	0,00	0,06	0,21	0,49	0,00	0,00	0,25	0,33	1,23
752	Suedia	0,00	0,00	0,02	0,07	0,14	0,00	0,00	0,04	0,03	0,03
756	Elveţia	0,00	0,00	0,11	0,10	0,19	0,00	0,00	0,03	0,02	0,03
792	Turcia	0,02	0,01	0,03	0,00	0,00	1,07	0,60	0,49	0,72	0,80
804	Ucraina	0,12	0,07	0,44	0,85	0,70	0,00	0,03	0,03	0,09	0,02
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	1,16	0,90	1,55	1,25	2,34	0,26	0,19	0,42	0,31	0,22

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare										
40	Austria	2,43	2,19	2,20	2,34	2,77	5,21	5,17	6,02	3,60	3,96
56	Belgia	3,02	4,09	3,91	3,70	2,62	3,51	2,90	2,64	2,26	2,03
100	Bulgaria	0,36	0,37	0,24	1,14	1,79	0,85	0,68	0,44	1,61	2,02
203	Republica Cehă	0,12	0,36	0,46	0,78	1,41	3,55	6,04	9,79	8,26	7,61
208	Danemarca	0,30	0,84	0,61	1,08	1,08	0,20	0,11	0,09	0,06	0,11
250	Franţa	7,70	7,15	10,24	10,43	10,28	9,38	3,21	4,04	4,88	5,52
276	Germania	28,83	29,70	21,64	21,23	20,65	12,56	12,79	13,68	12,56	11,65
300	Grecia	3,30	3,10	3,25	3,62	3,32	1,54	1,53	1,43	1,54	1,10
348	Ungaria	2,40	4,69	5,74	4,58	5,09	10,49	13,26	13,22	11,16	10,92
380	Italia	8,17	9,87	10,19	9,64	10,15	24,74	25,24	19,57	20,14	19,57
498	Republica Moldova	3,97	4,59	1,55	2,09	2,68	1,99	2,06	1,69	2,40	1,43
616	Polonia	0,51	0,62	0,79	0,54	0,96	0,84	1,17	2,78	3,58	4,75
703	Slovacia	0,23	0,31	0,44	0,51	0,57	2,06	1,73	1,98	1,79	1,92
705	Slovenia	0,18	0,22	0,03	0,02	0,02	1,03	1,06	1,07	0,64	0,39
724	Spania	1,11	0,95	2,26	3,18	3,62	2,59	5,95	5,24	9,26	12,13
752	Suedia	0,38	0,58	0,68	1,09	0,99	0,59	0,31	0,28	0,29	0,27
756	Elveţia	0,00	0,00	0,15	0,06	0,11	0,00	0,00	0,27	0,44	0,46
792	Turcia	0,23	0,12	0,38	0,69	0,31	2,90	3,67	3,68	3,33	2,76
804	Ucraina	1,86	0,14	0,29	0,23	0,22	1,99	2,22	1,61	2,89	2,50
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	2,60	3,07	3,56	3,84	4,24	1,18	1,26	1,95	1,40	1,46
891	Iugoslavia	0,46	0,32	0,35	0,79	1,17	3,30	1,62	0,90	1,05	0,55

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XV	Metale comune şi articole din acestea										
40	Austria	2,30	3,26	2,08	1,22	1,60	4,69	3,90	4,92	3,29	3,52
56	Belgia	1,17	1,39	1,02	0,81	0,46	1,07	1,19	1,26	1,52	1,75
70	Bosnia şi Herţegovina	0,13	0,14	0,16	0,17	0,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
100	Bulgaria	1,02	2,16	1,70	1,32	1,34	0,48	1,28	1,28	2,13	2,89
112	Belarus	0,03	0,06	0,04	0,01	0,05	2,18	1,51	1,14	1,19	0,95
191	Croaţia	0,09	0,32	0,12	0,07	0,09	0,02	0,02	0,02	0,03	0,00
196	Cipru	0,33	0,15	0,09	0,02	0,12	0,62	0,35	0,13	0,39	0,09
203	Republica Cehă	0,15	0,09	0,11	0,20	0,27	2,61	2,97	3,64	2,16	2,89
208	Danemarca	0,33	0,41	0,15	0,27	0,44	0,23	0,29	0,29	0,34	0,32
246	Finlanda	0,09	0,36	0,02	0,01	0,02	0,28	1,07	0,21	0,20	0,12
250	Franţa	4,65	4,18	3,37	2,81	3,25	6,46	5,14	5,37	3,63	5,35
276	Germania	7,87	9,42	8,96	8,60	7,42	12,60	11,96	13,50	12,30	12,64
300	Grecia	5,99	5,83	6,86	9,00	6,23	2,96	4,55	4,09	4,54	4,03
380	Italia	20,01	20,40	19,74	19,00	18,84	16,39	17,29	18,17	17,17	16,74
498	Republica Moldova	0,33	0,30	0,36	0,68	0,59	0,35	0,37	0,58	0,65	0,75
528	Olanda	2,23	2,76	2,98	3,04	2,08	1,77	1,72	1,97	1,50	2,28
616	Polonia	0,15	0,13	0,42	0,80	1,65	1,15	2,26	1,64	1,77	2,66
620	Portugalia	0,48	0,43	0,76	0,69	0,24	0,16	0,33	0,10	0,11	0,08
643	Federaţia Rusă	0,96	0,47	0,22	0,79	1,35	10,28	7,48	5,08	8,14	6,93
703	Slovacia	0,32	0,25	0,07	0,19	0,37	2,40	2,84	2,65	2,95	2,62
705	Slovenia	0,13	0,23	0,35	0,34	0,37	0,23	0,26	0,47	0,33	0,30
724	Spania	2,30	2,18	3,37	1,87	3,41	1,05	0,32	0,38	0,50	0,51
752	Suedia	0,21	0,22	0,15	0,17	0,11	1,33	1,50	1,29	1,64	1,57
756	Elveţia	0,34	0,31	0,15	0,14	0,15	0,57	0,87	0,96	0,48	0,53
804	Ucraina	0,16	0,12	0,11	0,10	0,67	11,89	11,80	6,85	10,87	10,05
807	Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,28	0,14	0,09	0,24	0,35	0,06	0,17	0,21	0,03	0,00
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	2,78	2,31	1,88	1,75	1,91	2,19	1,72	3,90	1,42	1,30
891	Iugoslavia	1,98	2,41	1,66	1,15	2,28	0,79	0,58	0,50	0,71	0,70

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XVI	Maşini şi aparate, echipamente electrice, sunet şi imagini, aparate de înregistrat sau de reprodus										
40	Austria	2,74	7,84	7,31	5,57	6,24	4,23	4,29	4,42	3,59	3,68
56	Belgia	4,18	2,24	2,13	1,68	1,71	1,24	0,92	0,88	0,64	1,07
100	Bulgaria	0,32	0,46	0,46	0,69	0,59	0,24	0,16	0,16	0,36	0,27
112	Belarus	0,08	0,19	0,02	0,08	0,02	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
191	Croaţia	0,21	0,08	0,08	0,06	0,06	0,01	0,00	0,02	0,02	0,02
196	Cipru	0,04	0,14	0,03	0,04	0,04	0,15	0,08	0,02	0,05	0,03
203	Republica Cehă	0,13	0,12	0,13	0,17	0,37	0,46	0,80	1,08	0,92	1,34
208	Danemarca	0,34	0,54	0,51	0,09	0,19	0,90	1,12	1,04	0,51	0,60
233	Estonia	0,00	0,00	-	0,00	-	0,00	0,00	0,01	0,16	0,09
246	Finlanda	0,24	0,28	0,05	0,04	0,03	0,52	0,75	0,92	0,78	0,62
250	Franţa	5,87	7,00	6,74	14,18	14,76	7,65	10,20	8,86	8,12	7,85
276	Germania	20,35	24,14	20,96	16,99	18,75	22,79	22,35	24,05	20,06	19,64
300	Grecia	1,17	2,89	3,37	4,66	5,03	0,80	1,21	1,70	5,63	3,43
348	Ungaria	1,53	1,20	4,23	5,30	3,33	1,64	2,29	1,70	1,59	1,84
380	Italia	14,37	167,33	15,89	13,57	14,80	13,15	14,66	14,41	13,39	16,58
392	Japonia	0,05	0,09	0,01	0,02	0,04	3,84	1,50	2,65	3,78	2,69
442	Luxemburg	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,13	0,23	0,03	0,09	0,04
498	Republica Moldova	1,02	0,67	0,52	0,25	0,46	0,10	0,06	0,04	0,02	0,03
528	Olanda	2,99	3,81	2,81	1,77	2,69	2,13	2,19	1,95	1,97	1,85
578	Norvegia	0,48	0,25	0,24	0,13	0,22	0,18	0,14	0,13	0,35	0,34
616	Polonia	2,70	2,04	4,52	2,13	1,38	0,66	0,92	0,75	1,06	1,47
620	Portugalia	0,08	0,10	0,05	0,05	0,05	0,03	0,06	0,09	0,12	0,17
643	Federaţia Rusă	4,05	2,53	0,96	0,30	0,39	0,26	0,28	0,12	0,15	0,43
703	Slovacia	0,28	0,19	0,12	0,64	0,33	0,16	0,46	0,53	0,67	0,82
705	Slovenia	0,05	0,13	0,07	0,07	0,04	0,17	0,35	0,35	0,27	0,33
724	Spania	0,26	0,58	0,83	0,49	0,88	1,05	1,36	0,91	1,09	1,95
752	Suedia	0,76	0,47	0,38	4,76	0,40	3,69	3,67	3,60	2,94	1,86
756	Elveţia	0,34	1,29	1,30	0,75	0,46	1,32	1,59	1,56	1,62	1,67
792	Turcia	2,74	1,59	0,82	0,71	0,44	17,88	2,23	0,97	1,00	1,28
804	Ucraina	2,44	2,15	0,33	0,31	0,51	0,17	0,12	0,03	0,05	0,05
807	Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,02	0,01	0,04	0,07	0,06	0,11	0,06	0,02	0,01	0,00
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	2,37	2,38	8,66	8,05	5,09	4,43	4,19	4,61	5,46	3,82
891	Iugoslavia	0,24	0,29	0,18	0,16	0,30	0,16	0,13	0,13	0,08	0,06

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XVII	Mijloace şi materiale de transport										
40	Austria	0,26	0,54	1,15	1,20	5,06	3,93	4,93	3,84	3,21	2,87
56	Belgia	0,82	0,92	0,91	2,83	3,65	1,47	1,94	2,83	2,30	3,97
100	Bulgaria	0,13	0,19	0,23	0,30	0,45	0,23	0,04	0,05	0,09	0,20
191	Croaţia	1,03	0,66	0,39	1,03	0,91	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00
196	Cipru	1,57	6,67	2,35	1,55	2,16	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04
203	Republica Cehă	0,15	0,08	0,13	0,19	0,83	2,49	3,38	2,60	3,06	4,91
208	Danemarca	0,06	0,35	0,11	1,83	0,53	0,05	0,08	0,05	0,20	0,14
246	Finlanda	0,07	0,07	0,00	0,00	0,02	0,00	0,90	0,48	0,03	0,03
250	Franţa	2,50	2,80	4,66	1,36	7,30	5,04	6,07	4,70	7,54	7,17
276	Germania	14,03	25,32	24,07	26,73	25,35	24,61	33,42	26,25	28,05	42,11
300	Grecia	0,62	0,41	1,04	0,71	0,32	0,12	0,13	0,19	0,12	0,05
348	Ungaria	1,30	2,02	1,21	3,14	3,44	2,61	3,39	1,63	1,61	1,48
380	Italia	1,46	1,60	7,91	2,85	3,72	5,45	7,00	8,46	10,07	8,45
528	Olanda	5,45	10,60	13,56	12,82	8,70	2,52	2,69	2,48	5,30	3,48
578	Norvegia	8,96	6,48	6,90	6,28	9,28	0,03	0,04	0,04	0,12	0,02
616	Polonia	11,96	2,91	6,65	4,02	1,72	0,33	0,22	1,31	0,75	0,68
620	Portugalia	0,22	0,16	0,57	0,07	0,14	0,02	0,02	0,05	0,01	0,07
643	Federaţia Rusă	8,16	2,08	0,13	0,00	0,08	0,19	0,18	0,71	0,16	0,14
703	Slovacia	0,08	0,34	0,59	0,57	0,60	0,33	0,21	0,39	0,34	0,57
705	Slovenia	0,59	1,62	0,88	0,71	0,19	0,04	0,06	0,08	0,01	0,02
724	Spania	0,22	0,29	0,16	0,19	0,35	0,45	1,48	1,47	1,66	1,90
752	Suedia	0,02	0,09	0,02	0,00	0,02	3,18	0,49	3,04	6,12	4,33
756	Elveţia	1,71	0,06	0,07	0,01	0,10	0,25	0,40	0,50	0,27	0,18
792	Turcia	5,44	5,73	3,82	4,06	1,58	1,28	1,37	1,06	3,95	3,18
804	Ucraina	0,01	0,03	1,08	0,00	0,11	0,32	0,13	0,62	0,11	0,05
807	Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,12	0,26	0,26	0,43	0,11	0,03	0,01	0,00	-	-
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	1,65	0,69	0,84	0,61	1,39	3,05	1,52	4,42	1,28	1,16
891	Iugoslavia	6,73	4,01	0,45	5,10	0,25	2,34	1,57	0,22	3,95	0,13

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XVIII	Instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, medico-chirurgicale şi similare, ceasuri, instrumente muzicale, părţi şi accesorii ale acestora										
40	Austria	1,76	2,06	2,57	1,39	0,98	3,92	3,38	2,11	1,70	2,11
56	Belgia	0,17	0,14	0,03	0,40	1,19	1,70	0,76	1,01	1,88	0,43
203	Republica Cehă	0,01	0,20	0,17	0,18	0,25	0,22	0,67	0,75	0,71	0,68
208	Danemarca	0,26	0,05	0,24	0,02	0,07	0,71	1,16	0,73	1,01	1,51
246	Finlanda	0,04	0,01	0,01	0,00	0,01	0,14	0,12	0,59	1,28	1,27
250	Franţa	1,44	1,79	2,60	1,32	2,23	4,37	8,00	6,90	5,09	5,77
276	Germania	32,44	35,71	33,92	43,50	33,23	25,21	25,35	26,46	22,30	26,37
300	Grecia	0,62	0,56	0,92	0,79	0,46	0,88	0,56	0,75	0,82	0,56
348	Ungaria	5,24	5,22	4,32	3,55	4,14	1,69	2,62	2,26	1,73	1,64
380	Italia	18,25	14,97	15,52	15,68	20,96	7,39	8,72	9,06	8,00	9,06
528	Olanda	4,85	3,54	4,20	3,16	2,87	4,59	4,56	5,63	5,44	2,40
616	Polonia	0,12	4,96	0,35	0,00	0,03	0,28	0,32	0,38	0,29	0,30
703	Slovacia	0,00	0,00	0,30	0,16	13,01	0,00	0,00	0,14	0,05	0,06
724	Spania	0,68	0,74	0,63	0,52	0,67	1,02	1,72	1,34	0,74	1,22
752	Suedia	0,05	0,19	0,15	0,20	0,02	1,04	0,78	1,56	0,66	0,51
756	Elveţia	1,80	1,57	1,22	0,81	1,27	3,08	3,91	3,17	7,64	8,26
792	Turcia	0,26	1,05	1,36	0,55	0,06	0,42	0,52	0,73	0,40	0,38
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	10,07	4,61	3,25	2,83	2,19	5,17	6,99	5,10	4,06	5,66

		Export FOB					Import CIF				
		1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
XX	Mărfuri şi produse diverse										
40	Austria	3,95	3,93	5,27	5,65	7,41	2,76	2,87	4,50	3,29	2,17
56	Belgia	2,16	3,03	3,46	3,48	2,08	1,66	1,71	1,49	1,46	1,27
100	Bulgaria	0,05	0,10	0,25	0,18	0,20	0,12	0,12	0,08	0,07	0,14
191	Croaţia	0,06	0,22	0,17	0,14	0,21	0,08	0,01	0,00	0,01	0,10
203	Republica Cehă	0,61	0,60	0,67	0,57	0,63	0,71	1,54	1,80	3,13	2,43
208	Danemarca	0,20	0,28	0,33	0,31	0,27	0,63	0,33	0,42	0,28	0,32
246	Finlanda	0,00	0,00	0,03	0,02	0,03	0,00	0,00	0,19	0,25	0,64
250	Franţa	13,50	15,28	17,63	17,00	20,04	4,50	5,29	5,69	4,87	5,92
276	Germania	31,72	28,62	25,91	24,79	21,68	18,54	18,78	17,87	15,47	14,46
300	Grecia	0,25	0,21	0,19	0,23	0,18	1,85	1,39	1,33	1,54	1,64
348	Ungaria	5,30	6,12	4,28	3,68	2,63	8,19	6,82	4,20	5,15	4,90
380	Italia	9,17	8,80	10,37	11,16	12,43	34,92	32,67	31,66	34,63	34,29
498	Republica Moldova	1,66	1,97	0,77	0,78	0,51	0,02	0,03	0,00	0,02	0,04
528	Olanda	7,30	9,73	10,23	9,72	11,12	2,39	2,02	2,73	2,19	1,63
578	Norvegia	0,32	0,53	0,61	0,43	0,34	0,16	0,22	0,15	0,15	0,19
616	Polonia	0,09	0,04	0,12	0,14	0,43	0,53	1,58	2,94	4,20	5,91
643	Federaţia Rusă	6,01	2,96	1,26	1,36	1,04	0,03	0,07	0,02	0,01	0,08
703	Slovacia	0,27	0,46	0,28	0,25	0,38	0,06	0,23	0,42	0,53	0,56
705	Slovenia	0,30	0,37	0,36	0,52	0,39	0,63	0,38	0,25	0,59	0,41
724	Spania	0,22	0,38	0,55	0,55	0,47	0,92	1,40	1,89	1,36	1,39
752	Suedia	2,95	2,33	2,80	3,28	2,66	0,60	1,25	0,99	0,53	0,45
756	Elveţia	2,41	2,39	2,44	3,53	1,87	0,80	0,41	0,74	0,62	0,81
792	Turcia	0,81	0,82	0,50	0,21	0,01	2,30	2,24	2,13	2,31	2,19
804	Ucraina	0,73	0,71	0,74	0,65	0,82	0,00	0,01	0,05	0,02	0,02
807	Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,00	0,00	0,15	0,24	0,20	4,02	4,09	-	-	-
826	Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord	3,08	3,68	4,52	4,04	4,14	0,00	0,00	4,82	5,27	4,67
891	Iugoslavia	0,00	0,00	0,05	0,18	0,22	0,00	0,00	0,12	0,08	0,08

BIBLIOGRAFIE

Ardelean, V. - „Studiu privind analiza indicelui RCA în comerţul exterior al României şi clasamentul prioritar al ramurilor economiei naţionale în perioada 1995-2000 şi în perspectiva anului 2005", *Oeconomica,* nr. 3, 2002, IRLI, Bucureşti

Ardelean, V. - „Comerţul exterior al României pe categorii de complexitate", *Oeconomica,* nr. 4, 2002, IRLI, Bucureşti

Bojnec, S. - „Trade and Revealed Comparative Advantage Measures", *Eastern European Economics,* Vol. 39, No. 1, March-April 2001, M.E. Sharpe Inc., ISSN 0012-8775/2001

Ciupagea, C.; Lazea, V. (coordonatori) - *Modificări structurale şi performanţa economică în România,* Vol. II, CEROPE, IRLI, Bucureşti, 2003, ISBN 973-98518-9-4

Chilian, N. - „Aspects of Romanian Foreign Trade Comparative Advantages/Disadvantages", *Romanian Journal of Economic Forecasting,* No. 2/2002, INCE, IPE, Bucharest, ISSN 1222-5436

Chilian, N. - „Aspecte ale competitivităţii unor ramuri ale economiei româneşti în relaţiile comerciale cu Uniunea Europeană", *Convergenţe economice în Uniunea Europeană*, lucrările simpozionului internaţional desfăşurat la Academia de Studii Economice Bucureşti, 24 mai 2002 (secţiunea *Liberalizarea schimburilor economice din perspectiva acordurilor de asociere şi de integrare în UE şi a avantajului competitiv*), Editura Economică, Bucureşti, 2003, ISBN 973-590-693-7

Cojanu, V. - *Comerţul exterior şi dezvoltarea economică în România,* IRLI, Bucureşti, 1997, ISBN 973-98166-1-4

Dobrescu, E. - „Evoluţia macromodelului economiei româneşti de tranziţie", *Oeconomica,* nr. 4, 2002, IRLI, Bucureşti.

Dobrescu, E. - *Tranziţia în România - Abordări econometrice*, Editura Economică, Bucureşti, 2002, ISBN 973-590-728-3

Harvey, A.C. - *The Econometric Analysis of Time Series,* MIT Press, Cambridge, Mas., USA, 1990

Iancu, A. - „Dezintegrarea şi regenerarea sistemului industrial. Fragmentarea internaţională a producţiei în contextul noului model de integrare", *Oeconomica,* nr. 4, 2002, IRLI, Bucureşti

Iordan, M.; Chilian, N.; Stănică, C. - „Competitivitatea unor sectoare ale economiei româneşti în comerţul exterior cu ţările în tranziţie şi ţările membre ale UE", *Convergenţe economice în Uniunea Europeană*, lucrările simpozionului internaţional desfăşurat la Academia de Studii Economice Bucureşti, 24 mai 2002, Editura Economică, Bucureşti, 2003, ISBN 973-590-693-7

Idu, N. (coord.); Mocanu, O.; Voicu, A. - „Stadiul negocierilor în vederea aderării la Uniunea Europeană a statelor candidate din Europa Centrală şi de Est", *Oeconomica,* nr. 4(I), 2001, IRLI, Bucureşti

Isărescu, M. - „Şansele dezvoltării economico-sociale a României în condiţiile globalizării şi integrării în Uniunea Europeană", *Oeconomica,* nr. 4(I), 2001, IRLI, Bucureşti

Kaminski, B. - *How Accession to the European Union Has Affected External Trade and Foreign Direct Investments in Central European Economies,* University of Maryland, College Park and World Bank, Washington, DC, 2001

Kirkpatrick, R.C.; Graynor, P.E. - *Introduction to Time-series Modeling and Forecasting in Business and Economics,* Editura Mc.Graw-Hill Inc., 1994

Klein, L., From, G. (editori) - *A Disaggregated Quarterly Model of US Trade and Capital Flow. Simulation and Test of Policy Effectiveness,* National Bureau of Economic Research and University of Pensylvania, USA, 1975

Kolodko, G. - „Globalizarea şi ajungerea din urmă a ţărilor dezvoltate de către economiile de piaţă în formare", *Oeconomica,* nr. 1, 2003, IRLI, Bucureşti

Liargovas, P.; Chionis, D. - „Economic Integration between the European Union and the Transition Economies of Central European Initiative Countries", *Post-Communist Economies,* Vol. 13, No. 1, 2001, Carfax Publishing, ISSN 1463-1377/2001

Păuna, C.; Păuna, B. - „Comerţul exterior al României - evoluţii recente şi un diagnostic structural", *Oeconomica,* nr. 1, 2001, IRLI, Bucureşti

Scutaru, C.; Florescu, I. - „Analiza input-output: factori favorabili şi bariere în asigurarea competitivităţii la export şi pe piaţa internă", *Oeconomica,* nr. 1, 2003, IRLI, Bucureşti

Stănescu, V. - „Globalizarea: între speranţe şi ameninţări", *Oeconomica,* nr. 2, 2002, IRLI, Bucureşti

Zaman, G.; Vasile, V. - „Evoluţii recente în comerţul exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative", *Oeconomica,* nr. 4 (I), 2001, IRLI, Bucureşti

*** *Conjunctura economiei mondiale 2002-2003,* INCE, IEM, Bucureşti, 2003, ISSN 1583-090X

*** *Consensus Economic Forecasting Inc. - Central and South-Eastern Europe* (bi-monthly publication), London, UK

*** *Countries in Transition, 1998 and 2000,* editor: World Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), Viena, 1998 şi 2000

*** UNCTAD, *Trade and Development Report 2002,* United Nations, New York and Geneva, 2002

*** *World Economic Outlook,* April 2003, International Monetary Fund, http://www.imf.org.

Corelaţia dintre exporturi, importuri şi producţia naţională

dr. Florin Marius PAVELESCU

1. Corelaţia dintre dinamica cererii interne şi a exportului

Derularea, începând din anul 1990, a procesului de transformare a economiei româneşti în direcţia implementării mecanismelor concurenţiale a avut puternice reverberaţii asupra raportului dintre cererea internă şi export. Astfel, în 1990, an considerat de mulţi analişti drept unul al "socialismului descentralizat", s-a consemnat o scădere cu circa 40% a exporturilor şi o creştere cu peste 6% a cererii interne, susţinută de o politică laxă în ceea ce priveşte câştigurile salariale. În aceste condiţii, importurile au înregistrat o creştere de peste 18%.

Tabelul nr. 1

Dinamica PIB a cererii totale a exporturilor şi a importurilor în perioada 1989-2002

Anul	PIB	Cererea totală	Exportul	Importul	Cererea internă
1989-1990	94,4	98,1	60,6	118,5	106,1
1990-1991	87,1	83,6	82,1	70,4	83,8
1991-1992	91,2	94,1	102,9	107,5	92,6
1992-1993	101,5	102,3	111,1	104,4	99,9
1993-1994	103,9	103,7	119,0	102,8	100,3
1994-1995	107,1	109,1	117,0	116,3	107,2
1995-1996	103,9	105,1	102,0	108,7	105,7
1996-1997	93,9	97,6	111,4	107,5	94,6
1997-1998	95,2	99,5	98,3	111,3	99,8
1998-1999	98,8	98,8	110,5	98,5	96,4
1999-2000	101,8	108,3	124,1	128,2	104,1
2000-2001	105,3	108,7	110,6	117,5	108,1
2001-2002	104,9	105,7	113,3	107,4	103,3
1989-1992	74,9	77,2	51,2	89,7	82,3

Anul	PIB	Cererea totală	Exportul	Importul	Cererea internă
1992-1994	105,5	106,1	132,2	107,3	100,2
1994-1996	111,3	114,7	119,3	126,4	113,3
1996-1999	88,3	95,9	121,0	117,9	91,0
1999-2002	112,4	124,4	155,5	161,8	116,2
1989-1999	77,7	90,1	97,7	143,4	85,0
1989-2002	87,4	112,1	151,9	232,0	98,8

Calculat după Conturile naţionale *1996-1997 şi 1997-1999 şi V. Gaftea* - Analiza structurii economiei româneşti cu ajutorul tabelelor input-output*, teză de doctorat, INCE, Bucureşti, 2003.*

Respectivele evoluţii au reflectat în mod indirect pierderea unor debuşee externe, ca urmare a profundelor modificări ale mediului economic extern, dar şi a unei accentuate erodări a competitivităţii produselor care în perioada economiei de comandă făceau obiectul exportului. Printre principalele cauze ale pierderii de competitivitate se pot aminti: creşterea bruscă a costurilor factorilor de producţie, ca urmare a liberalizării preţurilor, precum şi distrugerea într-o perioadă extrem de scurtă a capitalului organizaţional al economiei de comandă, fără ca instituţiile proprii economiei de piaţă să se fi putut crea şi acţiona.

Reducerea exporturilor a continuat şi în anul următor - 1991 - într-o proporţie (-17,9%) apropiată de cea a cererii interne (-16,2%). Reducerea considerabilă a veniturilor reale şi intrarea economiei într-o recesiune de tip transformaţional au determinat o reducere cu circa 30% în termeni reali a valorii importurilor.

În 1992, se asistă la o uşoară creştere a exporturilor (29%), care este semnificativ mai mică decât cea a importurilor (47,5%), pe fondul continuării comprimării cererii interne.

Pe ansamblul perioadei 1989-1992, se observă o scădere aproape la jumătate a valorii exporturilor în termeni reali, cu circa 18% a cererii interne şi cu circa 10% a importurilor.

După 1992, exporturile înregistrează creşteri în termeni reali în fiecare an, cu excepţia anului 1998. Cererea internă a avut evoluţii sinuoase, respectiv s-a menţinut practic constantă în cursul anilor 1993 şi 1994, a crescut cu circa 13% în perioada 1994-1996 şi a cunoscut o reducere de 9% în intervalul 1996-1999. Importurile au înregistrat sporuri în fiecare an, cu excepţia anului 1999. Creşterea în termeni reali a importurilor a fost mai accentuată comparativ cu cea a exporturilor în anii 1996 şi 1998. Cu toate că în majoritatea anilor perioadei analizate exporturile au sporit mai rapid

decât importurile, totuşi nu s-a putut recupera dezechilibrul dintre cele două activităţi ce compun comerţul exterior generat în cursul anului 1990.

În consecinţă, în 1999, la 10 ani după declanşarea procesului de reformă a economiei, exportul reprezenta 97,7%, iar importul 143,4% din nivelurile consemnate în anul 1989. Este de notat că, în termeni reali, în 1999 comparativ cu 1989, nivelul cererii interne era de 85%, cel al cererii totale de 90,1%, iar cel al PIB de 77,7%.

Reluarea creşterii PIB începând cu anul 2002 a avut loc pe fondul unei sporiri în ritm susţinut a schimburilor economice externe. Astfel, între 1999 şi 2002, exportul se majorează cu 55,5%, iar importul cu 61,8%. Acutizarea dezechilibrului balanţei comerciale este în principal un rezultat al stimulării cererii interne în 2000 (an în care au avut loc alegeri locale şi generale) şi 2001 (primul an al unui nou ciclu electoral). În anul 2002, ritmul de creştere al cererii interne se moderează, atingând 3,3%, în timp ce ritmul de creştere al exportului (13,3%) este superior celui al importului (7,4%).

Datele de mai sus reflectă o creştere a gradului de deschidere a economiei româneşti către fluxurile internaţionale de bunuri şi servicii. În funcţie de conjunctura de pe pieţele externe, de evoluţia cererii interne, dar şi de specificul etapelor de liberalizare a preţurilor, ponderea exportului în cererea totală a avut o evoluţie sinuoasă (tabelul nr. 2). Astfel, după o scădere de peste 4 p.p. în anul 1990, proporţia exporturilor creşte în cursul anilor 1991 şi 1992. Scăderea ponderii componentei externe a cererii totale în anul 1993, pe fondul unei creşteri viguroase în termeni reali a exporturilor, este paradoxală doar la prima vedere. De fapt, aceasta este un efect al desfăşurării în respectivul an a unei etape importante a liberalizării preţurilor interne. După 1993, se înregistrează o creştere constantă a ponderii exportului în cererea totală, care atinge 23,73% în anul 2000 (tabelul nr. 2). Excepţia de la regulă o constituie anii 1996 şi 1998, când prin expansiunea mai lentă şi, respectiv, comprimarea mai puternică a exportului comparativ cu cererea internă, s-a produs o reducere a proporţiei exportului în cererea totală.

Înlăturarea restricţiilor deosebit de dure din calea importurilor, care au caracterizat ultimii ani ai economiei de comandă, coroborată cu puternicul boom al cererii interne şi blocarea ofertei cererii naţionale de bunuri şi servicii, a determinat în cursul anului 1990 o creştere cu peste 5 p.p. a ponderii importurilor în totalul ofertei efective (egală cu cererea). Ulterior, proporţia importurilor s-a menţinut la peste 20%, cu excepţia anului 1991. În timp, se constată o tendinţă de creştere a gradului de penetrare a importurilor, care atinge 27,80% în anul 2000.

Tabelul nr. 2

Evoluţia unor indicatori care caracterizează gradul de deschidere al economiei naţionale în România în perioada 1989-2000

-% -

Anul	Pondere exporturi în cererea totală	Gradul de acoperire a importurilor prin exporturi	Pondere importuri în oferta totală
1989	17,67	115,00	15,36
1990	13,26	63,89	20,75
1991	14,48	81,73	17,72
1992	20,41	76,77	26,58
1993	17,98	82,24	21,87
1994	19,61	92,35	21,24
1995	20,73	83,15	24,93
1996	20,61	76,95	26,78
1997	21,42	80,51	26,60
1998	17,31	73,81	23,46
1999	21,09	85,29	24,73
2000	23,73	85,38	27,80

Calculat după Conturile naţionale *1989-1991; 1996-1997; 1997-1999 şi* Anuarul statistic al României 2002.

În perioada 1990-2000, sensul modificării ponderii importului este la fel cu cel al modificării ponderii exportului, cu excepţia anilor 1991, 1996 şi 1997. Coeficientul de corelaţie dintre cele două ponderi aferent perioadei respective este de 67,87%, ceea ce arată o intensitate medie a legăturii dintre ponderea exporturilor în totalul cererii şi cea a importurilor în totalul ofertei. Ponderea medie a exportului a fost de 19,15%, iar cea a importului de 23,86%, coeficientul de variaţie fiind de 15,55% în cazul ponderii exportului şi de 12,59% în cazul ponderii importului. Datele prezentate anterior relevă faptul că, pe tot parcursul perioadei analizate, balanţa comercială a fost deficitară şi că, raportat la evoluţia cererii şi ofertei efective, exportul a avut un grad de instabilitate mai mare decât importul. În aceste condiţii, gradul de acoperire a importurilor prin exporturi a fost subunitar, fiind cuprins de regulă între 76 şi 86%.

Se poate afirma că, începând din anul 1990, evoluţia PIB are în România un caracter absorbant (caseta nr.1).

Caseta nr. 1

Scurte consideraţii teoretico-metodologice privind caracterul modificării PIB-ului prin prisma echilibrului extern

Analiza dinamicii comerţului exterior şi mai cu seamă a exporturilor

nu poate face abstracţie de raportările care se stabilesc între respectivele activităţi şi producţia naţională, cuantificată cel mai adesea prin intermediul produsului intern brut (PIB). Reprezentând totalitatea valorii adăugate produse de o economie naţională în decursul unei perioade de timp, de regulă un an, PIB-ul include şi influenţa exercitată de comerţul exterior.

Dacă PIB se exprimă prin prisma cererii, se poate scrie:

$PIB = C_f + FBC + (X-M)$, unde:

C_f = consumul final;

FBC = formarea brută a capitalului;

X = exportul;

M = importul;

$C_f = C_p + C_{ag} + C_{ap}$

$FBC = FBCF + VS$

C_p = consumul populaţiei;

C_{ag} = consumul administraţiei publice;

C_{ap} = consumul administraţiei private;

$FBCF$ = formarea brută a capitalului fix;

VS = variaţia stocurilor.

De asemenea PIB mai poate fi exprimat şi:

$PIB = AI + (X-M)$, unde:

AI = absorbţia (cererea) internă;

$AI = C_f + FBC.$

În aceste condiţii, dinamica exporturilor este necesar să fie corelată nu numai cu dinamica PIB, ci şi cu dinamica importurilor şi cu dinamica cererii interne. În acest fel, se poate determina caracterul evoluţiei PIB, respectiv:

a) **absorbant de resurse externe**, dacă soldul balanţei comerciale este negativ, cu alte cuvinte, absorbţia internă este mai mare decât producţia naţională şi

b) **economisitor de resurse externe** dacă soldul balanţei comerciale este pozitiv.

Totodată, se poate defini şi cererea totală (Dt) ca fiind suma dintre cererea internă şi exporturi. $(Dt = AI + X)$.

2. Contribuţia exportului net la evoluţia PIB

Caracterul absorbant al evoluţiei PIB pe parcursul perioadei analizate a avut intensităţi diferite, în funcţie de starea de ansamblu a economiei (recesiune sau reluare a creşterii economice) sau/şi de caracteristicile

corelaţiei dintre acumulare şi consum.

Cele mai mari deficite ale balanţei comerciale în raport cu PIB (peste 8%) se ating în anii 1990, 1992, 1996, 1998 şi 2001 (tabelul nr. 3). Deficite ale balanţei comerciale de cel mult 5% din PIB sunt atinse în anii 1991, 1993, 1995 şi 1999. Cu alte cuvinte, evoluţia deficitului relativ al balanţei comerciale nu este intens corelată cu dinamica PIB.

Astfel, intrarea economiei româneşti într-o primă recesiune transformaţională a determinat înregistrarea unui deficit al balanţei comerciale de 9,5% din PIB, în condiţiile în care raportul acumulare-consum exprimat prin ponderea formării brute de capital şi, respectiv, a consumului final total a rămas practic constant (tabelul nr. 4). Este important de semnalat scăderea calităţii acumulării, fapt relevat de creşterea stocurilor de produse finite care a reprezentat 9,6% din cererea internă sau 10,5% din PIB.

În anul următor - 1991 - pe fondul accentuării scăderii PIB, deficitul relativ al balanţei comerciale se reduce la 3,9%. Structura cererii interne se modifică de o manieră semnificativă. Ponderea formării brute de capital fix scade sub 14%, iar cea a creşterii stocurilor de produse finite atinge 13%. Respectivele evoluţii reflectă în mod indirect un proces de ajustare a cererii interne la constrângerile externe, dar şi manifestarea unei adaptabilităţi reduse a producătorilor la exigenţele unui mediu economic deosebit de volatil.

Tabelul nr. 3

Ponderea în PIB a componentelor cererii interne în perioada 1989-2001

-% -

Anul	FBC d.c.	FBCF	Var. stoc	Consum d.c.	Consum pop.	Consum adm.	Total cerere internă
1989	26,8	29,9	-3,1	70,5	57,9	12,6	97,3
1990	30,3	19,8	10,5	79,2	65,0	14,2	109,5
1991	28,0	14,4	13,6	75,9	60,1	15,8	103,9
1992	31,4	19,2	12,2	77,0	62,2	14,8	108,4
1993	29,0	17,9	11,1	76,0	63,2	12,8	105,0
1994	24,8	20,3	4,5	77,3	63,2	14,1	102,1
1995	24,3	21,4	2,9	81,3	67,3	14,0	105,6
1996	25,9	23,0	2,9	82,5	69,0	13,5	108,4
1997	20,7	21,2	-0,5	86,4	73,6	12,8	107,1
1998	17,8	18,2	-0,4	90,3	83,2	7,1	108,0
1999	16,1	17,7	-1,6	88,8	83,1	5,7	104,8
2000	19,7	18,9	0,8	86,0	79,0	7,0	105,7
2001	21,9	19,0	2,9	86,2	79,9	6,3	108,1

Calculat după Raportul anual al BNR*, 1998 şi 2001*.

Tabelul nr. 4

Structura cererii interne în România în perioada 1989 - 2001

-% -

Anul	FBC d.c.	FBCF	Var. stoc	Consum d.c.	Consum pop.	Consum adm.	Total
1989	27,5	30,7	-3,2	72,5	59,5	13,0	100,0
1990	27,7	18,1	9,6	72,3	59,4	12,9	100,0
1991	26,9	13,9	13,0	73,1	57,8	15,3	100,0
1992	29,0	17,7	12,3	71,0	57,4	13,6	100,0
1993	27,6	17,0	10,6	72,4	60,2	12,2	100,0
1994	24,3	19,9	4,4	75,7	61,9	13,8	100,0
1995	23,0	20,3	2,7	77,0	63,7	13,3	100,0
1996	23,8	21,2	2,6	76,2	63,7	12,5	100,0
1997	19,3	19,8	-0,5	80,7	68,7	12,0	100,0
1998	16,5	16,9	-0,4	83,6	77,0	6,6	100,0
1999	15,4	16,9	-1,5	84,7	79,3	5,4	100,0
2000	18,6	17,9	0,7	81,4	74,7	6,7	100,0
2001	20,3	17,6	2,7	79,7	73,9	5,8	100,0

Calculat după Raportul anual al BNR*, 1998 şi 2001*

În anul 1992, deficitul balanţei comerciale se amplifică, depăşind 8% din PIB. Ponderea consumului total în totalul cererii interne se reduce mai cu seamă datorită comprimării mai puternice a consumului administraţiei publice şi private. Concomitent, ponderea formării brute a capitalului a crescut la 29%, datorită relansării într-o anumită măsură a proceselor investiţionale.

Între 1992 şi 1994, reluarea creşterii PIB s-a făcut în condiţiile reducerii deficitului balanţei comerciale, concomitent cu creşterea ponderii consumului în totalul cererii interne. Reducerea proporţiei formării brute a capitalului s-a datorat diminuării sensibile a ritmului de creştere a stocurilor de produse finite.

Accelerarea ritmului de creştere a PIB în perioada 1994-1996 a avut loc în condiţiile creşterii deficitului balanţei comerciale şi ale unei uşoare sporiri a consumului total. În cadrul consumului total, s-a majorat ponderea consumului privat. Reducerea ponderii formării brute a capitalului a fost o consecinţă a continuării procesului de domolire a creşterii stocurilor de produse finite. În schimb, s-a majorat ponderea formării brute a capitalului fix.

În cursul recesiunii din perioada 1996-1999, s-a produs o continuă reducere a ponderii ambelor componente ale formării brute a capitalului în totalul cererii interne. Sporirea proporţiei consumului total s-a datorat în exclusivitate consumului privat. Deficitul balanţei comerciale a avut o evoluţie oscilantă. Astfel, în 1997, ca urmare a aplicării unor măsuri de sorginte neoclasică pentru accelerarea reajustărilor structurale, deficitul balanţei comerciale s-a estompat.

În anul 1998, în condiţiile accentuării stării de recesiune, se produce o majorare de 0,9 p.p. (de la 7,1% la 8% din PIB) a deficitului relativ al balanţei comerciale.

În 1999, deficitul balanţei comerciale se reduce, reflectând în mod indirect atingerea obiectivelor principale ale procesului de reajustare structurală şi implicit de asigurare a premiselor pentru reluarea creşterii economice.

Expansiunea PIB în anii 2000-2001 a avut loc în condiţiile majorării deficitului balanţei comerciale, care a reprezentat 5,7% şi, respectiv, 8,1% din PIB. Creşterea cererii interne a fost susţinută mai cu seamă de formarea brută a capitalului, care şi-a majorat ponderea la 18,6% în 2000 şi 20,3% în 2001. De menţionat că, în sporirea ponderii formării brute a capitalului, rolul principal a revenit creşterii stocurilor de produse finite, fapt explicabil în bună măsură prin reluarea procesului de expansiune a PIB. Reducerea ponderii consumului final în totalul cererii interne a fost generată de expansiunea mai lentă a consumului populaţiei.

Cuantificarea contribuţiei principalelor elemente la modificarea PIB în perioada 1989-2001 relevă existenţa mai multor tipuri de creştere economică abordate pe latura cererii. Astfel, comprimarea cu peste 25% a PIB în cursul recesiunii din 1989-1992 este datorată în proporţie de 36% exporturilor nete, de 51% consumului final şi de 13% formării brute a capitalului (tabelul nr. 5). Relansarea activităţii economice în perioada 1992-1994 a fost în mod esenţial bazată pe exportul net, sporul generat de creşterea consumului final fiind anihilat de comprimarea în termeni reali a formării brute a capitalului.

Între 1994 şi 1996, accelerarea ritmului de creştere a PIB s-a datorat expansiunii cererii interne. Mărirea deficitului balanţei comerciale a făcut ca exporturile nete să apară ca un factor de frânare a expansiunii PIB.

În cursul recesiunii din 1996-1999, deficitul balanţei comerciale a prezentat o tendinţă de reducere. Drept urmare, exporturile nete apar ca fiind un factor de amortizare a comprimării PIB. Conform calculelor efectuate, impactul diminuării deficitului balanţei comerciale a egalat în valoare absolută pe cel al scăderii consumului final. În mod implicit, scăderea nivelului PIB cu 11,7% a fost egală cu diminuarea formării brute a capitalului.

Creşterea PIB cu circa 7,2% între 1999 şi 2001 a condus la o schimbare a rolurilor consumului final şi exporturilor nete. Impactul celor doi factori a fost de sens contrar, dar apropiate în valoare absolută (+3,7% pentru consumul final şi, respectiv, -3,9% pentru exportul net).

Pe ansamblul perioadei 1989-2001, scăderea cu 16,8% în termeni reali a PIB a fost datorată în proporţie de peste 50% exporturilor nete. De asemenea, se observă că formarea brută de capital a fost ce-l de-al doilea factor care a contribuit la comprimarea nivelului PIB. Efectele de blocare a creşterii economice au fost distribuite inegal în cursul celor două cicluri recesiune-relansare din perioada analizată.

În intervalul 1989-1996, exporturile nete au contribuit cu 10,2% la scăderea PIB, în timp ce între 1996 şi 2001 respectivul factor a avut o influenţă pozitivă la modificarea PIB.

Din cele arătate anterior reiese faptul că, după ieşirea din recesiunea de tip transformaţional din perioada 1989-1992, când exporturile nete au avut o contribuţie majoră la scăderea PIB, reducerea deficitului balanţei comerciale s-a făcut de regulă pe seama reducerii în termeni reali a formării brute a capitalului. Atunci când s-a încercat susţinerea ritmului de creştere a PIB, prin impulsionarea cererii interne, atât în ceea ce priveşte formarea brută a capitalului, cât şi consumul final, s-a produs o creştere a deficitului balanţei comerciale.

Tabelul nr. 5

Contribuţia principalelor elemente ale cererii la modificarea PIB în perioada 1989-2001

-% -

Perioada	ΔQ din care	ΔQ (FBC)	ΔQ (FBCF)	ΔQ (VS)	ΔQ (C) din care	ΔQ (CP)	ΔQ (C ad.)	ΔQ (X net)
1989 - 1990	-5,6	+1,8	-10,9	+12,7	+4,3	+3,5	+0,8	-11,7
1990 - 1991	-12,9	-5,9	-7,2	+1,3	-13,1	-12,6	-0,5	+6,1
1991 - 1992	-8,8	+0,6	+3,1	-2,5	-5,7	-3,4	-2,3	-3,7
1992 - 1993	+1,5	-2,0	-1,0	-1,0	+0,1	+1,9	-1,8	+3,4
1993 - 1994	+3,9	-3,2	+3,2	-6,4	+4,3	+2,5	+1,8	+2,8
1994 - 1995	+7,1	+1,2	+2,6	-1,4	+9,8	+8,9	-0,9	-3,9
1995 - 1996	+3,9	+2,6	+2,5	+0,1	+4,5	+4,5	+0,0	-3,2
1996 - 1997	-6,1	-6,5	-3,1	-3,4	-1,5	+0,0	-1,5	+1,9
1997 - 1998	-4,8	-3,8	-3,9	+0,1	-0,4	+5,6	-6,0	-0,6
1998 - 1999	-1,2	-1,9	+0,7	-2,6	-2,6	-1,1	-1,5	+3,3
1999 - 2000	+1,8	+4,0	+1,5	+2,5	-1,2	-2,6	+1,4	-1,0
2000 - 2001	+5,3	+3,4	+1,1	+2,3	+4,8	+5,1	-0,3	-2,9
2001 - 2002								
1989 - 1992	-25,1	-3,3	-15,5	+12,2	-12,8	-11,3	-1,5	-9,0
1992 - 1994	+5,5	-5,3	+2,2	-7,5	+4,6	+4,5	+0,1	+6,2
1994 - 1996	+11,3	+4,0	+5,3	-1,3	+14,6	+13,7	+0,9	-7,3
1996 - 1999	-11,7	-11,7	-7,4	-4,3	-4,2	+4,3	-8,5	+4,2
1999 - 2001	+7,2	+7,4	+2,7	+4,7	+3,7	+2,6	+1,1	-3,9
1989 - 1996	-12,1	-4,0	-9,7	+5,7	+2,1	+2,8	-0,7	-10,2
1996 - 2001	-5,3	-5,2	-5,0	-0,2	-0,8	+6,7	-7,5	+0,7
1989 - 2001	-16,8	-8,6	-14,1	+5,5	-1,2	-8,6	-7,4	-9,4

Calculat după Raportul anual al BNR, 1998 şi 2001.

În aprecierea implicaţiilor pe care deficitul balanţei comerciale le are

asupra dezvoltării economiei, este necesar să se aibă în vedere structura respectivului deficit pe bunuri şi servicii, precum şi corelaţia dintre soldul balanţei comerciale şi soldul contului curent. Datele statistice referitoare la perioada 1991-2001 relevă faptul că deficitul balanţei comerciale, exprimat în miliarde dolari SUA, s-a datorat în mod esenţial devansării exportului de bunuri către importuri (tabelul nr. 6). Cele mai mari deficite ale balanţei comerciale la capitolul "bunuri" (de peste 2,4 miliarde dolari SUA) au fost consemnate în anii 1996, 1998 şi 2001, în timp ce deficite mai mici de 1,4 miliarde dolari SUA au fost înregistrate în anii 1991, 1993, 1994 şi 1999. Rezultă că deficitul balanţei comerciale pe relaţia "bunuri" a tins să se accentueze atunci când expansiunea PIB s-a bazat pe stimularea cererii interne, în contextul adâncirii stării de recesiune. Pe de altă parte, ecartul dintre exportul şi importul de bunuri s-a redus atunci când a existat un climat favorabil pentru exportul unor bunuri de nivel tehnologic mediu sau au fost efectuate ajustări semnificative ale cererii interne.

În ceea ce priveşte serviciile, se constată că deficitul balanţei comerciale a avut o evoluţie oscilantă între 1991 şi 1994, urmată de o amplificare între 1995 şi 1998. Începând cu anul 1999, se observă conturarea unei tendinţe de scădere a deficitului balanţei comerciale la acest capitol.

Tabelul nr. 6

Evoluţia soldului contului curent şi a componentelor acestuia în perioada 1991-2001

mld. dolari USD

Anul	Sold cont curent	Sold balanţă comercială total, din care	Bunuri	Servicii	Venituri şi transferuri curente
1991	-1,012	-1,245	-1,106	-0,139	+0,233
1992	-1,564	-1,588	-1,420	-0,168	+0,024
1993	-1,174	-1,243	-1,128	-0,115	+0,069
1994	-0,428	-0,582	-0,411	-0,171	+0,154
1995	-1,774	-1,902	-1,577	-0,325	+0,128
1996	-2,571	-2,855	-2,470	-0,385	+0,284
1997	-2,338	-2,595	-1,980	-0,615	+0,257
1998	-2,968	-3,279	-2,625	-0,654	+0,311
1999	-1,469	-1,684	-1,257	-0,427	+0,215
2000	-1,363	-1,937	-1,683	-0,254	+0,574
2001	-2,317	-3,178	-2,969	-0,209	+0,861

Sursa: Rapoartele anuale ale BNR, *1995, 1998 şi 2001. Deficitul balanţei comerciale totale a fost cuprins între 0,582 şi 3,279 miliarde dolari, fiind în fiecare an mai mare decât cel al contului curent. Este o consecinţă a faptului că soldul contului de venituri şi transferuri curente a fost pozitiv. Respectivul excedent s-a cifrat în perioada 1991-1999 între 24 şi 311 milioane dolari SUA.*

Începând din anul 2000, se observă o creştere substanţială a excedentului contului de venituri şi transferuri curente. Este în principal urmarea intensificării fenomenului de plecare la muncă în străinătate a unor cetăţeni români şi a repatrierii unei părţi a câştigurilor salariale. Respectivele fluxuri financiare externe au un impact deloc neglijabil asupra balanţei comerciale. Pe termen scurt, se atenuează presiunile generate de existenţa deficitului balanţei comerciale. Pe termen mediu însă, repatrierea câştigurilor salariale acţionează ca un factor de stimulare a cererii interne şi a importurilor. În aceste condiţii, se tinde la menţinerea sau chiar la accentuarea caracterului absorbant al evoluţiei PIB. Totodată, este deosebit de important să se determine dacă respectivul factor stimulează cu precădere consumul final sau formarea brută de capital. Din aceste motive, analiza relaţiilor comerciale externe nu se poate mărgini doar la o abordare agregată la nivelul economiei naţionale, ci trebuie să aibă în vedere şi evoluţiile din cadrul ramurilor şi interdependenţele dintre acestea.

3. Modificări ale distribuţiei pe ramuri a relaţiilor economice externe

În cursul anilor ’90 ai secolului al XX-lea, succesiunea de şocuri generate de transformările operate în cadrul instituţional şi de modificările apărute în mediul economic extern a determinat profunde mutaţii ale contribuţiei ramurilor economice la desfăşurarea activităţii de comerţ exterior. Astfel, în cursul anului 1990, scăderea exportului a fost mai accentuată în agricultură, industrie şi servicii financiare şi pentru întreprinderi, fapt ce a condus la scăderea ponderii respectivelor ramuri (tabelul nr. 7). Singura ramură a cărei pondere a crescut semnificativ a fost transporturile şi comunicaţiile.

Tabelul nr. 7

Structura pe ramuri economice a exportului în România în 1989 şi 1990

-% -

Ramura	1989	1990	Diferenţă
A. Agricultură	1,2	0,8	-0,4
B. Industrie	92,3	83,7	-8,6
B1. Industria extractivă	20,0	14,9	-5,1
2. Cărbune, cocs	…	…	…
3. Ţiţei, produse petroliere	19,9	14,8	-5,1
4. Gaze naturale	…	…	…
5. Minereuri feroase şi neferoase	…	…	…
6. Minereuri pentru construcţii	…	…	…
7. Alte minereuri	0,1	0,1	0,0

Ramura	1989	1990	Diferenţă
B2. Industria prelucrătoare din care:	72,2	68,7	-3,5
B2.1. Industria prod. bunuri de consum	26,7	23,4	-3,3
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	4,8	0,6	-4,2
9. Textile, confecţii	9,5	11,3	+1,8
10. Pielărie, încălţăminte	2,4	2,9	+0,5
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	10,0	8,6	-1,4
B2.2. Industria prod. bunuri intermediare	24,4	22,2	-2,2
12. Celuloză şi hârtie	0,6	0,4	-0,2
13. Edituri, poligrafie	…	…	…
14. Chimie, fibre sintetice	7,7	6,5	-1,2
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	0,3	0,3	0,0
16. Cauciuc, materiale plastice	1,8	0,5	-1,3
17. Sticlă	0,6	0,8	+0,2
18. Materiale de construcţii	1,2	3,0	+1,8
19. Metalurgie şi siderurgie	12,2	10,7	-1,5
B2.3. Industria prod. bunuri de echipament	21,1	23,1	+2,0
20. Construcţii de maşini	8,4	9,1	+0,7
21. Maşini şi aparate de uz casnic	0,6	0,9	+0,3
22. Produse electrice şi electronice	1,8	3,9	+2,1
23. Mijloace de transport	10,3	9,2	-1,1
B3. Energie, gaz, apă	0,1	0,1	0,0
C. Construcţii	0,8	0,0	-0,8
D. Comerţ, hoteluri şi restaurante	…	…	…
26. Comerţ	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	…	…
E. Transporturi şi comunicaţii	2,8	12,7	+9,9
28. Transporturi	2,6	12,0	-9,4
29. Comunicaţii	0,2	0,7	+0,5
F. Servicii financiare şi pentru întreprindere	0,8	0,2	-0,6
30. Servicii financiar-bancare	0,4	0,1	-0,3
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	0,4	0,1	-0,3
G. Servicii sociale	…	0,3	+0,3
33. Administraţie publică	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	…	0,3	+0,3
Corecţie teritorială	2,1	2,3	+0,2
Total	100,0	100,0	0,0

Calculat după: CNS, Conturile naţionale *1989-1991.*

Chiar dacă şi-a redus ponderea cu mai mult de 8 p.p., industria a continuat să fie ramura cu o contribuţie esenţială (peste cinci şesimi) la derularea exporturilor. Comparativ cu anul anterior, în 1990, cele mai intense reduceri ale exporturilor au fost consemnate în industria produselor petroliere, industria alimentară, industria mobilei şi a prelucrării lemnului,

industria celulozei şi hârtiei, industria chimică şi a fibrelor sintetice, industria cauciucului şi a maselor plastice, industria metalurgică şi industria mijloacelor de transport.

Creşterea importurilor în anul 1990 a fost însoţită de modificări substanţiale ale repartizării acestora pe ramuri. Astfel, s-a înregistrat o creştere a ponderii agriculturii şi silviculturii, a transporturilor şi comunicaţiilor (tabelul nr. 8). În schimb, s-a redus ponderea industriei cu peste 6 p.p. Chiar şi în aceste condiţii, respectiva ramură a continuat să fie principalul "beneficiar" al importurilor, aici concentrându-se circa 92% din valoarea bunurilor şi serviciilor provenite din străinătate. Subramurile care au determinat reducerea ponderii industriei în totalul importurilor au fost: industria extractivă, industria bunurilor de echipament şi producerea de utilităţi (energie, gaz, apă). Sporuri ale ponderilor, reflectând o creştere mai rapidă a importurilor, au fost caracteristice pentru industria producătoare de bunuri de consum şi industria producătoare de bunuri intermediare.

Se reflectă în mod indirect efectul complex al ieşirii prin "explozie" din sistemul economiei de comandă. Astfel, renunţarea bruscă la protejarea activităţii marii majorităţi a subramurilor industriale a determinat o bruscă reducere a nivelului producţiei şi investiţiilor.

În aceste condiţii, cererea pentru importuri generată de industria extractivă şi industria producătoare de bunuri de echipament s-a redus sau a avut o creştere mai lentă decât media naţională. În schimb, creşterea veniturilor reale ca urmare a unei politici salariale extrem de laxe a acţionat ca un puternic stimulent în creşterea accelerată a importurilor în subramurile producătoare de bunuri de consum.

Creşterea mai rapidă a ponderii industriei producătoare de bunuri intermediare în totalul importurilor a reflectat faptul că asimilările şi substituirile forţate din perioada economiei de comandă nu au putut asigura competitivitatea ofertei naţionale în respectivul domeniu. Din acest motiv, în momentul deschiderii economiei, importul a crescut masiv.

Tabelul nr. 8

Structura pe ramuri economice a importului în România în 1989 şi 1990

-% -

Ramura	1989	1990	Diferenţă
A. Agricultură	1,0	5,1	+4,1
B. Industrie	98,2	91,9	-6,3
B1. Industria extractivă	47,2	37,2	-10,0
2. Cărbune, cocs	5,7	3,7	-2,0
3. Ţiţei, produse petroliere	29,4	24,6	-4,8
4. Gaze naturale	7,1	5,2	-1,9
5. Minereuri feroase şi neferoase	3,8	2,7	-1,1

6. Minereuri pentru construcţii	0,1	0,1	0,0
Ramura	**1989**	**1990**	**Diferenţă**
7. Alte minereuri	1,1	0,9	-0,2
B2. Industria prelucrătoare, din care:	48,8	53,1	+4,3
B2.1. Industria prod. bunuri de consum	9,9	14,9	+5,0
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	6,1	11,3	+5,2
9. Textile, confecţii	2,8	2,3	-0,5
10. Pielărie, încălţăminte	0,4	0,4	0,0
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	0,6	0,9	+0,3
B2.2. Industria prod. bunuri intermediare	13,7	14,9	+1,2
12. Celuloză şi hârtie	0,6	0,4	-0,2
13. Edituri, poligrafie	0,1	0,1	0,0
14. Chimie, fibre sintetice	4,9	6,0	+1,1
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	1,2	1,6	+0,4
16. Cauciuc, materiale plastice	0,3	0,3	0,0
17. Sticlă	0,1	0,1	0,0
18. Materiale de construcţii	1,1	0,9	-0,2
19. Metalurgie şi siderurgie	5,4	5,5	+0,1
B2.3. Industria prod. bunuri de echipament	25,2	23,3	-1,9
20. Construcţii de maşini	13,3	10,2	-3,1
21. Maşini şi aparate de uz casnic	0,1	0,3	+0,2
22. Produse electrice şi electronice	5,7	6,6	+0,9
23. Mijloace de transport	6,1	6,2	+0,1
B3. Energie, gaz, apă	2,2	1,6	-0,6
C. Construcţii	0,1	…	-0,1
D. Comerţ, hoteluri şi restaurante	…	…	…
26. Comerţ	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	…	…
E. Transporturi şi comunicaţii	…	1,1	+1,1
28. Transporturi	…	0,8	+0,8
29. Comunicaţii	…	0,3	+0,3
F. Servicii financiare şi pentru întreprindere	0,1	0,1	0,0
30. Servicii financiar-bancare	…	…	…
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	0,1	0,1	0,0
G. Servicii sociale	…	…	…
33. Administraţie publică	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	…	…	…
Corecţie teritorială	0,6	1,8	+1,2
Total	100,0	100,0	0,0

Calculat după: CNS, Conturile naţionale *1989-1991.*

Ulterior, aplicarea programului de reformă a condus la creşterea gradului de deschidere a economiei, fapt pus în evidenţă de conturarea unei tendinţe

de creştere atât a exportului, cât şi a importului. Pe ramuri însă, în funcţie de pulsul conjuncturii sau acţiunea altor factori, s-au consemnat diferenţieri sensibile pe ramuri ale ritmului de creştere a exportului. Astfel, între 1990 şi 1992, în condiţiile unui indice de 84,48%, pe ramuri, acest indicator a fost cuprins între 20,61% (industria de maşini şi aparate de uz casnic) şi 782,0% (serviciile pentru întreprinderi). În perioada 1992-1994, pe fondul unei creşteri cu 32,2% a exportului pe ansamblul economiei, se poate vorbi de o "explozie" în cazul industriei minereurilor pentru construcţii şi de o "implozie" a exporturilor în cazul serviciilor pentru întreprinderi, indicii fiind de 2473,4% şi, respectiv, de 27,01% (tabelul nr. 9).

Între 1994 şi 1996, când exportul s-a majorat pe ansamblu cu 19,3%, se observă un *boom* al exportului de servicii pentru întreprinderi (o creştere de peste 15 ori) şi o reducere de circa 37 ori a exportului industriei materialelor de construcţii. În intervalul 1996-1999, pe fondul creşterii exporturilor totale cu 21%, cel mai ridicat indice a fost consemnat în industria minereurilor feroase şi neferoase (2391,8%), iar cel mai scăzut în industria cocso-chimică (37%).

Pe ansamblul perioadei 1990-1999, creşteri de peste 4 ori a exportului au fost înregistrate în agricultură, industria alimentară, industria pielăriei şi încălţămintei, industria editurilor şi poligrafică, industria medicamentelor, producerea de utilităţi, construcţiile, serviciile pentru întreprinderi, servicii personale şi sociale (tabelul nr. 10).

Reduceri în termeni reali ale exportului se pot observa în industria chimică, industria materialelor de construcţii, industria mijloacelor de transport. Ca urmare a acestor evoluţii, repartizarea pe ramuri a exportului a suferit o serie de modificări semnificative. Astfel, a crescut cu peste 3 p.p. ponderea agriculturii şi cea a serviciilor pentru întreprinderi şi s-a redus cu 6,5 p.p. ponderea transporturilor.

Tabelul nr. 9

Dinamica exportului pe ramuri ale economiei în România în perioada 1990-1999

-% -

Ramura	1990-1992	1992-1994	1994-1996	1996-1999
1. Agricultura, silvicultura, expl. forestieră	300,8	139,43	230,08	136,69
2. Cărbune, cocs	…	136,10	184,96	37,04
3. Ţiţei, produse petroliere	47,12	117,74	96,26	74,05
4. Gaze naturale	…	…	…	…
5. Minereuri feroase şi neferoase	…	86,00	16,05	2391,79
6. Minereuri pentru construcţii	100,0*	2473,40	2,70	145,73
7. Alte minereuri	178,50	63,39	167,38	82,63
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	501,60	155,23	108,41	73,36

9. Textile, confecţii	81,50	215,21	119,62	146,42
10. Pielărie, încălţăminte	55,22	388,90	129,64	157,67
Ramura	**1990-1992**	**1992-1994**	**1994-1996**	**1996-1999**
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	137,81	115,01	134,19	134,85
12. Celuloză şi hârtie	70,60	234,51	136,62	100,93
13. Edituri, poligrafie	100,0	350,00	60,95	204,67
14. Chimie, fibre sintetice	90,2	99,77	150,39	70,33
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	171,7	148,18	66,18	253,00
16. Cauciuc, materiale plastice	232,45	179,77	44,83	135,62
17. Sticlă	149,16	121,22	112,25	103,14
18. Materiale de construcţii	51,88	99,83	139,12	109,55
19. Metalurgie şi siderurgie	77,29	123,33	102,87	127,49
20. Construcţii de maşini	100,32	85,95	112,47	113,78
21. Maşini şi aparate de uz casnic	20,61	104,40	134,34	560,80
22. Produse electrice şi electronice	41,08	244,97	118,68	262,35
23. Mijloace de transport	78,87	103,45	111,19	96,32
24. Energie electrică, termică, gaz, apă	…	33,96	615,80	929,30
25. Construcţii	…	658,35	112,88	75,82
26. Comerţ	…	…	110,73	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	…	…	…
28. Transporturi	55,41	95,50	110,73	102,40
29. Comunicaţii	86,66	127,67	136,41	105,62
30. Servicii financiar-bancare	330,40	192,95	90,48	81,29
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	782,0	27,01	1522,36	195,57
33. Administraţie publică	…	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	326,38	207,15	110,67	59,81
Corecţie teritorială	171,20	152,70	113,03	47,05
Total	84,48	132,21	119,34	121,00

Calculat după: Conturile naţionale *1989-1999.*

Tabelul nr. 10

Dinamica şi modificarea structurii pe ramuri economice a exportului în România în perioada 1990-1999

-% -

Ramura	**Dinamica**		**Structura exportului**	
	1989-1999	**1990**	**1999**	**Diferenţă**
A. Agricultură	1319,0	0,8	4,0	+3,2
B. Industrie		83,7	82,2	-1,5
B1. Industria extractivă		14,9	3,8	-11,1
2. Cărbune, cocs	93,2*	…	…	…

3. Ţiţei, produse petroliere	39,5	14,8	3,4	-11,4
4. Gaze naturale	…	…	0,1	+0,1
5. Minereuri feroase şi neferoase	330,1		0,2	+0,2
Ramura	**Dinamica 1989-1999**		**Structura exportului**	
		1990	**1999**	**Diferenţă**
6. Minereuri pentru construcţii	97,1*		…	
7. Alte minereuri	189,4	0,1	0,1	0,0
B2. Industria prelucrătoare, din care:		68,7	77,5	+8,8
B2.1. Industria prod. bunuri de consum		23,4	40,8	+17,4
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	619,2	0,6	1,6	+1,0
9. Textile, confecţii	307,2	11,3	21,9	+10,6
10. Pielărie, încălţăminte	439,0	2,9	7,4	+4,5
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	286,8	8,6	9,9	+1,3
B2.2. Industria prod. bunuri intermediare		22,2	20,1	-2,1
12. Celuloză şi hârtie	228,3	0,4	0,4	0,0
13. Edituri, poligrafie	436,6	…	…	
14. Chimie, fibre sintetice	95,2	6,5	4,4	-2,1
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	426,0	0,3	0,3	0,0
16. Cauciuc, materiale plastice	254,1	0,5	0,8	+0,3
17. Sticlă	209,3	0,8	0,9	+0,1
18. Materiale de construcţii	78,9	3,0	1,3	-1,7
19. Metalurgie şi siderurgie	125,0	10,7	12,0	+1,3
B2.3. Industria prod. bunuri de echipament		23,1	16,6	-6,5
20. Construcţii de maşini	110,3	9,1	6,3	-2,8
21. Maşini şi aparate de uz casnic	162,1	0,9	0,5	-0,4
22. Produse electrice şi electronice	313,3	3,9	5,3	+1,4
23. Mijloace de transport	87,4	9,2	4,5	-4,7
B3. Energie, gaz, apă	1943,4	0,1	0,9	+0,8
C. Construcţii	563,5	0,0	0,4	+0,4
D. Comerţ, hoteluri şi restaurante		…	0,1	+0,1
26. Comerţ	…	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	…	0,1	+0,1
E. Transporturi şi comunicaţii		12,7	6,4	-6,3
28. Transporturi	60,0	12,0	5,5	-6,5
29. Comunicaţii	159,4	0,7	0,9	+0,2
F. Servicii financiare şi pentru întreprindere		0,2	3,8	+3,6
30. Servicii financiar-bancare	468,89	0,1	0,6	+0,5
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	6288,6	0,1	3,2	+3,1
G. Servicii sociale		0,3	0,6	+0,3

33. Administraţie publică	…	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	447,5	0,3	0,6	+0,3
Corecţie teritorială	139,0	2,3	2,4	+0,1
Total	161,3	100,0	100,0	0,0

** 1992-1999*
Calculat după: INS, CNS, Conturile naţionale *1989-1991 şi 1997-1999.*

Industria a continuat să fie ramura de care depinde în mod esenţial desfăşurarea exportului, revenindu-i o pondere de peste 80%. Deşi comparativ cu 1990 proporţia industriei nu a descrescut decât cu 1,5 p.p., s-au produs importante mutaţii structurale în interiorul ramurii. Astfel, s-a produs o scădere sensibilă (de peste 11 p.p.) a ponderii industriei de extracţie şi prelucrare a ţiţeiului. Diminuări ale ponderilor s-au înregistrat şi în subramurile producătoare de bunuri de echipament, cu excepţia produselor electrice şi electrocasnice, sau în subramuri producătoare de bunuri intermediare (industria de medicamente, detergenţi şi cosmetice, industria de materiale de construcţii).

Industria producătoare de bunuri de consum şi-a sporit ponderea cu peste 17 p.p. O contribuţie însemnată la această evoluţie au adus-o industria produselor textile şi a confecţiilor (+10,6 p.p.) şi industria pielăriei şi încălţămintei (+4,5 p.p.). În acest fel, industria produselor textile şi a confecţiilor asigura în 1999 peste o cincime din exportul României, în timp ce contribuţia industriei producătoare de bunuri de consum, era de peste două cincimi. Faptul că industria producătoare de bunuri de consum caracterizată printr-un nivel tehnologic relativ redus, deţine un loc proeminent în desfăşurarea exportului constituie în mod indirect o reflectare a lipsei de competitivitate a agenţilor economici din ramurile cu un nivel tehnologic mai înalt.

În literatura de specialitate se consideră în mod convenţional că, în industria prelucrătoare, subramurile producătoare de bunuri de consum au un nivel tehnologic scăzut, subramurile producătoare de bunuri intermediare au un nivel tehnologic mediu, iar subramurile producătoare de bunuri de echipament au un nivel tehnologic ridicat.

Dinamica diferenţiată a exportului pe ramuri a condus la modificări sensibile ale raportului dintre producţia destinată exportului şi producţia destinată pieţei interne (efortul de export). Pe ansamblul economiei, efortul de export a avut o creştere continuă pe tot parcursul perioadei 1990-1999, respectiv de la 6,9% la 14,4% (tabelul nr. 11). Tendinţele ferme de creştere a valorii respectivului indicator s-au manifestat şi în cazul agriculturii, industriei prelucrătoare, cu excepţia industriei alimentare, şi al industriei editurilor şi poligrafiei, al producerii de utilităţi (energie, gaz, apă), serviciilor financiar-bancare şi celor destinate întreprinderilor.

Faptul că efortul de export a înregistrat creşteri semnificative în marea

majoritate a ramurilor arată că deschiderea economiei către fluxurile internaţionale de bunuri şi servicii a acţionat, cel puţin la prima vedere, ca un factor de susţinere a cererii finale, în condiţiile unei puternice restricţionări a acesteia, determinate de specificul proceselor de transformare a economiei.

În 1999, ultimul an pentru care am dispus de date statistice, raportul dintre producţia destinată exportului şi cea destinată pieţei interne avea valori foarte dispersate. În industriile care deţin cele mai mari ponderi în totalul exportului (textile, confecţii, pielărie-încălţăminte), producţia destinată pieţei externe o depăşeşte pe cea destinată consumului intern. În raport cu media naţională (14,4%), efortul de export este mai mare în majoritatea subramurilor industriei prelucrătoare şi în serviciile pentru întreprinderi. Aparenta propensiune pentru un efort sporit de export al industriei prelucrătoare este un rezultat al acţiunii a două categorii de factori:

a) creşterea exportului ca urmare a penetrării de noi pieţe externe, de obicei de către produsele de joasă şi medie tehnologie;
b) diminuarea producţiei destinate consumului intern, datorată ajustărilor structurale operate în subramurile constructoare de maşini.

Chiar dacă în agricultură efortul la export era în 1999 de peste 5 ori mai ridicat decât în 1989, valoarea respectivului indicator se situa cu mult sub media naţională. Niveluri scăzute ale efortului la export se înregistrau şi în subramurile industriei extractive, în producerea de utilităţi (energie, gaz, apă), în telecomunicaţii şi în servicii sociale şi personale.

Datele prezentate anterior relevă o tendinţă de “specializare” a exportului românesc în zona ramurilor industriale producătoare de bunuri de consum. Respectiva evoluţie este necesar să fie privită în mod nuanţat.

Pe de o parte, acest fapt este unul pozitiv, deoarece ar semnala o participare mai activă a ţării noastre la circuitul economic internaţional. Pentru atingerea respectivului obiectiv, specializarea în fabricarea unor produse sau servicii cu un grad ridicat de competitivitate joacă un rol important.

Pe de altă parte, concentrarea exportului în ramuri cu un nivel tehnologic scăzut sau mediu este un reflex al existenţei unor blocaje majore în asimilarea şi apoi fabricarea în condiţii de competitivitate a unor produse de înaltă tehnologie. De asemenea, este necesar să se ţină seama că, în ramurile cu un nivel tehnologic scăzut, raportul dintre valoarea adăugată şi consumul de factori de producţie este redus. O pondere foarte ridicată a bunurilor de consum în exporturi determină o slabă valorificare a diferitelor tipuri de capital de care dispune ţara noastră.

În acelaşi timp, evoluţia exporturilor pe ramuri economice este necesar să fie pusă în corelaţie cu dinamica importurilor. Pe parcursul perioadei 1990-1999 se poate observa o evoluţie sinuoasă a importurilor, atât pe ansamblul economiei naţionale, cât şi la nivelul ramurilor.

Tabelul nr. 11

Efortul la export pe ramuri ale economiei naţionale în anii 1989, 1990, 1992, 1994, 1996 şi 1999

-% -

Ramura	1989	1990	1992	1994	1996	1999
1. Agricultură, silvicultură, expl. forestieră	0,9	0,4	1,8	1,7	3,4	4,6
2. Cărbune, cocs	0,1	0,1	0,9	0,7	1,9	1,0
3. Ţiţei, produse petroliere	36,4	23,2	24,4	22,4	19,5	13,7
4. Gaze naturale	…	…	…	…	…	5,0
5. Minereuri feroase şi neferoase	…	0,2	…	1,9	0,3	7,1
6. Minereuri pentru construcţii	…	…	0,9	25,2	1,1	2,3
7. Alte minereuri	11,5	11,5	33,6	21,4	24,8	27,5
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	3,7	0,4	3,5	3,9	3,0	2,3
9. Textile, confecţii	13,3	14,0	24,8	57,6	62,6	124,4
10. Pielărie, încălţăminte	16,7	17,5	22,2	81,9	93,4	166,3
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	31,1	26,1	55,0	43,2	41,2	61,1
12. Celuloză şi hârtie	7,3	4,3	5,3	11,7	13,1	14,7
13. Edituri, poligrafie	1,4	0,8	0,6	1,1	0,4	0,8
14. Chimie, fibre sintetice	19,4	15,0	27,7	28,0	39,2	37,7
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	4,8	3,1	4,4	5,4	3,9	9,0
16. Cauciuc, materiale plastice	7,6	2,0	14,3	28,4	11,0	17,2
17. Sticlă	15,8	17,9	43,0	49,7	41,1	48,0
18. Materiale de construcţii	4,3	10,5	9,6	9,2	12,6	15,0
19. Metalurgie şi siderurgie	18,0	15,9	32,2	38,2	32,6	69,4
20. Construcţii de maşini	7,0	7,4	23,2	18,4	20,3	36,7
21. Maşini şi aparate de uz casnic	16,9	22,6	5,4	6,7	5,1	38,4
22. Produse electrice şi electronice	3,6	7,6	12,1	17,9	18,5	48,3
23. Mijloace de transport	23,7	23,3	30,3	31,9	23,6	30,9
24. Energie electrică, termică, gaz, apă	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	1,8
25. Construcţii	0,9	…	0,3	1,1	1,0	1,0
26. Comerţ	…	…	…	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	…	…	…	…	0,5
28. Transporturi	5,2	20,3	19,1	16,3	17,1	13,0
29. Comunicaţii	4,2	11,7	14,0	9,4	8,0	4,9
30. Servicii financiar-bancare	3,5	0,7	3,2	5,3	6,4	5,9
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	2,0	0,3	4,7	1,2	11,5	17,6
33. Administraţie publică	…	…	…	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	…	0,5	2,3	3,0	2,7	1,2
Corecţie teritorială	…	…	…	…	…	…
Total	8,0	6,9	11,0	12,4	12,7	14,4

Calculat după: Conturile naţionale *1989-1999.*

Între 1990 şi 1992, se produce o scădere a importurilor cu circa 25%, datorită în principal unei puternice comprimări a cererii pentru produsele provenite din străinătate în agricultură, marea majoritate a subramurilor industriei extractive, industria alimentară, industria chimică, industria de medicamente, totalitatea subramurilor industriei producătoare de bunuri de echipament, precum şi în telecomunicaţii (tabelul nr. 12).

Tabelul nr. 12

Dinamica importului pe ramuri ale economiei în România în perioada 1990-1999

-% -

Ramura	1990-1992	1992-1994	1994-1996	1996-1999
1. Agricultura, silvicultura, expl. forestieră	67,81	36,24	60,75	96,35
2. Cărbune, cocs	109,54	63,87	103,02	58,04
3. Ţiţei, produse petroliere	61,45	102,35	91,82	59,87
4. Gaze naturale	80,33	81,03	144,85	40,24
5. Minereuri feroase şi neferoase	22,02	140,46	96,57	73,64
6. Minereuri pentru construcţii	700,00	93,09	48,00	84,32
7. Alte minereuri	16,50	112,10	179,53	63,94
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	76,52	68,73	124,58	84,78
9. Textile, confecţii	270,33	126,24	154,56	186,38
10. Pielărie, încălţăminte	419,63	220,24	134,44	144,24
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	176,97	87,22	172,65	151,91
12. Celuloză şi hârtie	158,24	184,51	172,95	126,96
13. Edituri, poligrafie	160,00	285,40	103,41	119,50
14. Chimie, fibre sintetice	59,39	123,86	174,86	110,44
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	62,48	183,83	128,71	161,36
16. Cauciuc, materiale plastice	460,91	126,41	102,55	157,24
17. Sticlă	185,70	111,93	150,96	209,56
18. Materiale de construcţii	50,25	124,02	173,82	132,75
19. Metalurgie şi siderurgie	42,44	130,89	107,12	158,61
20. Construcţii de maşini	66,98	124,96	169,51	104,33
21. Maşini şi aparate de uz casnic	27,77	377,16	224,74	110,06
22. Produse electrice şi electronice	65,08	129,16	140,74	205,52
23. Mijloace de transport	52,43	111,75	96,12	132,42
24. Energie electrică, termică, gaz, apă	…	87,63	17,79	253,84
25. Construcţii	…	210,43	120,76	60,75
26. Comerţ	…	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	420,53	56,26	130,73
28. Transporturi	163,16	80,74	131,38	55,07
29. Comunicaţii	66,70	68,72	224,87	115,57

Ramura	1990-1992	1992-1994	1994-1996	1996-1999
30. Servicii financiar-bancare	…	…	146,30	84,63
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	1171,2	29,69	318,33	189,62
33. Administraţie publică	…	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	…	238,77	94,63	57,74
Corecţie teritorială	114,7	129,56	118,81	41,25
Total	75,68	107,32	126,42	117,85

Calculat după: Conturile naţionale *1989 - 1999.*

Creşteri ale importurilor cuprinse între 9% şi 86% s-au înregistrat în industria cocso-chimică, industria mobilei, industria celulozei şi hârtiei, industria editurilor, industria sticlei şi în transporturi. Dinamici de peste 270% ale importurilor au fost caracteristice pentru industria materialelor de construcţii (700%), industria de textile-confecţii (270,3%), industria pielăriei şi încălţămintei (460,9%) şi serviciile pentru întreprinderi (1171,2%). Sporirea "explozivă" în cazul unor ramuri a importurilor, în contextul unei reduceri accentuate a PIB, reflectă în mod indirect complexitatea procesului de transformare a economiei. În această perioadă, efectul de demonstraţie în domeniul consumului, amplificat de diferenţierea de proporţii a veniturilor, coexistă cu creşterea rapidă a cererii pentru importurile de completare, datorată blocării relaţiilor de cooperare dintre întreprinderi.

Între 1992-1994, creşterea importurilor (7%) poate fi apreciată ca fiind moderată la nivelul economiei naţionale. Pe ramuri, dinamica importurilor s-a diferenţiat considerabil. Astfel, importurile au continuat să scadă în agricultură, în majoritatea subramurilor industriei extractive, în industria alimentară şi în telecomunicaţii. De asemenea, s-au înregistrat scăderi ale importurilor, după creşterile explozive din perioada anterioară, în industria materialelor de construcţii, industria mobilei, transporturi şi servicii pentru întreprinderi.

Creşteri ale importurilor mai mici de 40% s-au înregistrat în industria extracţiei şi prelucrării ţiţeiului, industria extracţiei altor minereuri, industria de textile şi confecţii şi majoritatea subramurilor industriei producătoare de bunuri intermediare şi, respectiv, ale industriei producătoare de bunuri de echipament. Sporuri de 40% ale importurilor au fost consemnate în industria extracţiei minereurilor feroase şi neferoase, industria pielăriei şi încălţă-mintei, industria celulozei şi hârtiei, industria de medicamente, industria maşinilor şi aparatelor de uz casnic, construcţii, hoteluri-restaurante, servicii personale şi sociale.

În intervalul 1994-1996, în condiţiile unei creşteri de 26,4% la nivel naţional a importurilor, pe ramuri, indicii au fost cuprinşi între 48,0% şi

179,5% în agricultură şi industria extractivă, între 124,6% şi 172,6% în industria producătoare de bunuri de consum, între 103,4% şi 174,9% în industria producătoare de bunuri intermediare, între 96,1% şi 224,7% în industria bunurilor de echipament şi între 56,3% şi 318,3% în sectorul de servicii.

În cursul recesiunii din perioada 1996-1999, importurile au crescut în medie cu 17,8%. Reduceri ale importurilor au avut loc în agricultură, totalitatea subramurilor industriei extractive, industria alimentară, construcţii, transporturi şi servicii personale şi sociale. Creşterea importurilor a fost mai mare de 40% în industria de textile-confecţii, industria pielăriei şi încălţă-mintei, industria de medicamente, industria cauciucului şi a maselor plastice, industria sticlei, industria metalurgică, industria produselor electrice şi electronice, producerea de utilităţi (energie, gaz, apă) şi servicii pentru întreprinderi.

Pe ansamblul perioadei 1990-1999, importurile au înregistrat o creştere de 21%. Pe ramuri, indicii importurilor au luat valori pe o plajă extrem de largă, respectiv între 14,9% în agricultură şi 2098,9% în servicii pentru întreprinderi (tabelul nr. 13). În industria extractivă, importurile s-au redus de peste 2,5 ori în toate subramurile, cu excepţia industriei materialelor de construcţii, unde volumul importurilor s-a majorat de peste 2,6 ori.

În cadrul fiecărei grupe de subramuri componente a industriei prelu-crătoare, pot fi detectate puternice asimetrii ale dinamicii importurilor. Astfel, în grupa subramurilor producătoare de bunuri de consum, importurile au crescut de peste 9,5 ori în industria de textile-confecţii şi industria pielăriei şi încălţămintei, în timp ce în industria alimentară importurile s-au redus de circa 1,8 ori.

În industria producătoare de bunuri intermediare, indicii importurilor au fost cuprinşi între 94,4% în industria metalurgică şi 939,5% în industria cauciucului şi maselor plastice. În industria chimică şi industria materialelor de construcţii, sporul a fost de circa 43%, în timp ce creşteri de peste 2,3 ori s-au înregistrat în industria editurilor, industria de medicamente şi industria sticlei.

În industria producătoare de bunuri de echipament, importurile s-au redus cu circa o pătrime în industria mijloacelor de transport şi au crescut de circa 2,5 ori în industria de maşini şi aparate de uz casnic şi industria produselor electrice şi electronice.

Dinamicile diferenţiate ale cererii pentru produsele şi serviciile provenite din străinătate au determinat schimbări majore în structura pe ramură a importurilor. Astfel, a crescut cu peste 21% ponderea industriei prelucrătoare. Cea mai mare contribuţie la această evoluţie a avut-o industria producătoare de bunuri de consum (+12,3%). Majoritatea ponderii

industriei producătoare de bunuri intermediare a fost de 5,0%, iar cea a industriei producătoare de bunuri de echipament de 2,3%.

În schimb, industria extractivă şi-a redus ponderea cu peste 27%. Diminuări ale ponderii deţinute în totalul importurilor au mai înregistrat agricultura (-4,0%) şi producerea de utilităţi (-1,1%).

Construcţiile şi-au sporit ponderea cu circa 0,1%, în timp ce sectorul de servicii şi-a majorat proporţia deţinută în totalul importurilor cu 11,5%. Dinamica importurilor pe ramuri a fost sensibil diferenţiată de cea a exporturilor. Din acest motiv, gradul de acoperire a importurilor prin exporturi, respectiv raportul dintre exporturi şi importuri s-a modificat la nivelul ramurilor într-o măsură cu mult mai mare decât variaţiile înregistrate la nivel naţional.

Tabelul nr. 13

Dinamica şi modificarea structurii pe ramuri economice a importului în România, în perioada 1990-1999

-% -

Ramura	Dinamica 1990-1992	Structura importului		
		1990	1999	Diferenţă
A. Agricultură	14,9	5,1	1,1	-4,0
B. Industrie		91,9	84,6	-7,3
B1. Industria extractivă		37,2	9,9	-27,3
2. Cărbune, cocs	41,8	3,7	1,2	-2,5
3. Ţiţei, produse petroliere	34,6	24,6	5,4	-19,2
4. Gaze naturale	37,9	5,2	1,7	-3,5
5. Minereuri feroase şi neferoase	22,0	2,7	1,2	-1,5
6. Minereuri pentru construcţii	263,7	0,1	0,2	+0,1
7. Alte minereuri	21,2	0,9	0,2	-0,7
B2. Industria prelucrătoare, din care:		53,1	74,2	+21,1
B2.1. Industria prod. bunuri de consum		14,9	27,2	+12,3
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	55,5	11,3	5,3	-6,0
9. Textile, confecţii	983,1	2,3	15,4	+13,1
10. Pielărie, încălţăminte	959,9	0,4	3,9	+3,5
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	404,8	0,9	2,3	+1,4
B2.2. Industria prod. bunuri intermediare		14,9	19,9	+5,0
12. Celuloză şi hârtie	641,1	0,4	1,7	+1,3
13. Edituri, poligrafie	564,3	0,1	0,4	+0,3
14. Chimie, fibre sintetice	142,1	6,0	6,2	+0,2
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	238,5	1,6	3,3	+1,7
16. Cauciuc, materiale plastice	939,5	0,3	2,7	+2,4
17. Sticlă	657,5	0,1	0,4	+0,3

Ramura	Dinamica 1990-1992	Structura importului		
		1990	1999	Diferenţă
18. Materiale de construcţii	143,8	0,9	0,8	-0,1
19. Metalurgie şi siderurgie	94,4	5,5	4,4	-1,1
B2.3. Industria prod. bunuri de echipament		23,3	27,1	+3,8
20. Construcţii de maşini	148,0	10,2	10,5	+0,3
21. Maşini şi aparate de uz casnic	259,1	0,3	0,3	0,0
22. Produse electrice şi electronice	243,1	6,6	13,0	+6,4
23. Mijloace de transport	74,6	6,2	3,3	-2,9
B3. Energie, gaz, apă	39,6*	1,6	0,5	-1,1
C. Construcţii	154,4*	…	0,1	+0,1
D. Comerţ, hoteluri şi restaurante		…	1,2	+1,2
26. Comerţ	…	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	309,3*	…	1,2	+1,2
E. Transporturi şi comunicaţii		1,1	5,9	+4,8
28. Transporturi	95,3	0,8	5,2	+4,4
29. Comunicaţii	119,1	0,3	0,7	+0,4
F. Servicii financiare şi pentru întreprindere		0,1	4,6	+4,5
30. Servicii financiar-bancare	…	…	0,8	+0,8
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	2098,9	0,1	3,8	+3,7
G. Servicii sociale		…	1,0	+1,0
33. Administraţie publică	…	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	130,5*	…	1,0	+1,0
Corecţie teritorială	72,8	1,8	1,5	-0,3
Total	121,0	100,0	100,0	0,0

Calculat după: INS, CNS, Conturile naţionale *1989-1991 şi 1997-1999.*

Valoarea maximă a respectivului indicator la nivelul ramurilor a fost în 1989 de 1834,4% (industria mobilei şi a produselor din lemn), în 1990 de 984,6% (transporturi), în 1992 de 406,6% (transporturi), în 1994 de 589,3% (transporturi), în 1996 de 437,5% (transporturi), în 1999 de 338,4% (industria mobilei şi a produselor din lemn).

Valoarea minimă a fost de 0,4% (industria cocso-chimică) în 1989, de 0,2% (industria cocso-chimică) în 1992, de 1,3% (energie, gaz, apă) în 1994, de 0,3% (industria minereurilor feroase şi neferoase) în 1996 şi de 3,4% (industria cocso-chimică) în 1999 (tabelul nr. 14).

În 1989, excedentul balanţei comerciale a fost asigurat de agricultură, industria producătoare de bunuri de consum (cu excepţia industriei alimentare) şi cea mai mare parte a subramurilor industriei producătoare de

bunuri intermediare. De asemenea, exporturile depăşeau importurile în industria mijloacelor de transport, construcţii, telecomunicaţii şi servicii pentru întreprinderi.

Industria extractivă, cu excepţia extracţiei şi prelucrării ţiţeiului şi producerea de utilităţi (energie, gaz, apă) erau caracterizate prin puternice dezechilibre între exporturi şi importuri, gradul de acoperire a importurilor de către exporturi fiind mai mic de 15%. Deficite ale balanţei comerciale accentuate existau în industria de medicamente şi industria de produse electrice şi electronice, unde gradul de acoperire a importurilor de către exporturi era de 30,1% şi, respectiv, 36,2%, în timp ce în industria editurilor şi poligrafiei şi industria constructoare de maşini, raportul dintre exporturi şi importuri era de 89,1% şi, respectiv, 72,5%.

Distribuţia pe ramuri a raportului dintre exporturi şi importuri reflectă în mod direct unele dintre caracteristicile economiei româneşti din acea perioadă, respectiv:

- existenţa unei texturi industriale în care subramurile clasice erau relativ bine dezvoltate;
- rolul important deţinut de agricultură în susţinerea exportului;
- manifestarea unor blocaje în dezvoltarea şi creşterea competitivităţii ramurilor caracterizate printr-un grad ridicat al complexităţii şi nivelului tehnologic;
- desfăşurarea activităţii economice în condiţii de semiautarhie.

Şocurile externe care s-au succedat pe parcursul anilor ’90 ai secolului al XX-lea şi vitezele diferite de reajustare structurală ale ramurilor au determinat o mare varietate a evoluţiei valorii gradului de acoperire a importului prin exporturi.

Astfel, în anul 1990, raportul dintre exporturi şi importuri se diminuează sensibil în toate ramurile. Cea mai dramatică evoluţie se produce în agricultură, ramură care devine din una caracterizată în mod tradiţional prin excedente, una unde deficitul balanţei comerciale atinge proporţii considerabile.

Tabelul nr. 14

Rata de acoperire a importurilor de exporturi pe ramuri ale economiei naţionale, în anii 1989, 1990,1992, 1994, 1996 şi 1999

-% -

Ramura	1989	1990	1992	1994	1996	1999
1. Agricultura, silvicultura, expl. forestieră	133,5	9,9	34,1	113,2	289,9	277,1
2. Cărbune, cocs	0,4	0,2	1,5	2,6	5,9	3,4
3. Ţiţei, produse petroliere	77,8	38,5	48,8	49,2	42,1	49,6
4. Gaze naturale	…	…	…	…	…	4,6
5. Minereuri feroase şi neferoase	…	0,3	…	2,9	0,3	12,5

6. Minereuri pentru construcţii	1,6	1,0	2,4	85,6	4,1	8,2
Ramura	**1989**	**1990**	**1992**	**1994**	**1996**	**1999**
7. Alte minereuri	12,7	7,6	79,4	42,8	35,4	45,6
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	91,2	3,4	25,1	47,3	34,2	24,3
9. Textile, confecţii	382,6	307,1	80,3	144,6	122,8	114,1
10. Pielărie, încălţăminte	672,4	448,7	86,1	162,0	149,2	151,2
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	1834,4	615,5	362,4	521,7	334,5	338,4
12. Celuloză şi hârtie	122,5	63,4	30,0	32,2	24,9	21,2
13. Edituri, poligrafie	89,1	34,7	8,3	7,3	3,9	6,7
14. Chimie, fibre sintetice	179,9	69,5	123,7	119,7	95,1	57,0
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	30,1	10,2	18,1	14,1	5,4	7,3
16. Cauciuc, materiale plastice	773,1	95,5	50,7	63,1	26,3	23,9
17. Sticlă	597,4	500,9	380,5	386,0	243,1	156,3
18. Materiale de construcţii	128,9	214,6	222,9	167,9	113,1	122,0
19. Metalurgie şi siderurgie	260,1	123,9	306,3	309,1	226,7	216,1
20. Construcţii de maşini	72,5	56,9	90,4	59,4	33,6	47,7
21. Maşini şi aparate de uz casnic	568,1	229,2	121,4	35,7	20,3	118,4
22. Produse electrice şi electronice	36,2	37,7	20,0	33,3	22,9	32,2
23. Mijloace de transport	194,6	95,5	138,0	17,7	104,5	108,2
24. Energie electrică, termică, gaz, apă	3,4	3,6	3,7	1,3	33,0	135,5
25. Construcţii	1648,5	…	117,6	348,4	242,9	268,6
26. Comerţ	…	…	…	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	…	…	…	…	5,5
28. Transporturi	…	984,6	406,6	589,3	437,5	83,8
29. Comunicaţii	868,2	179,4	189,5	403,0	246,5	111,3
30. Servicii financiar-bancare	…	…	…	179,1	136,0	58,6
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	497,4	56,6	29,3	26,9	76,1	67,0
33. Administraţie publică	…	…	…	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	…	…	49,4	38,0	39,8	46,3
Corecţie teritorială	399,4	83,2	…	130,3	117,7	126,2
Total	115,6	63,9	76,8	92,3	77,0	85,3

Calculat după: Conturile naţionale *1989-1999.*

De asemenea, deficite ale balanţei comerciale apar şi în alte ramuri unde anterior exporturile depăşeau importurile, respectiv industria celulozei şi hârtiei, industria chimică şi a fibrelor sintetice, industria mijloacelor de transport. Excepţia de la regulă apare în industria materialelor de construcţii, industria produselor electrice şi electronice, producerea de utilităţi şi serviciile pentru întreprinderi, unde raportul dintre exporturi şi importuri creşte.

Pe parcursul anilor ’90, în ramurile unde iniţial se manifestau deficite ale

balanţei comerciale, gradul de acoperire a importului prin exporturi a avut mai multe tipuri de evoluţie:

a) o tendinţă de creştere constantă în agricultură şi producerea de utilităţi (energie, gaz, apă). Este de notat că valoarea respectivului indicator depăşeşte pragul de 100% în anul 1994, iar în anul 1999 este superioară nivelului din 1989. În producerea de utilităţi, în 1999, exporturile depăşesc importurile cu peste 35%;
b) o tendinţă de creştere sinuoasă în industria extractivă, industria alimentară, industria mijloacelor de transport şi servicii pentru întreprinderi;
c) o tendinţă de diminuare constantă în industria celulozei şi hârtiei, industria editurilor şi poligrafiei;
d) o tendinţă de diminuare marcată de sinuozităţi în industria chimică şi a fibrelor sintetice, industria de medicamente, industria construcţiilor de maşini, industria produselor electrice şi electronice, servicii sociale şi personale.

În cadrul ramurilor, care în 1990 se consemna un excedent al balanţei comerciale, doar industria metalurgică a înregistrat o creştere, nu lipsită de sinuozităţi, a gradului de acoperire a importurilor prin exporturi. În celelalte ramuri, raportul dintre exporturi şi importuri s-a deteriorat în mod constant. Cea mai puternică diminuare a respectivului indicator se constată în transporturi, ramură care ajunge în 1999, datorită unui climat puternic recesionist, să fie caracterizată printr-un deficit al balanţei comerciale.

Cauza acestei evoluţii este creşterea ratei de penetrare a importului, definită ca raport între valoarea importurilor şi oferta naţională de produse şi/sau servicii destinată pieţei interne, mai ales în ramurile care, în mod tradiţional, înregistrează excedente ale balanţei comerciale. Spre exemplu, valoarea indicatorului menţionat anterior a crescut de la 3,8% în anul 1989 la 128,9% în anul 1999 în industria de textile-confecţii şi de la 2,9% în 1989 la 251,6% în 1999 în industria pielăriei şi încălţămintei (tabelul nr. 15). Se reflectă astfel faptul că expansiunea exportului s-a bazat pe extinderea lohn-ului. Desigur că respectiva soluţie a fost cea mai facilă în contextul unui climat economic turbulent. Ea a permis, pe termen scurt, atenuarea impactului negativ generat de blocajul financiar şi distorsiunile din relaţiile de cooperare dintre agenţii economici. Dar, pe termen lung, această practică a avut repercusiuni profund negative. Importul masiv de materii prime şi materiale auxiliare a generat o “asfixiere” a activităţii firmelor din amontele respectivelor ramuri, contribuind în mod indirect la rarefierea texturii industriei naţionale.

Tabelul nr. 15

Rata de penetrare a importurilor pe ramuri ale economiei naţionale în anii 1989, 1990,1992, 1994, 1996 şi 1999

-% -

Ramura	1989	1990	1992	1994	1996	1999
1. Agricultura, silvicultura, expl. forestieră	0,7	3,6	5,0	1,5	1,2	1,7
2. Cărbune, cocs	24,5	30,6	36,6	21,9	24,3	23,2
3. Ţiţei, produse petroliere	42,3	44,0	39,8	37,0	37,6	24,2
4. Gaze naturale	62,8	53,5	74,8	71,3	82,9	53,4
5. Minereuri feroase şi neferoase	20,3	37,8	24,1	39,6	50,3	37,8
6. Minereuri pentru construcţii	1,7	2,7	26,3	28,3	21,7	22,1
7. Alte minereuri	49,0	62,9	38,4	38,9	48,2	45,3
8. Produse alimentare, băuturi, tutun	4,1	10,2	12,5	8,0	8,3	8,8
9. Textile, confecţii	3,8	5,0	28,1	48,4	55,7	128,9
10. Pielărie, încălţăminte	2,9	4,5	24,3	73,7	88,0	251,6
11. Lemn, mobilă, alte produse industriale	2,4	5,4	24,8	12,7	17,2	31,7
12. Celuloză şi hârtie	6,0	6,6	15,7	29,2	37,1	44,7
13. Edituri, poligrafie	1,5	2,3	7,1	13,2	9,8	10,6
14. Chimie, fibre sintetice	11,8	20,3	23,4	24,5	39,7	51,5
15. Medicamente, detergenţi, cosmetice	14,3	24,0	20,2	28,8	42,0	57,6
16. Cauciuc, materiale plastice	1,1	2,1	24,4	38,6	31,4	46,5
17. Sticlă	3,0	4,2	16,3	20,4	22,1	37,1
18. Materiale de construcţii	3,4	5,2	4,5	5,7	11,3	12,7
19. Metalurgie şi siderurgie	7,8	13,3	13,4	16,7	17,5	51,3
20. Construcţii de maşini	9,4	12,2	24,8	27,5	42,5	54,9
21. Maşini şi aparate de uz casnic	3,4	11,3	4,5	16,8	20,7	34,5
22. Produse electrice şi electronice	9,4	17,9	39,5	39,6	48,7	74,4
23. Mijloace de transport	13,7	24,1	23,7	28,5	22,4	29,2
24. Energie electrică, termică, gaz, apă	3,3	3,1	3,3	3,7	0,9	1,4
25. Construcţii	0,1	…	0,3	0,3	0,4	0,4
26. Comerţ	…	…	…	…	…	…
27. Hoteluri şi restaurante, agenţii de turism	…	…	2,3	9,9	4,3	8,0
28. Transporturi	…	2,5	5,5	3,2	4,5	15,1
29. Telecomunicaţii	0,5	6,9	7,9	2,5	3,4	4,4
30. Servicii financiar-bancare	…	…	…	3,0	4,8	9,6
31. Tranzacţii imobiliare	…	…	…	…	…	…
32. Servicii pentru întreprinderi	0,4	0,5	14,5	4,4	14,6	24,2
33. Administraţie publică	…	…	…	…	…	…
34. Servicii colective, sociale, personale	…	…	4,5	7,5	6,5	2,7
Corecţie teritorială	-33,4	595,0	…	-329,7	-566,0	-381,8
Total	7,1	10,3	13,7	12,7	15,8	16,5

Calculat după: Conturile naţionale *1989-1999.*

Şi în celelalte subramuri ale industriei prelucrătoare rata de penetrare a importurilor a crescut considerabil, fără însă a depăşi în 1999 valoarea de 74,4% (industria produselor electrice şi electronice). Niveluri relativ ridicate (de peste 40%) ale respectivului indicator se întâlneau în industria celulozei şi hârtiei, industria chimică, industria de medicamente, industria de cauciuc şi mase plastice, industria metalurgică, industria construcţiilor de maşini. Niveluri cuprinse între 29% şi 38% erau specifice industriei de lemn-mobilă, industriei sticlei şi industriei de aparate de uz casnic. Cele mai scăzute rate de penetrare a importului în industria prelucrătoare se întâlneau în industria alimentară (8,8%), industria editurilor şi poligrafiei (10,6%) şi industria materialelor de construcţii (12,7%).

Gradul de penetrare al importurilor creşte o dată cu creşterea nivelului tehnic al ramurilor. Astfel, în 1989, gradul de penetrare al importurilor era de 2,97% în industria producătoare de bunuri de consum, de 5,89% în industria producătoare de bunuri intermediare, de 8,88% în industria producătoare de bunuri de echipament. Zece ani mai târziu, în 1999, valoarea respectivului indicator se majorase la 17,83% în industria bunurilor de consum, la 26,46% în industria bunurilor intermediare şi la 36,91% în industria bunurilor de echipament.

Datorită reducerii nivelului general al productivităţii, dar şi al creşterii importurilor, în subramurile industriei prelucrătoare (industria extractivă) gradul de penetrare a importurilor s-a redus în extracţia cărbunelui şi industria extracţiei şi prelucrării ţiţeiului, industria extracţiei gazelor naturale şi industria extracţiei altor minereuri şi a sporit în industria extracţiei minereurilor feroase, industria extracţiei minereurilor pentru construcţii.

În producerea de utilităţi (energie, gaz, apă), gradul de penetrare al importurilor a avut o evoluţie sinuoasă, dar situându-se în permanenţă sub nivelul mediei naţionale.

În sectorul de servicii, s-a conturat o tendinţă de creştere a gradului de penetrare a importurilor în toate ramurile componente, cu excepţia serviciilor sociale şi personale, dar punctată de numeroase sinuozităţi.

4. Efectele de antrenare ale activităţii de comerţ exterior

Creşterea gradului de penetrare a importurilor are efecte notabile asupra desfăşurării activităţii economice, nu numai în ceea ce priveşte relaţiile dintre diferitele componente ale ofertei, ci şi asupra efectelor de antrenare generate de legăturile dintre ramuri. Este bine cunoscut faptul că importurile acţionează ca un "impozit" asupra locurilor de muncă[1] şi a posibilităţilor de

[1] *Acest lucru este demonstrat din punct de vedere matematic (modelul input-output) în lucrarea F.M. Pavelescu,* Progresul tehnologic ºi ocuparea forþei de muncã*, Editura IRLI, Bucureºti, 1997.*

expansiune a producţiei naţionale de bunuri şi servicii. Desigur că, în condiţiile economiei din zilele noastre, importurile nu pot şi nici nu trebuie să fie complet eliminate. Înclinaţia spre autarhie, într-o lume tot mai interdependentă şi marcată de un accentuat dinamism tehnologic, ar însemna în cele din urmă o autocondamnare la ineficienţă structurală şi la o perpetuare a decalajelor faţă de ţările dezvoltate. Ceea ce se impune din punct de vedere analitic este o separare a importurilor în două mari categorii, respectiv:

a) **importuri necompetitive**, reprezentând produse şi servicii absolut necesare pentru desfăşurarea normală a activităţii economice şi sociale, dar care nu pot fi realizate de agenţii economici autohtoni;
b) **importuri competitive**, care includ produse şi servicii achiziţionate din diferite motive din străinătate, dar pentru care există capacităţi de producţie în ţară, iar nivelul calitativ şi al preţurilor ofertei naţionale sunt apropiate de cele existente pe plan internaţional.

În practică însă, identificarea celor două tipuri de importuri este dificilă. Din acest motiv, în desfăşurarea analizei vom recurge la criterii cu grad relativ ridicat de convenţionalitate. Astfel, în anul 1989, date fiind condiţiile de semiautarhie în care se desfăşura activitatea economică, întregul import poate fi considerat ca fiind necompetitiv. Un deceniu mai târziu, se poate aprecia că există atât import competitiv, cât şi import necompetitiv. Importul necompetitiv a fost estimat pe baza diferenţei dintre ponderea importului în total resurse din 1999 şi cea din 1989. Dacă diferenţa este negativă, se acceptă ipoteza că în 1999 în respectiva activitate nu există import competitiv. Dacă diferenţa este pozitivă, se apreciază că o treime din aceasta reprezintă import necompetitiv în activităţile tradiţionale[1] cu un nivel tehnologic scăzut şi mediu şi o jumătate în activităţile noi şi /sau cu un nivel tehnologic ridicat[2].

Acceptarea ipotezei menţionate anterior conduce la estimarea pentru anul 1999 a unor ponderi ale importului necompetitiv în totalul resurselor utilizate cuprinse între 0,95% în agricultură şi 22,90% în industria producătoare de bunuri de echipament (tabelul nr. 16). Valori ale respectivului indicator mai mici de 8% se întâlneau în agricultură, industria producătoare de bunuri de consum, producerea de utilităţi (energie, gaz, apă), construcţii şi servicii. În industria producătoare de bunuri intermediare, ponderea importului necompetitiv era de 12,75%, iar în industria extractivă de 20,65%.

---

[1] *Agriculturã, industrie extractivã, industria producãtoare de bunuri de consum, industria producãtoare de bunuri intermediare, construcþii, comerþ, hoteluri, restaurante.*

[2] *Industria producãtoare de bunuri de echipament, producerea de utilitãþi (energie, gaz, apã), transporturi-comunicaþii, servicii financiare ºi servicii pentru întreprindere, servicii sociale.*

Importul competitiv era absent în industria extractivă şi producerea de utilităţi (energie, gaz, apă). Valoarea importului competitiv apare ca fiind mai mică decât cea a importului necompetitiv în agricultură, industria de bunuri de echipament, transporturi-comunicaţii şi servicii financiare şi pentru întreprinderi.

Determinarea intensităţii efectelor de antrenare pe care diferitele elemente ale cererii, deci şi exportul, le induc în desfăşurarea activităţii economice se realizează cu ajutorul multiplicatorului tabelului input-output (balanţa legăturilor între ramuri).

Respectivii multiplicatori se calculează în două variante, pornindu-se de la inversa matricei lui Leontief:

a) **multiplicatorii în amonte**, avându-se în vedere coeficienţii tehnologici, reprezintă efectul pe care creşterea cu o unitate a valorii adăugate într-o ramură îl are asupra unui anumit tip de cerere pe ansamblul economiei;

b) **multiplicatorii în aval**, care reflectă efectul pe care un impuls unitar al cererii finale îl are asupra activităţii economice dintr-o anumită ramură.

În cazul multiplicatorilor în amonte, se pot deosebi trei situaţii:

1. multiplicatorii în amonte ai cererii totale;
2. multiplicatorii în amonte ai cererii interne şi importurilor necompetitive;
3. multiplicatorii în amonte ai cererii interne.

Cele trei variante ale multiplicatorilor în amonte, privite în sistem, reflectă atât efectele de antrenare ale creşterii cu o unitate a valorii adăugate dintr-o ramură, cât şi impactul negativ al creşterii gradului de penetrare a importurilor.

Tabelul nr. 16

Estimarea importului competitiv şi necompetitiv pe ramuri, în anul 1999 comparativ cu 1989

-% -

Ramura	Ponderea importului în total resurse		Coeficientul importului	
	1989	1999	Necompetitiv	Competitiv
1. Agricultură	0,64598	1,55910	0,95035	0,60875
2. Industria extractivă	28,11644	20,64639	20,64639	0,00000
3. Ind. prod. bunuri de consum tradiţionale	2,96356	17,83714	7,92142	9,91572
4. Ind. prod. bunuri intermediare	5,89172	26,46135	12,74826	13,71309
5. Ind. prod. bunuri de echipament	8,87516	36,91138	22,89327	14,01811
6. Energie, gaz, apă	3,22198	1,27052	1,27052	0,00000
7. Construcţii	0,05396	0,35081	0,15291	0,19790

Ramura	Ponderea importului în total resurse		Coeficientul importului	
	1989	1999	Necompetitiv	Competitiv
8. Comerţ, hoteluri, restaurante	0,00000	0,33568	0,11189	0,22379
9. Transporturi-comunicaţii	0,00044	11,81556	5,9080	5,90756
10. Servicii financiare şi ptr. întreprinderi	0,19310	7,40385	3,798475	3,605375
11. Servicii sociale	0,00000	1,96736	0,98368	0,98368

Calculat după Conturile naţionale*, 1989-1991 şi 1997-1999.*

Tabelul nr. 17

Valori ale multiplicatorilor în amonte pe ramuri, în anul 1999

-% -

Ramura	MamCT		MamCIINc		MamCI	
	Valoare	Rang	Valoare	Rang	Valoare	Rang
1. Agricultură	2,0770	9	1,8719	8	1,7953	6
2. Industria extractivă	2,9737	3	2,3754	4	2,2385	3
3. Ind. prod. bunuri de consum tradiţionale	2,7160	5	2,4057	3	2,2311	4
4. Ind. prod. bunuri intermediare	3,1937	2	2,6074	2	2,3692	2
5. Ind. prod. bunuri de echipament	2,8594	4	2,3158	5	2,0539	5
6. Energie, gaz, apă	3,2688	1	2,6896	1	2,5586	1
7. Construcţii	2,5181	6	2,1289	6	1,5260	11
8. Comerţ, hoteluri, restaurante	1,9078	11	1,7196	11	1,6101	10
9. Transporturi-comunicaţii	2,0616	10	1,7808	10	1,6616	9
10. Servicii financiare şi ptr. întreprinderi	2,2146	7	1,9397	7	1,7893	7
11. Servicii sociale	2,2075	8	1,7906	9	1,7676	8

Calculat după INS - Conturile naţionale*, 1997-1999.*
MamCT = multiplicatorul în amonte aferent cererii totale; MamCIINc = multiplicatorul în amonte aferent cererii interne şi importului necompetitiv; MamCI = multiplicatorul în amonte aferent cererii interne.

Calculul multiplicatorilor în amonte ai cererii totale aferenţi anului 1999 (tabelul nr. 17) arată că valorile cele mai mari se întâlneau în producerea de utilităţi (3,2688), industria producătoare de bunuri intermediare (3,1937) şi industria extractivă (2,9737). În celelalte două grupări de subramuri ale industriei prelucrătoare şi construcţii, mărimea multiplicatorilor în amonte este cuprinsă între 2,5181 şi 2,8594. Agriculturii şi serviciilor le sunt caracteristice cele mai scăzute valori ale multiplicatorilor în amonte, respectiv între 1,9078 şi 2,2146.

Determinarea multiplicatorilor în amonte aferenţi cererii interne şi impor-

tului necompetitiv, pe de o parte, şi cererii interne, pe de altă parte, nu duce la modificări majore în ierarhia ramurilor. Cele 5 grupări ale subramurilor industriei ocupă primele locuri, ceea ce constituie încă o dovadă a capacităţii sporite de antrenare a activităţii economice pe care o are această ramură.

Diferenţele dintre cele trei tipuri de multiplicatori oferă informaţii referitoare la intensitatea efectelor de antrenare a importurilor (pe total şi pe cele două mari categorii) generate de creşterea cu o unitate a valorii adăugate. Se observă că modificarea valorii adăugate are un impact mai puternic asupra importurilor competitive decât asupra importurilor necompetitive în toate ramurile, cu excepţia construcţiilor (tabelul nr. 18).

Tabelul nr. 18

Diferenţe ale valorilor diferitelor tipuri de multiplicatori în amonte, pe ramuri, în 1999

-% -

Ramura	MamCT - MamCIINc	MamCIINc - MamCI	MamCT - MamCI
1. Agricultură	0,2051	0,0766	0,2817
2. Industria extractivă	0,5983	0,1369	0,7352
3. Ind. prod. bunuri de consum tradiţionale	0,3103	0,1746	0,4849
4. Ind. prod. bunuri intermediare	0,5863	0,2382	0,8245
5. Ind. prod. bunuri de echipament	0,5436	0,2169	0,8055
6. Energie, gaz, apă	0,5792	0,1310	0,7102
7. Construcţii	0,3892	0,6029	0,9921
8. Comerţ, hoteluri, restaurante	0,1882	0,1095	0,2977
9. Transporturi-comunicaţii	0,2808	0,1192	0,4000
10. Servicii financiare şi ptr. întreprinderi	0,2749	0,1504	0,4253
11. Servicii sociale	0,4169	0,0230	0,4399

Calculat după INS - Conturile naţionale*, 1997-1999.*

MamCT = multiplicatorul în amonte aferent cererii totale; MamCIINc = multiplicatorul în amonte aferent cererii interne şi importului necompetitiv; MamCI = multiplicatorul în amonte aferent cererii interne.

Multiplicatorii în aval aferenţi anului 1999 au valori cuprinse între 1,1767 în cazul serviciilor sociale şi 2,8927 în cazul producerii de utilităţi (tabelul nr. 19). Mărimea respectivului indicator este dependentă de caracteristicile ramurilor. Astfel, ramurile preponderent intermediare (industria extractivă, industria producătoare de bunuri intermediare, producerea de utilităţi, agricultura şi transporturile-telecomunicaţiile) înregistrează valori ridicate ale multiplicatorului. În schimb, în ramurile preponderent finale, mărimea indicatorului menţionat anterior este relativ scăzută, fiind cuprinsă între

1,1767 şi 1,6515.

Tabelul nr. 19

Valoarea multiplicatorilor în aval şi descompunerea pe factori de influenţă, în anul 1999

-% -

Ramura	Valoare totală multipli-cator în aval	Valoare multipli-cator aval prod. internă	Valoare multipli-cator import total	Import necompe-titiv	Import competitiv
1. Agricultură	1,8570	1,8281	0,0289	0,0176	0,0011
2. Industria extractivă	2,5834	2,0500	0,5334	0,5334	0,0000
3. Ind. prod. bunuri de consum tradiţ.	1,4694	1,2073	0,2621	0,1164	0,1457
4. Ind. prod. bunuri intermediare	2,0803	1,5299	0,5504	0,2652	0,2852
5. Ind. prod. bunuri de echipament	1,6515	1,0419	0,6096	0,3781	0,2315
6. Energie, gaz, apă	2,8927	2,8559	0,0368	0,0368	0,0000
7. Construcţii	1,2809	1,2764	0,0045	0,0020	0,0025
8. Comerţ, hoteluri, restaurante	1,3897	1,3850	0,0047	0,0016	0,0031
9. Transporturi-comunicaţii	1,9418	1,7124	0,2294	0,1147	0,1147
10. Servicii financiare şi ptr. întrepr.	1,5585	1,4431	0,1154	0,0592	0,0562
11. Servicii sociale	1,1767	1,1733	0,0034	0,0017	0,0017

Calculat după CNS - Conturile naţionale*, 1997-1999.*

Gradul diferit de penetrare a importurilor face ca efectul de stimulare a cererii pentru produse şi servicii achiziţionate din străinătate, generat de un impuls unitar al cererii finale, să fie de peste 50% în industria extractivă, industria producătoare de bunuri intermediare şi industria producătoare de bunuri de echipament. Valori mai mici de 12% al multiplicatorului în aval al importului se întâlnesc în agricultură, producerea de utilităţi, construcţii şi sectorul de servicii, cu excepţia transporturilor şi comunicaţiilor. Pe o poziţie intermediară se află industria producătoare de bunuri de consum, cu 26,21%, şi transporturile şi telecomunicaţiile, cu 22,94%.

În aceste condiţii, comparativ cu valoarea totală a multiplicatorului în aval, ierarhia multiplicatorilor în aval a producţiei interne se modifică într-o măsură însemnată. Astfel, primele două poziţii continuă să fie deţinute de producerea de utilităţi şi industria extractivă. În schimb, în grupele de subramuri componente ale industriei prelucrătoare, se reduce sensibil valoarea multiplicatorului, ceea ce face ca locurile ocupate să fie modeste, respectiv locul 5 pentru industria producătoare de bunuri intermediare, locul 9 pentru industria producătoare de bunuri de consum şi locul 11 pentru industria producătoare de bunuri de echipament. În acest fel, se reflectă faptul că, în condiţiile unei ponderi ridicate a importurilor, creşterea cererii, inclusiv a exportului, nu are efecte sensibile asupra stimulării activităţii respectivelor ramuri economice. Totodată, în cazul ramurilor cu înalt nivel tehnologic, o

pondere ridicată a importurilor are un efect bivalent. Pe de o parte, reprezintă un sprijin în menţinerea contactului cu cele mai recente cuceriri ale progresului tehnologic şi creşterea competitivităţii produselor fabricate. Pe de altă parte, creşterea peste un anumit prag a importurilor se poate constitui ca un factor de blocaj al dezvoltării economice, datorită scăderii drastice a efectelor de antrenare şi dizolvării stimulentelor pentru inovarea tehnologică naţională.

Pe baza multiplicatorilor în aval, se poate calcula valoarea exportului indirect şi cea a exportului total, respectiv suma dintre exportul direct şi exportul indirect. Estimările bazate pe modelul cu 11 ramuri utilizat anterior arată că exportul indirect reprezintă 109,1% din exportul direct (tabelul nr. 20). Pe ramuri, raportul dintre exportul indirect şi exportul direct variază în limite foarte largi. Astfel, industriei prelucrătoare, care contribuia cu 79,5% la exportul direct, îi corespunde un export indirect echivalent cu 31,7% din exportul direct. Pe grupe de subramuri, raportul export indirect/export direct era de 24,9% în industria producătoare de bunuri de consum, de 69,1% în industria producătoare de bunuri intermediare şi de 41,2% în industria producătoare de bunuri de echipament. În celelalte ramuri, exportul indirect este mai mare decât exportul direct, respectiv de peste 1,3 ori în serviciile pentru întreprinderi, de peste 1,5 ori în transporturi-comunicaţii, de 3 ori în serviciile sociale, de peste 3,7 ori în industria extractivă, de peste 4,7 ori în agricultură, de 5,5 ori în construcţii, de circa 21,9 ori în producerea de utilităţi şi de 39 ori în comerţ, hoteluri, restaurante.

Tabelul nr. 20

Distribuţia pe ramuri a exportului direct şi indirect, comparativ cu exportul total direct

-% -

Ramura	Distribuţia exportului			Export indirect/ Export direct
	Direct	Indirect	Total	
1. Agricultură	4,1	19,4	23,5	473,3
2. Industria extractivă	4,0	15,1	19,1	377,5
3. Ind. prod. bunuri de consum tradiţ.	41,8	10,4	52,2	24,9
4. Ind. prod. bunuri intermediare	20,7	14,3	35,0	69,1
5. Ind. prod. bunuri de echipament	17,0	7,0	24,0	41,2
6. Energie, gaz, apă	0,9	19,7	20,6	2188,9
7. Construcţii	0,4	2,2	2,6	550,0
8. Comerţ, hoteluri, restaurante	0,1	3,9	4,0	3900,0
9. Transporturi-comunicaţii	6,6	10,3	16,9	156,1
10. Servicii financiare şi ptr. întrepr.	3,8	5,0	8,8	131,6
11. Servicii sociale	0,6	1,8	2,4	300,0
TOTAL	100,0	109,1	209,1	109,1

Calculat după CNS - Conturile naţionale*, 1997-1999.*

N.B. - Corecţia teritorială a fost, din necesităţi de calcul, distribuită în mod proporţional în cadrul celor 11 ramuri.

Având în vedere exportul total şi gradul de penetrare a importului, se poate determina exportul real ca diferenţă între exportul direct şi exportul cumulat la nivel de ramură şi economie naţională. În anul 1999, importurile cumulate necesare pentru realizarea exportului pot fi estimate la 32,9% din totalul exportului direct, importurile necompetitive reprezentând 19%, iar cele competitive 13,9% (tabelul nr. 21). Se observă că în toate ramurile exportul direct depăşeşte importul cumulat, desigur, în proporţii diferite.

Tabelul nr. 21

Repartizarea pe ramuri a exportului real comparativ cu exportul direct

-% -

Ramura	Export direct	Import cumulat total	Import necompe-titiv	Import competitiv	Export real
1. Agricultură	4,1	0,4	0,2	0,2	3,7
2. Industria extractivă	4,0	3,9	3,9	0,0	0,1
3. Ind. prod. bunuri de consum tradiţ.	41,8	7,5	3,3	4,2	34,3
4. Ind. prod. bunuri intermediare	20,7	9,3	4,5	4,8	11,4
5. Ind. prod. bunuri de echipament	17,0	8,9	5,5	3,4	8,1
6. Energie, gaz, apă	0,9	0,3	0,3	0,0	0,6
7. Construcţii	0,4	0,0*	0,0*	0,0*	0,4
8. Comerţ, hoteluri, restaurante	0,1	0,0*	0,0*	0,0*	0,1
9. Transporturi-comunicaţii	6,6	2,0	1,0	1,0	6,4
10. Servicii financiare şi ptr. întrepr.	3,8	0,6	0,3	0,3	3,2
11. Servicii sociale	0,6	0,0	0,0	0,0	0,6
TOTAL	100,0	32,9	19,0	13,9	67,1

Calculat după Conturile naţionale*, 1989-1991 şi 1997-1999.*
** - ponderi mai mici de 0,1% în exportul direct total.*

Astfel, exportul real reprezintă 90,2% din exportul direct în agricultură, 2,5% în industria extractivă, 82,1% în industria producătoare de bunuri de consum, 55,1% în industria producătoare de bunuri intermediare, 47,6% în industria producătoare de bunuri de echipament, 66,7% în producerea de utilităţi, 97% în transporturi-comunicaţii, 84,2% în servicii financiar-bancare şi pentru întreprinderi.

5. Scurte concluzii

Analiza corelaţiilor dintre exporturi, importuri şi producţia naţională relevă faptul că, pe parcursul procesului de transformare, s-a manifestat un blocaj al cererii interne, concomitent cu creşterea gradului de deschidere a

economiei către fluxurile internaţionale de bunuri, servicii şi capital. În acest context, s-au manifestat o serie de neajunsuri în adaptarea ofertei naţionale de bunuri şi servicii la noile realităţi. Din acest motiv, balanţa comercială a fost în permanenţă deficitară. Pe ansamblul perioadei 1989-2001, se poate aprecia că exporturile nete au determinat reducerea cu 9,4 p.p. a nivelului PIB. De cele mai multe ori, măsurile de stimulare a creşterii PIB au condus la agravarea deficitului balanţei comerciale. În fapt, o creştere economică bazată realmente pe exporturi nu s-a înregistrat decât în perioada 1993-1994.

Distribuţia pe ramuri a exportului relevă puternica dependenţă a exportului de importurile de completare şi ponderea ridicată deţinută de ramurile cu un nivel tehnic redus. Astfel, se reflectă existenţa unor rămâneri în urmă în ceea ce priveşte asimilarea de noi tehnologii în cadrul aparatului productiv, care se constituie ca o premisă a creşterii competitivităţii şi, implicit, ca un stimulent al exportului net.

Creşterea gradului de penetrare a importului a determinat o diminuare semnificativă a efectelor de antrenare ale exportului, mai cu seamă în industria prelucrătoare, în construcţii, producţia de utilaje şi industria extractivă. Estimările efectuate pe parcursul lucrării relevă faptul că, în diminuarea efectelor de antrenare generate de exporturi, importul necompetitiv joacă un rol important.

Calculul exportului indirect arată că acesta depăşeşte cu 9% exportul direct la nivel naţional. Privit prin prisma exportului total (direct şi indirect) contribuţia ramurilor apare mai echilibrată. Se diminuează ponderea industriei prelucrătoare şi creşte semnificativ ponderea agriculturii, industriei extractive şi a producerii de utilităţi.

Cuantificarea exportului real (export direct-import cumulat) relevă ponderea ridicată a importurilor reexportate (circa o treime), ceea ce relevă încă o dată puternica dependenţă a dezvoltării exporturilor nu numai de expansiunea cererii pe plan internaţional, ci şi de existenţa unor bune relaţii de cooperare cu furnizorii externi de piese şi componente pentru bunurile şi serviciile comercializate pe piaţa externă.

Complexitatea comerţului exterior şi potenţialul de dezvoltare economică

Simona FRONE

1. Aspecte ale corelaţiei dintre gradul de complexitate a bunurilor tranzacţionate prin comerţul exterior şi potenţialul de dezvoltare al economiei

Liberalizarea schimburilor comerciale externe a reprezentat, în deceniul 1990, unul dintre cele mai dinamice domenii de transformări economice pe plan global pentru ţările în curs de dezvoltare şi mai ales pentru ţările în tranziţie.

Cu circa zece ani înainte de începerea tranziţiei la economia de piaţă în ţările socialiste, economiile naţionale socialiste erau - din punct de vedere al exporturilor lor de mărfuri - comparabile cu ţările în curs de dezvoltare, deoarece înregistrau aproape aceeaşi tendinţă de evoluţie[1].

Deşi, o dată cu criza regimului socialist al ţărilor din Europa de Est, a avut loc iniţial un declin dramatic al exporturilor (în România, valoarea exporturilor a fost în 1991 şi în 1992 cu cca 26% mai mică decât în 1990) în principal datorită dispariţiei acordului CAER, liberalizarea schimburilor internaţionale a permis ulterior creşterea rapidă a volumului comerţului exterior al economiilor în tranziţie. Astfel, se consideră că, în prezent, gradul de deschidere şi de diversificare al acestora este apropiat de cel al ţărilor Europei Occidentale dezvoltate[2].

Pentru economiile de tranziţie, evoluţia comerţului exterior este caracterizată de două principale tendinţe:

1. reorientarea masivă a schimburilor comerciale către ţările şi pieţele occidentale (mai ales cele ale Uniunii Europene);

---

[1] *P. Krugman, M. Obstfeld,* International Economics. Theory and Policy, *Ed. Addison-Wesley, 1997.*

[2] *O. Havrylyshyn,* Opening Up and Geographic Diversification of Trade in Transition Economies*, IMF WP, 1998.*

2. creşterea continuă a deficitului balanţei de plăţi externe.

În prezent, ponderea pieţelor din Uniunea Europeană în comerţul exterior al ţărilor în tranziţie (mai ales al celor candidate la integrarea europeană) este deja la un nivel comparabil cu cel al unor ţări membre ale UE, precum Grecia sau Spania[1].

În ceea ce priveşte cea de a doua tendinţă, dată de creşterea deficitului comercial, aspectele sunt mai complexe, dacă ţinem seama de faptul că un volum de importuri superior exporturilor nu antrenează neapărat un dezavantaj pentru economia naţională respectivă, dacă venitul naţional este suficient de mare, iar fluxurile de capital financiar străin sunt importante. Deficitul balanţei comerciale poate fi deci analizat doar în contextul general al deficitului balanţei de plăţi externe.

Există opinii ale unor economişti prestigioşi pe plan global, conform cărora declinul economic (scăderea produsului intern brut) al ţărilor în tranziţie din Europa de Est, din deceniul 1990, s-a datorat în mare măsură desfiinţării acordului CAER[2].

Pe de altă parte, un alt studiu[3] sugerează faptul că acele ţări care şi-au liberalizat mai repede schimburile comerciale internaţionale au înregistrat progrese semnificative în implementarea şi eficienţa reformelor economice. Concluzia ar fi aceea că restructurarea cât mai rapidă (din punct de vedere geografic şi al complexităţii produselor) a comerţului exterior implică şi redresarea şi apoi creşterea economică mai rapidă.

Alte opinii percep în mod diferit legătura dintre creşterea economică şi performanţa comerţului exterior, apreciind[4] că o simplă liberalizare a comerţului exterior, chiar dacă este însoţită de deprecierea semnificativă a monedei naţionale, nu ameliorează automat performanţa macroeconomică de ansamblu. Condiţiile necesare pentru îmbunătăţirea schimburilor comerciale sunt liberalizarea preţurilor, dar şi reducerea inflaţiei, o dată cu diminuarea controlului statului asupra economiei.

Având în vedere aceste tendinţe, manifestate pe fondul proceselor tot mai accentuate de globalizare, dar şi de integrare economică, se poate afirma faptul că domeniul comerţului exterior reprezintă un aspect mult mai complex şi mai important decât un simplu schimb de bunuri şi servicii între economia naţională şi restul economiei mondiale.

---

[1] *P. Brenton,* Trade and Investment in Europe. The Impact of the Next Enlargement*, CEPS, Bruxelles, 1999.*

[2] *Idem 3.*

[3] *Idem 2.*

[4] *B. Kaminski, A. Winters, W. Khun, "Export Performance in Transition Economies"*, Economic Policy *nr. 23/1996.*

1.1. Tendinţe privind evoluţia structurii pe categorii de complexitate a exporturilor la nivel mondial

În condiţiile amplificării şi accentuării procesului de globalizare ce a avut loc în ultimii cca 20 de ani, s-a produs o modificare continuă atât a volumului, cât şi a structurii comerţului internaţional.

Tendinţele şi fenomenele economice înregistrate sunt mai mult sau mai puţin conforme cu teoriile şi legităţile economice ale comerţului exterior; verificarea veridicităţii acestor teorii nu se poate realiza decât pe baza analizelor economice fundamentate pe serii cât mai lungi de date.

O primă caracteristică ce se desprinde din studierea datelor cu privire la evoluţia comerţului exterior pe plan global în perioada 1980-1996 este dată de faptul că produsele prelucrate (industriale) au reprezentat principala componentă a comerţului internaţional, precum şi factorul de creştere a acestuia. Astfel, în perioada 1985-1995, ritmul mediu anual de creştere a exporturilor de produse industriale a fost de peste 10% la nivel mondial.

O altă tendinţă marcantă a comerţului internaţional cu produse industriale este creşterea continuă a ponderii ţărilor în curs de dezvoltare în total, ajungând de la doar 9,8% în 1980 la 23% în 1996, respectiv 24,3% în 1998[1]. Contribuţia fostelor ţări socialiste la comerţul internaţional global cu produse industriale este destul de neînsemnată şi nu a cunoscut ritmuri de creştere semnificative, ajungând de la 1,1% în 1980 la cca 1,7% în 1996.

Clasificarea exporturilor în funcţie de caracteristicile lor tehnologice nu este o sarcină foarte uşoară, deoarece datele existente cu privire la comerţ pot ascunde variaţii de nivel tehnologic între diferitele subgrupe. De asemenea, caracteristicile tehnologice se pot schimba în timp, astfel încât diferenţele între categorii ar putea fi greu de definit cu precizie.

Având în vedere aceste aspecte, există mai multe tipuri de clasificări tehnologice; totuşi se poate vorbi de acceptarea generală a unei distribuţii largi a activităţilor de producţie industriale.

Mulţi analişti pur şi simplu împart produsele în două grupe:

- grupul produselor de înaltă tehnologie (de nivel superior), respectiv
- grupul produselor de joasă tehnologie (de nivel inferior),

în funcţie de cheltuielile de cercetare-dezvoltare încorporate sau de numărul de ingineri şi oameni de ştiinţă antrenaţi în toate fazele procesului de producţie.

OECD propune o clasificare recentă, bazată pe intensitatea resurselor utilizate, diferenţierea şi relaţia cu baza de cunoştinţe ştiinţifice incorporate. Astfel:

---

[1] *Tabel 3.1. în:* Trade and Development Report*, 2002, UNCTAD.*

1. HT (produse de înaltă tehnologie) sunt considerate a fi aerospaţialele, echipamentul de calcul şi birotică (computere), medicamente şi produse farmaceutice, echipamente de radio, TV şi telecomunicaţii, bunurile profesionale;
2. MT (produse de tehnologie medie) sunt considerate a fi auto-vehiculele şi vehiculele cu motor, produsele chimice, alte mijloace de transport, maşinile electrice, maşinile-unelte, utilajele, instalaţiile şi echipamentele de producţie;
3. LT (produsele de tehnologie joasă) sunt considerate în general a fi cauciucul şi masele plastice, produse minerale nemetalice, metale feroase şi neferoase, produsele de metal, petrolul, alte produse de prelucrare industrială.

Pentru ţările în curs de dezvoltare, a fost propusă o clasificare similară a produselor, în funcţie de caracteristicile privind intensitatea calificării muncii, a tehnologiei şi a capitalului, ca şi cele privind scara producţiei. Rezultă astfel cinci categorii de produse în comerţul exterior:

1. produse de bază (resurse primare); acestea cuprind: diverse produse alimentare, băuturi, peşte, tutun, materiale animale şi vegetale crude, legume şi fructe, carne, metale ne-feroase, uleiuri şi grăsimi animale şi vegetale, plută şi lemn, produse lactate, nutreţuri pentru animale, pastă de lemn şi deşeuri de hârtie, animale vii, minereuri metalifere, zahăr, fibre textile, condimente şi băuturi tropicale, îngrăşăminte naturale şi minerale, seminţe oleaginoase, cereale, piei brute şi piei tăbăcite, cauciuc brut;

2. produse fabricate intensive în resurse naturale sau muncă; acestea cuprind: îmbrăcăminte, textile, celuloză şi hârtie, articole de marochinărie, încălţăminte, jucării şi articole sportive, produse minerale nemetalice;

3. produse fabricate de joasă complexitate tehnologică şi de calificare; acestea cuprind: articole pentru instalaţii sanitare, motorete şi vehicule fără motor, articole din metale, fier şi oţel, bărci şi ambarcaţiuni;

4. produse fabricate de medie complexitate tehnologică şi de calificare; acestea cuprind: maşini electrice, produse din cauciuc şi materiale plastice, vehicule rutiere cu motor, maşini şi dispozitive mecanice;

5. produse fabricate de înaltă complexitate tehnologică şi de calificare; acestea cuprind: computere şi echipamente de birotică, echipamente de telecomunicaţii, audio şi video, produse chimice şi farmaceutice, aerospaţiale, instrumente ştiinţifice.

Deşi complexitatea tehnologică şi de calificare a unui produs nu indică în mod neapărat potenţialul de creştere a productivităţii în ramura sau sectorul care îl produce, corelaţia este suficient de puternică pentru a permite concentrarea analizei pe o structură a producţiei, respectiv a exporturilor, ce se fundamentează pe aceste caracteristici.

Aşa cum arătam şi mai sus, volumul şi valoarea comerţului internaţional a crescut în mod considerabil în ultimii 20 de ani, marcând astfel adâncirea procesului de globalizare.

Expansiunea exporturilor a fost deosebit de marcată mai ales pentru produsele fabricate de înaltă complexitate tehnologică, îndeosebi în ultimul deceniu (după anul 1993), astfel încât, în anul 1998, comerţul cu produsele din această categorie era la un nivel de cca 5 ori mai mare decât în 1980[1].

În acelaşi timp, a avut loc o reducere a ritmului de expansiune a comerţului internaţional pentru resursele primare şi produsele de complexitate tehnologică joasă, astfel încât ponderea lor în totalul exporturilor pe plan mondial a scăzut de la 25,7% în 1980 la mai puţin de 15% în 1998 (pentru resursele primare, exclusiv combustibili), respectiv de la 10,1% în 1980 la 7,6% în 1998 (pentru produse fabricate de joasă complexitate tehnologică şi de calificare).

Urcarea pronunţată pe scara tehnologică a produselor tranzacţionate pe plan global este marcată de acelaşi moment semnificativ al anului 1998, când, pentru prima dată, ponderea produselor de înaltă complexitate tehnologică în totalul mondial al exporturilor (30,2%) a depăşit-o pe cea a produselor fabricate de medie complexitate tehnologică şi de calificare (29,6%; a se vedea tabelul nr. 1).

În perioada 1980-1998, exporturile ţărilor în curs de dezvoltare la toate categoriile de produse, au crescut mai repede decât exporturile mondiale la aceleaşi categorii, iar diferenţa a fost cu atât mai mare (ritmul de creştere a fost cu atât mai rapid) cu cât era mai înaltă complexitatea produselor.

Ca urmare, a scăzut mult ponderea produselor primare în exporturile ţărilor în curs de dezvoltare (de la peste 50% în 1980 la 19% în 1998). S-au menţinut aproximativ constante ponderile exporturilor de categoria 2 şi 3 (joasă tehnologie, forţă de muncă intensivă) şi au crescut puternic exporturile de produse din categoriile 4 şi 5, anume de complexitate tehnologică medie şi înaltă.

[1] *Idem 7.*

Tabelul nr. 1

Structura exporturilor pe principalele categorii de produse, clasificate în funcţie de intensitatea factorilor de producţie, în anii de referinţă 1980 şi 1998

- % -

Nr. crt.	Categoria	Ponderea în exporturile ţărilor în curs de dezvoltare		Ponderea în totalul mondial al exporturilor	
		1980	1998	1980	1998
1.	Produse primare	50,8	19,0	25,7	14,8
2.	Produse fabricate intensive în resurse naturale sau muncă	21,8	23,2	14,7	15,0
3.	Produse fabricate de joasă complexitate tehnologică şi de calificare	5,8	7,3	10,1	7,6
4.	Produse fabricate de medie complexitate tehnologică şi de calificare	8,2	16,8	26,4	29,6
5.	Produse fabricate de înaltă complexitate tehnologică şi de calificare	11,6	31,0	20,2	30,2

Sursa: Tabelul 3.4 din Trade and Development Report, 2002, *UNCTAD.*

De altfel, începând cu mijlocul anilor 1990, produsele de înaltă complexitate tehnologică şi de calificare au cea mai mare pondere în exporturile ţărilor în curs de dezvoltare. Astfel, principalele exporturi ale ţărilor în curs de dezvoltare sunt reprezentate de produse cum sunt: computerele şi echipamentele de birotică; echipamente video, audio şi de telecomunicaţii; semiconductoare, dar şi textile/îmbrăcăminte.

Toate aceste produse implică procese de producţie intensive în muncă, ceea ce sugerează faptul că sporirea importanţei participării globale la producţie a reprezentat factorul determinant al creşterii exporturilor acestor ţări.

Un alt factor benefic pentru această evoluţie a exporturilor ţărilor în curs de dezvoltare este prezenţa unor produse cu pieţe foarte dinamice, în toate categoriile, inclusiv în cea a produselor primare.

Astfel, produsele cu cele mai dinamice pieţe în perioada 1980-1998, ce au înregistrat cele mai înalte ritmuri anuale de creştere ale valorii exporturilor, au fost, în ordine descrescătoare:

- tranzistori şi semiconductoare (ritm mediu anual de creştere 16,3%);
- computere (ritm mediu anual de creştere 15%);
- părţi componente de birotică şi computere (ritm mediu anual de creştere 14,6%);

- instrumente optice (ritm mediu anual de creştere 14,1%);
- articole cosmetice şi parfumerie (ritm mediu anual de creştere 13,3%);
- mătase (ritm mediu anual de creştere 13,2%) etc.

Exporturile de produse din a cincea categorie, anume de înaltă complexitate tehnologică, au crescut cel mai rapid în ultimele două decenii. Totuşi, aceasta nu implică în mod necesar faptul că a avut loc şi un proces rapid şi susţinut de ameliorare tehnologică a exporturilor ţărilor în curs de dezvoltare, dacă avem în vedere că:

1. această creştere a exporturilor de produse de înaltă complexitate a pornit de la o bază relativ mică, de la începutul anilor ’80;
2. participarea acestor ţări la exportul acestor produse este de obicei limitată la procesele intensive în muncă din sectoarele producătoare, în contextul participării globale la producţie (datorită companiilor transnaţionale).

1.2. Factori şi perspective de dezvoltare economică pe baza exporturilor

Există, fără îndoială, o multitudine de factori care au influenţat structura exporturilor, precum şi dinamica exporturilor din ţările în curs de dezvoltare sau în tranziţie.

Gruparea produselor utilizate mai sus reflectă trăsăturile lor comune privind intensitatea tehnologică şi de calificare a proceselor de producţie aferente. Având în vedere că, prin aplicarea sporită a capitalului uman şi a tehnologiei, productivitatea muncii tinde să crească, o astfel de clasificare poate oferi o imagine destul de sugestivă cu privire la diferenţele sectoriale sau între ramuri ale potenţialului de creştere a productivităţii.

Trebuie totuşi reţinut faptul că:

- productivitatea ridicată nu este automat sinonimă cu intensitatea tehnologică şi de calificare înaltă a producţiei;
- productivitatea este influenţată şi de unii factori suplimentari, pe lângă mixul de factori de producţie tradiţionali şi tehnologie.

Într-adevăr, o valoare adăugată mare pe lucrător se realizează mai ales în ramurile industriale înalt capital-intensive sau în cele de tradiţionale de prelucrare complexă, astfel încât această valoare adăugată pe un angajat poate fi mai redusă în sectoare de înaltă tehnologie.

De exemplu, în anul 1999, valoarea adăugată pe un lucrător din SUA era

mult mai mare în ramuri cum sunt producţia de ţigări (1944 mii dolari), rafinarea petrolului (551 mii dolari) şi producţia de automobile (308 mii dolari) faţă de cea din producţia de avioane sau de computere şi componente electronice (cca 170 mii dolari)[1].

Aceasta este o dovadă a faptului că productivitatea muncii este determinată de un spectru complex de factori şi o valoare adăugată mare pe lucrător nu corespunde mereu cu producţia de high technology. De exemplu, introducerea noilor tehnici de management şi organizare a producţiei şi, mai nou, a altor aspecte informaţionale şi de know-how poate aduce creşteri însemnate de productivitate în multe sectoare şi ramuri industriale.

Dezbaterea aflată încă în curs cu privire la sursele de creştere ale productivităţii muncii în SUA în cea de a doua jumătate a deceniului 1990 reflectă tot complexitatea acestei probleme. Astfel, în timp ce unii economişti evidenţiază contribuţia pe care a avut-o producţia de computere şi semiconductori la creşterea generală a productivităţii din economie, alţii pun accentul pe câştigurile însemnate de productivitate ce rezultă din utilizarea tehnologiei informaţiei.

Productivitatea totală a factorilor (PTF) reprezintă o alternativă de estimare a productivităţii, precum şi a corelaţiei dintre intensitatea tehnologică şi creşterea economică. Pe baza acestui indicator ramurile şi sectoarele industriale sunt clasificate după estimarea ritmurilor de creştere a PTF din ţările cele mai dezvoltate care sunt şi lideri tehnologici la nivel global.

În ceea ce priveşte analiza impactului comerţului exterior, în speţă a exporturilor, asupra creşterii PTF în economie, problema care apare este că acest indicator se bazează pe Clasificarea standard internaţională industrială (ISIC - International Standard Industrial Classification) în timp ce pentru analizele comerţului exterior se aplică Clasificarea standard de comerţ internaţional (SITC - Standard International Trade Classification) sau Nomenclatorul combinat (CN - Combined Nomenclature).

Totuşi, dacă se alocă pe ramuri şi sectoare industriale produsele care în prezent sunt cele mai dinamice în exporturile globale, se va observa că majoritatea dintre ele se încadrează în grupul sectoarelor cu ritmuri înalte de creştere a PTF (industria chimică, produse fabricate din metal, maşini şi echipamente, textile, pielărie), cu excepţia a trei produse primare (mătase, băuturi nealcoolice, cereale) şi a instrumentelor muzicale şi înregistrărilor audio.

Se poate observa un model regional specific pentru diferitele experienţe

[1] *Raport al United States Census Bureau, 2001.*

ale statelor în curs de dezvoltare sau în tranziţie, ceea ce sugerează faptul că poziţia geografică joacă un rol important în orientarea şi structura exporturilor. Produsele implicate în participarea globală la producţie (*global production sharing*) sunt importante doar în exporturile ţărilor ce sunt apropiate din punct de vedere geografic de pieţele celor mai dezvoltate ţări, adică de SUA, UE şi Japonia. Prin contrast, aceleaşi tipuri de produse nu sunt semnificative în exporturile ţărilor ce se află la distanţe mari de aceste pieţe.

Aceasta nu înseamnă faptul că reţelele de producţie internaţionale au exclusiv caracter regional. Astfel, economiile ţărilor din Asia de Est par a fi diferite de cele ale altor ţări în curs de dezvoltare, în ceea ce priveşte integrarea în reţelele de producţie internaţionale, care este mult mai extinsă decât cea a ţărilor apropiate de SUA sau de Uniunea Europeană.

Întreprinderile din Asia de Est operează în reţele de producţie regionale, dar exportă şi în Europa şi Statele Unite. Prin contrast, ţările din Europa de Est tind să se concentreze pe participarea la producţie împreună cu UE, iar firmele din ţările vecine cu SUA, mai ales Mexic, tind să fie incluse doar în reţele de producţie cu Statele Unite.

În general, o integrare pronunţată a ţărilor în sistemul economiei mondiale prin liberalizarea şi deschiderea economică înseamnă şi creşterea ponderii comerţului exterior în economia naţională. Aceasta se realizează inclusiv prin reorientarea parţială a resurselor dinspre domeniile protejate (de substituţie a importurilor) spre sectoarele exportatoare. Ca urmare, importurile şi exporturile tind să crească pentru orice nivel de utilizare a resurselor, iar participarea la reţelele globale de producţie accentuează acest proces.

Din punct de vedere al dezvoltării, ceea ce contează este dacă o mai mare integrare şi creştere rapidă a importurilor şi exporturilor au ca rezultat sporirea ritmului de creştere economică şi convergenţa veniturilor cu ţările industrializate dezvoltate.

Participarea globală la producţia unor bunuri de înaltă complexitate tehnologică, cum sunt computerele şi echipamentele de birotică şi telecomunicaţii, oferă ţărilor în curs de dezvoltare sau în tranziţie, în primul rând, oportunitatea de a utiliza surplusul de forţă de muncă în mod eficient şi astfel să sporească venitul pe locuitor.

De asemenea, ţările în curs de dezvoltare sau în tranziţie se pot specializa în realizarea doar a unor felii sau faţete din procesul de producţie complexă, ceea ce:

- poate atrage mari economii privind costurile dobândirii de cunoştinţe;
- poate permite întreprinderilor mici şi mijlocii autohtone să coexiste pe lângă marile companii transnaţionale;

- ulterior, prin acumularea de resurse financiare, poate duce la creşterea nivelului tehnologic şi de cunoştinţe care să le permită activităţi proprii de inovare şi înaltă tehnologie în domenii conexe.

Pe de altă parte, participarea ţărilor în curs de dezvoltare prin verigi în astfel de lanţuri de producţie internaţionale nu este cu totul lipsită de riscuri sau neajunsuri. Astfel, creşterea marcată a concurenţei dintre ţări pentru a atrage investiţiile străine directe care să le permită integrarea în aceste reţele de producţie globale poate fi înşelătoare din punct de vedere structural, creând anticipaţii nerealiste.

În al doilea rând, participarea la producţia în lohn sau la segmentele intensive în muncă ale reţelelor globale de producţie nu aduce în mod automat externalităţile de progres tehnico-ştiinţific necesare pentru a avansa pe scara tehnologică a producţiei naţionale. Există, desigur, la nivel global, exemple de succes prin care ţara a trecut de la stadiul de asamblare a unor componente din import la producţia lor internă. Un astfel de exemplu este Taiwan, care a reuşit să dobândească capacităţi interne de know-how şi producţie pentru câteva produse electronice cu înaltă valoare adăugată din domeniul tehnicii de calcul şi telecomunicaţii.

Totuşi, aceste experienţe de succes par să fi fost mai degrabă excepţii, deocamdată. În general, ţările în curs de dezvoltare participante la lanţurile de producţie internaţionale nu sunt implicate în părţile procesului tehnologic ce sunt cu adevărat de înaltă complexitate şi calificare. Aceasta poate stânjeni dezvoltarea ofertei şi a capacităţii interne de producţie, iar ţara gazdă poate rămâne blocată în stadiul actual de avantaj comparativ, bazat pe activităţile intensive în munca semicalificată.

În concluzie, o mare parte din creşterea exporturilor de produse de înaltă complexitate tehnologică şi de calificare din ţările în curs de dezvoltare reprezintă doar un artificiu statistic, bazat pe transferul unor operaţiuni de lohn şi procese de asamblare din ţările industrializate dezvoltate către cele în curs de dezvoltare. Dacă ar exista date despre exporturi exprimate în termeni de procesare, şi nu de produse finite, s-ar observa că mare parte din această recentă expansiune a exporturilor de HT din ţările în curs de dezvoltare sunt, de fapt, de tehnologie medie sau joasă.

De aceea, este nevoie în continuare de o analiză atentă a acestor aspecte de structură a exporturilor, completată eventual cu o analiză similară pentru ţările dezvoltate din OECD, pentru a se putea desprinde o corelaţie reală între structura comerţului exterior a unei ţări şi nivelul său de dezvoltare tehnologică şi economică şi a se vedea care dintre aspectele mai sus menţionate sunt valabile şi pentru ţara noastră.

2. Dinamica structurii comerţului exterior al României în perioada 1990-2002, pe categorii de complexitate

România este în prezent un stat importator net, iar pentru ca deficitul comercial destul de important să nu erodeze venitul naţional, este necesar să se continue şi să se aprofundeze procesul de restructurare al economiei naţionale.

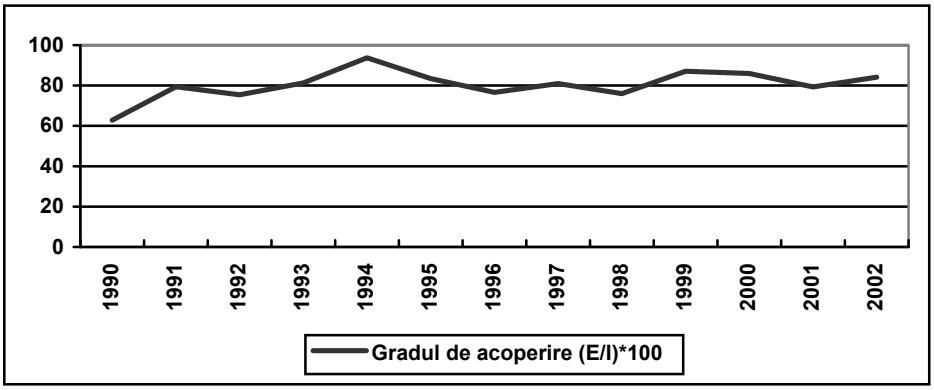
Reducerea drastică a importurilor pentru micşorarea deficitului comercial actual nu este o alternativă viabilă, deoarece acest fapt ar aduce implicaţii negative asupra gradului de modernizare tehnologică a întregii activităţi economice.

Având în vedere că o pondere importantă a importurilor este reprezentată de echipamentele tehnologice, iar cea mai mare parte a exporturilor se realizează în industria uşoară şi cea siderurgică, rezultă că, deocamdată, gradul de competitivitate al economiei naţionale este destul de scăzut.

Din punct de vedere al gradului de complexitate, exporturile de bunuri din industria uşoară au un nivel destul de redus al capitalului uman încorporat în produsul finit şi o pondere scăzută a capitalului fizic utilizat în procesul de fabricaţie, fiind considerate produse de complexitate medie. De asemenea, industria siderurgică, deşi este capital-intensivă, are un grad de prelucrare redus, produsele din acest sector fiind în general bunuri intermediare de complexitate scăzută.

Figura nr. 1

Evoluţia gradului de acoperire a importului prin exporturi, 1990-2002



Aceste particularităţi sunt mai evidente dacă vom analiza şi gradul de acoperire a importurilor totale de către exporturi. Deşi tendinţa acestui indicator a fost uşor crescătoare, el se menţine mai ales în jurul unui nivel de cca 85%, ceea ce sugerează capacitatea redusă a economiei de a asigura un nivel superior al exporturilor, pentru un volum dat al importurilor.

Situaţia este consecinţa gradului înalt de dependenţă a economiei naţionale de importuri, reflectat de valoarea medie a elasticităţii PIB în funcţie de importuri şi exporturi. Astfel, în prezent, pentru a se produce o unitate suplimentară (1 dolar SUA) de PIB, economia României importă 0,5 dolari, dar exportă numai 0,4 dolari din acea unitate produsă.[1]

Potenţialul de export al României este încă destul de limitat şi, de aceea, chiar în cazul creşterii produsului intern brut, deficitul comercial nu se reduce. Exporturile sunt foarte dependente de importuri, în special în relaţia cu ţările Uniunii Europene, aşa cum se va vedea şi în continuare.

Aceasta pare a fi o consecinţă a actualei structuri a economiei româneşti, care, deşi este capabilă să înregistreze o creştere în termeni reali, nu permite reducerea semnificativă a deficitului comercial.

Structura comerţului exterior este reprezentată de principalele produse schimbate cu restul economiei mondiale. Pe lângă ajustarea geografică a comerţului exterior, economia în tranziţie este constrânsă şi de compoziţia bunurilor importate şi exportate. Modificările survenite în această compoziţie reflectă gradul de ajustare a ansamblului activităţii economice, astfel încât importurile să satisfacă necesităţile efective ale agenţilor economici interni, în timp ce exporturile vor fi adaptate la nivelul cererii externe. O flexibilitate suficientă a activităţilor în raport cu cererea externă reprezintă un indicator al capacităţii firmelor producătoare de a răspunde în mod prompt cererii interne de bunuri de consum.

Pentru a se putea aprecia gradul de ajustare structurală a comerţului exterior al României, precum şi dacă această ajustare structurală este corespunzătoare obiectivelor de dezvoltare economică durabilă şi de integrare europeană, se pot utiliza o serie de indicatori care să sintetizeze dinamica şi amplitudinea schimbării.

Unul dintre aceşti indicatori este indicele de similaritate FSI[2] care a fost

---

[1] *Conform cu L. Voinea, "Advancing at its own speed: a trade approach to Romania's convergence to EU", in* Romanian Journal of European Affairs*, No. 3/octombrie 2002*

[2] *Indicele se similaritate Fisher aratã similaritatea structurii comerþului exterior, la momente diferite de timp, dupã formula:*

$$FSI = \sum \min(E_{it1}, E_{it2}),$$

unde E_i - ponderea în total a exportului din grupa i, (sau I_i- importului din grupa i), iar t_1 ºi t_2, doi ani diferiþi. FSI ia valori între 0 ºi 1; cu cât e mai apropiat de 0, cu atât mai mult s-a schimbat structura exporturilor (importurilor) ºi cu cât e mai apropiat de 1, cu atât mai similarã este structura exporturilor (importurilor).

calculat de P. Brenton[1] pentru cazul a cinci ţări în tranziţie (Bulgaria, Ungaria, Polonia, România, Rusia), pentru volumul exporturilor acestor ţări către pieţele UE. Concluzia a fost că, exceptând Rusia, celelalte ţări în tranziţie au cunoscut schimbări semnificative ale structurii exporturilor. Alte calcule mai recente[2] indică pentru exporturile şi importurile României cu UE următoarele valori ale FSI, pentru anii t_1 =1993 şi t_2 =2001:

FSI (E, UE) =0,78 şi FSI (I, UE) =0,82.

Valorile indicelui de similaritate sugerează faptul că au avut loc unele schimbări în structura comerţului exterior al României cu UE, dar amplitudinea acestor schimbări a fost relativ mică (de cca. 20%), iar valorile apropiate ale FSI pentru exporturi şi importuri arată că majoritatea exporturilor către UE depinde de inputuri importate din UE.

Deci au avut loc unele ajustări structurale ale comerţului exterior al României în perioada de tranziţie, dar problema care se pune este dacă modificările de structură şi concentrarea exporturilor şi importurilor s-au realizat în direcţia dorită, anume cea care să ofere **premise de accelerare a dezvoltării economice şi de convergenţă către structurile Uniunii Europene**.

La prima vedere, această direcţie s-ar traduce prin creşterea comerţului cu produse moderne, tehnologic intensive, mai ales având în vedere că, în perioada de tranziţie, singurul sector important din punct de vedere al contribuţiei în comerţul exterior a fost industria, mai ales industria prelucrătoare. Astfel, ponderea exporturilor industriale în totalul exporturilor României nu a fost niciodată sub 95% în anii 1990-2001 (98,6% în 2001), iar ca volum absolut, deşi au cunoscut o tendinţă iniţială de scădere, ulterior au crescut de la an la an, nivelul exporturilor industriale fiind în anul 2002 cu cca 130% mai mare decât în 1990.

Analiza exporturilor, precum şi a importurilor din industria prelucrătoare trebuie să includă gradul de complexitate al bunurilor comercializate. Luarea în considerare a acestui indicator permite clasificarea nomenclatorului combinat (NC) al produselor industriale în trei categorii principale.

I. bunuri cu un grad redus de complexitate ($E_{low,}$ pentru exporturi, respectiv $I_{low,}$ pentru importuri);
II. bunuri cu un grad mediu de complexitate ($E_{med,}$ respectiv I_{med});
III. bunuri cu un grad ridicat de complexitate ($E_{high,}$ respectiv I_{high})[3].

---

[1] *Idem 3.*
[2] *Idem 11.*
[3] *Grupele de produse incluse în fiecare categorie sunt prezentate în anexă.*

Tabelul nr. 2

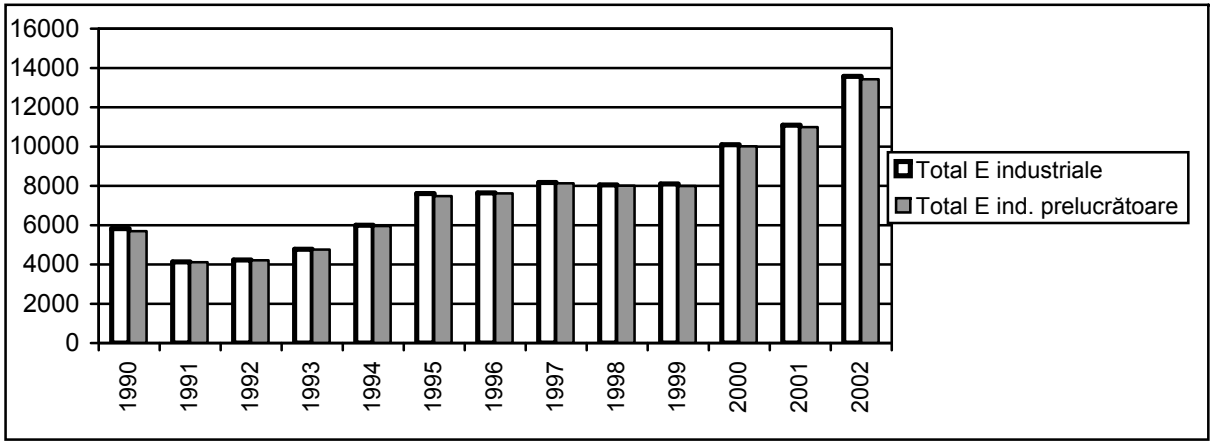
Evoluţia exporturilor industriale şi ale industriei prelucrătoare ale României, în perioada 1990-2001 (milioane dolari SUA)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total E industriale	5820,8	4132,0	4228,7	4772,9	5992,4	7611,6	7640	8169	8045	8095	10094	11087	13570,9
Total E ind. prelucră-toare	5695,6	4111,3	4207,8	4756,1	5957,1	7479,6	7620	8132	8009	7989	10013	10987	13429,3

Sursa: Anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, din perioada 1990-2002.

Figura nr. 2

Evoluţia exporturilor industriale şi ale industriei prelucrătoare a României, în perioada 1990-2002



Utilizarea acestei clasificări este importantă pentru analiza atât a exporturilor, cât şi a importurilor. În cazul importurilor, gradul de complexitate trebuie corelat cu nivelul existent al progresului tehnologic din economie. Astfel, pentru o ţară dezvoltată, importurile cu grad scăzut de complexitate sunt mai convenabile, în timp ce produsele complexe (maşinile şi echipamentele) sunt mult mai necesare ţărilor slab dezvoltate pentru ridicarea nivelului tehnologic al economiei.

Pe de altă parte, exporturile cu un grad ridicat de complexitate (şi deci o valoare adăugată semnificativă) sunt caracteristice pentru ţările cu un înalt nivel tehnologic. De exemplu, în totalul exporturilor de produse/servicii de înaltă tehnologie ale ţărilor OECD, în anul 2000, Japonia deţinea o pondere de 14%, Marea Britanie de 8,6%, Germania de 9,4%, Franţa de 6,6%, Coreea de sud de 5,8%, iar SUA de 25,12%. În aceeaşi ierarhie, ţările CEFTA deţineau ponderi foarte mici, de exemplu, 0,24% Republica Cehă, 0,7% Ungaria şi 0,18% Polonia.

Având în vedere aceste aspecte, se poate observa (tabelul nr. 3, figura nr. 3) că structura importurilor româneşti s-a modificat în perioada de tranziţie. Dacă în 1990, majoritatea importurilor de bunuri ale industriei prelucrătoare erau materii prime şi alte produse necesare procesării de către întreprinderile româneşti, în 1998 compoziţia importurilor era relativ uniformă, fiecare element component având aproape aceeaşi proporţie în total importuri. Din anul 2000, are loc o tendinţă de creştere a ponderii produselor de complexitate medie, I_{med}, care deţin astfel ponderea principală (cca 37% în 2001) în totalul importurilor, aspect care se regăseşte şi în ceea ce priveşte exporturile (a se vedea şi tabelul nr. 4, figura nr. 4).

Există mai mulţi factori care au contribuit la aceste tendinţe:

- declinul industriei grele şi reorientarea industrială spre producerea cu precădere a bunurilor de consum;
- liberalizarea cursului de schimb valutar, astfel că abandonarea politicilor de apreciere artificială a determinat scumpirea importurilor;
- modificarea structurii exportului, în sensul că volumul de export al produselor cu grad ridicat de prelucrare nu a cunoscut o creştere;
- procesul de restructurare şi modernizare tehnologică a întreprinderilor româneşti, ce a necesitat creşterea importului de maşini şi echipamente.

Tabelul nr. 3

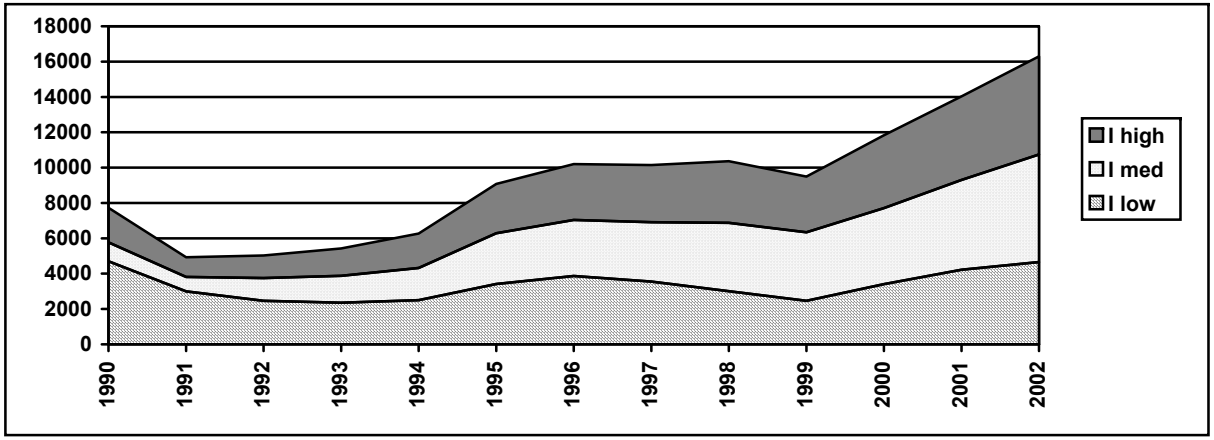
Evoluţia structurii importurilor de produse industriale ale României, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002 (milioane dolari SUA)

Total I produse ind.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
I_{low}	4699	2996	2464	2357	2503	3414	3864	3552	3005	2464	3408	4224	4654,0
I_{med}	1070	816	1289	1521	1822	2872	3179	3361	3874	3873	4302	5075	6093,8
I_{high}	1958	1119	1279	1549	1943	2795	3160	3237	3480	3161	4118	4732	5547,0

Sursa: Calcule proprii după date din anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, din perioada 1990-2002.

Figura nr. 3

Evoluţia structurii importurilor de produse industriale ale României, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002



Tabelul nr. 4

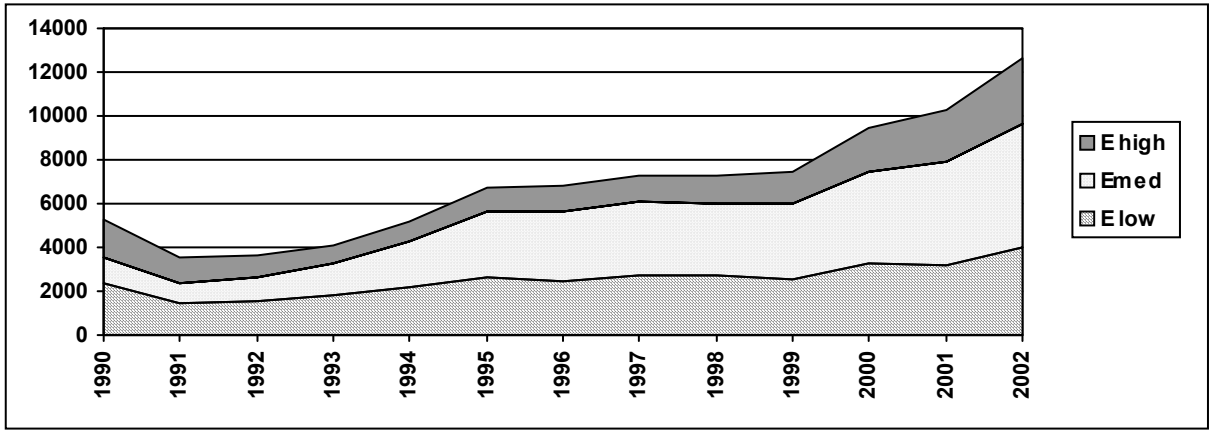
Evoluţia structurii exporturilor de produse industriale ale României, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002 (milioane dolari SUA)

Total E produse ind.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
E_{low}	2379	1470	1575	1845	2168	2632	2459	2750	2694	2531	3304	3145	3959,5
E_{med}	1142	852	1053	1391	2133	3009	3180	3297	3327	3437	4125	4800	5645,6
E_{high}	1717	1194	993	855	926	1104	1137	1210	1254	1451	2001	2338	3025,9

Sursa: Calcule proprii după date din anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, din perioada 1990-2002.

Figura nr. 4

Evoluţia structurii exporturilor de produse industriale ale României, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002



Se poate observa apoi că au avut loc unele modificări importante în structura pe grupe de complexitate a exporturilor de produse industriale, astfel că, dacă la începutul perioadei, în 1990, exporturile dominante erau cele de complexitate scăzută (E_{low} aveau o pondere de 45,4% în total), urmate apoi de cele cu grad înalt de prelucrare (E_{high}, cu o pondere de 32,7% din total), în 1996 deja se produsese o restructurare importantă a exporturilor industriale româneşti în favoarea celor de complexitate medie (E_{med}, cu o pondere de 47% în total) şi pe seama celor de complexitate înaltă, a căror pondere scăzuse la jumătate (E_{high}, cu o pondere de 16,7% din total). În fine, mai recent, din 2000, se constată o tendinţă de relansare a exporturilor din această grupă (E_{high}, au o pondere de cca 24% din total în 2002), dominante rămânând exporturile produselor de complexitate medie (44,6% în 2002), ceea ce sugerează faptul că restructurarea industriei româneşti a început, dar se află încă într-o etapă intermediară de modernizare tehnologică, ceea ce permite concentrarea şi specializarea exporturilor în categoria produselor cu un grad mediu de complexitate.

Complexitatea bunurilor comercializate în cadrul schimburilor internaţionale poate aproxima potenţialul de dezvoltare al economiei, deoarece evoluţia comerţului exterior aferent categoriilor extreme (grad ridicat, respectiv redus de prelucrare) arată măsura în care are loc o ameliorare a progresului tehnic în economie.

Astfel, dinamica tranzacţiilor nete (Exporturi E - Importuri I) în fiecare categorie arată dacă şi cât de rapid s-a reorientat economia de la statutul de exportator preponderent de resurse către cel de exportator majoritar de produse înalt prelucrate, respectiv de la cel de importator principal de tehnologii la statutul de importator preponderent de bunuri cu un grad scăzut de complexitate.

În figura nr. 5 se poate observa că România a început perioada de tranziţie cu un deficit al tranzacţiilor de bunuri cu grad redus de prelucrare (D_{low}) şi cu un oarecare excedent comercial de produse cu un grad mediu şi înalt de complexitate (D_{med}, D_{high}).

S-ar părea că această situaţie corespunde unui nivel mai ridicat de dezvoltare industrială la începutul perioadei de tranziţie, care descreşte ulterior; din poziţia de exportator net de produse industriale cu grad înalt de complexitate, respectiv cea de importator net de resurse, economia s-a reorientat către un volum mult mai consistent de importuri tehnologice, respectiv o proporţie substanţial mai ridicată a exporturilor de produse cu grad mai scăzut de prelucrare. **Acesta a fost în realitate un fenomen firesc al procesului de tranziţie, deoarece influxul iniţial de materii prime pentru marile întreprinderi industriale moştenite din perioada socialistă s-a redus continuu, pe măsură ce obiectivele principale se orientează spre restructurarea tehnologică a economiei.**

Tabelul nr. 5

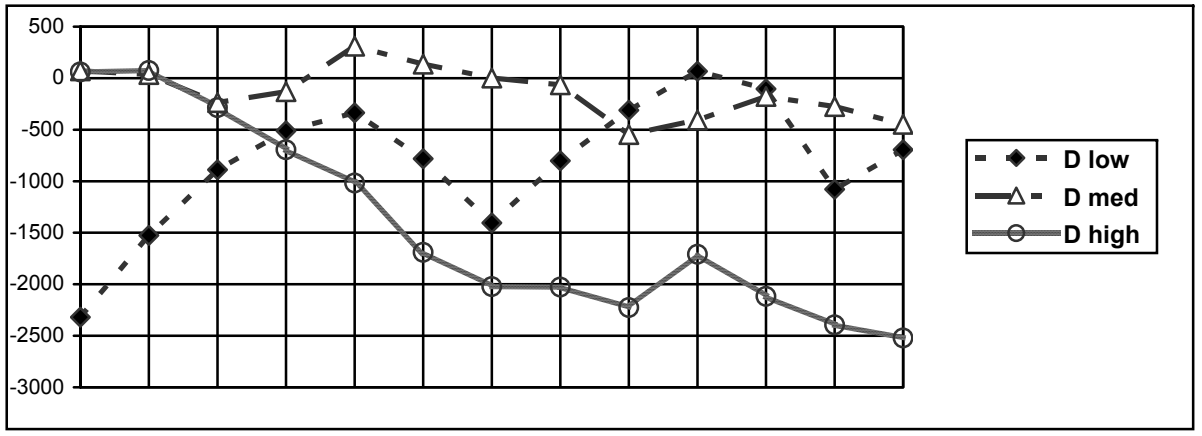
Evoluţia tranzacţiilor nete externe de produse industriale ale României, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002 (milioane dolari SUA)

D=E-I	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
D_{low}	-2320	-1526	-889	-512	-335	-782	-1405	-802	-311	67	-104	-1079	-694,5
D_{med}	72	36	-236	-130	311	137	1	-64	-547	-406	-177	-275	-448,2
D_{high}	60	75	-286	-694	-1017	-1691	-2023	-2027	-2226	-1709	-2117	-2394	-2521,1

Sursa: Calcule proprii după date din anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, din perioada 1990-2002.

Figura nr. 5

Evoluţia tranzacţiilor nete externe de produse industriale ale României, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2001



Tranzacţiile nete aferente bunurilor înalt prelucrate devin negative în 1992, datorită pierderii unor pieţe tradiţionale pentru echipamentele româneşti (mai ales în ţările CAER şi ţările în curs de dezvoltare) şi ca urmare a schimbării de tip structural a activităţii economice.

Tendinţa de descreştere a tranzacţiilor nete în cazul bunurilor înalt prelucrate este rezultatul acţiunii conjugate a doi factori:

- volumul superior de importuri de echipamente necesar obiectivelor de restructurare şi modernizare tehnologică;
- declinul pronunţat al ponderii exporturilor din categoria de complexitate înaltă, mai ales în primii 10 ani ai perioadei.

Evoluţia diferenţei dintre cele două tipuri de tranzacţii:

$$d = D_{high} - D_{low}$$

exprimă dinamica potenţialului de dezvoltare a activităţilor industriale din economia naţională, ca efect pozitiv colateral al comerţului exterior.

Din punct de vedere teoretic, în cazul unei ţări în tranziţie, acest indicator *d* scade la începutul perioadei datorită cerinţelor restructurării tehnologice, care necesită un volum superior de importuri de echipamente. Când procesul de restructurare este încheiat, *d* trebuie să crească, deoarece tehnologia importată începe să producă şi să exporte produse cu un grad ridicat de prelucrare.

Aşa cum se observă din figura nr. 6, în cazul României, *d* a scăzut până în anul 1994, când economia a înregistrat o creştere economică pronunţată, devenind staţionar. Din păcate, din cauza insuficientei restructurări a economiei, în speţă a industriei, din 1996, *d* a început din nou să scadă, până la un nivel redus, în 1998-1999. Din anul 2000, o dată cu relansarea procesului de creştere economică, *d* începe din nou să crească, ceea ce ar putea însemna un semnal favorabil privind încheierea procesului de restructurare şi de eficientizare economică. Din păcate, anul 2002 aduce un nou recul al indicatorului *d,* ceea ce (sub rezerva veridicităţii şi preciziei datelor încă provizorii utilizate în calcul) poate însemna lipsa de sustenabilitate a creşterii economice şi a restructurării exporturilor industriale ale României.

În concluzie, putem afirma că, în perioada 1990-2002, caracterizată de procesul de tranziţie la economia de piaţă, structura comerţului exterior total al României pe categorii de complexitate nu a fost de natură să sprijine procesul de restructurare şi dezvoltare economică a industriei. **Nu a existat o strategie clară de ajustare a comerţului exterior al României în vederea atingerii obiectivului de creştere economică durabilă, ci doar o adaptare conjuncturală la cerinţele pieţei, valorificând mai mult avantajele comparative din grupa produselor cu un grad mediu de prelucrare.**

Tabelul nr. 6

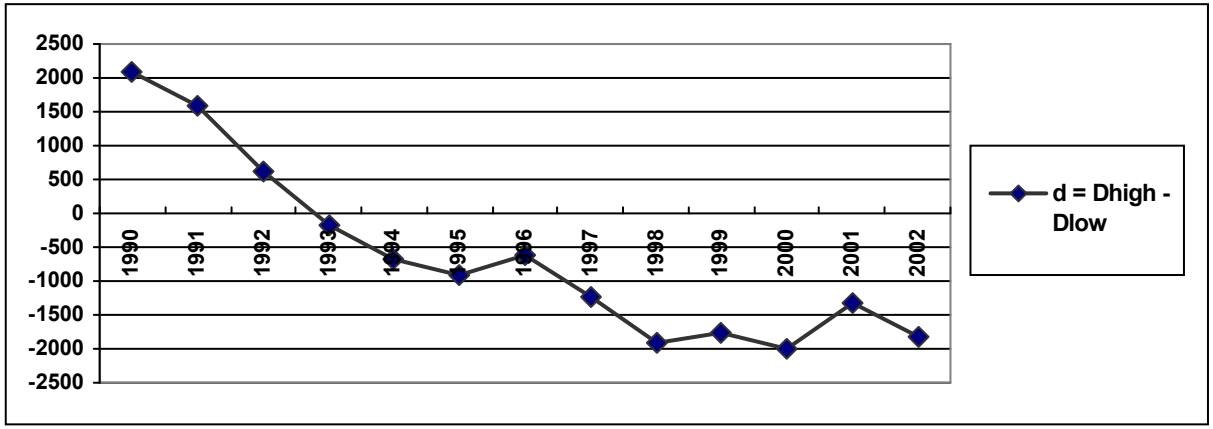
Dinamica potenţialului de dezvoltare a industriei româneşti, pe baza comerţului exterior (1990-2002) (milioane dolari)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
d = Dhigh - Dlow	2079	1601	603	-182	-682	-909	-618	-1225	-1915	-1776	-2013	-1315	-1826,6

Sursa: Calcule proprii după date din anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, respectiv Rapoarte ale B.N.R, din perioada 1990-2002

Figura nr. 6

Dinamica potenţialului de dezvoltare a industriei româneşti, pe baza comerţului exterior (1990-2002)



Tabelul nr. 7

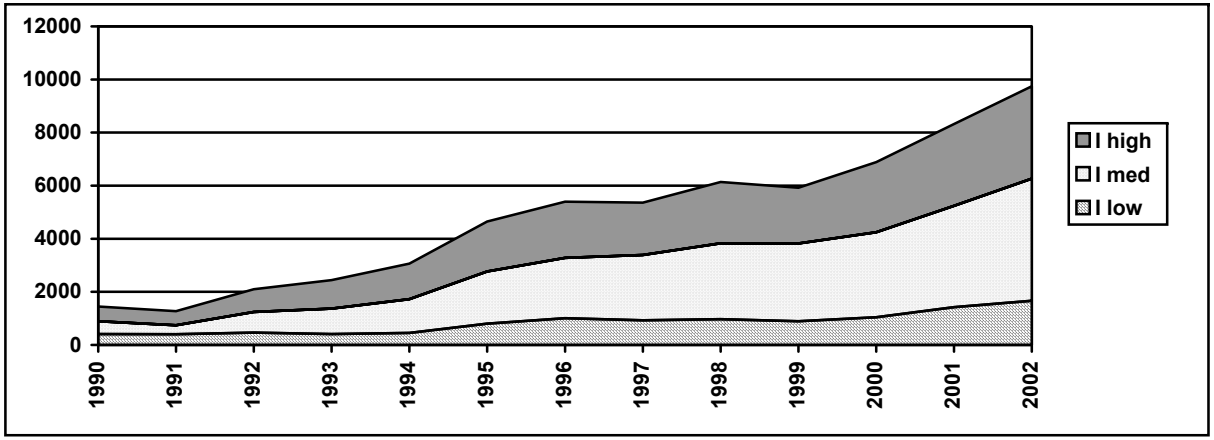
Evoluţia structurii importurilor de produse industriale ale României din ţările UE, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002 (milioane dolari SUA)

Total I produse ind.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
I_{low}	411	405,5	461,7	407,2	453	804	1010	929	971	890	1041	1426	1665,5
I_{med}	480,6	334,3	779,5	964,6	1272	1965	2268	2457	2858	2933	3207	3813	4600,9
I_{high}	554	529,8	858,4	1069,8	1338	1880	2117	1972	2307	2097	2638	3081	3480,7

Sursa: Calcule proprii după date din anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, din perioada 1990-2002.

Figura nr. 7

Evoluţia structurii importurilor de produse industriale ale României din UE, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002



Tabelul nr. 8

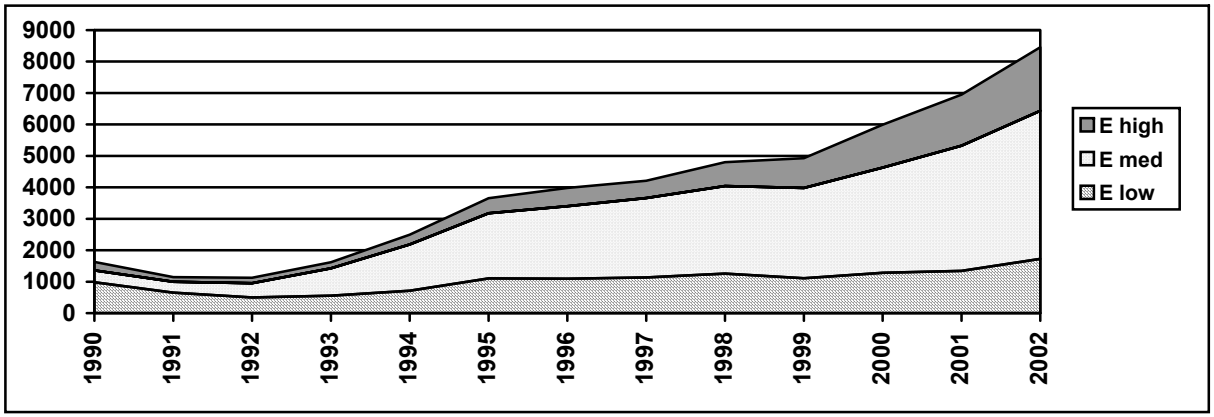
Evoluţia structurii exporturilor de produse industriale ale României în ţările UE, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002 (milioane dolari SUA)

Total E produse ind.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
E_{low}	982,7	653,5	500	553,4	711	1104	1092	1136	1257	1110	1285	1345	1725,2
E_{med}	378,4	344,2	452,3	873,8	1474	2072	2306	2522	2784	2873	3344	3981	4710,8
E_{high}	266,8	147,5	172,3	190,5	307	477	581	551	757	944	1361	1620	2019,2

Sursa: Calcule proprii după date din anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, din perioada 1990-2002.

Figura nr. 8

Evoluţia structurii exporturilor de produse industriale ale României în ţările UE, pe categorii de complexitate, în perioada 1990-2002



Totuşi, se remarcă în ultimii ani, după anul 2000, un efort de relansare a industriei de prelucrare avansată, în primul rând prin creşterea importurilor de maşini, aparate şi echipamente electrice, care poate determina în viitor ajustarea reală a exporturilor româneşti în favoarea produselor de complexitate înaltă şi valoare adăugată mare.

Considerăm că ar putea fi relevant să analizăm şi evoluţia similară, pe categorii de complexitate, a importurilor şi exporturilor României cu ţările Uniunii Europene, în aceeaşi perioadă, pentru a se pune în evidenţă atât aspectele comune, cât şi eventualele deosebiri.

Analizând datele din tabelele nr. 7 şi 8, precum şi dinamica pusă în evidenţă de figurile aferente, se pot observa unele tendinţe şi particularităţi ale comerţului exterior al României cu Uniunea Europeană:

- În ceea ce priveşte importurile din ţările UE, acestea aveau la începutul perioadei de tranziţie o structură echilibrată, în care I_{high} deţineau ponderea cea mai mare, de 38,3%, iar I_{low} şi I_{med} aveau ponderi aproximativ egale, de 30%.
- Ulterior, a avut loc o orientare masivă a comerţului exterior al României cu ţările Uniunii Europene spre producţia în regim lohn, mai ales din sectoarele produselor textile, confecţii şi încălţăminte cu un grad mediu de complexitate, ceea ce explică creşterea semnificativă a ponderii I_{med} la 42% în 1996 şi 45,8% în 2001.
- I_{high} continuă să deţină aceeaşi pondere importantă, de cca 37-39% în totalul importurilor din UE, ceea ce este firesc, având în vedere diferenţa de nivel tehnologic între România şi UE.
- În ceea ce priveşte exporturile către ţările UE, aici s-a produs într-adevăr o modificare de structură şi un salt pe scara nivelului de complexitate. Astfel, dacă în 1990, E_{low} deţineau ponderea dominantă de 60%, în prezent locul lor a fost luat de exporturile din categoria de complexitate medie, E_{med}, ce deţin încă din 1996 o pondere de cca 58%. Acest aspect se explică, de asemenea, prin preponderenţa exportului de produse de complexitate medie realizate în lohn, fapt evidenţiat şi prin gradul de acoperire a importurilor prin exporturi, care la această categorie este în jur de 100-105%.
- Un aspect îmbucurător este creşterea ponderii E_{high} în ultimii ani, de la cca 15% în 1990-1996 la 23,3% în 1991, ceea ce poate însemna faptul că procesul de privatizare a antrenat accentuarea gradului de restructurare a industriei spre unele sectoare cu nivel tehnologic ridicat. Totuşi, gradul de acoperire a importurilor prin exporturi la categoria produselor de complexitate înaltă este în jur de 50%, ceea ce înseamnă că România rămâne un stat importator net de tehnologie.

Tabelul nr. 9

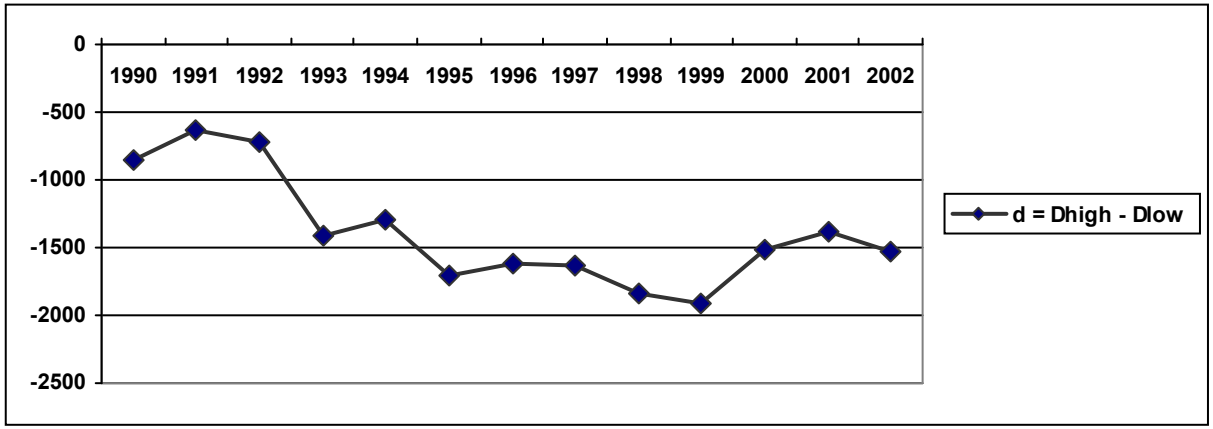
Dinamica potenţialului de dezvoltare a industriei româneşti, pe baza comerţului exterior cu ţările UE(1990-2002) (milioane dolari)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
d = Dhigh - Dlow	-858,9	-630,3	-724,4	-1406,5	-1289	-1703	-1618	-1628	-1836	-1914	-1521	-1380	-1522,2

Sursa: Calcule proprii după date din anuarele statistice ale României şi buletine statistice de comerţ exterior editate de INS, respectiv Rapoarte ale BNR, din perioada 1990-2002.

Figura nr. 9

Dinamica potenţialului de dezvoltare a industriei româneşti, pe baza comerţului exterior cu ţările UE (1990-2002)



- În acest sens, mai putem evidenţia şi Indicele dezvoltării structurii exporturilor (Trade Development Index, TDI), care este reprezentat de ponderea exporturilor tehnologic-intensive[1] în totalul exporturilor către Uniunea Europeană. Conform calculelor noastre, TDI a crescut de la 13,6% în 1991 la 16,5% în 1996, ajungând la 22,4% în 2001. Această evoluţie pozitivă ar putea fi eventual corelată cu creşterea volumului de ISD în România, mai ales în a doua jumătate a intervalului 1990-2002. Sectoarele producătoare de maşini şi echipamente, precum şi de mijloace de transport sunt în prezent dominate de capitalul străin, ceea ce pare să fi indus deja externalităţi pozitive de progres tehnic. De aceea, productivitatea muncii din aceste sectoare este superioară mediei pe economia naţională.

Un ultim aspect care ne poate ajuta în analiza impactului comerţului exterior cu Uniunea Europeană asupra dezvoltării este evidenţierea dinamicii $d = D_{high} - D_{low}$ pentru relaţia cu UE.

Aşa cum se poate observa din figura nr. 9, dinamica $d = D_{high} - D_{low}$ pentru relaţia de comerţ exterior cu UE a avut o evoluţie oarecum similară cu cea a indicatorului calculat pentru totalul volumului de comerţ exterior al României (figura nr. 6).

Se observă totuşi că aici *d* a luat numai valori negative, ceea ce este firesc, având în vedere că România este importator net de produse de complexitate înaltă din Uniunea Europeană, încă dinainte de 1990. Din 1995 până în 1999, indicatorul pare să stagneze (la un nivel scăzut), ceea ce poate indica faptul că prima relansare economică din 1994 a creat unele avantaje comparative ce au fost ulterior păstrate în relaţia de comerţ exterior cu UE, chiar şi în timpul recesiunii din 1997-1999. După anul 2000, se observă aceeaşi tendinţă de creştere destul de rapidă a lui *d,* ca rezultat al procesului de restructurare a industriei pe baza ISD înregistrate în unele sectoare cu grad înalt de prelucrare.

3. Concluzii şi recomandări

Analiza evoluţiei în perioada 1990-2002 şi a situaţiei existente în prezent în sfera comerţului exterior al României cu privire specială asupra structurii pe grupe de complexitate a produselor industriale exportate (ca principalele produse de export) ne conduce la o serie de concluzii:

1. În prima decadă a perioadei de tranziţie (1990-1999), comerţul exterior al ţării noastre a trecut printr-un proces complex de adaptare. Astfel, a avut loc reorientarea schimburilor comerciale din punct de vedere geografic, astfel încât majoritatea acestora se desfăşoară în

[1] *Mărfuri tehnologic-intensive sunt considerate, conform clasificării Kraus, ma°inile °i echipamentele, mijloacele de transport, instrumentele °i aparatele optice, medicale °i produsele chimice (capitolele VI, XVI, XVII, XVIII din NC).*

prezent cu ţările dezvoltate, iar dintre acestea, principalul partener este UE.

2. În aceeaşi perioadă, a avut loc şi ajustarea structurii bunurilor comercializate, în scopul valorificării maxime la export a avantajelor comparative ale economiei. Din acest punct de vedere, cele mai competitive la export par să fie produsele româneşti din grupa de complexitate medie, care deţin ponderea principală atât în exporturi cât şi în importuri (datorită prezenţei masive a producţiei în regim lohn pentru export).
3. În legătură cu acest aspect, structura bunurilor comercializate prin comerţul exterior relevă un nivel ridicat al schimburilor interindustriale şi un grad înalt de substituţie între importuri şi exporturi: o proporţie importantă a importurilor reprezintă bunuri care sunt, de asemenea, exportate.
4. Factorii care au determinat dinamica comerţului exterior al României în perioada 1990-2002 par să fi fost, în cea mai mare parte, de natură conjuncturală.
5. Importul de tehnologie, deşi semnificativ, nu a indus o restructurare eficientă a activităţilor industriale în prima decadă a perioadei; doar în ultimii ani, după anul 2000, pare a avea loc o tendinţă de accelerare a procesului. Această tendinţă este salutară, mai ales dacă se va dovedi sustenabilă în timp, deoarece fără ameliorarea semnificativă a eficienţei producţiei industriale, potenţialul de dezvoltare al economiei naţionale rămâne sub nivelul optim.
6. Motorul accelerării acestui proces pare a fi comerţul exterior cu ţările Uniunii Europene. În sprijinul acestei idei, am arătat creşterea indicelui de dezvoltare a structurii exporturilor (TDI) pentru relaţia cu UE şi considerăm că specializarea pe produse de complexitate înaltă, tehnologic-intensive, poate determina accelerarea procesului de convergenţă a dezvoltării economiei româneşti spre nivelul mediu al Uniunii Europene, prin valorificarea efectelor pozitive ale externalităţilor tehnologice şi manageriale în întreaga economie.

Pe baza acestor particularităţi, o primă recomandare ar fi evitarea cercului vicios din prima decadă a perioadei de analiză, prin care, comerţul exterior nu a contribuit suficient la creşterea economică, iar în acelaşi timp economia nu a fost capabilă să se redreseze suficient pentru a îmbunătăţi regimul comercial al schimburilor internaţionale.

În acest sens, considerăm că procesul de restructurare economică specific perioadei de tranziţie nu este încă definitivat în România şi el trebuie continuat pentru a se putea determina creşterea eficienţei întregii activităţi economice, iar pe această bază, şi a competitivităţii exporturilor româneşti din grupa cu grad înalt de prelucrare şi valoare adăugată mare.

Pentru aceasta, un rol important îl joacă nu doar politicile comerciale

specifice, concepute pentru promovarea exporturilor, deşi ele sunt încă imperios necesare (credite speciale sau cu dobândă redusă, reduceri şi exceptări de taxe, alte facilităţi fiscale etc.), ci şi alte măsuri şi politici implementate la nivel macroeconomic.

Politica cursului de schimb trebuie să stimuleze exporturile, dar acest lucru este posibil dacă aprecierea şi, respectiv, deprecierea este integral determinată de performanţa sectorului respectiv. Balanţa comercială va fi cu atât mai repede echilibrată cu cât vor fi mai eficient utilizate împrumuturile externe, sporind credibilitatea internă şi externă a politicilor guvernamentale şi încurajând accesul investitorilor străini în economie.

Am lăsat la sfârşit acest aspect al investiţiilor de capital străin în economia României deoarece credem cu tărie că sporirea volumului de ISD reprezintă factorul-cheie pentru accelerarea şi eficientizarea procesului de restructurare a economiei şi a comerţului exterior.

Aşa cum arată, din păcate, experienţa economiei României din perioada 1990-2002, fără un influx apreciabil de capital, ritmul dezvoltării economice este redus, influenţând negativ şi capacitatea de comerţ exterior şi, astfel, posibilităţile ulterioare de dezvoltare ale ţării.

Acesta este, în opinia noastră, principalul neajuns al economiei românești din perioada de tranziţie, respectiv atragerea unui volum insuficient de investiţii străine, mai ales de ISD. Investiţiile străine directe au, de cele mai multe ori, un caracter de *win-win*, în sensul că riscul inerent este depăşit de numeroasele avantaje:

- transferul de tehnologie şi de cunoştinţe profesionale avansate;
- creşterea calităţii produselor şi a productivităţii muncii;
- efecte de accelerare a procesului de inovare tehnologică prin *learning by doing,* dacă avem în vedere că România dispune de un nivel ridicat al capitalului uman, capabil să asimileze şi să dezvolte noile tehnologii;
- asigurarea unor pieţe de desfacere stabile şi importante pentru exporturile româneşti;
- experienţa vastă şi avansată în activitatea de marketing etc.

În sfârşit, considerăm că, deşi nivelul înalt al tranzacţiilor de comerţ exterior cu Uniunea Europeană reprezintă o premisă importantă a integrării economice şi un factor de creştere economică durabilă, principalul factor de convergenţă economică este integrarea producţiei, în sensul prezenţei unor mari şi reputate firme industriale din UE în economia românească, ceea ce poate antrena, pe lângă avantajele economice amintite mai sus, şi unele avantaje politice regionale şi europene, atât de importante pentru aderarea României la Uniunea Europeană.

Anexa nr. 1

Grupe de produse industriale pe categorii de complexitate

1. Complexitate scăzută

V. Produse minerale
VIII. Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea
IX. Produse din lemn; împletituri din nuiele
X. Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare
XV. Metale comune şi articole din metale comune

2. Complexitate medie

VI. Produse ale industriei chimice
VII. Materiale plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora
VIII. Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea
IX. Materii textile şi articole din acestea
X. Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare

3. Complexitate înaltă

XVI. Maşini şi aparate, echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul sau imaginile
XVII. Mijloace de transport
XVIII. Instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-chirurgicale, ceasuri, instrumente muzicale

Anexa nr. 2

Comerţul exterior al României cu produse industriale, pe secţiuni şi grupe de complexitate (conform NC)

- milioane dolari SUA -

Secţiunea şi capitolul		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1.Complexitate	E	2379	1470	1575	1845	2168	2632	2459	2750	2694	2532	3304	3145	3959,5
joasă	I	4699	2996	2464	2357	2503	3414	3864	3552	3005	2464	3408	4224	4654
V. Produse	E	1136	621	572	574	714	731	692	638	507	502	822	784	1181,1
minerale	I	3896	2626	2028	1872	1906	2484	2689	2408	1687	1252	1893	2237	2272,2
VIII. Piei crude, piei	E	36	25	25	35	56	53	53	66	62	65	99	143	172,9
tăbăcite etc.	I	92	18	76	114	149	211	263	278	306	302	362	509	620,2
IX. Prod. din lemn,	E	180	115	155	177	222	258	296	338	385	495	564	530	623,5
excl. mobilier	I	75	35	33	30	27	56	52	53	59	68	83	110	148,6
XIII. Art. din piatră,	E	78	75	88	100	111	152	150	151	157	159	161	172	200,1
ipsos, ciment etc.	I	114	74	55	63	69	114	145	143	163	154	179	230	291,5
XV. Metale comune	E	949	634	735	959	1065	1438	1268	1557	1583	1310	1658	1516	1781,9
şi art. din acestea	I	522	243	272	278	352	549	715	670	790	688	891	1138	1321,5
$D_{low}= E_{low}-I_{low}$		- 2320	- 1526	- 889	- 512	- 335	- 782	- 1405	- 802	- 311	67	- 104	- 1079	- 694,5
E_{low}/I_{low} x 100 (%)		50,6	49	63,9	78,2	86,6	77,0	63,6	77,4	89,6	102,7	96,9	74,4	85
2.Complexitate	E	1142	852	1053	1391	2133	3009	3180	3297	3327	3437	4125	4800	5645,6
medie	I	1070	816	1289	1521	1822	2872	3179	3361	3874	3873	4302	5075	6093,8
VI. Prod. chimice	E	301	285	423	345	489	724	691	560	336	327	519	503	481,3
	I	655	410	414	514	583	932	990	940	1028	975	1077	1218	1503,0
VII. Materiale plastice,	E	106	54	85	82	143	202	193	186	174	182	230	231	358,7
cauciuc şi art. din acestea	I	92	76	180	204	227	390	448	444	512	477	581	758	980,6
X. Pastă din lemn, hârtie,	E	33	22	17	19	34	85	58	64	46	48	81	105	125,4
carton şi articole	I	44	39	91	96	135	235	274	255	311	264	291	345	419,1
XI. Materiale textile şi art.	E	573	404	455	785	1156	1570	1733	1942	2162	2197	2506	2979	3513,9
din acestea	I	264	246	562	659	810	1209	1343	1565	1825	1937	2131	2500	2930,3
XII. Încălţ., pălărie,	E	129	87	73	160	311	428	505	545	609	683	789	982	1166,3
umbrele şi art. similare	I	15	45	42	48	67	106	124	157	198	190	222	254	290,9

Secţiunea şi capitolul		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
$D_{med}=E_{med}-I_{med}$		72	36	- 236	- 130	311	137	1	- 64	- 547	- 406	- 177	- 275	- 448,2
E_{med}/I_{med} x 100 (%)		106,7	104,4	81,6	91,4	117	104,7	100	98,0	85,8	88,7	95,8	94,5	92,6
3.Complexitate înaltă	E	1717	1194	993	855	926	1104	1137	1210	1254	1451	2001	2338	3025,9
	I	1958	1119	1279	1549	1943	2795	3160	3237	3480	3162	4118	4732	5547
XVI. Maşini şi aparate,	E	947	682	508	439	519	656	673	737	790	968	1451	1680	2175,3
echip. electrice	I	1321	838	914	1149	1450	2113	2506	2593	2723	2483	3216	3527	4092,5
XVII. Mijloace şi	E	770	492	473	405	391	428	441	448	427	450	509	598	786,2
materiale de transport	I	637	142	294	283	332	397	415	384	485	420	552	799	1017,7
XVIII. Instr. şi aparate	E		20	12	11	16	20	23	25	37	33	41	60	64,4
optice, fotografice etc.	I		139	71	117	161	285	239	260	272	258	350	406	436,8
$D_{high}=E_{high}-I_{high}$		- 241	+ 75	- 286	- 694	- 1017	- 1691	- 2023	- 2027	- 2226	- 1709	- 2117	- 2394	-2521,1
E_{high}/I_{high} x 100 (%)		87,6	106,7	77,6	55,1	47,6	39,4	35,9	37,3	36,0	45,9	48,5	49,4	54,5
$d = D_{high} - D_{low}$		2079	1601	603	- 182	- 682	- 909	- 618	- 1225	- 1915	- 1776	- 2013	- 1315	-1826,6

Sursa: Date primare de comerţ exterior (exporturi şi importuri) extrase din Cap. Comerţ; Turism; Servicii al Anuarului statistic al României*, ediţiile 1995-2001,* Buletinul statistic de comerţ exterior al României *nr. 3/2003 şi calcule proprii pe baza acestor date.*

Anexa nr. 3

Comerţul exterior cu produse industriale, al României cu UE, pe secţiuni şi grupe de complexitate (conform NC)

- milioane dolari SUA -

Secţiunea şi capitolul		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1.Complexitate	E	982,7	653,5	500	553,4	711	1104	1092	1136	1257	1110	1285	1345	1725,2
joasă	I	411	405,5	461,7	407,2	453	804	1010	929	971	890	1041	1426	1665,5
V. Produse	E	650,6	366,4	172,5	216,8	197	151	191	99	108	54	57	190	5075
minerale	I	135,6	241,2	221,3	132,1	93	196	259	208	149	95	124	181	127,3
VIII. Piei crude, piei	E	10,8	9,9	16,4	25,8	40	41	40	48	53	57	82	118	151,8
tăbăcite etc.	I	19,4	5,1	49,0	80,2	119	190	239	252	287	288	344	486	588,0
IX. Prod. din lemn,	E	60,8	41,3	51,3	41,9	57	82	88	104	145	224	224	226	267,1
excl. mobilier	I	33,1	18,4	18,8	19,1	18	41	32	34	30	37	40	49	66,2
XIII. Art. din piatră,	E	40,7	44,2	54,8	59,3	75	101	97	98	106	102	105	113	126,6
ipsos, ciment etc.	I	64,3	44,4	31,2	34,8	46	79	93	91	99	88	103	137	160,0
XV. Metale comune	E	219,8	191,7	204,9	209,6	342	729	676	787	845	673	817	698	672,2
şi art. din acestea	I	158,6	96,4	141,4	141,0	177	298	387	344	406	382	430	573	724,0
$D_{low}= E_{low}-I_{low}$		571,7	248	38,3	146,2	258	300	82	207	286	220	244	- 81	60,7
E_{low}/I_{low} x 100 (%)		239	161,1	108,2	135,9	156,9	137,3	108,1	122,2	129,4	124,7	123,4	94,3	103,5
2.Complexitate	E	378,4	344,2	452,3	873,8	1474	2072	2306	2522	2784	2873	3344	3981	4710,8
medie	I	480,6	334,3	779,5	964,6	1272	1965	2268	2457	2858	2933	3207	3813	4600,9
VI. Prod. chimice	E	56,6	67	82,1	73,3	139	191	176	148	107	83	135	113	1219
	I	355,2	201	227,4	279	322	520	594	565	650	632	690	785	1017,5
VII. Materiale plastice,	E	28,5	20,2	37,8	36	59	115	110	110	114	106	137	144	200,9
cauciuc şi art. din acestea	I	37,4	42,1	82,0	101,9	130	204	246	250	295	302	362	494	664,7
X. Pastă din lemn, hârtie,	E	14,78	14,58	7,4	6,1	13	32	21	20	17	18	30	52	52,1
carton şi articole	I	9,7	21,6	49	46,2	75	137	161	158	176	168	174	215	271,6
XI. Materiale textile şi art.	E	245,4	200,3	280,5	628,2	980	1337	1527	1718	1950	2009	2271	2713	3206,4
din acestea	I	69,3	50,6	393,1	506,5	693	1016	1157	1351	1578	1668	1797	2100	2406,7
XII. Încălţ., pălărie,	E	33,2	42,2	44,5	130,2	283	397	472	526	596	657	771	959	1129,5
umbrele şi art. similare	I	9	19	28	31	52	88	110	133	159	163	184	219	240,4

Secţiunea şi capitolul		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
$D_{med}=E_{med}-I_{med}$		- 102,6	9,9	- 327,2	- 90,8	202	107	38	65	- 74	- 60	137	168	109,9
E_{med}/I_{med} x100 (%)		78,7	102,9	58,0	90,5	115,8	105,4	101,6	102,6	97,4	97,9	104,2	104,4	102,3
3.Complexitate înaltă	E	266,8	147,5	172,3	190,5	307	477	581	551	757	944	1361	1620	2019,2
	I	55,4	529,8	858,4	1069,8	1338	1880	2117	1972	2307	2097	2638	3081	3480,7
XVI. Maşini şi aparate,	E	189,6	101,7	113,6	1320	224	336	399	411	545	675	1071	1243	1502,0
echip. electrice	I	472,4	410,0	566,0	803	1098	1491	1753	1633	1842	1693	2087	2243	2479,6
XVII. Mijloace şi	E	77,2	40,8	53,7	51,5	74	128	167	123	188	248	261	338	468,5
materiale de transport	I	81,6	57,8	243,4	175,8	136	192	192	192	295	245	364	605	753,1
XVIII. Instr. şi aparate	E		5	5	7	9	13	15	17	24	21	29	39	48,7
optice, fotografice etc.	I		62	49	91	104	197	172	147	170	159	187	233	248,1
$D_{high}=E_{high}-I_{high}$		- 287,2	- 382,3	- 686,1	- 1260,3	- 1031	- 1403	- 1536	- 1421	- 1550	- 1694	- 1277	- 1461	-1461,5
E_{high}/I_{high} x100 (%)		48,1	27,8	20,0	17,8	22,9	25,3	27,4	27,9	32,8	45	51,5	52,5	58
$d = D_{high} - D_{low}$		- 858,9	- 630,3	- 724,4	-1406,5	-1289	-1703	-1618	-1628	-1836	-1914	-1521	-1380	-1522,2

Sursa: Date primare de comerţ exterior (exporturi şi importuri) extrase din Cap. Comerţ; Turism; Servicii al Anuarului statistic al României*, ediţiile 1995-2001,* Buletinul statistic de comerţ exterior al României *nr. 3/2003 şi calcule proprii pe baza acestor date.*

Bibliografie

1. Balassa Bela, **The Newly Industrializing Countries in the World Economy,** Pergamon Press, 1981
2. Brenton Paul, Gros Daniel, „Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies", in **Oxford Review of Economic Policy,** vol. 13, 1997
3. Cojanu, „**Comerţul internaţional şi dezvoltarea economică în România",** IRLI, 1997
4. Lall Sanjaya, „World Trade and Development", in **The Routledge Companion to Global Economics,** Editura Routledge, 2001
5. Landesman & I. Szekely, **Industrial Restructuring and Trade Reorientation in Eastern Europe,** Cambridge University Press, 1995
6. Voinea, „Advancing at Its Own Speed: a Trade Approach on Romania's Convergence to the EU", în **Romanian Journal of European Affairs,** editat de Institutul European din România, vol. 2 no. 3, octombrie 2002
7. Winters Alan, **International Economics,** Editura Routledge, 1992
8. Zaman, „Ajustări structurale ale comerţului internaţional al României", în **Tranziţia economică în România: trecut, prezent şi viitor,** CEROPE, 2000
9. ***, **Anuarul statistic al României**, INS, ediţiile 1995-2002
10. ***, **Banca Naţională a României: Raport anual,** ed. 1998-2001
11. ***, **Buletin statistic de comerţ exterior,** INS, nr. 3/ 2003
12. , **Trade and Development Report,** 2002

Partea a II-a

FACTORI DE INFLUENŢĂ ASUPRA EXPORTURILOR ROMÂNEŞTI

Barierele comerciale şi dinamica exporturilor româneşti

Andreea VASS

Introducere

Liberalizarea comerţului este un deziderat urmărit de către toate ţările globalizatoare, ceea ce s-a concretizat în eliminarea sau diminuarea taxelor vamale. Adeseori însă, acesta a fost sfidat de către preţurile mici, de dezechilibrele balanţelor de plăţi, de provocările induse de deteriorarea mediului înconjurător sau de conflictele sociale (enumerarea nefiind exhaustivă), ceea ce a condus la escaladarea protecţionismului netarifar, cu efecte mai puţin transparente şi, implicit, mai greu de cuantificat. Prezentul studiu se va concentra asupra mijloacelor de potenţare sau de restricţionare a comerţului exterior, derivate din barierele comerciale în faţa exporturilor româneşti de mărfuri[1].

Tema de cercetare pe care ne-am asumat-o este extrem de controversată, atât în literatura ştiinţifică, cât şi în rândul decidenţilor politici. Noi ne-am propus însă câteva traiectorii principale de analiză, în care am îmbinat fundamentele teoretice cu cele empirice:

- delimitarea mutaţiilor în politica comercială contemporană, cu incidenţe asupra gradului de acces pe pieţele externe;
- analiza impactului acordurilor de comerţ liber încheiate de România asupra dinamicii exporturilor;
- creionarea tabloului complex al barierelor comerciale cu care se confruntă exporturile româneşti şi cuantificarea acestora;
- delimitarea provocărilor României sub auspiciile protecţionsimului european, din perspectiva integrării acesteia în UE.

Conştienţi fiind de vastitatea abordărilor şi de limitele propriei cunoaşteri, de dificultăţile derivate din insuficienţa datelor disponbile, aşteptăm cu nerăbdare orice sugestie corectivă şi/sau constructivă. Prezentul proiect

---

[1] *Pe parcursul lucrării vom utiliza, în principal, indicatorul exportul FOB din balanþa de plãþi externe, care nu include serviciile. Acestea au avut o pondere relativ constantã, de 14%, pe tot parcursul celor 13 ani de tranziþie, cu excepþia anului 1990, când aceasta a fost aproape de 10%.*

constituie primul pas pe care îl întreprindem în arena barierelor comerciale agregate, urmând a fi continuat cu analize la nivelul principalelor sectoare exportatoare şi cu modelarea incidenţelor diferitelor bariere asupra dinamicii exporturilor la niveluri mai mari de dezagregare. Acestea vor fundamenta scenariile de evoluţie viitoare, precum şi propunerile de îmbunătăţire a politicii comerciale româneşti din perspectiva integrării în structurile europene.

1. Principalele tendinţe în reforma politicilor comerciale în condiţiile globalizării

România s-a angajat în ultimul deceniu al secolului trecut pe traiectoria creşterii gradului de integrare regională şi mondială. Pentru conceperea şi implementarea politicilor economice interne, a devenit esenţială luarea în calcul a mutaţiilor care au loc la nivel mondial. Comerţul şi politicile comerciale internaţionale au devenit aspecte-cheie ale derulării relaţiilor economice externe postbelice, în prezent fiind mai dinamice şi mai controversate - în special din punct de vedere al impactului acestora asupra creşterii economice şi a distribuţiei veniturilor - decât în orice altă perioadă a istoriei umanităţii. Aşadar, după efectuarea primului pas, în prima parte a lucrării, constând în creionarea traiectoriei comerţului exterior al României şi în raportarea dinamicii exporturilor acesteia la tendinţele mondiale, se impune analiza procesului de liberalizare comercială şi de facilitare a accesului la piaţa globală. Aceasta constituie o provocare teoretică şi empirică, astfel că, în spijinul analizei pe ansamblul economiei mondiale vom aduce şi argumente derivate din unele experienţe internaţionale notabile. Acestea ne vor permite să evaluăm noul tablou complex al barierelor comerciale internaţionale şi să identificăm în continuare incidenţele lor asupra exporturilor româneşti.

1.1. Mutaţii în arhitectura barierelor comerciale contemporane

Deschiderea spre exterior a economiilor naţionale pe parcursul deceniului trecut a coincis, pe ansamblu, cu sporirea inegalităţilor, cu accentuarea polarizării ţărilor lumii, dar şi cu o creştere economică medie uşor mai redusă faţă de cea înregistrată în deceniul anterior. Vom remarca, totodată, că nu există un model (stereotip) de dezvoltare economică naţională prin liberalizarea comerţului exterior. Mozaicul experienţelor naţionale ne furnizează modele de succes, dar şi nereuşite răsunătoare. Ceea ce rămâne comun majorităţii statelor lumii este împărtăşirea ideologiei

politico-economice ce invită la liberalizarea schimburilor economice externe (în grade diferite, reciproce sau nereciproce), ceea ce a alimentat trendul de creştere mai accentuată a comerţului mondial faţă de creşterea produsului global[1].

1.1.1. Accesul la pieţele externe

Implementarea parţială a angajamentelor de reducere progresivă a taxelor vamale şi de eliminare a barierelor netarifare în scopul liberalizării comerţului mondial, asumate cu ocazia Rundei Uruguay (1995), a fost dublată de un alt aspect pozitiv, şi anume creşterea gradului de transparenţă şi de predictibilitate a regimurilor comerciale.

Runda Uruguay a condus la o îmbunătăţire substanţială a accesului la pieţele externe în special a *produselor industriale*, principalele direcţii de acţiune fiind următoarele[2]:

- *în primul rând*, ţările dezvoltate şi în dezvoltare şi-au asumat obligaţiile de reducere a protecţiei tarifare la 99%, respectiv 73% din liniile tarifare (faţă de 78% şi, respectiv, 21% înainte de Runda Uruguay);
- *în al doilea rând,* ţările dezvoltate şi-au redus media simplă de protecţie tarifară a importurilor cu 40%, pe ansamblu, şi cu 37% la importurile provenind din ţările în dezvoltare; ţările în dezvoltare şi-au redus protecţia tarifară medie la produsele industriale cu 25% la importurile provenind din ţările dezvoltate, şi cu 21% la cele provenind din ţările în dezvoltare[3];
- *în al treilea rând,* s-au făcut progrese substanţiale pe linia eliminării restricţiilor voluntare la export, care momentan sunt prohibite, iar Acordul privind textilele şi îmbrăcămintea se va încheia în anul 2005.

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

---

[1] *Excepþie de la acest trend fac ultimii doi ani: 2001 °i 2002, când ritmul de creºtere al schimburilor economice externe a fost inferior ritmului de creºtere a PIB, fenomen explicabil, pe de o parte, de creºterea comerþului intrafirmã la nivelul societãþilor transnaþionale, iar pe de altã parte, de recesiunea economicã de pe principalele pieþe mondiale °i dinamica accentuatã a comerþului exterior din anii precedenþi.*

[2] *M. Bachetta, B. Bora,* Post-Uruguay Round Market Access Barriers for Industrial Products*, OMC °i UNCTAD, 2001.*

[3] *Trebuie sã menþionãm aici cã reducerile tarifare au avut loc linie cu linie tarifarã, °i nu ca medie.*

- ţările dezvoltate păstrează încă o rată a dispersiei ridicate a taxelor vamale, limitele maxime („*peak tariffs*") fiind atinse la categoriile de produse textile, îmbrăcăminte şi produse din piele:
  a. barierele netarifare din acest sector au fost eliminate la 31 decembrie 1994, dar comerţul cu aceste produse va fi încă impietat de rate tarifare ridicate pe principalele pieţe importatoare: 9% în SUA, 8% în UE şi 7% în Japonia;
  b. limite tarifare maxime se înregistrează la textile, îmbrăcăminte, produse din piele şi metale, majoritatea ţărilor dezvoltate crescând rata de protecţie pe măsura gradului de prelucrare a acestor produse;
- în cazul ţărilor în dezvoltare, taxele vamale sunt adeseori nelimitate sau acestea şi-au asumat angajamente de menţinere a taxelor vamale la niveluri ridicate;
- taxele vamale preferenţiale reciproce sau nereciproce sunt foarte importante din perspectiva accesului la pieţe, în special pentru ţările cele mai slab dezvoltate.

Paşi mărunţi s-au făcut, aşadar, pe calea eliminării taxelor vamale la *textile şi îmbrăcăminte*, care în prezent sunt guvernate de regulile OMC doar în proporţie de 17% din volumul total al importurilor, după primele două etape de integrare în OMC (1995, 1998) şi, implicit, de liberalizare a comerţului cu aceste produse. Reducerile taxelor vamale de către majoritatea ţărilor semnatare ale *ATÎ - Acordului privind textile şi îmbrăcăminte* (Canada, UE, SUA etc.) au fost foarte modeste, excepţie făcând doar Norvegia. Cea de-a treia etapă, care a început la 1 ianuarie 2002, a vizat produsele care, în 1990, reprezentau cel puţin 18% din volumul total al importurilor şi care, la rândul lor, vor fi integrate regulilor GATT (devenit ulterior OMC). Toate produsele rămase după aceste 3 faze urmează să fie integrate regulilor OMC la 1 ianuarie 2005, atunci când expiră perioada de 10 ani pentru aplicarea Acordului privind textilele şi îmbrăcămintea.

Tabelul nr. 1

Media simplă a taxelor vamale aplicate în anul 2000 de primele patru ţări cu cele mai mari ponderi în comerţul mondial

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

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

[a] anul 1999; [b] anul 2000.

În ceea ce priveşte *produsele manufacturate*, dispersia tarifară între cele mai mari patru ţări importatoare („*quad*") este mică, SUA aplicând însă cele mai mari taxe vamale la import, iar Japonia cele mai mici (calculate ca medii simple).

Sectorului agricol continuă să rămână cel mai protejat şi, totodată, cauza multiplelor diferende între membrii OMC (ex., una dintre cauzele principale ale discordiei şi ale eşecului lansării Rundei Mileniului la Seattle). Cei mai reticenţi la această idee şi cei care au contribuit din plin la menţinerea pieţelor agricole închise sunt cei mai puternici actori ai OMC: ţările membre ale Uniunii Europene şi SUA. Este dificil de prezis ce va putea determina Uniunea Europeană să îşi deschidă graniţele spre o agricultură mai liberală, ştiut fiind faptul că acest sector este puternic subvenţionat şi opoziţia fermierilor faţă de un astfel de proces este evidentă. Deşi, la Seattle, SUA au acuzat UE că nu doreşte discutarea şi soluţionarea problemei agricole, interesul SUA pentru liberalizarea pieţelor agricole naţionale este, de asemenea, redus, în timp ce şi opoziţia fermierilor americani este puternică. SUA, ca şi UE, îşi ajută la fel de mult fermierii, dar o fac prin plăţi directe, considerate a fi mai puţin distorsionante asupra comerţului.

Regimul comercial protecţionist al produselor agricole promovat de SUA este devansat de cel al Canadei, Japoniei şi UE, cu toate că europenii acuză americanii de protecţionism mascat sub forma creditelor ieftine acordate ţărilor slab dezvoltate, în scopul achiziţionării de către acestea a producţiei agricole americane în exces. La rândul lor, SUA apreciază că subvenţiile acordate de UE agriculturii reprezintă cca 85% din subvenţiile mondiale la exporturile de produse agricole şi că ele creează cele mai mari distorsiuni în calea comerţului internaţional cu produse agricole.

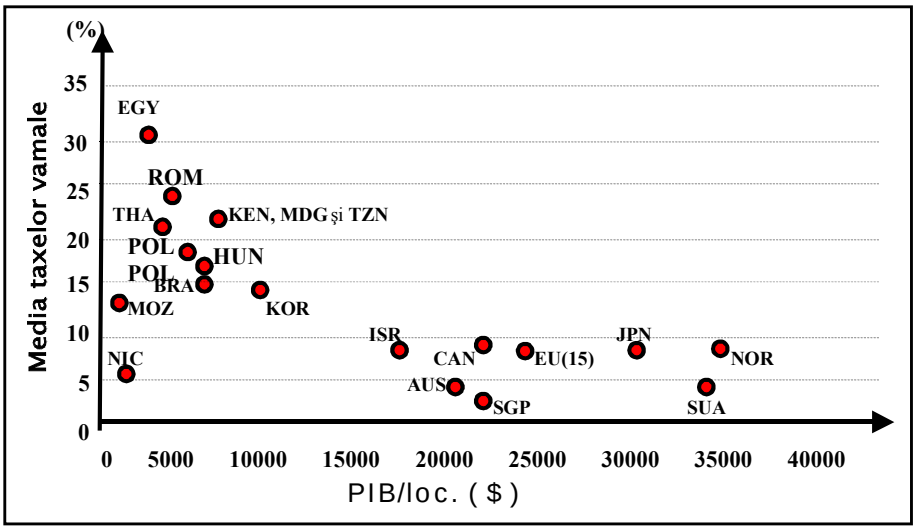
Media simplă a protecţiei tarifare promovate de ţările membre OMC variază extrem de mult, în funcţie de nivelul veniturilor medii pe cap de locuitor. Acesta este efectul măsurilor multiple întreprinse în cadrul rundelor de negocieri ale OMC şi UNCTAD, sub forma acordurilor preferenţiale, în favoarea ţărilor cel mai puţin dezvoltate sau în dezvoltare, nereciproce şi nedescriminatorii. Angajamentul acestor ţări de reducere graduală a protecţiei tarifare este condiţionat de creşterea economică reală, privită aici sub forma creşterii veniturilor medii pe cap de locuitor (vezi graficul nr. 1).

Ţările în dezvoltare şi-au redus protecţia tarifară medie cu aproape jumătate, de la circa 30% la începutul anilor 1980 la peste 15% la sfârşitul anilor 1990. De remarcat este însă faptul că aceste ţări au redus ratele tarifare de la niveluri mult mai ridicate decât ţările dezvoltate, ceea ce conduce la amplificarea efectelor de bunăstare generate în raport cu aceeaşi reducere tarifară, dar de la niveluri inferioare (Martin, 1997). În acelaşi timp, dispersia tarifară (care conduce la creşterea costurilor

bunăstării în cazul oricărei rate tarifare) a scăzut. Aceste reduceri au cunoscut valori mai ridicate în special în ţările Asiei de Sud, Americii Latine şi Asiei de Est. Liberalizarea comerţului a fost mult mai limitată în ţările din regiunea Africii Sud-Sahariene, Orientului Mijlociu şi Africii de Nord.

Graficul nr. 1

Corelaţia între media simplă a taxelor vamale şi nivelul PIB/loc.



Sursa: Secretariatul OMC şi FMI, 2001.

Tabelul nr. 2

Escaladarea tarifară în 60 de ţări în dezvoltare şi 23 de ţări industrializate, în perioada 1994-2000 (medie simplă neponderată,%)

Grupul de ţări	Anii raportării	Produse agricole			Produse industriale		
		Primare	Produse intermediare	Produse finite	Primare	Produse intermediare	Produse finite
Media protecţiei tarifare în 60 de ţări în dezvoltare şi în tranziţie[1]	1994-2000	17,9	23,2	27,7	10,7	11,9	15,5
Media protecţiei tarifare în 23 de ţări dezvoltate[2]	1998-2000	4,8	8,6	12,0	3,2	3,6	5,1

[1] *China, Fiji, Indonesia, Korea, Malaysia, Papua Noua Guinee, Filipine, Insulele Solomon, Thailanda, Bangladesh, India, Myanmar, Sri Lanka, Burkina Faso, Camerun, Cote*

d'Ivoire, Guinee, Kenya, Madagascar, Mali, Mauritius, Nigeria, Africa de Sud, Tanzania, Togo, Zambia, Bahrain, Cipru, Egipt, Israel, Malta, Maroc, Tunisia, Turcia, ***Bulgaria, Republica Cehă, Ungaria, Letonia, Polonia, România, Republica Slovacă,*** *Argentina, Barbados , Bolivia, Brazilia, Columbia, Costa Rica, Republica Dominicană, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Mexic, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Trinidad & Tobago, Uruguay.*

[2] *Australia, Canada, Uniunea Europeană, Islanda, Japonia, Noua Zeelandă, Norvegia, Suedia, Statele Unite.*

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

Liberalizarea comerţului internaţional, concretizată în reducerea protecţiei tarifare, în reducerea liniilor tarifare, a restricţiilor cantitative şi a altor bariere netarifare, a condus la creşterea ponderii ţărilor în dezvoltare în comerţul mondial şi la o îmbunătăţire a structurilor exporturilor (creşterea ponderii bunurilor manufacturate la 75%).

Totodată, au avut loc mutaţii şi în orientarea exporturilor ţărilor în dezvoltare: dacă, în timpul celui de-al doilea val al globalizării (1950-1980), ponderea comerţului exterior cu alte ţări în dezvoltare era de doar 20%, până în anul 1995, aceasta a crescut la peste 40%. Aceasta este şi una din cauzele pentru care 70% din barierele tarifare cu care se confruntă ţările în dezvoltare provin în prezent tot din partea ţărilor în dezvoltare (Hertel şi Martin, 2001).

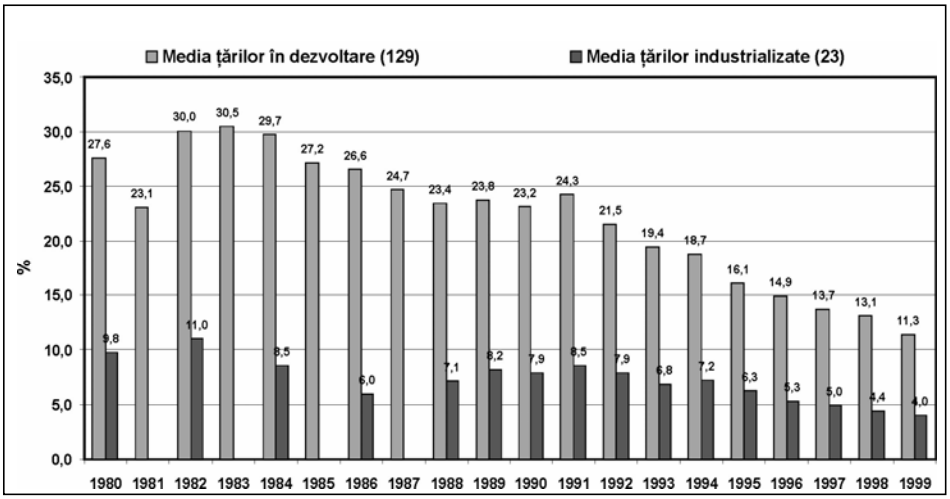
Aceste evoluţii favorabile ţărilor în dezvoltare au aprins însă numeroase discordii legate de necesitatea protecţiei comerţului corect şi a concurenţei, contribuind la escaladarea protecţionismului netarifar (măsuri de salvgardare, antidumping şi compensatorii etc.), la amplificarea încercărilor de introducere a unor standarde de muncă internaţionale (pentru evitarea dumpingului social), a unor standarde de mediu şi alte bariere tehnice. Multe dintre acestea vizează însă protecţia producătorilor interni. Promotor al conceptului de comerţ “corect”, SUA au făcut din acest concept prioritatea numărul unu a politicii lor comerciale, dând tonul la propagarea pe plan mondial, uneori chiar sub forma unor reacţii mimetice.

O atitudine agresivă faţă de practicile neloiale devine necesară pentru susţinătorii liberului schimb, din două motive majore:

- măsurile antidumping şi antisubvenţii împiedică exportatorii să practice preţuri foarte mici cu scopul de a anihila concurenţii interni de pe piaţa de export;
- corectitudinea - protejarea producătorilor interni de concurenţa străină neloială (*unfair foreign competition*).

Graficul nr. 2

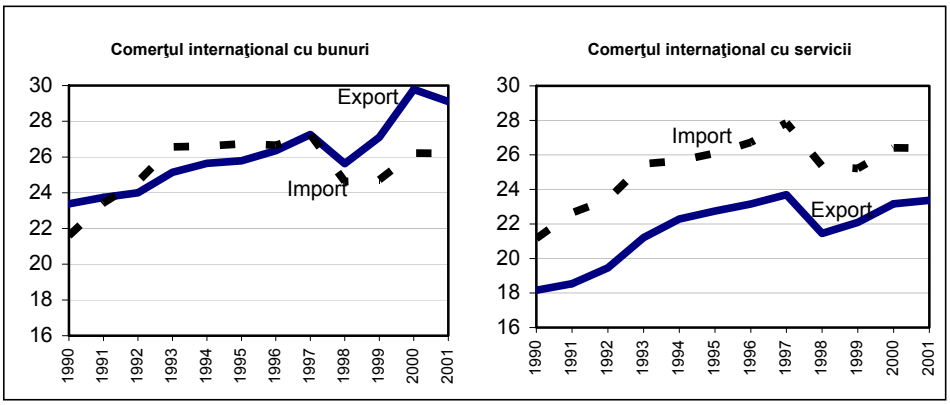
Evoluţia protecţiei tarifare medii simple în perioada 1980-1999



Sursa: Banca Mondială, 2002, www.worldbank.org.

Graficul nr. 3

Ponderea ţărilor în dezvoltare în comerţul internaţional cu bunuri şi servicii în perioada 1990-2001 -%



Sursa: Statisticile OMC, 2003, www.wto.org.

1.1.2. Erupţia protecţionismului netarifar[1]

În ciuda reducerii drastice a protecţionismului tarifar, cu efecte directe asupra creşterii comerţului mondial, recurgerea tot mai des la protecţionismul netarifar a compromis acest deziderat. Liberalismul a fost adeseori sfidat de avalanşa preţurilor mici la nivel mondial, efect al modificării şi adaptării strategiilor corporaţionale de penetrare a pieţelor externe. Astfel, marile pieţe ale lumii - SUA, UE, Canada, Australia - dar mai nou şi economiile în dezvoltare au recurs continuu la măsuri antidumping (AD) şi la alte măsuri de protecţie a producătorilor interni faţă de presiunile concurenţei externe (ex., măsuri compensatorii, măsuri de salvgardare). Justificarea accentuării utilizării acestor măsuri netarifare constă în necesitatea combaterii comerţului "incorect" sau neloial. Grabitz (1991) subliniază că "utilizarea termenului de «neloial» justifică tratamentul preferenţial acordat unei industrii interne în detrimentul consumatorilor".

În ultimii ani, parlamentele şi congresele, forurile de negociere şi întâlnirile economice la diferite niveluri de reprezentare sunt martorii eforturilor de stăvilire a unor adevărate "maree" legislative tot mai protecţioniste. Dacă barierele tehnice, sanitare şi fitosanitare îşi găsesc logica în protecţia consumatorilor (cu toate că acestea sunt cele mai numeroase, numărul ţărilor care apelează la ele este redus), scopul şi eficienţa celorlalte bariere netarifare sunt discutabile.

Recurgerea la măsuri antidumping reflectă dezechilibrul tot mai pronunţat între interesele protecţioniste şi cele antiprotecţioniste[2]. Nu puţine sunt cazurile în care, în numele restabilirii corectitudinii în relaţiile comerciale internaţionale, se maschează protecţionismul. Cauza rezidă în cadrul legal al procedurilor antidumping, care nu este în măsură să prevină abuzul utilizării în scop exclusiv protecţionist.

Multiplicarea barierelor netarifare (*legea extinderii*) îndreptate contra comerţului neloial şi lipsa lor de transparenţă servesc ca pretext pentru introducerea de obstacole suplimentare în calea schimburilor, dezvoltându-se astfel un cerc vicios[3]. Paradoxal, din dorinţa de prezervare a liberului schimb, se ajunge la protecţionism care generează, la rândul său, protecţionism.

Pe de altă parte, este foarte probabil ca în perioadele de recesiune, amplificarea presiunilor protecţioniste să aibă loc în paralel cu o reducere a corectitudinii în relaţiile comerciale internaţionale. Ceea ce pentru un grup de producători înseamnă prejudiciu poate să genereze efecte pozitive pentru

---

[1] *A.Vass, "Factorii determinanþi ai escaladării măsurilor antidumping ºi impactul lor asupra economiei globale, în curs de apariþie"*, Revista Română de Economie*, 2002.*

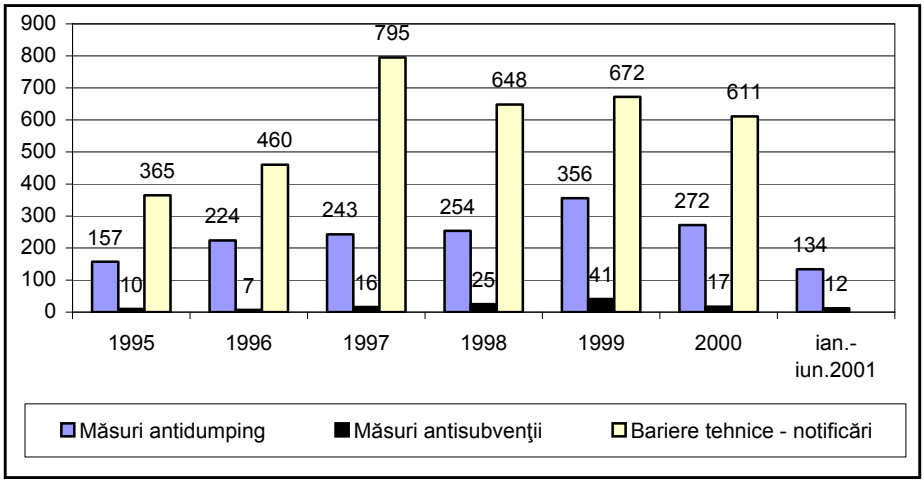
[2] *Paula Stern* - A NBER Conference Report*, The University of Chicago Press, 1994.*

[3] *D. Negrescu,* Protecþionismul netarifar*, Colecþia Temper, Ed. Economică, Bucureºti, 1998.*

economia naţională luată în ansamblu, prin mai buna alocare a resurselor şi exploatarea avantajului comparativ. Rezultă că simpla existenţă a unei concurenţe neloiale din exterior nu este în sine contrară intereselor ţării importatoare şi, deci, sancţionabilă. Dar interesul general a fost abrogat atât în codurile Rundei Tokyo, cât şi prin acordarea producătorilor individuali a dreptului de a acţiona practicile neloiale externe, prerogative ce altădată aparţineau statului[1].

Graficul nr. 4

Măsuri protecţioniste netarifare iniţiate în perioada 1995-2001



Sursa: Raportul anual al OMC*, 2002.*

În cadrul tabloului complex al protecţionismului netarifar contemporan, recurgerea la măsuri antidumping a cunoscut cea mai mare amploare în ultimii 25 de ani şi constituie, în prezent, unul din cele mai serioase impedimente în calea comerţului internaţional. Dumpingul a fost definit ca fiind o discriminare de preţ între ţara de export şi ţara de import. Scopul Acordului privind practicile anti-dumping (PAD) elaborat sub egida GATT şi ulterior a OMC şi a legislaţiei din ţările semnatare este de a proteja economia naţională de importurile la preţuri discriminatorii (vinderea produselor similare la preţuri diferite pe două sau mai multe pieţe de export) sau la preţuri de vânzare sub costurile de producţie. Principala justificare a acestor

[1] *P. Messerlin, ºi L. Sam,* Anti-Dumping Regulations or Pro-Cartel Law*, The World Economy, vol. 13, No. 4, dec. 1990.*

măsuri legislative a fost că producătorii externi folosesc preţuri ridicate pe pieţele interne pentru a subvenţiona preţurile scăzute pe piaţa ţării de export, câştigând astfel un avantaj competiţional nedrept asupra producătorilor interni. Ultimele două decenii au cunoscut modificări continue atât ale legislaţiei, care a devenit tot mai laxă, ambiguă şi implicit permisivă, cât şi ale acţiunilor incriminabile. În prezent, măsurile antidumping impuse anual la nivel mondial depăşesc măsurile impuse în întreaga perioadă 1947-1970.

Toate instrumentele protecţioniste au depins de-a lungul timpului de raportul de forţe din "triunghiul de fier": *politicieni-birocraţi-purtătorii intereselor particulare,* astfel că factorii politico-economici au influenţat în mod direct toate aceste forme de protecţionism. Însă protecţionismul AD s-a caracterizat printr-o combinaţie unică de manipulare, stimulare şi intrigi politice şi economice, prin discreditare şi favoritism, prin asimetrie de informaţie.

În definitiv, specialiştii[1] au identificat trei motive principale ale creşterii protecţionismului AD:

- *liberalizarea comerţului* prin reducerea taxelor vamale, ceea ce a condus la creşterea comerţului mondial, fenomen însoţit şi de dezvoltarea unor tensiuni comerciale;
- *lipsa protecţiei satisfăcătoare a industriilor afectate* de importurile competitive sau neloiale, în scopul evitării utilizării măsurilor AD;
- *standarde AD tot mai permisive.*

În timp ce majoritatea instrumentelor comerciale protecţioniste au fost supuse disciplinei şi reglementărilor GATT/OMC, măsurile antidumping se bucură încă de legislaţii neuniforme şi laxe, de ambiguităţi administrative, ceea ce a permis ca, începând cu anii '80, statele membre ale OMC să apeleze tot mai mult la legislaţia AD în defavoarea celorlalte instrumente protecţioniste. Aceste insuficienţe vor face cu siguranţă obiectul următoarelor runde de negocieri ale OMC, liberalizarea deplină a comerţului internaţional constituind în continuare un deziderat greu tangibil datorită intereselor divergente.

1.2. Rolul liberalizării comerţului exterior în creşterea economică: evidenţe empirice

Perioada postbelică a condus la diminuarea inegalităţii mondiale ca urmare a liberalizării comerţului şi a migraţiei forţei de muncă, dar situaţia

[1] *Hansen °i Prusa (1995); Miranda, Torres °i Ruiz (1998); Finger, Ng °i Wangchuk (2000) etc.*

s-a înrăutăţit în ultimele două decenii[1] (1978-1998, perioadă cunoscută sub numele de *ajustări structurale* în America Latină şi Africa, *tranziţie la economia de piaţă* în ţările est-europene) faţă de deceniile anterioare când inegalitatea între naţiuni s-a menţinut relativ constantă[2] (1960-1978, perioadă cunoscută sub numele de *substituţia importurilor* în America Latină, majoritatea Asiei şi a Africii, *comunism* în Europa Estică, China, Vietnam şi *statul bunăstării* în ţările bogate).

Analizată din perspectiva participării active la procesul globalizării, ţările care au optat pentru creşterea integrării în economia globală au cunoscut cele mai mari ritmuri de creştere a veniturilor pe cap de locuitor în ultimul deceniu, de circa 5% anual, în timp ce ţările marginalizate au cunoscut un regres de aproape 1%[3]. În rândul ţărilor participante la procesul globalizării, tendinţa de egalizare a veniturilor a fost mai accentuată la nivel internaţional decât la cel intranaţional (unde s-au manifestat uneori puternice tendinţe de divergenţă)[4].

Raportul Băncii Mondiale privind efectele globalizării (2002) susţine latura sa pozitivă, apelând la explicaţia, discutabilă de altfel, că în ţările în dezvoltare, care au optat pentru deschiderea economiilor lor spre exterior, ritmurile lor înalte de creştere sunt asociate cu reducerea decalajelor PIB-ului pe locuitor faţă de ţările dezvoltate, divergenţa veniturilor pe cap de locuitor la nivel global fiind de fapt cauzată de cei ce refuză să se globalizeze (*bad globalizers*)[5]. Creşterea veniturilor medii pe cap de locuitor în ţările noi globalizate a fost dublată de fenomenul reducerii sărăciei (cu 8% în China, peste 7% în Vietnam, aproape 6% în Uganda, peste 5% în India etc.).

Acest raport împarte ţările lumii în două categorii: *globalizatorii buni* (care au adoptat politici bune, favorabile globalizării) şi *răi*, în funcţie de ponderea deschiderii economiei spre exterior, utilizând indicatorul ponderii exporturilor şi importurilor în PIB. Acest criteriu de selecţie este adesea criticat, deoarece evoluţia exporturilor şi importurilor nu sunt direct controlate de politica guvernamentală (controlul direct intervenind doar la nivelul protecţiei tarifare), iar legătura de cauzalitate între comerţ şi creştere economică este că cea din urmă induce explozia comerţului, şi nu viceversa (Bairoch, 1997).

---

[1] *Branco Milanovic,* The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It*, Banca Mondialã, mai 2002.*

[2] *Coeficientul Gini a crescut de la circa 46 în perioada 1960-1978 la 54 în prezent, adicã o creºtere de aproximativ 20 de puncte procentuale.*

[3] *Raportul Bãncii Mondiale,* Globalization, Growth and Poverty*, 2002.*

[4] *P. H. Lindert, J.G. Williamson,* Does Globalization Make the World More Unequal?, *NBER, aprilie 2002.*

[5] *Raportul Bãncii Mondiale,* Globalization, Growth and Poverty*, 2002.*

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

De exemplu, în China, protecţionismul anilor ’80 a fost de 80-90% şi a scăzut la începutul deceniului anterior la aproximativ 40%. Această rată tarifară este de două ori mai mare decât cea a ţărilor în dezvoltare şi de patru ori mai mare decât cea a ţărilor dezvoltate. În anul 1996 protecţia tarifară medie a scăzut la 26%, iar în prezent se situează sub 16%, în condiţiile în care aproape o treime din producţia industrială a Chinei este încă obţinută de sectorul de stat.

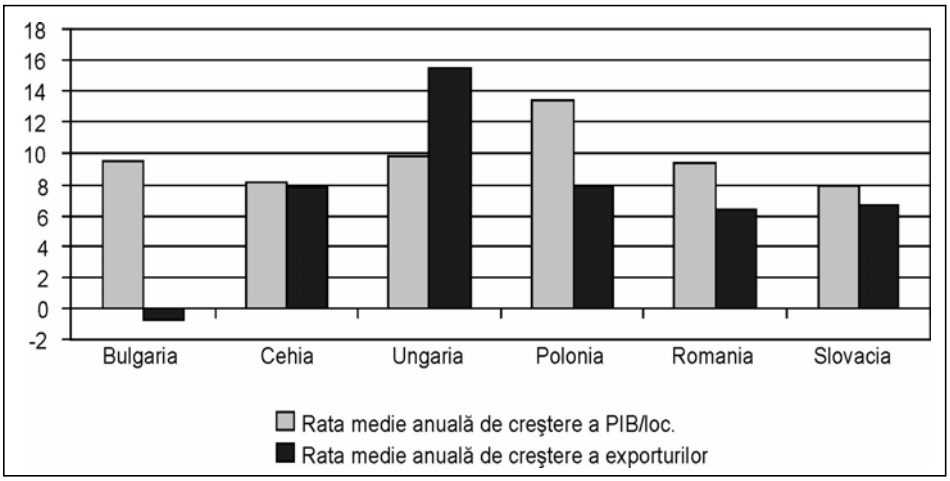
În India, reforma politicii comerciale a fost aplicată în anii 1991-1993, după creşterea economică accelerată din anii anteriori. Astfel, nu apare o corelaţie între evoluţia PIB-ului pe cap de locuitor şi reducerea protecţiei tarifare în perioada 1980-1999. Creşterea veniturilor pe cap de locuitor în India a fost în medie de 4%, indiferent de evoluţia ratei medii tarifare, în timp ce, în China, se observă o corelaţie între reducerea veniturilor medii pe cap de locuitor şi reducerea tarifară abia în ultimii 6 ani (1993-1999), adică exact contrariul ideii susţinute de către Raportul Băncii Mondiale cum că liberalizarea comerţului conduce la creşterea veniturilor pe cap de locuitor (Rodrick, 2001).

Desigur însă, creşterea economică nu este indusă de un singur factor (monocauzalitatea liberalizării comerţului), ceea ce sugerează că nici explicaţia Băncii Mondiale nu este tocmai consistentă.

În ţările în tranziţie, dinamica PIB/loc., în perioada 1995-2001, a fost superioară ratei medii de creştere a exporturilor în Polonia, România, Slovacia şi Bulgaria, ceea ce induce ideea valabilităţii teoriei conform căreia creşterea economică induce creşterea exporturilor. Doar Ungaria prezintă un caz aparte, unde se pare că dinamica exporturilor constituie un factor generator al creşterii veniturilor pe cap de locuitor (vezi graficul nr. 5). Dacă analizăm însă corelaţia între media simplă a taxelor vamale şi PIB/loc. (exprimat aici în euro, preţuri curente) la nivelul anului 1998, pe acelaşi grup de ţări, sesizăm existenţa unei corelaţii negative puternice (vezi graficul nr. 6). Integrarea ţărilor în tranziţie în economia internaţională nu a urmat o traiectorie uniformă în ceea ce priveşte comerţul exterior, în ciuda premiselor regionale similare, fenomen explicabil prin decalajele majore privind capacitatea de atracţie a investiţiilor străine directe, promotoare ale comerţului exterior.

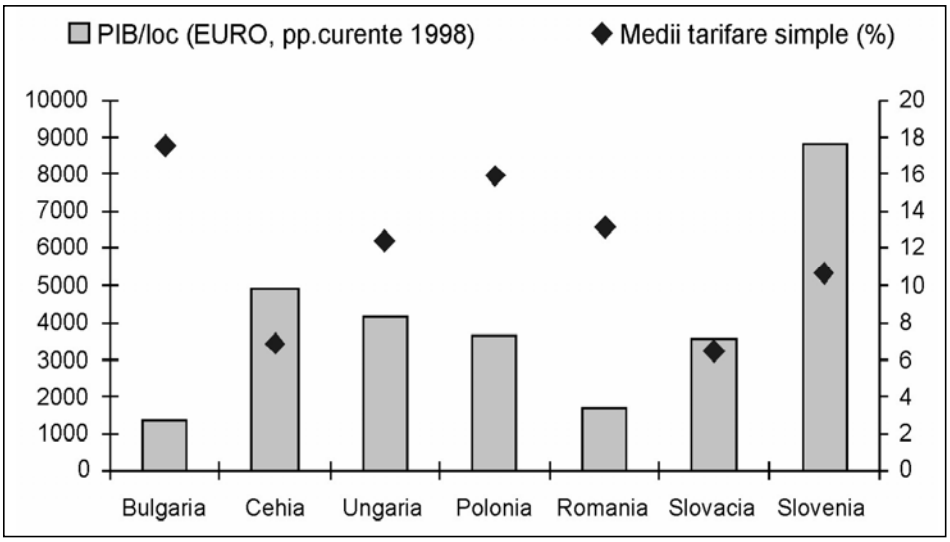
Graficul nr. 5

Estimări comparative privind rata medie de creştere a exporturilor şi a PIB, în unele ţări în tranziţie, în perioada 1995-2001 (%)



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

Graficul nr. 6



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

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

Provocările economiei globale actuale rezidă în necesitatea extinderii oportunităţilor ţărilor mai puţin dezvoltate şi în asigurarea distribuţiei echitabile a avantajelor rezultate din liberalizarea comerţului. O persoană dintr-o ţară săracă care vinde pe piaţa globală se confruntă, în medie, cu bariere comerciale de două ori mai mari decât un muncitor tipic dintr-o ţară dezvoltată. Altfel spus, produsele obţinute de către lumea săracă sunt mult mai susceptibile protecţionismului comercial; 30% din exporturile ţărilor în dezvoltare sunt supuse celor mai înalte taxe vamale (*peak tariffs*) percepute de către cel puţin una dintre următoarele ţări: SUA, UE, Japonia şi Canada. Impedimente majore survin şi din ritmul lent de liberalizare a comerţului cu servicii şi de asigurare a liberei circulaţii a forţei de muncă în ţările cele mai dezvoltate. Alte restricţii semnificative sunt reprezentate de cartelizarea pieţei transporturilor, ceea ce conduce la costuri de transport mai mari pentru ţările în dezvoltare decât pentru ţările dezvoltate şi, implicit, la preţuri de export mai puţin competitive.

Remodelarea arhitecturii comerciale internaţionale necesită un acord politic global şi naţional. Politicienii îşi vor ridica desigur probleme de genul: va fi efortul politic contrabalansat de avantajele induse de o liberalizare completă a comerţului? Care va fi impactul său asupra sărăciei şi distribuţiei veniturilor? Răspunsurile la aceste întrebări, în termeni cantitativi, sunt extrem de provocatoare, căci comerţul este doar o variabilă a ecuaţiei dezvoltării pe termen lung. Asupra acestor aspecte vom reveni însă în etapa următoare a cercetării privind barierele comerciale, şi anume modelarea impactului eliminării unor bariere comerciale pe bază de scenarii.

2. Fundamente teoretice şi practice privind factorii potenţatori sau restrictivi ai dinamicii şi competitivităţii exporturilor

În acest capitol ne-am propus să delimităm factorii determinanţi ai competitivităţii externe şi ai restricţiilor externe cu care se confruntă o economie în condiţiile globalizării, punând accentul pe analiza principalelor bariere comerciale (tarifare şi netarifare, interne şi externe) cu care se confruntă exportatorii români. Importanţa acestui demers teoretic şi empiric derivă din faptul că avantajul comparativ poate fi diminuat sau chiar anihilat de aceste bariere. *În primul rând*, vom analiza semnificaţia şi impactul

acordurilor de comerţ liber încheiate de România asupra volumului agregat al exporturilor de mărfuri prin modelarea principalelor momente constând în eliminarea barierelor comerciale, dar şi prin analiza gradului de concentrare geografică şi pe produs a exporturilor, trasând câteva concluzii privind capacitatea României de a valorifica aceste oportunităţi de export. *În al doilea rând*, ne vom concentra asupra barierelor comerciale netarifare cu impact major asupra exporturilor româneşti. *În al treilea rând*, vom cuantifica barierele comerciale la nivelul pieţelor importatoare, care, în ciuda limitelor teoretice pe care le presupun metodologiile simplificatoare, ne va permite să comparăm gradul de protecţionism al României cu celelalte ţări în tranziţie, utilizând bazele de date ale OMC şi UNCTAD[1].

Inserţia în schimburile internaţionale are drept contrapondere specializarea, deschiderea spre exterior şi necesitatea de a rămâne competitiv pentru câştigarea, menţinerea sau creşterea cotei de piaţă externă. Specializarea, la rândul său, are drept corolar interdependenţa externă şi/sau internă. În acest context, competiţia internaţională a devenit arena globală în care ţările îşi joacă cartea progresului tehnico-economic[2]. Dar, în condiţiile accentuării caracterului concurenţial al comerţului internaţional, restricţiile externe au „rolul" şi capacitatea de a submina competitivitatea exporturilor pe anumite pieţe. Din punct de vedere global, statele cel mai prost plasate în competiţia internaţională sunt confruntate cu restricţii externe.

Competitivitatea este capacitatea de a obţine o productivitate înaltă, pe baza utilizării inovative a resurselor umane, financiare şi materiale. Competitivitatea este capacitatea de a crea valoare, printr-un efort de inovare şi de introducere a progresului tehnic, pentru consumatori tot mai sofisticaţi şi exigenţi, care sunt dispuşi să plătească preţuri mai mari pentru utilitatea superioară pe care o percep. Nu în ultimul rând, competitivitatea este un fenomen economic complex, supus unei multitudini de metode de cuantificare, care asigură succesul jucătorilor în lupta concurenţială, atât la nivel micro, cât şi macroeconomic.

Confruntarea concurenţială poate avea loc pe culoarul economic, extraeconomic sau o combinaţie a celor două. Din punct de vedere economic, este important să distingem între instrumentele luptei de concurenţă care generează competitivitatea prin „preţ" şi competitivitatea „fără preţ" sau structurală[3]. Printre instrumentele extraeconomice, regăsim:

---

[1] *COMTRADE - United Nations Standard Dissemination Commodity Trade Database; TRAINS - Trade Analysis and Information System (OMC).*

[2] *V. Cojanu,* Comerþul exterior ºi dezvoltarea economicã în România*, Editura IRLI, 1997.*

[3] *F. Teulon,* Comerþul internaþional*, traducere de Anca-Andreea Pavel, Editura Institutul European Iaºi, 1997, p. 65-66.*

furnizarea de informaţii generale pentru toţi clienţii; asumarea responsabilităţii sociale de către companii; în anumite condiţii, unii agenţi economici apelează în confruntarea cu concurenţii lor la presiuni morale, speculând situaţiile de criză (ex., războaie, criză) sau eludând legile statelor.

Competitivitatea prin preţ are la bază aptitudinea unei întreprinderi şi, prin extindere, a unei ţări, de a propune produse cu preţuri mai mici decât cele ale concurenţilor, acţionând asupra uneia sau mai multor componente ale preţului[1]:

- costurile de producţie - suportate de întreprinderi (salarii, asigurări sociale, costul capitalului, impozite, consumuri intermediare, resurse primare etc.);
- cursul de schimb - o depreciere a monedei naţionale conduce la creşterea competitivităţii produselor interne pe piaţa externă şi viceversa;
- comportamentul privind profitul exportatorilor - acceptarea unei marje inferioare conduce la creşterea competitivităţii produselor.

Competitivitatea fără preţ vizează efectul unor factori care nu au o influenţă directă asupra preţurilor, dar care pot condiţiona succesul unei firme de a-şi impune produsele pe o piaţă externă. În decizia de cumpărare a clientului există şase criterii adiacente preţului, care au o importanţă fundamentală: calitatea, gradul de inovaţie, termenul de livrare, notorietatea mărcii, întreţinerea şi serviciile postachiziţie şi dinamismul comercial. Căutarea acestei forme de competitivitate constrânge firmele la ascultarea pulsului pieţei, la colectarea informaţiilor privind inovaţiile tehnologice[2]. În acelaşi timp, acestea constituie tot atâtea restricţii externe.

Opţiunea pentru una din cele două forme ale competitivităţii sau o combinaţie a lor are la bază strategia de cultivare a *avantajului competitiv prin costuri*, bazată pe productivitatea înaltă şi îmbunătăţiri continue (ex., bunurile omogene - intermediare sau de consum - care au adesea o valoare adăugată mică) sau prin *diferenţierea produsului* de cel al competitorilor (ex., bunuri de investiţii, bunuri care încorporează un grad ridicat de tehnologizare, care au o valoare adăugată mare).

---

[1] *Acestea pot constitui adevărate bariere în faþa exporturilor atunci când preþurile externe sunt inferioare costurilor de producþie, când cursul de schimb este revalorizat sau când comportamentul producătorilor locali faþă de profituri nu acoperă nici costurile de transport între þara de origine ºi þara importatoare.*

[2] *Forþa Japoniei este legată de competitivitatea derivată din reþelele sale de culegere a informaþiei Jetro (organism care depinde de puternicul MITI) ºi din Sogo Sosha (case de comerþ cu caracter general), mereu în căutare de tehnologii străine.*

Delimitarea instrumentelor luptei de concurenţă prezintă o importanţă deosebită din perspectiva alegerii măsurilor optime de stimulare a comerţului. Totodată, face posibilă delimitarea practicilor anticoncurenţiale ale firmelor şi guvernelor, derivate din abuzul unuia sau mai multor instrumente, în funcţie de care a fost departajată concurenţa loială de cea neloială sau incorectă. Pentru înlăturarea practicilor concurenţiale neloiale, se poate face apel la o serie vastă de instrumente comerciale reglementate sub egida OMC.

2.1. Restricţii externe

Racordarea economiilor naţionale la fluxurile economice internaţionale comportă o multitudine de aspecte şi probleme care evidenţiază nu numai strânsa legătură de interdependenţă şi conlucrare, cooperare între state, dar şi stări conflictuale şi contradicţii dintre ţări. Acestea generează o serie de restricţii în calea competitivităţii, derivate în special din necesitatea echilibrării balanţei de plăţi şi a protejării economiei naţionale de concurenţa străină. Nu trebuie să uităm însă că paleta restricţiilor externe este mult mai vastă:

- barierele comerciale:
  - costurile de transport - distanţa geografică;
  - bariere tarifare;
  - bariere netarifare;
  - eficienţa instituţiilor implicate în procesul de tranzacţionare internaţională (cu caracter juridic, administrativ, fiscal, bugetar, financiar, bancar, valutar etc.);
  - bariere informaţionale;
  - bariere culturale etc.;
- dependenţa economică, care este rezultatul dominaţiei exercitate de ţările puternice (din centru) şi care, la rândul ei, poate fi:
  - *comercială* - exporturile fiind concentrate asupra unui număr limitat de produse şi/sau importurile reprezentând o pondere mare în produsul intern brut[1];
  - *tehnologică* - performanţele rămânând sub controlul societăţilor multinaţionale;
  - *financiară* - datoriile externe plasând ţările mai slab dezvoltate sub autoritatea ţărilor bogate sau a organizaţiilor internaţionale controlate de acestea;

[1] *Exprimat, în principal, prin intermediul a doi indicatori: coeficientul de import - raportul dintre importurile unei þări °i PIB; înclinaþia marginală spre import - raportul între variaþia importurilor °i variaþia PIB.*

- dependenţa politică, care poate fi rezultatul:
  - *integrării regionale a economiilor* - situaţie în care produsele din interiorul zonelor de liber schimb, uniunilor vamale, pieţelor unice sau uniunilor economice şi monetare vor fi favorizate în cursa concurenţială faţă de produsele provenind din exterior;
  - *prohibirilor politice* - embargouri, discriminări comerciale (de exemplu, faţă de ţările socialiste) etc.

Un mijloc important de estimare a nivelului de dezvoltare a unei economii naţionale, a structurii şi performanţelor participării acesteia la schimburile economice internaţionale îl constituie analiza balanţei de plăţi externe şi, în principal, a componentei sale: balanţa comercială. Trebuie să precizăm că o situaţie favorabilă nu implică în mod obligatoriu o balanţă comercială permanent excedentară, ci o balanţă echilibrată în dinamică. O balanţă comercială cronic deficitară, generală sau parţială, va putea fi reechilibrată apelând la măsuri de politică comercială restrictive, atât pe culoarul exporturilor, cât şi pe cel al importurilor. În aceste condiţii, competitivitatea este anihilată din motive macroeconomice, pentru a evita îndatorarea externă excesivă, pe termen lung, şi presiunile care, în caz contrar s-ar exercita asupra valorii monedei sale.

Restricţia externă derivată din dezechilibrele balanţei de plăţi este în acelaşi timp[1]:

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

Competitivitatea economiilor dominante, precum SUA, UE (în special Germania) sau Japonia, este puţin constrânsă de restricţiile externe, datorită avantajelor absolute de care beneficiază în condiţiile lor de producţie, a poziţiei lor de *price maker (cele care dictează preţurile pe piaţă)* şi a poziţiei privilegiate a valutelor lor, care servesc cursuri de referinţă în schimburile internaţionale. Spre deosebire de acestea, ţările dezvoltate constrânse, precum Franţa sau Italia, sunt economii intermediare confruntate cu o lipsă de competitivitate structurală, poziţiile lor fragile determinându-le să fie *price takers (cele care se adaptează la preţurile pieţei).* Cu atât mai acută este situaţia ţărilor în dezvoltare şi în tranziţie.

În economia contemporană, guvernele naţionale au la dispoziţie un set impresionant de instrumente de restricţionare a comerţului exterior sau de protejare a sectoarelor economice interne. Ceea ce rămâne însă incert este

[1] *Teulon, F.,* Comerþ Internaþional, *Editura Institutul European Iaºi, 1997, p. 67-68.*

modul de selecţie şi de implementare a barierelor comerciale, modul în care ele s-au menţinut, în pofida efectelor pozitive ale liberalismului. Alegerea politicilor protecţioniste sunt animate de[1]:

- *motivaţii economice*: creşterea bunăstării naţionale şi sociale; corectarea unor imperfecţiuni ale funcţionării sistemului economic de piaţă liberă (distorsiuni în sfera producţiei generate de imobilitatea factorilor de producţie şi rigiditatea preţurilor acestora, dezechilibre pe pieţele de consum ale diferitelor bunuri, dezechilibre pe pieţele factorilor de producţie concretizate în diferenţe între preţurile acestora şi costurile lor marginale); industriile tinere în dezvoltare (excepţia clasică de la doctrina liberalismului);
- *motivaţii noneconomice*: argumente ecologice, tariful ştiinţific (care are ca scop anihilarea avantajului de preţ generat de condiţiile economice mai favorabile existente pe piaţa exportatoare), protejarea pieţei forţei de muncă interne de pericolul şomajului, securitate naţională, apărare.

Caseta nr. 1

Acorduri internaţionale privind reglementarea restricţiilor la export

1. Restricţii la export din motive noneconomice: securitatea

- Rezoluţiile Consiliului de Sercuritate al ONU (ex., sancţiunile împotriva unor ţări);
- Convenţia privind armele chimice;
- Tratatul privind neproliferarea nucleară;
- Acorduri multilaterale de control al exporturilor (*Grupul Australia* - previne răspândirea armelor chimice şi biologice; *Regimul de control al minelor antipersonal*; *Grupul furnizorilor de energie nucleară*; *Comitetul Zangger* - controlul materialelor nucleare şi al tehnologiilor înrudite; *Acordul de la Wassenaar* (controlul exporturilor de arme convenţionale şi al bunurilor cu utilitate dublă: civilă şi militară).

2. Restricţii la export din motive noneconomice: alte tratate internaţionale vizând siguranţa publică, sănătatea, viaţa, motive sociale şi religioase

- *Convenţia de la Basel* privind transportul internaţional şi depozitarea deşeurilor;
- *Convenţia privind comerţul internaţional cu flora şi fauna pe cale de dispariţie* (CITES);
- *Protocolul de la Montreal* privind substanţele dăunătoare stratului de ozon.

[1] *Pentru detalii vezi Constantin Ciupagea,* Fundamente teoretice ale comerþului internaþional, *Editura Economică, 2001.*

3. Restricţii la export din motive economice: aranjamente internaţionale

- *Aranjamentul Multifibre*;
- *Acorduri internaţionale privind comerţul cu zahăr, cafea şi petrol;*
- *Sistemul General de Preferinţe Vamale şi alte acorduri internaţionale privind tratamentul preferenţial;*
- Măsuri asumate în urma *măsurilor compensatorii* luate de ţările importatoare (antidumping şi antisubvenţii).

4. Restricţii la export din motive legate de securitatea alimentaţiei (prevenirea diminuării critice a stocurilor interne)

- Produse agricole primare (incluzând şi reglementările de export sezoniere).

5. Restricţii la export din motive legate de mediu; conservarea resurselor naturale; menţinerea stocurilor adecvate la produsele esenţiale; susţinerea industriilor confruntate cu dificultăţi majore (pot fi atât economice, cât şi noneconomice)

- Produse din lemn;
- Peşte şi produse adiacente (incluzând şi restricţiile sezoniere pentru reproducerea peştilor);
- Produse minerale, metale, pietre preţioase;
- Blănuri şi produse din piele;
- Alte produse agricole (unele beneficiază de măsuri/intervenţii sezoniere).

6. Restricţii la export din motive legate de controlul calităţii şi al respectării reglementărilor adiacente

- Produse supuse patentării şi dreptului de reproducere (copyright);
- Controlul standardelor sanitare conform reglementărilor de pe piaţa importatoare sau cu scopul prezervării reputaţiei internaţionale (ex., calitatea SPS pentru alimente, calitatea diamantelor etc.).

7. Alte restricţii la export:

- Aur (securitatea financiară);
- Controlul cursului de schimb;
- Prezervarea bunurilor naţionale (tradiţionale) din motive de monitorizare statistică.

Notă: Lista este ilustrativă, nu exhaustivă.

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

2.2. Tipologia barierelor comerciale la penetrarea pieţelor externe

În literatura ştiinţifică, întâlnim o paletă vastă de clasificări ale barierelor comerciale. Sistemul de codificare a instrumentelor comerciale realizat de către UNCTAD cuprinde şase grupe principale de bariere[1]: *bariere tarifare, bariere netarifare, măsuri care acţionează prin mecanismul preţurilor, restricţii cantitative, măsuri de contracarare a practicilor monopoliste şi bariere tehnice*. Exportul mărfurilor în România este liberalizat, fiind supus licenţelor de export automate folosite doar în scopuri statistice. Cu toate acestea, caracteristica specifică a barierelor comerciale cu care se confruntă exporturile economiilor în tranziţie constă însă în importanţa relativă superioară a barierelor comerciale *interne* faţă de barierele *externe*[2]. Acest fenomen este explicabil din două puncte de vedere principale:

- *tranziţia la economia de piaţă* a presupus, pe de o parte, restructurarea macro şi microeconomică (cu incidenţe majore asupra potenţialului de export al unei naţiuni), iar pe de altă parte, reforma instituţională s-a dovedit a fi un proces extrem de greoi, care a impietat dezvoltarea unui mediu economic favorabil exporturilor;
- *barierele externe derivate din taxele vamale şi restricţii cantitative* s-au diminuat continuu, pe fondul acordurilor de comerţ liber încheiate de România.

Analiza noastră se va concentra însă asupra acestui din urmă aspect, la care vom adăuga o analiză detaliată a barierelor comerciale netarifare externe, pe considerentul că primul aspect a fost abordat în literatura ştiinţifică naţională, pornind de la analiza input-output (pentru 105 ramuri) aplicat metodei clusterilor şi modelului complex al avantajului competitiv naţional dezvoltat de către Porter[3]. Concluziile principale la care au ajuns autorii în analiza mediului economic în care firmele îşi derulează activitatea, ca factor determinant al competitivităţii economiei, pentru 23 de ramuri principal exportatoare[4], sunt:

- principalele ramuri exportatoare însumează aproape 80% din totalul exportului: *industria confecţiilor din textile* (16,5%), *pielăriei şi încălţămintei* (7,5%), *alte produse siderurgice* (5,6%), *agricultura* (5,5%) etc.;

---

[1] *Numãrul total instrumentelor comerciale clasificate de cãtre UNCTAD în cele 6 grupe mari depãºeºte însã cifra de 100, în timp ce o clasificare doar a barierelor comerciale în calea produselor agricole, realizatã de cãtre OECD, cuprinde peste 150 de mãsuri.*

[2] *Cu toate acestea, în analiza* Barriers to Trade in Economies in Transition *întreprinsã de OECD, în anul 1994, pe baza chestionării exportatorilor din Polonia, Lituania, Federaþia Rusã, Lituania ºi România, aceºtia din urmã au fost singurii care au acordat o importanþã relativã mai mare barierelor comerciale externe faþã de cele interne.*

[3] *Pentru detalii vezi C. Scutaru, ºi I. Florescu,* Analiza input-output: factori favorabili ºi bariere în asigurarea competitivitãþii la export ºi pe piaþa internã*, nr. 1, 2003.*

[4] *Ramuri care au o pondere mai mare de 1% în exporturile de mãrfuri.*

- *avantajul comparativ major al exporturilor româneşti derivă din salariile mici*: remuneraţia totală plătită în ramurile exportatoare reprezintă doar 24,8%, adică mai puţin de un sfert din remuneraţia totală plătită în economie în anul 1999;
- în general, aceste ramuri au o pondere mică în totalul *valorii adăugate brute* obţinute în economie (sub 1%, excepţie fac clusterii *cultura vegetală*, *creşterea animalelor şi alte transporturi),* ceea ce conduce la un aport total al ramurilor principal exportatoare la valoarea adăugată brută totală de circa 30% din totalul VAB creată în economie;
- totodată, raportarea valorii adăugate brute la remuneraţia totală pe ramuri industriale reprezintă o estimare a *productivităţii muncii*, cele mai bine plasate fiind ramurile: *transporturi aeriene şi industria de mijloace ale tehnicii de calcul şi de birou*;
- din totalul *cheltuielilor de cercetare-dezvoltare* (informatizare), principalele ramuri exportatoare consumă doar 18% din totalul pe economie;
- aceste ramuri participă la formarea brută de capital fix, cu excepţia *industriei de mijloace ale tehnicii de calcul şi de birou* şi a *mijloacelor de transport rutier*;
- principalele ramuri de export nu primesc *subvenţii pentru producţie*, cu excepţia *culturii vegetale*, care primeşte aproximativ un sfert din totalul subvenţiilor;
- singura ramură care plăteşte *impozite mari* (13,6% reprezentând TVA şi alte impozite pe produs) este ramura *prelucrarea ţiţeiului*; dar aceasta constituie o ramură suport pentru toate celelalte ramuri exportatoare, ceea ce conduce la efecte propagate la nivelul celorlalte ramuri.

La aceste bariere interne, se mai adaugă şi alte obstacole în calea exporturilor româneşti, greu cuantificabile[1], derivate fiind din dificultăţile procesului de tranziţie de la economia centralizată la o economie capitalistă:

- *infrastructura precară,* având o capacitate redusă de a servi instituţiile economiei de piaţă - în rândul acestora serviciile interne de telecomunicaţii şi dificultăţile întâmpinate la transbordarea mărfurilor la graniţă par a fi cele mai acute (insuficienţa punctelor vamale sau a agenţiilor de transport, costurile ridicate ale licenţierii curierilor sau a navlului etc.);
- *barierele informaţionale* - constând în principal în dotarea cu echipamente neadecvate pentru gestionarea şi diseminarea unui

[1] *OECD,* Barriers to Trade with Economies in Transition*, 1994.*

volum atât de mare de informaţii, precum regimurile şi reglementările de import, practicile de afaceri, canalele de distribuţie sau preţurile de pe diferitele pieţe de export ale lumii, care să permită luarea deciziilor optime pentru orientarea exporturilor româneşti; totodată, exportatorii au întâmpinat mari dificultăţi în a ţine pasul cu viteza şi magnitudinea schimbărilor legislative legate de reglementările interne privind exporturile;

- *instituţiile financiare subdezvoltate şi instabilitatea reglementărilor financiare* - serviciile bancare ineficiente, întârzierile în efectuarea plăţilor, modificarea continuă a taxelor, reglementările privind cursul de schimb, accesul limitat la credite interne şi pentru export sau cerinţele privind documentele necesare creditării pentru export au constituit câteva din obstacolele serioase în expansiunea exporturilor româneşti.

După 13 ani de tranziţie, importanţa relativă a barierelor interne ar fi trebuit să se diminueze, ca efect al *curbei învăţării* şi pe fondul dezvoltării economiei în ansamblu, a instituţiilor de promovare a comerţului exterior, precum *Centrul Român de Comerţ Exterior* etc. Barierele în calea promovării exporturilor derivate din condiţiile interne ale mediului economic nu sunt deloc neglijabile. O serie de provocări, asupra cărora vom poposi în continuare, se menţin încă. Acestea şi-au spus cuvântul şi în limitarea capacităţii României de a valorifica avantajele rezultate în urma încheierii acordurilor de comerţ liber. Atenţia decidenţilor politici trebuie să se orienteze cu minuţiozitate asupra acestor aspecte, fiind relativ mai uşor de modelat în comparaţie cu barierele externe. Nu trebuie omisă însă nici analiza detaliată a barierelor comerciale externe, întrucât în ciuda concesiilor tarifare, se menţin o serie de bariere netarifare cu incidenţe majore asupra exporturilor româneşti (*măsuri antidumping*, *bariere administrative şi tehnice etc)*.

2.2.1. Incidenţele acordurilor de comerţ liber încheiate de România

2.2.1.1. Principalele acorduri de comerţ liber încheiate de România

Acordul european

Fundamentele juridice ale relaţiilor comerciale dintre România şi Comunitatea Europeană[1] au fost stabilite prin Acordul interimar, care a intrat în vigoare la 1 mai 1993, iar începând cu 1 februarie 1995, prin Acordul european de asociere a României la Uniunea Europeană, acord ce conţine

[1] *Statele membre ale Comunitãþii Europene, semnatare ale Acordului european sunt: Regatul Belgiei, Regatul Danemarcei, Republica Federalã Germania, Republica Elenã, Regatul Spaniei, Republica Francezã, Irlanda, Republica Italianã, Marele Ducat al Luxemburgului, Regatul Olandei, Republica Portughezã, Regatul Unit al Marii Britanii °i Irlandei de Nord.*

şi prevederi legate de comerţul şi aspectele legate de comerţ dintre cele două părţi şi care au fost puse în aplicare prin acordul precedent.

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

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

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

- eliminarea taxelor vamale la unele categorii de animale vii (măgari, reproducători de rasă pură din specia caprină, iepuri de casă, porumbei);
- deschiderea de contingente tarifare cu taxa vamală zero la unele sortimente de carne de pasăre, preparate din carne de pasăre şi brânzeturi (pentru care s-a negociat “dubla opţiune zero”, respectiv instituirea unor contingente tarifare cu taxe vamale zero, concomitent cu eliminarea subvenţiilor acordate la exportul către cealaltă parte);
- deschiderea de contingente tarifare suplimentare cu taxă vamală zero, la ovine şi caprine vii, carne de ovine şi caprine, carne de bovine şi preparate din carne de bovine, miere naturală, castraveciori, grâu comun şi meslin, piureuri şi paste de prune şi preparate omogenizate din fructe, sau cu taxa vamală preferenţială (redusă), la sucuri de mere şi amestecuri de sucuri de fructe;
- eliminarea taxelor vamale la unele fructe roşii (fructe de pădure), dar cu respectarea angajamentului privind preţul minim de import de pe piaţa Uniunii Europene;
- deschiderea unui contingent tarifar anual pentru vinuri de 300.000 hl, cu

taxă vamală zero, urmând ca noi negocieri să aibă loc în continuare, cu scopul armonizării politicilor agricole din perspectiva integrării României la UE.

Acordul de comerţ liber dintre România şi ţările AELS

Acordul de comerţ liber dintre România şi statele Asociaţiei Europene a Liberului Schimb[1] (AELS) a fost semnat la data de 10 decembrie 1992 şi a intrat în vigoare concomitent cu Acordul interimar aferent Acordului de asociere a României la Uniunea Europeană (la data de 1 mai 1993).

Ca şi în cazul Acordului european, Acordul încheiat de România cu statele AELS a prevăzut aplicarea principiului asimetriilor concesiilor tarifare în favoarea exporturilor româneşti. Obiectivul principal al acestui acord a fost crearea, până la 1 ianuarie 2002, a unei zone de comerţ liber în schimburile cu *produse industriale şi unele produse piscicole*. Calendarele de liberalizare a comerţului dintre România şi statele AELS, dar şi aria de cuprindere a concesiilor tarifare sunt, în linii mari, identice cu cele convenite de România în relaţiile comerciale cu Uniunea Europeană.

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

Spre deosebire de caracterul unitar[2] al negocierilor în relaţiile cu UE, acordul încheiat cu statele AELS prevede, pe lângă îmbunătăţirea regimului comercial preferenţial comun dintre România şi statele AELS, ca entitate economică, şi acordarea de concesii comerciale negociate şi convenite de România separat cu Regatul Norvegiei, cu Principatul Liechtenstein şi Confederaţia Elveţiei şi, respectiv, cu Republica Islanda. Datorită acestui ultim aspect, în anexa-sinteză "*Avantajele vamale preferenţiale, acordate exporturilor României, în conformitate cu acordurile de comerţ liber, pentru unele produse şi grupe de produse*"[3], pentru UE a fost alocată o singură coloană, iar pentru gruparea AELS s-au prevăzut trei coloane corespunzătoare fiecărei ţări membre.

Acordul de aderare a României la CEFTA

---

[1] *Statele AELS sunt: Republica Islanda, Principatul Liechtenstein, regatul Norvegiei ºi Confederaþia Elveþiei.*

[2] *Caracterul unitar este o trãsãturã a conceptului de piaþã unicã.*

[3] *Centrul Român de Comerþ Exterior, Direcþia Documentare-Studii, cu sprijinul direct al Direcþiei Integrare Europeanã ºi Regionalã, din cadrul Ministerului Industriei ºi Comerþului.*

România a semnat, la data de 12 aprilie 1997, aderarea la Acordul central-european de comerţ liber (CEFTA), moment la care această grupare economică era formată din: Republica Cehă, Republica Ungară, Republica Polonia, Republica Slovacă şi Republica Slovenia. Acordul de aderare a României la CEFTA a intrat în vigoare la data de 1 iulie 1998. Un an mai târziu, Republica Bulgaria a semnat Acordul de aderare la CEFTA, astfel că, începând cu anul 1999, gruparea CEFTA are şapte state central şi est-europene ca părţi semnatare, care sunt, în acelaşi timp, şi ţări cu statut de ţară asociată la Uniunea Europeană.

Obiectivul principal al CEFTA este reprezentat de crearea unei zone de comerţ liber între ţările membre pentru *produsele industriale* până la 1 ianuarie 2002 şi dezvoltarea schimburilor comerciale pentru *produsele agricole*. Domeniul de aplicabilitate a concesiilor comerciale prevăzute de Acordul CEFTA este definit de Protocoalele-anexe la acord, care au fost negociate într-un cadru comun tuturor ţărilor CEFTA (liste comune de concesii tarifare) sau, în funcţie de interesele specifice ţărilor membre, într-un cadru bilateral (liste de concesii comerciale bilaterale negociate şi convenite cu şi de fiecare ţară membră CEFTA). Astfel, concesiile tarifare acordate de ţările CEFTA importurilor din România sunt aceleaşi pentru o parte din produsele analizate în anexă şi diferă de la ţară la ţară pentru restul produselor selectate.

2.2.1.2. Sinteza preferinţelor vamale

Agregarea concesiilor tarifare (preferinţelor vamale) acordate exporturilor româneşti în urma încheierii acordurilor de comerţ liber a fost realizată de către *Centrul Român de Comerţ Exterior* cu sprijinul *Direcţiei Integrare Europeană şi Regională* din cadrul Ministerului Industriei şi Comerţului, şi este prezentată în anexa-sinteză nr. 1. Ea cuprinde *taxe vamale preferenţiale* şi *contingente tarifare*.

În cadrul preferinţelor vamale acordate de UE unor produse agricole de bază sau produse agricole transformate originare din România, taxa vamală este zero, dar importul trebuie să respecte Aranjamentul privind *preţul minim de import*. Este cazul importurilor de anumite fructe roşii destinate prelucrării, pentru care, conform acestui aranjament, preţurile minime de import vor fi respectate transport cu transport. În cazul unei declaraţii vamale cu o valoare mai mică decât preţul minim de import, va fi aplicată o taxă compensatorie egală cu diferenţa dintre preţul minim de import şi valoarea declaraţiei vamale. De asemenea, în cazul unor produse agroalimentare pentru care Uniunea Europeană aplică preferenţial exporturilor româneşti o taxă vamală nulă, acestora li se impune o taxă reprezentând *componenta agricolă normală* (*elementul agricol - EA*). Componenta agricolă normală

are valoare specifică (adică este exprimată în euro/100 kg) şi este indicată explicit în Tariful vamal comun al Uniunii Europene.

În cazurile în care, concesia tarifară acordată de Uniunea Europeană reprezintă o *taxă minimă* stabilită pe baza clauzei naţiunii celei mai favorizate (CNF), taxa vamală minimă aplicabilă este egală cu taxa vamală minimă CNF înmulţită cu procentul indicat în coloana respectivă (vezi indicaţia (2) din anexa-sinteză).

Deoarece Tariful vamal comun al Uniunii Europene operează cu trei tipuri de taxe vamale, şi anume: taxa vamală *ad valorem*, taxa vamala *specifică* şi taxa vamală *mixtă* (rezultată prin cumulul primelor două taxe), pentru o serie de produse agroalimentare, concesia vamală comunitară este echivalentă numai cu reducerea părţii *ad valorem* a taxei vamale de import (vezi indicaţia (9) din anexa-sinteză).

Inventarierea avantajelor de care beneficiază exporturile româneşti este completată cu concesiile comerciale decurgând din acordurile încheiate cu Republica Moldova[1] (1994) şi cu Republica Turcă[2] (1998), fiind posibilă

---

[1] *Acordul de comerþ liber între România ºi Republica Moldova a fost semnat la data de 15 februarie 1994 ºi a intrat în vigoare la data de 17 noiembrie 1994. Acest acord prevede, încã de la data intrării sale în vigoare, eliminarea totalã ºi reciprocã a taxelor vamale pentru toate mãrfurile ce fac obiectul schimburilor comerciale bilaterale. Deoarece comerþul dintre România ºi Republica Moldova este complet liberalizat, în anexa-sintezã nu a fost prevãzutã o coloanã de preferinþe vamale acordate de Republica Moldova exporturilor româneºti (toate importurile de mãrfuri originare din România în Republica Moldova se realizează cu taxe vamale zero ºi în cantitãþi nelimitate).*

Pentru a beneficia de avantajele vamale preferenþiale, prevãzute de acordurile de comerþ liber încheiate de România, este necesarã prezentarea la autoritãþile vamale ale þării importatoare a unui document atestând cã mãrfurile respective sunt originare din România (de regulã, certificatul de circulaþie a mãrfurilor EUR1, eliberat de Vama Românã).

[2] *Acordul de comerþ liber între România ºi Republica Turcia a fost semnat la data de 29 aprilie 1997 ºi a intrat în vigoare la data de 1 februarie 1998. Acest acord a fost negociat pornind de la conþinutul acordurilor pe care atât România, cât ºi Turcia le-au semnat cu Uniunea Europeanã. Astfel, tratamentul comercial acordat în relaþiile cu Uniunea Europeanã de fiecare parte este aplicat reciproc, în principiu, nemodificat, între pãrþi. Obiectivul principal al acestui acord a constat în crearea unei zone de comerþ liber pânã la data de 1 ianuarie 2002, pentru toate produsele industriale, la unele produse agricole de bazã sau prelucrate, pentru care România ºi Turcia au negociat concesii tarifare cu Uniunea Europeanã.*

Începând cu data de 1 octombrie 1999, în raporturile bilaterale comerciale româno-turce se aplicã conceptul privind cumulul de origine paneuropean, ceea ce permite produselor fabricate în România ce înglobează materii prime sau semifinite importate din Turcia sã beneficieze de tratamentul preferenþial la exportul lor în Uniunea Europeanã, în statele AELS, pe pieþele CEFTA ºi în toate celelalte þări asociate la Uniunea Europeanã.

completarea în viitor cu noi acorduri negociate pe plan multilateral sau plurilateral, precum acordurile bilaterale cu Israel, Lituania, Macedonia, Letonia şi Estonia (încheiate sau pe cale de a se încheia).

2.2.1.3. Modelarea impactului acordurilor de comerţ liber încheiate de România asupra exporturilor

Înainte de a estima incidenţa principalelor momente de liberalizare a comerţului exterior românesc, vom delimita rolul factorilor determinanţi ai exporturilor: cursul de schimb şi volumul importurilor, consideraţi a fi relevanţi în literatura de specialitate[1]. Scopul principal rezidă în necesitatea de a delimita componenta dinamicii exporturilor care nu este explicată de aceşti factori determinanţi.

Aşadar, în estimarea factorilor determinanţi ai exporturilor româneşti, s-au folosit următoarele serii de timp:

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

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

$$LEXPORT = \alpha_1 LCURS_USD(-1) + \alpha_2 LIMPORT + c$$

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

Variabila dependentă: LEXPORT				
Metoda celor mai mici pătrate				
Eşantion (ajustat): 1991:02 - 2003:02				
Numărul observaţiilor: 145 după ajustarea capetelor				
Variabile	Coeficient	Eroarea standard	t-statistic	Probabilitate
LCURS_USD(-1)	0,094819	0,009254	10,24607	0.0000
LIMPORT	0,520564	0,043154	12,06286	0.0000

[1] *E. Dobrescu,* Tranziþia în România. Abordări econometrice*, Editura Economică, 2002.*

C	2,219163	0,226044	9,817402	0.0000
R^2	0,921734	Media variabilei dependente		6,450399
R^2 ajustat	0,920632	Deviaţia standard a variabilei dependente		0,390859
Eroarea standard a regresiei	0,110114	Criteriul informaţional Akaike		-1,554120
Suma pătratelor reziduurilor	1,721778	Criteriul Schwarz		-1,492532
Logaritmul verosimilităţii	115,6737	F-statistic		836,1620
Coeficientul Durbin-Watson	1,079386	Probabilitatea (F-statistic)		0,000000

Rezultatele obţinute sugerează faptul că:

- influenţa *cursului de schimb* asupra evoluţiei exporturilor este pozitivă, fiind în concordanţă cu teoria economică, dar având un impact relativ redus. La o creştere a cursului de schimb (depreciere) cu 1%, exporturile cresc cu aproape 0,1%;
- coeficientul *importului* în ecuaţia exportului ne indică existenţa unei dependenţe ridicate a exporturilor faţă de importuri, fenomen explicabil prin faptul că o serie de industrii exportatoare din România se bazează într-o măsură substanţială pe materii prime şi energie importată. La acestea se adaugă şi faptul că o pondere semnificativă a importurilor este destinată reexpotului (a se vedea producţia în lohn din domeniul industriei prelucrătoare). Aşadar, în estimarea barierelor comerciale în calea exporturilor româneşti, o importanţă ridicată o prezintă şi barierele comerciale interne (în calea importurilor);
- *constanta* relativ ridicată indică faptul că o parte însemnată a evoluţiei exportului nu poate fi explicată prin factori luaţi în considerare în ecuaţie. După cum se observă din graficul următor, dintr-o medie de 6,44 a variabilei exportului, exprimată ca logaritm, 2,21 este exprimată de alţi factori, precum mutaţiile în politica comercială, evoluţia barierelor comerciale, conjunctura externă (cererea externă, preţuri externe) etc.

Toti coeficienţii estimaţi sunt semnificativi din punct de vedere statistic la un prag de semnificaţie de 1%.

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

- mai 1993 - intrarea în vigoare a Acordului interimar cu UE şi cu AELS;
- februarie 1995 - Acordul european de asociere a României la Uniunea Europeană;

- iulie 1998 - intrarea în vigoare a Acordului central-european de comerţ liber (CEFTA);
- ianuarie 2002 - încheierea perioadei de tranziţie vizând eliminarea barierelor comerciale la produsele industriale cu UE, CEFTA şi AELS.

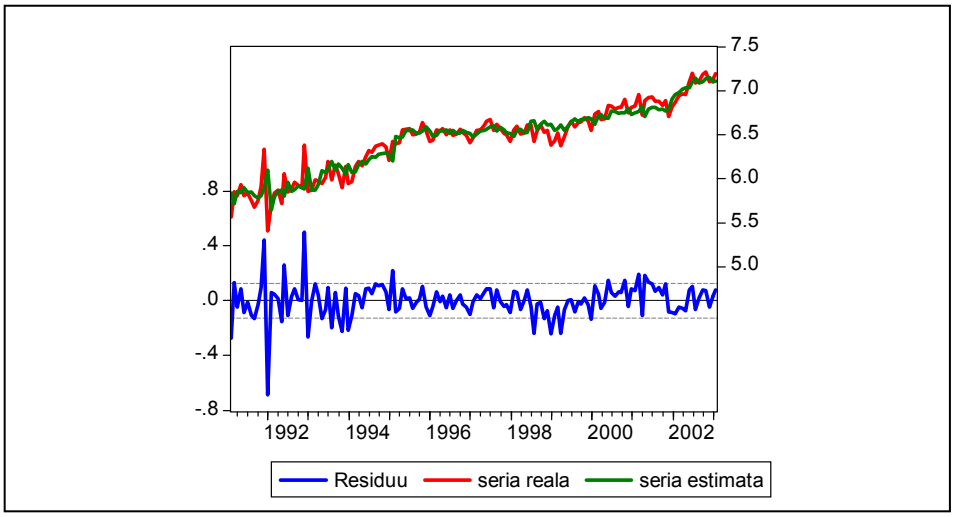
Variabilele *dummy* iau valoarea 0 înainte de intrarea în vigoare a acordurilor semnate şi 1 după, întrucât considerăm că evenimentele menţionate au avut o influenţă pe termen lung asupra exporturilor.

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

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

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

Rezultatele sugerează faptul că cele patru evenimente au un impact pozitiv asupra dinamicii exportului total, dintre acestea remarcându-se anul 2002 şi 1995. Toţi coeficienţii estimaţi sunt semnificativi din punct de vedere statistic la un prag de semnificaţie de 1%.



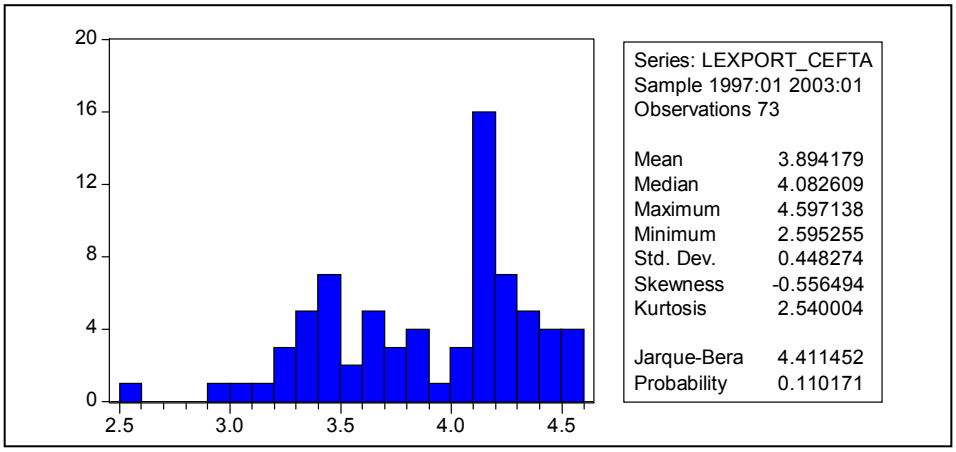
De remarcat faptul că, dintr-o medie a exporturilor de 6,44, doar 0,41 se datorează acordurilor de comerţ liber încheiate de România, ceea ce sugerează o incapacitate a ţării noastre de a valorifica aceste oportunităţi, în timp ce momentului 2002 (încheierea perioadei de tranziţie în acordurile de comerţ liber pentru podusele industriale, fără a uita că acest an face parte din perioada de revigorare economică accentuată) i se datorează alte 0,20 din media exporturilor.

Pentru a detalia analiza anterioară, am evaluat influenţa acordului de comerţ liber cu ţările CEFTA, rezultatele sugerând că momentul 1998 a avut o influenţă pozitivă şi semnificativă statistic, dar redusă asupra evoluţiei exporturilor:

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

Variabila dependentă: LEXPORT_CEFTA				
Metoda celor mai mici pătrate				
Eşantion (ajustat): 1997:02 - 2003:01				
Numărul observaţiilor: 72 după ajustarea capetelor				
Variabile	Coeficient	Eroarea standard	t-statistic	Probabilitatea
LEXPORT_CEFTA(-1)	0,759017	0,064077	11,84531	0,0000
DUMMY1998	0,155207	0,067115	2,312535	0,0237
C	0,842840	0,215742	3,906709	0,0002
R^2	0,850052	Media variabilei dependente		3,912220
R^2 ajustat	0,845706	Deviaţia standard a variabilei dependente		0,423895

Eroarea standard a regresiei	0,166507	Criteriul informaţional Akaike	-0,706782
Suma pătratelor reziduurilor	1,913002	Criteriul Schwarz	-0,611921
Logaritmul verosimilităţii	28,44415	F-statistic	195,5796
Coeficientul Durbin-Watson	2,356436	Probabilitatea (F-statistic)	0,000000



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

Pentru ţările UE şi AELS, detalierea analizei a fost imposibilă din cauza lipsei datelor lunare pentru variabilele respective înainte de 1997. Dar concluzia generală a acestor estimări rămâne aceea că acordurile încheiate de România cu UE au avut un impact superior asupra dinamicii exporturilor faţă de cel încheiat cu ţările CEFTA, dar ambele fiind mai mici decât expectanţele şi posibilităţile de valorificare a acestor oportunităţi.

2.2.1.4. Oportunităţi şi limite în valorificarea preferinţelor vamale la export rezultate din acordurile comerciale încheiate de România

Etapele de liberalizare comercială şi-au pus amprenta în mod hotărâtor asupra dinamicii şi structurii comerţului exterior românesc, aşa cum am mai evidenţiat pe parcursul acestei lucrări. Trebuie însă să mai adăugăm unele observaţii generale, şi anume:

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

Tabelul nr. 3

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

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
UE - 15	59,4	68,4	86,5	82,5	76,3	80,5	78,4	86,8	89,5	88,8
CEFTA - 5 (exclude Bulgaria)	51,7	60,7	94,5	54,1	54,3	53,4	35,4	52,2	52,0	44,5
SEE - 7 (Albania, Bulgaria, Turcia şi fostele republici iugoslave, cu exceptia Sloveniei)	128	164,4	175,1	144,1	187,8	169,0	140,2	201,1	252,9	157

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor INS, 2002.

Tabelul nr. 4

Ponderea grupelor de ţări, principale partenere în comerţul exterior al României,%

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
UE - 15	38,7	43,6	48,2	52,0	54,0	54,2	60,5	62,8	59,8	61,8
CEFTA - 5 (exclude Bulgaria)	4,5	3,8	4,2	4,2	4,2	5,0	7,0	7,0	6,9	7,3
SEE - 7 (Albania, Bulgaria, Turcia şi fostele republici iugoslave, cu exceptia Sloveniei)	9,0	5,9	4,9	4,7	5,0	4,8	4,7	5,7	6,6	5,3

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor INS, 2002.

- în termeni relativi, primul an după semnarea Acordului de asociere cu UE a înregistrat o creştere a ponderii exporturilor orientate spre ţările CEFTA în exporturile agregate de mărfuri; iar în primul an după ce România a devenit membră CEFTA, ponderea exporturilor orientate spre UE a înregistrat o creştere relativă superioară celei spre ţările CEFTA.

Alte informaţii viabile privind incidenţa acordurilor de comerţ liber încheiate de România ne poate furniza şi analiza indicatorilor de concentrare a exporturilor pe produse (care studiază impactul asupra gradului de specializare a exporturilor) şi pe regiuni (impactul asupra distribuţiei exporturilor).

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

$$HEXP = \sum(x_i/X)^2 \text{ şi}$$

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

unde: *i* reprezintă grupa de produse (*i* = 1,..., 20 grupe, conform Nomenclatorului combinat), *x* = exporturi de produse din grupa *i*, iar *X* = volumul total al exporturilor, respectiv *m* şi *M* pentru importuri. Indicatorul H poate lua valori între 0 şi 1, respectiv 0%-100%, iar valorile normale, conform estimărilor UNCTAD, pentru ţările în tranziţie sunt de 0,16, iar pentru ţările dezvoltate de 0,17 (calcule efectuate în anul 1998)[1]. Valorile mici certifică existenţa unui nivel scăzut al concentrării exporturilor, respectiv al importurilor (numeroase grupe de produse contribuie cu ponderi mici la volumul agregat al exporturilor/importurilor) şi viceversa.

Acest indicator plasează România pe evoluţii similare cu cele ale ţărilor candidate în primul val la UE şi chiar cu ţările sud-europene cu cele mai mici venituri. Davenport (2001) a calculat gradul de concentrare al exporturilor pentru Letonia - 16,0, Croaţia - 12,0, Slovacia - 11,0, Slovenia - 11,0, Ungaria - 10,0, Bulgaria - 9,0, Polonia - 7,0, Cehia - 6,0 (media ţărilor în tranziţie fiind de 16,0), iar în Spania - 12,0, Portugalia - 12,0, Grecia - 10,0, Italia - 5,0 (media ţărilor în dezvoltare fiind de 17,0).

Cu toate că gradul de concentrare al exporturilor româneşti a crescut în perioada 1993-2001 cu circa 2,5 procente, restructurările economice nu reflectă o îmbunătăţire substanţială a specializării economiei.

Mai mult decât atât, indicatorul Hirschmann, analizat dezagregat pe principalele grupe de ţări partenere ale comerţului exterior românesc, ne conduce la concluzia că efectele liberalizării sunt neuniforme, chiar divergente[2]:

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

---

[1] *L. Voinea,* SEE and Difference: Romanian Regional Trade and Investments*, WIIW Research Paper, 2002, www. wiiw.ac.at-balkanobservary.*

[2] *L. Voinea,* SEE and Difference: Romanian Regional Trade and Investments*, WIIW Research Paper, 2002, www. wiiw.ac.at-balkanobservary.*

Tabelul nr. 5

Gradul de concentrare/specializare al exporturilor şi importurilor (%)

	ROMÂNIA total		Comerţul cu UE - 15		Comerţul cu CEFTA		Comerţul cu SEE - 7	
ANUL	HEXP	HIMP	HEXP	HIMP	HEXP	HIMP	HEXP	HIMP
1993	10.94	14.49	-	-	-	-	-	-
1994	10.79	14.39	-	-	-	-	-	-
1995	11.10	13.45	-	-	-	-	-	-
1996	10.88	13.67	-	-	-	-	-	-
1997	11.97	13.53	-	-	-	-	-	-
1998	13.45	11.83	-	-	-	-	-	-
1999	12.72	12.46	-	-	-	-	-	-
2000	12.75	12.83	18.10	16.20	12.13	8.4	21.35	11.02
2001	13.13	11.96	18,21	14,48	-	-	-	-

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

Sursa: Calcule efectuate pe baza statisticilor BNR, 2003.

- *Gradul de concentrare teritorială a exporturilor* se poate analiza făcând apel la indicele distribuţiei teritoriale, exprimând nemijlocit gradul de dependenţă a unei ţări de pieţele partenere de schimb.

Mecanismul de calcul este identic cu cel al indicatorului Hirschmann, în care *i* reprezintă ţara sau grupa de ţări. Astfel, creşterea gradului de concentrare a exporturilor analizat pe cele trei categorii majore de pieţe: ţări dezvoltate, în dezvoltare şi în tranziţie este superioară atât importurilor, cât şi gradului de concentrare calculat pe 5 grupe de ţări: UE, CEFTA, AELS, alte ţări în tranziţie şi Federaţia Rusă. Fenomenul este explicabil pe fondul creşterii ponderii UE în totalul exporturilor româneşti de la 34% în 1990 la 67% în anul 2002, în timp ce ponderea Federaţiei Ruse a scăzut de la 25% în 1990 la 0,3% în 2002. Este de remarcat însă faptul că reorientarea exporturilor în deceniul trecut a condus la o dependenţă superioară a economiei româneşti faţă de piaţa europeană decât faţă de piaţa Federaţiei Ruse în deceniul trecut. Acelaşi fenomen s-a înregistrat şi pe latura importurilor, dar cu o magnitudine mult mai mică. Astfel, gradul de concentrare al importurilor a fost de 39,4% în anul 2002, pe cele cinci grupe de ţări analizate mai sus, astfel încât, deşi ponderea importurilor originare din UE a crescut la 58% în acelaşi an, Federaţia Rusă îşi păstra încă 7,2%.

Evoluţia ponderii ţărilor CEFTA în exporturile României (6,36% în anul 2002, creştere cu 2,2 puncte procentuale faţă de anul 1997), asociată cu creşterea continuă a deficitului comercial cu aceste ţări, sugerează că

liberalizarea comerţului cu aceste ţări nu a contribuit la îmbunătăţirea performanţelor ţării noastre[1].

Tabelul nr. 6

Gradul de concentrare teritorială a exporturilor şi importurilor pe grupe de ţări (%)

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

***Sursa**: Calculе efectuate pe baza statisticilor BNR, 2003.*

Teoria economică a demonstrat că crearea zonelor de comerţ liber între ţări cu venituri mici va conduce la deturnarea de comerţ şi pierderea de venit îndeosebi în cazul ţărilor cu cele mai mici venituri şi cu avantajele comparative foarte diferite faţă de cele ale restului lumii. Apare, aşadar, justificată părerea conform căreia concesiile tarifare simetrice asumate de România au fost premature, în condiţiile în care celelalte ţări au implementat reformele economice cu viteze mai mari, au beneficiat de legături comerciale mult mai strânse cu cele ale UE[2] şi, ceea ce rămâne probabil factorul decisiv: subvenţionarea în continuare a unui număr de produse în care România ar avea potenţial ridicat de export, ceea ce diminuează efectele liberalizării tarifare. Chiar şi după 4 ani de la aderarea României la CEFTA, ea rămâne singura ţară din acest grup care înregistrează deficite comerciale cu CEFTA mai mari decât cele înregistrate cu ţările UE.

În concluzie, reorientarea comerţului către UE a fost însoţită în mod semnificativ de fenomenul de creare de comerţ, pe fondul reducerii progresive

[1] *Incidenþa redusã a creãrii zonei de comerþ liber CEFTA asupra exporturilor româneºti a reieºit ºi din ecuaþia de regresie a exportului cu variabile dummy (0,08).*

[2] *Companiile localizate în þãrile CEFTA pot, desigur, acþiona ca intermediari ai companiilor europene pentru a evita barierele tarifare cu produse agricole.*

a barierelor tarifare şi netarifare prevăzute în acord, dar şi al dinamicii interne pozitive: economii de scară, diversificarea produselor care pot fi oferite pe pieţele externe, creşterea de competitivitate prin restructurarea monopolurilor interne. Schimbarea structurii geografice a exporturilor nu a fost însoţită însă de o schimbare similară în structura bunurilor exportate, comerţul exterior al României rămânând mai puţin competitiv decât al principalilor parteneri[1]. Apar însă şi temeri legate de integrarea ţărilor CEFTA în UE, în anul 2004, derivate din riscul că avantajele comparative relevate negative, înregistrate cu ţările CEFTA să fie transferate în comerţul cu respectivele categorii de produse cu UE, fenomen vizibil încă din anul 2001.

2.2.2. Bariere comerciale netarifare

Barierele tarifare sunt caracterizate printr-un grad ridicat de transparenţă, iar incidenţa acestora este relativ uşor de cuantificat. Efectele reducerii importanţei relative a acestor bariere, ca tendinţă mondială generală, potenţată de tendinţa regională central şi est-europeană în urma acordurilor de comerţ liber, sunt însă diminuate sau chiar anulate de barierele netarifare.

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

Tabelul nr. 7

Categoriile de bariere netarifare cel mai des raportate în chestionarele naţionale

Bariere netarifare	Numărul chestionarelor în care au fost raportate BNT (din 12)	
	Apar BNT	Apar în rândul celor mai raportate 5 BNT la nivelul rapoartelor naţionale
Bariere tehnice	10	10
Impozite şi alte taxe interne	8	6
Regulamente şi proceduri vamale	7	7
Restricţii de export derivate din apărarea concurenţei interne	7	5
Restricţii cantitative la import	7	3
Administraţie şi proceduri administrative	7	3
Practici publice/guvernamentale	7	2
Subvenţii şi alte măsuri guvernamentale similare	7	2

[1] *D. Dăianu, L. Voinea, B. Păuna, M. Stănculescu ºi F. Mihăiescu, "Câºtigători ºi perdanþi în procesul de integrare europeană. O privire asupra României",* Oeconomica.

Bariere netarifare	Numărul chestionarelor în care au fost raportate BNT (din 12)	
	Apar BNT	Apar în rândul celor mai raportate 5 BNT la nivelul rapoartelor naţionale
Restricţii investiţionale	6	3
Reglementarea şi costurile transportului	6	3
Restricţii privind serviciile (în general)	5	3
Restricţii în mobilitatea forţei de muncă şi a managerilor	4	1
Instrumente de apărare comercială (măsuri antidumping, compensatorii şi de salvgardare)	4	1
Reglementări privind marketingul local	2	1

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

Aceasta se datorează diversităţii şi efectelor discriminatorii ale aceleiaşi bariere netarifare asupra unor exportatori diferiţi.

Pentru a ilustra însă barierele netarifare raportate cel mai frecvent de către exportatori de pe diferite pieţe mondiale, vom apela la un studiu al OECD care a publicat rezultatele a 23 de chestionare naţionale[1] efectuate în perioada 1995-2001[2]. Astfel, primul pas a constat în identificarea celor mai raportate 5 categorii de bariere netarifare din fiecare raport naţional. Dar din cele 23 de rapoarte naţionale, doar 12 au colectat răspunsuri privind aceleaşi bariere netarifare. Astfel, pentru garantarea comparabilităţii acestora, ne vom rezuma la identificarea celor mai des raportate BNT (vezi tabelul nr. 7): bariere tehnice, impozite şi taxe interne, regulamente şi proceduri administrative, restricţii de export derivate din protecţia concurenţei interne etc.

Pentru cazul României, dincolo de barierele informaţionale şi instituţionale amintite anterior, cele mai relevante bariere netarifare (fără însă a le categorisi în funcţie de frecvenţa de apariţie) sunt: barierele financiare, administrative şi tehnice, taxele antidumping, contingentele şi alte restricţii similare la export, prohibirile la import, licenţele neautomate, acordurile privind comercializarea ordonată a produselor, preţurile minime la import.

---

[1] *Acestea au vizat BNT întâmpinate de exportatorii de pe piepele: UE (2000), Danemarca (1997), Suedia (2000), Finlanda (2001), Polonia (2000), Australia (2000), Noua Zeelandã (2001), APEC (2000), Brazilia (2001), Chile (2000), ALADI (2001), Zimbabwe (1995), Maroc (2001), ASEAN (1995), Argentina (1999), China, Japonia °i Coreea (2001), MENA (2000) India (1999), COMESA (1999), Taipei (2001).*

[2] *Sursa: OECD,* Overview of Non-Tariff Barriers: Findings from Existing Business Surveys*, martie 2003.*

Desigur că enumerarea nu este exhaustivă, dar analiza este concentrată asupra acestor BNT, relevanţa lor fiind estimată în funcţie de volumul exporturilor care cade sub incidenţa sa sau ca grad de protecţie.

Bariere financiare

Din totalul resurselor financiare oferite în economia naţională de ramura *activităţi financiare, bancare şi de asigurări*, principalele ramuri exportatoare (23 de ramuri cu o pondere mai mare de 1% în totalul exporturilor româneşti) consumă 3,24%, ceea ce sugerează că resursele financiare constituie o adevărată barieră comercială în calea exporturilor româneşti[1]. Slaba capitalizare conduce la incapacittea ramurilor exportatoare de a face investiţii cu scopul creşterii gradului de competitivitate pe pieţele internaţionale. Guvernul României a aprobat în cursul ultimilor doi ani o serie de hotărâri privind mecanismele de acordare a sprijinului financiar pentru creşterea competitivităţii produselor oferite la export.

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

Acest control excesiv al tranzacţiilor valutare are la bază preocuparea guvernului pentru faptul că venituri semnificative din export sunt reţinute în străinătate. Deşi obiectivul este justificat, sistemul aplicat nu este eficient şi induce obstacole considerabile în calea exportatorilor. Penalizările exagerate solicitate de BNR pentru întârzierea repatrierilor de valută reprezintă un risc pentru firmele exportatoare. BNR trebuie să ia, totodată, în considerare eliminarea obligaţiilor firmelor de a notifica fiecare tranzacţie şi să asigure monitorizarea adecvată prin intermediul raportărilor băncilor comerciale.

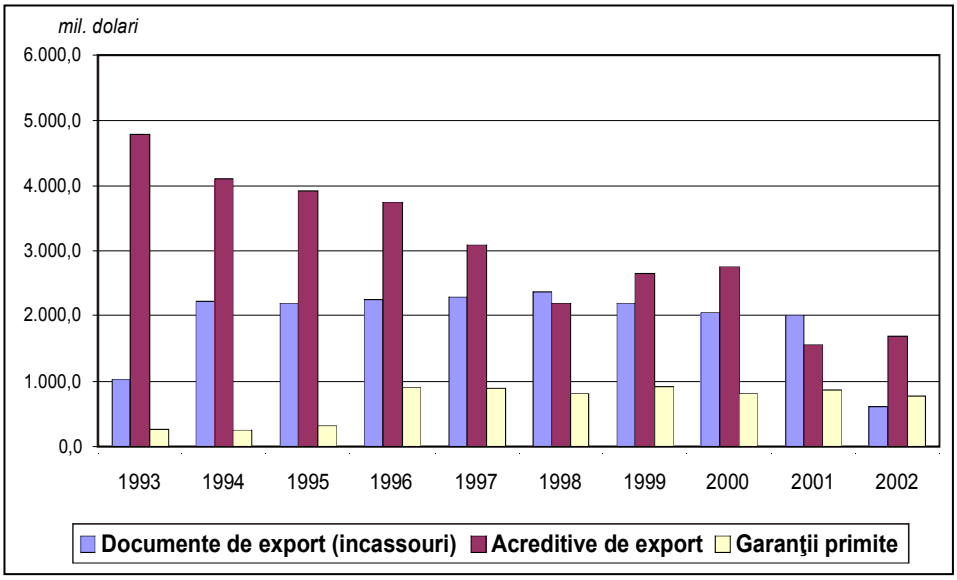
Diminuarea ponderii transferurilor efectuate prin intermediul documentelor de export (incassouri), a acreditivelor de export, în special, în totalul exporturilor româneşti ne conduce la concluzia că exportatorii au sacrificat siguranţa plăţii (dar care presupune costuri mai ridicate) pentru operativitatea transferului de fonduri sau au crescut volumul tranzacţiilor de valori mici încasate prin instrumente de plată mai operative şi mai puţin

[1] *C. Scutaru, I. Florescu,* Analiza input-output: factori favorabili ºi bariere în asiurarea competitivitãþii la export ºi pe piaþa internã*, nr.1, 2003.*

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

Graficul nr. 7

Modalităţi de plată şi garanţii la export, 1993-2002



Sursa: Statisticile BNR, 2003.

Bariere administrative

Formalităţile vamale şi administrative de import nu sunt numai cerinţe de ordin tehnic, ci permit, adeseori, aplicarea lor discriminatorie şi limitarea importurilor. Aceste practici vizează în principal procesul greoi de *evaluare a mărfurilor în vamă* şi obligaţia de a *prezenta documente şi formalităţi suplimentare* cerute la exportul pe piaţa externă.

Obstacolele administrative pot fi depăşite în România numai printr-o schimbare radicală a modului de funcţionare a agenţiilor guvernamentale şi printr-o mai accentuată stabilitate legislativă. De asemenea, este necesar un consens la nivel de ministere, al autorităţilor publice şi al agenţiilor implicate în procesul economic, pentru realizarea unei noi structuri administrative coerente, consistente şi eficiente. În pofida eforturilor de a

dezvolta economia şi de a încuraja sectorul privat, cadrul legal s-a deteriorat în ultimii ani. În timp ce, în alte ţări în tranziţie, noile legi emise au avut scopul de a reduce intervenţia statului în sectorul privat la nivel micro, în România, de facto, iniţiativele au evoluat invers. Sunt relevante OG şi OUG, prin care s-au creat 24 de noi fonduri speciale care impun operatorilor economici contribuţii financiare şi obligaţii suplimentare, numeroase raportări, inspecţii, certificări şi autorizaţii cu caracter obligatoriu. Unul dintre acestea afectează direct exportatorii: *Fondul special pentru dezvoltarea şi modernizarea punctelor de frontieră,* care impune exportatorilor/importatorilor plata sumei de 0,5% din valoarea bunurilor care tranzitează frontiera[1].

Soluţii trebuie căutate şi prin promovarea "ferestrei unice pentru investiţii" ("*one-window shop*"), care să funcţioneze în cadrul unei cooperări interinstituţionale, cu eliminarea verigilor subiective (funcţionarii publici) din procesul obiectiv de licenţiere, aprobare, avizare reglementate prin lege, acesta urmând să se realizeze prin intermediul unei reţele informatice specializate. Există iniţiative de tipul *trade net*, vizând eliminarea verigilor subiective (funcţionarii publici) din procesul obiectiv de derulare a operaţiunilor de comerţ exterior şi obţinerea automată a aprobărilor pe documentele armonizate cu standardele UE, dar implementarea noilor proceduri este lentă şi întâmpină serioase obstacole. Există, în continuare, o lipsă acută de informaţii asupra procedurilor vamale. Companiile private reclamă că o parte a sistemelor aplicate (ex.: *draw-backs*) nu sunt eficiente, iar la nivelul funcţionarilor vamali există corupţie şi abuzuri.

Liberalizarea comerţului exterior (reducerea protecţiei tarifare) şi diminuarea cheltuielilor de transport[2] au condus la creşterea ponderii cheltuielilor induse de procedurile comerciale administrative în totalul barierelor comerciale pe care le suportă exportatorii. Dincolo de stabilitatea macroeconomică şi măsurile relevante de politică comercială, tehnicile de stimulare a comerţului îşi pot pune amprenta în mod hotărâtor asupra

---

[1] *Alte fonduri sunt:* Fondul special pentru educaþia naţională *care impune societãþilor o taxã lunarã de 2% din valoarea fondului de salarii brut;* Fondul special pentru reducerea riscului tehnologic *impune majoritãþii societãþilor industriale o platã trimestrialã de 0,25% din valoarea cifrei de afaceri. Majoritatea acestor taxe se situeazã în afara controlului autoritãþilor fiscale, fiind colectate ºi administrate de diferite organe administrative, aflate, de regulã, sub controlul ministerelor ºi al agenþiilor guvernamentale. Intervenþia haoticã ºi excesivã a guvernului în sistemul de taxe ºi impozite determinã societãbile sã recurgã la economia subteranã.*

[2] *Stephen Radelet, Jeffrey Sachs au demonstrat existenþa unei legãturi cauzale puternice între costurile de transport ºi creºterea economicã, în lucrarea* Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth, *1998.*

raţionalizării procedurilor de afaceri şi administrative, diminuând costurile suportate de către exportatori. Acestea constau în principal în implementarea de **standarde şi tehnici pentru dezvoltarea tranzacţiilor electronice** care revoluţionează toate aspectele instituţionale şi guvernamentale, creând oportunităţi pentru creşterea fără precedent a productivităţii. În România, procedurile vamale sunt armonizate cu cele ale UE, cca 90% din punctele de frontieră beneficiind de evidenţă şi statistică vamală computerizate.

Bariere tehnice

Obstacolele tehnice sunt reglementări/standarde în vigoare pe plan internaţional sau naţional cu privire la cerinţele tehnice şi de calitate a produselor importate (norme sanitare şi fitosanitare), standarde de sănătate, siguranţă socială, ambalare-marcare-etichetare, controlul accesului pe piaţa mass-media sau pe anumite pieţe ale forţei de muncă. În aceste situaţii, este greu de demarcat motivaţia pur protecţionistă de cele legate de creşterea economică[1]. Negocierile privind aceste politici ar presupune o cunoaştere perfectă a legislaţiilor şi regulamentelor specifice din ţările respective şi ar induce costuri uriaşe[2]. Însă armonizarea standardelor tehnice la nivelul UE pare a fi redus costurile de tranzacţionare în comerţul exterior cu 2,5%, ceea ce se transpune într-o creştere a bunăstării cu 0,5% din PIB[3]. UE a încheiat acorduri bilaterale de recunoaştere a standardelor tehnice cu ţări precum SUA, Canada, Australia, Noua Zeelandă, Elveţia şi Israel, fiind în curs de finalizare şi negocierile cu Japonia. Gradul de acoperire a standardelor tehnice armonizate între SUA şi UE au fost estimate de către aceasta din urmă la 41 miliarde dolari din comerţul bilateral.

Incidenţa acestor bariere tehnice asupra exporturilor româneşti este ridicată, întrucât vizează grupe de produse din categoria bunurilor manufacturate care deţin o pondere de 79% din totalul exporturilor. Cerinţele tehnice standardizate pentru bunuri şi servicii sunt esenţiale în desfiinţarea barierelor comerciale şi identificarea instrumentelor de *protecţie prin promovare*, în vederea aderării la UE. România a transpus în legislaţia

---

[1] *WTO,* Technical Barriers to Trade and Standards Challenges and Oportunities for Developing Countries*, februarie 2000.*

[2] *Implementarea acestor standarde doar în domeniul telecomunicaþiilor, al serviciilor financiare ºi contractelor guvernamentale în þările UE induc costuri ce se ridicã la 15-20 de miliarde dolari.*

[3] *K.E. Maskus ºi J. S. Wilson,* Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: A Review of Past Attepts and the New Policy Context*, World Bank, 2000.*

românească *noua abordare* - politică instituită de UE în 1985, care lasă producătorilor posibilitatea de decizie privind îndeplinirea cerinţelor pentru armonizarea tehnică şi standardizare, dar încă nu există un cadru legislativ privind un sistem de standarde esenţiale (minime) şi evaluare a conformităţii cu cele ale UE[1]. În acest sens, se recomandă ca România să elaboreze proceduri specifice de evaluare a conformităţii; să înfiinţeze organisme independente, autorizate pentru astfel de activităţi; să instituţionalizeze un set de reguli şi structuri specifice, care să asigure implementarea, supravegherea pieţei, standardizarea şi evaluarea conformităţii şi, nu în ultimul rând, să completeze cadrul legislativ existent cu procedurile de evaluare a conformităţii şi folosirea mărcii UE pentru crearea unui sistem operaţional de standarde comune, voluntare, bazat pe *noua abordare* şi pe *abordarea globală*[2].

Taxe antidumping[3]

Măsurile antidumping reprezintă unele dintre cele mai utilizate instrumente protecţioniste la nivel mondial, atât din punctul de vedere al numărului de ţări care recurg la acestea, cât şi sub aspectul volumului schimburilor şi a gamei de produse care intră sub incidenţa sa. Justificarea accentuării utilizării acestor măsuri netarifare constă în necesitatea combaterii aşa-zisului comerţ "incorect" sau neloial. Deşi legitimarea legislativă şi larga răspândire a utilizării remediilor împotriva dumpingului ar putea sugera că ne aflăm în faţa unei practici inacceptabile şi dăunătoare, în realitate justificările teoretice ale acţiunilor antidumping sunt mult mai nuanţate.

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

Dumpingul a fost definit ca fiind o *discriminare de preţ între ţara de export şi ţara de import*. România a făcut obiectul a multiple acuzaţii de

---

[1] *I. Pop, Studiul FIAS "Bariere administrative pentru investitori", 1999.*
[2] *Rezoluþia CE din 21 decembrie 1989.*
[3] *A. Vass, "Antidumping - sfidarea mondialã a preþurilor mici",* Suplimentul Economic - Ziua*, 2003.*

practici de dumping, cu incidenţe majore asupra exporturilor de produse siderurgice, chimice sau de becuri, întrucât acuzaţiile erau orientate împotriva a mari producători şi exportatori români. Argumentele aduse însă în cadrul anchetei AD sunt discutabile. Însăşi reglementările internaţionale ale procedurilor AD sunt extrem de controversate.

Scopul Acordului privind practicile antidumping (PAD) elaborat sub egida GATT şi, ulterior, a OMC şi al legislaţiilor din ţările semnatare este de a proteja economia naţională de importurile la preţuri discriminatorii sau la preţuri de vânzare sub costurile de producţie. Principala justificare a acestor măsuri legislative a fost că producătorii externi folosesc preţuri ridicate pe pieţele interne pentru a subvenţiona preţurile scăzute pe piaţa ţării de export, câştigând astfel un avantaj competitiv nedrept asupra producătorilor interni. Această practică este neincriminabilă în opinia unor autori care consideră că efectele asupra ţării consumatoare ale importurilor care sunt mai ieftine datorită dumpingului nu diferă cu nimic de cele ale importurilor ieftine din alte motive.

Teoretic, dumpingul este considerat o cauză nelegitimă a preţurilor scăzute pentru că dă posibilitatea exportatorilor să utilizeze preţul ca armă de distrugere a concurenţilor de pe piaţa importatoare, instaurând propria dominaţie pe o piaţă ce va deveni monopolistă. În practică însă, în nici o ţară nu se cere dovedirea intenţiei anticoncurenţiale. Normele GATT/OMC recunosc că măsurile antidumping sunt acţionabile chiar şi în cazul în care există doar riscul unui prejudiciu adus producătorilor interni. În aceste condiţii, este evident că "*procedurile antidumping se bazează pe o prezumţie de vinovăţie a concurenţilor externi*", principiu greu acceptabil, atât juridic, cât şi din perspectiva liberalizării globale a comerţului.

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

Tipuri de dumping. Un anumit produs este exportat la preţ de dumping în ţara importatoare dacă:

- preţul de vânzare al produsului pe piaţa ţării importatoare este mai mic decât preţul de pe piaţa ţării de origine (exportatoare). Pentru aplicarea taxelor de dumping în condiţiile unei discriminări de preţ se impune o analiză atentă a factorilor care au determinat această evoluţie;
- preţul de vânzare al produsului pe piaţa ţării importatoare este mai mic decât costul de producţie din ţara de origine la care se adaugă

cheltuielile de vânzare şi un profit acceptabil.

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

Practicarea unui preţ sub costuri nu este întotdeauna o decizie voluntară. Cursul valutar sau variaţii ale cererii interne determină adeseori reducerea preţurilor de export. Este cazul, de exemplu, al strategiei de export a firmelor care au reacţionat la variaţii neanticipate ale cererii interne prin reducerea preţului la export.

În anumite cazuri, vânzarea la preţuri sub costuri este percepută drept dumping, iar în altele nu. Codul antidumping GATT/OMC a suferit revizuiri semnificative de la Runda Kennedy şi până în prezent, dar la nivel individual, ţările membre, în special SUA şi UE, au amendat frecvent legea AD, pentru a o face mult mai accesibilă motivaţiilor protecţioniste, prin lărgirea scopului său şi a aplicabilităţii sale, fără a viola principiile GATT/OMC. De exemplu, SUA au amendat legea AD de cel puţin 6 ori în ultimii 25 de ani, ajungându-se la situaţii în care importurile pot fi considerate „concurenţă neloială" sau „incorectă" chiar dacă companiile aplică preţuri mai mari pe pieţele de export atât faţă de piaţa internă, cât şi faţă de concurenţii de pe piaţa de export (au fost cazuri în care s-au stabilit marje de dumping de 50% sau chiar mai mari) şi chiar dacă firmele străine obţin profituri mai mari cu fiecare unitate de produs vândută suplimentar (efectele economiilor de scală). Dacă industriile cu forţă politică mare pierd un caz de dumping, nu înseamnă că comerţul a fost corect sau loial, ci este un semn al necesităţii modificării legislaţiei AD în acest sens.

Factori economici relevanţi în dovedirea legăturii de cauzalitate între importurile la preţ de dumping şi prejudiciul adus industriei naţionale sunt:

- scăderea reală sau potenţială a producţiei, vânzărilor, cotei de piaţă, profiturilor, productivităţii, veniturilor din investiţii sau a gradului de utilizare a capacităţii de producţie;
- efectele asupra preţurilor interne;
- efectele reale sau potenţiale asupra fluxurilor monetare, stocurilor, locurilor de muncă, salariilor, creşterii economice, capacităţii de atragere a capitalurilor şi investiţiilor etc.

AD este, aşadar, o politică comercială în care înaintarea acuzaţiilor de dumping, deciziile legale privind fixarea taxelor AD şi impactul lor protecţionist sunt variabile endogene. Un exportator poate doar spera că, aplicând preţuri de export destul de mari, nu va fi acuzat de dumping. Pe de altă parte, însă, producătorii interni nu vor scădea preţurile, în ciuda tendinţelor clare de pe plan mondial, doar pentru a creşte şansele acestora de a câştiga un caz AD. În plus, aceleaşi industrii vor recurge adesea la

punerea în şomaj a mai multor muncitori decât ar fi nevoie, pentru a creşte mărimea prejudiciului indus de importurile la „preţ de dumping" şi fixarea unor taxe AD cât mai mari.

Închiderea anchetei antidumping se poate realiza prin:

- achitarea reclamatului, în cazul în care acuzaţia este nefondată sau dacă marja de dumping sau marja de prejudiciu este nesemnificativă;
- stabilirea taxelor definitive:
  - taxe *ad valorem* - taxe procentuale plătite la preţul CIF al importurilor la frontieră;
  - taxe specifice - taxe cantitative aplicate mărfurilor importate (se calculează în funcţie de numărul de unităţi specifice);
  - taxe diferenţiate - forţează menţinerea unui preţ de prag minim, fiind calculate ca diferenţă între preţul minim stabilit şi valoarea declarată în vamă.
- asumarea de către exportator a unor angajamente:
  - angajamente cantitative;
  - angajamente de preţ:
    a) angajamente de preţ minim;
    b) angajamente YO-YO.

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

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

- să-şi modifice strategia de preţ pentru a evita complet plata taxelor AD. Aceasta implică faptul că, chiar dacă taxele AD sunt similare unei taxe vamale, acestea nu vor fi colectate întotdeauna de statul acuzator, în timp ce importurile continuă să intre pe piaţa naţională;
- să evite aceste taxe prin realocarea producţiei pe piaţa exportatoare sau pe o piaţă terţă, care nu este acuzată de dumping. Cu alte cuvinte, măsurile AD influenţează în mod direct factorii de creştere a investiţiilor străine directe.

Aşadar, companiile incapabile de ajustare la noile condiţii vor fi nevoite să plătească taxele AD impuse sau să renunţe complet la pieţele respective.

Măsurile AD nu mai au, aşadar, nimic de-a face cu termenul de comerţ „corect" sau cu cel de drepturi morale sau imorale, fiind un alt instrument de apărare a competitivităţii acuzatorului faţă de celelalte companii. Mai mult

decât atât, Stiglitz a subliniat, în 1997, că nu există nici o legătură de cauzalitate între considerentele bunăstării naţionale şi cel al protecţiei AD. Acesta este doar un instrument modern de protecţionism, cel mai răspândit la nivel mondial[1].

În anii 1980-1985, SUA, UE, Australia şi Canada au iniţiat peste 99% din anchetele AD (Finger, 1993), dar după această perioadă începe creşterea continuă a noilor utilizatori. Astfel, la începutul anilor '90, noii utilizatori (în marea majoritate ţări în dezvoltare) reprezentau puţin sub 25%, ca la mijlocul anilor '90 această pondere să sară la peste 50%.

Atragem însă atenţia asupra lipsei de consistenţă a analizei practicilor AD ca număr de anchete iniţiate, analiză metrică nerealistă şi nefundamentală. Chiar dacă SUA şi UE continuă să se situeze pe primele locuri ca număr de anchete iniţiate, aceasta se datorează şi faptului că sunt cei mai mari importatori din lume. Un indicator mai relevant l-ar constitui raportarea numărului de anchete AD la un dolar importat. Rezultatele sunt total diferite: SUA şi UE au devenit cei mai mici utilizatori ai măsurilor protecţioniste AD în perioada 1995-1999, iar cei mai mari utilizatori sunt ţările în dezvoltare (noii utilizatori)[2]:

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

S-a ajuns la situaţia în care utilizatorii tradiţionali îşi apără mai mult exportatorii în prezent decât acuză pe alţii de dumping. Este cazul UE şi SUA. În ţările dezvoltate, numărul anchetelor antidumping a cunoscut o scădere importantă. Ţările în curs de dezvoltare au utilizat tot mai des legislaţia antidumping pentru a reduce competiţia în sectoarele economice sensibile şi pentru a reduce deficitul contului curent, rezultat al unor crize economice externe. Din 1995, ţările în curs de dezvoltare au iniţiat peste 1/3 din totalul anchetelor antidumping. Cea mai mare parte a acestor măsuri erau iniţiate împotriva altor ţări în dezvoltare.

Ţările în tranziţie sunt tot mai des o ţintă a acestor măsuri. În ultimii 6 ani, au fost iniţiate peste 321 de măsuri AD împotriva acestor ţări. Ţările în tranziţie au deschis numai 12 anchete AD, totalul măsurilor antidumping în

---

[1] *Joseph E. Stiglitz - "Dumping on Free Trade: The US Import Trade Law",* Southern Economic Journal *64, 1997.*

[2] *J. Michel Finger, Francis Ng şi Sonam Wangchuk -* Antidumping as Safeguard Policy*, manuscris preluat de Bruce A. Blonigen şi Thomas J. Prusa în* Antidumping*, NBER, 2001.*

vigoare atingând cifra de 8.

Creşterea numărului de cazuri AD nu înseamnă că au crescut practicile comerciale incorecte, ci că legea este mult mai laxă demonstrarea prejudiciului necesită justificări minime. Patrick Low (1993) susţine că: "*ipotetic, orice industrie care consideră că a fost afectată (negativ) de concurenţa străină şi înaintează o acuzaţie AD corect întocmită are şanse mari de a i se da câştig de cauză*".

Tabelul nr. 8

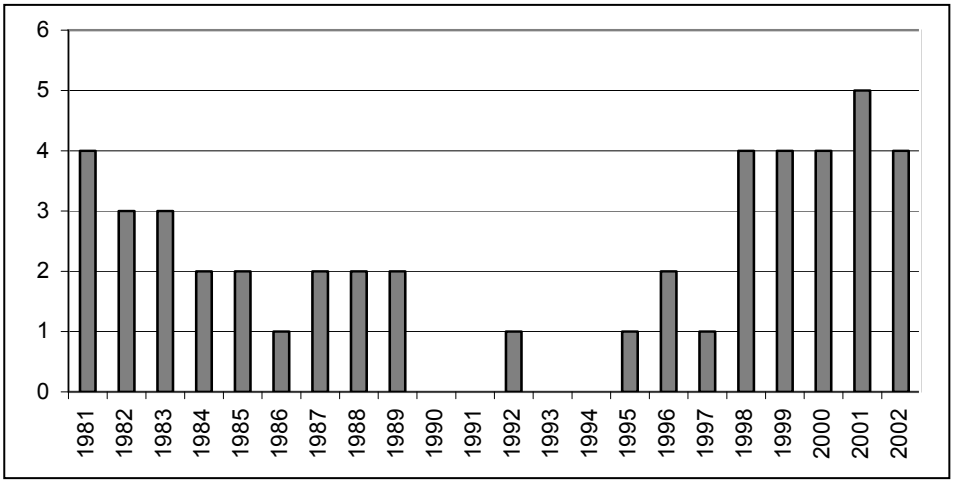
Măsuri AD încheiate în perioada 01.01.1995-30.06.2001, pe categorii de ţări

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

Sursa: Statisticile OMC, www.wto.org, 2002.

Graficul nr. 8

Anchete AD iniţiate împotriva României, 1981 - 30.06.2002



Sursa: Calcule efectuate pe baza statisticilor OMC, 2003.

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

- marja de dumping a avut ca bază de calcul date eronate;
- prejudiciul şi ameninţarea cu prejudiciu a avut ca bază de calcul date eronate, fiind distorsionate intenţionat de producătorii locali;
- importurile sunt cumulate în mod greşit cu cele ale altor mari exportatori (procedeu deseori aplicat în înaintarea acuzaţiilor de dumping);
- procedura violează principiul nediscriminării;
- nu există nici o legătură de cauzalitate între un eventual prejudiciu pe piaţa de export şi importuri la preţ de dumping;
- firmele au avut un comportament normal, fiind de fapt victimele conjuncturii externe. Criza asiatică şi rusă, de exemplu, au determinat reorientarea surplusului de export ale ramurii siderurgice care nu s-a putut vinde în Orientul Extrem spre Orientul Mijlociu, America Centrală şi de Sud, Turcia, Africa etc., spre piaţa SUA şi UE.

România nu a iniţiat însă nici o măsură AD, în ciuda alinierii legislaţiei AD la rigorile UE, ceea ce atrage atenţia asupra ineficienţei instituţiilor care să gestioneze aceste anchete, necunoaşterii acestor proceduri de către producătorii români afectaţi, incapacităţii lor de a se grupa pentru a face lobby. În perioada 1995-30.06.2002, Polonia, de exemplu, a impus şapte măsuri AD împotriva exportatorilor din China, Germania, Belarus şi Vietnam, pe când Cehia a luat o măsură AD împotriva Germaniei[3].

Contingente şi restricţii la export

În România, fac excepţie de la liberalizare *exportul de mărfuri contingentate sau supuse unor restricţii cantitative în ţările de destinaţie*. Este cazul, de exemplu, al UE, care a deschis o serie de contingente

---

[1] *Taxã AD impusã de cãtre Canada, în anul 1991, împotriva exporturilor de þevi sudate produse de Tepro SA Iaºi.*

[2] *Pentru detalii, vezi lucrarea în curs de apariþie:* Factorii determinanþi ai escaladării măsurilor antidumping la nivel mondial. Studiu de caz SIDEX.

[3] *M. Bacchetta ºi M. Jansen,* Adjusting to Trade Liberalization. The Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines*, OMC, aprilie 2003.*

tarifare cu taxa vamală zero la unele sortimente de produse agroalimentare[1] sau contingente tarifare cu taxa vamală preferenţială (redusă)[2].

Contingentele de import sunt plafoane maxime, cantitative sau valorice, admise la importul anumitor produse pe o perioadă determinată de timp, fiind reglementate prin intermediul *licenţelor neautomate* sau discreţionare, acordate selectiv, în funcţie de produs şi de ţara de origine. Acestea pot fi[3]:

- *globale* - se stabilesc în mod independent, fără o repartiţie a acestora pe ţări de provenienţă. Acestea se realizează prin intermediul licenţelor globale, prin care se stabileşte volumul mărfurilor ce pot fi importate într-o anumită perioadă dintr-o paletă specificată de ţări de provenienţă;
- *bilaterale* - se negociază cu ţările de provenienţă şi sunt înscrise în listele anexă la acordurile sau protocoalele comerciale încheiate cu acestea. Aceste limite cantitative sau valorice sunt urmărite prin acordarea, respectiv refuzul *licenţelor individuale*. Acestea din urmă pot fi: deschise, când se precizează doar ţara de provenienţă, şi specifice, când, pe lângă ţara de provenienţă a importurilor, se specifică şi plafonul maxim (fizic sau valoric).

Tabelul nr. 9

Numărul ţărilor care au notificat la OMC asumarea de restricţii cantitative, în perioada 1995-iunie 2002

	Nr. membrilor OMC analizaţi	Nr. membrilor OMC analizaţi care au depus notificări privind restricţiile cantitative
Ţările cel mai slab dezvoltate	30	8
Ţările membre OECD	30	25
Altele	80	39
Total	140	72

Sursa: OECD, Analysis of non-tariff measures. The case of export restrains*, Trade Committee, aprilie 2003.*

Departamentului de Comerţ Exterior stabileşte *contingente de export*, precum şi lista mărfurilor neadmise temporar la export în scopul protejării resurselor necesare pentru realizarea producţiei interne şi pentru asigurarea consumului populaţiei. În cazul în care apare riscul de prejudiciere a producţiei interne sau de neasigurare a consumului populaţiei, ca urmare a evoluţiei expor-

[1] *Carne de pasăre, preparate din carne de pasăre °i brânzeturi, ovine °i caprine vii, carne de ovine °i caprine, carne de bovine °i preparate din carne de bovine, miere naturală, castraveciori, grâu comun °i meslin, piureuri °i paste de prune °i preparate omogenizate din fructe sau contingentul tarifar anual pentru vinuri de 300.000 hl.*

[2] *Sucuri de mere °i amestecuri de sucuri de fructe.*

[3] *N. Sută,* op.cit.*, p. 122-124.*

turilor, acelaşi departament poate institui *noi contingente sau restricţii la export.*

Acorduri privind comercializarea ordonată a produselor

Aceste acorduri vizează limitarea negociată şi controlată a comerţului internaţional cu anumite produse ce au loc între două sau mai multe ţări. Aceste înţelegeri implică un cumul de restricţii: autolimitări la export, limite de preţ şi posibilitatea apelării la clauza de salvgardare. Este cazul clasic al Acordului multifibre instituit în 1973 şi care, pe parcursul a cinci valuri de liberalizare, va fi supus regimului de liber schimb până în 2005. În general, taxele vamale la confecţii sunt superioare produselor textile, ceea ce conduce la prezenţa escaladării tarifare, dar dispersia între subgrupurile de textile este mai mare decât la confecţii[1].

Incidenţele acestui acord asupra exporturilor româneşti este semnificativ, întrucât ponderea produselor din textile şi confecţii în totalul exporturilor a reprezentat 25% în anii 2001 şi 2002 (din care 23% reprezintă confecţii). Totodată, 50% din exporturile României orientate spre ţările UE este reprezentat de grupul de mărfuri textile, confecţii şi încălţăminte, România fiind cel mai mare exportator de confecţii către UE din toate ţările central şi sud-est-europene. Exporturile acestor produse beneficiază de acordurile preferenţiale încheiate de România cu UE, constând în eliminarea taxelor vamale începând cu 1.01.1997, iar a restricţiilor cantitative la 1.01.1998, dar nu trebuie să uităm că marea majoritate a acestor exporturi se derulează în sistemul de lohn.

Preţurile minime la import

Acestea constituie mijloace restrictive pe pieţele de import, folosite cu precădere de ţările dezvoltate pentru protejarea produselor indigene cu costuri de producţie superioare concurenţei externe în cazul preţurilor minime, respectiv pentru a ridica preţurile mondiale artificial la anumite produse pe care le exportă în cazul preţurilor maxime la import. Este cazul, de exemplu, al eliminării taxelor vamale de către UE la unele fructe roşii (fructe de pădure) originare din România, dar cu respectarea angajamentului privind preţul minim de import de pe piaţa Uniunii Europene.

În România au fost supuse licenţelor neautomate, pe lângă categoriile de mărfuri contingentate şi exporturile neadmise temporar rezultate din operaţiunile în lohn şi processing (prelucrare), exportul cu decontare în conturi de clearing, barter sau cooperare convenite pe baza acordurilor guverna-

[1] *M. Bachetta, B. Bora,* Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda*, OMC, 2003.*

mentale încheiate de România[1], operaţiunile de recuperare a creanţelor externe ale României din unele ţări[2], livrările de instalaţii complexe, lucrările de construcţii-montaj şi aprovizionările navelor străine, exportul de licenţe şi know-how, precum şi exporturile pe credit aprobate de Guvernul României.

Tabelul nr. 10

Numărul ţărilor care aplică taxe la export sau preţuri minime de export, pe regiuni, în perioada 1995-2002

	Nr. membrilor OMC analizaţi	Nr. ţărilor care impun taxe la export	Nr. ţărilor care impun preţuri minime la export
Europa/Orientul Mijlociu	29	2	0
America	26	9	6
Asia/Pacific	19	11	6
Africa	26	17	2
Total	**100**	**39**	**14**
Ţările cel mai slab dezvoltate	15	10	1
Ţările membre OECD	30	3	0
Altele	55	26	13

Sursa: OECD, Analysis of non-tariff measures. The case of export restrains*, Trade Committee, aprilie 2003.*

Licenţe neautomate

Licenţele neautomate pot fi grupate în trei categorii principale care urmăresc reglementări: economice (ex., cantitate, preţ, concurenţă), sociale (ex., protejarea interesului public: sănătate, siguranţă, mediu etc.), administrative (ex., aspecte procedurale, formalităţi administrative)[3].

România a introdus licenţe neautomate la produsele chimice şi farmaceutice din raţiuni legate de sănătate şi siguranţă, securitate şi mediu şi la arme şi muniţii din motive de securitate (vezi tabelul nr. 11).

---

[1] *Aceste þări sunt: Bulgaria, Cehia, Germania, Polonia, Ungaria, Albania, Mongolia, R.P.D. Coreeanã, Vietnam, Cuba, R. Moldova, R. Chinezã, India, Brazilia, Ghana, Iran, Siria, Sudan, Mozambic, Algeria ºi Egipt.*

[2] *China, Iugoslavia, Grecia, Angola, Guineea, Libia, R.P.D. Coreeanã, Mozambic, Algeria, Egipt, R.D. Congo, Zimbabwe, Somalia, Sudan, Zambia, Argentina, Bolivia, Brazilia, Peru, Sri Lanka, India, Indonezia, Iran, Iraq, Pakistan, Siria, Turcia, Bangladesh, Mongolia, Cuba ºi Vietnam.*

[3] *OECD,* Analysis of Non-Tariff Measures: The Case of Non-Automatic Import Licensing*, december 2002.*

Tabelul nr. 11

Licenţe neautomate acordate de diferite ţări pe categorii de produse şi din diferite raţiuni

	Produse agroalimentare	Textile şi confecţii	Produse minerale	Produse chimice şi farmaceutice	Maşini şi echipamente electrice	Arme şi muniţii	Autovehicule	Articole manufacturate variate
Argentina	▭			▭ 🛡		🛡		
Cipru		●	▭ 🛡	▭	▭	▭	▭	
India	▭			▭ 🛡		🛡	▭ ● ■	
Israel	▭		▭ 🛡	▭ 🛡	▭ 🛡	🛡	▭ 🛡	🛡
Romania				▭ 🛡 ●		🛡		
Slovenia	▭		▭ ●	▭ 🛡 ●	🛡 ●	🛡	🛡	
Australia	▭ ●	▭		▭	▭ ■	🛡	▭	▭
Canada	▭		■	▭ 🛡 ●		🛡		
R. Cehă	▭ ●			▭ 🛡		🛡		
EU				▭				
Islanda	▭		▭	▭ ●	▭ ■	🛡	▭ ●	
Japonia	●			▭ 🛡	🛡	🛡		
Norvegia	▭ ●		▭	▭ 🛡		🛡		▭
Polonia	▭		🛡	🛡		🛡	▭	
Slovacia				🛡		🛡		
Elveţia	▭			▭		🛡		
Turcia			▭	▭ 🛡	■	🛡	▭	
SUA	▭		▭	▭		🛡		

Notă: Simbolul semnifică faptul că cel puţin un produs din grupa respectivă este supus licenţelor neautomate: ▭ = Sănătate şi siguranţă; ● = Mediu; 🛡= Securitate; ■ = Altele.
Sursa: OECD, Analysis of Non-Tariff Measures: The Case of Non-Automatic Import Licensing, december 2002. De exemplu, Cehia utilizează licenţele neautomate, pentru a-şi proteja industria locală a zahărului, în cazul importurilor provenind din Slovacia, sau la combustibilii obţinuţi pe bază de cărbune provenind din Polonia şi Ucraina.

Prohibiri la export

Interdicţiile sau prohibirile la export sunt reglementări adoptate de stat care interzic temporar sau parţial exportul anumitor produse sau grupe de produse, pe o perioadă determinată de timp. Acestea se realizează, de regulă, prin refuzul organelor administrative de a elibera licenţe de export pentru bunurile interdicţiilor. În România sunt interzise: *exporturile de arme şi muniţii, produsele explozibile şi toxice, substanţele stupefiante şi psihotrofe, echipamentele militare, bunuri care fac parte din patrimoniul naţional cultural, metale preţioase, pietre preţioase şi obiecte confecţionate din acestea* - cu excepţia celor autorizate, *medicamentele, aparatura medicală şi materialele tehnico-sanitare* neautorizate de Ministerul Sănătăţii.

Dacă aruncăm însă o scurtă privire asupra evoluţiei exporturilor de arme şi muniţii, putem observa performanţele inferioare ale României faţă de ţări precum: Cehia, Slovacia, Bulgaria, Polonia, Ungaria sau Turcia, în condiţiile în care România a devenit din exportator net de arme şi muniţii în perioada comunistă, importator net. Rapoartele furnizate de către *Agenţia Naţională de Control al Exporturilor Strategice şi al Interzicerii Armelor Chimice* (ANCE-SIAC) arată că exporturile româneşti de armamente au scăzut de la peste 76167 milioane USD, în 1995, la aproape 38 de milioane USD, în anul 2000[1]. Astfel, raportul exporturi:importuri era de 34%:66% în anul 2000, semn al politicilor guvernamentale inconsistente în valorificarea capacităţilor de producţie moştenite din era comunistă. Acestea au fost distruse, în loc să se recurgă la reconversia eficientă a industriei de armament spre scopuri civile, aşa cum au procedat celelalte ţări în tranziţie, având ca scop principal absorbţia forţei de muncă aflate în şomaj.

2.2.3. Măsuri moderne de stimulare a comerţului

Măsurile şi tehnicile de stimulare a comerţului constau în simplificarea, armonizarea şi creşterea eficienţei proceselor, procedeelor şi a fluxurilor de

---

[1] *Conform clasamentului SIPRI, România se situează pe locul 42 în clasamentul mondial al exportatorilor de arme convenţionale, după Cehia, Slovacia, Bulgaria, Polonia, Ungaria, Turcia şi Cipru, şi pe locul 57 în clasamentul importatorilor, după Turcia, Cipru, Ungaria şi Polonia (între ţările în curs de aderare la UE).*
Ponderea exporturilor româneşti în exporturile mondiale de arme convenţionale a scăzut de la 0,01%, adică de la 4 milioane dolari în 1996, la sub 0,005%, adică la sub 0,5 milioane dolari în 2000, anul 1999 fiind anul celui mai mare volum al exporturilor, de 19 milioane dolari. Pe perioada celor 5 ani analizaţi, 1996-2000, volumul agregat al exporturilor româneşti a reprezentat 0,3% din volumul agregat al exporturilor mondiale.
Exporturile de arme convenţionale ale României reprezentau, în anul 2000, 0,004% din totalul exporturilor de bunuri, în timp ce cele ale Bulgariei sau Cehiei erau de 0,835, respectiv 0,3%. Niveluri mult superioare se înregistrează în fostele state sovietice: Moldova (67%), Georgia (33%), Belarus (7%) şi Rusia (4%).

informaţii pe întreaga traiectorie a tranzacţiilor comerciale internaţionale, vizând în principal[1]:

- acordul de vânzare-cumpărare dintre partenerii comerciali;
- procesarea documentaţiei aferente tranzacţiilor comerciale;
- conformitatea cu reglementările şi standardele tehnice, de sănătate, siguranţă etc.;
- îndeplinirea formalităţilor vamale şi a altor proceduri impuse la trecerea frontierelor;
- transportul eficient al bunurilor de la vânzător la cumpărător;
- îndeplinirea cerinţelor cumpărătorului privind caracteristicile bunurilor comercializate;
- mecanismele de plată.

Numărul părţilor implicate într-o tranzacţie comercială internaţională depinde, în mare măsură, de gradul de automatizare a sistemului comercial al unei ţări. În medie însă, la nivel mondial, numărul acestora este între 27 şi 30 de părţi implicate (autorităţi, brokeri, vânzători, bănci, intermediari, transportatori). Într-un mediu economic care stimulează slab comerţul internaţional, numărul documentelor emise în cadrul unei tranzacţii comerciale poate ajunge la 40, spre deosebire de mediile favorizate, cum este cel al Australiei, unde este nevoie de un singur document. Aşadar, întregul proces poate fi extrem de costisitor atât pentru administraţia publică, cât şi pentru agenţii economici, ceea ce reduce semnificativ competitivitatea exporturilor.

În concluzie, decidenţii politici trebuie să acorde o atenţie sporită următoarelor instrumente de stimulare a comerţului, pentru depăşirea barierelor comerciale induse de procedurile şi documentaţiile aferente comerţului internaţional:

- simplificarea şi eliminarea, acolo unde este posibil, a formalităţilor şi procedurilor aferente exporturilor, importurilor şi tranzitului de bunuri;
- armonizarea legislaţiilor şi a reglementărilor aplicabile;
- îmbunătăţirea şi standardizarea infrastructurii fizice, a facilităţilor de transport şi a serviciilor vamale;
- standardizarea şi integrarea tehnologiilor informaţionale şi de comunicare pentru facilitarea transferului eficient de informaţii.

În ţările din sud-estul Europei, prima întâlnire ce a vizat facilitarea comerţului internaţional prin construirea unei reţele electronice şi prin implementarea reformelor în procedurile de afaceri şi în procedurile guvernamentale, de exemplu, a avut loc la Zagreb, în ianuarie 2001, sub titlul „e-SEE”.

---

[1] Trade Facilitation. The Challenges for Growth and Development, *United Nations Economic Commission for Europe, New York and Geneva, 2003.*

Tabelul nr. 12

Acorduri privind măsurile de stimulare a comerţului iniţiate de România

	Albania	**Bosnia şi Herţegovina**	**Bulgaria**	**Croaţia**	**Macedonia**	**R. Moldova**	**România**	**Iugoslavia**
Albania		Negocieri		27-28 feb. 2002	Iniţiat la 11 ian. 2002			Negocieri
Bosnia şi Herţegovina	Negocieri			În vigoare de la 1 ian. 2001	Negocieri			Acord semnat la 1 feb. 2002
Bulgaria				Semnat la 4 dec. 2001	În vigoare de la 1 ian. 2000		Acord încheiat sub auspiciile CEFTA	Negocieri
Croaţia	27-28 feb. 2002	În vigoare de la 1 ian. 2001	Semnat la 4 dec. 2001		În vigoare de la 9 mai 1997		Negocieri pe data de 22 feb. 2002	Negocieri
Macedonia	Iniţiat la 11 ian. 2002	Negocieri	În vigoare de la 1 ian. 2000	În vigoare de la 9 mai 1997				În vigoare de la 7 oct. 1996, revizuit în feb. 2002
R. Moldova							În vigoare de la 17 nov. 1994	Acord privind începerea negocierilor
România			Acord încheiat sub auspiciile CEFTA	Negocieri pe data de 22 feb. 2002		În vigoare de la 17 nov. 1994		
Iugoslavia	Negocieri	Acord semnat la 1 feb. 2002	Negocieri	Negocieri	În vigoare de la 7 oct. 1996, revizuit în feb. 2002		Acord privind începerea negocierilor	

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

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

- voinţa politică;
- promovarea instrumentelor de stimulare a comerţului pentru conştientizarea nivelurilor guvernamentale şi de afaceri superioare de eficienţa acestora;
- implementarea şi dezvoltarea instrumentelor de stimulare a comerţului existente, dar şi a celor noi;
- asistenţa tehnică în implementarea acestora;
- coordonarea eforturilor de stimulare a comerţului la nivel naţional, regional şi mondial;
- dezvoltarea şi implementarea tehnologiilor informaţionale şi de comunicaţii;
- cercetarea alternativelor de stimulare a comerţului: estimarea performanţelor şi a beneficiilor induse de acestea;
- asigurarea securităţii tranzacţionale.

2.3. Rezultate empirice privind barierele comerciale pe unele pieţe de export ale României

Problematica accesului la pieţe rămâne una dintre cele mai importante elemente de negociere pe agenda sistemului comercial multilateral. Natura şi structura protecţionismului tarifar diferă semnificativ la nivelul ţărilor, atât în termenii gradului de acoperire a grupelor de produse, cât şi ca dispersie tarifară. Ceea ce lipseşte în literatura de specialitate românească (conform propriilor cunoştinţe) constă în delimitarea şi cuantificarea barierelor netarifare pe principalele pieţe de export ale României, precum şi raportarea barierelor comerciale româneşti la celelalte economii în tranziţie.

Dificultăţile teoretice şi empirice legate de cuantificarea barierelor comerciale şi agregarea lor derivă din:

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

Organismele internaţionale, precum OMC, UNCTAD, OECD sau Banca Mondială, şi-au unit eforturile în încercarea de a estima nivelul, evoluţia şi efectele protecţionismului comercial. Ceea ce vom încerca noi în prezentul

studiu constă în pezentarea principalelor rezultate empirice derivate din studiile organismelor internaţionale, privind:

- delimitarea angajamentelor tarifare asumate în cadrul Rundei Uruguay de taxele vamale aplicate (generale şi preferenţiale) de către principalii parteneri comerciali ai României la export, precum şi cuantificarea lor, din perspectiva intrării lor în vigoare în anul 2005 ca limite maxime admise;
- estimarea gradului de protecţionism al barierelor netarifare la care sunt susceptibili a face faţă exportatorii români pe diverse pieţe.

Rezultatele obţinute sunt prezentate în continuare:

- *media simplă a taxelor vamale aplicate* în anul 1999 în ţările central şi est-europene (pentru care avem date disponibile) variază între 5,2% şi 16%, fiind mai ridicate în Polonia, România (13,1%, reducere cu peste 7,5 puncte procentuale faţă de anul anterior), Ungaria şi Slovenia şi mai reduse în Estonia, Letonia, Slovacia, pe când Estonia are o medie simplă a taxelor vamale nulă. La nivelul aceluiaşi an, media ţărilor în dezvoltare (123) era de 11,3%, iar cea a ţărilor dezvoltate de 4%. Letonia şi Slovacia sunt cele care se apropie cel mai mult de media tarifară simplă europeană, de 5,6%;
- cu excepţia Lituaniei şi Estoniei, sectorul agricol este protejat cu rate medii tarifare simple de peste 10% (atingând niveluri de până la 33%), în timp ce, în sectorul industrial, doar Bulgaria, Federaţia Rusă, Belarus, România şi Polonia depăşesc cu maxim cinci puncte procentuale acest nivel; cele mai ridicate *medii simple ale taxelor vamale aplicate în sectorul agricol*, în perioada 1997-1999, se află în Polonia (33%), Ungaria, Bulgaria şi România (24%), faţă de o medie de 10% în cazul UE, iar în *sectorul industrial, cele mai mici rate tarifare medii simple* se regăsesc în Lituania, Letonia, sub media UE, de 4,2%, şi Slovacia, uşor peste această medie; media de protecţie tarifară în ţările în tranziţie (15 la număr) a fost de 15,5% pentru sectorul agricol şi 7,8% pentru sectorul industrial, în perioada 1996-1999;
- *media simplă a protecţiei tarifare angajate* de ţările central şi est-europene la produsele industriale variază între 4,3% pentru Cehia şi Slovacia şi 30% pentru România. Cehia şi Slovacia se apropie cel mai mult de media simplă a protecţiei tarifare angajate de UE (4,1%), în timp ce România s-a angajat la cea mai ridicată limită maximă a gradului de protecţionism. Totodată, România prezintă cea mai ridicată deviaţie standard de la media simplă (10%);
- *ponderea liniilor tarifare industriale angajate* de ţările est-europene a fi

limitate în cadrul Rundei Uruguay depăşeşte 95%. Atât la nivelul UE, cât şi al României, angajamentul vizează toate liniile tarifare, dar *ponderea liniilor tarifare asumate a fi complet scutite de taxe vamale* este de 26% în cazul UE şi de 14% în cadrul ţărilor est-europene. Dintre acestea, România şi Polonia s-au angajat să elimine protecţia tarifară la cele mai puţine linii tarifare (6%, respectiv 2%); ponderea liniilor tarifare angajate a fi scutite de taxe vamale, care constituie o măsură a gradului de deschidere al economiei, plasează în locurile fruntaşe Cehia şi Slovacia;

- discrepanţe mari se înregistrează între România şi UE la capitolul *liniilor tarifare cu grade de protecţie superioare mediei simple de 15%*, ponderea acestora în totalul liniilor tarifare fiind de 90%, respectiv 1,5%;
- pe cele 11 *categorii de produse industriale* analizate, media simplă a taxelor vamale CNF angajate de România depăşeşte nivelul de 27% pentru fiecare în parte, niveluri mult superioare celorlalte ţări central şi est-europene; la nivelul UE, cele mai protejate (sensibile) rămân ramurile peşte şi produse din peşte, textile şi confecţii, produse chimice şi fotografice, piele şi încălţăminte şi echipamente de transport;
- *dispersia tarifară* în condiţiile CNF, în rândul ţărilor în tranziţie în ansamblu, este relativ mică, fiind concentrată pe cele mai protejate ramuri, reprezentate de grupele de produse: echipamente de transport, peşte şi produse din peşte, ale căror linii tarifare cu protecţie angajată mai mare cu 15% faţă de medie au o pondere foarte ridicată, în special în cazul României, Ungariei şi Poloniei;
- fără a ne surprinde, în ţările care s-au angajat la o medie tarifară simplă scăzută, *deviaţia standard* este ridicată (cazul UE); România, în schimb, reprezintă o excepţie, având cele mai ridicate niveluri atât ale mediei simple angajate, cât şi ale deviaţiei standard, pe stadii de producţie;
- tabloul *escaladării tarifare* la produsele industriale este extrem de diversificat: structura tarifară a Canadei, Australiei, Turciei sau Norvegiei prezintă tendinţe de creştere a escaladării tarifare, în timp ce în UE aceasta cunoaşte tendinţe de scădere; în Japonia şi Elveţia, escaladarea tarifară creşte între produsele primare şi semifabricate, dar scade între produsele semifabricate şi finite;
- ţările est-europene, în medie, cunosc o escaladare tarifară (ca medie simplă neponderată) mai mare între produsele primare şi semifabricate, decât între produsele semifabricate şi finite: Letonia şi Ungaria au înregistrat o escaladare tarifară negativă între produsele primare şi

intermediare agricole, iar România între produsele primare şi intermediare industriale (cazul grupelor de produse: *lemn*, *celuloză, hârtie şi mobilă*, dar şi al *textilelor şi îmbrăcămintei*, *piele, încălţăminte şi articole de voiaj, metale*), fiind singura din grupul de ţări analizate (Bulgaria, Cehia, Ungaria, Letonia, Polonia, România, Slovacia); desigur însă că, între principalele grupe de produse industriale importate în România se cunosc niveluri de escaladare tarifară diferită;

- cele mai ridicate niveluri ale escaladării tarifare între produsele primare şi intermediare, atât la produsele agricole, cât şi la cele industriale, se înregistrează în Cehia, Slovacia şi Polonia (cu mult peste media ţărilor est-europene analizate; în schimb, România cunoaşte cea mai mică rată de escaladare tarifară (din acelaşi grup de ţări analizate) la produsele industriale, atât între produsele primare şi intermediare, cât şi între cele intermediare şi finite;
- UE, Japonia, SUA, Cehia, Ungaria şi Slovacia s-au angajat să reducă media tarifară simplă la niveluri inferioare celor aplicate în anul 2000, ceea ce va conduce la diminuarea gradului de protecţionism, deşi cu niveluri reduse; cea mai accentuată diminuare dintre acestea, între anii 1996-2000, a cunoscut-o Ungaria; celelalte ţări s-au angajat la medii tarifare simple maxime, superioare celor aplicate deja, cu diferenţe între mediile simple şi mediile tarifare simple în condiţiile CNF;
- informaţii utile privind *barierele tarifare cu care se confruntă principalii exportatori de produse manufacturate*, din diferite regiuni geografice ale lumii, obţinem dacă comparăm ratele tarifare medii aplicate pe grupe de produse cu cele acordate în condiţiile CNF, ambele ponderate cu volumul exporturilor; observaţiile generale pe care le trasăm sunt[1]:
  - ratele tarifare medii preferenţiale şi cele acordate în condiţiile CNF cu care se confruntă exportatorii de produse manufacturate pe pieţele ţărilor dezvoltate sunt foarte apropiate, semn că ratele tarifare preferenţiale sunt mici (cu excepţia produselor agricole, unde diferenţa este mai mare cu circa 1,4 puncte procentuale); taxele preferenţiale cele mai ridicate sunt oferite la grupele de produse (în ordine descrescătoare): plastice, agricole, metale şi pietre preţioase (cu diferenţe între ratele medii aplicate şi cele acordate în condiţiile CNF de peste 1%);
  - pe pieţe Asiei de Sud, Est şi Pacific, cele mai mari preferinţe

[1] *Desigur cã agregrea datelor pe regiuni, produse ºi exportatori poate distorsiona semnificativ identificarea oportunitãþilor de export, dar oferã o privire de ansamblu asupra tendinþelor mondiale ºi regionale.*

tarifare sunt înregistrate la grupa de produse autoturisme pentru transportul de persoane, la toate celelalte produse diferenţele fiind foarte mici; pe pieţele Orientului Mijlociu şi Africii de Nord, exportatorii de produse manufacturate nu beneficiază de nici o preferinţă vamală tarifară;

- pe piaţa Americii Latine şi Caraibelor, cele mai mari preferinţe vamale sunt acordate grupei de produse *încălţăminte*, urmată fiind de grupa autovehicule şi subansamble pentru autovehicule, produse agricole, mijloace de transport pe apă etc.;
- diferenţe notabile între cele două rate cu care se confruntă exportatorii de produse manufacturate pe pieţele Europei şi ale Asiei Centrale se întâlnesc la grupa de produse alte echipamente de birou, urmată fiind de produsele agricole, produse siderurgice, încălţăminte, microansamble şi circuite electrice integrate etc.
- cele mai multe preferinţe vamale sunt însă acordate exportatorilor de produse manufacturate pe pieţele Africii Subsahariene la grupa de produse alte echipamente de birou (acesta este şi produsul pentru care se acordă cele mai mari preferinţe vamale de pe toate pieţele regionale analizate agregat în anexe);
- la nivel mondial, grupele de produse la care se acordă cele mai mari preferinţe vamale sunt (în ordine descrescătoare): produsele agricole, plastice, alte autovehicule şi subansamble, pietre şi metale preţioase, cauciuc şi produse din cauciuc, alte echipmente electrice etc.;

- *frecvenţa de apariţie a barierelor netarifare*, pe principalele grupe de ţări şi produse; ca o concluzie generală, produsele agricole fac mult mai des obiectul protecţiei netarifare, iar incidenţa BNT pare a fi corelată cu gradul de protecţionism tarifar: astfel, produsele cu cele mai mari rate de protecţie tarifară sunt şi cel mai intens protejate cu bariere netarifare; sectoarele cele mai afectate sunt, aşadar, textilele şi confecţiile, dar şi sectorul de autovehicule;
- în ceea ce priveşte barierele comerciale în calea produselor agricole derivate din *subvenţii*, observăm că, în perioada 1990-2001, Japonia, Coreea, Turcia (după 1995), Mexic şi Elveţia sunt ţările OECD care sprijină cel mult producţia agricolă internă, ca volum valoric al subvenţiilor acordate; în termenii intensităţii subvenţionării, exprimată ca pondere în PIB, Turcia şi Coreea[1] şi-au disputat poziţiile de lideri în

[1] *Tendinþe de scãdere semnificative în perioada 1990-1996, dupã care s-a stabilizat, deºi în anul 2001 se remarcã o nouã tendinþã de diminuare a ponderii subvenþiilor în PIB.*

rândul ţărilor OECD, în perioada 1996-2001; Ungaria acorda subvenţii în cuantumul a 1,3% din PIB, Cehia - 1,2%, Polonia - 1%, iar Slovacia - 0,9%, în anul 2001;

- la nivelul Uniunii Europene, echivalentul *subvenţiilor acordate producătorilor europeni* (PSE) a cunoscut reduceri semnificative (cu circa 15% exprimat ca volum valoric şi cu 4 puncte procentuale dacă raportăm PSE la cantitatea obţinută) în perioada 1998-2000 faţă de 1986-1988; acesta continuă însă să rămână la unele dintre cel mai ridicate niveluri din lume, constituind un veritabil obstacol de protecţie în faţa exporturilor de produse agricole de pe pieţele ţărilor în curs de aderare la UE, în ciuda acordurilor de liberalizare tarifară şi de eliminare a restricţiilor cantitative.

Concluzii

Structura tarifelor vamale este înşelătoare atunci când se doreşte măsurarea gradului de protecţionism, iar politicile/instrumentele comerciale dinamice sunt barierele netarifare.

A devenit evident că metodele de cuantificare a barierelor comerciale prezintă o serie de avantaje şi de limite. Dacă incidenţele barierelor tarifare sunt relativ mai uşor de estimat, barierelor netarifare le lipseşte transparenţa celor dintâi, în condiţiile unei eterogenităţi mai ridicate în natura, forma şi scopul BNT. De aceea, nu există un model unic de cuantificare a BNT la nivelul întregii economii, dar există o paletă vastă de indicatori ce pot oferi informaţii utile în procesul decizional de selecţie a BNT optime, aplicabile la nivel naţional sau în analiza incidenţelor BNT pe pieţe de export asupra industriilor principal exportatoare. Apoi, în urma analizei BNT, am reţinut că inventivitatea celor care solicită protecţie este infinită. În acest context, este preferabil ca analizele să fie efectuate la nivel cât mai dezagregat posibil.

Incertitudinea privind modelarea impactului BNT este dublată de dificultatea obţinerii unor date comparative credibile asupra preţurilor mondiale. În colectarea acestor date intervin neconcordanţe datorită includerii produselor în diverse categorii, modificării calităţii produselor, instabilităţii ridicate a unor preţuri, necorelării datelor de producţie fizică cu cele de preţuri etc.

3. Provocările României sub auspiciile protecţionismului european

Aderarea şi, ulterior, integrarea României la UE impun, desigur, adoptarea de către ţara noastră a politicii comerciale comune, cu avantajele şi costurile ce derivă din aceasta. Alinierea la politica comercială externă a UE

trebuie să fie precedată de estimarea costurilor pe care le incumbă atât asupra UE în ansamblu, cât şi asupra economiei româneşti. La rândul său, estimarea costurilor protecţionismului nu poate fi judicios realizată fără a surprinde nivelul real al protecţionismului comercial total şi pe sectoare. Acesta ne poate furniza peisajul general privind scopul, magnitudinea şi structura protecţionismului comercial european, ceea ce ne va permite în final să reflectăm asupra impactului potenţial al acestuia asupra economiei româneşti.

Principiul de bază pe care s-a construit Europa modernă a fost subordonarea proceselor economice unui scop fundamental politic: *unificarea ţărilor occidentale*. Politica comercială protecţionistă, îndeosebi, este considerată de către europeni ca un preţ plătit pentru atingerea obiectivelor politice, fie pe traiectoria integrării interne („*deep integration"*), fie pe cea a expansiunii teritoriale a UE prin acorduri comerciale preferenţiale. Interesele specifice, dublate de ireversibilitatea procesului integrării, i-au determinat pe europeni să acorde o importanţă mult mai mare intereselor sau beneficiilor politice decât costurilor economice asociate unei politici comerciale puternic politizate. Altfel spus, europenii suportă costurile unei politici comerciale protecţioniste în favoarea coexistenţei paşnice între membrii comunitari[1].

Drumul construcţiei UE a fost presărat cu permanente căutări ale acestui echilibru între liberalism şi protecţionism, începând cu politica agricolă comună introdusă la mijlocul anilor ’60 şi continuând cu ritmul lent de implementare a dimensiunii externe a pieţei interne unice de la sfârşitul anilor ’80. Pe acest dezechilibru se bazează şi argumentele euroscepticilor britanici care au relevat necesitatea retragerii Marii Britanii ca membru al UE deoarece costurile la care era expusă economia britanică, la mijlocul anilor ’90, depăşeau cu mult beneficiile economice şi politice. De atunci, alţi eurosceptici au argumentat necesitatea aderării la o altă zonă de liber schimb - NAFTA, de exemplu - ca alternativă la UE. Dezbaterile au fost contrabalansate de grupuri franceze („*souverainistes*") care considerau politica comercială insuficient de protecţionistă.

UE a reuşit să-şi delimiteze zonele de influenţă politică tocmai prin intermediul acordurilor comerciale discriminatorii şi să-şi extindă teritoriul - de la 6 membri fondatori în 1957 la 9 în 1973, 10 în 1981, 12 în 1986, 15 în 1995 şi, foarte probabil, vom asista la o nouă extindere la 25 de membri în 2004. În prezent, abordarea ierarhică (piramidală) a acordurilor comerciale reflectă o subtilă clasificare a statelor de la statutul de partener comercial la statutul de membru cu drepturi depline: aranjamente reciproce sau nereciproce, acorduri de liber-schimb de mai multe tipuri, uniuni vamale şi,

---

[1] *Pentru detalii, vezi A. Vass, "Presiuni sistemice exercitate asupra politicii comerciale europene",* Revista de Comerþ*, Editura Tribuna Economică, 2003.*

în ultimul rând, acordurile de aderare. Fiecare dintre aceste acorduri sunt asociate unui set specific de bariere comerciale între UE şi parteneri: prezenţa sau absenţa restricţiilor cantitative, a taxelor vamale preferenţiale în toate sectoarele economice sau nu, a măsurilor antidumping, aproximarea sau nu a legislaţiei comerciale în concordanţă cu regulile UE (*acquis-ul comunitar*). Într-adevăr, aceste acorduri comerciale relevă o pronunţată dimensiune politică.

Aceste fundamente politico-economice şi instituţionale şi-au pus amprenta în mod hotărâtor asupra magnitudinii protecţionismului european din ultimul deceniu. Estimarea cantitativă a nivelului protecţionismului oferit producătorilor agricoli şi industriali comunitari vizează cuantificarea şi agregarea barierelor tarifare, netarifare şi a măsurilor AD, serviciile fiind protejate prin alte instrumente, cu puţine caracteristici comune barierelor tarifare. Dincolo de limitele metodologiilor utilizate[1] pentru cuantificarea ratei de protecţie totale, se impun câteva observaţii generale[2]:

- *nivelul protecţionismului european este încă ridicat:* până în anul 1997, acesta reprezenta circa 13-14% şi 12% în anul 1999, aproape dublul mediei tarifare raportate oficial. Diminuarea uşoară a acestuia a avut loc, în principal, pe fondul liberalizării comerţului cu produse industriale care erau supuse celor mai mici rate de protecţie:
  - ratele de protecţie medie ale sectoarelor care depăşeau nivelul de 13% în 1995, au scăzut cu circa 18% până în anul 1999;
  - protecţionismul sectoarelor cu rate de protecţie medii mai mici de 13%, a scăzut cu 40%[3].

  Explicaţia rezidă în faptul că raportările oficiale iau în considerare un set predefinit de sectoare, excluzând părţi semnificative din producţia comunitară, protejate prin instrumente comerciale mai opace. De exemplu, aportul barierelor netarifare şi a măsurilor AD la rata de protecţie totală a reprezentat între 30 şi 60% din protecţia totală. Nivelul protecţionismului sectorului agricol este, de asemenea, extrem de ridicat, fiind în medie de peste 30%;

---

[1] *Rezultatele prezentate au avut în vedere următoarele trei ipoteze de lucru:*
- *mediile tarifare, care chiar ºi la nivelul unui sector acoperă zeci sau sute de linii tarifare, astfel încât ratele de protecþie maxime (*„peak tariffs”*) sunt erodate;*
- *luarea în calcul a barierelor netarifare majore ºi cuantificabile (restricþiile cantitative ºi mãsurile AD);*
- *ignorarea barierelor netarifare greu cuantificabile, cum ar fi cazul standardelor ºi normelor tehnice, subvenþiile la producþie ºi export, cultura de consum etc.*

[2] *A. Vass, “Nivelul, evoluþia ºi costurile protecþionismului european”, în curs de apariþie,* Revista de economie*, Institutul de Economie Naþionalã, Bucureºti, 2003*

[3] *De remarcat cã aceste reduceri sunt inferioare rapoartelor oficiale de reducere a protecþiei tarifare, de 23, respectiv 52%.*

- *ratele maxime ale protecţionismului* sunt mult mai ridicate decât cele prezentate în rapoartele oficiale[1], întrucât barierele netarifare şi măsurile AD nu sunt încorporate sistematic în acestea din urmă. Mai mult decât atât, există bunuri industriale extrem de protejate, aspect adeseori umbrit de protecţionismul sectorului agricol. De exemplu, în anul 1999, rata protecţiei totale a sectorului industrial s-a ridicat la peste 10%, ceea ce reprezintă mai mult de 24% din valoarea adăugată a acestui sector. Apoi, la circa o şesime din sectorul industrial, rata protecţiei totale s-a ridicat la peste 20% din valoarea adăugată. Rata de protecţie totală a depăşit 30% în sectorul de textile şi îmbrăcăminte, a cărui valoare adăugată era echivalentă cu cel obţinută în prelucrarea zahărului (cu o rată de protecţie de 125%) şi a cărnii (cu o rată de peste 70%); alimentele şi produsele agricole au un aport de circa 20% la valoarea adăugată totală obţinută la producţia de bunuri. Acestea generează o distorsiune sistemică atât asupra nivelului, cât şi asupra evoluţiei protecţionismului european, astfel că estimarea ratei totale de protecţie la 4% pentru anul 2001, când se consideră a fi implementate angajamentele de reducere a protecţiei tarifare, este o raportare incompletă şi imperfectă;
- *barierele netarifare şi măsurile AD tind să se concentreze la nivelul aceloraşi sectoare.* Tendinţa de înlocuire a barierelor netarifare clasice cu măsurile AD este îngrijorătoare, întrucât media echivalentului ad valorem al măsurilor AD a crescut de la 17,5% (raportate la liniile tarifare cele mai afectate) în 1990 la 22,4% în 1999, ceea ce reprezintă aproape triplul mediei taxelor vamale sub CNF. Dacă avem însă în vedere că, din cele aproximativ 11.000 linii tarifare, doar între 350 şi 450 sunt vizate de măsurile AD, este necesară şi estimarea gradului de protecţie al tuturor sectoarelor industriale, care se situează în jurul a 7%, şi al sectoarelor manufacturiere 13%. Din puţinele sectoare în care barierele netarifare nu au fost înlocuite cu măsurile AD, amintim automobilele şi alte mijloace de transport (nave, trenuri, avioane etc.) care încă beneficiază de accesul la alte instrumente protecţioniste puternice;
- *cele mai protejate sectoare au cunoscut rate de protecţie relativ constante pe parcursul anilor 1990-1997 şi un declin minor între anii 1997 şi 1999* (produse agricole şi alimentare, textile şi îmbrăcăminte); pe de altă parte, creşterea numărului liniilor tarifare a coincis cu accentuarea protecţionismului, în timp ce cele mai protejate sectoare dispun şi de cel mai vast evantai de linii tarifare;

[1] *Dacã comparãm nivelul protecþiei totale ale UE cu cel al Canadei, Japoniei ºi SUA, conchidem cã acesta este superior ultimelor douã, dar nu ºi Canadei.*

- *dispersia ratelor sectoriale de protecţie este mai mare decât dispersia mediilor tarifare sectoriale*, datorită faptului că impactul protecţionist al barierelor netarifare şi al măsurilor AD variază mult mai mult decât taxele vamale;
- *superioritatea ratei totale de protecţie ponderate cu forţa de muncă faţă de media simplă* sugerează că protecţionismul este concentrat în sectoarele intensive în muncă, rezultat consistent cu percepţia că UE este o economie abundentă în capital şi care confirmă ideea că utilizarea barierelor netarifare şi a măsurilor AD este mult mai adaptată intereselor mascate decât recurgerea la modificarea taxelor vamale; totuşi diferenţele între media simplă şi cea ponderată cu forţa de muncă tind să se diminueze în anul 1999, sugerând că presiunile politice şi legale predomină în cazurile AD recente, reducând nevoia dovedirii prejudiciului în termenii şomajului; măsurile AD sunt, aşadar, instrumente accesibile în mod egal atât pentru industriile intensive în capital, cât şi în muncă.

Protecţia totală a economiei europene a fost, aşadar, de 12% în 1999 (de două-trei ori mai mare decât nivelul declarat oficial) în comparaţie cu protecţia medie simplă tarifară a României, de 19%[1]. Nivelul protecţionismului european nu va cunoaşte mutaţii majore până în anul 2005, căci majoritatea angajamentelor Rundei Uruguay au fost implementate în anul 1999, cu excepţia Acordului multifibre, care va intra definitiv în vigoare în 2005.

Desigur că rata de protecţie totală a economiei europene (8.000-10.000 linii tarifare) este un indicator cu relevanţă economică scăzută, întrucât exportatorii sunt interesaţi de barierele comerciale la care sunt supuse produsele lor. Pentru aceştia, este mult mai relevant să privim ratele de protecţie medii şi maxime pe fiecare sector în parte. Dacă ratele de protecţie minime sunt nule în majoritatea sectoarelor industriale, cele maxime variază extrem de mult, putând atinge valori astronomice, de la peste 100%, la carnea de bovină, lapte, brânză, banane, grâu, orez sau fructe, până la 826,2% sau 1009,9%, în 1997, la anumite produse de carne sau furaje tratate pentru animale. Taxele vamale maxime au crescut din 1995 la produsele chimice, de exemplu, pe fondul utilizării tot mai accentuate a instrumentelor comerciale de apărare.

Analiza costurilor protecţionismului european constituie un demers ştiinţific extrem de greu, dar necesitatea estimării acestora rezidă în conştientizarea modelului de politică comercială spre care tinde România în

[1] *Raportul Comisiei Europene privind progresele înregistrate de România în curs de aderare la UE, Brussels, 9.10.2002.*

prezent. Politica comercială este unul din domeniile în care România a avansat cel mai mult în procesul de adoptare a acquis-ului comunitar. Potrivit Acordului de asociere la UE, România a redus treptat taxele vamale la importul de produse industriale din UE, suprimându-le complet la 1 ianuarie 2002, în timp ce UE a eliminat aceste taxe încă de la 1 ianuarie 1997. Astfel, începând cu anul 2002, s-a constituit o zonă de comerţ liber între ţara noastră şi UE în materie de produse industriale. Apare, totodată, şi întrebarea privind reacţia exportatorilor la beneficiile oferite de acordurile preferenţiale, măsura în care aceştia îl absorb ca profit pe seama consumatorului european, diminuează preţul pentru a valorifica avantajul competitiv sau este perceput doar ca o diferenţă de costuri în măsura în care aceştia sunt mai puţin competitivi faţă de concurenţii lor sub regimul CNF. Strategia maximizării profitului ne indică drept ca soluţie optimă maximizarea raportului diferenţa veniturilor/diferenţa costurilor (diferenţele între exportatorul analizat sub acord preferenţial şi concurentul sub CNF).

Comerţul cu produse agricole s-a liberalizat parţial, dată fiind sensibilitatea acestui domeniu, prin încheierea de convenţii reciproce la o serie de produse agricole: scutiri şi reduceri de taxe vamale, contingente tarifare şi eliminarea reciprocă a subvenţiilor la export la unele produse, urmând ca liberalizarea completă să aibă loc la momentul aderării României la UE. Un asemenea eveniment va presupune şi renunţarea la statutul României de ţară în curs de dezvoltare în cadrul OMC şi al ONU, ceea ce implică pierderea beneficiilor derivate din tratamentul special şi preferenţial (conform Sistemului general de preferinţe şi al Protocolului celor 16), transformând România în ţară donatoare de preferinţe vamale.

Accesul la cea mai mare piaţă importatoare a lumii, cea a UE, este *per se* un fapt benefic. Competitivitatea rămâne însă arena de joc a cărţii succesului României. Tentaţiile protecţioniste în UE rămân ridicate şi concentrate prioritar în sectoarele economice care şi-au pierdut avantajul comparativ. Piaţa internă unică este benefică pentru România numai în cazul în care reformele structurale sunt transpuse cu succes în practică, mai ales în condiţiile actuale, în care intensivitatea tehnologică şi managementul politicilor economice sunt slab reprezentate în comparaţie cu ţările UE. Altfel costurile integrării vor depăşi beneficiile previzionate, îndeosebi pe traiectoria dislocării forţei de muncă din sectoarele economice care nu pot face faţă presiunilor concurenţiale şi pe cea a costurilor induse de adaptarea politicilor interne la reglementările tehnice obligatorii şi la standardele de calitate ale UE. Nu trebuie să uităm că există mari decalaje temporale şi de intensitate între anunţarea creării unei zone de liber schimb sau a unei uniuni vamale şi apariţia efectelor sale benefice prin implementarea în viaţa economică reală. Experienţa de până acum a UE

dovedeşte că, cu toate eforturile depuse, în condiţiile unui suport politic substanţial, tranziţia nu a fost nici instantanee, nici lipsită de dificultăţi, ezitări, ratări sau schimbări de obiective.

Delimitarea impactului net asupra economiei româneşti, atât în perioada de preaderare, cât şi în perioada imediat următoare integrării, va ridica probleme în termeni de costuri-beneficii macroeconomice, de optimalitate, de câştigători şi perdanţi din perspectiva sectorială, care va trebui să facă şi obiectul negocierii diferitelor dosare. Toate acestea stau sub umbrela "asimetriilor de dezvoltare", care s-au dovedit mai puternice decât "asimetriile comerciale", generând cronicizarea deficitelor comerciale ale ţărilor în curs de aderare şi UE.

Anexa nr. 1

Avantaje vamale preferenţiale acordate exporturilor României pe baza acordurilor de comerţ liber pentru unele produse şi grupe de produse

Codul NC	Denumirea	Uniunea Europeană	AELS			CEFTA						Turcia
			Norve-gia	Elveţia - Liech-tenstein	Is-landa	Bulgaria	Ungaria	Cehia	Polonia	Slovenia	Slovacia	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
0406	Brânzeturi şi caşuri	TV 0% pentru un contingent tarifar anual de 2000 tone de la 1.07.2000 (crestere anuala 200 tone)	-			-	-	-	-	-	-	-
070110	Cartofi, în stare proaspătă sau refrigeraţi	-	-			TV 0%						TV 0% pentru un contingent tarifar anual de 250 tone
07011000	Cartofi pentru sămânţă	TV 0%	-			TV 0%						x
ex0702	Tomate, în stare proaspătă sau refrigerate (1)	-	-			-	-	TV 7,5% pentru un con-tingent tarifar anual de 1200 tone	-	-	TV 7,5% pentru un con-tingent tarifar anual de 500tone	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
07020030 07020035 07020040									TV 25%			
070200	Roşii, proaspete sau refrigerate	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 9.750 tone (2) (9)		-		-	-	x	-	-	x	-
070310	Ceapă şi ceapă franţuzească	-		-		reducere cu 20% a TV CNF în vigoare pt. un contin-gent tari-far anual de 150 t	-	-	TV 15%	-	-	-
07031019	Ceapă, altele	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 170 tone (2)		-		x	-	-	TV 15%	-	-	-
07041010	Conopidă şi brocoli, de la 15 aprilie la 30 noiembrie	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 3.250 tone (2)		-		-						-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
07049010	Varză albă şi varză roşie					TV maxim aplicabilă 10%						
07049090	Altele											
070420	Varză de Bruxelles	-		-		TV maxim aplicabilă 10%						-
070490												
07051180	Salată verde - căpăţâni	-		-		-	-	-	-	TV 10% pentru un contingent tarifar anual de 50 tone	-	-
070519	Salată verde - Altele	-		-		TV maxim aplicabilă 10%						-
070521 070529 070610	Cicoare Altele Morcovi şi napi											
070690	Alte rădăcinoase comestibile	-		-		-	TV 30%	-	-	-	-	-
ex0707	Castraveţi şi castraveciori (1)	-		-		-	-	TV 9% pentru un contin-gent tarifar anual de 1000 tone	-	-	TV 9% pentru un contin-gent tarifar anual de 400 tone	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
07070025 07070030 07070090		TV 0% pentru o cantitate anuală de 1.500 tone (creştere anuală 150 tone începând cu anul 2001)						x			x	
07070011 07070035	Castraveţi, de la 1 noiembrie la 15 mai	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 4.000 tone (2) (9)		-		-	-	x	-	-	x	-
07070019 07070030	Castraveţi, de la 16 mai la 31 octombrie	TV aplicabilă 80% din CNF (2) (9)		-		-	-	x	-	-	x	-
07070019 07070030	Castraveţi, de la 16 mai la 31 octombrie	TV 12% pentru un contingent tarifar anual de 330 tone (2) (9)		-		-	-	x	-	-	x	-
070820	Fasole	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 250 tone (2)		-		TV maxim aplicabilă 10%						-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
070890	Alte legume cu păstăi	-	-			TV maxim aplicabilă 10%						-
070910	Alte legume refrigerate sau proaspete	-	-			TV 0%						-
070920	Sparanghel	-	-			TV maxim aplicabilă 5%						-
070930	Alte legume refrigerate sau proaspete	-	-			TV 0%						-
ex 07093000	Vinete, de la 1 ianuarie la 31 martie (1)	TV aplicabilă 56% din CNF (2)	-			TV 0%						-
070940	Alte legume refrigerate sau proaspete	-	-			TV 0%						-
070951	Ciuperci şi trufe	-	-			reducere cu 20% a TV CNF în vigoare	-	-	-	-	-	-
07095130 07095150	Bureţi galbeni Mânătărci	TV 0%	-			x	-	-	-	-	-	-
070952	Alte legume refrigerate sau proaspete	-	-			TV 0%						-
07095200	Trufe în stare proaspătă sau refrigerate	TV 0%	-			TV 0%						-
07096010	Ardei	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 3000 tone (2)	-			-	-	-	-	-	-	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
07096099	Ardei din specia Pimenta	TV 0%	-			-	-	-	-	-	-	-
070970	Spanac, lobodă	-	-			TV maxim aplicabilă 10%						-
070990	Alte legume proaspete sau refrigerate	-	-			-	reducere cu 50% a TV CNF în vigoare	-	-	-	-	-
ex 07099090	Dovleci şi dovlecei, de la 1 ian. la 31 martie	TV aplicabilă 56% din CNF (2)	-			-	x	-	-	-	-	-
ex 07099090	Altele, cu excepţia pătrunjelului, de la 1 ian. la 31 martie (1)											
07099040	Capere proaspete sau refrigerate	TV 0%	-			-	x	-	-	-	-	-
07102100	Mazăre, congelată	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 250 tone (2)	-			-						-
07102200 07102900	Fasole, congelată Alte leguminoase, congelate					TV maxim aplicabilă 7%						

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
071030 071040	Spanac congelat Porumb dulce congelat	-	-			TV maxim aplicabilă 7%						-
07104000	Porumb dulce pregătit sau nu prin fierbere în apă sau în aburi, congelat	TV 0% + EA	TV 0%	vl	-	TV maxim aplicabilă 7%						TV 0% + EA
071080	Alte legume, pregătite sau nu prin fierbere în apă sau în aburi, congelate	-	-			-	-	-	TV 5%	-	-	-
071090	Amestecuri de legume congelate	-	-			TV maxim aplicabilă 7%						-
0711	Legume conservate provizoriu	-	-			TV 0%						-
07113000	Capere conservate provizoriu improprii consumului alimentar în această stare	TV 0%	-			TV 0%						-
07119030	Porumb dulce conservat provizoriu impropriu consumului alimentar în această stare	TV 0% + EA	TV 0%	-		TV 0%						TV 0% + EA

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
07119040 20031020 20031030	Ciuperci, de genul Agaricus	TV 8,4% pentru un contingent tarifar anual de 500 tone (2)		-					TV 0%			-
07122000	Ceapă uscată	TV aplicabilă 50% din CNF (2)		-					TV 0%			-
071230	Ciuperci şi trufe	-		-					TV 0%			-
ex 07123000	Ciuperci, exclusiv ciuperci cultivate (1)	TV aplicabilă 38% din CNF (2)		-					TV 0%			
07129011 07129019 07129030 07129050	Alte legume	-		-					TV 0%			-
ex 07129090	Hrean (1)	TV 0%		-					TV 0%			-
0713	Legume uscate	-		-					TV 0%			-
	Legume uscate cu păstăi, curăţate de păstăi, chiar decorticate sau sfărâmate	TV aplicabilă 0% (2)		-					TV 0%			-
07131090	Mazăre, alta decât pentru însămânţare											

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
07133390	Fasole, alta decât pentru însămânţare											
ex 07133900	Alta fasole, alta decât pentru însămânţare (1)											
07135000	Bob de grădină	TV 0%	-			TV 0%						-
0714	Rădăcini	-	-			TV 0%						-
07149090	Rădăcinoase cu conţinut ridicat de amidon	TV 0%	-			TV 0%						-
ex 0806	Struguri, proaspeţi sau uscaţi (1)	-	-			-	-	contingent tarifar anual de 800 tone cu TV	TV 5%	TV 0%	contingent tarifar anual de 500 tone cu TV	-
08061021 08061029 08061030 08061040 08061050 08061061 08061069								2% 2% 12,5% 12,5% 2% 2% 2%			2% 2% 12,5% 12,5% 2% 2% 2%	
080610	Struguri proaspeţi	-	-			-	-	x	TV 5%	TV 0%	x	-
080620	Struguri uscaţi	-	-			TV 0%						-
08081010	Mere, pere şi gutui proaspete	TV 0%	-			-	-	-	-	-	-	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
08081051 08081053 08081059 08081092 08081094 08081098	Mere, altele decât pentru cidru	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 250 tone (2) (9)		-		-	-	-	-	-	-	-
080820	Pere şi gutui	-		-		TV 0%						-
ex 0809	Caise, cirese, piersici, prune şi porumbe proaspete	-		-		.	.	contingent tarifar anual de 800 tone cu TV	.	.	contingent tarifar anual de 350 tone cu TV	.
08094010 08094020 08094030 08094040	Prune	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 4.250 tone						0% 0% 5% 0%			0% 0% 5% 0%	
08094090	Porumbe (1)	TV aplicabilă 47% din CNF (2) (9)						0			0	
080910	Caise proaspete	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 2.500 tone (2) (9)		-		TV maxim aplica-bilă 8%	TV maxim aplica-bilă 8%	TV maxim aplicabilă 8%	TV maxim aplica-bilă 8%	TV maxim aplicabilă 8%	TV maxim aplicabilă 8%	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
08092011 08092021 08092031 08092041 08092051 08092061 08092071	Vişine proaspete	TV aplicabilă 73% din CNF (2) (9)		-		-	-	-	-	-	-	-
080930	Piersici	-		-		TV maxim aplicabilă 9%						-
081010	Căpşuni, fragi proaspete	-		-		-	reducere cu 50% a TV CNF în vigoare pentru un contingent tarifar anual de 300 tone	-	-	-	-	-
081020	Zmeură, mure, dude proaspete									TV 15%		
08101010 08101005 08101080	Căpşuni	TV aplicabilă 20% din CNF pentru un contin-gent tarifar anual de 2.710 tone 485 tone (2)		-		-	x	-	-	-	-	-
08102010	Zmeură, proaspătă	TV 0% + preţ minim de import (2)		-		-	x	-	-	TV 15%	-	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
08102090	Altele											
081030	Coacaze negre, albe sau roşii, agrişe	-	-			TV maxim aplicabilă 9%						-
08103010 08103030 08103090	Coacăze negre Coacăze roşii Altele	TV 0% + preţ minim de import (2)	-			TV maxim aplicabilă 9%						-
081040	Afine şi alte fructe din specia Vaccinium	-	-			TV 0%						-
08104030	Afine (fructe din specia Vaccinum myrtillus)	TV aplicabilă 0 (2)	-			TV 0%						-
08104050	Fructe din specia Vaccinum macro-carpon şi Vaccinum corymbosum	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 250 tone (2)	-			TV 0%						-
08104090	Alte fructe din specia Vaccinum	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 250 tone (2)	-			TV 0%						-
081110	Căpşuni, fragi congelaţi	-	-			TV maxim aplicabilă 9%						-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
08111090	Căpşuni, congelate fără adaos de zahăr sau alţi îndulcitori (edulcoranţi)	TV aplicabilă 36% din CNF (2)		-		TV maxim aplicabilă 9%						-
08112031	Zmeură congelată, fără adaos de zahăr sau alţi îndulcitori (edulcoranţi)	TV aplicabilă 39% din CNF (2)		-		-	-	-	-	-	-	-
08112039	Coacăze negre congelate, fără adaos de zahăr sau alţi îndulcitori	TV aplicabilă 28% din CNF (2)		-		-	-	-	-	-	-	-
08112059	Mure şi dude	TV aplicabilă 53% din CNF (2)		-		-	-	-	-	-	-	-
08112090	Alte fructe de pădure	TV aplicabilă 33% din CNF (2)		.		-	-	-	-	-	-	-
08119050	Afine fierte sau congelate	TV aplicabilă 47% din CNF (2)		.		-	-	-		-	-	-
08119085	Fructe tropicale şi nuci tropicale fierte sau congelate	TV 0%		-		-	-	-	-	-	-	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ex 08119095	Gutui (1)	TV aplicabilă 56% din CNF (2)	-			-	-	-	-	-	-	-
ex 08119095	Fructe cuprinse la poziţiile tarifare 0801, 0803, 0804 (cu excepţia smochinelor şi ananasului), 080540, 08072000, 08104010, 08104050, 08109030, 08109040, 08109085 (1)	TV aplicabilă 33% din CNF (2)	-			-	-	-	-	-	-	-
ex 08119095	Măceşe fierte sau congelate (1)	TV aplicabilă 0 (2)	-			-	-	-	-	-	-	-
0812	Fructe semiconser-vate, improprii consumului	-	-			TV 0%						-
08121000	Cireşe, conservate provizoriu	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 250 tone (2)	-			TV 0%						-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
08122000	Căpşuni, conservate provizoriu	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 125 tone (2)		-		TV 0%						-
0813	Fructe uscate	-		-		TV 0%						-
08131000 08132000 08133000 08134070	Caise, uscate Prune, uscate Mere, uscate Alte fructe, uscate	TV aplicabilă 0 pentru un contingent tarifar anual de 1.250 tone (2)		-		TV 0%						-
08134030	Pere, uscate	TV aplicabilă 50% din CNF (2)		-		TV 0%						-
08134095	Alte fructe uscate	TV aplicabilă 0 (2)		-		TV 0%						-
2201	Ape, inclusiv ape minerale naturale sau artificiale şi ape gazoase care nu conţin zahăr, îndulci-tori sau gheaţă	TV 0%		-		TV 0%						TV 0%

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2204	Vin din struguri proaspeţi, inclusiv vinuri îmbogăţite cu alcool; must din struguri, altul decât cel de la poziţia nr. 20.09	TV 0% pentru un contingent tarifar anual de 300.000 hl	-			-	-	TV 25% pentru un contingent tarifar anual de 15.000 hl	TV 50% din TV CNF aplicată la 1 ian. 1997 pentru un contin-gent tarifar anual de 60.000 hl	-	TV 25% pentru un contingent tarifar anual de 4.000 hl	-
220410 220421	Vin spumos Alte vinuri în recipiente mai mici de 2 litri	x	-			-	reducere cu 50% a TV CNF în vigoare pentru un contingent tarifar anual de 10.000 hl	x	x	-	x	TV aplicată 50% din TV CNF
22042101	Alte vinuri	x	-		TV 20%	-	x	x	x	-	x	TV aplicată 50% din TV CNF
2204211	Must cu alcool între 0,5 şi 2,25%	x	-		TV 0%	-	x	x	x	-	x	TV aplicată 50% din TV CNF
22042112	peste 15%											
22042113	între 15 şi 22%											
22042114	sub 32%											
22042119	altele											

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
220429	Alte vinuri, must din struguri nefermentat sau cu fermentarea oprită prin adaos de alcool	x	-			-	-	x	x	-	x	TV aplicată 50% din TV CNF
22042901	Alte vinuri	x	-		TV 20%	-	-	x	x	-	x	TV aplicată 50% din TV CNF
22042911	Altele cu alcool între 0,5 şi 2,25%	x	-		TV 0%	-	-	x	x	-	x	TV aplicată 50% din TV CNF
22042912	peste 15%											
22042913	între 15 şi 22%											
22042914	peste 22%											
22042919	altele											
50-61	Mătase, păr de animale, bumbac, fibre textile, fila-mente, fibre discontinue, vată, covoare, ţesături, arti-cole de îmbră-căminte, trico-tate sau croşetate	TV 0%	TV 0%			TV 0%						TV 0%
62-63	Îmbrăcăminte confecţionată	TV 0%	TV 0%			TV 0%	-	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
64	Încălţăminte	TV 0%	TV 0%			TV 0%	-	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%, exclusiv poziţiile tarifare evidenţiate în Anexa nr. 2a
65-67	Obiecte de acoperit capul şi părţi ale acestora; umbrele, umbrele de soare, bastoane, umbreluţe, parasolare, bice, crăvaşe şi părţi ale acestora; pene şi fulgi preparaţi şi articole din acestea, flori artificiale, articole din păr uman	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%
8457-8464	Maşini - unelte	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%
8701	Tractoare	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0% cu exceptia pozitiilor tarifare evidentiate mai jos.	TV 0%	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr.2b

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
870120	Tractoare rutiere pentru semiremorci	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV · 3/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0 de la 1.01. 2002	TV 0%	TV 0%	TV 0%
870190	Alte tractoare	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 30% din taxa de bază de la 1.01.2000; 0 de la 1.01.2001	TV 0%	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare eviden-ţiate în Anexa nr.2b
8702	Autovehicule (inclusiv autobuze) pentru transportul a 10 persoane sau mai multe, inclusiv şoferul	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV 0%	TV 0% .	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare eviden-ţiate în Anexa nr.2b

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
870210 870290	Autovehicule pentru transportul a 10 persoane sau mai multe, inclusiv şoferul, cu motor cu pistoane cu aprindere prin compresie Autovehicule pentru transportul a 10 persoane sau mai multe, inclusiv şoferul, cu motor cu pistoane cu aprindere prin scânteie	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV · 3/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0 de la 1.01.2002	TV 0%	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare eviden-ţiate în Anexa nr.2b
8703	Autoturisme şi alte autovehicule destinate pentru transportul de persoane	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos.	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare eviden-ţiate mai jos	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos sau în Anexa nr.2d	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
870310	Vehicule speciale destinate pentru transportul de persoane	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c
870321	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin scânteie, cu capacitatea cilindrică sub 1000 cm^3	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 1/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV · 40% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c
87032110 87032190	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin scânteie, noi uzate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV · 2/7 din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 1/7 din taxa de bază de la 1.01. 2001; · 0% de la 1.01. 2002.	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV · 40% din taxa de baza de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
870322 870323	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin scânteie, cu capacitatea cilindrică între 1000 şi 1500 cm^3 cu capacitatea cilindrică între 1500 şi 3000 cm^3	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr.2d	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c
87032211 87032311	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin scânteie Caravane autopropulsate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV 0%	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV 0%
87032219 87032290 87032319 87032390	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin scânteie noi, uzate noi, uzate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV 0%	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
870324	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin scânteie cu capacitatea cilindrică peste 3000 cm^3	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV 0%	TV · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 1/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV 0%	TV 0%
87032410 87032490	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin scânteie noi, uzate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002	TV 0%	TV · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 1/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01. 2002	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV 0%	TV 0%
870331	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) cu capacitatea cilindrică sub 1500 cm^3	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV · 40% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 1/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000, · 0% de la 1.01.2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
87033110 87033190	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) noi, uzate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01. 2002	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 1/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000 · 0% de la 1.01.2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c
870332	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) cu capacitatea cilindrică între 1500 şi 2500 cm^3	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr. 2d	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000, · 0% de la 1.01.2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c
87033211	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) noi - caravane autopropulsate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01. 2002.	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV 0%	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000, · 0 de la 1.01. 2001	TV 0%

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
87033219 87033290	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) noi, altele uzate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr.2d	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000, · 0% de la 1.01.2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2c
870333	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) cu capacitatea cilindrica peste 2500 cm^3	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr.2d	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000, · 0% de la 1.01.2001	TV 0%
87033311	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel noi - caravane autopropulsate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01. 2002.	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01. 2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV 0%	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01. 2001	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000, · 0% de la 1.01. 2001	TV 0%

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
87033319 87033390	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) noi, altele uzate	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 20% din taxa de baza de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV · 40% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr.2d	TV · 20% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV · 40% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001	TV 0%
870390	Alte vehicule, cu motor cu piston cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel)	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr.2d	TV · 20% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV 0%	TV 0%
87039010	Alte vehicule, cu motor electric	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 20% din taxa de baza de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV 0%	TV 0%	TV · 20% din taxa de baza de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01. 2001.	TV 0%	TV 0%

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
87039090	Alte vehicule	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV · 40% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 20% din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002.	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate în Anexa nr.2d	TV · 20% din taxa de bază de la 1.01.2000; · 0% de la 1.01.2001.	TV 0%	TV 0%
8704	Autovehicule pentru transportul marfurilor.	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0% .	TV 0% excepţia poziţiilor tarifare evidenţiate mai jos.	TV 0%	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2b
870410	Autobasculante destinate utilizării în afara drumurilor publice	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV · 3/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002	TV 0%	TV 0%	TV 0%

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
870421 870422 870423 870431 870432	Alte autovehicule pentru transportul mărfurilor, cu motor cu pistoane cu aprindere prin compresie (diesel sau semi-diesel) - cu încărcătura maximă de 5 tone - cu încărcătura maximă între 5 şi 20 tone - cu încărcătura maxima de peste 20 tone Altele, cu motor cu aprindere prin scânteie - cu încărcătura maximă de 5 tone - cu încărcătura maximă de peste 5 tone	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV · 3/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01.2002	TV 0%	TV 0%	TV 0% cu excepţia poziţiilor tarifare evidenţia-te în Anexa nr.2b
870490	Alte autovehicule pentru transportul mărfurilor	TV 0%	TV 0%			TV 0%	TV 0%	TV 0%	TV · 3/7 din taxa de bază de la 1.01.2000; · 2/7 din taxa de bază de la 1.01.2001; · 0% de la 1.01. 2002	TV 0%	TV 0%	TV 0%

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
9401 9403 9404	Scaune Mobilier (exclusiv medical) Somiere	TV 0%	TV 0%			TV 0%						TV 0%

Sursa: Centrul Român de Comerţ Exterior, 2002.

Abrevieri şi note indicative:
AELS = Asociaţia Europeană a Liberului Schimb;
CEFTA = Acordul Central-European de Comerţ Liber;
CNF = clauza Naţiunii celei mai Favorizate;
EA = componenta agricolă normală a taxei vamale;
ex = extras dintr-o poziţie tarifară, deci o parte a poziţiei tarifare respective, definită de descrierea poziţiei extrase;
NC = Nomenclatura combinată;
TV = taxa vamală;
vl = taxa vamală fixă, specificată în Tariful vamal de import al ţării care acordă concesia tarifară;
- = nu există preferinţe vamale;
x = poziţia tarifară este grevată de contingentul tarifar şi de taxa vamală impusă grupei de produse aferente poziţiei tarifare respective;
**** Preferinţele vamale sunt prezentate pe grupe de produse, codul NC având un nivel de detaliere de 2, 4 sau 6 cifre, şi/sau pe produse, cu o detaliere a codului NC de 8 cifre sau chiar 12 cifre, în funcţie de clasificarea şi codificarea mărfurilor realizate de partea care acordă concesia produselor româneşti. Astfel, dacă produsul nu este explicit individualizat (cod NC 8 sau 12 cifre), preferinţa vamală se acordă global grupei de produse respective.*
**** Având în vedere marea diversitate a produselor agroalimentare şi posibilităţile relativ limitate de grupare a lor, după criteriul omogenităţii caracteristicilor lor, indicaţia (1) din coloana "denumirea" are următoarea interpretare: fără a prejudicia regulile de interpretare ale nomenclaturii combinate, exprimarea descrierii produselor trebuie considerată ca având doar o valoare indicativă, schema preferenţială fiind determinată, în contextul prezentei anexe, de aria de cuprindere a codului NC. Unde sunt indicate coduri NC cu "ex", schema preferenţială va fi determinată de aplicarea codului NC şi a descrierii corespunzătoare luate împreună.*

Anexa nr. 2

Regimul de export al României

În general, în România, exportul este liberalizat, menţinându-se un control al expoturilor doar la anumite categorii de produse şi/sau în cadrul unor acorduri comerciale internaţionale, după cum urmează:

- **Regimul de export determinat de acordurile comerciale internaţionale la care România este parte:**
  - regimul de export pentru ***ţesături şi produse textile*** româneşti în SUA şi CANADA (HG nr. 1.494/18.12.2002);
  - regimul de export al unor ***produse siderurgice*** originare din România în Uniunea Europeană (HG nr. 1.494/18.12.2002);
  - regimul de export în cadrul contingentului tarifar de ***ovine şi caprine vii şi carne de ovine şi caprine*** în Uniunea Europeană (HG nr. 1.494/18.12.2002);
  - regimul de export al produselor textile în Uniunea Europeană - este liberalizat, ***Certificatul de origine tip UE*** şi ***Licenţa de export tip UE*** eliberându-se de către Departamentul de Comerţ Exterior numai în cazurile în care acestea sunt cerute expres de partenerul european.
- **Regimul de export pe baza de licenţe emise de Departamentul de Comerţ Exterior:**
  - Regimul licenţelor de export şi import pentru mărfurile şi operaţiunile supuse licenţierii - HG nr. 1.491/18.12.2002
  - Reglementări:
    - OMIC nr. 36C/1.03.1999 privind regimul de export şi import al mărfurilor;
    - Ordin comun al Ministerului Afacerilor Externe şi al Ministrului Sănătăţii şi Familiei nr. 111c/179/28.03.2001, privind regimul de export în Uniunea Europeană al anumitor categorii de ciuperci;
    - HG nr. 276/2.05.1995, completat cu HG nr. 969/15.10.1996 privind operaţiunile legate de export-import;
    - HG nr. 267/9.06.1997 privind operaţiunile legate de export-import cu R. Moldova;
    - Legea nr. 300/17.05.2002 privind regimul juridic al precursorilor folosiţi la fabricarea ilicită a drogurilor;
    - HG nr. 157/13.03.1996 privind plata la vedere sau pe credit a unor produse şi grupe de produse care se pot exporta, în condiţiile legii, modificată prin HG nr. 436/3.06 1999;

- Legea nr. 111/1996, modificată şi completată cu Legea nr. 16/ 8.01.1998, privind desfăşurarea în siguranţă a activităţilor nucleare;

– Regimul de export al produselor lemnoase;
– Regimul de export al produselor feroase şi neferoase (deşeuri);
– Anexe:
  – exporturi licenţiate automat, cu scop statistic;
  – exporturi condiţionate.

- **Regimul de export al produselor strategice autorizat şi licenţiat de Agenţia Naţională de Control al Exporturilor Strategice şi al Interzicerii Armelor Chimice (ANCESIAC)**

– Reglementări:
  - **HG nr. 594/1992** privind regimul importurilor şi exporturilor de articole şi tehnologii supuse controlului destinaţiei finale, precum şi cel al controlului exporturilor pentru neproliferarea armelor nucleare, chimice şi biologice şi a rachetelor purtătoare de asemenea arme - *modificată de HG nr. 434/1993; HG nr. 19/1994; HG nr. 319/1997 şi HG nr. 467/1999;*
  - **OUG nr. 158/26.10.1999** privind regimul exporturilor şi importurilor de produse strategice - *modificată prin OG nr. 48/2000 şi OUG nr. 36/ 2000;*
  - **HG nr. 467/10.06.1999** privind produsele strategice supuse regimului de control la export şi import - *modificată prin HG nr. 20/2000; HG nr. 844/2001; HG nr. 92/2002 şi HG nr. 199/2002;*
  - **OANCESIAC nr. 71/12.02.2002** privind aplicarea regimului de control prevăzut de OUG nr. 158/1999 unor produse care nu figurează în lista de armamente, muniţii şi alte produse militare;
  - **OANCESIAC nr. 81/15.02.2002** privind termenul de acordare a consultanţei de specialitate referitoare la încadrarea unor produse în listele cuprinzând produsele strategice supuse regimului de control la export şi import;
  - **OANCESIAC nr. 159/21.03.2002** - pentru aprobarea Normelor metodologice privind autorizarea persoanelor juridice pentru efectuarea de operaţiuni de comerţ exterior cu produse strategice în baza Ordonanţei de urgenţă a Guvernului nr. 158/1999 privind regimul exporturilor şi importurilor de produse strategice;
  - **OANCESIAC nr. 262/10.05.2002** privind supunerea unui produs, care nu figurează în listele cuprinzând produsele strategice, regimului de control prevăzut de Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 158/1999 privind regimul exporturilor şi importurilor de produse strategice;

- **OANCESIAC nr.275/15.05.2002** - privind raportarea derulării operaţiunilor de export definitiv de produse strategice supuse regimului de control prevăzut de Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 158/1999 privind regimul exporturilor şi importurilor de produse strategice.

Reglementări vamale la export

Documente necesare în vamă la export:

- declaraţia vamală de export (în detaliu);
- documentele firmei;
- licenţa de export (după caz);
- certificatul de origine (după caz) - *certificatul tip EUR1 se poate elibera de către orice birou vamal pe baza unei cereri adresate de către exportator în acest sens;*
- plata comisionului vamal de 0,5% - *în afara mărfurilor exportate cu certificatul de origine tip EUR1.*

Vămuirea la export a mărfurilor purtătoare de accize:

- Decizia nr. 85/26.01.1999 a directorului general al Direcţiei Generale a Vămilor, privind vămuirea la export a unor mărfuri purtătoare de accize.

Certificarea originii mărfurilor româneşti la export:

- la exportul în ţările cu care România are acorduri (UE, CEFTA, AELS, SGCP, P16, Turcia, Israel, Lituania) - certificat de origine tip EUR 1, eliberat de organele vamale, prin completarea unui formular tip;
- la exportul în Uniunea Europeană de produse textile - certificat de origine textil, eliberat de Departamentul de Comerţ Exterior, pe baza unui formular tip ce se găseşte la casieria CRCE. Eliberarea acestui certificat se face la cererea expresă a importatorului european;
- la exportul în ţările: Japonia, Canada, Federatia Rusa, Belarus, Kazahstan, Kirghiztan, Tadjikistan - certificat de origine forma A, eliberat de Departamentul de Comerţ Exterior;
- la exportul în oricare alte ţări, la cererea importatorului - certificat de origine (forma roz) care se eliberează de Camera de Comerţ şi Industrie a României;
- la exportul în Republica Moldova - certificat de origine tip RM, care se eliberează de organele vamale.

Anexa nr. 3

Sistemul de instrumente pentru susţinerea şi promovarea exporturilor cu finanţare de la bugetul de stat

I. **INSTRUMENTE ÎN ADMINISTRAREA DEPARTAMENTULUI DE COMERŢ EXTERIOR**
- Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002 privind Sistemul de susţinere şi promovare a exportului cu finanţare de la bugetul de stat;
- Hotărârea de Guvern nr. 64/23.10.2003 privind mecanismele de acordare a sprijinului financiar pentru aplicarea Programului de promovare a exportului, administrat de către Departamentul de Comerţ Exterior.

II. **INSTRUMENTE ADMINISTRATE DE EXIMBANK ÎN NUMELE ŞI ÎN CONTUL STATULUI**

III. **INSTRUMENTE ÎN ADMINISTRAREA MINISTERULUI PENTRU ÎNTREPRINDERILE MICI ŞI MIJLOCII ŞI COOPERAŢIE**

IV. **INSTRUMENTE ÎN ADMINISTRAREA MINISTERULUI INDUSTRIEI ŞI RESURSELOR**
- Hotărârea de Guvern nr. 1570/2002 privind mecanismul de acordare a sprijinului financiar pentru produsele industriale.

V. **INSTRUMENTE ÎN ADMINISTRAREA MINISTERULUI AGRICULTURII, ALIMENTAŢIEI ŞI PĂDURILOR**
- Hotărârea de Guvern nr. 1518/2002 privind mecanismul de acordare a primelor de export pentru produse agroalimentare;
- Hotărârea de Guvern nr. 1557/2002 privind mecanismul de acordare a sprijinului financiar pentru creşterea competitivităţii produselor agroalimentare.

HG nr. 64/ 23.01.2003 privind aprobarea Mecanismelor de acordare a sprijinului financiar de la bugetul de stat pentru aplicarea Programului de promovare a exportului administrat de către Departamentul de Comerţ Exterior

Art. 1 - Se aprobă Mecanismele de acordare a sprijinului financiar de la bugetul de stat pentru aplicarea Programului de promovare a exportului administrat de către Departamentul de Comerţ Exterior, prevăzute în anexa care face parte integrantă din prezenta hotărâre.

Art. 2 - (1) Suma alocată de la bugetul de stat anual Secretariatului General al Guvernului pentru Departamentul de Comerţ Exterior va fi utilizată pentru acoperirea parţială sau totală a cheltuielilor necesare

aplicării instrumentelor de promovare a exportului privind:

a) participarea la târguri şi expoziţii internaţionale organizate în străinatate, conform programului elaborat anual de Departamentul de Comerţ Exterior;
b) organizarea de misiuni economice şi acţiuni de promovare a exporturilor în străinătate;
c) sprijinirea organizării şi funcţionării de reprezentanţe comerciale româneşti în străinatate;
d) realizarea de studii de piaţă şi pe produse;
e) editarea şi distribuirea în străinătate a buletinelor informative privind oferta de export;
f) realizarea de acţiuni de publicitate şi reclamă cu caracter general, pe produse şi grupe de produse, pe pieţe de interes pentru exportatorii români.

(2) Repartizarea sumei alocate anual de la bugetul de stat pentru realizarea Programului de promovare a exportului, pe instrumente de promovare, se face de către Departamentul de Comerţ Exterior, pe baza consultării patronatelor de ramură, cu aprobarea ordonatorului principal de credite, în condiţiile legii.

Art.3 - Departamentul de Comerţ Exterior poate redistribui sumele repartizate pe instrumente de promovare, în cadrul plafonului total aprobat prin bugetul de stat, pe baza consultării patronatelor de ramură, cu aprobarea ordonatorului principal de credite, în condiţiile legii.

HG nr. 1570/ 18.12.2002 privind aprobarea mecanismului de acordare a sprijinului financiar de la bugetul de stat prin Programul de creştere a competitivităţii produselor industriale

Art. 1. - (1) Se aprobă mecanismul de acordare a sprijinului financiar prin Programul de creştere a competitivităţii produselor industriale, denumit în continuare Program, administrat de către Ministerul Industriei şi Resurselor, în condiţiile legii, prevăzut în anexa care face parte integrantă din prezenta hotărâre.

(2) Programul prevăzut la alin. (1) acordă sprijin financiar pentru tipurile de proiecte prevăzute la pct. II poz. 3 şi poz. 4 alin. 2 lit. a), b) şi c) din anexa "Sistemul de susţinere şi promovare a exportului cu finanţare de la bugetul de stat" la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002 privind aprobarea Sistemului de susţinere şi promovare a exportului cu finanţare de la bugetul de stat.

Art. 2. - În sensul prezentei hotărâri, mecanismul de acordare a sprijinului financiar de la bugetul de stat prin Program constă în stabilirea

condiţiilor de eligibilitate a beneficiarilor, a criteriilor de eligibilitate a proiectelor prevăzute la art. 1 alin. (2), precum şi a procedurii de acordare a sprijinului financiar.

Art. 3. - (1) Beneficiarii Programului sunt agenţi economici cu activitate productivă din industria prelucrătoare, conform secţiunii E din Clasificarea activităţilor din economia naţională - CAEN, prevăzută în anexa la Hotărârea Guvernului nr. 656/1997 privind aprobarea Clasificării activităţilor din economia naţională - CAEN, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 301 si 301 bis din 5 noiembrie 1997, care trebuie să îndeplinească cumulat următoarele condiţii de eligibilitate:

a) sunt persoane juridice cu sediul în România;

b) realizează profit din activitatea de exploatare;

c) au asigurate resursele financiare pentru cofinanţarea proiectului;

d) realizează produse prelucrate pentru care există piaţă asigurată, în condiţiile recuperării costurilor de producţie;

e) au structura organizatorică specializată pentru implementarea proiectului;

f) prezintă certificatul înregistrării mărcilor, desenelor şi modelelor industriale la Oficiul de Stat pentru Invenţii şi Mărci şi demonstrează avantajele înregistrării acestora pe pieţele externe pentru proiectele menţionate la pct. II poz. 4 alin. 2 lit. c) din anexa la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002.

(2) Beneficiarii proiectelor prevăzute la pct. II poz. 4 alin. 2 lit. b) din anexa la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002 pot fi şi agenţi economici din infrastructura pentru evaluarea conformităţii produselor industriale care îndeplinesc condiţiile prevăzute la alin. (1) lit. a), b) şi c) şi nu beneficiază pe perioada de implementare a proiectului de alte fonduri nerambursabile pentru acelaşi tip de proiecte.

Art. 4. - Proiectele pentru care se acordă sprijin financiar de la bugetul de stat prin Program trebuie să îndeplinească cumulat următoarele criterii de eligibilitate:

a) se încadrează în tipurile de proiecte prevăzute la pct. II poz. 3 şi poz. 4 alin. 2 lit. a), b) şi c) din anexa la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002;

b) conţin structura de finanţare;

c) asigură implementarea, certificarea/acreditarea/înregistrarea şi protejarea în maximum 2 ani pentru proiectele prevăzute la pct. II poz. 3 şi poz. 4 alin. 2 lit. a), b) şi c) din anexa la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002;

d) prezintă elemente care fundamentează rezultatele estimate la finalizarea proiectului;

e) prezintă elemente care asigură sustenabilitatea rezultatelor estimate.

Art. 5. - Mecanismul de acordare a sprijinului financiar este prevăzut în anexa care face parte integrantă din prezenta hotărâre.

Art. 6. - (1) La nivelul Ministerului Industriei şi Resurselor se constituie Comisia pentru derularea mecanismului de acordare a sprijinului financiar, denumită în continuare Comisie.

(2) Din Comisie fac parte şi reprezentanţi ai patronatelor sau asociaţiilor profesionale de profil.

(3) Componenta şi modul de organizare şi funcţionare ale Comisiei se aprobă prin ordin al ministrului industriei şi resurselor, care se publică în Monitorul Oficial al României, Partea I, în termen de 30 de zile de la intrarea în vigoare a prezentei hotărâri.

Art. 7. - (1) Sprijinul financiar se acordă numai agenţilor economici care întrunesc condiţiile de eligibilitate pentru proiectele care asigură creşterea competitivităţii produselor industriale, utilizarea eficientă a fondurilor alocate şi îndeplinesc criteriile prevăzute la art. 4.

(2) Suma maximă acordată unui agent economic este de 30.000 euro, cu plata eşalonată, pe baza de documente justificative.

Art. 8. - (1) Proiectele acceptate vor fi finanţate în limita fondurilor aprobate pentru Program, cuprinse în bugetele anuale ale Ministerului Industriei şi Resurselor.

(2) Finanţarea proiectelor în cadrul Programului se face după cum urmează:

a) 50% de la bugetul de stat şi 50% cofinanţare din surse proprii de către beneficiari pentru tipurile de proiecte prevăzute la pct. II poz. 3 şi poz. 4 alin. 2 lit. a) şi b) din anexa la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002;

b) 45% de la bugetul de stat şi 55% cofinanţare din surse proprii de către beneficiari pentru proiectele prevăzute la pct. II poz. 3 şi poz. 4 alin. 2 lit. c) din anexa la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002.

Art. 9. - Beneficiarii pot solicita în decursul unui an sprijin financiar pentru câte un singur proiect din tipurile de proiecte prevăzute la pct. II poz. 3 şi poz. 4 alin. 2 lit. a), b) şi c) din anexa la Ordonanţa de urgenţă a Guvernului nr. 120/2002.

Art. 10. - (1) Acordarea sprijinului financiar se face în baza contractului încheiat cu beneficiarii Programului, în condiţiile legii.

(2) Beneficiarii sprijinului financiar care nu respectă clauzele contractuale şi/sau care furnizează informaţii eronate cu privire la proiect nu mai pot beneficia de sprijin financiar în cadrul acestui Program.

Anexa nr. 4

Situaţia măsurilor antidumping adoptate împotriva unor produse originare din România

Tara iniţiatoare	Produsul	Firma romanească afectată	Anul impu-nerii taxei	Taxa antidumping definitivă
ARGENTINA	Bandă laminată la cald	Ispat Sidex SA Galaţi	2002	40,48%
BRAZILIA	Unităţi de pompare	Vulcan SA Bucureşti	1998	57%
	Ţevi fără sudură	Silcotub SA Zalău	1999	32,2%
CANADA	Banda laminată la cald	Ispat Sidex SA Galaţi	1994	77,4%
	Ţevi sudate	Tepro SA Iaşi	1991	86,9%
EGIPT	Oţel beton	Metalexportimport Bucureşti	1998	7,5%
		Gaad Constanţa		6,4%
		Alţii		14,2%
	Becuri	Romlux SA Târgovişte	2002	69%
		Selum Europa SRL Bucureşti		69%
		Luxten Lighting Company SA Bucureşti		78%
INDIA	Carbid de calciu	Carbid - Fox SA Târnăveni	1999	Supratxă de 24,29 USD/to
	Ţevi fără sudură	Silcotub SA Zalău	2001	Angajament pe baza de preţ minim
		Petrotub SA Roman		
UE	Tablă groasă	Ispat Sidex SA Galaţi	2000	5,7%
	Ţevi fără sudură	Silcotub SA Zalău	1997	Angajament pe baza de contingente anuale de 12.000 la SILCOTUB si 8.000 la ARTROM; în cazul depăşirii contingen-tului se aplică suprataxa de 9,8%
		Artrom SA Slatina		
	Uree	SC Amonil SA Slobozia	2002	7,20 euro/to
		Petrom SA-Doljchim Craiova		6,18 euro/to
		Sofert SA Bacău		8,01 euro/to
		Alţii		8,01 euro/to

Tara iniţiatoare	Produsul	Firma romanească afectată	Anul impu-nerii taxei	Taxa antidumping definitivă
TURCIA	Policlorură de vinil	Oltchim SA Râmnicu-Vâlcea,	2003	25%
		Alţii		45%
SUA	Bandă laminată la cald	Sidex Trading Srl Bucureşti Sidex International Bucureşti Metanef SA Bucureşti Metagrimex Bucureşti Metalexportimport Bucureşti	2001	16,34% 16,34% 21,59% 16,29% 18,04%
	Ţevi fără sudură de diametru mic	Silcotub SA Zalău	2000	13,6% - şi urmare a revizuirii administrative din 2003, taxa s-a redus la zero
	Tablă groasă	Metalexportimport SA Bucureşti Ispat-Sidex SA Galaţi	1993	Zero 75%
	Uree solidă	Toţi producătorii/ exportatorii români	1987	90,71%

Sursa: Departamentul de Instrumente Comerciale al României, mai 2003.

Anexa nr. 5

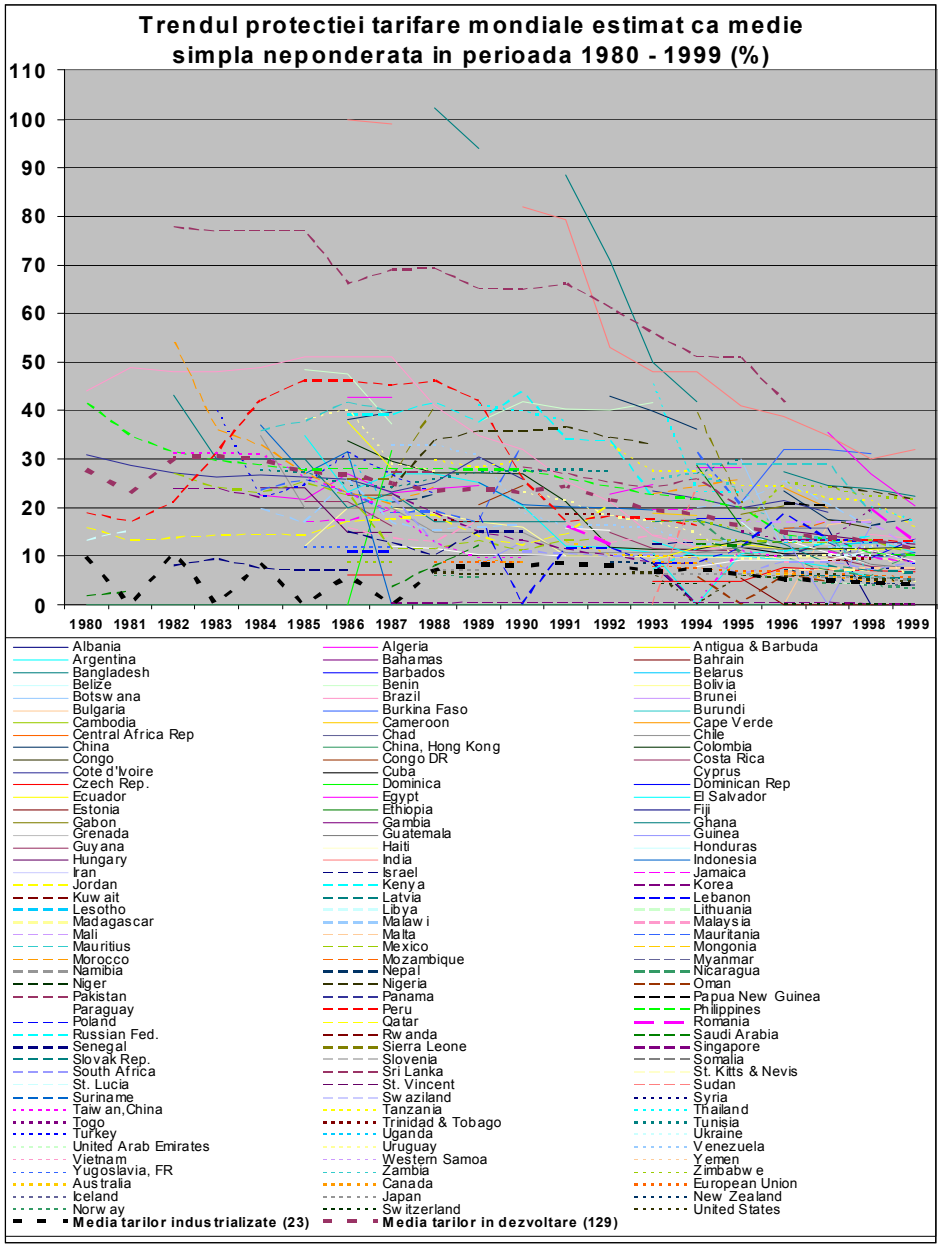
Importurile de fier şi oţel ale UE şi SUA conform surselor de proveniență, în anul 2001

	Uniunea Europeană (15)					SUA			
	Volum valoric, mil. dolari	**Ponde-re,** %	**Rate de creştere anuale (%)**			**Volum valoric,** mil. dolari	**Ponde-re,** %	**Rate de creştere anuale (%)**	
	2001	**2001**	**2000**	**2001**		**2001**	**2001**	**2000**	**2001**
Total mondial	**52699**	**100,0**	**11**	**-8**	**Total mondial**	**14995**	**100,0**	**18**	**-22**
Regiuni:									
Europa Occidentală	42873	81,4	8	-8	Europa Occidentală	4362	29,1	19	-16
Europa Centrală şi Estică, statele baltice statele CSI	4726	9,0	24	0	Asia	3811	25,4	16	-27
					America Latină	2939	19,6	15	-17
Asia	1944	3,7	34	-19	America de Nord	2518	16,8	9	-14
America Latină	1116	2,1	35	-19	Europa Centrală şi Estică, statele baltice, statele CSI	943	6,3	40	-45
Africa	1123	2,1	30	-6					
America de Nord	725	1,4	9	1	Africa	383	2,6	18	-34
Orientul Mijlociu	120	0,2	149	-31	Orientul Mijlociu	39	0,3	96	-20
Furnizori:									
UE (15)	40161	76,2	8	-8	UE (15)	4003	26,7	19	-16
Fed. Rusă	1178	2,2	56	-16	Canada	2518	16,8	9	-14
Turcia	810	1,5	16	11	Japonia	1387	9,2	-15	-8
Africa de Sud	783	1,5	30	-9	Brazilia	1196	8,0	23	-16
Rep. Cehă	733	1,4	8	4	Mexic	1077	7,2	5	-19
Primele 5 de mai sus	***43666***	***82,9***	***9***	***-8***	***Primele 5 de mai sus***	***10181***	***67,9***	***10***	***-15***
Elveţia	729	1,4	8	-8	Rep. Coreeană	918	6,1	7	-19
Norvegia	699	1,3	-7	-7	China	490	3,3	67	-29

	Uniunea Europeană (15)					SUA			
	Volum valoric, mil. dolari	**Ponde-re,** %	**Rate de creştere anuale (%)**			**Volum valoric,** mil. dolari	**Ponde-re,** %	**Rate de creştere anuale (%)**	
	2001	**2001**	**2000**	**2001**		**2001**	**2001**	**2000**	**2001**
Polonia	684	1,3	30	-4	Fed. Rusă	442	2,9	25	-19
SUA	635	1,2	13	1	Taipei (China)	384	2,6	43	-45
Ucraina	496	0,9	-2	30	Africa de Sud	338	2,3	20	-36
Japonia	486	0,9	5	15	Venezuela	305	2,0	26	-12
Rep. Slovacă	453	0,9	13	18	Turcia	227	1,5	62	7
Brazilia	448	0,9	25	-31	Australia	193	1,3	11	-25
Rep. Coreeană	367	0,7	20	-20	India	179	1,2	107	-58
Bulgaria	341	0,6	23	15	Ucraina	162	1,1	93	-67
România	**308**	**0,6**	**9**	**0**	Argentina	159	1,1	18	-15
China	269	0,5	67	-29	Trinidad şi Tobago	118	0,8	-11	34
Ungaria	226	0,4	19	-15	Thailanda	86	0,6	113	-60
Slovenia	186	0,4	10	-1	**România**	**80**	**0,5**	**22**	**-40**
Taipei (China)	186	0,4	37	-39	Malaysia	70	0,5	65	-1
Argentina	174	0,3	40	6	Norvegia	69	0,5	4	-43
Columbia	168	0,3	55	-5	Rep.Cehă	65	0,4	79	51
India	162	0,3	21	-33	Indonezia	47	0,3	-3	-63
Venezuela	141	0,3	-14	53	Kazahstan	46	0,3	43	-75
Kazakhstan	140	0,3	22	-6	Polonia	42	0,3	113	-58
Australia	136	0,3	15	15	Rep. Moldova	40	0,3	8	-52
Macedonia	130	0,2	51	-15	Columbia	39	0,3	96	-17
Indonezia	123	0,2	69	11	Elveţia	36	0,2	-24	-32
Egipt	108	0,2	230	24	Rep. Dominicană	32	0,2	59	-56
Noua Caledonie	105	0,2	66	-25	Egipt	26	0,2	71	117
Primele 30 de mai sus	***51566***	***97,9***	***-***	***-***	***Primele 30 de mai sus***	***14716***	***98,1***	***-***	***-***

Sursa: Statisticile OMC, www.wto.org*., 2003.*

Anexa nr. 6.a)



Sursa: WTO, IDB CD ROM database şi Trade Policy Review - Country Report, 1990-2002.

Anexa nr. 6. b

Trendurile mediilor tarifare simple pe ţări în perioada 1980-1999 (%)

Ţara	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Albania																		15,9		
Argentina			28,0			35,0	23,3	27,0	27,0	25,0	20,5	12,2	11,8	10,9		10,5	11,2	11,3	13,5	11,0
Belarus																		12,3	12,6	13,0
Bolivia						12,1	20,0	20,0	19,0	17,0	16,0	10,0	10,0	9,8	9,8	9,7	9,7	9,7	9,7	9,0
Brazilia	44,0	49,0	48,0	48,0	49,0	51,0	51,0	51,0	41,0	35,0	32,2	25,3	21,2	14,2	11,9	11,1		11,8	14,6	13,6
Bulgaria													17,9					16,6	17,6	
Chile					35,0	20,0	20,0	20,0	15,0	15,0	15,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0		11,0	11,0	10,0
China			49,5				38,1	39,5			40,3		42,9	39,9	36,3		23,6	17,6	16,8	
China, Hong Kong	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Columbia					61,0		33,6	29,4	27,3	27,3	27,0	21,1	11,8	11,5	11,5	13,3	11,7	11,7	11,6	11,8
Cuba							29,7							13,2		11,9	10,7	10,7		
Cipru				17,1				12,1	11,7	10,3	10,4	10,1					13,4	10,9	8,4	
Cehia							6,2	6,2			5,3			4,8	4,8	5,0	7,7	7,3	6,9	6,8
Egipt		47,4					42,8	42,8		33,5		42,2			28,3	28,1		35,5	26,8	20,5
Estonia																5,5	0,1	0,0	0,0	0,0
Ungaria					24,0	24,0	15,0	15,0				12,6		8,5	8,5		15,2	14,3	13,3	12,4
India		74,3					100,0	98,8			81,8	79,2	53,0	47,8	47,8	41,0	38,7	35,0	30,0	32,2
Indonezia	29,0				37,0	27,0	31,5			25,2	20,6	20,3	20,0	19,4			13,2		9,5	10,9
Iran	20,7							20,7												
Israel			8,0	9,4	7,5	6,9	7,1							8,3					7,6	7,5
Iordania	15,9	13,2	13,8	14,3	14,5	14,2	17,2	17,6	18,3	14,0	12,2	14,6	20,5			16,0				
Corea			23,7	23,7	21,9			22,9	18,9	14,9	13,3	11,4	10,1	8,9			13,4	13,3	11,1	8,7
Kuwait		3,5				3,9			4,2											
Letonia																	6,0	5,9	5,8	5,2
Liban																	5,0			9,8
Libia	13,3	15,4					18,3				27,0						21,5			
Lituania																4,5		4,6	3,9	
Malaysia		10,6					15,8	13,6	13,0	17,0		16,9	12,8	14,3	13,0		8,7	9,1	7,1	
Mexic			27,0	24,0	23,0	25,2	22,6	11,3	11,3	13,1	11,1	13,1	13,4		13,5	13,1	12,6	12,6	13,3	10,1
Mongolia																8,2				
Maroc			54,0	36,0	33,0	27,0	23,0	20,8	24,0					22,8	24,4	25,7		22,1		
Niger																	18,3			
Nigeria			32,6		35,0			23,8	33,7	35,6	35,7	36,4	34,4	32,8		29,0		24,4	23,4	21,8

Ţara	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Pakistan			77,6	77,0	77,0	77,0	66,0	68,9	69,0	65,0	64,8	66,0	61,1	56,0	51,0	50,7	41,7		46,5	
Panama																	10,0	12,8	9,2	
Peru	19,0	17,0	21,0	31,0	42,0	46,0	46,0	45,0	46,0	42,0	26,0	17,0	18,0	17,6	16,3			13,3	13,2	13,0
Filipine	41,4	34,6	31,4	29,5	28,8	27,6	27,9	27,9	27,9	27,6	27,8	26,0	24,3	22,6	21,7	20,0	14,3	13,4	10,7	10,1
Polonia							10,9	10,9		18,3		11,7	11,7	8,5	8,5	11,6	18,7	13,1		15,9
România							16,7					16,3	12,3			6,0			19,8	13,1
Fed. Rusă														7,3	11,5		10,9	12,6	13,9	
Arabia Saudită	1,9	2,5						3,7	8,0	12,2			12,1		12,5	12,2	13,0			12,6
Singapore				0,3				0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,0	0,0
Slovacia																8,0		8,1	6,9	6,4
Slovenia																	10,6			10,6
Africa de Sud					29,0			22,0	12,7		11,0	10,5	9,9	10,0	9,7	6,2	8,8	8,7	7,2	8,5
Siria			14,8			14,8			14,8		11,0						21,0			
Taiwan, China			31,0	31,0	30,8	26,5	22,8	19,4	12,6	9,7	9,7					11,2	9,7			8,8
Thailanda		32,3				41,2				40,8	39,8	37,8		45,6	23,3	23,1			20,1	17,1
Tunisia	23,8		26,4		27,8	27,2	24,5	24,0	26,0	27,1	27,4	27,7	27,5		27,0	30,0			29,9	
Turcia				40,0	22,0	24,7	31,4	26,6	22,7					26,7				13,5	12,7	8,2
Ucraina																9,1		10,1	10,0	
Emiratele Arabe Unite		1,2					4,5										4,0			
Vietnam													11,0		12,7					15,1
Iugoslavia, FR	12,0					11,8	11,8	11,8		11,8										
Australia										14,2		12,9	10,4	9,8	9,6	6,5	6,1	5,6	5,3	5,0
Canada										9,1	8,8			8,7	8,6		6,4	5,8	4,8	4,6
Uniunea Europeană									8,7	8,7	8,7			7,7	7,6	6,8	6,7	6,2	6,0	5,6
Islanda	9,8		11,0		8,5		6,0			3,8				3,7			4,1		4,1	4,0
Japonia									7,1	6,9		6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	5,9	5,7	5,5	5,2
Noua Zeelandă										14,5			8,7	8,5			7,2	5,4	4,5	3,8
Norvegia									6,0	5,7				6,1		5,9	5,5	4,4	4,0	3,3
Elveţia										4,4				4,2	4,1		0,0	0,0	0,0	0,0
Statele Unite ale Americii									6,6	6,3	6,3	6,3	6,3	6,4		5,9	5,8	6,6	5,2	4,8

Sursa: WTO, IDB CD ROM database and Trade Policy Review - *Country Report, 1990-2000; UNCTAD,* Handbook of Trade Control Measures of Developing Countries - *Supplement, 1987;* Directory of Import Regimes*, 1994; World Bank,* Trade Policy Reform in Developing Countries*, 1985-2000.*

Anexa nr. 7

Medii tarifare simple pe sectoare economice şi influxuri de ISD

Ţara	Rate tarifare medii (neponderate,%)				Influxurile nete de ISD (mil. $)		
	Anul	Total	Agricultură	Industrie	1997	1998	1999
China	1998	16,8	16,5	16,9	44236	43751	40400
China, Hong Kong	1998	0,0	0,0	0,0	11368	14776	23068
Indonezia	1999	10,9	11,9	10,7	4677	-356	-3270
Corea	1999	8,7	12,8	7,8	3088	5215	10340
Malaysia	1997	7,1	6,0	7,5	6513	2700	3523
Filipine	1999	10,0	14,2	9,3	1249	1752	737
Singapore	1998	0,0	0,0	0,1	8085	5493	6984
Taiwan, China	1999	8,8	16,0	7,1	2248	222	2926
Thailanda	1999	17,1	32,1	14,6	3732	7449	6078
Vietnam	1999	15,1	21,5	14,4	2745	1972	1609
India	1999	32,2	30,5	32,4	3577	2635	2168
Africa de Sud	1999	8,5	8,0	8,6	3817	561	1376
Cipru	1998	8,4	26,1	4,8	68	56	65
Egipt	1998	20,5	22,7	20,2	888	1077	1500
Israel	1998	7,6	19,9	5,7	1622	1850	2256
Arabia Saudită	1999	12,6	12,2	12,6	3044	4289	4800
Turcia	1998	12,7	47,9	5,4	805	940	783
Belarus	1998	12,6	11,0	13,3	200	149	225
Bulgaria	1998	17,6	26,8	15,3	505	537	770
Cehia	1999	6,8	12,3	5,4	1300	2720	5180
Estonia	1998	0,0	0,0	0,0	267	581	306
Ungaria	1999	12,4	32,2	7,4	2173	2036	1944
Kazahstan	1996	9,4	9,9	9,2	1321	1152	1587
Letonia	1998	5,8	14,0	2,5	521	357	366
Lituania	1997	4,6	9,1	2,7	355	926	486
Moldova	1996	6,7	11,2	4,9	76	81	34
Polonia	1999	15,9	32,8	10,9	4908	6365	7500
România	1999	13,1	23,6	10,7	1215	2031	961
Fed. Rusâ	1997	12,6	10,9	13,4	6638	2761	2861
Slovacia	1999	6,4	12,4	4,6	206	631	322
Slovenia	1996	10,6	13,8	9,9	321	165	90
Ucraina	1998	10,0	15,7	7,5	624	743	496
Argentina	1999	11,0	10,4	11,0	8755	6526	23153
Brazilia	1999	13,6	10,8	13,9	18743	28480	31397
Mexic	1999	10,1	11,5	10,0	12831	10238	11233
Australia	1998	5,3	1,2	5,8	7732	6345	5422
Canada	1999	4,6	4,6	4,5	11761	21705	25061
Uniunea Europeanâ	1999	5,0	10,0	4,2	128574	248615	305058
Islanda	1999	4,0	10,8	2,5	149	148	66
Japonia	1999	5,2	11,0	3,7	3200	3192	12741
Norvegia	1999	3,3	9,7	2,6	3627	3599	6577
Elveţia	1998	0,0	0,0	0,0	6636	7500	3413
Statele Unite ale	1999	4,8	8,7	4,3	105488	186316	275533

Americii							
Protecţia medie regională	**Perioadă**	**Rate tarifare (neponderate,%)**			**Influxurile nete de ISD (mil. $)**		
		Total	**Agricultură**	**Industrie**	**1997**	**1998**	**1999**
Media ţărilor în dezvoltare (96)	1993-99	13,1	17,0	12,4	194014	189155	223166
Media ţărilor industrializate (23)	1998-99	4,0	6,4	3,5	269790	478165	632808
Asia de Est (15)	1994-99	9,8	13,9	9,4	88412	83488	92915
Asia de Sud (5)	1996-99	27,7	26,3	28,0	4889	3668	3183
Africa Sub-Sahariană (26)	1993-99	16,5	19,2	16,0	7409	3954	4934
Orientul Mijlociu & Africa de Nord (11)	1995-99	14,4	20,8	13,2	8426	9776	11806
Ţările europene în tranziţie (15)	1996-99	9,6	15,7	7,8	20630	21235	23128
America Latină (24)	1995-99	10,1	13,8	9,5	64248	67034	87200

Sursa: WTO, IDB CD ROM 2000, Trade Policy Review*, 1993-2000; World Bank,* World Development Indicators*, 2000; UNCTAD,* World Investment Report 2000.

Anexa nr. 8

Angajamentele de reducere tarifară la produsele industriale asumate la Runda Uruguay: scop, medii tarifare simple, deviaţie standard şi limite maxime

Exprimat ca pondere în totalul liniilor tarifare ale produselor industriale									
Pieţe de import	**Nr. total de linii tarifare**	**Ponderea liniilor tarifare angajate**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale nule angajate**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale nule neangajate**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale *non-ad valorem***	**Media simplă a tarifelor angajate**	**Deviaţia standard**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale mai mari decât triplul mediei simple**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale mai mari de 15%**
AMERICA DE NORD									
Canada	6261	99,6	34,5	0,1	0,3	5,2	5,0	5,8	5,8
Statele Unite ale Americii	7872	100,0	39,4	0,0	4,2	3,9	5,6	7,5	3,5
AMERICA LATINĂ									
Argentina	10530	100,0	0,0	0,0	N,A	31,0	6,7	0	99,7
Brazilia	10860	100,0	0,5	0,0	0,0	30,0	7,4	0	97,4
Chile	5055	100,0	0,0	0,0	0,1	25,0	0,5	0,0	99,9
Columbia	6145	100,0	0,0	0,0	0,2	35,5	3,3	0,0	100,0
Mexic	11255	100,0	0,0	0,0	0,0	34,8	3,4	0,0	99,3
EUROPA DE VEST									
UE	7635	100	26,9	0	0,5	4,1	4	2,6	1,5
Islanda	5689	93,2	41,6	2,9	0	9,7	11,9	9,2	28,1
Norvegia	5326	100	46,5	0	2,6	3,4	6,2	10,6	0,3
Elveţia	6217	98,9	17,2	0	82,8	1,8	4,6	8,7	0,3
Turcia	15479	36,3	1,4	0,8	0,1	42,6	36,7	3,5	73,9
EUROPA DE EST									
Cehia	4354	100	14	0	0	4,3	3,1	1,2	0,9
Ungaria	5896	95,4	10,4	0,2	0,1	7,4	5,4	2	3,1
Polonia	4354	95,8	2,2	0	0	10,4	5,2	1,2	13,3
România	4602	100,0	5,8	0,0	0,0	30,8	9,8	0,0	90,1
Slovacia	4354	100,0	14,0	0,0	0,0	4,3	3,1	1,2	0,9

Exprimat ca pondere în totalul liniilor tarifare ale produselor industriale									
Pieţe de import	**Nr. total de linii tarifare**	**Ponderea liniilor tarifare angajate**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale nule angajate**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale nule neangajate**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale *non-ad valorem***	**Media simplă a tarifelor angajate**	**Deviaţia standard**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale mai mari decât triplul mediei simple**	**Ponderea liniilor tarifare cu taxe vamale mai mari de 15%**
ASIA									
Australia	5520	95,9	17,7	0,2	0,8	14,2	14,7	6,3	25,3
Hong Kong (China)	5110	23,5	23,5	76,5	0	0	0	0	0
India	4354	61,6	0	0,4	1,1	58,7	33,3	0,1	97,8
Indonezia	7735	93,2	0,0	1,2	0,0	38,9	12,3	0,3	97,2
Japonia	7339	99,2	47,4	0,4	3,5	3,5	6	5,2	1,8
Rep. Coreeană	8882	90,4	11,6	0	0,2	11,7	9,6	1,4	19,1
Malaysia	10832	61,8	1,6	2,8	3,2	17,2	13,4	0,4	58,3
Filipine	5387	58,6	0	0	4,1	26,1	12	0	82,7
Singapore	4963	65,5	15,2	33,8	0,2	4,6	4,8	0,5	0,2
Thailanda	5244	67,9	0,0	1,2	19,7	27,5	10,6	0,1	87,1
AFRICA									
Camerun	4721	0,1	0,0	0,0	0,0	17,6	9,4	0,0	45,8
Africa de Sud	11677	98,1	7,7	0,3	1,3	17,7	10,9	0,1	46,4
Tunisia	5087	46,3	0,0	1,0	0,0	34,0	15,0	0,0	98,4

Sursa: WTO IDB, Loose Leaf Schedule and National Custom Tariffs*, 2001.*

Anexa nr. 9

Taxe vamale angajate la produsele industriale în cadrul Rundei Uruguay

Medii simple ale taxelor vamale CNF (%)											
Pieţe de import	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi con-fecţii**	**Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotogra-fice**	**Echipa-mente de transport**	**Maşini non-electrice**	**Maşini elec-trice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manufac-turate**	**Peşte şi produse din peşte**
AMERICA DE NORD											
Canada	1,3	12,4	7,6	2,8	4,5	6,8	3,6	5,2	3,1	4,2	1,8
Statele Unite ale Americii	0,6	8,9	8,4	1,8	3,7	2,7	1,2	2,1	3,3	3,0	2,2
AMERICA LATINĂ											
Argentina	29,4	35	35	34,4	23,5	34,6	34,9	34,7	32,8	33,7	34,5
Brazilia	27,7	34,9	34,7	33,4	22,7	33,6	32,6	31,9	33,5	33,5	33,4
Chile	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	24,9	25,0	25,0	24,9	25,0	25,0
Columbia	35,0	36,8	35,2	35,0	35,0	35,8	35,0	35,0	35,1	35,0	47,7
Mexic	34,0	35,0	34,8	34,7	35,2	35,8	35,0	34,1	34,4	34,6	35,0
EUROPA DE VEST											
UE	0,7	7,9	4,8	1,6	4,8	4,7	1,8	3,3	2,4	2,7	11,8
Islanda	11,9	9,7	13,8	6,8	2,8	17,1	7	19,4	11,5	21,9	3,6
Norvegia	0,4	8,5	2,2	1,1	3	3,3	2,7	2,7	0,7	2,2	7,3
Elveţia	2,1	4,6	2	1,1	1,5	2,2	0,6	0,7	1,5	1,3	0,5
Turcia	40,5	80,3	79,9	30,4	29,0	25,8	23,7	26,6	39,4	43,3	26,2
EUROPA DE EST											
Cehia	5,5	6,2	3,8	3,8	4	6,2	3,8	4,2	3,4	3,6	0,2
Ungaria	5,4	8,1	6,7	4,9	5,5	15,9	8,4	9,5	5	7,8	17,1
Polonia	8	13,1	11,9	9,9	8,7	16,1	8,9	9,7	6,9	11,6	16,3
România	31,4	32,9	30,7	31,7	30,6	32,1	29,5	27,3	32,2	29,3	28,1
Slovacia	5,5	6,2	3,8	3,8	4,0	6,2	3,8	4,2	3,4	3,6	0,2

Medii simple ale taxelor vamale CNF (%)											
Pieţe de import	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi confecţii**	**Piele, cauciuc, încălţăminte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotografice**	**Echipamente de transport**	**Maşini non-electrice**	**Maşini electrice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manufac-turate**	**Peşte şi produse din peşte**
ASIA											
Australia	7,0	28,8	17,5	4,5	9,2	15,1	9,1	13,3	7,0	7,0	0,8
Hong Kong (China)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
India	56,4	87,8	67,8	58,3	44,1	53,9	36,2	44,8	47,2	72,4	68,6
Indonezia	39,6	39,9	39,6	36,4	37,4	58,5	36,6	38,7	39,2	36,9	40,0
Japonia	1,2	6,8	15,7	0,9	2,4	0	0	0,2	1	1,1	6,2
Rep. Coreeană	4,8	18,2	16,7	7,7	6,7	24,6	11,1	16,1	10,4	11,4	19,1
Malaysia	19,8	20,7	19,1	14,2	15,4	29,8	10,9	14,1	14,7	12,6	14,5
Noua Zeelandă	4,5	21,9	19,1	11,2	6,1	17	15,1	16,1	7,6	11,7	2,8
Filipine	31,8	27,7	32,7	22,9	22,6	26,1	22	26,2	28,5	29,5	29,4
Singapore	3,1	7,8	3,4	3,2	5	4,4	4,3	4,9	1,2	1,2	9,8
Thailanda	21,3	29,2	34,1	25,6	29,3	38,5	23,4	30,5	25,9	29,5	12,5
AFRICA											
Camerun	21,8	22,8	21,2	15,9	11,6	14,9	12,2	16,8	18,5	22,9	23,8
Africa de Sud	9,2	27,7	23,1	14,1	13,9	23,3	12	17,4	11,5	14,8	22,5

Sursa: WTO IDB, Loose Leaf Schedule and National Custom Tariffs*, 2001.*

Anexa nr. 10

Taxe vamale angajate la produsele industriale în cadrul Rundei Uruguay

Limite tarifare CNF maxime (ponderea liniilor tarifare cu grad de protecţie mai mare de 15% -% din totalul liniilor tarifare ale fiecărei grupe de produse											
Pieţe de import	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi confec-ţii**	**Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotogra-fice**	**Echipa-mente de transport**	**Maşini non-electrice**	**Maşini electrice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manufac-turate**	**Peşte şi produse din peşte**
AMERICA DE NORD											
Canada	0,5	30,6	17,1	0,0	0,0	7,9	0,0	0,0	1,1	1,6	0,0
SUA	0,0	13,0	14,9	0,2	0,0	3,1	0,0	0,0	2,4	1,2	1,1
AMERICA LATINĂ											
Argentina	92,3	100,0	100,0	100,0	100,0	98,6	100,0	100,0	100,0	99,9	98,5
Brazilia	91,1	100,0	100,0	98,5	96,8	99,3	82,8	97,5	93,6	99,2	97,2
Chile	100,0	99,8	100,0	100,0	99,9	99,5	100,0	100,0	99,7	99,8	100,0
Columbia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mexic	96,0	99,8	100,0	99,3	99,8	96,2	100,0	99,4	97,4	99,6	100,0
EUROPA DE VEST											
UE	0,0	0,0	11,2	0,0	0,0	3,9	0,0	0,0	0,0	0,1	21,8
Islanda	38,3	33,3	45,9	15,1	2,7	34,1	18,3	62,3	38,7	71,5	2,5
Norvegia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0
Elveţia	0,0	0,7	0,0	0,1	0,8	0,5	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0
Turcia	81,6	94,5	88,5	78,5	50,6	77,1	68,1	62,7	72,5	72,5	99,0
EUROPA DE EST											
Cehia	2,4	0,9	0,0	0,0	0,0	12,3	0,0	0,0	2,4	1,0	0,0
Ungaria	0,5	0,2	1,3	0,0	3,6	23,8	0,1	3,2	0,2	2,0	47,7
Polonia	0,0	42,2	32,9	0,2	1,7	26,2	0,0	7,2	6,9	15,5	36,4
România	88,1	98,9	89,9	93,3	86,7	91,7	84,5	78,0	91,4	88,6	99,1
Slovacia	2,4	0,9	0,0	0,0	0,0	12,3	0,0	0,0	2,4	1,0	0,0

Limite tarifare CNF maxime (ponderea liniilor tarifare cu grad de protecţie mai mare de 15% -% din totalul liniilor tarifare ale fiecărei grupe de produse											
Pieţe de import	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi confec-ţii**	**Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotogra-fice**	**Echipa-mente de transport**	**Maşini non-electrice**	**Maşini electrice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manufac-turate**	**Peşte şi produse din peşte**
ASIA											
Australia	1,0	73,3	37,2	4,2	0,2	14,8	8,4	20,2	5,7	4,4	0,0
Hong Kong (China)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
India	98,4	99,3	99,3	95,9	97,1	95,1	98,8	100,0	94,9	98,3	100,0
Indonezia	100,0	99,7	99,3	95,3	97,0	82,4	97,0	97,2	99,1	93,8	100,0
Japonia	0,0	0,3	39,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Republica Corea	5,5	37,2	35,8	6,6	4,7	40,3	8,1	42,6	14,9	13,4	82,5
Malayesia	92,2	80,4	53,3	35,8	43,8	58,5	27,1	36,8	31,7	31,9	29,0
Noua Zeelandă	16,7	53,4	50,7	38,8	21,7	53,7	57,6	59,8	22,0	35,0	9,6
Filipine	88,3	96,8	89,4	67,8	83,2	68,4	89,8	88,4	70,4	77,3	66,9
Singapore	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Thailanda	68,8	93,0	94,7	82,0	96,0	72,9	98,9	97,6	68,3	88,6	31,0
AFRICA											
Camerun	64,3	73,5	58,0	40,0	11,2	39,8	16,6	48,8	46,0	71,7	98,4
Africa de Sud	17,9	97,1	70,5	23,3	23,3	43,4	20,8	40,0	25,4	42,0	45,0

Sursa: WTO IDB, Loose Leaf Schedule şi National Custom Tariffs*, 2001.*

Anexa nr. 11

Taxe vamale angajate la produsele industriale în cadrul Rundei Uruguay

Media tarifară simplă şi deviaţia standard pe stadii de prelucrare			
Pieţe de import	**Stadiul prelucrării**	**Rata tarifară medie**	**Deviaţia standard**
AMERICA DE NORD			
Canada	Primare	1,6	3,0
	Semiprelucrate	4,8	4,5
	Produse finite	5,7	5,3
Statele Unite ale Americii	Primare	0,8	2,2
	Semiprelucrate	4,1	4,2
	Produse finite	4,1	6,5
AMERICA LATINĂ			
Brazilia	Primare	33,3	5,9
	Semiprelucrate	26,6	8,1
	Produse finite	32,3	5,8
Chile	Primare	24,9	1,2
	Semiprelucrate	25,0	0,0
	Produse finite	25,0	0,5
Columbia	Primare	35,1	1,1
	Semiprelucrate	35,0	0,8
	Produse finite	35,8	4,3
Mexic	Primare	33,8	5,8
	Semiprelucrate	34,8	3,0
	Produse finite	34,9	3,5
Venezuela	Primare	34,0	4,0
	Semiprelucrate	33,9	3,7
	Produse finite	33,9	3,7
EUROPA DE VEST			
UE	Primare	5,1	6,7
	Semiprelucrate	4,0	3,2
	Produse finite	4,0	4,0
Islanda	Primare	1,7	6,1
	Semiprelucrate	2,7	4,8
	Produse finite	15,4	12,6
Norvegia	Primare	0,1	0,6
	Semiprelucrate	3,0	4,1
	Produse finite	4,0	7,3
Elveţia	Primare	1,0	7,3
	Semiprelucrate	2,0	6,6
	Produse finite	1,8	2,5
Turcia	Primare	20,9	13,8
	Semiprelucrate	40,4	36,2
	Produse finite	46,9	37,9
EUROPA DE EST			
Cehia	Primare	0,9	2,9
	Semiprelucrate	4,2	2,5
	Produse finite	4,9	3,2
Ungaria	Primare	5,3	6,4
	Semiprelucrate	5,4	3,6
	Produse finite	8,9	5,8

Media tarifară simplă şi deviaţia standard pe stadii de prelucrare			
Pieţe de import	**Stadiul prelucrării**	**Rata tarifară medie**	**Deviaţia standard**
Polonia	Primare	6,2	8,4
	Semiprelucrate	9,3	2,7
	Produse finite	11,6	5,4
România	Primare	31,2	8,2
	Semiprelucrate	31,9	8,4
	Produse finite	30,1	10,6
Slovacia	Primare	0,9	2,9
	Semiprelucrate	4,2	2,5
	Produse finite	4,9	3,2
ASIA			
Australia	Primare	1,5	3,7
	Semiprelucrate	12,3	11,3
	Produse finite	16,7	16,4
Hong Kong (China)	Primare	0,0	0,0
	Semiprelucrate	0,0	0,0
	Produse finite	0,0	0,0
India	Primare	41,3	14,7
	Semiprelucrate	52,4	30,2
	Produse finite	65,1	35,3
Indonezia	Primare	39,5	3,3
	Semiprelucrate	38,0	6,1
	Produse finite	39,5	15,6
Japonia	Primare	2,2	3,2
	Semiprelucrate	4,0	3,6
	Produse finite	3,4	7,6
Republica Coreeană	Primare	8,7	7,2
	Semiprelucrate	8,0	5,4
	Produse finite	14,3	11,0
Malayesia	Primare	16,6	8,1
	Semiprelucrate	16,9	10,7
	Produse finite	17,8	16,9
Filipine	Primare	19,0	11,5
	Semiprelucrate	23,4	9,5
	Produse finite	29,1	12,8
Singapore	Primare	4,7	5,0
	Semiprelucrate	4,6	4,1
	Produse finite	4,5	5,1
Thailanda	Primare	17,9	13,4
	Semiprelucrate	26,9	8,0
	Produse finite	29,3	10,7
AFRICA			
Camerun	Primare	17,1	9,1
	Semiprelucrate	14,5	7,7
	Produse finite	19,7	9,9
Africa de Sud	Primare	7,8	16,6
	Semi-prelucrate	16,1	7,6
	Produse finite	19,8	12,1

Sursa: WTO IDB, Loose Leaf Schedule and National Custom Tariffs*, 2001.*

Anexa nr. 12

Taxe vamale angajate la produsele industriale în cadrul Rundei Uruguay

Medie tarifară CNF simplă pe niveluri de prelucrare												
Piaţa de import	**Stadiul prelucrării**	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi confec-ţii**	**Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotogra-fice**	**Echi-pamente de trans-port**	**Maşini non-elec-trice**	**Maşini elec-trice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manu-facturate**	**Peşte şi produse din peşte**
AMERICA DE NORD												
Canada	Materii prime	0,2	2,5	0,3	0,1					2,7		0,6
	Semifabricate	0,9	11,1	5,7	1,7	4,7				1,0		0,3
	Produse finite	1,9	14,5	10,3	5,2	3,9	6,8	3,6	5,2	4,4	4,2	4,6
Statele Unite ale Americii	Materii prime	0,0	2,8	0,0	0,8					0,6		0,7
	Semifabricate	0,7	9,1	2,3	1,1	4,1				1,3		1,7
	Produse finite	0,7	9,1	11,7	2,9	2,3	2,7	1,2	2,1	5,3	3,0	4,0
AMERICA LATINĂ												
Brazilia	Materii prime	20,2	35,0	34,3	35,0					34,3		35,0
	Semifabricate	25,8	34,8	34,4	33,3	21,6				29,4		25,6
	Produse finite	31,1	34,9	35,0	33,4	26,2	33,6	32,6	31 ,9	34,8	33,5	34,5
Chile	Materii prime	25,0	25,0	25,0	25,0					24,8		25,0
	Semifabricate	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0				25,0		25,0
	Produse finite	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	24,9	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Columbia	Materii prime	35,0	35,3	34,6	35,0					35,1		35,0
	Semifabricate	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0				35,0		35,0
	Produse finite	35,0	38,8	35,5	35,0	35,0	35,8	35,0	35,0	35,1	35,0	63,8
Mexic	Materii prime	30,1	34,2	34,8	34,1					33,7		35,0
	Semifabricate	34,1	35,1	34,7	34,4	35,1				33,6		33,0
	Produse finite	34,6	35,0	34,9	35,0	35,4	35,8	35,0	34,1	35,0	34,6	36,0
EUROPA DE VEST												
UE	Materii prime	0,0	2,6	0,1	0,0					0,4		11,2
	Semifabricate	1,0	6,6	2,4	1,2	5,2				2,4		13,3
	Produse finite	0,5	9,7	7,0	2,8	3,4	4,7	1,8	3,3	3,7	2,7	14,1

Medie tarifară CNF simplă pe niveluri de prelucrare												
Piaţa de import	**Stadiul prelucrării**	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi confec-ţii**	**Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotogra-fice**	**Echi-pamente de trans-port**	**Maşini non-elec-trice**	**Maşini elec-trice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manu-facturate**	**Peşte şi produse din peşte**
Islanda	Materii prime	1,9	1,1	0,3	1,6					2,3		1,5
	Semifabricate	6,1	3,4	8,4	2,1	1,2				5,5		0,0
	Produse finite	18,1	18,2	19,1	15,3	6,5	17,1	7,0	19,4	20,9	21,9	10,4
Norvegia	Materii prime	0,0	0,1	0,0	0,0					0,2		0,0
	Semifabricate	0,2	7,8		0,3	3,0				0,0		0,0
	Produse finite	0,6	9,5	4,4	2,5	2,9	3,3	2,7	2,7	1,3	2,2	30,9
Elveţia	Materii prime	1,2	1,6	0,1	0,0					1,7		0,3
	Semifabricate	2,9	3,9	0,8	1,1	1,5				1,5		0,2
	Produse finite	1,7	5,5	3,2	1,3	1,2	2,2	0,6	0,7	1,4	1,3	1,1
Turcia	Materii prime	15,7	27,3	18,1	6,0					26,3		21,2
	Semifabricate	39,2	74,2	87,6	24,5	27,0				35,8		25,0
	Produse finite	52,8	89,8	87,3	47,9	35,6	25,8	23,7	26,6	49,7	43,3	58,8
EUROPA DE EST												
Cehia	Materii prime	2,3	3,3	0,6	0,1					0,4		0,2
	Semifabricate	6,2	4,8	2,2	3,7	4,1				3,6		0,0
	Produse finite	6,0	7,8	5,7	4,6	3,8	6,2	3,8	4,2	5,8	3,6	0,0
Ungaria	Materii prime	1,6	3,1	4,6	1,4					3,2		13,9
	Semifabricate	5,4	7,1	6,9	3,9	5,0				4,6		22,9
	Produse finite	6,6	9,6	7,2	8,0	7,2	15,9	8,4	9,5	6,6	7,8	23,6
Polonia	Materii prime	3,1	5,7	7,4	2,5					2,8		14,3
	Semifabricate	9,0	10,1	11,2	10,2	8,6				6,3		10,8
	Produse finite	8,8	16,7	13,6	10,5	9,1	16,1	8,9	9,7	10,5	11,6	27,9
România	Materii prime	34,0	33,4	35,0	35,0					30,4		27,1
	Semifabricate	30,5	32,5	30,3	32,5	31,2				35,0		28,3
	Produse finite	31,3	33,1	29,7	30,0	28,7	32,1	29,5	27,3	32,0	29,3	31,8
Slovacia	Materii prime	2,3	3,3	0,6	0,1					0,4		0,2
	Semifabricate	6,2	4,8	2,2	3,7	4,1				3,6		0,0
	Produse finite	6,0	7,8	5,7	4,6	3,8	6,2	3,8	4,2	5,8	3,6	0,0

Medie tarifară CNF simplă pe niveluri de prelucrare												
Piaţa de import	**Stadiul prelucrării**	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi confecţii**	**Piele, cauciuc, încălţăminte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotografice**	**Echipamente de transport**	**Maşini nonelectrice**	**Maşini electrice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manufacturate**	**Peşte şi produse din peşte**
ASIA/PACIFIC												
Australia	Materii prime	0,3	1,5	4,2	0,6					2,4		0,4
	Semifabricate	7,0	22,9	11,5	0,8	9,8				6,0		0,0
	Produse finite	8,9	35,7	22,0	11,8	7,6	15,1	9,1	13,3	11,1	7,0	3,2
Hong Kong (China)	Materii prime	0,0	0,0	0,0	0,0					0,0		0,0
	Semifabricate	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	0,0		0,0
	Produse finite	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
India	Materii prime	25,1	39,1	37,0	29,0					38,5		60,5
	Semifabricate	40,4	86,5	33,7	47,1	39,4				40,6		60,0
	Produse finite	81,1	93,8	96,3	82,1	61,1	53,9	36,2	44,8	58,0	72,4	106,6
Indonezia	Materii prime	38,3	40,0	39,0	40,0					39,5		40,0
	Semifabricate	39,8	40,0	40,0	35,1	37,5				37,1		40,0
	Produse finite	39,9	39,8	39,8	38,7	37,2	58,5	36,6	38,7	40,0	36,9	40,0
Japonia	Materii prime	0,1	2,6	0,1	0,0					0,2		5,2
	Semifabricate	1,9	5,9	10,4	1,0	2,9				0,5		10,4
	Produse finite	0,6	8,3	20,7	0,9	1,0	0,0	0,0	0,2	1,8	1,1	7,9
Rep. Coreeană	Materii prime	2,1	8,1	9,4	1,2					5,6		17,8
	Semifabricate	7,1	14,0	11,1	4,5	6,0				8,6		20,0
	Produse finite	3,6	24,5	19,8	13,2	8,2	24,6	11,1	16,1	14,9	11,4	22,5
Malaysia	Materii prime	19,7	5,2	10,2	5,8					5,4		9,8
	Semifabricate	19,7	19,6	21,1	12,0	14,7				13,3		20,4
	Produse finite	20,5	23,5	24,4	19,5	16,8	29,8	10,9	14,1	21,4	12,6	22,9
Filipine	Materii prime	13,7	14,4	20,6	10,6					17,8		24,9
	Semifabricate	32,5	25,7	27,1	18,8	20,8				30,3		50,0
	Produse finite	37,2	31,2	40,3	33,6	28,4	26,1	22,0	26,2	35,6	29,5	41,9

Medie tarifară CNF simplă pe niveluri de prelucrare												
Piaţa de import	**Stadiul prelucrării**	**Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă**	**Textile şi confec-ţii**	**Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj**	**Metale**	**Produse chimice şi fotogra-fice**	**Echi-pamente de trans-port**	**Maşini non-elec-trice**	**Maşini elec-trice**	**Produse minerale, pietre şi metale preţioase**	**Alte produse manu-facturate**	**Peşte şi produse din peşte**
Singapore	Materii prime	4,2	6,8	6,3	0,0					0,3		10,0
	Semifabricate	4,2	5,1	1,2	4,1	5,2				2,2		10,0
	Produse finite	1,8	9,6	3,0	2,1	4,6	4,4	4,3	4,9	1,4	1,2	8,8
Thailanda	Materii prime	8,3	29,3	28,6	28,8					17,4		8,8
	Semifabricate	22,3	27,6	34,7	21,4	29,7				27,9		6,9
	Produse finite	24,8	30,4	35,8	31,9	28,1	38,5	23,4	30,5	33,0	29,5	27,0
AFRICA												
Camerun	Materii prime	24,1	12,6	10,0	10,0					12,6		24,3
	Semifabricate	20,6	18,8	17,8	13,2	10,3				17,5		20,0
	Produse finite	21,9	27,7	25,9	20,9	15,6	14,9	12,2	16,8	23,7	22,9	27,6
Africa de Sud	Materii prime	1,2	12,5	12,7	0,0					4,3		22,7
	Semifabricate	6,7	23,9	16,3	10,8	13,0				6,7		25,0
	Produse finite	15,5	36,6	27,0	20,0	16,7	23,3	12,0	17,4	16,8	14,8	21,4

Sursa: WTO IDB, Loose Leaf Schedule and National Custom Tariffs*, 2001.*

Anexa nr. 13

Escaladarea tarifară în 60 de ţări în dezvoltare şi 23 de ţări industrializate, în perioada 1994-2000 (medie simplă neponderată,%)

Regiunea	Grupul de ţări	Anul raportării	Produse agricole			Produse industriale		
			Primare	Produse intermediare	Produse finite	Primare	Produse intermediare	Produse finite
Ţări în dezvoltare	China	1997	19,3	34,3	29,2	7,4	13,3	19,3
	Indonezia	1998	4,7	4,4	13,9	3,8	7,9	11,6
	Corea	1999	49,9	93,2	31,8	3,4	7,8	8,0
	Malayesia /b	1997	..	..	..	1,0	7,0	11,9
	Filipine	1998	14,3	20,3	23,2	3,5	7,1	11,1
	Thailanda /a	1999	43,5	48,0	38,0	..	..	..
	India	1997	25,4	29,9	42,8	23,6	35,4	36,4
	Nigeria /b	1999	..	..	..	25,0	24,0	31,0
	Africa de Sud /a /b	1997	12,4	10,9	15,6	4,9	18,6	13,8
	Cipru	1998	24,3	32,3	26,8	0,8	5,6	4,6
	Egipt	1997	33,0	36,9	44,5	24,2	29,5	39,5
	Israel /a /b	1999	12,0	7,0	24,5	12,8	4,1	8,4
	Malta	1999	2,5	6,4	9,3	5,4	7,3	8,5
	Maroc	1997	48,0	51,6	83,0	22,0	35,6	30,3
	Tunisia /a /b	1994	35,4	33,7	43,0	32,0	31,3	34,6
	Turcia	1997	35,1	43,7	64,7	0,5	6,7	5,8
	Bulgaria	**1998**	**20,1**	**26,3**	**32,3**	**8,4**	**12,8**	**17,3**
	Cehia	**1998**	**4,9**	**16,4**	**18,6**	**0,6**	**4,6**	**5,6**
	Ungaria	**1999**	**20,8**	**39,4**	**39,1**	**2,6**	**5,8**	**8,8**
	Letonia	**1999**	**8,0**	**18,9**	**17,5**	**1,1**	**1,3**	**3,4**
	Polonia /a	**1999**	**16,5**	**22,5**	**44,9**	**5,6**	**9,8**	**11,2**
	România	**1999**	**57,9**	**110,0**	**158,4**	**25,9**	**16,9**	**17,1**
	Slovacia Rep.	**1999**	**4,6**	**15,4**	**17,3**	**0,6**	**4,3**	**5,1**
	Argentina	1998	10,0	13,9	16,0	7,7	12,0	15,3
	Barbados	1999	22,7	16,9	18,4	11,0	6,9	13,8
	Bolivia	1998	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	9,3
	Brazilia	2000	9,5	13,2	15,6	8,9	11,9	15,8

			Produse agricole			Produse industriale		
Regiunea	**Grupul de ţări**	**Anul raportării**	**Primare**	**Produse intermediare**	**Produse finite**	**Primare**	**Produse intermediare**	**Produse finite**
	Columbia	1998	12,8	17,7	18,6	6,9	9,6	12,2
	Mexic	1998	15,1	14,9	30,5	8,2	10,2	14,2
	Paraguay	1998	9,9	13,4	15,5	7,8	11,0	11,4
	Peru	1998	13,9	14,6	15,6	12,1	13,1	13,0
Ţări dezvoltate	Australia	1998	0,3	0,7	2,3	0,7	5,6	6,5
	Canada	1999	1,7	3,6	7,0	0,7	4,2	5,1
	Uniunea Europeană	1999	7,3	12,0	13,1	0,6	4,9	4,0
	Islanda /a /b	1999	2,0	9,0	11,5	4,0	0,9	5,7
	Japonia	1999	4,5	14,3	15,5	0,6	4,5	3,5
	Norvegia	1999	14,8	0,0	3,5	0,0	1,6	3,4
	Elveţia /a /b	2000	4,6	30,5	41,8	21,6	4,0	8,5
	Statele Unite ale Americii	1999	7,1	4,5	10,3	0,6	5,0	4,1

Note: /a Escaladarea tarifară a produselor agricole vizează doar procesarea alimentelor. /b Escaladarea tarifară a produselor industriale vizează toate bunurile.

Sursa: OMC CD ROM 2000 şi WTO Trade Policy Review*, 1995-2001.*

Anexa nr. 14

Medii tarifare simple angajate, pe intervale ale liniilor tarifare

	Toate liniile tarifare						
	DF	**0-5%**	**5-10%**	**10-15% 1**	**5-20%**	**20-50%**	**>50%**
Australia	20,6	22,9	26,5	15,9	2,3	10,3	1,5
Canada	30,4	17,7	37,5	8,0	6,2	0,3	0,0
Cehia	15,7	48,5	26,0	5,8	1 ,8	1 ,6	0,6
Uniunea Europeană	22,7	38,9	25,8	7,5	1,6	2,4	1,0
Ungaria	12,7	20,9	49,6	9,2	1 ,4	5,2	1,1
Islanda	39,8	9,6	9,7	6,9	6,5	24,2	3,2
Japonia	50,9	27,6	15,1	3,7	1 ,0	1 ,6	0,2
Corea	12,0	7,1	21,7	32,9	9,3	14,3	2,8
Mexic	0,2	0,0	0,7	0,0	0,7	97,3	1,2
Noua Zeelandă	42,5	7,0	10,3	9,1	8,9	21,6	0,5
Norvegia	41,3	29,1	12,0	9,2	0,1	0,6	7,8
Polonia	2,3	7,0	53,1	16,3	10,2	7,0	4,1
Elveţia	42,9	46,4	7,9	1,1	0,4	0,3	1,1
Turcia	1,0	4,1	5,7	10,7	11,5	37,9	29,1
Statele Unite ale Americii	36,0	40,7	15,7	5,5	1 ,4	0,7	0,0
	Agricultură						
Australia	32,6	16,2	1,6	0,0	44,0	4,2	1 ,4
Canada	42,1	23,9	0,3	0,0	26,6	6,3	0,9
Cehia	30,5	1 1 ,3	8,4	4,5	28,4	6,4	10,6
Uniunea Europeană	26,5	16,1	9,3	7,7	12,2	11,2	17,0
Ungaria	8,4	19,7	6,5	8,1	20,0	4,5	32,9
Islanda	21,1	10,3	5,5	20,8	4,6	5,1	32,6
Japonia	31,0	19,1	6,7	1,2	22,0	10,3	9,6
Corea	2,2	8,4	16,4	19,1	7,2	8,1	38,6
Mexic	0,1	3,3	3,0	8,4	0,0	0,3	84,8
Noua Zeelandă	50,6	16,7	7,5	0,1	4,9	15,2	4,9
Norvegia	23,4	0,9	0,4	56,4	14,3	0,3	4,2
Polonia	2,9	6,7	16,2	30,0	7,2	8,5	28,5
Elveţia	50,4	8,6	2,2	11,8	19,4	5,0	2,6

	Toate liniile tarifare						
	DF	**0-5%**	**5-10%**	**10-15% 1**	**5-20%**	**20-50%**	**>50%**
Turcia	0,0	3,9	13,9	41,1	2,9	6,5	31,7
Statele Unite ale Americii	27,9	16,7	2,0	0,1	48,1	4,7	0,4
	Industrie						
Australia	18,7	19,6	28,1	17,7	2,5	11,6	1,7
Canada	28,6	16,4	39,5	8,3	7,1	0,2	0,0
Cehia	13,4	51,7	28,3	5,7	0,7	0,2	0,0
Uniunea Europeană	22,2	43,0	27,3	7,0	0,4	0,2	0,0
Ungaria	13,4	21,0	54,2	10,0	0,5	0,9	0,0
Islanda	42,7	10,4	9,6	7,2	6,7	22,9	0,5
Japonia	53,8	28,4	14,5	2,7	0,2	0,4	0,0
Corea	13,5	7,1	23,8	36,8	8,2	10,5	0,2
Mexic	0,2	0,0	0,2	0,0	0,3	99,2	0,0
Noua Zeelandă	41,2	7,4	9,3	8,2	9,1	24,2	0,6
Norvegia	44,1	31,4	13,7	10,6	0,0	0,0	0,2
Polonia	2,2	7,0	60,3	17,5	9,3	3,6	0,0
Elveţia	42,2	48,9	7,9	0,7	0,2	0,0	0,1
Turcia	1,2	4,3	5,9	11,3	11,1	38,9	27,2
Statele Unite ale Americii	37,2	39,6	15,6	5,6	1,3	0,8	0,0

Sursa: OECD, 2003.
DF = duty free

Anexa nr. 15

Media simplă a taxelor vamale angajate şi aplicate la produsele industriale

Pieţe de import	Sfârşitul perioadei de implementare	Media simplă a taxei vamale angajate	Media simplă a taxei vamale aplicate (anul)		Diferenţe[b]
AMERICA DE NORD					
Canada	2000	5,2	4,8	(1998)	0,4
Statele Unite ale Americii	2000	3,9	4,3	(1999)	-0,3
AMERICA LATINĂ					
Argentina	2005	31,0	13,7	(1998)	17,3
Chile	2005	25,0	10,9	(1997)	14,1
Columbia	2005	35,5	11,2	(1998)	24,3
Costa Rica	2005	44,6	6,4	(1998)	38,2
Mexic	2005	34,8	12,6	(1998)	22,3
Peru	2005	30,0	13,0	(1998)	17,0
EUROPA DE VEST					
Comunităţi Europene[0]	2000	4,1	5,0	(1998)	-0,9
Islanda	2000	9,7	2,5	(1998)	7,2
Norvegia	2000	3,4	3,3	(1998)	0,1
Elveţia	2000	1,8	d	(1998)	
Turcia	2000	42,6	7,5	(1996)	35,1
EUROPA DE EST					
Cehia	2000	4,3	4,8	(1998)	-0,5
Ungaria	2000	7,4	9,0	(1996)	-1,7
Slovacia	2000	4,3	4,9	(1998)	-0,6
ASIA					
Australia	2000	14,2	5,8	(1998)	8,3
Hong Kong (China)	2005	0,0	0,0	(1998)	0,0
Japonia	2000	3,5	4,2	(1998)	-0,6
Rep. Coreeană	2005	11,7	7,9	(1998)	3,8
Macau (China)	2005	0,0	0,0	(1997)	0,0
Filipine	2005	26,1	9,5	(1998)	16,6
Singapore	2005	4,6	0,0	(1996)	4,6
AFRICA					
Camerun	2005	17,6	17,6	(1999)	0,0
Ciad	2005	17,6	17,6	(1999)	0,0

[a] Membrii pot avea perioade mai lungi de implementare a taxelor vamale pentru anumite linii tarifare, cum ar fi cazul textilelor şi îmbrăcămintei.

[b] Atenţie la interpretarea datelor, căci diferă nu doar anii de referinţă, cât şi nomenclaturile la care sunt aplicate. Pentru limitele tarifare asumate, majoritatea ţărilor utilizează HS 1996, dar unele ţări utilizează HS 1988 sau 1992, iar altele utilizează vechiul CCCN.

[0] EC 12 utilizat pentru limitele tarifare asumate; EC 15 pentru taxele aplicate.

[d] Echivalentele ad valorem nu sunt disponibile.

Sursa: WTO, Integrated Data Base, 2002.

Anexa nr. 16

Medii simple ale taxelor vamale angajate la produsele industriale (UNCTAD) (%)

Piaţa de import	Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă	Textile şi confecţii	Piele, cauciuc, încălţăminte şi articole de voiaj	Metale	Produse chimice şi fotografice	Echipamente de transport	Maşini nonelectrice	Maşini electrice	Produse minerale, pietre şi metale preţioase	Alte produse manufacturate	Peşte şi produse din peşte
AMERICA DE NORD											
Canada	1,41	12,53	7,64	2,67	4,58	7,34	3,55	5,05	2,89	4,30	1,26
SUA	0,42	8,78	4,46	1,65	3,24	3,30	1,27	2,31	1,89	2,65	1,12
AMERICA LATINĂ											
Brazilia	28,99	34,77	34,77	33,17	21,09	34,07	32,52	32,08	32,60	33,34	33,67
Chile	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	24,90	24,99	25,00	24,96	24,98	25,00
Columbia	36,10	36,97	35,42	35,08	35,08	35,42	35,16	35,33	35,05	35,26	43,84
Mexic	34,28	34,99	34,85	34,41	35,04	37,79	35,02	34,31	34,04	34,74	34,98
EUROPA DE VEST											
UE	0,83	7,78	4,27	1,92	4,96	4,20	1,83	3,30	2,00	2,81	11,21
Islanda	10,78	11,65	11,32	5,99	2,24	18,39	6,76	18,64	10,33	21,53	5,29
Norvegia	0,43	8,27	2,00	1,02	2,85	3,37	2,82	2,77	0,52	2,18	7,31
Elveţia	2,31	4,63	1,94	1,20	1,11	2,04	0,66	0,85	1,32	1,28	0,38
Turcia	28,26	28,09	20,93	15,64	17,51	17,83	12,45	16,67	19,12	17,45	55,75
EUROPA DE EST											
Cehia	5,53	6,14	3,74	3,83	4,00	6,57	3,83	4,17	3,37	3,57	0,16
Ungaria	5,45	8,28	6,57	4,97	5,27	12,58	8,35	9,78	4,62	7,78	16,90
Polonia	8,05	13,11	11,43	9,90	8,77	16,75	8,93	9,71	6,73	11,58	16,40
România	32,02	32,93	32,43	33,17	31,09	35,00	34,16	33,90	32,53	32,27	28,15
Slovacia	5,53	6,14	3,74	3,83	4,00	6,57	3,83	4,17	3,37	3,57	0,16
ASIA											
Australia	7,03	23,99	14,34	4,54	9,10	12,29	8,71	13,54	6,68	6,88	0,82

Piaţa de import	Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă	Textile şi confecţii	Piele, cauciuc, încălţăminte şi articole de voiaj	Metale	Produse chimice şi fotografice	Echipamente de transport	Maşini nonelectrice	Maşini electrice	Produse miniere, pietre şi metale preţioase	Alte produse manufacturate	Peşte şi produse din peşte
Hong Kong (China)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Indonezia	39,40	40,28	39,52	37,17	36,91	43,49	36,67	38,76	39,14	36,72	40,00
Japonia	0,73	6,43	8,25	1,00	2,71	0,00	0,00	0,21	0,83	1,08	5,91
Rep. Coreeană	4,38	19,19	12,55	6,77	6,33	17,15	10,75	16,56	10,05	11,85	17,67
Malayesia	18,25	19,65	22,09	11,86	9,10	24,40	8,40	12,65	14,09	10,81	10,16
Noua Zeelanda	4,73	20,16	16,17	10,11	4,09	15,50	15,49	15,81	5,96	11,08	1,63
Filipine	32,39	28,33	34,45	23,02	22,02	24,51	21,85	27,46	28,03	30,93	33,24
Singapore	2,76	7,16	2,19	3,20	4,95	4,16	4,28	5,02	1,17	1,02	9,91
Thailanda	22,91	29,57	34,13	25,32	29,48	32,08	23,20	30,71	26,91	29,65	12,05
Vietnam	16,71	35,53	17,78	7,84	5,15	20,11	4,63	12,57	13,93	16,02	31,06
AFRICA											
Africa de Sud	10,75	28,92	20,27	12,68	12,16	16,87	9,20	17,14	9,46	13,02	21,51
Tunisia	34,45	55,22	36,12	25,00	26,37	24,76	25,13	29,02	28,19	32,19	42,33

- date nedisponibile.

Sursa: Statisticile UNCTAD, www.unctad.org, 2003.

Anexa nr. 17

Media ponderată a taxelor vamale la produsele industriale (UNCTAD)

%

Piaţa de import	Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă	Textile şi confecţii	Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj	Metale	Produse chimice şi fotografice	Echi-pamente de trans-port	Maşini non-electrice	Maşini electrice	Produse minerale, pietre şi metale preţioase	Alte produse manufac-turate	Peşte şi produse din peşte
AMERICA DE NORD											
Canada	1,88	7,94	8,47	2,95	4,71	5,23	2,98	2,83	1,72	2,88	1,21
SUA	0,34	8,59	8,84	1,53	2,98	4,08	0,68	1,65	2,03	1,52	1,10
AMERICA LATINĂ											
Brazilia	27,58	33,40	34,75	29,61	24,48	34,40	31,46	32,30	19,85	31,95	25,05
Chile	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	24,82	25,00	25,00	25,00	24,98	25,00
Columbia	35,83	35,74	34,71	35,94	34,81	37,20	35,20	35,49	35,00	35,07	57,63
Jamaica	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,12
Mexic	33,30	34,78	34,73	34,77	34,74	46,86	35,50	34,35	32,85	34,18	35,77
Venezuela	30,38	34,45	33,67	33,98	32,33	35,81	30,60	34,52	34,15	32,40	37,09
EUROPA DE VEST											
UE	0,69	9,11	5,90	2,04	4,17	6,00	1,28	3,92	0,96	2,38	11,87
Islanda	16,25	19,17	15,15	8,12	4,32	10,33	7,05	19,65	11,31	18,29	0,42
Norvegia	0,23	8,89	3,79	0,72	3,14	3,22	2,30	2,72	0,68	1,94	23,63
Elveţia	2,03	5,09	3,59	1,60	0,96	2,98	0,44	0,66	0,47	0,69	0,66
Turcia	27,75	22,66	21,63	16,31	23,46	16,76	12,34	21,40	20,47	17,10	9,75
EUROPA DE EST											
Cehia	5,62	5,52	4,28	4,08	3,87	10,37	3,45	4,28	2,69	3,15	0,07
Ungaria	5,32	8,46	6,68	5,58	5,83	24,29	7,83	8,32	2,37	7,43	9,15
Polonia	8,17	11,35	9,76	9,36	7,79	29,76	8,27	9,17	4,87	9,45	14,81
România	32,26	33,39	34,35	33,90	31,18	35,00	32,81	34,11	34,29	31,29	24,52
Slovacia	5,33	4,73	3,65	4,07	3,62	12,49	3,43	4,15	3,89	2,83	0,47
ASIA											
Australia	7,57	24,97	16,95	7,10	7,82	20,51	8,47	12,25	6,26	6,72	1,60

Piaţa de import	Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă	Textile şi confecţii	Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj	Metale	Produse chimice şi fotografice	Echi-pamente de trans-port	Maşini non-electrice	Maşini electrice	Produse minerale, pietre şi metale preţioase	Alte produse manufac-turate	Peşte şi produse din peşte
Hong Kong (China)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Indonezia	35,84	44,75	39,44	35,07	36,74	32,14	36,61	37,05	36,96	28,35	40,00
Japonia	1,19	8,03	12,85	0,56	1,81	0,00	0,00	0,17	0,28	0,44	4,54
Rep. Coreeană	4,60	17,30	10,01	4,64	6,65	4,43	12,02	6,29	5,06	9,79	15,04
Macau (China)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Malayesia	14,99	18,83	12,72	11,24	12,25	23,28	4,95	4,00	9,62	5,72	5,98
Noua Zeelandă	3,18	25,75	21,51	13,86	8,31	14,11	10,53	14,58	7,12	11,33	5,05
Filipine	27,68	27,10	37,63	18,56	22,28	24,32	21,21	22,06	22,98	25,04	16,74
Singapore	1,80	7,45	4,66	4,02	5,31	2,57	2,57	8,21	1,23	3,34	9,59
Thailanda	17,91	41,49	38,31	26,35	30,28	32,41	23,26	32,01	16,31	28,90	6,56
Vietnam	18,03	35,25	13,30	6,24	6,80	39,72	6,32	10,88	5,07	13,36	27,84
AFRICA											
Africa de Sud	8,74	27,13	22,12	14,70	12,12	29,35	9,13	17,86	6,75	12,74	29,94
Tunisia	27,83	55,86	37,78	24,85	26,99	24,41	24,52	28,97	16,49	27,28	41,69

- *datele nu sunt disponibile.*

Sursa: UNCTAD, 2003.

Anexa nr. 18

Media ponderată a taxelor vamale CNF la produsele industriale (UNCTAD) (%)

Piaţa de import	Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă	Textile şi confec-ţii	Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj	Metale	Produse chimice şi fotografice	Echi-pamente de trans-port	Maşini non-elec-trice	Maşini elec-trice	Produse minerale, pietre şi metale preţioase	Alte produse manu-fac-turate	Peşte şi produse din peşte
AMERICA DE NORD											
Canada	1,75	12,33	6,04	2,51	3,17	6,00	1,49	2,37	1,64	2,83	1,11
SUA	0,89	9,41	4,20	2,36	3,55	3,46	1,25	1,87	1,90	2,11	1,13
AMERICA LATINĂ											
Argentina	14,04	20,66	18,80	14,86	11,68	15,81	13,68	16,31	10,18	18,19	12,88
Brazilia	13,87	20,66	17,19	14,75	11,67	20,25	16,92	18,11	10,39	18,88	12,88
Chile	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Columbia	13,22	18,25	13,28	10,14	8,01	13,83	8,85	10,44	10,04	11,05	18,96
Mexic	15,80	24,29	20,31	15,17	12,95	17,98	12,21	16,41	14,80	18,47	27,60
EUROPA DE VEST											
UE	2,63	8,57	4,27	2,67	5,14	4,23	1,73	2,51	1,98	2,63	10,36
Islanda	2,54	5,40	5,82	0,85	0,97	1,35	0,70	2,04	1,75	3,54	1,30
Norvegia	0,35	7,74	2,00	1,05	1,02	0,26	0,28	0,41	0,34	1,61	0,02
Elveţia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Turcia	5,38	9,43	6,99	4,50	5,52	6,20	2,77	4,25	2,72	3,94	12,90
EUROPA DE EST											
Cehia	6,13	3,89	3,15	3,45	4,05	7,87	4,95	6,37	4,28	10,10	0,13
Ungaria	6,55	10,03	8,17	5,76	6,56	11,59	8,89	10,52	5,51	8,77	17,00
Polonia	8,14	13,88	11,63	10,44	8,70	14,19	8,24	8,00	6,90	10,94	19,64
România	12,79	21,10	16,14	14,26	15,91	23,09	13,44	11,05	10,78	14,67	21,25
ASIA											
Australia	3,63	12,53	6,94	3,66	2,23	3,74	3,48	4,74	2,15	2,38	0,05
Hong Kong (China)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
India	25,34	38,63	32,15	27,24	29,40	31,98	22,08	29,88	32,06	32,09	15,19

Piaţa de import	Lemn, celuloză, hârtie şi mobilă	Textile şi confec-ţii	Piele, cauciuc, încălţă-minte şi articole de voiaj	Metale	Produse chimice şi fotografice	Echi-pamente de trans-port	Maşini non-elec-trice	Maşini elec-trice	Produse minerale, pietre şi metale preţioase	Alte produse manu-fac-turate	Peşte şi produse din peşte
Indonezia	7,89	14,08	10,44	8,48	6,55	12,20	2,30	7,92	5,97	10,42	4,95
Japonia	1,48	7,50	7,18	1,56	2,64	0,00	0,00	0,17	0,83	1,08	5,82
Rep. Coreeană	6,50	10,04	8,05	6,70	7,53	5,45	7,42	7,36	5,90	7,53	16,16
Malayesia	13,26	16,90	17,17	8,26	3,66	15,17	3,55	8,56	8,23	6,70	6,37
Filipine	9,09	12,85	7,50	6,78	4,04	8,91	3,89	5,25	5,73	6,18	9,18
Singapore	0,34	1,33	0,24	0,00	0,00	5,21	0,00	0,02	0,02	0,04	0,00
Thailanda	16,13	24,72	22,29	13,05	11,62	21,37	9,02	12,80	12,36	13,00	53,06
AFRICA											
Camerun	19,13	23,18	21,42	16,09	11,69	15,51	12,14	16,71	18,81	23,48	24,72
Africa de Sud	8,35	15,59	13,67	4,74	3,42	7,42	1,67	5,55	4,00	3,59	9,91

- datele nu sunt disponibile.

Sursa: UNCTAD, 2003.

Anexa nr. 19

Tarife medii ponderate aplicate cu care se confruntă principalii exportatori de produse manufacturate

Grupe de produse	Ţări dez-vol-tate	Asia de Sud	Orientul Mijlociu şi & Africa de Nord	America Latină & I-le Caraibe	Europa & Asia Centrală	Asia de Est & Pacific	Africa Sub-Sahariană	Quad	Total mondial
Produse agricole şi piscicole	**4,86**	**30,50**	**14,26**	**9,15**	**9,07**	**12,91**	**12,94**	**4,98**	**8,03**
Minerale şi combustibili	**0,09**	**23,97**	**7,71**	**5,72**	**2,57**	**2,49**	**7,52**	**0,07**	**2,66**
Ţiţei brut	0,00	21,71	-	4,63	-	1,71	-	0,00	2,55
Petrol rafinat	2,63	28,33	10,88	7,78	4,97	4,87	18,86	2,63	11,11
Alte minerale şi combustibili	0,06	14,90	7,34	5,77	0,61	2,46	4,06	0,04	1,42
Produse manufacturate	**3,25**	**28,26**	**18,28**	**10,81**	**9,67**	**4,81**	**16,25**	**3,17**	**4,52**
Mase plastice	3,29	35,30	13,74	9,99	11,50	9,19	15,28	3,12	7,46
Cauciuc şi produse din cauciuc	1,79	30,25	17,90	9,85	3,57	6,99	15,24	1,43	4,46
Lemn şi produse din lemn	1,85	10,47	14,61	7,53	10,62	4,14	6,10	1,80	2,91
Fibre şi ţesături sintetice	8,86	31,05	20,58	15,92	9,33	14,91	14,01	8,73	14,02
Tricotaje	13,43	36,65	30,08	16,79	16,31	2,54	30,99	13,23	11,46
Alte confecţii	12,02	38,32	18,85	17,65	17,47	3,09	26,76	11,75	10,66
Încălţăminte	13,21	35,11	21,92	13,84	13,71	2,11	25,42	13,17	10,49
Pietre preţioase şi metale (inclusiv monede)	0,53	29,56	6,99	13,50	6,76	0,73	7,81	0,53	1,36
Fier şi produse siderurgice	1,82	26,91	12,44	6,89	12,76	4,99	11,93	1,79	4,32
Maşini automatice pentru procesarea datelor	0,01	11,84	8,46	8,65	7,04	3,57	9,79	0,00	0,87
Alte echipamente de birou	0,01	16,42	11,18	4,85	3,12	3,72	36,10	0,00	1,38
Alte componente mecanice	0,96	22,36	12,45	8,89	6,20	5,25	9,17	0,80	3,57
Aparate de recepţie	3,10	31,48	18,23	14,96	12,17	2,05	28,45	3,01	3,70
Microansamble şi circuite electronice integrate	0,00	5,34	5,96	4,21	9,05	1,04	17,57	0,00	0,58
Alte echipamente electrice	0,93	28,55	15,77	11,46	7,26	4,31	18,76	0,81	2,81
Autohevicule pentru transportul de persoane	4,45	89,19	39,50	22,26	17,83	32,42	15,20	4,36	7,64
Alte autovehicule şi componente	7,50	26,21	16,64	9,53	16,02	15,32	10,67	7,63	9,03

Grupe de produse	Ţări dez-vol-tate	Asia de Sud	Orientul Mijlociu şi & Africa de Nord	America Latină & I-le Caraibe	Europa & Asia Centrală	Asia de Est & Pacific	Africa Sub-Sahariană	Quad	Total mondial
Vapoare, bărci şi alte vase de plutire	1,14	34,13	12,64	12,38	6,00	2,90	8,18	0,90	2,84
Mobilă, lămpi	1,62	36,22	20,92	13,99	15,67	2,17	20,66	1,50	2,13
Alte produse manufacturate	4,07	33,81	17,22	14,42	10,85	5,22	29,35	3,94	5,61
Alte produse	2,64	28,92	17,08	9,49	8,87	6,03	15,77	2,56	5,05
Total pe regiuni geografice	**3,31**	**28,17**	**17,10**	**10,61**	**9,33**	**5,14**	**15,52**	**3,24**	**4,71**

Sursa: M. Bachetta, şi B. Bora, Post-Uruguay Round Market Access Barrierrs for Industrial Products*, United Nations, 2001.*

Anexa nr. 20

Tarife CNF medii ponderate cu care se confruntă principalii exportatori de produse manufacturate

Grupe de produse	Ţări dez-vol-tate	Asia de Sud	Orientul Mijlociu şi & Africa de Nord	America Latină & I-le Caraibe	Europa & Asia Centrală	Asia de Est & Pacific	Africa Sub-Sahariană	Quad	Total mondial
Produse agricole şi piscicole	**6,42**	**30,53**	**14,26**	**14,05**	**11,11**	**13,00**	**17,27**	**6,60**	**9,40**
Minerale şi combustibili	**0,10**	**23,97**	**7,71**	**6,78**	**2,60**	**2,49**	**12,89**	**0,08**	**2,72**
Ţiţei brut	0,00	21,71		4,63		1,71		0,00	2,55
Petrol rafinat	2,88	28,33	10,88	7,78	4,97	4,87	18,86	2,87	11,12
Alte minerale şi combustibili	0,07	14,90	7,34	7,97	0,61	2,46	10,93	0,05	1,53
Produse prelucrate	**3,79**	**28,31**	**18,28**	**14,19**	**10,44**	**4,86**	**18,44**	**3,71**	**5,01**
Mase plastice	5,08	35,32	13,74	13,85	12,16	9,33	19,93	4,99	8,49
Cauciuc şi produse din cauciuc	2,59	30,25	17,90	13,81	4,03	7,10	17,66	2,18	5,32
Lemn şi produse din lemn	2,72	10,79	14,61	11,61	10,92	4,15	12,37	2,66	3,56
Fibre şi ţesături sintetice	9,42	31,05	20,58	17,83	9,72	14,93	14,09	9,30	14,30
Tricotaje	13,73	36,65	30,08	19,85	16,95	2,56	33,14	13,48	11,73
Alte confecţii	12,33	38,32	18,85	19,95	18,08	3,12	34,37	12,04	10,95
Încălţăminte	13,55	35,11	21,92	20,65	14,90	2,13	26,23	13,49	10,89
Pietre preţioase şi metale (inclusiv monede)	1,69	29,56	6,99	16,60	6,94	0,77	16,57	1,76	2,22
Fier şi oţel	2,34	26,91	12,44	10,34	13,14	5,00	13,92	2,28	4,73
Maşini automatice pentru procesarea datelor	0,06	11,84	8,46	12,06	8,68	3,57	13,97	0,05	1,00
Alte echipamente de birou	0,01	16,42	11,18	5,52	6,48	3,72	62,25	0,00	1,43
Alte componente mecanice	1,72	22,53	12,45	13,35	6,57	5,31	10,72	1,57	4,30
Aparate de recepţie	3,89	31,59	18,23	17,78	12,72	2,07	30,60	3,82	4,38
Microansamble şi circuite electronice integrate	0,00	5,34	5,96	4,99	9,97	1,04	34,98	0,00	0,59
Alte echipamente electrice	1,89	28,55	15,77	14,32	8,09	4,42	20,79	1,78	3,52
Autohevicule pentru transportul de persoane	4,54	90,15	39,50	23,21	18,60	32,54	15,89	4,36	7,82
Alte autovehicule şi componente	8,07	26,44	16,64	15,05	16,60	15,51	11,37	8,19	10,02
Vapoare, bărci şi alte vase de plutire	1,25	34,13	12,64	13,15	6,00	2,94	8,22	1,14	2,92

Grupe de produse	Ţări dez-vol-tate	Asia de Sud	Orientul Mijlociu şi & Africa de Nord	America Latină & Ile Caraibe	Europa & Asia Centrală	Asia de Est & Pacific	Africa Sub-Sahariană	Quad	Total mondial
Mobilă, lămpi	1,98	36,22	20,92	18,52	15,94	2,22	23,68	1,86	2,52
Alte produse manufacturate	4,37	33,81	17,22	16,41	11,51	5,26	31,21	4,21	5,88
Alte produse	3,39	28,95	17,08	13,07	9,32	6,08	17,89	3,31	5,69
Total pe regiuni geografice	**3,89**	**28,22**	**17,10**	**14,02**	**10,32**	**5,20**	**18,13**	**3,83**	**5,23**

Sursa: Bachetta M., şi B. Bora, Post-Uruguay Round Market Access Barrierrs for Industrial Products*, United Nations, 2001.*

Anexa nr. 21

Frecvenţa barierelor netarifare în calea exporturilor provenite din ţările dezvoltate

Grupe de produse	Ţări dezvol-tate	Asia de Sud	Orientul Mijlociu şi Africa de Nord	America Latină & Caraibe	Europa & Asia Centrală	Asia de Est & Pacific	Africa Sub-Sahari-ană	Quad
Produse agricole şi piscicole	**48,24**	**14,87**	**57,69**	**34,24**	**32,93**	**24,42**	**18,58**	**41,98**
Produse minerale şi combustibili	**6,72**	**3,29**	**5,73**	**6,64**	**6,72**	**4,52**	**0,16**	**6,53**
Ţiţei şi produse din petrol	26,88	22,73	28,13	14,53	38,01	17,75	4,55	12,19
Alte produse minerale şi petrol	17,28	7,89	7,57	7,23	13,89	5,12	0,00	16,78
Alte produse minerale şi combustibili	0,00	0,00	0,00	3,33	0,00	7,41	0,00	0,00
Produse manufacturate	**10,67**	**7,20**	**10,96**	**11,68**	**7,15**	**5,57**	**1,74**	**16,78**
Medicamente	40,34	33,33	81,25	35,67	53,13	17,19	47,73	25,00
Papetărie şi articole din hârtie	0,61	5,06	8,05	6,43	0,38	3,37	0,06	0,11
Pietre şi metale preţioase	2,27	5,29	12,71	1,79	21,90	2,56	5,59	1,68
Maşini de procesare automată a datelor	14,94	4,17	8,04	6,90	13,69	0,21	0,00	8,93
Alte echipamente de birou	10,61	1,39	0,00	2,96	0,46	0,00	0,00	4,17
Alte echipamente şi componente mecanice	11,06	2,64	7,46	6,75	4,09	3,32	0,20	3,87
Circuite electrice integrate	15,50	0,00	10,23	2,10	0,00	0,00	0,00	6,26
Alte aparate electrice	14,99	4,98	19,96	7,10	6,03	4,74	0,41	7,80
Autovehicule pentru transportul de persoane	40,91	51,85	25,69	21,94	39,75	45,95	0,00	50,00
Subansamble şi componente pentru autovehicule	9,47	0,00	12,71	7,83	19,88	6,89	0,91	25,00
Avioane	6,49	14,29	31,55	11,31	16,07	0,00	0,00	8,93
Mobilă şi lămpi	2,01	10,59	8,07	5,92	7,16	0,30	4,30	4,05
Alte produse manufacturate	19,46	16,59	13,99	17,48	11,31	10,00	2,43	32,53
Alte produse nespecificate anterior	10,05	7,52	10,22	12,87	7,20	5,88	1,91	19,46

Sursa: M. Bachetta, şi B. Bora, Post-Uruguay Round Market Access Barrierrs for Industrial Products*, United Nations, 2001.*

Anexa nr. 22

Frecvenţa barierelor netarifare în calea exporturilor provenite din ţările care exportă cu preponderenţă produse manufacturate

Grupe de produse	Ţări dez-voltate	Asia de Sud	Orientul Mijlociu şi Africa de Nord	America Latină & Caraibe	Europa & Asia Centrală	Asia de Est & Pacific	Africa Sub-Saha-riana	Quad
Produse agricole şi piscicole	**48,24**	**14,87**	**57,69**	**34,24**	**32,93**	**24,42**	**18,58**	**41,98**
Produse minerale şi combustibili	**6,72**	**3,29**	**5,73**	**6,64**	**6,72**	**4,52**	**0,16**	**6,53**
Ţiţei brut	22,73	8,33	25,00	13,33	30,56	11,11	4,55	12,50
Petrol rafinat	31,03	37,12	31,25	15,72	45,47	24,39	4,55	11,88
Alte minerale şi combustibili	13,33	13,33	19,17	7,75	9,01	14,74	0,61	19,17
Produse manufacturate	**10,67**	**7,20**	**10,96**	**11,68**	**7,15**	**5,57**	**1,74**	**16,78**
Produse plastice	1,38	3,36	2,76	5,75	3,76	2,49	0,35	2,08
Cauciuc şi produse din cauciuc	5,67	2,11	3,17	4,59	1,34	2,37	1,12	7,44
Lemn şi produse din lemn	17,33	13,82	8,73	18,94	3,23	8,74	2,69	28,76
Fibre sintetice şi ţesături	13,06	9,33	11,38	17,81	5,47	1,44	0,14	35,72
Tricotaje	30,46	16,59	17,43	17,82	18,27	4,78	7,02	68,64
Alte confecţii	30,89	16,53	17,96	18,35	19,02	8,26	2,27	66,15
Încălţăminte	19,83	8,60	18,55	14,18	12,45	0,00	4,25	10,97
Pietre şi metale preţioase (inclusiv monede)	2,27	5,29	12,71	1,79	21,90	2,56	5,59	1,68
Fier şi oţel	12,95	0,27	1,26	2,51	2,68	9,60	0,00	35,42
Maşini automatice pentru procesarea datelor	14,94	4,17	8,04	6,90	13,69	0,21	0,00	8,93
Alte echipamente de birou	10,61	1,39	0,00	2,96	0,46	0,00	0,00	4,17
Alte componente mecanice	11,06	2,64	7,46	6,75	4,09	3,32	0,20	3,87
Aparate de recepţie	23,46	13,73	25,06	7,57	15,85	13,89	0,80	23,35
Microansamble şi circuite electronice integrate	15,50	0,00	10,23	2,10	0,00	0,00	0,00	6,26
Alte echipamente electrice	14,50	4,48	19,67	7,07	5,47	4,22	0,39	6,90
Autohevicule pentru transportul de persoane	40,91	51,85	25,69	21,94	39,75	45,95	0,00	50,00
Alte autovehicule şi componente	10,83	16,04	9,31	12,69	16,75	15,17	1,56	24,04
Vapoare, bărci şi alte vase de plutire	9,76	13,73	7,72	8,28	4,58	3,98	1,47	25,37
Mobilă, lămpi	2,01	10,59	8,07	5,92	7,16	0,30	4,30	4,05
Alte produse manufacturate	14,34	14,74	18,49	13,01	10,43	3,79	5,99	27,66
Alte produse	8,08	7,32	10,92	13,57	6,92	5,71	1,87	13,56

Sursa: M. Bachetta, şi B. Bora, Post-Uruguay Round Market Access Barrierrs for Industrial Products*, United Nations, 2001*.

Anexa nr. 23

Măsuri netarifare impuse tuturor produselor în unele ţări în dezvoltare, 1989-1998 (%)

Regiune		CNF de bază		Licenţe neautomate		Prohibiri		Cote cantitative		Cote tarifare		Monitorizarea importurilor		Preţuri minime variabile	
Cod	Ţara	1989-94	1995-98	1989-94	1995-98	1989-94	1995-98	1989-94	1995-98	1989-94	1995-98	1989-94	1995-98	1989-94	1995-98
1	Hong Kong, China	2,1	2,1	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,0	0,0	0,0	0,0
1	Indonezia	53,6	31,3	53,0	31,0	5,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0
1	Corea	50,0	25,0	32,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	26,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1	Malayesia	56,3	19,6	55,0	20,0	4,0	14,0	2,0	2,0	0,0	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1	Filipine	11,5	..	7,0	..	4,0	..	1,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..
1	Singapore	1,0	2,1	1,0	1,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	..
1	Thailanda	36,5	17,5	36,0	11,0	0,0	6,0	2,0	1,0	0,0	12,0	2,0	0,0	3,0	0,0
2	India	99,0	93,8	99,0	94,0	3,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Africa de Sud	36,5	8,3	36,0	5,0	0,0	0,0	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	..
4	Cipru	..	21,6	..	1,0	..	0,0	..	0,0	..	21,0	..	0,0	..	0,0
4	Egipt	57,3	..	14,0	..	53,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..
4	Maroc	58,3	13,4	51,0	13,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	24,0	0,0
4	Tunisia	54,2	..	54,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	2,0	..
4	Turcia	5,2	19,8	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	0,0	11,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Argentina	3,1	2,1	3,1	1,0	0,0	0,0	2,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
5	Bolivia	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..
5	Brazilia	16,5	21,6	10,0	11,0	7,0	11,0	0,0	1,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	1,0
5	Chile	5,2	5,2	0,0	0,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	4,0
5	Mexic	27,8	13,4	28,0	6,0	0,0	1,0	2,0	0,0	0,0	7,0	0,0	0,0	2,0	0,0
5	Venezuela	..	17,7	..	2,0	..	3,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0

Note: Măsurile netarifare (MNT) sunt calculate prin metoda ratei frecvenţei (în%), pe baza HS dezvoltată pe 2 litere. MNT de bază includ: licenţieri, prohibiri, cote şi preţuri administrate.

Sursa: Constantine Michalopoulos, Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries*, World Bank PRWP No. 2214, October 1999.*

Anexa nr. 24

a. Estimări privind volumul subvenţiilor acordate în agricultură în ţările OECD (mil. $)

Tara	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Australia	2585	2341	2161	1964	2222	2259	2334	2258	1778	1662	1289	1177
Canada	9644	9326	7378	6139	4956	5393	5214	4482	4824	5006	5535	5154
Republica Cehă	6183	2409	1414	1292	988	1048	1090	360	1093	953	638	689
Ungaria	2076	851	1014	1099	1270	842	807	452	1234	1390	1143	708
Irlanda	288	308	295	174	143	163	139	146	181	184	159	124
Japonia	52986	57770	68153	77007	93052	100509	78295	63791	64060	66977	68221	59126
Korea	23662	24051	23778	23881	26429	30211	28659	25237	15983	21950	22780	19736
Mexic	7423	9397	11430	12210	10281	183	3209	5728	5638	5710	7396	7892
Noua Zeelandă	215	179	160	149	208	255	242	252	173	178	166	143
Norvegia	3677	3752	3612	3063	2885	3124	3011	2819	2867	2728	2355	2385
Polonia	-1335	198	335	1791	2457	2140	2874	2253	3799	2782	1224	1797
Slovacia	3044	929	633	677	586	356	106	281	652	437	374	186
Suedia	7069	7180	6684	6701	7074	7766	7179	5987	6077	5661	4809	4672
Turcia	6341	10196	8037	8711	3451	5919	7340	10406	14369	12137	10524	6287
Statele Unite	71441	75637	80908	86037	80672	70470	76978	76503	91663	99018	92089	95259

Sursa: World Bank, Milennium Indiactors*, 2003.*

b. Estimări privind ponderea subvenţiilor în agricultură în PIB, în ţările OECD (%)

Ţara	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Australia	0,847	0,755	0,713	0,667	0,661	0,627	0,576	0,558	0,492	0,424	0,341	0,330
Canada	1,651	1,556	1,270	1,086	0,876	0,911	0,848	0,701	0,781	0,762	0,778	0,727
Republica Cehă		8,690	4,432	3,628	2,404	2,013	1,889	0,680	1,922	1,746	1,259	1,241
Ungaria		2,524	2,697	2,819	3,031	1,885	1,786	0,988	2,620	2,892	2,505	1,388
Irlanda	4,561	4,557	4,240	2,850	2,273	2,333	1,916	1,972	2,227	2,149	1,858	1,621
Japonia	1,736	1,656	1,793	1,760	1,934	1,900	1,668	1,479	1,625	1,488	1,437	1,436
Korea	9,374	8,148	7,549	6,907	6,575	6,177	5,509	5,293	5,037	5,397	4,981	4,736
Mexic	2,856	2,994	3,144	3,028	2,448	0,064	0,965	1,428	1,341	1,189	1,287	1,281
Noua Zeelandă	0,490	0,428	0,401	0,344	0,410	0,425	0,365	0,384	0,324	0,325	0,336	0,293
Norvegia	3,185	3,187	2,859	2,638	2,346	2,131	1,913	1,819	1,941	1,777	1,455	1,420
Polonia		0,259	0,398	2,085	2,481	1,684	1,997	1,563	2,397	1,793	0,776	1,005
Slovacia				4,984	4,028	1,939	0,536	1,377	3,058	2,215	1,949	0,935
Suedia	3,095	3,085	2,744	2,830	2,705	2,527	2,426	2,338	2,318	2,190	2,007	1,883
Turcia	4,205	6,746	5,043	4,819	2,657	3,488	4,039	5,471	7,167	6,569	5,257	4,311
Statele Unite	1,231	1,264	1,280	1,295	1,144	0,952	0,985	0,920	1,044	1,068	0,933	0,935

Sursa: World Bank, Milennium Indiactors*, 2003.*

Anexa nr. 25

Uniunea Europeană:
PSE - echivalentul subvenţiilor acordat producătorilor europeni, 1986-2000

		1986-88	1998-2000	1998	1999	2000[a]
Grâu	PSE (Euro mn)	7,874	9,496	9,685	10,234	8,570
	% PSE	52	49	48	54	43
Porumb	PSE (Euro mn)	2,862	2,308	2,121	2,448	2,355
	% PSE	52	38	37	40	36
Alte cereale	PSE (Euro mn)	5,186	6,392	7,311	6,670	5,196
	% PSE	56	58	65	61	46
Orez	PSE (Euro mn)	391	147	224	146	71
	% PSE	57	17	26	17	8
Oleaginoase	PSE (Euro mn)	2,828	1,188	1,090	1,212	1,261
	% PSE	59	27	22	28	30
Zahăr	PSE (Euro mn)	2,877	2,799	2,699	3,318	2,559
	% PSE	60	53	52	58	49
Lapte	PSE (Euro mn)	18,054	17,165	19,310	16,704	15,481
	% PSE	57	48	54	48	43
Carne de vită	PSE (Euro mn)	13,676	20,588	20,543	21,364	19,856
	% PSE	59	76	77	77	75
Carne de oaie	PSE (Euro mn)	3,647	3,614	3,548	3,912	3,383
	% PSE	70	56	57	59	52
Carne de porcine	PSE (Euro mn)	1,170	5,064	2,267	7,175	5,749
	% PSE	7	25	11	39	25
Carne de pasăre	PSE (Euro mn)	1,040	2,782	954	2,697	4,695
	% PSE	14	33	10	32	57
Ouă	PSE (Euro mn)	660	506	493	627	398
	% PSE	14	12	11	15	9
Alte produse primare	PSE (Euro mn)	25,566	29,301	28,352	31,217	28,334
	% PSE	40	28	28	30	28
Total	**PSE (Euro mn)**	**85,829**	**101,350**	**98,596**	**107,546**	**97,907**
	% PSE	**44**	**40**	**39**	**43**	**38**

a - Date provizorii

Nota: The PSE pentru "alte produse primare" este valoarea reziduală a PSE pentru toate produsele primare minus PSE pentru produsele listate mai sus.

Sursa: OECD, Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation 2001*, 2001.*

Bibliografie

1. Anderson, J. E.; P. Neary, **A New Approach to Evaluating Trade Policy,** World Bank Working Paper, Washington DC, 1991
2. Ardelean, V., **Studiu privind analiza indicelui RCA în comerţul exterior al României şi clasamentul prioritar al ramurilor economiei naţionale în perioada 1995-2000 şi în perspectiva anului 2005,** Oeconomica, nr. 3, 2002
3. Bachetta, M.; B. Bora, **Post-Uruguay Round Market Access Barriers for Industrial Products,** OMC şi UNCTAD, 2001
4. Bachetta, M.; B. Bora, **Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda,** OMC, 2003
5. Bacchetta, M. şi Jansen, M., **Adjusting to Trade Liberalization. The Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines,** OMC, aprilie 2003
6. Bhagwati, J. N.; Panagariya, A. şi Srinivasan, T. N., **Lectures on International Trade,** second edition, MIT Press, 2001
7. Bora, B., Kuwahara A. şi Laird, S., **Quantification of Non-Tariff Measures,** Policy Issues in International trade and Commodoties Study Series No. 18, UNCTAD, Geneva, 2002
8. Calrin, W., Estrin, S., Schaffer, M., **Measuring Progress in Transition and Towards EU Accession: a comparison of manufacturing firms in Poland, Romania and Spain**, Working paper, no.40, BERD, 1999
9. Ciupagea, C., **Fundamente teoretice ale comerţului internaţional,** Editura Economică, 2001
10. Cojanu, V., **Comerţul exterior şi dezvoltarea economică în România,** Editura IRLI, 1997
11. Cornelius, P.; von Kirchbach, F.; Zhang, Y., **Trade Integration with the European Union: Where do the Transition Economies Stand?**, World Economic Forum, 2001
12. Croitoru., L şi Târhoacă, C., **Competitivitatea industriilor prelucrătoare româneşti,** Oeconomica, nr. 3, 2002
13. Dăianu, D.; Voinea, L.; Păuna, B.; Stănculescu M. şi Mihăiescu, F., **Câştigători şi perdanţi în procesul de integrare europeană. O privire asupra României, Oeconomica, nr. 3, 2002**

14. Dobrescu, E., **Tranziţia în România. Abordări econometrice,** Editura Economică, 2002
15. Feenstra, R., **Empirical Methods for International Trade**, MIT Press, Cambridge, 1988
16. Finger, J.M.; Ng, F. şi Wangchuk, S., **Antidumping as Safeguard Policy**, manuscris preluat de Blonigen, Bruce A. şi Thomas J. Prusa în "**Antidumping**", NBER, 2001
17. Lindert, P.H. şi Williamson, J.G., **Does Globalization Make the World More Unequal?,** NBER, aprilie 2002
18. Maskus, K.E. şi Wilson, J.S., **Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: A Review of Past Attepts and the New Policy Context,** World Bank, 2000
19. Messerlin, P. şi Sam, L., "**Anti-Dumping regulations or Pro-Cartel Law**", The World Economy, vol. 13, No. 4, dec. 1990
20. Michalopoulos, C., **Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries**, World Bank PRWP, No. 2214, 1999
21. Milanovic, B., **The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It,** Banca Mondială, mai 2002
22. Negrescu, D. **Protecţionismul netarifar**, Colecţia Temper, Editura Economică, Bucureşti, 1998
23. Pop, I., Studiul FIAS: **Bariere administrative pentru investitori,** 1999
24. Rodrik, D., **Institutions, Integration and Geography: In search of the deep determinants of growth,** NBER, 2002
25. Smith, A., **An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations,** Chicago University Press, 1976
26. Sachs, Jeffrey D.; Mellinger, Andrew, Galup, John, **The Geography of Poverty and Wealth,** Center for International Development at Harvard University, Scientific American Magazine, martie 2001
27. Scurau, C.; Florescu, I., **Analiza input-output: factori favorabili şi bariere în asigurarea competitivităţii la export şi pe piaţa internă**, nr.1, 2003
28. Stiglitz, J.E., **Dumping on Free Trade: The US Import Trade Law**, Southern Economic Journal 64, 1997
29. Teulon, F., **Comerţul internaţional**, traducere de Anca-Andreea Pavel, Editura Institutul European Iaşi, 1997
30. Vass, A., **Analiza factorilor determinanţi ai escaladării măsurilor antidumping şi impactul lor asupra economiei globale**, manuscris,

2003

31. Vass, A., **Antidumping, - sfidarea mondială a preţurilor mici**, Suplimentul Economic - Ziua, 2003
32. Vass, A., **Presiuni sistemice exercitate asupra politicii comerciale europene. Nivelul şi evoluţia protecţionsimului european,** Revista de Economie, Institutul de Economie Naţională, 2003
33. Voinea L., **Advancing at Its Own Speed: A Trade Approach on Romania's Convergence to EU,** Romanian Journal of European Affairs, vol. 2, no. 3, 2002
34. Voinea, L., **SEE and Difference: Romanian Regional Trade and Investments**, WIIW Research Paper, 2002, www. wiiw.ac.at-balkanobservary
35. Webb, A.; Lopez, M. şi Penn, R., **Estimates of Producer and Consumer Equivalents: Government Intervention in Agriculture, 1982-1987**, Economic Research Service, United States Department of Agriculture, Washington DC, 1990

*

* *

36. Raportul Băncii Mondiale, **Globalization, Growth and Poverty,** 2002
37. Raportul Băncii Mondiale: **Global Economic Prospects**, cap. 6 **Envisioning Alternative Futures: Reshaping Global Trade Arhitetcure for Developmen, 2002**.
38. Raportul Naţiunilor Unite: UNDP - Romania: **A Decade Later: Understanding the Transition Process in Romania - National Human Development Report Romania,** 2001-2002
39. OECD, **Analysis of non-tariff measures the case of export restrains,** Trade Committee, aprilie 2003
40. OECD, **Analysis of Non-Tariff Measures: The Case of Non-Automatic Import Licensing,** decembrie 2002
41. OECD, **Barriers to Trade in Economies in Transition,** Paris, 1994
42. OECD, **National policies and Agricultural Trade,** Paris, 1987
43. OECD, **Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook,** Paris, 1999
44. OMC, **Market Access: Unfinished Business, Post-Uruguay Round, Inventory and Issues,** Special Study, No. 6, Geneva
45. OMC, **Technical Barriers to Trade and Standards Challenges and Oportunities for Developing Countries,** februarie 2000
46. ONU, **Trade Facilitation. The Challenges for Growth and**

Development, United Nations Economic Commission for Europe, New York and Geneva, 2003

47. UNCTAD and World Bank**, Market Access Barriers Facing World Exporters,** Washington, 2001

*

* *

Statistici:

48. Banca Naţională a României, 2002
49. Institutul Naţional de Statistică, 1995-2002
50. Organizaţia Mondială a Comerţului, 1995-2002
51. COMTRADE - **United Nations Standard Dissemination Commodity Trade Database, 2002**
52. TRAINS - **Trade Analysis and Information System,** OMC, 2002

Competitivitate şi specializare în comerţul exterior românesc

dr.Gheorghe ZAMAN
dr. Valentina VASILE

1. Caracterizare globală a eficienţei comerţului exterior românesc

Deschiderea economiei, tranziţia spre economia concurenţială de piaţă a determinat mutaţii însemnate în schimburile comerciale de pe piaţa naţională şi internaţională, atât de natură cantitativă, cât mai ales sub aspect calitativ. Pe de o parte, pătrunderea masivă prin import a produselor şi serviciilor pe piaţa naţională şi, pe de altă parte, operarea în alte condiţii pe pieţele internaţionale a exportatorilor români au schimbat în mod semnificativ percepţia producătorilor şi consumatorilor din România asupra produselor importate/exportate.

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

La nivel macroeconomic, stimularea exportului a reprezentat pe întreaga perioadă de tranziţie, un mecanism de susţinere/potenţare a creşterii economice, o prioritate permanentă. Doar că, de cele mai multe ori, s-a concretizat în principal în "a exporta cu orice preţ" şi cât mai mult. Din păcate, această politică a antrenat mult prea puţine schimbări structurale importante, de natură calitativă - creşterea valorii adăugate brute a produselor şi serviciilor de export, promovarea produselor bazate pe exploatarea şi gestiunea eficientă a factorilor de producţie. Produsele ce încorporează tehnologie şi forţă de muncă calificată deţin proporţii mult prea reduse, comparativ cu alte ţări central şi est-europene în tranziţie. A vinde ieftin şi mult, produse slab prelucrate şi/sau de calitate redusă s-a dovedit o soluţie de moment care nu a susţinut/stimulat dezvoltarea durabilă a relaţiilor comerciale ale României cu statele lumii şi cu deosebire cu cele membre UE, pe piaţa cărora dorim să ne integrăm.

Progresele României în domeniul eficienţei comerţului exterior sunt mai degrabă un rezultat (rezidual), şi nu un scop. Politicile în domeniul comerţului exterior, deşi pe componentele sale au fost justificate la

momentul (conjunctural) al aplicării, nu au fost integrate într-o strategie clară şi coerentă, bazată pe obţinerea avantajelor competitive, pe calitate, tehnologie şi muncă înalt calificată. S-a accentuat prea mult rolul reglator al pieţei în detrimentul unei orientări spre dezvoltarea comerţului exterior prin instrumente şi politici active, de susţinere/promovare a avantajelor competitive, pe mobilitatea temporară a menţinerii şi/sau accentuării avantajelor pe grupe de produse, pe segmente de piaţă şi ţări de destinaţie.

*

* *

Fără a încerca o abordare exhaustivă a problematicii, vom evidenţia în continuare, pe măsura existenţei bazei de date necesare, câteva din atributele de eficienţă a activităţii de comerţ exterior, cu deosebire a exportului de produse româneşti. Ne vom baza pe clasificaţia nomenclatorului combinat, pe statistica internaţională Eurostat. Vom face referiri speciale la relaţiile comerciale dintre România şi spaţiul UE.

1.1. Performanţe ale comerţului exterior românesc în context mondial

În comerţul mondial, România deţine o poziţie modestă, puternic diferenţiată pe categorii de produse şi servicii. De exemplu, în anul 2001, ponderea exportului românesc era de 0,06% la produsele alimentare şi cca 1,5% la confecţii şi produse din piele (graficul nr. 1).

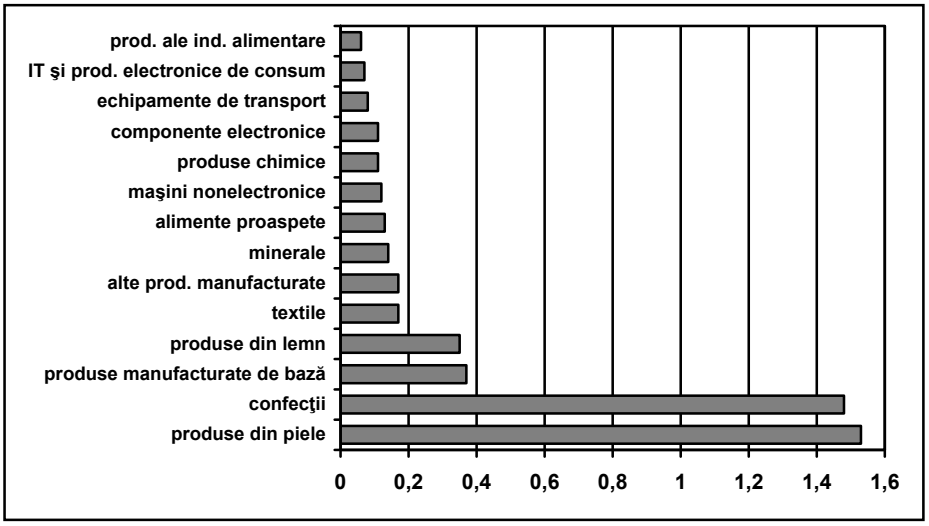
Valoarea exportului per capita în acelaşi an şi pentru aceleaşi grupe de produse a fost de 6,6 $ SUA/locuitor pentru produsele industriei alimentare, cca 30 $ SUA/locuitor pentru produse chimice, aproape 50 $ SUA/loc. pentru cele din piele şi 124,4 $ SUA/loc. pentru confecţii (graficul nr. 2).

Exportul net are valori negative pentru majoritatea produselor, situaţiile cele mai dezavantajate fiind la exportul de textile, minerale, produse chimice şi maşini (fără cele electronice). Exportul net a înregistrat în anul 2001 valori pozitive doar pentru patru grupe: produse prelucrări primare, produse din lemn, produse din piele, confecţii. Aceste valori ale indicatorilor prezentaţi situează România, de regulă, pe poziţii de mijloc sau de la baza ierarhiei mondiale (tabelul nr. 1)

Deşi aceste valori sunt mult prea modeste fată de potenţialul României, ele reprezintă rezultatul unor eforturi notabile, în unele domenii de activitate. Astfel, în perioada 1997-2001, dinamica exportului a fost deosebit de însemnată la două categorii de produse: IT şi produse electronice de consum 375% pe an; componente electronice 68% pe an.

Graficul nr. 1

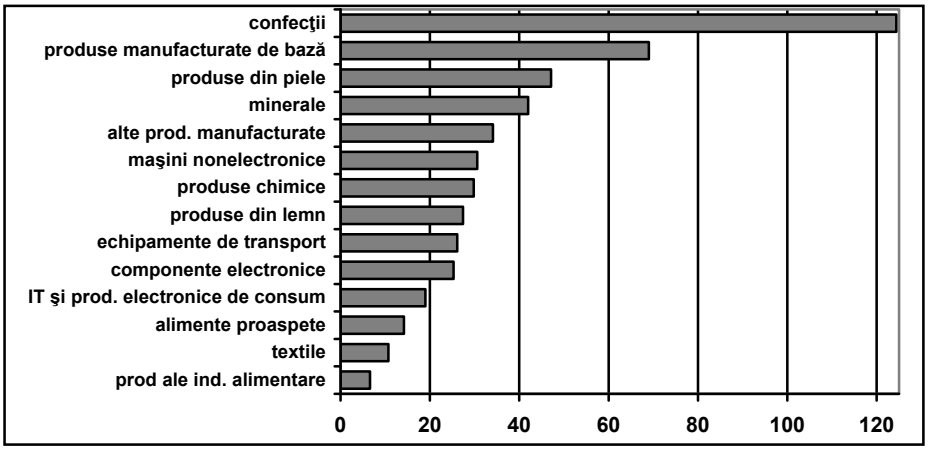
Ponderea României
în exportul mondial în anul 2001



Sursa: Calcule ITC bazate pe date COMTRADE - UNSD.

Graficul nr. 2

Valoarea exportului per capita în anul 2001, pe grupe de produse
($ SUA/locuitor)



Sursa: Calcule ITC bazate pe date COMTRADE - UNSD.

Tabelul nr. 1

România în comerţul mondial, în anul 2001

Grupa de produse	Export net		Locul în ierarhia mondială după indicatorul:				Număr total de state exporta-toare
	Mil. $ SUA	Locul în ierarhia mondială	Diversifi-carea producţiei	Concen-trarea producţiei	Diversificarea pieţelor	Diversificarea produselor	
- alimente proaspete	-379,5	145	30	38	55	50	166
- produse din industria alimentară	-455,0	121	26	37	19	43	143
- produse din lemn	234,6	23	53	46	5	31	114
- textile	-1768,5	99	30	30	39	36	103
- produse chimice	-1039,0	87	35	37	27	29	121
- produse din piele	307,9	14	32	26	72	55	87
- produse manufacturate de bază	211,9	29	31	32	7	16	129
- maşini nonelectronice	-822,2	63	23	23	27	31	98
- IT şi produse electronice de consum	-500,3	43	32	42	41	47	69
- componente electronice	-573,6	63	65	52	46	42	94
- echipament de transport	-199,1	43	18	22	21	28	90
- confecţii	2390,9	11	9	10	36	41	112
- alte produse manufacturate	-221,5	86	93	61	34	33	122
- minerale	-1317,0	116	75	53	3	13	141

Sursa: Calcule ITC bazate pe date COMTRADE - UNSD.

Tabelul nr. 2

Performanţe ale exportului României în context mondial, aferente perioadei 1997-2001

Grupa de produse	Evoluţia exportului		Gradul de acoperire a importului prin export	
	Media anuală (%)	Loc în ierarhia mondială*	Media anuală (%)	Loc în ierarhia mondială*
- alimente proaspete	12	32 (166)	-14	145 (166)
- produse din industria alimentară	14	36 (143)	-17	132 (143)
- produse din lemn	31	14 (114)	4	42 (114)
- textile	29	16 (103)	-6	76 (103)
- produse chimice	11	61 (121)	-7	106 (121)
- produse din piele	31	10 (87)	1	33 (87)
- produse manufacturate de bază	12	47 (129)	-14	121 (129)
- maşini nonelectronice	17	35 (98)	5	44 (98)
- IT şi produse electronice de consum	375	1 (69)	165	1 (69)
- componente electronice	68	9 (94)	6	29 (94)
- echipament de transport	28	15 (90)	-6	71 (90)
- confecţii	16	33 (112)	-3	74 (112)
- alte produse manufacturate	22	39 (122)	-4	100 (122)
- minerale	14	37 (141)	19	29 (141)

** În paranteză este evidenţiat numărul total de ţări luate în considerare în construirea ierarhiei.*
Sursa: Calcule ITC bazate pe date COMTRADE - UNSD.

Aceste bunuri, deşi au o pondere redusă în exportul României (cca 5% în anul 2001), pot să genereze în următorii ani o *schimbare structurală pozitivă*, prin creşterea proporţiilor exporturilor ce încorporează o valoarea adăugată brută superioară (tabelul nr. 2).

Dinamici importante ale valorii exporturilor în perioada analizată au înregistrat şi produsele din lemn, piele şi confecţiile (cca 30%), echipamentele de transport (22%). Importurile de produse similare au devansat exporturile la mai mult de jumătate din grupele de produse prezentate.

Deşi cu un important potenţial agroalimentar de produse proaspete şi prelucrate, importurile de asemenea alimente au depăşit exporturile cu cca 14-17%; o situaţie similară s-a înregistrat şi la textile, confecţii, produse chimice.

Gradul de acoperire a importurilor prin export a înregistrat valori pozitive la produse din piele (situaţie relativ echilibrată), produse din lemn şi maşini

(fără cele electronice) şi valori ceva mai ridicate la minerale şi IT. Se detaşează *efortul de export al României pentru componente electronice şi IT*, prin care am ocupat primele locuri în ierarhia mondială.

Dacă la majoritatea grupelor de produse s-a obţinut şi o creştere *a exportului per capita*, există situaţii în care, în perioada 1997-2001, valoarea acestui indicator scade (tabelul nr. 3):

- la produsele alimentare proaspete şi prelucrate - reducerea valorii exportului per capita se poate explica pe seama mai multor factori: diferenţele de calitate; neîndeplinirea standardelor ecologice, reducerea producţiilor agricole naţionale, restructurarea sectorului agrozootehnic etc;
- pentru produsele industriale slab prelucrate, această evoluţie poate fi apreciată ca pozitivă dacă este asociată cu dinamica mai accentuată a exportului la produsele cu un grad mai mare de prelucrare;
- pentru produsele industriei chimice, cauzele sunt multiple, diversitatea situaţiilor este extrem de mare (de natură tehnologică, organizaţională, capacitate financiară, calitate a produselor finale etc); apreciem că reducerea valorii exportului per capita la această grupă de produse poate reprezenta un semnal de alarmă.

Tabelul nr. 3

Dinamica exportului per capita în perioada 1997-2001

Grupa de produse	Modificare medie anuală (%)	Locul în ierarhia mondială loc (număr state exportatoare)
- alimente proaspete	-2	77 (166)
- produse din industria alimentară	-8	129 (143)
- produse din lemn	11	18 (114)
- textile	6	18 (103)
- produse chimice	-2	98 (121)
- produse din piele	17	9 (87)
- produse manufacturate de bază	-2	88 (129)
- maşini nonelectronice	4	49 (98)
- IT şi produse electronice de consum	1160	1 (69)
- componente electronice	42	10 (94)
- echipament de transport	9	34 (90)
- confecţii	12	25 (112)
- alte produse manufacturate	5	47 (122)
- minerale	12	32 (141)

Sursa: Calcule ITC bazate pe date COMTRADE - UNSD.

Un alt indicator sintetic cu mare capacitate de apreciere a eficienţei la export are în vedere *valoarea unitară a produselor*[1]. Acest indicator relevă într-o formă sintetică avantajul/dezavantajul calitativ net al produselor exportate, respectiv gradul de asimilare a progresului tehnic şi eficienţa utilizării noilor tehnologii, calitatea şi performanţa folosirii resurselor de muncă, eficienţa "modelului" de combinare a factorilor de producţie.

Din analiza valorii unitare relative a produselor româneşti faţă de media mondială, în 2001, asociată cu evoluţia din perioada 1997-2001 se evidenţiază menţinerea unei situaţii de relativ haos în comerţul exterior, agenţii economici acţionând conjunctural şi arbitrar. Această afirmaţie este susţinută de cel puţin următoarele evoluţii:

- la grupa maşini (cu excepţia celor electronice), valoarea unitară este mult prea scăzută (0,4), ceea ce denotă un export masiv (mascat) de resurse naturale, doar sumar prelucrate;
- la componentele electronice, valoarea unitară este de două ori mai redusă decât media mondială, iar creşterea exportului din perioada analizată s-a realizat prin produse cu valoare unitară în scădere, deci prin export neperformant;
- produsele exportate aparţinând industriei alimentare şi chimice se situează sub media mondială şi au avut în 2001 o valoare relativă unitară mai redusă decât în anul 1997;
- evoluţii favorabile s-au înregistrat la grupele de produse cu valoare unitară peste medie, unde avantajele relative s-au menţinut şi accentuat: confecţii, minerale, alte produse manufacturate şi produse IT (tabelul nr. 4).

Tabelul nr. 4

Valoarea unitară relativă a produselor de export româneşti

Grupa de produse	Media mondială = 1	Modificare medie anuală (1997-2001) (%)
-alimente proaspete	0,7	4
-produse din industria alimentară	0,7	-3
-produse din lemn	1,3	0
-textile	0,7	10
-produse chimice	0,7	-3
-produse din piele	1,4	-1
-produse manufacturate de bază	1,0	16
-maşini nonelectronice	0,4	2
-IT şi produse electronice de consum	1,5	51
Grupa de produse	**Media**	**Modificare medie**

[1] *Diferenþele de preþ la export se utilizeazã ca indicator de poziþionare a diferiþilor producãtori în ierarhia dupã calitatea produselor ofertate pe piaþã.*

	mondială = 1	anuală (1997-2001) (%)
-componente electronice	0,5	-6
-echipament de transport	0,7	4
-confecţii	1,4	11
-alte produse manufacturate	3,2	108
-minerale	1,7	20

Sursa: Calcule ITC bazate pe date COMTRADE - UNSD.

În concluzie, pe plan mondial, *România deţine avantaj comparativ la 14 grupe de produse, din care la 4 din acestea valoarea indicatorului*[1] *este peste 1*: produse din lemn 1,74, produse manufacturate de bază 1,82, produse din piele 7,24 şi confecţii 7,36. Cea mai înaltă specializare a României este la produsele din piele şi la confecţii, grupe la care deţineam în 2001 locul 6 şi, respectiv, locul 22 din lume (tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 5

Indicatorul specializării la export a României

Grupa de produse	Locul în ierarhia mondială	Indicatorul avantajului comparativ
- produse din piele	6	7,24
- produse manufacturate de bază	22	1,82
- confecţii	22	7,36
- maşini nonelectronice	35	0,59
- IT şi produse electronice de consum	36	0,36
- produse din lemn	38	1,74
- echipament de transport	39	0,40
- alte produse manufacturate	40	0,84
- componente electronice	41	0,55
- textile	48	0,82
- produse chimice	70	0,52
- minerale	81	0,70
- produse din industria alimentară	123	0,32
- alimente proaspete	130	0,64

Sursa: ITC 2002; calcule bazate pe date COMTRADE-UNSD.

[1] *Prin indicatorul avantajului comparativ (IAC sau indicele Balassa) se masoară avantajul comparativ la export al României pe grupe de produse faþã de nivelul mondial, folosind formula Balassa. Indicatorul comparã ponderea unui anumit sector în exporturile naþionale faþã de ponderea aceluia°i sector în exporturile lumii. IAC este utilizat în practicã pentru a determina sectoarele slabe °i pe cele puternice ale unei þări în context internaþional. Valoarea IAC semnificã: 0 < IAC </= 1 → fãrã avantaje comparative semnificative; 1 < IAC </= 2 → avantaje comparative slabe; 2 < IAC </= 3 → avantaje comparative medii; 4 < IAC → avantaje comparative puternice.*

1.2. Atribute calitative ale relaţiilor comerciale cu ţările membre UE

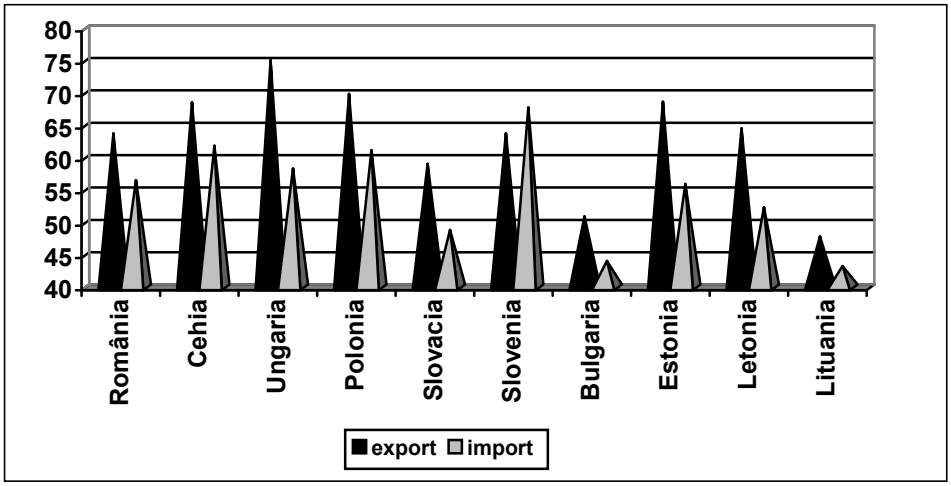
1.2.1. Modificări în comerţul exterior al ţărilor candidate cu UE. Particularităţile relaţiilor comerciale ale României cu UE

După liberalizarea şi reorientarea comerţului exterior al ţărilor candidate, spaţiul UE a devenit zonă preponderentă de destinaţie a produselor şi serviciilor exportate de aceste state. Comerţul cu Uniunea Europeana reprezenta la începutul actualului deceniu cca 50% din exportul total al Bulgariei şi Lituaniei şi mai mult de 75% din cel al Ungariei şi Estoniei. Importurile pe aceeaşi relaţie au fost mai reduse (nu au depăşit 70% în nici una din ţări), în cea mai mare parte datorită faptului că energia şi materiile prime, tradiţional, sunt importate din alte zone, în special din fostele ţări sovietice (graficul nr. 3).

Integrarea schimburilor comerciale între ţările UE şi cele candidate a cunoscut o intensificare fără precedent în ultima parte a deceniului trecut. Pe de o parte, exporturile UE în această zonă au crescut de cca 8 ori, pe de altă parte, importurile din statele candidate au sporit de peste 7 ori. *Balanţa comercială este deficitară* atât pe total, cât mai ales pentru grupa produselor manufacturate (graficul nr. 4).

Graficul nr. 3

Ponderea comerţului exterior cu UE în total, în unele ţări candidate, în anul 2000

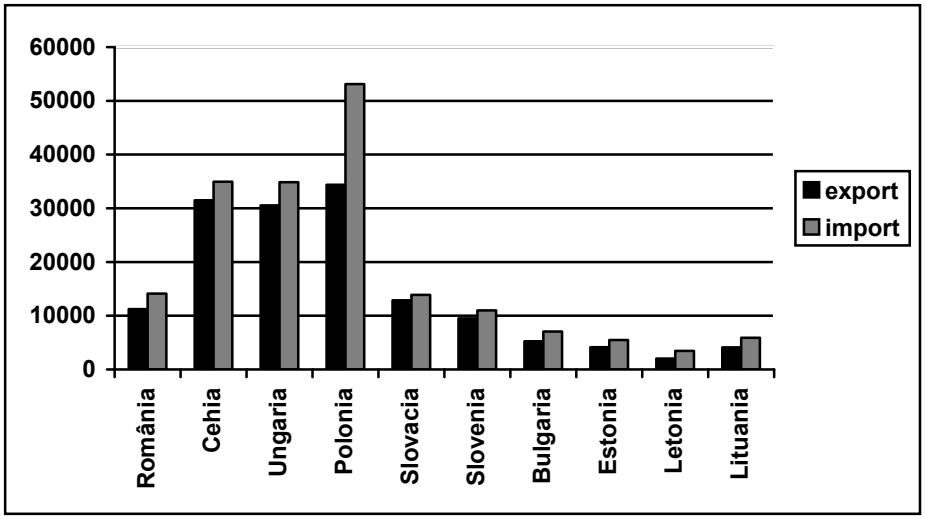


Sursa: WIIW, Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries*, 2001.*

Comparativ cu alte state canditate, la sfârşitul mileniului, *România avea o poziţie dezavantajoasă în comerţul cu ţările UE*. În exporturile spre aceste ţări predominau produsele şi serviciile muncă-intensive (>50%), în care forţa de muncă preponderentă era cea cu pregătire redusă (>80%), balanţa comercială fiind deficitară cu predilecţie la grupele de produse ce încorporau un grad mai ridicat de prelucrare.

Graficul nr. 4

Comerţul exterior al unora dintre ţările candidate (milioane euro)



Sursa: WIIW, Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries*, 2001.*

În general, exportul de produse din ţările candidate în spaţiul UE a urmărit (re)câştigarea unor segmente de piaţă, atât ca bază pentru susţinerea creşterii economice, dar şi ca pod de legătură şi/sau punct de pornire a unor viitoare relaţii comerciale specializate în spaţiul lărgit al UE.

Relaţiile comerciale din ultimii ani dintre ţările candidate şi statele membre UE se pot caracteriza prin următoarele evoluţii:

- *creşte specializarea* în următoarele domenii industriale: textile şi produse din textile, metale de bază şi produse din metal, echipament electric, optic şi echipamente de transport;
- se înregistrează *avantaje comparative* la exportul produselor aparţinând industriei textile, industriei lemnului, prelucrării metalelor şi mobilei; *dezavantaje comparative* se manifestă în comerţul cu produse ale

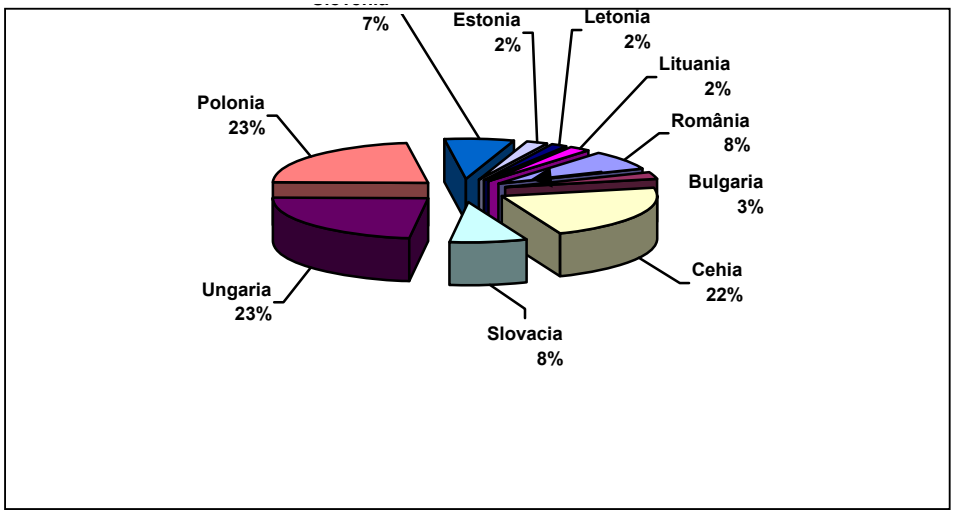
industriei de celuloză şi hârtie, maşini şi echipamente, echipamente electrice şi optice;

- *intensificarea exporturilor de produse mai puţin capital-intensive*; dacă Ungaria, Cehia, Estonia şi Slovacia au cunoscut o orientare mai accentuată spre produse ce încorporează progres tehnic, Bulgaria, Lituania, Letonia şi România au promovat mai puternic la export produse bazate pe consum mare de muncă (*labour-intensive*), în mare parte datorită costurilor comparative reduse ale forţei de muncă;
- contribuţia exporturilor ţărilor candidate pe piaţa UE a depăşit 10% după 1997 şi continuă să crească - 11,4% în 1999. Aportul ţărilor candidate este diferit: Polonia, Ungaria şi Cehia asigură aproape 2/3 din total (fiecare în jur de 22-23%); urmează *România*, Slovenia şi Slovacia cu câte 7-8%; celelalte ţări participă cu 2-3% (graficul nr. 5).

Potrivit statisticii Eurostat, în anul 1999 contribuţia României la importurile UE de produse industriale reprezenta 0,84% din total[11] şi aproape 8% din importurile UE din ţările candidate (graficul nr.6).

Graficul nr. 5

Exporturile de produse industriale din ţările candidate în UE, 1999

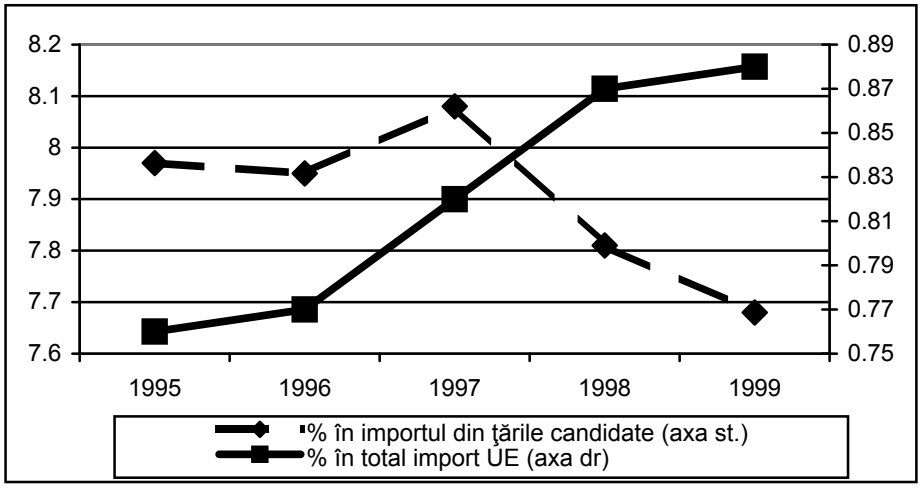


Sursa: Eurostat, COMEXT.

[1] *Este vorba de comerţul extra-UE.*

Graficul nr. 6

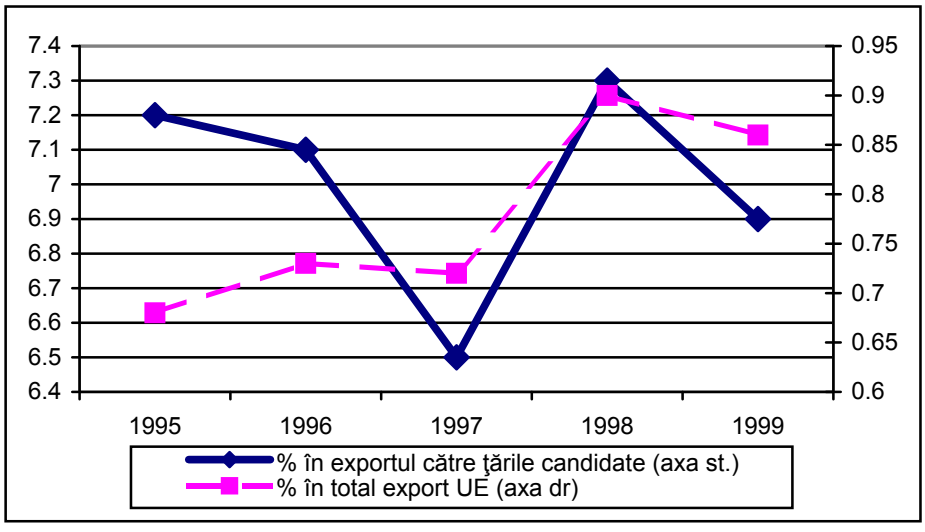
Contribuţia României la importurile UE



Sursa: Calculat pe baza datelor Eurostat COMEXT.

Graficul nr. 7

Exporturile UE în România



Sursa: Calculat pe baza datelor Eurostat COMEXT.

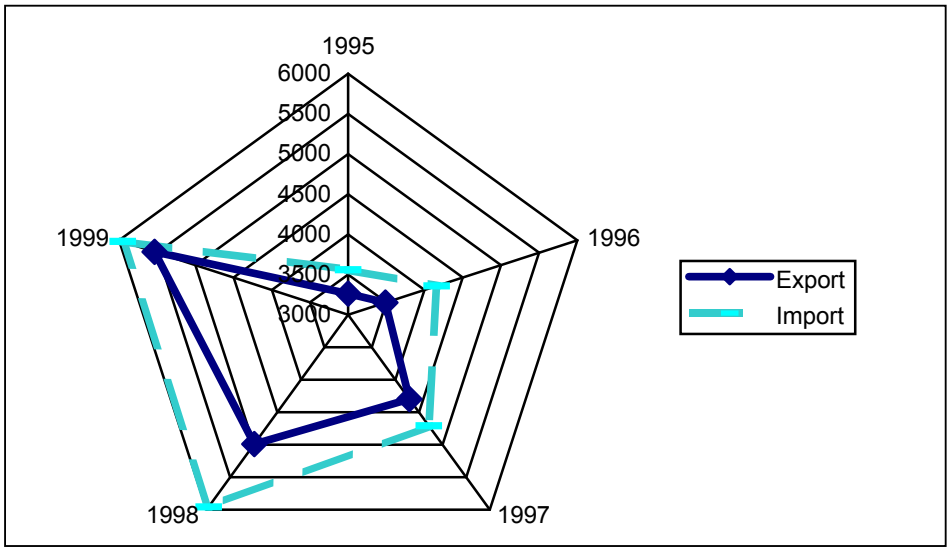
Dacă avem în vedere exporturile UE în România, vom constata că acestea sunt mai mari în valoare absolută decât importurile, iar ponderea în exporturile UE, în acelaşi an 1999, a fost de 0,86% în total şi cu cca un procent mai redusă în exporturile din ţările candidate (graficul nr.7).

Ca tendinţă, se constată un efort sporit pentru intensificarea *relaţiilor de schimb cu UE*, însă continuă să *predomine importurile de produse şi servicii din UE*, România înregistrând astfel un *dezavantaj global* în relaţia cu spaţiul UE. Deficitul balanţiei comerţului exterior al ţărilor candidate cu UE însuma, în 1999, 13,7 miliarde ECU, din care cel cu România reprezenta 3% din total. Deficite superioare ca valoare au înregistrat în acelaşi an, 1999, Estonia, Cehia, Slovenia şi Polonia. Balanţe comerciale excedentare în relaţia cu UE au înregistrat doar Ungaria şi Slovacia. Dacă în ultima parte a deceniului trecut acest deficit s-a redus pentru Cehia, Ungaria, Slovacia şi Estonia, pentru celelalte ţări candidate, inclusiv România, s-a accentuat.

Oscilaţiile anuale ale valorii totale a deficitului comercial al României cu UE sunt destul de importante, ceea ce denotă *o volatilitate ridicată a schimburilor comerciale şi cu deosebire a exporturilor*, pe cele trei dimensiuni ale sale: cantitativă, sortimentală şi de preţ (graficul nr. 8).

Graficul nr. 8

Comerţul exterior al României cu Uniunea Europeană



Sursa: Date Eurostat COMEXT.

1.2.2. Macrocompetitivitatea şi dinamica relaţiilor comerciale

Avantajele competitive la export sunt influenţate de o serie de factori interni şi internaţionali. Pentru ţările în tranziţie, în perioada 1995-2000, cei mai importanţi factori stimulatori au fost:

- **dinamica PIB**, care pentru toate ţările candidate, în ultimii ani, a fost **mai ridicată** decât a statelor membre UE, iar **trendul ascendent continuă** să se accentueze;
- **productivitatea muncii în industrie în creştere**, ajungând să depăşească nivelul anului de început al tranziţiei (1990 pentru România);
- **preţurile practicate în ţarile candidate sunt mai reduse** decât cele din statele membre UE.

Ca factor de ajustare negativă este de menţionat **cererea redusă de pe piaţa UE şi SUA,** care, pe de o parte, a afectat în mod semnificativ creşterea productiei industriale în ţările candidate şi, pe de altă parte, a intensificat competiţia pe pieţele internaţionale.

Complementar, îndeplinirea de către ţările candidate a criteriilor de la Maastricht (informal înainte de integrare şi formal după) va genera implicaţii pe termen mediu şi lung asupra competitivităţii. Acţiunea firmelor internaţionale pe pieţele naţionale, precum şi dificultăţile de operaţionalizare a acquis-ului comunitar presupun schimbări de esenţă la nivel micro şi macroeconomic, cu repercusiuni directe asupra competitivităţii produselor şi serviciilor, mai ales în relaţia lor cu pieţele internaţionale. Piaţa produselor la nivel naţional a suferit o "up-gradare" relativ bruscă, între produsele ofertate de firmele naţionale şi pieţele specifice apărând incompatibilităţi: de calitate, de preţ, de capacitate de absorbţie etc. Astfel, nu în puţine cazuri, comerţul exterior şi în special exportul au fost apreciate ca "supape" temporare de (re)instaurare a macroechilibrelor. În România, asemenea orientări de politică economică au determinat efecte mult sub aşteptări, uneori adverse, multe din variabilele macroeconomice având comportamente autonomizate. În plus, liberalizarea aproape completă a comerţului cu spaţiul UE a sporit vulnerabilitatea economiilor naţionale în faţa competiţiei pe piaţa "lărgită" a bunurilor şi serviciilor.

Analiza evoluţiei unor indicatori macroeconomici pentru ţările candidate întăreşte afirmaţiile anterioare (tabelul nr. 6).

Astfel, este de remarcat că evoluţiile medii anuale ale comerţului exterior au fost apropiate: pentru export, între 2,63% şi 3,14%, iar pentru import, între 2,72% şi 3,11%, pe când pentru alţi indicatori diferenţele pe ţări au fost semnificative: deflatorul PIB între 5,9% şi 98,6%, rata de schimb între -6,8% şi 86,4%, ocuparea între -2,9% şi 15,3% etc. Dinamici similare la export se regăsesc la ţări cu situaţii ale economiilor naţionale foarte diferite.

Tabelul nr. 6

Indicatori de măsurare a macrocompetitivităţii (evoluţii medii anuale pentru perioada 1995-2000)

Indicatori / Ţări	Deflator PIB	Rata de schimb	Salariul mediu brut (ECU)	PIB pe pers. ocupată*	Populaţie ocupată	Costul unitar al muncii (ECU)	Exporturi	Importuri
România	64,8	50,0	6,1	1,0	-2,9	5,1	2,84	2,82
Rep. Cehă	6,9	0,7	9,7	2,1	-1,8	7,4	2,86	2,83
Ungaria	13,5	9,8	7,1	3,1	0,9	3,9	3,14	3,11
Polonia	11,6	5,1	16,7	4,6	0,5	11,6	2,87	2,98
Rep. Slovacă	5,9	2,1	7,5	4,5	-0,4	2,8	2,87	2,90
Slovenia	8,0	6,0	5,0	3,7	0,6	1,3	2,72	2,72
Bulgaria	98,6	86,4	6,8	0,9	-2,2	5,9	2,63	2,76
Estonia	10,0	0,9	14,5	6,8	-1,5	7,2	3,11	3,08
Letonia	8,0	-3,9	15,3	4,8	15,3	10,0	2,89	3,01
Lituania	9,7	-6,8	24,4	4,0	-0,7	19,6	2,88	2,92

** În moneda naţională la preţurile anului 1996.*
Sursa: Date OECD, 1999.

De exemplu, evoluţia medie anuală a exportului în perioada 1995-2000 a fost de 2,9% pentru România, Cehia, Polonia, Slovacia şi Letonia, pe când salariul mediu brut a crescut cu 6-7% pe an în România şi Slovacia şi cu 15,3% şi, respectiv, 16,7% în Letonia şi Polonia, iar costul unitar al muncii s-a majorat cu 2,8%/an în Slovacia, 5,1% în România şi 11,6% în Polonia (!). Este, credem, evidentă *slaba (inter)determinare dintre competitivitatea naţională şi dinamica comerţului exterior*. Dar, pe de altă parte, nu trebuie neglijat impactul evoluţiei ratei de schimb asupra economiei naţionale în ansamblu şi, implicit, a exporturilor. O situaţie dificilă din acest punct de vedere au înregistrat doar Bulgaria şi România, cu ritmuri de ieftinire a monedei naţionale de zeci de ori mai ridicate decât ale celorlalte ţări în tranziţie (!).

Este de remarcat că tranziţia, asociată cu restructurarea activităţilor şi eficientizarea sistemelor de producţie, a determinat evoluţii diferite ca sens şi intensitate pe ţări şi tipuri de activităţi industriale. La nivelul industriei prelucrătoare, productivitatea relativă a crescut în majoritatea ţărilor, cu dinamici medii anuale cuprinse între 4,4% în România şi 14,4% în Ungaria; s-au înregistrat două excepţii: Bulgaria (-5,5% în medie pe an) şi Lituania (-6,6%) (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7

Câştiguri ale productivităţii relative - ramuri câştigătoare şi perdante (variaţia medie anuală în % pentru total industrie prelucrătoare şi câştigul relativ în puncte procentuale)

	1993-99 România	1997-99 Bulgaria	1993-99 R. Cehă	1993-99 Ungaria	1993-99 Polonia	1993-99 Slovacia	1993-99 Slovenia	1994-98 Estonia	19993-99 Letonia	1993-99 Lituania
Industria prelucrătoare - total	4,4	-5,5	6,4	14,4	10,9	4,9	5,3	10,9	5,8	-6,6
Produse alimentare, băuturi şi tutun	-4,5	2,5	-4,6	-7,8	-3,9	-3,1	-2,8	-6,9	-3,6	-0,5
Textilă şi produse textile	-2,7	-1,7	-6,8	-8,5	-3,4	-11,7	-0,6	8,3	0,7	-7,0
Pielărie şi produse din piele	2,1	-5,6	-9,8	-7,7	-1,6	-4,3	-7,5	5,8	-10,4	-4,9
Lemn şi produse din lemn	-8,3	7,0	-5,6	-4,8	-3,9	-11,8	-5,5	14,1	-2,2	-9,8
Celuloză, hârtie şi produse din hârtie; edituri şi tipografii	-1,1	-1,4	1,9	-1,6	1,8	4,4	-7,0	-7,2	-0,8	-23,6
Cărbune, ţiţei şi combustibili nucleari	-6,1	-9,8	-2,1	-12,2	-7,4	4,4	-20,1	…	…	1,0
Chimie, produse chimice şi fibre sintetice	-6,3	-8,9	-0,5	-11,4	-2,2	0,2	0,5	-5,8	-10,6	6,1

	1993-99 România	1997-99 Bulgaria	1993-99 R. Cehă	1993-99 Ungaria	1993-99 Polonia	1993-99 Slovacia	1993-99 Slovenia	1994-98 Estonia	19993-99 Letonia	1993-99 Lituania
Prelucrarea cauciucului şi maselor plastice	-5,0	-1,9	1,1	-4,6	-0,4	-3,8	-1,1	7,6	8,9	9,4
Alte produse din minerale nemetalice	-0,4	4,9	-1,5	-4,8	0,9	-1,0	1,7	4,9	6,9	4,2
Metale de bază şi produse din metal	-0,8	-0,3	-3,7	-2,1	-1,5	-5,8	2,7	4,0	12,2	6,7
Maşini şi echipamente	0,8	7,0	1,7	-2,7	2,6	-1,6	-2,4	5,9	-8,3	-8,9
Echipamente electrice şi optice	16,3	6,2	12,2	21,9	7,2	2,8	7,6	9,7	5,1	12,1
Echipamente de transport	11,6	-4,8	4,3	19,7	10,1	21,0	3,2	-3,1	-6,4	15,8
Neclasificate	10,5	6,8	0,7	-6,5	-1,7	-2,2	1,9	3,2	…	2,6

Sursa: WIIW Industrial Database.

Tabelul nr. 8

Competitivitatea comerţului exterior al ţărilor candidate cu UE
(bazată pe balanţele comerciale pe ramuri industriale cu UE în perioada 1995-1999)

	Cehia	Slovacia	Ungaria	Polonia	Slovenia	România	Bulgaria	Estonia	Letonia	Lituania
Produse alimentare, băuturi şi tutun	---	--	+++	+	---	-	+	-	--	-
Textilă şi produse textile	+++	+++	++	--	---	+++	+++	+++	+++	+++
Pielărie şi produse din piele	-	+++	+	---	---	+++	++	--	--	++
Lemn şi produse din lemn	+++	+++	++	+++	++	+++	+++	+++	+++	++
Celuloză, hârtie şi produse din hârtie; edituri şi tipografii	---	-	--	--	---	---	--	--	---	--
Cărbune, ţiţei şi combustibili nucleari	---	++	++	--	---	--	--	+	+	++
Chimie, produse chimice şi fibre sintetice	---	---	---	---	--	---	---	---	---	---
Prelucrarea cauciucului şi maselor plastice	-	--	---	---	--	--	---	---	---	--
Alte produse din minerale nemetalice	+++	+++	---	---	--	++	+	-	--	--

	Cehia	Slovacia	Ungaria	Polonia	Slovenia	România	Bulgaria	Estonia	Letonia	Lituania
Metale de bază şi produse din metal	+++	++	---	---	---	++	++	-	+	++
Maşini şi echipamente	-	-	---	---	--	--	---	-	---	---
Echipamente electrice şi optice	-	-	+++	---	---	--	---	-	---	--
Echipamente de transport	+++	+++	+++	-	--	--	---	-	---	-
Neclasificate	+++	+++	---	+++	+++	+++	--	+++	+++	+++

Notă: "-" = deficit în creştere; "- -"= deficit redus sau constant; "---" = deficit în scădere;
"+" = excedent redus sau în scădere; "++" = excedent constant; "+++" = excedent în creştere.
Sursa: Evaluări WIIW pe baza datelor Eurostat COMEXT.

Pe ramuri industriale, câştigul, respectiv pierderea de productivitate, exprimată în puncte procentuale, s-a situat între un spor de 21,9 p.p pentru Ungaria la echipamente electrice şi optice şi o reducere cu 23,6 p.p. pentru Lituania la celuloză, hârtie şi produse din hârtie, edituri şi poligrafie. *România a înregistrat câştiguri de productivitate la pielărie şi produse din piele, maşini, echipamente electrice, optice şi de transport*. Cea mai mare pierdere de productivitate s-a înregistrat în ramura chimie (-6,3 p.p.), iar cea mai redusă la grupa alte produse din minerale nemetalice (-0,4 p.p.).

Potenţial, câştigul de productivitate se poate regăsi la export prin avantaj relativ de calitate sau preţ, precum şi prin creşterea cantităţilor vândute pe piaţa internaţională. Practic, efectele în planul comerţului exterior, atât asupra exporturilor directe, cât şi asupra importurilor intraramură sunt întârziate şi/sau se regăsesc doar dacă sunt o condiţie expresă de export (prin creşterea de productivitate, produsul răspunde cerinţelor minimale de export - standarde de calitate etc.).

Un tablou sintetic asupra *competitivităţii la export în relaţia cu spaţiul UE* a ţărilor candidate ne evidenţiază o *poziţie medie a României*. Excedent constant sau în creştere se înregistrează la produse textile, pielărie, produse din lemn, din minerale nemetalice şi produse metalice de bază. Aceste ramuri sunt în general mari consumatoare de resurse, folosesc forţă de muncă mediu sau slab calificată şi nu se bazează pe tehnologii înalt performante (tabelul nr. 8). Pe ramuri industriale predomină deficitele de balanţă. Slovacia, Cehia şi Ungaria au un comerţ mult mai echilibrat decât al României. Dacă asociem acestei imagini comparative şi potenţialul de resurse, atunci situaţia se depreciază, cu deosebire datorită folosirii ineficiente a resurselor materiale şi umane naţionale.

2. Avantaje comparative în comerţul exterior - tendinţe actuale -

Analiza specializării comerţului exterior al României se poate realiza pe multiple planuri:

- în ceea ce priveşte *relaţiile comerciale pe ansamblul lor*, pentru total produse şi servicii şi/sau pentru cele industriale:

a) la nivelul UE, atunci când se iau în considerare relaţiile comerciale reciproce dintre ţările UE cu ţările candidate, analiză din care se detaşează importanţa relaţiilor comerciale dintre România şi spaţiul economic şi comercial al Uniunii Europene;

b) în plan naţional, caz în care se evidenţiază relaţiile României cu fiecare din statele membre ale UE-15;

- *schimburile comerciale pe categorii de bunuri şi servicii*, pe diverse niveluri de detaliere şi grupare:

c) pe structura nomenclatorului combinat;

d) pe categorii de complexitate a produselor.

Având în vedere poziţia României în comerţul internaţional în prezent, precum şi exigenţele pregătirii pentru integrare, consider oportun să amintim, pe scurt, principalele *coordonate/restricţii* ale unei dezvoltări sustenabile a relaţiilor comerciale externe:

- avantajul comparativ devine important pentru o ramură sau economie dacă rămâne cel puţin relativ constant;
- avantajul net ia în considerare atât comerţul interramuri, cât şi pe cel intraramuri (sau economii). În perioada ultimelor două decenii s-au intensificat schimburile comerciale intraramuri;
- relaţiile comerciale presupun o combinare flexibilă între schimburile bazate pe variaţia calităţii şi cele ce vizează diversitatea produselor;
- specializarea este necesară şi posibilă atât timp cât este asociată cu o exploatare ecologică a resurselor naţionale, indiferent de natura acestora (umane, financiare, naturale etc).

Pentru a evidenţia nivelul şi intensitatea avantajelor comparative în schimburile comerciale ale României, ne vom concentra asupra determinării a doi indicatori: indicele avantajului comparativ şi indicele Grubel-Lloyd. Şi pentru că dispunem de două surse de date statistice, pentru a nu crea confuzii în ceea ce priveşte valorile rezultative, vom aborda problema avantajelor comparative pe două paliere: a) unul al comparaţiilor între ţările candidate în ceea ce priveşte poziţia acestora şi în special a României în comerţul exterior cu ţările UE. Sursa de date o reprezintă statistica Eurostat COMEXT; b) al doilea, al determinării nivelului şi intensităţii avantajelor comparative ale României, pe structura nomenclatorului combinat de produse şi a comerţului pe ţări, caz în care sursa de date o reprezintă Institutul Naţional de Statistică (şi, în completare, Comisia Naţională pentru Prognoză a Guvernului României).

2.1. Avantajele relative ale comerţului României cu Uniunea Europeană

Specializarea comerţului exterior cu *Uniunea Europeană* este în creştere pentru toate ţările candidate. Deşi se înregistrează diferenţe importante între ţări în ceea ce priveşte structura importurilor şi exporturilor de produse manufacturate, este de menţionat faptul că *se intensifică exporturile şi importurile de produse similare, respectiv comerţul intraramuri*. Acest fenomen este mai intens în cazul ţărilor candidate mai dezvoltate economic, având ca motivaţie diferenţierea produselor.

2.1.1. Avantajele relative ale Romaniei faţă de celelalte ţări candidate

În general, pornind de la evoluţia relaţiilor comerciale dintre ţarile candidate şi ţările membre UE din ultimii ani, se *observă o relativă fragilitate a competitivităţii produselor industriale*. Introducerea brusc sau prea repede a standardelor UE în întreprinderile din ţările respective a determinat efecte (diverse şi adverse) asupra competitivităţii pe termen scurt, prin schimbarea structurii produselor, dar aceasta nu exclude (ci, dimpotrivă, include) eforturi investiţionale pe termen mediu pentru încorporarea progresului tehnic, ca bază a sporirii calităţii produselor şi a creşterii/consolidării competitivităţii.

Măsurat prin indicatorul Grubel-Lloyd, comerţul intraramură/economie a fost mai intens în relaţia UE cu Cehia, Slovenia şi Ungaria. Cele mai reduse valori au înregistrat relaţiile cu Letonia, Lituania şi România (tabelul nr. 9).

Tabelul nr. 9

Indicatorul comerţului intraramură/economie dintre ţările candidate şi UE (15) (indicele Grubel-Lloyd)

	1995	1996	1997	1998	1999
România	*0,33*	*0,34*	*0,34*	*0,33*	*0,37*
Bulgaria	0,40	0,42	0,41	0,42	0,40
Cehia	0,65	0,66	0,71	0,73	0,73
Estonia	0,44	0,49	0,47	0,48	0,48
Letonia	0,30	0,27	0,30	0,28	0,27
Lituania	0,27	0,29	0,29	0,31	0,35
Polonia	0,46	0,46	0,47	0,49	0,51
Slovacia	0,53	0,57	0,58	0,54	0,55
Slovenia	0,65	0,66	0,67	0,68	0,67

IGL = 1 - Ó Abs(x_{ij} - m_{ij})/Ó(x_{ij} + m_{ij}), x = export; m = import; i = ţara; j = sector.
Notă: Calculate pe baza datelor de comerţ NACE-3.
Sursa: Eurostat COMEXT.

Evoluţia indicelui pentru *România* este relativ constantă până în 1988 şi creşte uşor în 1999 la 0,37. Această evoluţie reflectă faptul că *relaţiile comerciale cu UE sunt dezechilibrate, în sensul că se exportă produse slab competitive şi se importă produse cu valoare adăugată ridicată,* bazate pe tehnologie şi care utilizează eficient resursele de muncă şi capital.

Potrivit studiilor OCDE pe ţări şi grupe de produse, România înregistrează un deficit variabil în comerţul de produse industriale cu UE.

Tabelul nr. 10

Avantaje(+)/dezavantaje(-) comparative în comerţul cu UE, pe ţări şi grupe de produse, în anul 1999 (determinate pe baza IAC)

Ţări/ Ramuri	România	Bulgaria	Cehia	Ungaria	Polonia	Slovenia	Slovacia	Estonia	Letonia	Lituania
Textile şi produse textile	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Lemn şi produse din lemn	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Piele şi produse din piele	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+
Metale de bază, produse din metal	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+
Alte produse neclasificate	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+
Alimente şi băuturi	-	+	-	+	+	-	-	-	-	-
Echipament de transport	-	-	+	+	+	+	+	-	-	-
Cărbune şi produse petroliere	-	-	-	+	-	-	+	+	+	+
Alte produse minerale nemetalice	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Echipamente electrice şi optice	+	-	-	+	+	+	+	-	-	-
Maşini şi echipamente	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Celuloză şi hârtie	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Produse chimice	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cauciuc şi mase plastice	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Sursa: Prelucrări după date Eurostat COMEXT.

Pe grupe de produse, situaţia este diferită:

- excedent în creştere în cazul produselor textile şi din piele, al produselor din lemn şi mobilă;
- excedent, dar în descreştere, pentru metale de bază şi produse metalice;
- deficit însemnat şi în creştere în cazul maşinilor şi echipamentelor;
- deficit în comerţul cu produse alimentare, băuturi şi tutun (în pofida potenţialului ridicat de dezvoltare a acestei industrii la nivel naţional).

Această situaţie determină o poziţie nefavorabilă a României între statele candidate, în special faţă de Ungaria şi Cehia.

O imagine mult mai relevantă asupra specializării comerţului şi a nivelului competitivităţii produselor şi serviciilor ne este oferită de *indicele avantajului comparativ* (IAC). Cu cât valoarea indicatorului pentru o ramură este mai ridicată sau în creştere, cu atât ramura respectivă deţine o poziţie mai avantajoasă în ierarhia produselor după nivelul competitivităţii (Balassa, 1965).

O analiză comparativă pentru ţările candidate la nivelul anului 1999 ne indică doar două ramuri în care acestea au avantaj comparativ în comerţul cu UE: textile şi produse textile; lemn şi produse din lemn. *Dar aceste produse încorporează o valoare adăugată brută redusă, un nivel tehnologic modest şi chiar redus şi o eficienţă scăzută a utilizării factorilor de producţie.*

Tot doar în două ramuri industriale, toate ţările candidate au dezavantaj comparativ (IAC negativ) - produse chimice, cauciuc şi mase plastice (tabelul nr. 10).

Din punct de vedere al raportului avantaje/dezavantaje, putem identifica trei situaţii:

a) *avantaje predominante* în relaţiile comerciale cu produse textile din lemn, mase plastice, piele, metale de bază şi alte produse (în special mobilă). La aceste grupe de produse, dezavantaje înregistrează - prin excepţie - doar una-două ţări: Ungaria, Bulgaria şi/sau Letonia;

b) *avantaje/dezavantaje diferite pe ţări şi produse* la alimente şi băuturi, echipamente de transport, cărbune şi produse petroliere, alte produse din minerale metalice, echipamente electrice şi optice; diferenţierile pe ţări pornesc de la particularităţile naţionale privind: abundenţa anumitor resurse, specializarea economiilor naţionale, tradiţii de producţie şi în relaţiile comerciale etc.;

c) *grupa produselor cu dezavantaje nete* pentru cvasitotalitatea ţărilor candidate - maşini şi echipamente, celuloză şi hârtie, produse chimice, cauciuc şi mase plastice. La maşini, echipamente, celuloză şi

hârtie, Slovenia este singura ţară care înregistrează avantaj comparativ în schimburile comerciale cu UE.

Aceste avantaje/dezavantaje comparative sunt rezultatul, pe de o parte, al eficienţei alocării factorilor şi, pe de altă parte, al nivelului mediu de calificare cerut pentru realizarea produselor şi serviciilor destinate comerţului exterior, respectiv:

- utilizarea de forţă de muncă cu calificare predominant medie şi redusă, slab remunerată;
- consum mare de energie pe produs, în special datorită preţului scăzut al acesteia;
- tehnologii de fabricaţie slab performante, sub media tehnologică a UE.

Reforma economică, alinierea preţurilor la materii prime, materiale etc. (cu excepţia forţei de muncă) au determinat schimbări importante în structura grupelor de produse şi a claselor de calitate pentru producţia de export. Aceste mutaţii au fost mai evidente în Ungaria, Polonia, Cehia şi comparativ nesemnificative sau chiar de sens contrar în Bulgaria şi România.

Având în vedere clasificaţia produselor folosită de Comisia Europeană, bazată pe combinarea factorilor de producţie şi nivelurile de pregătire profesională a forţei de muncă, putem preciza că România se situează pe o poziţie de inferioritate, deoarece *în structura comerţului exterior cu UE sunt aproape absente exporturile de produse "technology driven", iar proporţia produselor "labour-intensive" este în creştere*. Sub aspectul consumului sporit de muncă pe unitate de produs, situaţia României este similară cu cea a Bulgariei, Poloniei şi ţărilor baltice.

Aceste câteva aspecte prezentate sintetic evidenţiază situaţia dificilă a României în procesul negocierilor de aderare. Prezenţa României pe piaţa lărgită a UE şi întărirea poziţiei sale va presupune o schimbare de optică în ceea ce priveşte structura sortimentală a produselor şi serviciilor exportate şi importate. Supravieţuirea pe o asemenea piaţă presupune, pe de o parte, competitivitate prin calitate şi performanţă şi, pe de altă parte, o gestiune eficientă a activităţii de comerţ exterior - între altele, o orientare prin studii de piaţă, export net pozitiv, importuri preponderent de completare, stimularea importurilor pentru produsele de export etc.

2.1.2. Comerţul exterior al României cu ţări membre UE

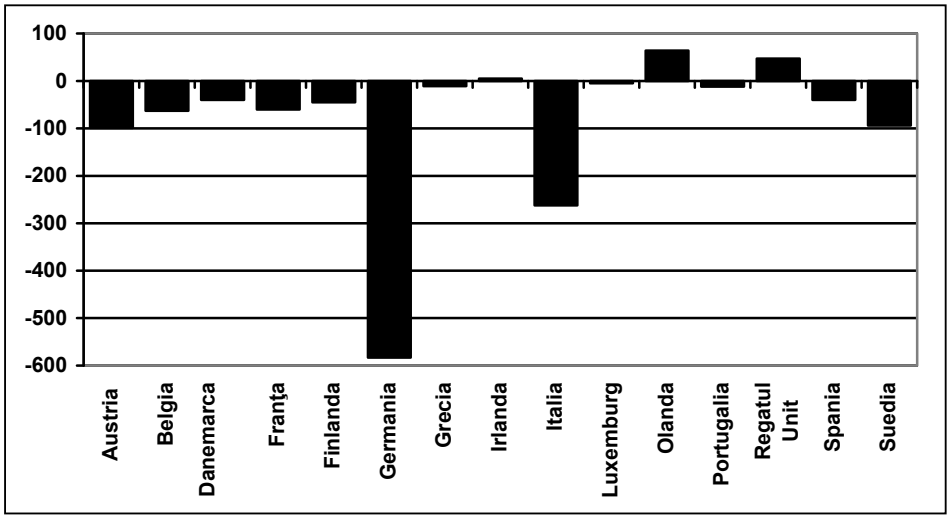
Avantajul net negativ al României în relaţia sa cu spaţiul UE reprezintă efectul cumulat al schimburilor comerciale cu fiecare dintre statele membre. Balanţa comerţului exterior cu aceste state este diferită, România înregistrând, spre exemplu, în ultimii ani, excedent doar în relaţiile comerciale

cu Irlanda, Olanda şi Regatul Unit (graficul nr. 9)

Cele trei ţări reprezintă împreună 9% din exportul total al României şi 13% din cel cu statele membre UE.

Graficul nr. 9

Soldul balanţei comerciale, 2001



Sursa: Anuarul statistic de comerţ exterior*, INS, 2002*.

Pentru perioada 1991-2002, România a înregistrat export net pozitiv şi cu alte ţări - putem astfel menţiona încă alte şapte state membre UE cu care, în diferiţi ani, balanţa comercială a fost excedentară (tabelul nr. 11).

Exportul net pozitiv din balanţele excedentare cu unele ţări membre UE a scăzut ca valoare absolută de la 223 mil. $ SUA în 1991 până la 37 mil. în anul 1998, după care a cunoscut o creştere importantă - de cca 3 ori în 1999 şi de încă 1,5 ori în 2000. Cel mai mare excedent, atât ca nivel, cât şi din punct de vedere al perioadei în care s-a înregistrat, a fost cel cu Olanda, iar după 2001, şi cel cu Regatul Unit. De remarcat este şi faptul că avantajul comparativ în relaţia cu Grecia şi Spania, deţinut în prima parte a anilor ’90, nu a putut fi menţinut după 1996, din varii motive, decât prin excepţie (cu Grecia în 1999, iar cu Spania doar în 1997).

Determinarea avantajului comparativ în relaţiile comerciale ale României cu ţările membre UE, pentru perioada 1991-2002, pe baza indicatorului avantajului comparativ, ne evidenţiază o situaţie destul de diversă de la un an la altul, fără o specializare pe ţări sau regiuni (anexa nr. 1).

Tabelul nr. 11

Exportul net pozitiv al României cu state membre UE, în perioada 1991-2002 (mil. $ SUA,%)

Ţara	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Belgia	-	-	-	17	-	-	-	-	-	-	-	...
Grecia	-	41	15	52	47	-	-	-	15	-	-	...
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	...
Italia	53	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxemburg	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Olanda	130	-	55	38	-	77	35	35	84	156	64	44
Portugalia	-	1	-	-	5	-	7	2	12	5	-	...
Regatul Unit	11	-	15	-	-	-	-	-	-	10	39	122
Spania	19	20	-	10	14	-	1	-	-	-	-	...
Suedia	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...
Total excedent	223	62	85	62	66	77	43	37	111	171	108	166 *
% în total export cu ţări UE	14,1	4,0	4,2	2,3	1,5	1,7	0,9	0,7	2,0	2,6	1,4	2,0 *

** Date parţiale.*

Sursa: Pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diferite ediţii, INS.*

În ceea ce priveşte evoluţia avantajului comparativ, ne-am oprit la compararea, pe de o parte, a situaţiei din anii extremi ai analizei şi, pe de altă parte, la urmărirea modificărilor anuale din ultima perioadă.

În anul 2002 faţă de 1991, România are o poziţie mai bună în relaţiile comerciale cu ţările mai dezvoltate ale UE (Franţa, Germania, Regatul Unit) şi cu Italia, pe seama creşterii valorii pozitive a IAC. De asemenea, se ameliorează situaţia cu Austria (dezavantajul se diminuează) şi se trece de la dezavantaj la un uşor avantaj în relaţiile cu Grecia şi Irlanda (tabelul nr. 12).

Dinamica anuală a IAC evidenţiază o orientare puternică spre comerţul cu spaţiul UE, ceea ce a determinat o accentuare an de an a dezavantajelor comparative la export cu alte ţări nemembre UE. Totodată, se remarcă o oscilaţie anuală a situaţiei de avantaj/dezavantaj, asociată cu valori subunitare ale indicatorului, ceea ce întăreşte afirmaţiile anterioare privind caracterul conjunctural pronunţat a exporturilor româneşti şi volatilitatea contactelor/relaţiilor de schimb (tabelul nr. 13). Eforturile firmelor de a-şi promova produsele pe piaţa lărgită a UE se dovedesc temporare, de scurtă durată, nesistematice, *neputându-se* astfel *contura un segment sau segmente proprii de piaţă (durabile) în spaţiul comercial al UE.*

Dată fiind această situaţie destul de fluctuantă pe total perioadă, dar şi de la un an la altul, am analizat relaţia dintre nivelul şi dinamica avantajelor/dezavantajelor şi modificarea structurală a comerţului exterior pe ţări. Modificarea celor doi indicatori de la un an la altul este deseori surprin-

zătoare şi de sens contrar evoluţiilor fireşti (tabelul nr. 14).

Tabelul nr. 12

Dinamica indicatorului avantajului comparativ, pe ţări, 2002/1991

	Potenţarea avantajului	Reducerea avantajului	De la avantaj la dezavantaj	Majorarea dezavantajului	Diminuarea dezavantajului	De la dezavantaj la avantaj
Austria					●	
Belgia		●				
Danamarca				●		
Franţa	●					
Finlanda			●			
Germania	●					
Grecia						●
Irlanda						●
Italia	●					
Luxemburg				●		
Olanda		●				
Portugalia			●			
Regatul Unit	●					
Spania		●				
Suedia			●			
Alte ţări				●		
Număr cazuri	4	3	3	3	1	2

Sursa: Determinări pe baza datelor INS.

Tabelul nr. 13

Dinamica anuală a indicatorului avantajului comparativ, pe ţări, în perioada 2002/1991

		Potenţarea avantajului	Reducerea avantajului	De la avantaj la dezavantaj	Majorarea dezavantajului	Diminuarea dezavantajului	De la dezavantaj la avantaj
Austria	2000/99			-		●	-
	2001/00			-		-	●
	2002/01			●		-	-
Belgia	2000/99		-				●
	2001/00		●				-
	2002/01		-				-
Danamarca	2000/99				-	●	
	2001/00				●	-	
	2002/01				-	-	

		Potenţarea avantajului	Reducerea avantajului	De la avantaj la dezavantaj	Majorarea dezavan-tajului	Diminu-area dezavan-tajului	De la dezavantaj la avantaj
Franţa	2000/99	-	-				●
	2001/00	●	-				-
	2002/01	-	●				-
Finlanda	2000/99				●	-	
	2001/00				-	●	
	2002/01				-	-	
Germania	2000/99	●	-				
	2001/00	-	●				
	2002/01	●	-				
Grecia	2000/99	-	●				
	2001/00	●	-				
	2002/01	-	-				
Irlanda	2000/99					●	-
	2001/00					-	●
	2002/01					-	-
Italia	2000/99	●					
	2001/00	●					
	2002/01	●					
Luxemburg	2000/99				●	-	
	2001/00				-	●	
	2002/01				-	-	
Olanda	2000/99	-	●				
	2001/00	●	-				
	2002/01	-	●				
Portugalia	2000/99		●	-			
	2001/00		-	●			
	2002/01		-	-			
Regatul Unit	2000/99	-	●				
	2001/00	●	-				
	2002/01	●	-				
Spania	2000/99	-	●				
	2001/00	●	-				
	2002/01	-	-				
Suedia	2000/99				-	●	
	2001/00				●	-	
	2002/01				-	-	
Alte ţări	2000/99				●		
	2001/00				●		
	2002/01				●		

Sursa: Determinări pe baza datelor INS.

Tabelul nr. 14

Relaţia avantaje-structură

		2000/1999				2001/2000				2002/2001			
		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii	
		favo-rabilă	nefavo-rabilă	export	import	favo-rabilă	nefavo-rabilă	export	import	favora-bilă	nefavo-rabilă	export	import
1	Austria		x	-0,44	-0,41	x		0,58	0,29		x	0,04	0,48
2	Belgia	x		-0,07	-0,29		x	-0,01	0,14			-1,70	-1,65
3	Danemarca	x		0,06	-0,11		x	-0,01	0,02			-0,25	-0,44
4	Franţa	x		0,72	-0,54	x		1,10	0,17		x	-0,46	0,09
5	Finlanda		x	-0,01	-0,04	x		0,01	-0,07			-0,04	-0,32
6	Germania	x		-2,07	-2,71		x	-0,05	0,47	x		-0,05	-0,36
7	Grecia		x	0,61	0,97	x		-0,35	-0,75			-2,77	-2,10
8	Irlanda	x		0,29	0,11	x		0,23	-0,12			-0,56	-0,38
9	Italia	x		-0,96	-0,82	x		2,56	1,22	x		0,03	0,75
10	Luxemburg		x	0,00	0,01	x		0,01	0,00			-0,01	-0,04
11	Olanda		x	-0,68	-0,12	x		0,22	-0,11		x	-0,26	0,12
12	Portugalia		x	-0,06	0,03		x	-0,05	0,06			-0,18	-0,21
13	Regatul Unit		x	0,41	3,02	x		-0,11	-0,63	x		0,65	0,35
14	Spania		x	-0,16	-0,03	x		0,47	0,41			-1,57	-1,41
15	Suedia	x		0,65	-0,01		x	-0,62	-0,36			-0,54	-1,00
	Altele		x	1,70	0,95		x	-3,97	-0,75		x	7,69	6,12

Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

De exemplu, în situaţii de dezavantaj, importurile cresc sau exporturile scad mai repede decât importurile (Suedia 2001/2000, Olanda, Spania 2000/1999 etc.). Sunt şi cazuri în care, deşi evoluţia avantajului este favorabilă României, ponderea relaţiilor comerciale în total se diminuează (Germania 2000/1999). Se constată că reacţia la înregistrarea unor modificări pozitive sau negative este târzie (relaţiile cu Grecia 2000/1999 şi 2001/2000) şi mai mult accidentală, ceea ce denotă slaba implicare a unor instituţii de tipul Camerei de Comerţ şi Industrie sau a agenţiilor economice ale României în statele UE la orientarea relaţiilor comerciale spre obţinerea unor avantaje durabile.

Dacă avem în vedere însă orizonturi mai mari de timp, putem aprecia că există o legătură între modificarea avantajului comparativ şi schimbarea structurii comerţului exterior pe ţări (tabelul nr. 15)

Tabelul nr. 15

Relaţia avantaje comparative-structura comerţului exterior, pe ţări membre UE, în 2002 (2001) faţă de 1991

		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii (±p.p.)	
		favorabilă	nefavorabilă	export	import
1	Austria		x	0,59	0,11
2	Belgia		x	0,59	0,76
3	Danemarca		x	0,21	0,29
4	Franţa		x	3,59	2,55
5	Finlanda		x	-0,05	0,25
6	Germania	x		4,74	4,64
7	Grecia	x		1,54	0,54
8	Irlanda	x		0,50	0,30
9	Italia	x		18,81	17,07
10	Luxemburg		x	0,01	0,02
11	Olanda		x	-2,17	0,53
12	Portugalia		x	0,15	0,20
13	Regatul Unit	x		2,06	1,27
14	Spania		x	0,37	0,85
15	Suedia		x	-0,14	0,67
	Altele		x	-23,18	-22,51

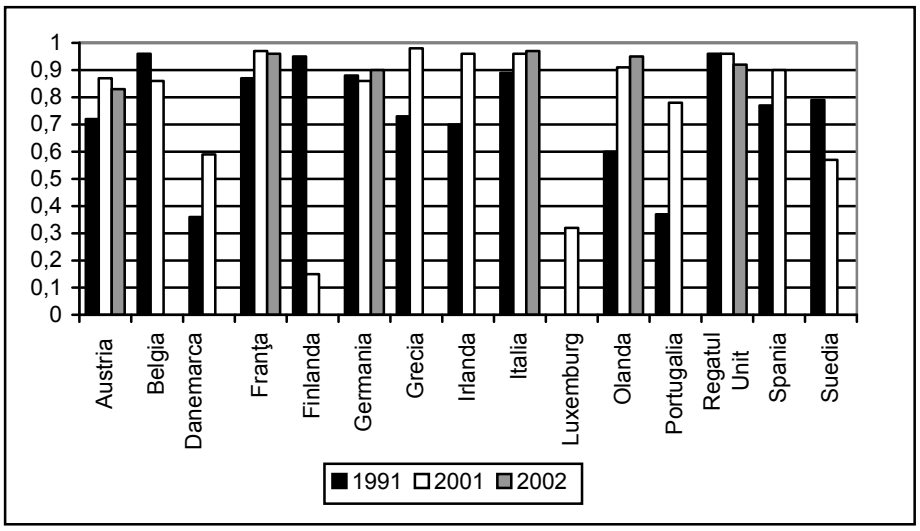
Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

Şi, în final, un ultim aspect legat de relaţiile comerciale cu ţările membre UE are în vedere intensitatea schimburilor comerciale şi avantajul comparativ la export. Din analiza indicelui Grubel-Lloyd, se constată un nivel destul de ridicat al comerţului de tip “intra“, determinat în principal de

situaţia dezechilibrată dintre piaţa naţională şi piaţa lărgită a UE (anexa nr. 2). Faţă de începutul anilor ’90, valoarea acestui indicator este în creştere pentru majoritatea ţărilor membre UE. În 2001, de exemplu, în relaţia cu Austria, Belgia, Germania, indicatorul ia valori de 0,86-0,87, iar pentru Grecia, Irlanda, Italia şi Regatul Unit, de 0,96-0,98 (graficul nr. 10).

Graficul nr. 10

Valoarea indicelui Grubel-Lloyd în comerţul cu ţări membre UE, în 1991 şi 2001- 2002



Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

2.2. Dinamica avantajelor comparative pe grupe de produse - 1991-2002

În perspectiva integrării cu UE, câştigă în importanţă analiza relaţiilor comerciale pe grupe de produse. Locul României pe piaţa UE va depinde nu atât de tradiţiile şi bunele relaţii bilaterale cât mai ales de competitivitatea produselor exportate. În perioada de preaderare obiectivele dezvoltării/ restructurării economice şi ale politicii de comerţ exterior cu finalitate în conturarea unor segmente de piaţă în spaţiul UE devin prioritare.

România trebuie să răspundă la cel puţin două provocări: a) **orientarea spre produse deficitare pe piaţa europeană**, care se pot realiza în condiţii de eficienţă în ţară; b) conturarea unor domenii de **competenţă naţională**

recunoscută pe plan mondial, concretizată în produse şi servicii competitive pe piaţa UE, prin care să pătrundem şi să rămânem ca furnizori preferaţi.

Analiza avantajelor comparative obţinute pe perioada 1991-2002, pe produse, va încerca să răspundă parţial la întrebarea: ”care sunt perspectivele economiei româneşti de a participa (în mod eficient) la schimburile comerciale din spaţiul UE?”.

Determinarea IAC pe grupe de produse, pe structura nomenclatorului combinat, permite următoarele constatări (anexa nr. 3):

- comerţul exterior românesc a înregistrat în anul 2002 avantaje comparative, în ordine descrescătoare, la următoarele grupe produse: textile şi articole din textile; încălţăminte, pălării, umbrele şi similare; metale comune şi articole din acestea; alte produse neclasificate; produse din lemn, exclusiv mobilier;
- **dezavantajele comparative** s-au înregistrat la celelalte grupe de produse, dintre care valorile cele mai importante se întâlnesc la: maşini şi aparate; echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile; produse chimice; produse minerale; materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea; produse alimentare, băuturi şi tutun; piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea; instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-legale, ceasuri, instrumente muzicale; pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea;
- **ecartul** dintre diferitele grupe de mărfuri în ceea ce priveşte avantajul comparativ este mult mai mare decât în situaţia dezavantajelor (în 2002, valoarea maximă a funcţiei a fost de +9,385, iar cea minimă de -7,644);
- faţă de anul 1991, în 2002 **şi-au pierdut avantajul** comparativ grupele de produse: mijloace şi materiale de transport (de la un avantaj de +3,785 la un dezavantaj de -0,021); maşini şi aparate, echipamente electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile (de la +0,732 la -7,644); articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare (de la +0,200 la -0,200); piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea (de la +0,115 la -2,345);
- **avantaje comparative puternice**, respectiv valori pozitive ale IAC peste 4, s-au înregistrat pe toată perioada analizată la grupa XV de produse: metale comune şi articole din acestea, iar din 1995, la grupa XI: materiale textile şi articole textile;

Tabelul nr. 16

Dinamica indicatorului avantajului comparativ, pe grupe de produse, 2002/1991

	Potenţarea avantajului	Reducerea avantajului	De la avantaj la dezavantaj	Majorarea dezavantajului	Diminuarea dezavantajului	De la dezavantaj la avantaj
I. Animale vii şi produse animale			●			
II. Produse vegetale					●	
III. Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale				●		
IV. Produse alimentare, băuturi şi tutun					●	
V. Produse minerale					●	
VI. Produse chimice				●		
VII. Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea				●		
VIII. Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea			●			
IX. Produse din lemn, exclusiv mobilier	●					
X. Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea				●		
XI. Materiale textile şi articole din acestea	●					
XII. Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	●					
XIII. Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare			●			
XV. Metale comune şi articole din acestea	●					
VI. Maşini şi aparate; echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile			●			
XVII. Mijloace şi materiale de transport			●			
XVIII. Instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-legale, ceasuri, instrumente muzicale					●	
XX. Mărfuri şi produse diverse		●				
XXII. Produse necuprinse în alte secţiuni ale NC						●
Număr cazuri	4	1	5	4	4	1

Sursa: Determinări pe baza datelor INS.

Tabelul nr. 17

Dinamica anuală a indicatorului avantajului comparativ, pe grupe de produse, în perioada 1999-2002

		Potenţarea avantajului	Reducere a avantajului	De la avantaj la dezavantaj	Majorarea dezavan-tajului	Diminuarea dezavan-tajului	De la dezavantaj la avantaj
I. Animale vii şi produse animale	2000/99		●	-	-		
	2001/00		-	●	-		
	2002/01		-	-	●		
II. Produse vegetale	2000/99			●		-	
	2001/00			-		●	
	2002/01			-		●	
III. Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale	2000/99			●			-
	2001/00			-			●
	2002/01			●			-
IV. Produse alimentare, băuturi şi tutun	2000/99				●	-	
	2001/00				●	-	
	2002/01				-	●	
V. Produse minerale	2000/99				●	-	
	2001/00				●	-	
	2002/01				-	●	
VI. Produse chimice	2000/99				-	●	
	2001/00				●	-	
	2002/01				●	-	
VII. Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea	2000/99				●		
	2001/00				●		
	2002/01				●		
VIII. Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea	2000/99				●		
	2001/00				●		
	2002/01				●		
IX. Produse din lemn, exclusiv mobilier	2000/99	●	-				
	2001/00	-	●				
	2002/01	●	-				
X. Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea	2000/99				-	●	
	2001/00				●	-	
	2002/01				●	-	

		Potenţarea avantajului	Reducerea avantajului	De la avantaj la dezavantaj	Majorarea dezavan-tajului	Diminuare a dezavan-tajului	De la dezavantaj la avantaj
XI. Materiale textile şi articole din acestea	2000/99 2001/00 2002/01	● ● ●					
XII. Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	2000/99 2001/00 2002/01	● ● ●					
XIII. Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare	2000/99 2001/00 2002/01		● ● -	- - ●			
XV. Metale comune şi articole din acestea	2000/99 2001/00 2002/01	● - ●	- ● -				
XVI. Maşini şi aparate; echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile	2000/99 2001/00 2002/01			- ● -	- - ●		● - -
XVII. Mijloace şi materiale de transport	2000/99 2001/00 2002/01		● ● -	- - ●			
XVIII. Instrumente şi aparate optice, fotografice, cinemato-grafice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-legale, ceasuri, instrumente muzicale	2000/99 2001/00 2002/01				● ● ●		
XX. Mărfuri şi produse diverse	2000/99 2001/00 2002/01	● - -	- ● ●				
XXII. Produse necuprinse în alte secţiuni ale NC	2000/99 2001/00 2002/01	● ● ●					

Sursa: Determinări pe baza datelor INS.

- avantaje comparative **medii**, pentru întreaga perioadă, la grupa: marfuri şi produse diverse şi, din 1996, şi la grupa IX: produse din lemn (exclusiv mobilier);
- **avantaje comparative volatile** au înregistrat grupele de produse primare sau slab prelucrate, ale căror valori au oscilat puternic +/- de la un an la altul, în special în ultimii ani: animale vii şi produse animale; produse vegetale; grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale;
- **dezavantaje pronunţate**, cu valori ale IAC de -4 până la -12, se constată la produse minerale (cu o diminuare a valorilor negative după 1998) şi, din 1993, la grupa XV: maşini şi aparate, echipamente electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile, cu accentuare a dezavantajelor în intervalul 1996-2000.

O imagine sintetică asupra evoluţiei avantajelor comparative în 2002 faţă de 1991 ne prezintă patru grupe în care avantajul se majorează, patru grupe care îşi micşorează avantajul şi cinci grupe care îşi pierd avantajul (tabelul nr. 16).

Deteriorarea situaţiei avantajelor comparative este mult mai puternică în perioada 1999-2002. Două fenomene sunt evidente şi îngrijorătoare în acelaşi timp (tabelul nr. 17):

- *volatilitatea accentuată de la un an la altul a situaţiei avantajului comparativ la majoritatea grupelor de produse;* fac excepţie textilele, încăltămintea şi produsele din lemn, care, prin excepţie, îşi menţin avantajul, dar şi materialele plastice, pieile crude, blănurile şi produsele din acestea, care înregistrază o accentuare a dezavantajelor;
- *pierderea treptată a avantajului, parţial sau total* (la animale vii şi produse animale, grăsimi şi uleiuri vegetale şi animale, articole din piatră, ipsos ceramică, sticlă, mijloace şi materiale de transport, mărfuri şi produse diverse).

Din analizele prezentate anterior pe grupe de produse, se detaşează prelevanţa dezavantajelor şi, implicit, *structura necorespunzătoare, dezechilibrată, a comerţului exterior românesc, precum şi o slabă specializare pe piaţa internaţională*.

Relaţia dintre evoluţia avantajelor şi modificarea structurii comerţului exterior pe grupe de produse ale nomenclatorului combinat, atât în situaţia analizei pe întreaga perioadă, cât şi în cazul evoluţiei anuale din 1999-2002, ne conduce la următoarele aprecieri:

- în marea lor majoritate, *relaţiile comerciale nu s-au dovedit durabile pe o perioadă mai îndelungată*, ceea ce a determinat o evoluţie autonomă a structurii în raport cu dinamica avantajelor;
- *modificările structurale* în 2002 fată de 1991 au fost *mai însemnate* la grupele de produse (tabelul nr. 18):
  - *textile şi produse textile* - o creştere de aproape 16 p.p. la export şi 12 p.p. la import, fiind asociate şi cu o majorare a avantajelor comparative;

- *încălţăminte, pălării, umbrele* - un spor de peste 6 p.p. la export şi un p.p. la import, de asemenea, însoţit de potenţarea avantajelor comparative;
- o reducere cu 6 p.p. la export şi aproape 32 p.p. la importul de *produse minerale*, la care România prezintă dezavantaje comparative, dar în scădere;
- o evoluţie nefavorabilă a avantajelor comparative, asociată cu o diminuare a ponderii exporturilor cu 6 p.p., dar şi cu o creştere a importurilor cu peste 3 p.p. la grupa "*mijloace şi materiale de transport*";

Tabelul nr. 18

Relaţia avantaje comparative - structura comerţului exterior, 2002/1991

		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii	
		favora-bilă	nefavora-bilă	export	import
I	Animale vii şi produse animale	-	x	-2,42	0,93
II	Produse vegetale	x	-	-0,36	-4,82
III	Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale	-	x	-0,07	0,13
IV	Produse alimentare, băuturi şi tutun	-	x	-0,11	-3,21
V	Produse minerale	x	-	-6,07	-32,58
VI	Produse ale industriei chimice	-	x	-3,21	1,33
VII	Materiale plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora	-	x	1,32	4,18
VIII	Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea		x	0,66	3,16
IX	Produse din lemn, exclusiv mobilier	x	-	1,80	0,23
X	Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea	-	x	0,39	1,67
XI	Materii textile şi articole din acestea	x	-	15,84	12,16
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	x	-	6,37	0,85
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare	-	x	-0,32	0,36
XV	Metale comune şi articole din metale comune	x	-	-1,96	3,21
XVI	Maşini şi aparate, echip. electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile	-	x	-0,56	8,45
XVII	Mijloace de transport	-	x	-5,86	3,24
XVIII	Instrum. şi ap. optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-chirurgicale, ceasuri, instrumente muzicale	-	x	0,46	2,42
XX	Mărfuri şi produse diverse	-	x	-9,47	-0,54
XXII	Produse necuprinse în alte secţiuni ale NC	x	-	3,57	-1,17

Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

Tabelul nr. 19

Relaţia avantaje comparative-structura comerţului exterior, în perioada 1999-2002

		2000/1999				2001/2000				2002/2001			
		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii	
		favo-rabilă	nefa-vorabilă	export	import	favo-rabilă	nefavo-rabilă	export	import	favo-rabilă	nefavo-rabilă	export	import
I	Animale vii şi produse animale	-	x	-0,15	-0,03		x	-0,07	0,67		x	-0,10	-0,15
II	Produse vegetale	-	x	-1,79	-0,03	x		0,44	0,06	x		-0,31	-0,60
III	Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale	-	x	-0,43	-0,04	x		0,02	-0,05		x	-0,15	0,15
IV	Produse alimentare, băuturi şi tutun	-	x	-0,06	-0,29		x	0,16	-0,06	x		-0,12	-0,58
V	Produse minerale	-	x	2,01	2,64		x	-1,04	-0,12	x		1,60	-1,63
VI	Produse ale industriei chimice	x	-	1,15	-0,98		x	-0,59	-0,42		x	-0,94	0,57
VII	Materiale plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora	-	x	0,07	-0,06		x	-0,18	0,42		x	0,55	0,62
VIII	Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea	-	x	0,19	-0,09		x	0,31	0,50		x	-0,01	0,20
IX	Produse din lemn, exclusiv mobilier	x	-	-0,39	-0,01		x	-0,79	0,07	x		-0,15	0,13
X	Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea	-	x	0,22	-0,27		x	0,14	-0,01		x	-0,02	0,13
XI	Materii textile şi articole din acestea	x	-	-1,72	-2,02	x		2,00	-0,25	x		-0,86	0,33

		2000/1999				2001/2000				2002/2001			
		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii	
		favo-rabilă	nefa-vorabilă	export	import	favo-rabilă	nefavo-rabilă	export	import	favo-rabilă	nefavo-rabilă	export	import
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	x	-	-0,43	-0,10	x		1,01	-0,07	x		-0,22	0,00
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare	-	x	-0,32	-0,09		x	-0,04	0,11		x	-0,07	0,15
XV	Metale comune şi articole din metale comune	x	-	0,56	0,31		x	-2,68	0,49	x		-0,42	0,08
XVI	Maşini şi aparate, echip. electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile	-	x	2,59	1,11	x		0,76	-1,95		x	0,91	0,23
XVII	Mijloace de transport	-	x	-0,39	0,25		x	0,34	0,91		x	0,43	0,56
XVIII	Instrum. şi ap. optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-chirurgicale, ceasuri, instrumente muzicale	-	x	0,01	0,23		x	0,13	-0,07		x	-0,07	-0,19
XX	Mărfuri şi produse diverse	x	-	-0,77	-0,11		x	-5,14	-1,85	-	-	0,00	0,00
XXII	Produse necuprinse în alte secţiuni ale NC	x	-	-0,32	-0,42	x		5,23	1,61	x		-0,05	0,01

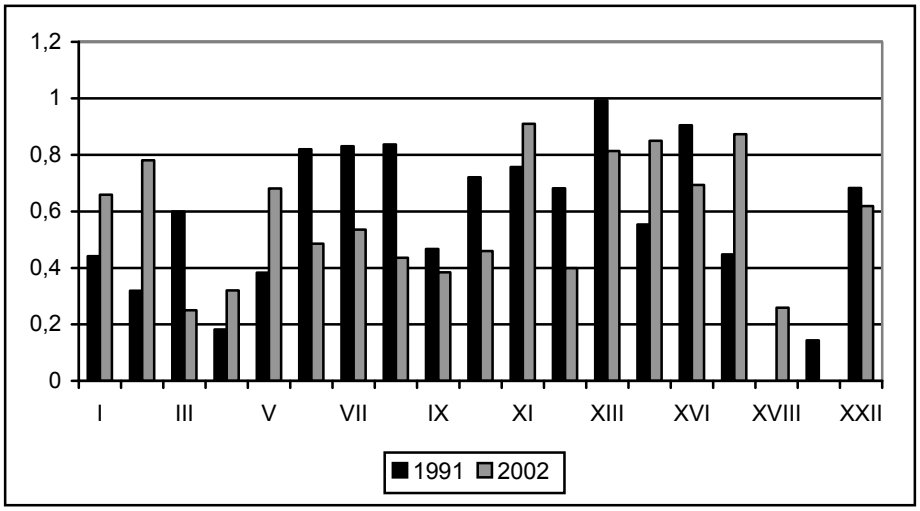
Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

- evoluţiile din ultimii ani indică *o accentuare a evoluţiilor nefavorabile* a avantajelor comparative, asociată cu sporirea ponderii importurilor la majoritatea grupelor, pe seama reducerii mărfurilor importate aparţinând grupei alimentelor, produselor minerale şi a aparatelor şi instrumentelor optice;
- în ultimul an de analiză, în structură, creşte doar ponderea exporturilor de produse minerale, în paralel cu *evoluţia favorabilă* a avantajelor comparative ale grupei; se majorează proporţia exporturilor şi la grupa materialelor plastice, cauciuc, maşini şi aparate, echipamente electrice şi mijloace de transport, dar fără ca situaţia avantajelor comparative deţinute anterior să se îmbunătăţească (tabelul nr. 19).

În ceea ce priveşte indicele Grubel-Lloyd, al intensităţii schimburilor intraramuri, se înregistrează valori cuprinse între 0,25 pentru grăsimi şi uleiuri animale şi 0,873% pentru mijloace de transport, ceea ce reflectă o mare variabilitate pe grupe de produse (graficul nr. 11 şi anexa nr. 4).

Graficul nr. 11

Valoarea indicelui Grubel-Lloyd,
pe grupe de produse ale NC, în 1991 şi 2002



Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

Valori sub 0,5, atât în 1991, cât şi în 2002, apar la grupele IV: produse alimentare, băuturi şi tutun şi IX: produse din lemn, exclusiv mobilier.

Diferenţe mari ale indicelui Grubel-Lloyd, în sensul creşterii valorii în 2002 faţă de 1991, se înregistrează (în ordine descrescătoare) la grupele XVII: mijloace şi materiale de transport, II: produse vegetale, V: produse minerale, XV: metale comune şi articole din acestea, XVIII: instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-chirurgicale, ceasuri, instrumente muzicale şi XI: materiale textile şi articole din acestea.

2.3. Avantaje comparative la produsele de înaltă complexitate - între necesitate şi realitate

Promovarea unui comerţ competitiv pe piaţa internaţională presupune specializarea şi creşterea volumului produselor exportate de complexitate înaltă.

Aşa cum a rezultat din analizele anterioare, pentru produsele cu un grad mai ridicat de prelucrare, România înregistrează dezavantaje, iar ponderea acestora în total comerţ exterior este redusă.

Pornind de la clasificarea grupelor de produse pe categorii de complexitate folosită de Comisia Naţională pentru Prognoză[1], am determinat evoluţia structurală a comerţului exterior pe grupe de complexitate în perioada 2000-2002. *Grupa produselor de complexitate înaltă reprezintă cca 1/4 din exporturi şi aproape 2/3 din importuri*. Pe fondul creşterii anuale a valorii comerţului exterior (graficul nr. 12), modificările structurale pe cele două fluxuri sunt de sens contrar: ponderea exporturilor a crescut cu 2,4 p.p., pe când cea a importurilor a scăzut cu 0,8 p.p. (graficul nr. 13).

Grupa produselor de complexitate medie deţine aproape jumătate din exporturi şi cca 1/3 din importuri, înregistrând o uşoară creştere a ponderii în 2002 faţă de anii anteriori.

Din exporturile totale, produsele de complexitate scăzută reprezentau în 2002 31%, în scădere cu 3,4 p.p. faţă de anul 2000. La importuri, ponderea acestora creşte uşor, pe seama reducerii proporţiei produselor de complexitate ridicată.

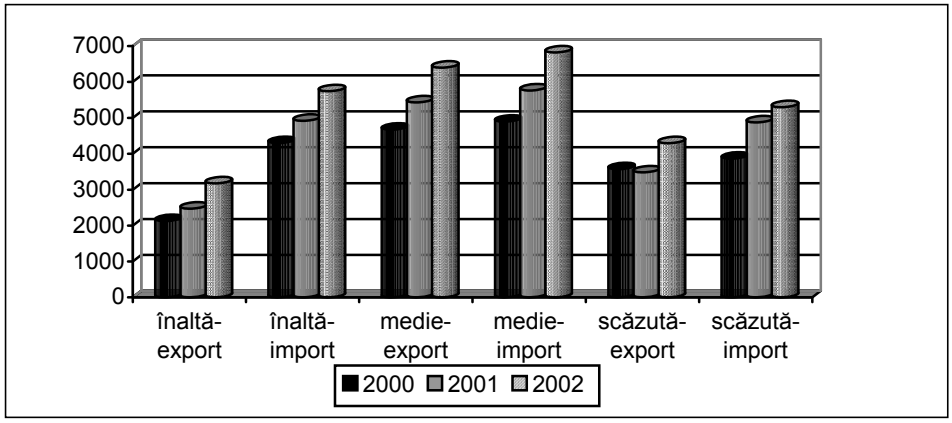
Aceste evoluţii structurale sunt asociate cu oscilaţii destul de importante de la un an la altul în ceea ce priveşte valoarea indicatorului avantajului comparativ. Trebuie menţionat că cea mai avantajoasă categorie pentru comerţul exterior românesc o reprezintă *produsele de medie complexitate, care înregistrează un avantaj comparativ în creştere,* bazat în principal pe

[1] Programul de acþiune privind dezvoltarea comerþului exterior în anul 2003*, MDP, 2003. Categoriile de complexitate includ: a) complexitate înaltã: grupele de produse XVI, XVII, XVIII °i XX din Nomenclatorul combinat; b) complexitate medie: grupele IV, VI, VII, 94, X, XI °i XII din NC; c) complexitate scãzutã: grupele: V, XV; XIII, I, II, III, VIII, IX.*

evoluţiile favorabile ale grupelor de produse: 94 mobilier, XI: produse textile şi XII: încălţăminte etc. Valoarea indicatorului semnifică şi un grad ridicat de specializare pe grupele menţionate de produse (tabelul nr. 20).

Graficul nr. 12

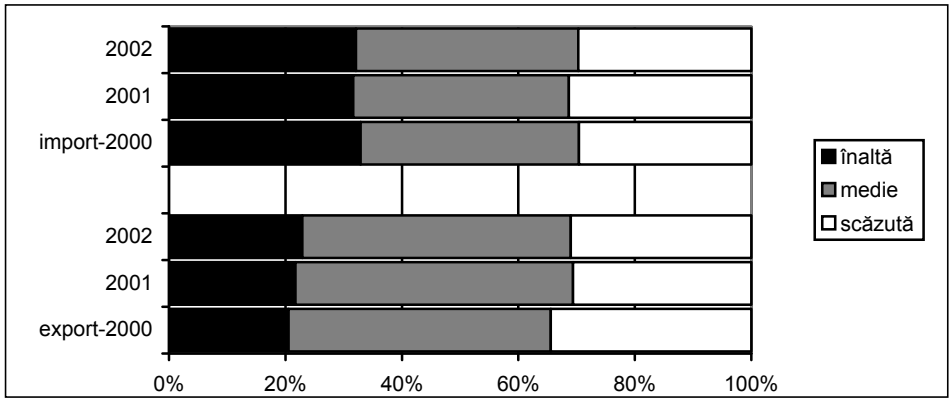
Comerţul exterior al României, pe grupe de complexitate a produselor, 2000-2002 (mil. $ SUA)



Sursa: MDP, Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003.

Graficul nr. 13

Structura comerţului exterior pe categorii de complexitate, 2000-2002



Sursa: MDP, Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003.

Tabelul nr. 20

Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative pe categorii de complexitate a produselor, în perioada 2000-2002

		Valoare IAC 2000	Valoare IAC 2001	Valoare IAC 2002
Înaltă		***-11,120***	***-9,333***	***-9,748***
XVI	Maşini şi utilaje mecanice şi electrice	-9,537	-7,475	-7,644
XVII	Mijloace de transport	**0,616**	**0,108**	**-0,021**
XVIII	Aparate şi instrumente	-2,044	-1,960	-2,065
XX	Diverse produse	-0,154	-0,005	-0,018
Medie		***6,776***	***10,042***	***8,370***
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun	-2,650	-2,577	-2,387
VI	Produse chimice	-2,915	-3,223	-5,202
VII	Materiale plastice	-2,009	-2,680	-3,061
94	Mobilier	**3,311**	**3,635**	**4,013**
X	Celuloză, hârtie, carton	-1,296	-1,224	-1,521
XI	Produse textile	**7,035**	**9,518**	**9,385**
XII	Încălţăminte	**5,300**	**6,594**	**7,143**
Scăzută		***4,343***	***-0,709***	***1,377***
V	Produse minerale	-5,894	-7,066	-4,499
XV	Metale şi produse din metal	**8,222**	**5,655**	**5,795**
XIII	Materiale de construcţii, sticlărie	**0,164**	**0,031**	-0,200
I	Animale şi produse regn animal	**0,077**	-0,615	-0,638
II	Produse ale regnului vegetal	-0,845	-0,537	-0,282
III	Grăsimi-uleiuri	-0,056	0,000	-0,320
VIII	Piei	-1,633	-1,901	-2,345
IX	Lemn şi produse din lemn	**4,308**	**3,723**	**3,866**

Sursa: MDP, Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003.

Pentru produsele de complexitate înaltă, valoarea IAC reflectă un dezavantaj important, mai ales pentru grupa XVI - maşini şi utilaje mecanice şi electrice. Este de menţionat faptul că valoarea exporturilor de maşini şi aparate mecanice şi electrice este în creştere. Această grupă deţine peste 2/3 din produsele de complexitate înaltă, iar ponderea sa în total export a crescut cu 1,7 p.p. (2002 faţă de 2000). La import, situaţia este relativ similară, în sensul creşterii ponderii aceleiaşi grupe de produse. S-a înregistrat o sporire şi a importurilor de mijloace de transport, aceste creşteri având ca scop satisfacerea cererii de pe piaţa naţională, neacoperită din producţia proprie.

La categoria produselor de complexitate redusă, se detaşează grupele V, XV, VIII şi IX:

Tabelul nr. 21

Evoluţia avantajelor comparative şi a structurii comerţului exterior, pe categorii de complexitate a produselor, în perioada 2000-2002

		2001/2000				2002/2001			
		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii		Evoluţia avantajelor		Evoluţia structurii	
		favora-bilă	nefavo-rabilă	export	import	favora-bilă	nefavo-rabilă	export	import
Înaltă		***x***		***1,21***	***-1,29***		***x***	***1,17***	***0,53***
XVI	Maşini şi utilaje mecanice şi electrice	x		0,76	-1,95		x	0,91	0,23
XVII	Mijloace de transport	-	x	0,34	0,91		x	0,43	0,56
XVIII	Aparate şi instrumente	-	x	0,13	-0,07		x	-0,07	-0,18
XX	Diverse produse	x		-0,01	-0,18		x	-0,09	-0,08
Medie		***x***		***2,65***	***-0,45***		***x***	***-1,56***	***1,15***
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun	-	x	0,16	-0,06	x		-0,12	-0,58
VI	Produse chimice	-	x	-0,59	-0,42		X	-0,94	0,58
VII	Materiale plastice	-	x	-0,18	0,42		X	0,55	0,62
94	Mobilier	x		0,10	-0,06	x		0,04	0,09
X	Celuloză, hârtie, carton	-	x	0,14	-0,01		X	-0,02	0,13
XI	Produse textile	x		2,00	-0,25	x		-0,86	0,33
XII	Încălţăminte	x		1,01	-0,07	x		-0,22	0,00
Scăzută		***-***	***x***	***-3,86***	***1,74***	***x***		***0,39***	***-1,67***
V	Produse minerale	-	x	-1,04	-0,12	x		1,60	-1,63
XV	Metale şi produse din metal	-	x	-2,68	0,49	x		-0,42	0,08
XIII	Materiale de construcţii, sticlărie	-	x	-0,04	0,11		X	-0,07	0,15
I	Animale şi produse regn animal	-	X	-0,07	0,67		X	-0,10	-0,15
II	Produse ale regnului vegetal	x		0,44	0,06	x		-0,31	-0,61
III	Grăsimi-uleiuri	x		0,02	-0,05		x	-0,15	0,15
VIII	Piei	-	X	0,31	0,50		x	-0,01	0,20
IX	Lemn şi produse din lemn	-	X	-0,79	0,07	x		-0,15	0,13

Sursa: MDP, Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003.

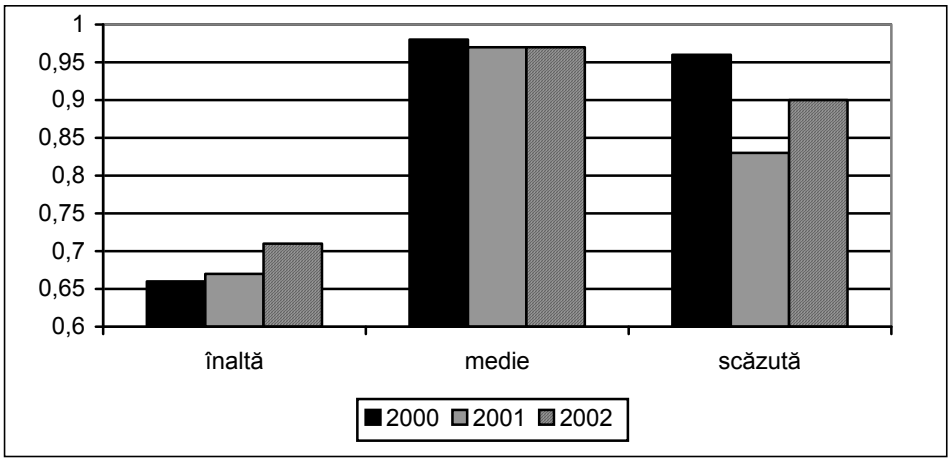
a) grupele XV - metale şi produse din metal şi IX - lemn şi produse din lemn înregistrează un avantaj comparativ însemnat şi un grad înalt de specializare, deşi în descreştere;

b) grupele V - produse minerale şi VIII - piei crude au valori negative ale IAC. Este de menţionat că sporeşte exportul de produse minerale, pe când importurile sunt relativ constante.

Legătura dintre avantajul comparativ şi modificarea structurală a comerţului exterior este evidentă în cazul folosirii clasificaţiei produselor pe categorii de complexitate (tabelul nr. 21). Aceste evoluţii demonstrează orientarea agenţilor economici spre intensificarea relaţiilor comerciale care asigură avantaje nete producătorilor.

Graficul nr. 14

Valoarea indicelui Grubel-Lloyd, pe categorii de complexitate a produselor, în perioada 2000-2002



Sursa: MDP, Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003.

Intensitatea schimburilor intraramură este mai scăzută pentru produsele cu complexitate înaltă şi ridicată decât pentru cele de complexitate medie sau scăzută. Se detaşează grupele XVIII - aparate şi instrumente optice, fotografice, de măsură şi control, IV - produse alimentare, băuturi, tutun şi 94 - mobilier, unde schimburile intraramură sunt reduse, predominând cele interramură, de diversitate (indicele Grubel-Lloyd este, respectiv, 26%, 32% şi 40% (graficul nr. 14 şi anexa nr. 6).

3. Unele consideraţii finale

Din analiza specializării la export a produselor româneşti şi a evoluţiei relaţiilor comerciale cu ţările membre UE(15), se pot evidenţia următoarele aspecte:

- faţă de anul 1991, s-au înregistrat progrese în orientarea comerţului exterior spre produsele cerute de piaţa internaţională, dar fără rezultate notabile în ceea ce priveşte utilizarea eficientă a resurselor naţionale materiale şi de muncă, ci dimpotrivă. Comerţul exterior al României continuă să se bazeze pe o structură de mărfuri total nefavorabilă - *dezavantajele comparative prevalează avantajelor*, *se exportă în principal produse de complexitate scăzută şi se importă produse de medie şi înaltă complexitate,* care intră în competiţie pe piaţa naţională cu produse similare obţinute în ţară:
  - exportul României este orientat spre satisfacerea cererii externe de produse slab prelucrate, unele dintre acestea înregistrând dezavantaje comparative însemnate - minerale şi produse din acestea. Ne-am păstrat avantajele comparative la textile şi produse din textile, metale comune şi articole din metal;
  - importurile, în mare parte, substituie produse de complexitate medie sau înaltă ce nu se produc în ţară sau al căror raport calitate-preţ este comparativ mai ridicat. Exportul de completare este în creştere.
- a crescut ponderea exporturilor ramurilor bazate pe folosirea intensivă a forţei de muncă slab remunerate (în mare parte predominând folosirea forţei de muncă cu calificare medie sau/şi redusă);
- sporeşte treptat, dar cu o *dinamică mai lentă, ponderea produselor ce încorporează tehnologii performante* - însă această grupă de produse deţine o proporţie *minimală* în relaţiile comerciale ale României comparativ cu alte ţări candidate;
- *preţul unitar la export pentru produsele româneşti este relativ scăzut,* înregistrează decalaje importante faţă de valorile acestui indicator la produsele din ţările membre UE; diferenţele cele mai mari se regăsesc la produsele industriilor ce utilizează tehnologii moderne şi ale celor ce folosesc forţă de muncă calificată şi înalt calificată.

În relaţiile cu ţările UE, deţinem o poziţie mult mai slabă comparativ cu alte ţări în tranziţie (Ungaria, Cehia). În 2002, deţineam avantaje comparative slabe cu Franţa, Olanda şi Regatul Unit (dar cu tendinţe de creştere a specializării pe aceste relaţii). Cele mai bune relaţii comerciale sub aspectul avantajelor comparative le avem cu Italia. Cu celelalte ţări

membre UE, se înregistrează avantaje/dezavantaje volatile, cu dese schimbări +/- de la an la an.

În plus, eforturile de a spori volumul schimburilor comerciale cu spaţiul UE au determinat şi o depreciere constantă a comerţului - şi în special a avantajelor deţinute cu alte ţări ale lumii. Astfel, s-a pierdut avantajul mediu deţinut în perioada 1992-1994 în comerţul exterior cu ţări nemembre UE; mai mult, au apărut şi s-au majorat dezavantajele, după anul 1998 valorile negative ale IAC oscilând între -5 şi -9. Toate aceste evoluţii, asociate cu politica în domeniul taxelor vamale şi cu evoluţia cursului de schimb, conduc la *ineficienţă şi conjuncturalitate în relaţiile comerciale*. Liberalizarea pieţelor este asociată cu noi forme de protecţionism, mai sofisticate şi care presupun exigenţe deosebite pentru produsele destinate exporturilor. Totodată, *solicită agenţilor economici eforturi substanţiale (de performanţă tehnico-economică, financiară etc.) şi de durată, fără de care pătrunderea şi menţinerea pe piaţa internaţională (fie ea a UE sau cea mondială) se transformă într-o adevărată aventură.*

Deschiderea pieţei naţionale trebuie asociată şi cu o politică de stimulare (prin politici active) a agenţilor economici în a crea performanţă, a utiliza şi remunera corespunzător forţa de muncă înalt calificată. Totodată, trebuie subliniat faptul că *un comerţ exterior competitiv, cu avantaje comparative în creştere, se sprijină pe o ofertă competitivă pe piaţa naţională, asociată cu o cerere solvabilă pe măsură. I se asociază un mediu de afaceri prielnic, cu oportunităţi egale de dezvoltare a capitalului privat autohton şi străin, în care instituţiile statului cu responsabilităţi în comerţul exterior să susţină/promoveze interesele naţionale, în contextul globalizării pieţelor şi economiilor.*

Anexa nr. 1

Indicatorul avantajului comparativ al comerţului exterior al României cu ţările membre UE, în perioada 1991-2002

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	Austria	-0,316	-0,290	-0,462	-0,600	-0,696	-0,611	-0,393	0,047	-0,064	-0,110	0,140	-0,246
2	Belgia	0,093	-0,009	0,115	0,235	0,160	-0,057	0,065	0,033	-0,015	0,182	0,042	...
3	Danemarca	-0,044	-0,101	-0,291	-0,262	-0,217	-0,374	-0,171	-0,222	-0,226	-0,140	-0,157	...
4	Franţa	0,077	-1,627	-1,535	-2,358	0,364	0,496	-0,154	-0,684	-0,292	0,748	1,493	1,076
5	Finlanda	0,006	-0,006	-0,077	-0,167	-0,095	-0,141	-0,110	-0,192	-0,271	-0,315	-0,235	...
6	Germania	0,272	-0,986	-0,705	-0,990	0,384	0,521	0,284	1,535	0,224	0,855	0,370	0,657
7	Grecia	-0,140	0,647	0,307	0,535	0,665	0,362	0,249	0,492	0,442	0,247	0,564	...
8	Irlanda	-0,009	-0,051	-0,062	-0,056	-0,098	-0,106	-0,087	-0,151	-0,240	-0,147	0,155	...
9	Italia	1,056	-0,758	-0,518	0,562	1,556	1,157	2,450	3,255	2,646	3,239	4,195	3,745
10	Luxemburg	-0,008	-0,009	-0,009	0,005	-0,071	-0,023	-0,045	-0,066	-0,022	-0,035	-0,026	...
11	Olanda	1,517	0,042	0,901	0,521	0,209	1,219	0,735	1,003	1,084	0,879	1,111	0,826
12	Portugalia	0,011	0,009	0,004	0,004	0,044	-0,010	0,067	0,053	0,123	0,076	-0,022	...
13	Regatul Unit	0,493	0,273	0,544	0,060	0,024	0,112	0,074	0,212	2,634	1,032	1,415	1,734
14	Spania	0,270	0,272	-0,023	0,132	0,270	0,183	0,170	-0,007	0,161	0,093	0,138	...
15	Suedia	0,148	-0,121	-0,036	-0,004	-0,161	-0,082	-0,438	-0,481	-0,600	-0,176	-0,388	...
	Altele ţări ne-membre UE	-3,426	2,715	1,846	2,384	-2,338	-2,646	-2,696	-4,826	-5,582	-6,427	-8,794	-7,793

Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

Anexa nr. 2

Indicele Grubel-Lloyd al comerţului exterior al României cu ţări membre UE, în perioada 1991-2002

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL comerţ exterior	0,85	0,82	0,86	0,93	0,87	0,83	0,86	0,82	0,89	0,89	0,85	0,87
1	Austria	0,72	0,71	0,63	0,66	0,66	0,65	0,74	0,84	0,88	0,86	0,87	0,83
2	Belgia	0,96	0,81	0,94	0,91	0,95	0,80	0,88	0,84	0,89	0,95	0,86	...
3	Danemarca	0,36	0,36	0,21	0,32	0,43	0,28	0,48	0,49	0,47	0,66	0,59	...
4	Franţa	0,87	0,53	0,60	0,16	0,92	0,90	0,84	0,75	0,86	0,95	0,97	0,96
5	Finlanda	0,95	0,74	0,27	0,25	0,43	0,30	0,37	0,37	0,14	0,12	0,15	...
6	Germania	0,88	0,73	0,81	0,87	0,89	0,85	0,87	0,88	0,90	0,92	0,86	0,90
7	Grecia	0,73	0,79	0,90	0,78	0,87	0,98	0,95	0,99	0,96	0,93	0,98	...
8	Irlanda	0,70	0,31	0,49	0,34	0,38	0,32	0,44	0,32	0,15	0,69	0,96	...
9	Italia	0,89	0,71	0,80	0,97	0,95	0,88	0,96	0,94	0,98	0,97	0,96	0,97
10	Luxemburg	0,00	0,30	0,39	0,98	0,14	0,50	0,05	0,08	0,19	0,15	0,32	...
11	Olanda	0,60	0,84	0,85	0,90	0,93	0,87	0,93	0,94	0,85	0,93	0,91	0,95
12	Portugalia	0,37	0,86	0,96	0,98	0,65	0,77	0,67	0,95	0,67	0,89	0,78	...
13	Regatul Unit	0,96	0,91	0,96	0,95	0,88	0,86	0,87	0,87	0,43	0,99	0,96	0,92
14	Spania	0,77	0,72	0,82	0,91	0,93	0,97	1,00	0,82	0,99	0,93	0,90	...
15	Suedia	0,79	0,65	0,78	0,92	0,67	0,73	0,53	0,48	0,46	0,81	0,57	...
	Alte ţări nemembre UE	0,79	0,87	0,89	0,97	0,83	0,78	0,81	0,74	0,79	0,80	0,71	0,78

Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

Anexa nr. 3

Indicatorul avantajului comparativ al comerţului exterior al României, pe grupe de produse ale Nomenclatorului combinat, în perioada 1991-2002

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
I	Animale vii şi produse animale	1,144	1,276	1,060	1,118	0,565	0,807	1,189	-0,440	0,141	0,077	-0,615	-0,638
II	Produse vegetale	-1,971	-2,541	-2,849	-0,479	0,723	2,011	0,292	0,191	0,575	-0,845	-0,537	-0,286
III	Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale	-0,042	-0,203	0,437	0,168	0,467	0,410	0,801	0,261	0,233	-0,056	0,000	-0,320
IV	Produse alimentare, băuturi şi tutun	-2,238	-2,654	-2,416	-2,266	-2,991	-2,512	-1,679	-2,347	-2,225	-2,650	-2,578	-2,387
V	Produse minerale	-12,826	-8,588	-7,928	-7,838	-9,434	-9,501	-9,184	-5,740	-4,151	-5,894	-7,066	-4,499
VI	Produse ale industriei chimice	-0,165	1,366	-0,375	0,016	0,054	-0,070	-1,127	-3,268	-3,759	-2,915	-3,223	-5,196
VII	Materiale plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora	-0,019	-0,413	-0,678	-0,448	-0,784	-0,972	-1,153	-1,571	-1,658	-2,009	-2,680	-3,061
VIII	Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea	0,115	-0,285	-0,482	-0,611	-0,874	-1,045	-1,121	-1,296	-1,463	-1,633	-1,901	-2,345
IX	Produse din lemn, exclusiv mobilier	0,872	1,347	1,475	1,665	1,717	2,037	2,359	2,917	3,623	4,308	3,723	3,866
X	Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea	-0,066	-0,474	-0,506	-0,694	-0,766	-1,066	-1,001	-1,461	-1,351	-1,296	-1,224	-1,521
XI	Materii textile şi articole din acestea	2,177	0,646	2,776	3,815	5,110	6,158	6,105	7,490	5,264	7,036	9,517	9,385
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	0,526	0,446	1,184	2,121	2,768	3,280	3,381	3,992	4,363	5,300	6,594	7,143

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare	0,200	0,507	0,504	0,430	0,514	0,373	0,349	0,362	0,290	0,164	0,031	-0,200
XV	Metale comune şi articole din metale comune	4,446	5,567	7,167	6,374	8,106	5,992	8,349	8,736	6,228	8,222	5,654	5,795
XVI	Maşini şi aparate, echip. electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile	0,732	-1,317	-4,038	-6,166	-7,752	-8,633	-9,494	-9,506	-8,459	-9,537	-7,476	-7,644
XVII	Mijloace de transport	3,785	2,736	1,831	0,870	0,979	1,160	1,273	0,738	0,924	0,616	0,108	-0,021
XVIII	Instrumente şi aparate optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-chirurgicale, ceasuri, instrumente muzicale	0,000	0,000	0,000	-1,033	-1,593	-1,147	-1,339	-1,305	-1,435	-2,044	-1,961	-2,065
XX	Mărfuri şi produse diverse	3,724	3,365	3,287	2,835	3,473	3,216	2,923	3,055	2,761	2,948	0,000	0,000
XXII	Produse necuprinse în alte secţiuni ale NC	-0,393	-0,782	-0,449	0,125	-0,281	-0,497	-0,922	-0,806	0,099	0,209	3,632	3,994

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

Anexa nr. 4

Indicele Grubel-Lloyd al comerţului exterior al României pe grupe de produse ale Nomenclatorului combinat, în perioada 1991-2002

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL	0,848	0,821	0,857	0,928	0,870	0,828	0,855	0,824	0,891	0,885	0,845	0,874
I	Animale vii şi produse animale	0,442	0,635	0,591	0,623	0,863	0,646	0,492	0,623	0,971	0,922	0,637	0,659
II	Produse vegetale	0,319	0,209	0,218	0,627	0,848	0,617	0,982	0,889	0,945	0,608	0,700	0,781
III	Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale	0,600	0,333	0,535	0,789	0,519	0,477	0,415	0,889	0,744	0,755	0,846	0,250
IV	Produse alimentare, băuturi şi tutun	0,182	0,196	0,210	0,296	0,221	0,303	0,398	0,296	0,267	0,262	0,297	0,320
V	Produse minerale	0,383	0,440	0,469	0,545	0,455	0,409	0,419	0,462	0,572	0,605	0,519	0,681
VI	Produse ale industriei chimice	0,820	0,989	0,805	0,930	0,874	0,822	0,747	0,493	0,502	0,650	0,584	0,486
VII	Materiale plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora	0,831	0,642	0,573	0,773	0,682	0,602	0,590	0,507	0,552	0,566	0,468	0,536
VIII	Piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea	0,837	0,495	0,470	0,546	0,402	0,335	0,384	0,337	0,354	0,428	0,439	0,436
IX	Produse din lemn, exclusiv mobilier	0,467	0,351	0,290	0,217	0,357	0,299	0,271	0,266	0,242	0,257	0,343	0,384
X	Pastă de lemn, hârtie, carton şi articole din acestea	0,721	0,315	0,330	0,402	0,531	0,349	0,401	0,258	0,308	0,436	0,466	0,460
XI	Materii textile şi articole din acestea	0,757	0,895	0,913	0,824	0,870	0,873	0,893	0,915	0,937	0,919	0,913	0,910
XII	Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare	0,682	0,730	0,462	0,354	0,397	0,394	0,447	0,491	0,435	0,440	0,411	0,399
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă şi din materiale similare	0,993	0,769	0,773	0,767	0,857	0,983	0,973	0,981	0,984	0,947	0,856	0,814
XV	Metale comune şi articole din metale comune	0,554	0,540	0,449	0,497	0,553	0,721	0,602	0,666	0,689	0,699	0,858	0,850

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
XVI	Maşini şi aparate, echip. electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile	0,905	0,714	0,553	0,527	0,474	0,423	0,443	0,450	0,561	0,622	0,645	0,694
XVII	Mijloace de transport	0,448	0,767	0,824	0,918	0,962	0,970	0,923	0,936	0,966	0,960	0,856	0,873
XVIII	Instrum. şi ap. optice, fotografice, cinematografice, de măsură şi control, instrumente şi aparate medico-chirurgicale, ceasuri, instrumente muzicale	...	...	...	0,181	0,131	0,176	0,175	0,239	0,227	0,211	0,259	0,259
XX	Mărfuri şi produse diverse	0,143	0,249	0,322	0,412	0,479	0,536	0,569	0,609	0,584	0,625	...	...
XXII	Produse necuprinse în alte secţiuni ale NC	0,683	0,564	0,646	0,983	0,656	0,484	0,379	0,465	0,970	0,890	0,639	0,619

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României*, diverse ediţii, şi a celor din* Anuarul de comerţ exterior*, INS.*

Anexa nr. 5

Dinamica anuală a indicatorului avantajului comparativ, pe categorii de complexitate a produselor, în perioada 2000-2002

		Potenţarea avantajului	Reducerea avantajului	De la avantaj la dezavantaj	Majorarea dezavantajului	Diminuarea dezavantajului	De la dezavantaj la avantaj
Înaltă	2001/00				-	I	
	2002/01				I	-	
Medie	2001/00	I	-				
	2002/01	-	I				
Scăzută	2001/00			I			-
	2002/01			-			I

Sursa: MDP, Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003.

Anexa nr. 6

Indicele Grubel-Lloyd al comerţului exterior al României pe categorii de complexitate a produselor, în perioada 2000-2002

		2000	2001	2002
	TOTAL	0,89	0,85	0,87
Înaltă		**0,66**	**0,67**	**0,71**
XVI	Maşini şi utilaje mecanice şi electrice	0,62	0,65	0,69
XVII	Mijloace de transport	0,96	0,86	0,87
XVIII	Aparate şi instrumente	0,21	0,26	0,26
XX	Diverse produse	0,82	0,84	0,87
Medie		**0,98**	**0,97**	**0,97**
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun	0,26	0,30	0,32
VI	Produse chimice	0,65	0,58	0,49
VII	Materiale plastice	0,57	0,47	0,54
94	Mobilier	0,39	0,39	0,40
X	Celuloză, hârtie, carton	0,44	0,47	0,46
XI	Produse textile	0,92	0,91	0,91
XII	Încălţăminte	0,44	0,41	0,40
Scăzută		**0,96**	**0,83**	**0,90**
V	Produse minerale	0,61	0,52	0,68
XV	Metale şi produse din metal	0,70	0,86	0,85
XIII	Materiale de construcţii, sticlărie	0,95	0,86	0,81
I	Animale şi produse regn animal	0,92	0,64	0,66
II	Produse ale regnului vegetal	0,61	0,70	0,78
III	Grăsimi-uleiuri	0,76	0,85	0,25
VIII	Piei	0,43	0,44	0,44
IX	Lemn şi produse din lemn	0,26	0,34	0,38

Sursa: MDP, Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003.

Bibliografie

1. Archilugi, D. et. al (editori), **Innovation Policy in a Global Economy**, Cambridge University Press
2. Bourguinat, Henri, **Finance internationale**, Themis Economie PUF, France, 1992
3. Falvey, R.E., **Commercial Policy and Intra-Industry Trade**, Journal of International Economics, 1981, vol II.
4. Fontagné, L.M., **Marché Unique et développement des échanges**, Problemes économique nr. 2650, février, 2000
5. Fontagné, Lionel; Freudenberg, Michael, **Marché unique et developpement des échanges**, preluat în formă prescurtată **Integration européenne et développement des échanges**, Problemes économiques nr. 2650/2000
6. Gabrisch, H. et al., **An Enlargement and Its Macroeconomic Effects in Eastern Europe. Currencies, Prises, Investment and Competitiveness**, Macmillan, 1999
7. Gandolfo, G., **International Trade Theory and Policy**, Springer, 1998
8. Helpman, E.; Krugman, P., **Market Structure and Foreign Trade, What Sheef Boods**, Harvester Press, MIT, 1985
9. Hinloopen, Jeroen; Marrewijk, Charles, **On the Empirical Distribution of the Balassa Index,** February, 2000
10. Hirshleifer, Jack, **Price Theory and Applications**, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, USA, 1984
11. Kenschnigg, M., **Comparative Advantage in International Trade. Theory and Evidence**, Springer, 1999
12. Kluth, M., **The Political Economy of a Social Europe**, 1999, Macmillan
13. Lindberg, Mark; Ramirez, Noel, **Managing Adjustment in Developing Countries; Economic and Political Perspective,** ICS Press, San Francisco, 1989
14. Lipsey, Richard G., **An Introduction to Positive Economics**, Weidenfeld and Nicolson, Londra, 1980
15. Lord Montagne, J., **Imperfect Competition and International Comodity Trade: Theory Dynamics and Policy Modelling**, Kala

Krishma, 1983

16. Lovely, Mary E.; Nelson, Douglas R., **Intra-Industry Trade as an Indicator of Labor Market Adjustment**
17. Nigel, P., **Innovation, Investment and the Diffusion of Technology in Europe,** Cambridge University Press, 1999
18. Sadca, E., **The Economics of Globalisation,** Cambridge University Press, 1998
19. Tilly, R.; Welfens, P.J. (ed.), **Economic Globalisation, International Organisations and Crisis Management**, Springer 1999
20. Welfens et al. (ed.), **Towards Competition in Network Industries**, Springer, 1999
21. Zaman, Gheorghe; Vasile, Valentina, **Avantajele şi dezavantajele comparative ale comerţului exterior românesc**, Tribuna Economică, nr. 45/2000
22. Zaman, Gheorghe; Vasile, Valentina, **Evoluţii recente în comerţul exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative** în **Politica industrială în perspectiva aderării la UE**, ESEN - 2: **Un proiect deschis. Probleme ale integrării României în Uniunea Europeană. Cerinţe şi evaluări**, CIDE, 2001
23. *** **A Taxonomy of Statistical Indicators for the Analysis of International Trade and Production**, National Accounts and Economic Statistics, International Trade Statistics, March 2003
24. *** **Comerţul exterior al României în anul 2002. Programul de acţiune privind dezvoltarea comerţului exterior în anul 2003**, Ministerul Dezvoltării şi Prognozei, Departamentul de Comerţ Exterior, februarie 2003
25. *** **Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries,** Composite Paper, Final Report, July 2001, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW)
26. *** **Eastern European Analysis and Outlook 2002,** Report by the ICEG European Center, 2002
27. *** **Evaluation économique du marché unique, Economie européenne**, Commission Européenne, 1996
28. *** **L'Union Européenne: régionalisation ou mondialisation**, Révue du marché commun et de l'Union Européenne, mars, 1997
29. *** **WTO Dispute**, **Settlement Reports 1996-1999**

Metode şi tehnici de promovare şi stimulare a exportului României în etapa actuală

Prof. dr. Octavian Gh. Botez

1. Evoluţia conceptului de promovare şi stimulare a exportului

Conceptul de promovare şi stimulare a exportului a evoluat mult în timp, fiecare stat încercând în politica sa comercială externă să utilizeze o gamă cât mai largă de metode, tehnici, instrumente şi pârghii economico-financiare având ca scop creşterea exporturilor şi, pe această cale a încasărilor valutare.

În evoluţia conceptului de promovare şi stimulare a exportului din ultima jumătate de secol, un rol important l-au avut negocierile privind armonizarea punctelor de vedere al statelor în cadrul GATT. De la intrarea sa în funcţiune în 1948, când domina poziţia ţărilor dezvoltate în cadrul celor 23 de membri fondatori şi până la crearea OMC în 1995 (care în prezent însumează peste 150 membrii), conceptul de promovare şi stimulare a exportului a evoluat şi ţinând seama de particularităţile ţărilor în curs de dezvoltare, a căror poziţie a fost exprimată îndeosebi cu prilejul sesiunilor UNCTAD. Acest fapt se datorează marilor decalaje tehnologice, comerciale, financiare, etc. ce despart cele peste 160 de ţări în curs de dezvoltare indiferent de sistemul social-politic, de nivelul celor cca. 30 de ţări dezvoltate. Din acest motiv au şi rezultat o serie de flexibilităţi în materie de stimulare a exportului în favoarea ţărilor în curs de dezvoltare şi, ulterior, a ţărilor în tranziţie, reflectate în prevederile Codului pentru Subvenţii şi Măsuri Compensatorii convenit la rundele de negocieri comerciale multilaterale din cadrul GATT, respectiv Runda Tokyo şi Runda Uruguay. La această rundă Codul a şi fost îmbunătăţit prin restructurarea subvenţiilor pentru export pe trei categorii: interzise, permisiunile, dar acţionabile şi permise.

Semnificativ este faptul că în prezent, în contextul procesului de globalizare şi regionalizare, au devenit necesare noi evaluări în plan conceptual în ceea ce priveşte stimularea exportului. Aceasta întrucât nu se

mai abordează numai problematica stimulării exportului de produse industriale, cum se făcea cu câteva decenii în urmă, ci se are în vedere şi stimularea exportului de produse agricole şi, mai nou, stimularea exportului de servicii comerciale internaţionale.

În acelaşi context, este de relevat Acordul încheiat în cadrul OCDE, prin care ţările membre şi-au armonizat poziţiile privind creditele pentru export. Totodată, Uniunea Europeană încearcă ajungerea la un consens prind modul de acordare a ajutorului de stat, inclusiv în domeniul stimulării exportului. Este important, totuşi, de subliniat că, până în prezent nu există în cadrul Uniunii Europene o politică comună în materie de ajutor direct şi indirect pentru export.

2. Experienţa internaţională în domeniul promovării şi stimulării exportului

Studierea metodelor şi tehnicilor de promovare şi stimulare a exporturilor mai multor state din diferite continente ale lumii (a se vedea Anexa nr. I) ne-a permis formularea următoarelor concluzii:

- **în primul rând**, experienţa internaţională dovedeşte faptul că pe glob acţionează o mare diversitate de instrumente de natură să contribuie decisiv la promovarea şi stimularea exportului statelor;
- **în al doilea rând,** o parte din instrumentele utilizate au menirea de a promova exportul, respectiv de a face cunoscut clienţilor străini oferta de export a statelor lor prin participări la târguri şi expoziţii, editarea de prospecte şi cataloage, organizarea de misiuni economice şi comerciale de reprezentanţe oficiale în străinătate în cadrul ambasadelor;
- **în al treilea rând,** o altă parte importantă din instrumente au ca obiect stimularea exporturilor, respectiv vizează încurajarea producătorului în efectuarea exportului pe baza unor condiţii de creditare, asigurare şi garantare avantajoase, precum şi a firmelor comerciale specializate în export, prin acordarea de sprijin financiar pentru organizarea reţelei logistice în străinătate (depozite, magazine de prezentare şi vânzare, reprezentanţe comerciale etc.), precum şi a pătrunderii pe noi pieţe, inclusiv cu produse şi servicii;
- **în al patrulea rând,** rezultă că sunt ţări care pun un accent deosebit în promovarea şi stimularea exportului pe instrumentele bancare (Polonia, Turcia, Grecia şi Germania), în timp ce alte state acordă atenţie prioritară utilizării de acţiuni energetice de pătrundere pe pieţele externe (Italia, Africa de Sud şi Australia);

- **în al cincilea rând,** se remarcă faptul că unele ţări, cum sunt Coreea de Sud şi Chile, acordă o importanţă deosebită instrumentelor de promovare şi stimulare a exportului bazate pe aplicarea înaltei tehnologii în acest domeniu, respectiv dotarea cu tehnică de calcul adecvată, realizarea unui sistem informatizat integrat de comerţ exterior, acordarea de facilităţi în vederea dezvoltării comerţului electronic;
- **în al şaselea rând,** se observă că sunt ţări ca Ungaria şi Australia, în care funcţionează **Fondul de promovare a exportului,** finanţat anual de la bugetul de stat, al cărui rol este de a asigura firmelor producătoare pentru export şi firmelor specializate în export stimulente consistente pentru o penetrare viguroasă pe pieţele externe.

În acelaşi context al studierii experienţei statelor în promovarea şi stimularea exportului sunt semnificative exemplele Poloniei şi Braziliei prin măsurile coerente luate în acest domeniu (a se vedea Anexa 2).

3. Metode şi tehnici de promovare şi stimulare a exportului României la cumpăna dintre secolele XX şi XXI

Analiza aprofundată a ansamblului de metode, tehnici, instrumente, măsuri utilizate pentru promovarea şi stimularea exportului României permite desprinderea concluziei că în ultimul deceniu al secolului al XX-lea şi în primii ani ai secolului XXI s-au utilizat o gamă diversificată de pârghii de natură să crească vânzările de mărfuri româneşti în străinătate.

Acestea s-au constituit într-o importantă componentă ofensivă a politicii comerciale externe a României prin acţiunile desfăşurate atât pe plan intern, cât şi extern.

A. Măsuri promoţionale utilizate în vederea sensibilizării, a creşterii atractivităţii şi a accesului produselor de export ale României pe pieţele externe

1. Extinderea cadrului juridic internaţional prin acorduri comerciale şi de plăţi, acorduri de cooperare economică şi tehnico-ştiinţifică, acorduri bancare şi de transport, acorduri privind evitarea dublei impuneri şi acorduri privind garantarea reciprocă a investiţiilor, protocoale comerciale, protocoale ale Comisiilor mixte ş.a.

2. Atribuirea Departamentului de Comerţ Exterior a celui mai important rol în promovarea exportului, gestionând în anul 2003 fonduri de la buget de 105 miliarde lei.

3. Creşterea rolului Camerei de Comerţ şi Industrie în domeniul acţiunilor promoţionale, îndeosebi prin organizarea participării la târguri şi expoziţii internaţionale (în anul 2003 peste 50% din acţiuni sunt programate în ţările membre ale Uniunii Europene) şi la manifestări care au loc în Bucureşti sau în judeţele ţării (saloane pe grupe de produse).

4. Dezvoltarea cu prioritate a reţelei reprezentării comerciale a României în străinătate în cadrul Ambasadelor României.

5. Diversificarea activităţilor în cadrul Centrului Român de Comerţ Exterior pentru acordarea de asistenţă tehnică şi informativă comercială de specialitate agenţilor economici români în vederea promovării exporturilor, inclusiv prin Internet.

6. Acordarea de sprijin financiar parţial între 45 şi 95% în organizarea de misiuni economice (inclusiv la iniţiativa ANEIR) şi de acţiuni de promovare a exportului în străinătate, cu participarea ministerelor de ramuri, patronetelor şi societăţilor comerciale.

7. Acordarea de sprijin financiar în organizarea şi funcţionarea de reprezentanţe ale firmelor româneşti în străinătate, pe baza propunerilor patronetelor de ramură şi a asociaţiilor profesionale.

8. Finanţarea integrală de le bugetul de stat a acţiunilor de publicitate şi reclamă cu caracter general, pe produse şi grupe de produse, pe pieţe de interes pentru exportul românesc, prin Centrul Român de Comerţ Exterior.

9. Suportarea integrală a cheltuielilor din fonduri de la buget pentru editarea şi distribuirea în străinătate a buletinelor informative privind oferta românească de export, prin Centrul Român de Comerţ Exterior.

10. Finanţarea de la bugetul de stat în proporţie de 45% din valoarea studiilor de piaţă şi pentru produse cu potenţial de export, propuse de patronatele de ramură sau de asociaţiile profesionale, în calitate de beneficiari.

11. Suportarea integrală a cheltuielilor din fonduri bugetare pentru realizarea de acţiuni de publicitate şi reclamă cu caracter general (cataloage, broşuri, CD-uri, expoziţii virtuale etc.) prin Centrul Român de Comerţ Exterior.

12. Participarea României la negocierile comerciale multilaterale în cadrul GATT /OMC a avut ca rezultat creşterea accesului produselor româneşti pe pieţele externe prin:

a) adoptarea de către partenerii comerciali din alte state de măsuri pe linia liberalizării importurilor acestora prin eliminarea şi reducerea taxelor vamale la produse industriale şi agricole provenite din România;
b) obţinerea unor contingente vamale anuale majorate la importul de produse agricole;

c) convenirea diminuării subvenţiilor la mai multe categorii de produse agricole în ţările membre OMC, cu efecte benefice în promovarea exportului românesc;
d) suprimarea de către Uniunea Europeană a taxelor vamale de import la bunurile industriale provenite din România încă din 1997, cu o singură excepţie, pentru autovehicule;
e) suprimarea de către ţările din AESLS, CEFTA şi Turcia a taxelor vamale de import faţă de produsele româneşti începând cu 1.01.2002.

13. Liberalizarea completă, încă din 1994, de către R. Moldova a importurilor de provenienţă din România.

14. Beneficierea de către produsele româneşti de Sistemul Generalizat de Preferinţe vamale (scutiri de taxe vamale de import sau reduceri) în relaţiile cu S.U.A., Japonia, Australia, Noua Zeelandă, Rusia, Belarus şi Kazahstan.

15. Beneficierea de reduceri de taxe vamale de import semnificative la anumite categorii de mărfuri exportate din România, rezultat al negocierilor purtate în calitate de ţară în curs de dezvoltare în cadrul aranjamentelor cu aceste ţări, respectiv Protocolului celor 16 şi a Sistemului Global de Preferinţe Comerciale.

B. Instrumente de stimulare a exportului României de bunuri pentru încurajarea producătorilor pentru export şi a exportatorilor

1. Acordarea prin Banca de Export-Import pe baza fondurilor anuale provenite de la bugetul de stat (pentru anul 2003 în valoare de 1680 miliarde lei), de credite cu dobândă bonificată preferenţială prin care:
a) se rambursează 50 la sută din dobânda plătită pentru împrumuturile în lei pentru producţia de export;
b) se subvenţionează până la 60 la sută dobânzile la creditele interne acordate în lei, în vederea stimulării exportatorilor complexe, precum şi prin asigurarea şi garantarea creditelor externe.

2. Utilizarea stimulentelor fiscale privind încurajarea agenţilor economici în efectuarea de exporturi:
a) scutirea exportului de la plata TVA;
b) aplicarea unei cote mai mici le impozitul pe profit (5, 6, 12,5%) faţă de restul activităţilor impozitate cu 25%;
c) scutirea de la plata taxelor vamale a importului temporar sau rambursarea totală sau parţială a taxei vamale în cadrul regimului

de drawback, rambursarea extinsă în unele condiţii şi la taxele de acciză şi TVA.

3. Practicarea în anii ’90 a stimulentului valutar prin devalorizarea oficială sistematică a monedei naţionale (dar care n-a avut efecte pozitive în cazul României).

4. Utilizarea pentru anul 2003 a unui fond de 50 miliarde de lei în cadrul Programului de sprijinire a IMM pentru dezvoltarea exportului acestora.

5. Alocarea în anul 2003 de la bugetul de stat a unei sume de 140 miliarde de lei pentru Ministerul Industriei şi Resurselor şi a unei sume de 25 miliarde de lei pentru Ministerul Agriculturii, Alimentaţiei şi Pădurilor în cadrul Programelor de creştere a competitivităţii produselor industriale şi agroalimentare.

6. Alocarea de fonduri bugetare în valoare de 200 miliarde lei în administrarea Ministerului Agriculturii, Alimentaţiei şi Pădurilor în cadrul Programului de acordarea de prime de export pentru produse agroalimentare, în limita unor contingente cantitative prevăzute în lista anexă la Acordul privind aderarea României la OMC.

C. Efecte şi motivaţii ale eficienţei scăzute a actualului ansamblu de metode şi tehnici de promovare şi stimulare a exportului României

Investigarea modului în care s-a reflectat efortul de promovare şi stimulare a exportului sub aspectul creşterii volumului valoric al acestuia, a îmbunătăţirii structurii fizice şi a altor indicatori care exprimă laturile calitative ale exportului românesc demonstrează existenţa unor carenţe multiple de sistem, după cum urmează:

1. Perpetuarea soldurilor deficitare anuale ale balanţei comerciale de mărfuri şi a contului curent la balanţei de plăţi externe a României.

2. Permanentizarea unui grad de acoperire a importului cu export românesc subunitar (în jur de 80%), cu efect negativ multiplicator asupra echilibrului economic extern.

3. Existenţa pe o perioadă îndelungată a unui raport subunitar anual dintre rata de penetrare mai rapidă a importurilor în România şi rata mai mică a sporirii exporturilor.

4. Impactul încă redus al creşterii anuale a exportului asupra dezvoltării economice, în general, şi mai ales asupra dezvoltării umane este reflectată în standardul deteriorat al vieţii populaţiei, cauzat şi de rata încă mare a şomajului comparativ cu nivelul economico-social de dezvoltare a României.

5. Realizarea unui export mic pe cap de locuitor comparativ cu alte ţări cu nivel apropiat de dezvoltare.

6. Contracţia excesivă nebenefică a exportului numai pe câteva ţări puternic dezvoltate din Uniunea Europeană, diminuându-se în acest fel, inclusiv relaţiile cu celelalte ţări ale Uniunii Europene cu dezvoltare economică relativ apropiată şi accesul la alte numeroase pieţe, compatibile cu nivelul tehnologic al economiei României.

7. Stabilizarea unei structuri fizice a exportului României restrânsă la un nomenclator de câteva grupe de produse şi produse cu grad scăzut de valorificare a materiilor prime, în timp ce pe plan mondial ponderea medie a exportului de maşini şi utilaje atinge 40%.

8. Extinderea, inclusiv diversificarea ramurilor industriale unde se realizează exportul în lohn, ceea ce împiedică existenţa unei mărci proprii, naţionale, la exportul de produse (a se vedea Belgia, Austria etc.).

9. Negăsirea unor soluţii alternative de către patronatele de ramură şi asociaţiile profesionale pentru asigurarea autocontrolului ofertei de export de materii prime, care să fie orientată spre utilizarea acestor resurse importante în industria prelucrătoare de export a României.

10. Lipsa de selectivitate privind măsurile luate pe linia promovării şi stimulării exportului, încurajându-se în mod nediferenţiat atât exportul de materii prime şi semifabricate, cât şi exportul de produse industriale şi agroalimentare cu grad sporit de valoare adăugată, mai ales a celor din grupa alimentelor biologice, unde preţurile externe sunt de 2-3 ori mai mari.

11. Lipsa aprobării anuale prin bugetul de stat a unui Program de promovare şi stimulare a exportului (în anul 2003 sumele alocate prin câteva Hotărâri ale Guvernului au însumat 2200 miliarde de lei, adică aproximativ 0,4% din valoarea exportului), precum şi suplimentarea cu fonduri cu prilejul rectificării bugetului de stat, când situaţia o justifică.

12. Obligaţia pe care o au întreprinderile producătoare pentru export la plata TVA la facturare şi vărsarea de impozite pentru venituri neîncasate din exportul de mărfuri şi servicii, ceea ce frânează sensibil activitatea producţiei pentru export prin blocarea excesivă de fonduri.

13. Nepunerea în aplicare a OG nr. 14/1995 care stabileşte ca BNR să deschidă linii de refinanţare a creditelor acordate de băncile comerciale pentru întreprinderile producătoare pentru export, ceea ce limitează masa de credit atât de necesară de natură să stimuleze exportul.

14. Practicarea la obţinerea creditelor de la EXIMBANK a gajului inclusiv pe casă, fapt ce determină în multe cazuri firmele producătoare să renunţe la împrumutul destinat producţiei pentru export.

15. Menţinerea unui decalaj pronunţat între volumul valoric anual al exportului României şi nivelul încasărilor valutare.

16. Timida acordare de atenţie în cadrul sistemului de stimulare a exportului pentru măsurile de dezvoltare a reţelei de comercializare şi de service pe pieţele externe (depozite, magazine de prezentare, centre de marketing şi de servicii, inclusiv în zonele libere din alte ţări), pentru apropierea produselor şi serviciilor româneşti de consumatorii străini şi obţinerea în acest fel a unor preţuri de export majorate.

17. Inexistenţa unor stimulente, prin acordarea de reduceri ale costului navlului în domeniul transporturilor internaţionale, care să încurajeze exportul prin porturile străine de pe calea fluvială Dunăre - Main - Rin, precum şi în bazinul Mării Negre, în Marea Mediterană, Marea Nordului până la Marea Baltică şi pe alte continente, în ţările unde există un interes strategic.

18. Insuficienta coordonare profesională de către Ministerul Transporturilor a zonelor libere create în România pentru a-şi orienta activitatea cu prioritate către operaţiuni eficiente de import pentru reexport, inclusiv din cauza numărului redus de specialişti în comerţ exterior şi cu experienţă, care să lucreze în aceste zone libere.

19. Inexistenţa încă a instrumentelor de promovare şi stimulare a exportului de servicii comerciale, sector în deosebită dezvoltare atât pe plan mondial, cât şi în România, mai ales prin dezvoltarea şi diversificarea exportului de turism.

20. Instabilitatea legislaţiei române privind încurajarea investiţiilor străine directe orientate către producţia de export, conducând la lipsa de atractivitate a pieţei româneşti, îndeosebi pentru marile societăţi transnaţionale purtătoare a tehnologiei celei mai înalte industriale, comerciale şi financiare.

21. Existenţa încă a unei dispersări a politicii comerciale externe româneşti privind promovarea şi stimularea exportului pe instituţii publice şi forme asociative din sectorul privat, fără a exista o coerenţă necesară.

22. Întârzierea constituirii unui cadru instituţional modern, cu caracter ofensiv, pentru o creştere accelerată a exportului de mărfuri şi servicii cu valoare adăugată importantă, în care să fie întărită inclusiv responsabilitatea Ambasadelor României în îndeplinirea programelor de export în ţara de reşedinţă.

23. Lipsa unui act normativ unitar, care să reunească toate metodele şi tehnicile de promovare şi stimulare a exportului României.

24. Lipsa unui puternic Centru de studii şi cercetări asupra comerţului exterior al României, care să contribuie la creşterea eficienţei exporturilor româneşti, inclusiv prin analize aprofundate ale preţului extern şi raportului de schimb, pentru creşterea puterii de cumpărare a mărfurilor şi serviciilor româneşti, încurajându-se dezvoltarea accelerată a comerţului electronic.

25. Neperfectarea unui sistem de atestare obligatorie profesională a cunoştinţelor de comerţ exterior a managerilor de firme cu activitate de export, care să fie o condiţie pentru obţinerea de stimulente bugetare pentru promovarea exportului de către firmele pe care le conduc.

26. Neîntrunirea încă de către învăţământul universitar superior de specialitate în domeniul comerţului exterior a calităţilor necesare, îndeosebi pragmatice, lipsind din dotare laboratoare care să aibă acces la Internet şi informaţiile Agenţiei Reuter, pentru a răspunde sfidărilor la început de secol XXI, în condiţiile viitoare ale globalizării şi integrării regionale, inclusiv lipsa unei diseminări a disciplinei: „**Afaceri Economice Internaţionale**" la toate programele de învăţământ superior, indiferent de profil (ingineri, jurişti, medici, arhitecţi etc.), pentru a creşte în condiţiile viitoare ale liberei circulaţii a persoanelor în Uniunea Europeană - aportul acestor profesii la dezvoltarea comerţului exterior al României atât de bunuri, dar mai ales de servicii comerciale internaţionale, unde este pusă în valoare mai bine inteligenţa românească şi plătită de câteva ori mai mult.

27. Lipsa acordării de către cele mai înalte oficialităţi române de premii anuale, firmelor producătoare şi societăţilor comerciale de export, în semn de preţuire a activităţii de excelenţă desfăşurată de acestea pe linia creşterii dezvoltării diversificate şi a eficienţei exportului de bunuri şi servicii ale României.

4. Propuneri privind îmbunătăţirea sistemului de promovare şi stimulare a exportului României

Necesitatea de a perfecţiona în etapa actuală sistemul de promovare şi stimulare a exportului României are mai multe motivaţii, dintre care cele mai importante sunt următoarele:

- cu toate creşterile volumului valoric al exportului din ultimii ani, totuşi începând cu anul 2001, apoi în 2002 şi se va continua şi în 2003 soldul deficitar al balanţei comerciale în toţi aceşti ani a fost de aproximativ 4 miliarde de dolari anual. Acest lucru este cu atât mai îngrijorător cu cât este ştiut că în anii '90 soldul cumulat al deficitului balanţei comerciale a depăşit 25 miliarde de dolari, ceea ce a condus la o creştere constantă a datoriei externe;
- perioada până la integrarea României în Uniunea Europeană în 2007 trebuie să dovedească, în fapte, capacitatea nu numai de a rezista în faţa presiunii concurenţei ţărilor membre, dar şi valenţele ofensive ale economiei româneşti, atât în spaţiul european occidentul şi în alte

zone geografice şi continente ale lumii, inclusiv acolo unde se deschide mediul de afaceri internaţional pentru România, urmare aderării la Uniunea Europeană, respectiv Africa, Asia şi America Latină;

- elaborarea Strategiei Naţionale până în anul 2025 obligă la abordări curajoase de natură să înscrie România pe coordonatele durabile ale ţărilor dezvoltate, în care un rol important revine şi exportului românesc - barometru - în fapt - a competitivităţii economiei naţionale.

În acest context, considerăm că demersul în ceea ce priveşte perfecţionarea sistemului de promovare şi stimulare a exportului României în etapa actuală trebuie să mobilizeze toate forţele responsabile prin acţiuni energice, ofensive şi articulate, cu cel mai mare grad de eficienţă.

Prezentăm în acest cadru **un pachet de propuneri importante,** de natură să realizeze obiectivul strategic de creştere accelerată a exportului României, în condiţii de eficienţă:

1. Elaborarea **Cartei Naţionale a Exportului,** experienţă pozitivă realizată în Franţa în anul 1989. Acest document important permite realizarea unei mai mari coerenţe a activităţii organismelor publice şi private cu atribuţii în domeniul comerţului exterior atât în ţară, cât şi în străinătate, cu impact direct în acordarea de sprijin direct întreprinderilor producătoare exportatoare, dar şi firmelor specializate în export, concomitent cu o mai bună valorificare a mijloacelor financiare utilizate, datorită unei mai bune coordonări şi sinergii la nivel local şi naţional cu acţiunile desfăşurate în străinătate. Această Cartă ar trebui să reunească într-un act normativ unitar toate reglementările în materie de promovare şi stimulare a exportului României.

2. Crearea **Consiliului de Export**, **condus de Preşedintele României**, cu atribuţii de a analiza strategiile şi măsurile de promovare şi stimulare a exportului României şi a creşte aportul ambasadorilor României la dezvoltarea, diversificarea şi eficientizarea exportului românesc în ţara de reşedinţă, pe bază de programe de lungă durată, corespunzătoare muncii permanente în străinătate a acestora. Secretariatul Consiliului de Export va trebui asigurat de instituţia publică specializată în acest domeniu, respectiv Departamentul de Comerţ Exterior din cadrul Ministerului Industriei şi Comerţului. Ca şi în alte ţări (SUA, Marea Britanie), primul om în stat să acorde anual **Premiul Preşedintelui**, firmelor producătoare şi exportatoare cu cele mai înalte merite în promovarea exportului României.

3. **Întărirea rolului Băncii Naţionale a României** în mecanismul de acordare a creditelor pentru export de către băncile comerciale **şi a rolului Ministerului Finanţelor** pe linia facilităţilor fiscale pentru profiturile reinvestite în producţia de export şi pentru exceptarea de la garantarea

taxelor vamale şi a TVA pentru importurile temporare de completare, de prelucrare şi reparare de bunuri străine pe teritoriul României.

4. Acordarea unui sprijin financiar anual activităţii de promovare şi stimulare a exportului prin **aprobarea prin Bugetul de Stat a Programului de promovare şi stimulare a exportului,** precum şi de fonduri suplimentare, după caz, cu ocazia rectificărilor la bugetul de stat. În acest context, propunem pentru anul 2003 analizarea aprobării unui **proiect de amenajarea a unui vas-expoziţie: EXPO-ROMANIA,** care să constituie un mijloc eficace de prezentare şi vânzare de produse româneşti în porturile străine de pe Dunăre - Main - Rin şi în porturile maritime mai apropiate sau mai îndepărtate din lume.

5. Diversificarea metodelor şi tehnicilor de promovare şi stimulare a exportului României în etapa actuală, cu accent pe domeniile: comerţ electronic, investiţii străine directe orientate spre export ale societăţilor transnaţionale în scopul ajustării structurale, reţeaua de depozite şi magazine în străinătate, gama de servicii comerciale competitive, cu prioritate exportul de turism şi software, valorificarea mai bună pentru promovarea exporturilor a zonelor libere şi parcurilor industriale, încurajarea prin sprijin financiar a activităţii comis voiajorilor, crearea unui sistem integrat informatic comercial cu Ambasadele României din străinătate, care să sporească creativitatea şi inventivitatea performantă românească în ţara de reşedinţă pe linia exportului românesc, selectarea pentru susţinerea financiară prioritară a exportului unui număr de produse prelucrate cu avantaj competitiv la export şi a unor ţări-ţintă, legiferarea unei mărci naţionale de export.

6. **Creşterea contribuţiei cercetării ştiinţifice şi a învăţământului superior de comerţ exterior** la investigarea laturilor calitative în domeniul promovării şi stimulării exportului României. Numai creşterea cu 1% a preţurilor la export, ce ar rezulta din studii şi cercetări de specialitate, la un export de 15 miliarde de dolari cât se preconizează a fi în anul 2003 ar aduce beneficii de 150 milioane de dolari.

7. Studierea posibilităţii acordării sprijinului financiar necesar în cadrul Programului de promovare şi stimulare a exportului României, pentru **construirea de Complexe Hotel - Restaurant - Mare Magazin - Filiale Bănci: ROMÂNIA** sau **BUCUREŞTI,** iniţial în capitalele sau oraşele importante din ţările vecine României cu mai multă populaţie de origine română. Constituirea unor societăţi pe acţiuni cu participare de capital românesc şi local, în vederea construirii şi funcţionării unor astfel de complexe, ar face din acestea importante centre de promovare a exporturilor României.

Anexa nr. 1

TABEL SINOPTIC

privind principalele instrumente de promovare şi stimulare a exportului utilizate de către 10 state

Nr. crt.	Instrumente de promovare şi stimulare a exportului	Polonia	Ungaria	Turcia	Grecia	Italia	Germa-nia	Africa de Sud	Austra-lia	Chile	Coreea
1	Fond de promovare a exportului		5,3 mil $						151,5 mil$		53 produse strate-gice de export
2	Acordarea de credite "furnizor" şi credite "cumpărător" pe termene mai mari de 2 ani					X	X				
3	Deschiderea de linii de credit pentru exportul pe pieţele de interes				X						
4	Bonificaţii de dobândă de credite necesare producţiei de export (prioritar pentru IMM)	X				X ţări în afara UE					
5	Asigurarea creditelor de export (îndeosebi în ţările cu grad ridicat de risc)	X		X	X	X	X		X		X
6	Garanţii pentru creditele necesare producţiei de export	X		X			X				
7	Garanţii pentru participarea la licitaţii, restituire avans, bună execuţie a contractelor	X									
8	Subvenţii pentru produse agroalimentare	X									

Nr. crt.	Instrumente de promovare şi stimulare a exportului	Polonia	Ungaria	Turcia	Grecia	Italia	Germa-nia	Africa de Sud	Austra-lia	Chile	Coreea
9	Sprijin financiar pentru IMM (fabricare mostre, editare materiale publicitare, asigurare informaţii de piaţă)		X	X					X	X	
10	Sprijin financiar pentru cursuri de pregătire şi perfecţionare şi seminarii acordate pentru IMM-uri şi societăţi comerciale		X	X							
11	Sprijin financiar pentru proiecte de cercetare şi dezvoltare (donaţii sau credite în condiţii preferenţiale)			X 60% pe o perioadă de 3 ani							
12	Sprijin financiar pentru editarea de cataloage ale exportatorilor şi materiale de reclamă pe produse, buletine informative cu oferta de ex-port, realizarea de filme video				X			X		X	X
13	Acordarea de credite preferenţiale pentru firmele care realizează proiecte de construcţii-montaj în străinătate										X
14	Sprijin financiar pentru realizarea unui sistem informaţional integrat de comerţ exterior										X
15	Sprijin financiar pentru facili-tarea comerţului electronic										X

Nr. crt.	Instrumente de promovare şi stimulare a exportului	Polonia	Ungaria	Turcia	Grecia	Italia	Germa-nia	Africa de Sud	Austra-lia	Chile	Coreea
16	Sprijin financiar pentru cheltuielile cu tehnologia de calcul									X	
17	Finanţarea cheltuielilor pentru realizarea de studii de prefezabilitate şi fezabilitate în legătură cu adjudecarea de comenzi în afara UE					X					
18	Sprijin financiar pentru finanţarea informaţiilor de piaţă şi a consultanţei acordate pentru exportatori						X	X		X	
19	Acordarea de credite avantajoase pentru elabo-rarea de programe de cerce-tare şi dezvoltare în vederea realizării de produse noi						X	X			X
20	Susţinerea financiară a unor grupuri de oameni de afaceri din străinătate pentru a cumpăra din oferta de export (deplasări de 10 zile în ţări cu suportarea cheltuielilor, inclusiv de transport extern)							X			
21	Sprijin financiar pentru angajarea unui consultant pentru efectuarea de studii de piaţă sau de campanii de promovare a exportului								X	X	

Nr. crt.	Instrumente de promovare şi stimulare a exportului	Polonia	Ungaria	Turcia	Grecia	Italia	Germa-nia	Africa de Sud	Austra-lia	Chile	Coreea
22	Suportare parţial costuri participare la târguri şi expoziţii internaţionale în străinătate (în proporţie de 50, 60, 80 şi 100% pentru cheltuieli expunere stand, transport, diurnă)	X 10 mil $	X	X în spaţiul politic IMM	X	X	X	X	X	X	X
23	Organizarea de acţiuni pronaţionale în ţară şi străinătate				X 8,9 mil $					X	X
24	Sprijin financiar pentru crearea şi funcţionarea de magazine şi depozite în străinătate			X							
25	Acordarea de credite pentru deschiderea de noi pieţe			X					X		
26	Sprijin financiar sub forma de aport la capitalul social 25% pe o perioadă de maxim 8 ani, pentru constituirea de societăţi comerciale în străinătate sau de birouri de reprezentare comercială					X 3,9 mil Euro			X max. 0,2 mil.$ pt un buget de repre-zentare externă		
27	Finanţarea constituirii de societăţi mixte în ţări în curs de dezvoltare (credite pe 8 ani cu o perioadă de graţie de 2 ani şi cu o dobândă fixă de 30% din dobânda de referinţă)					X 10 mil Euro					

Nr. crt.	Instrumente de promovare şi stimulare a exportului	Polonia	Ungaria	Turcia	Grecia	Italia	Germa-nia	Africa de Sud	Austra-lia	Chile	Coreea
28	Sprijin financiar pentru prospectarea pieţelor de export (subvenţionarea parţială între 50-80% a 1 delegat firmă şi 1 consultant de marketing privind transportul, mostrele, tipărire de cataloage)							X		X	X
29	Sprijin financiar pentru misiuni economice (1 delegat firmă cu subvenţionare parţială 50-80% transport şi diurnă)							X			
30	Sprijin financiar pentru organizarea de turnee comerciale promoţionale de către reţeaua comercială din ţara de reşedinţă în principalele centre comerciale şi de afaceri aflate pe piaţa străină de reşedinţă							X			

Sursa: prelucrarea datelor de către autorul studiului pe baza materialului eleborat de Departamentul de Comerţ Exterior în anul 2000

Anexa nr. 2

P O L O N I A
Pachetul de măsuri „PRO - EXPORT”
1993

1) Măsuri pe linia cursului valutar
2) Măsuri privind regimul devizelor
3) Măsuri în domeniul impozitelor şi taxelor
4) Măsuri pe linia subvenţiilor
5) Stimulente prin creditare, asigurare şi garantarea creditelor
6) Stimulente vamale
7) Măsuri de politică comercială prin încheierea de convenţii şi acorduri
8) pentru acces pe alte pieţe.
9) Măsuri pe linia promovării exportului
10) Multiplicarea informaţiilor comerciale pe baza creării unui sistem
11) informaţional modern
12) Stimularea cercetării ştiinţifice de comerţ exterior şi tehnologice
13) Sprijinirea acţiunilor de pregătire şi specializare de comerţ exterior
14) Alte măsuri de stimulare (pe linie de transport şi comunicaţii).

B R A Z I L I A
Mecanisme de stimulare a exportului

1) Facilităţi fiscale şi vamale prin

PROGRAME SPECIALE PENTRU EXPORT (B E F I E X)

2) Facilităţi în domeniul creditului

- înainte de expediţia mărfurilor:

PROGRAM DE FINANŢARE A EXPORTULUI DE MAŞINI ŞI ECHIPAMENTE (FINAMEX)

- după expediţia mărfurilor:

PROGRAM DE FINANŢARE A EXPORTULUI DE BUNURI ŞI SERVICII NAŢIONALE (PROEX)

3) Sprijin financiar pentru pregătire profesională, studii, informaţii comerciale, acţiuni promoţionale

PROGRAM DE SPRIJINIRE A COMERŢULUI EXTERIOR

4) Crearea de ZONE INDUSTRIALE PENTRU EXPORT

Bibliografie selectivă

1. Aldea Victor, **România şi globalizarea**, Tribuna Economică nr. 33/1997
2. Botez Gh. Octavian, **Mecanismul de încurajare a comerţului exterior şi cooperării economice internaţionale a României**, teză de doctorat, 1988, conducător ştiinţific Prof.univ.dr. Constantin Moisuc
3. Botez Gh. Octavian, **Politica comercială externă a României**, Editura Fundaţiei *România de Mâine*, Universitatea *Spiru Haret*, Bucureşti, 1999
4. Botez Gh. Octavian, **Politici comerciale externe ale statelor şi ale României (sinteză)**, Editura Fundaţiei *România de Mâine*, Universitatea *Spiru Haret*, Bucureşti, 2000
5. Botez Gh. Octavian, *Aplicarea eficientă a instrumentelor de politică comercială externă*, **Economistul**, supliment nr. 233/21 februarie 2001
6. Caraiani Gheorghe şi Cazacu Cornel, **Zonele libere**, Editura Economică, 1995
7. Constantinescu Adrian, **Mecanisme de stimulare a exporturilor**, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1988
8. Constantinescu Adrian, **Organizaţia Mondială a Comerţului**, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1996
9. Agnes Ghibuţiu (coordonator), **Tendinţe în reglementarea multilaterală a fluxurilor internaţionale de servicii şi de investiţii directe. Incidenţe asupra integrării României** în Uniunea Europeană, ESEN 2, INCE, Academia Română, 2001
10. Iancu Aurel, *România între liberalism şi protecţionism*, **Oeconomica** nr. 4/1999
11. Iancu Aurel, *Locul României în diviziunea muncii europene*, **Oeconomica** nr. 2/2000
12. Lianu Costin, *Pledoarie pentru crearea unui Consiliu de export şi a unei legislaţii de promovare a exporturilor*, **Economistul** nr. 1287/2313/2003
13. Petrescu Mircea (coordonator), **Acordul General pentru Tarife şi Comerţ - GATT**, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1987
14. Rădoi Dumitru, Beldescu Alina, Aldea Victor, **Implicaţiile aderării României la Uniunea Europeană pe planul politicii comerciale: măsuri cu repercursiuni directe asupra exporturilor**, Centrul

Român de Comerţ Exterior, Bucureşti, 2000

15. Popescu Florentina, *Rolul comerţului exterior în creşterea economică*, INCE, Academia Română, CIDE, Seria **Probleme Economice**, nr. 10-11/1999
16. Sava Sorica, *Balanţa comerţului exterior şi transformarea economiei româneşti*, în lucrarea: **Blocaje în economia de tranziţie a României**, Editura Tehnică, Bucureşti, 1997
17. Sută Nicolae (coordonator), **Comerţ Internaţional şi Politici Comerciale**, vol. 1, Editura Independenţa Economică, Brăila, 1999
18. Sută Nicolae (coordonator), **Comerţul exterior şi politica comercială a României în perioada de tranziţie la economia de piaţă. Strategii de dezvoltare**, Editura Expert, Bucureşti, 2002
19. Téoulon Fréderic, **Comerţul internaţional**, Editura Institutul European, Iaşi, 1996
20. Văcărel Iulian, **Politici economice şi financiare de ieri şi de azi**, Editura Economică, Bucureşti, 1996
21. Zaman Gheorghe, Popa Rodica, *Restructurarea prin comerţ exterior*, **Tribuna Economică**, nr. 25-26/1999
22. Zaman Gheorghe, Vasile Valentina, *Structura comerţului exterior românesc. Puncte tari şi slabe*, **Economistul** nr. 732 (1958)/2000
23. *** Acord european instituind o asociere între România, pe de o parte, Comunităţile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte, Legea nr. 20/1993
24. *** Documentele: Instrumente şi modalităţi de promovare şi stimulare a exportului utilizate de alte ţări, elaborat de Departamentul de Comerţ Exterior, 2002
25. *** HG nr. 293/1992 privind aprobarea atribuţiilor competenţelor şi modului de funcţionare ale Comitetului Interministerial de Garanţii şi Credite de Comerţ Exterior, precum şi convenţiilor - cadru pentru derularea activităţii de finanţare şi asigurare a creditelor de comerţ exterior în numele şi contului statului
26. *** OG nr. 14/1/31/1995 privind unele măsuri de stimulare a realizării de obiective complexe şi a producţiei cu ciclu lung de fabricaţie, destinate exportului
27. *** Legea nr. 30/1/28/1999 pentru sprijinirea exporturilor
28. *** HG nr. 1517/2002 privind înfiinţarea Comitetului interministerial de monitorizare a Sistemului de susţinere şi promovare a exportului cu finanţări de la bugetul de stat
29. *** HG nr. 64/2003 privind aprobarea Mecanismelor de acordare a

sprijinului financiar de la bugetul de stat pentru aplicarea Programului de promovare a exportului, administrat de către Departamentul de Comerţ Exterior

30.*** Stylised facts on trade in services in South Eastern European (SEE) countries, OECD F orum on trade in services in South Eastern Europe, CCNM/TD/SEE (2003), 3 june 2003, Bucharest

Influenţa comerţului în regim de perfecţionare activă asupra exporturilor româneşti

dr. Ioan BRATU, dr. Mihai ION

1. Precizări noţionale

Cunoaşterea ştiinţifică a temei abordate, presupune precizarea noţiunilor cu care se operează pentru ca prin intermediul acestora să se poată dezvălui esenţa şi valenţele fenomenului cercetat.

În studiul nostru noţiunile centrale sunt cele de *lohn*, de prelucrare în sistem sau în regim de *lohn*, de import de materii prime şi materiale în vederea prelucrării, de export şi reimport de produse rezultate în urma procesului de transformare în ţara de origine a unor astfel de importuri şi reexporturi.

Precizarea conţinutului şi sferei noţiunii rezultate din combinarea termenilor menţionaţi are atât importanţa teoretică, cât şi, mai ales, practică.

Până aproximativ la finele anilor ’90, în literatura de specialitate şi în practica din ţara noastră se utiliza noţiunea de *lohn* sau de prelucrare în regim de *lohn* care în limba germană are semnificaţia de plată a muncii, de salariu.

În esenţă, *lohn*-ul reprezintă o formă de colaborare economică internaţională care constă în tranzacţii comerciale pe bază contractuală între două firme din ţări diferite, în care beneficiarul (ordonatorul) comandă furnizorului (executantul) realizarea unor produse finite sau prestarea unor servicii.

De regulă, ordonatorul pune la dispoziţia executantului materii prime, materiale, semifabricate, documentaţia tehnică de execuţie (modele, proiecte, desene etc.) după care va fi realizat produsul sau serviciile, stabileşte parametrii tehnici şi indicatorii de calitate ai produsului sau serviciului. La rândul său producătorul se angajează să realizeze produsul sau serviciul în conformitate cu normele tehnice stabilite de beneficiar până la data prevăzută în contract, în schimbul unei remuneraţii.

Prelucrarea în sistem de *lohn* se prezintă sub două forme - *Dicţionar de relaţii economice internaţionale 1993* - şi anume:

În forma simplă, *lohn*-ul poate fi considerat o variantă de export cu prelucrare sau de vânzare de manoperă, deoarece obiectul tranzacţiei îl constituie în esenţă utilizarea forţei de muncă a furnizorului în vederea realizării, cu materiile prime, materialele şi documentaţiei tehnice, puse la dispoziţia acestuia de beneficiar a unor produse finite sau servicii solicitate, preluate şi comercializate de acesta.

O formă mai complexă este producţia la comandă, când prelucrarea se face de către firma executantă, pe baza unui caiet de sarcini stabilite de către firma străină, care livrează materialele şi care urmează să preia integral producţia firmei româneşti.

În acest caz relaţia dintre parteneri se prezintă astfel:

a) producţia este realizată de executant în numele şi pe contul ordonatorului, care desface produsul finit pe piaţa externă prin propriile reţele de comercializare şi sub marca sa, în schimbul unei remuneraţii convenite prin contract;
b) este o contrapartidă în măsura în care fluxul de export este legat de cel de import;
c) are un anumit caracter de cooperare, deoarece firma străină care dă comanda firmei româneşti executante acordă acesteia asistenţă tehnică în vederea realizării producţiei, contribuie la finanţarea operaţiunii, conlucrează în procesul perfecţionării şi dezvoltării tehnologiei respective.

Prelucrarea în acest regim, conferă firmei care execută produsul sau prestează serviciul avantajul folosirii raţionale a capacităţilor de producţie existente şi, îndeosebi, a forţei de muncă, beneficiază de desene şi modele care conferă produselor desfacerea pe piaţă dar şi dezavantajul că rămâne într-un anonimat pe piaţă. Investiţia producătorului este minimă, deoarece ordonatorul suportă şi cheltuielile de aprovizionare, costurile de producţie, transport şi desfacere.

Firma care preia produsul finit şi îl vinde pe piaţă are avantajul că îşi lărgeşte oferta de mărfuri, fără sau cu puţine investiţii suplimentare în lărgirea capacităţilor de producţie, încasează profitul comercial şi îşi consolidează marca proprie pe piaţă.

Firmei producătoare îi revine doar un mic procent din profit, care nu îi permite o dezvoltare a afacerii, prin forţe proprii. Ea rămâne în acest fel dependentă de beneficiarii care îi asigură comenzi. Iar volumul acestora trebuie să fie foarte ridicat, pentru ca venitul producătorului să crească şi el direct proporţional. Acestei firme îi revine, de regulă, manopera prestată şi utilităţile folosite precum şi un beneficiu de 5-10% calculat numai la costul manoperei.

Trebuie remarcat că produsele ce fac obiectul acestui tip de contract internaţional rămân în permanenţă în proprietatea (fizică şi intelectuală) a exportatorului.

În România conform Legii nr.141 din 24 iulie 1997 privind Codul Vamal Român, pentru definirea operaţiei de import temporar de mărfuri în vederea prelucrării şi de reexport al produselor, se utilizează noţiunea de **regim de perfecţionare activă,** iar operaţia inversă, respectiv exportul temporar de mărfuri în vederea prelucrării într-o altă ţară şi reimportul produselor rezultate este denumită **regim de perfecţionare pasivă**.

Regimul de perfecţionare activă (art.111) care constă în supunerea, pe teritoriul României, la una sau mai multe operaţiuni de transformare sau prelucrare pentru:

- mărfurile străine destinate a fi reexportate în afara teritoriului vamal al României, sub formă de produse compensatoare, fără a face obiectul încasării drepturilor de import sau al măsurilor de politică comercială;
- mărfurile importate, introduse în circuitul economic, dacă ele sunt exportate în afara teritoriului României sub formă de produse compensatoare, se efectuează cu încasarea drepturilor de import şi restituirea acestora la efectuarea exportului.

Produsele compensatoare sunt rezultatul obţinut în procesul de perfecţionare.

În regimul de perfecţionare activă se pot face următoarele operaţiuni (art. 112):

- prelucrarea mărfurilor, inclusiv montajul, asamblarea şi adaptarea lor la alte mărfuri;
- transformarea mărfurilor;
- repararea mărfurilor, inclusiv remontarea în forma iniţială;
- utilizarea unor mărfuri, care, deşi nu se regăsesc în produsele compensatoare, permit sau facilitează obţinerea acestor produse, chiar dacă ele dispar total sau parţial în timpul folosirii lor.

Regimul de perfecţionare pasivă (art.123) permite exportul temporar de mărfuri româneşti în afara teritoriului ţării, în vederea supunerii acestora unor operaţiuni de transformare sau de prelucrare şi, ulterior, a importului produselor astfel rezultate, cu exonerarea totală sau parţială de drepturi de import. Exportul temporar de mărfuri româneşti, în vederea perfecţionării pasive este supusă aceloraşi măsuri de politică comercială care se aplică exportului definitiv de mărfuri.

Autoritatea vamală fixează termenul în care produsele compensatorii vor fi reimportate.

Regimul de transformare sub control vamal permite folosirea, pe teritoriul României, fără plata drepturilor de import şi fără aplicarea de măsuri de politică comercială, de mărfuri străine pentru a fi supuse unor operaţiuni care le transformă felul sau starea iniţială.

Prin acest act normativ se lărgeşte noţiunea de *lohn* şi se precizează mai bine conţinutul acesteia.

Noţiunea de perfecţionare utilizată nu reflectă esenţa şi valenţele fenomenului studiat şi îngreunează înţelesul altor noţiuni cum ar fi: prelucrare, transformare activă, pasivă, fiind nevoie de o regândire şi combinare mai bună a acestor noţiuni.

În acest context, trebuie să apelăm la teoria şi practica internaţională.

În ultimele două decenii au avut loc pe plan mondial sub influenţa a numeroşi factori (politici, economici, tehnici, sociali, culturali, ecologici etc.) schimbări importante şi rapide în producţia de bunuri şi servicii şi în comerţul internaţional.

Menţionăm în acest sens, multiplicarea relaţiilor economice şi comerciale dintre ţările dezvoltate şi cele în curs de dezvoltare.

În acest context, ţările şi respectiv companiile din statele dezvoltate au elaborat şi aplicat strategii şi politici economice şi comerciale pentru delocalizarea, transferul în statele în curs de dezvoltare, a unor activităţi productive sau segmente ale acestora, în scopul valorificării oportunităţilor ce derivă din avantajele comparative la nivel mondial, desigur din raţiuni de eficienţă economico-socială şi de sporire a competitivităţii pe pieţele externe, care pentru acestea reprezentă operaţiuni de prelucrare pasivă. Companiile din aceste state, îndeosebi cele transnaţionale, au adoptat măsuri de fragmentare internaţională a procesului de producţie, transferând segmente ale acestuia, în special, care aduc o valoare adăugată mai redusă sau sunt mari consumatoare de forţe de muncă, în ţări în curs de dezvoltare.

Ţările în curs de dezvoltare au preluat aceste segmente ale lanţului de prelucrare inclusiv materiile prime, materialele, semifabricatele precum şi documentaţia tehnologică şi know-how-ul necesar pentru realizarea produselor comandate sau serviciilor prestate. Ofertele făcute de ţările dezvoltate, ţărilor în curs de dezvoltare, au constituit pentru acestea din urmă oportunităţi care contribuiau la folosirea mai eficientă a forţei lor de muncă şi la ridicarea standardului de viaţă a populaţiei.

Datorită amplificării globalizării, liberalizării comerţului mondial, intensificării acţiunilor de integrare regională etc., termenii de *lohn*, de perfecţionare activă şi pasivă, nu reflectă suficient de concis şi corect complexitatea şi amploarea fenomenului examinat.

În terminologia comercială, în general acceptată şi utilizată - George Georgescu 2002 - pentru definirea operaţiei de import temporar de materii prime, materiale, semifabricate în vederea prelucrării (transformare, asamblare, reparaţiile şi de reexport al produselor rezultate şi serviciilor prestate) se foloseşte noţiunea de prelucrare activă (în limba engleză - Inward Processing Trade IPT) iar pentru exportul temporar de materii prime materiale şi semifabricate în vederea prelucrării într-o altă ţară şi reimportul produselor rezultate sau serviciilor prestate se utilizează termenul de prelucrare pasivă (în limba engleză - Outward Processing Trade - OPT). Noţiunile de activ şi pasiv adăugate după cea de prelucrare exprimă originea exporturilor şi a importurilor de materii prime şi materiale şi de produse finite sau servicii prestate.

În general, sistemul de producţie IPT şi OPT presupune realizarea producţiei cu materialul clientului.

În consecinţă, în acest studiu vom folosi noţiunile menţionate deja, în general formele scurte (IPT şi OPT) pentru analiza fenomenului complex cercetat, eliminând astfel orice sursă de confuzie terminologică generatoare de erori în evaluarea avantajelor şi dezavantajelor acestei forme de producţie şi export.

Importurile şi exporturile în regim temporar de prelucrare activă şi pasivă se înregistrează cu o valoare fictivă care se regăsesc în volumul importurilor şi exporturilor totale .

Materiile prime şi materialele introduse în România sub control vamal în scopul prelucrării active, rămân în proprietatea firmelor străine respective şi includerea ulterioară a acestora în ansamblul exporturilor este o convenţie statistică de bază, pentru interpretarea corectă a datelor privind evoluţia comerţului exterior românesc.

Pentru dimensionarea volumului acestor operaţiuni vom folosi în general, datele statistice disponibile, furnizate de sistemul instituţional al autorităţii vamale privind: volumul, structura şi dinamica exporturilor pe regimuri vamale, pe ţări, pe sectoare şi pe secţiuni de produse. În practică, exporturile reale prin sistemul de prelucrare activă sau pasivă sunt, de regulă, mai mici decât valoarea statistică a exporturilor raportate de autorităţi, întrucât majoritatea firmelor care lucrează în acest sistem importă materia primă utilizată, pe care ulterior o reexportă ca produs finit, iar în realitate nu se exportă decât valoarea manoperei şi utilităţilor. De reţinut că se facturează şi se încasează doar valoarea manoperei, a utilităţilor şi a profitului. Numai dacă se obţine de la Direcţia Generală Vamală valoarea exporturilor şi importurilor defalcate pe importuri definitive, importuri temporare, exporturi facturate şi reexporturi, atunci s-ar putea stabili valoarea cât mai aproape de cea reală a exporturilor.

2. Factorii principali care au contribuit la apariţia şi dezvoltarea operaţiunilor IPT şi OPT

Apariţia şi dezvoltarea relaţiilor comerciale internaţionale de prelucrare activă şi pasivă se datoreşte influenţei unor factori externi şi interni.

După unele aprecieri recente - Georgescu George 2002 - schimburile internaţionale în regim (IPT sau OPT) adică a furnizărilor reciproce de mărfuri (materii prime, produse finite, componente şi produse asamblate etc.) reprezintă aproximativ 40% din comerţul mondial.

Dintre factorii externi menţionăm accentuarea proceselor de liberalizare a comerţului mondial, de integrare regională, orientarea ţărilor occidentale spre dezvoltarea ramurilor care încorporează tehnologii de vârf şi au o valoare adăugată ridicată. Aceşti factori precum şi alţii au generat fenomene ample de transfer sau de delocalizare a unor segmente de producţie sau de servicii în alte spaţii geografice, în vederea creşterii concurenţei şi menţinerii competitivităţii pe pieţele externe. Ei au contribuit într-o primă etapă la schimbarea distribuţiei geografice a producţiei de textile, îmbrăcăminte şi încălţăminte şi s-a reflectat în reduceri masive de locuri de muncă în America de Nord şi Europa Occidentală şi în extinderea acestora la început în Asia şi apoi în Sud Estul Europei.

De mulţi ani, statele puternic industrializate din Europa s-au orientat spre industrii cu o rată ridicată a profitului. Prin urmare, au “transferat” pe un termen mai scurt sau mai lung unele activităţi din industria uşoară către ţările din Europa Centrală şi de Est sau către cele asiatice.

Cu toate acestea, ţările dezvoltate deţin încă supremaţia în producţia de textile, îmbrăcăminte şi încălţăminte, ca urmare a desfăşurării unui proces intens de modernizare.

În anul 1990, Germania se menţinea pe primul loc în exportul mondial de textile iar Italia ocupă locul secund. Printre primii zece exportatori mondiali de textile din Europa figurează Belgia, Franţa şi alte ţări.

Menţionăm că între ţările UE există un important decalaj în ceea ce priveşte nivelul salariului mediu pe oră. Astfel, în anul 1992 salariul mediu pe ore (salariu+taxe sociale) exprimat în dolari USD a fost de 18,40 în Germania, 15,70 în Italia, 13,40 în Franţa 9,70 în Spania.

Modificările structurale rapide din aceste industrii a generat şi o deplasare a forţei de muncă angajate permanent spre cea sezonieră şi a celei din sectorul industrial spre cel artizanal (la domiciliu) cu consecinţe, în general, negative asupra salariului şi condiţiilor de muncă.

În Uniunea Europeană industria textilă şi de confecţii realizează o cifră de afaceri de 180 miliarde euro de către circa 113.000 de întreprinderi, fiind

o puternică sursă de venituri şi de ocupare a forţei de muncă. Aceste întreprinderi dispun de un personal angajat de peste 2,1 milioane oameni şi contribuie cu 4,4% la valoarea adăugată a industriei prelucrătoare. Zonal, această industrie se concentrează în statele din sudul spaţiului comunitar - Italia, Spania şi Portugalia.

În condiţiile globalizării şi liberalizării comerţului, şi industria comunitară este expusă puternicii concurenţe din partea unor ţări din Asia, care dispun de o forţă de muncă cu un salariu extrem de scăzut. Pentru a face faţă unei astfel de concurenţe, industria textilă din spaţiul UE aplică cele mai noi tehnologii de producţie şi lansează continuu noi produse. În perioada 1990-2000 a fost, totuşi, nevoită să renunţe la peste 900.000 de locuri de muncă. Şi, deoarece muncitorii comunitari revendicau salarii pe măsura spaţiului UE, mari firme de textile şi-au concentrat producţia în OPT şi IPT în ţările Europei Centrale şi de Est, precum şi în cele din zona mediteraniană. Marele interes de care beneficiază această industrie în UE explică faptul că acest spaţiu al CE este primul importator de textile şi îmbrăcăminte şi al doilea exportator după China. Astfel, importurile de textile şi îmbrăcăminte au crescut de la 30,3 miliarde euro, în 1990 la 73,5 miliarde euro în 2001. Exporturile, la rândul lor, s-au majorat cu 211,0% respectiv de la 19,9 la 42 miliarde euro.

Menţionăm că, prăbuşirea în anul 1990 a pieţei CAER, în care ţara noastră îşi vindea produsele şi intrarea în vigoare în anul 1993 a Acordului interimar de Asociere la Uniunea Europeană privind liberalizarea comerţului reciproc de mărfuri, au contribuit decisiv la introducerea şi extinderea sistemului OPT şi IPT.

Industria textilă este cea de a treia ramură care a fost considerată de Europa capabilă să-i înlesnească drumul spre piaţa unică europeană.

În prezent, textilele cunosc atât în UE, cât şi în ţările central şi est-europene, concurenţa puternică din partea produselor similare venite din ţările asiatice, care au calitatea de a fi extrem de ieftine. În această conjunctură, ţările occidentale, interesate să-şi realizeze ieftin produsele în România, au tendinţa de a migra către zone mai atractive, deci mână de lucru mai ieftină precum Ucraina şi Republica Moldova.

Între factorii interni, menţionăm în primul rând, căderea pieţei CAER care a găsit întreprinderile din industria textilă românească complet nepregătite pentru o piaţă cu concurenţa puternică cum este cea din Uniunea Europeană. În al doilea rând, trebuie să avem în vedere faptul că în anul 1990 industria românească, inclusiv cea textilă de îmbrăcăminte şi încălţăminte, a rămas fără resurse financiare şi fără piaţă. În al treilea rând, industria uşoară românească dispunea de capacităţi importante de

producţie şi de o forţă de muncă calificată şi ieftină. În al patrulea rând, a avut loc creşterea rapidă a inflaţiei şi deteriorarea gravă a puterii de cumpărare a populaţiei. În al cincilea rând, concurenţa neloială a unor firme străine cu produse textile şi confecţii, inclusiv second hand.

Toate acestea, precum şi altele cum ar fi tehnologia învechită, lipsa acută de specialişti în marketing, au determinat orientarea întreprinderilor româneşti spre introducerea şi aplicarea regimului internaţional de prelucrare activă şi pasivă. Folosirea acestor tranzacţii internaţionale a constituit principala şansă de supravieţuire a lor.

România, datorită avantajelor sale comparative, mai ales, forţa de muncă calificată şi ieftină a devenit, într-o perioadă istorică relativ scurtă, principala ţară est-europeană în care au fost transferate operaţiuni de prelucrare activă, îndeosebi în sectoarele industriei uşoare.

Prima măsură luată de UE în folosul textilelor româneşti a fost scăderea taxelor vamale aplicate de ţările UE importărilor din România. În 1995, acestea se situau la 3/7 din nivelul taxei vamale de bază, şi, începând cu 1997, au fost eliminate complet. În ’94 şi ’95 au fost eliminate limitările cantitative pentru 13 categorii de produse textile, iar acolo unde s-au menţinut contingentele, cotele permise la export, au crescut cu procentaje cuprinse între 25 şi 96%. Iar până în 1998, doar opt categorii de produse din 24 s-au mai aflat sub incidenţa limitărilor la export. Asemenea acorduri s-au încheiat şi cu SUA, Canada şi alte ţări.

În practică, aproape toate întreprinderile de confecţii româneşti activează în acest sistem, fiind subcontractori ai unor firme din străinătate, neavând o identitate proprie. Faptul că industria de confecţii românească a ajuns să lucreze aproape în exclusivitate în acest sistem, poate fi explicată în afară de factori deja menţionaţi şi prin lipsa de creatori de modele care să corespundă unor gusturi rafinate precum cele ale francezilor, italienilor sau germanilor precum şi a tehnologiilor necesare pentru realizarea unor asemenea modele. În schimb, multe fabrici de confecţii aveau o forţă de muncă experimentată şi dispusă să lucreze pe salarii mici. Aşa s-a ajuns ca România să devină unul din furnizorii pieţei europene, realizând produse de îmbrăcăminte şi încălţăminte de calitate superioară. Acum, operaţiile de prelucrare activă şi pasivă se regăsesc într-o pondere tot mai mare şi în alte ramuri cum ar fi: industria chimică, metalurgică, industria construcţiilor de maşini, în special în electronică.

În prezent situaţia tinde să se schimbe. Pe de o parte, integrarea României în UE presupune printre altele, modernizarea tehnologiilor şi ridicarea calificării forţei de muncă. Pregătirea profesională a forţei de muncă necesită însă investiţii şi implică sporirea costului muncii şi a salariului. Deci forţa de muncă nu va mai reprezenta în anii viitori un avantaj comparativ.

Tabelul nr.1

Ponderea materialului clientului în totalul resurselor utilizate în realizarea producţiei fizice industriale în anii 2001 şi 2002

-miliarde lei preţuri curente-

	Total resurse (producţie, stoc iniţial) mld. lei p.c.		din care: cu materialul clientului		Pondere (%)	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Total industrie prelucrătoare din care:	599308	782936	72433	88059	12,08	11,24
- confecţionarea articolelor de îmbrăcăminte	45968	62958	40780	53824	88,71	85,49
- pielărie şi încălţăminte	11246	14555	9230	11734	82,07	80,61
- textile şi produse textile	17800	20711	4424	5395	24,85	26,04
- maşini şi aparate electrice	15482	20422	3131	6110	20,22	29,92
- echipamente, aparate de radio, televiziune şi comunicaţii	2186	1847	171	181	7,82	9,80
- mijloace de transport rutier	20919	28173	1373	2212	6,56	7,85
- metalurgie	144567	206630	3354	2787	2,32	1,35

Sursa: INS, Buletin statistic lunar nr.12/2001, p.15 şi nr.12/2002, p.12-13.

Pe de altă parte, piaţa contemporană este mult mai segmentată decât în urmă cu câteva decenii, în prezent având loc o largă diversificare a modelelor, a sortimentelor.

Tehnologiile de astăzi permit introducerea noilor modele fără investiţii majore, sunt mult mai maleabile din punct de vedere al pieţei. Aşadar, centrul de greutate al succesului înseamnă tot mai mult concepţie-creativitate.

Amplificarea sistemului OPT şi IPT a avut un impact important în primul rând asupra producţiei în special din anumite ramuri industriale şi în al doilea rând asupra diversificării şi creşterii volumului comerţului internaţional.

În general, sistemul de producţie IPT şi OPT presupune realizarea producţiei cu materialele clientului.

Datele statistice referitoare la anii 2001 şi 2002 ne arată că principalele activităţi industriale în care materialul clientului deţine o pondere mare în totalul resurselor materiale sunt: confecţionarea articolelor de îmbrăcăminte; pielărie şi încălţăminte; textile şi produse textile; maşini şi aparate electrice etc.

Întrucât sistemul IPT s-a introdus şi extins rapid şi deţine în prezent cea mai mare pondere în primele trei activităţi, ne vom ocupa în continuare de evoluţia acestor subramuri ale industriei uşoare.

Confecţionarea articolelor de îmbrăcăminte şi încălţăminte nu sunt singurele domenii unde se practică la scară mare sistemul IPT. Un alt domeniu este cel al tehnologiei informaţiei (IT) unde programatorii români sunt plătiţi de câteva ori mai puţin decât colegii lor din Occident.

3. Evoluţia producţiei de textile, îmbrăcăminte şi încălţăminte

Industria textilă de confecţii şi încălţăminte este una din ramurile industriale vitale, cu tradiţie în România. Ea continuă să fie o speranţă pentru relansarea economiei, fiind cotată ca generatoare rapidă de profit, cu o circulaţie a banilor extrem de dinamică, datorită fluxului de fabricaţie scurt şi fără complicaţii.

În anul 1991, în industria textilă, de confecţii şi de încălţăminte funcţionau 354 de întreprinderi cu un număr de salariaţi de 532.502 iar în anul 2001 funcţionau 8828 de firme cu un număr de salariaţi de 521.216 salariaţi.

Fostele întreprinderi de stat s-au privatizat, unele au rămas în aceeaşi formă organizatorică, altele s-au divizat în unităţi mai mici şi mai flexibile, dar şi cu forţa de creaţie şi de competiţie mai slabă (tabelul nr.2).

Tabelul nr.2

Evoluţia numărului întreprinderilor şi a numărului mediu de salariaţi pe o întreprindere

Anul	Ind.textilă şi a produselor textile		Ind.confecţiilor de îmbrăcăminte		Industria pielăriei şi încălţămintei	
	Nr.de între-prinderi	Nr.mediu de salariaţi pe o între-prindere	Nr.de între-prinderi	Nr.mediu de salariaţi pe o între-prindere	Nr.de între-prinderi	Nr.mediu de salariaţi pe o între-prindere
1991	244	1374	67	1655	43	2005
1993	2159	124	2398	74	733	126
1995	2659	70	3699	51	1106	75
1998	2260	59	4661	51	1417	62
2001	2166	48	4930	62	1732	62

Sursă: Anuarul statistic 1992, p.393; 1994, p.502;1999, p.406; 2002, p.346.

Datele prezentate ne permit să relevăm următoarele aspecte principale:

a) numărul mediu de salariaţi s-a redus pe ansamblul acestor subramuri cu 2,2% în timp ce numărul întreprinderilor a crescut de 24,9 ori, iar numărul mediu de salariaţi pe o întreprindere s-a redus de la 1504 în 1991 la 59 în 2001 respectiv de 25,5 ori.
b) fabricile româneşti de textile, îmbrăcăminte şi încălţăminte s-au transformat rapid în simple ateliere pentru firmele occidentale, reducându-şi considerabil puterea financiară, de creaţie şi de pătrundere pe cont propriu pe piaţa externă;
c) firmele mai mici au devenit mai flexibile la cererea pieţei, (respectiv la schimbarea modei, a designului, a modelelor) şi a permis privatizarea lor mai rapidă, dar dispun de o slabă putere de concurenţă cu companiile străine care acţionează în acest domeniu;
d) mulţimea de noi firme apărute, dotate cu maşini noi şi cu *know-how* de ultimă oră, a constituit factorul principal al dezvoltării producţiei de îmbrăcăminte şi încălţăminte;
e) puţine din cele 4930 de firme din domeniul confecţiilor de îmbrăcăminte de exemplu, au o indentitate proprie pe piaţă. Ele sunt, de fapt mici subcontractori ai unor firme străine, după ale căror modele şi desene lucrează.

După 1990 aproape toate fabricile de confecţii din România s-au orientat spre producţia în sistemul IPT, adică primesc de la firmele străine materia primă şi tiparele şi le livrează acestora confecţii.

În perioada analizată producţia industrială de textile, îmbrăcăminte şi încălţăminte au înregistrat evoluţii divergente.

Tabelul nr.3

Indicii producţiei industriale pe activităţi

1990 = 100

	1991	**1993**	**1995**	**1998**	**2001**
Total industrie din care:	77,2	61,1	69,0	58,7	61,3
Industria prelucrătoare din care:	76,2	58,3	67,8	58,7	62,2
-Textile şi produse textile	83,3	56,6	56,1	37,9	32,7
-Confecţii din textile, blănuri şi piele	88,9	59,0	105,1	108,7	162,5
-Pielărie şi încălţăminte	83,9	58,5	70,8	66,7	80,0

Sursă: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României 1996 p.488; 2001 p.414; 2002 p.408.

Datele prezentate mai sus arată că atât producţia pe ansamblul industriei, cât şi în industria prelucrătoare nu a atins nici în anul 2002 nivelul

anului 1991. În industria textilă se constată tendinţe diferite între subramuri. Astfel, în timp ce confecţiile din textile blănuri şi piele a crescut cu 87% în anul 2002 comparativ cu anul 1990, în subramura pielărie şi încălţăminte nivelul producţiei din anul 2002 a atins aproape nivelul din 1991, în subramura textilă şi produse textile, producţia a scăzut dramatic până în anul 2001 respectiv cu 67,3% faţă de anul 1990, cu o uşoară creştere în anul 2002.

De fapt sistemul IPT, pe de o parte, a favorizat confecţiile, care s-au dezvoltat şi şi-au modernizat peste 85% din capacitate, reuşind să exporte peste 80% din produsele fabricate, iar pe de altă parte, de regulă exportă munca prestată şi constituie o soluţie viabilă doar pe o perioadă limitată de timp.

Tabelul nr.4

Evoluţia principalelor grupe de produse realizate de industria textilă din România

1990 = 100

	Anii					
	1991	**1993**	**1995**	**1998**	**2000**	**2001**
1.Fire din bumbac şi tip bumbac, lână şi tip lână, in şi cânepă şi tip in şi cânepă	96,7	54,0	38,5	28,6	23,5	20,2
2.Fibre şi fire artificiale şi sintetice	69,1	46,5	42,6	20,6	11,4	9,2
3.Ţesături total	84,1	51,8	36,1	28,4	22,9	23,7
4.Textile neţesute	80,4	23,5	21,6	11,7	5,9	3,9
5.Tricotaje total	86,1	50,5	21,8	16,3	18,8	17,3
6.Ciorapi	122,1	107,5	96,5	84,9	75,4	69,3
7.Încălţăminte	77,3	51,1	42,0	35,2	43,2	44,3

Sursă: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României 1996, p.500-501; 2002, p.400-401 şi 402.

Tabelul nr.5

Producţia pe locuitor în anii 1990, 1995, 2001 şi dinamica acesteia

	Producţia / loc.			Dinamica (1900=100)	
	1990	**1995**	**2001**	**1995**	**2001**
1.Ţesături - mp	36,4	19,6	8,9	53,8	24,4
2.Tricotaje - buc.	8,7	1,9	1,6	21,8	18,4
3.Ciorapi - perechi	8,6	8,5	6,2	98,8	72,1
4.Încălţăminte - perechi	3,8	1,6	1,7	42,1	44,3

Sursă: calculat după Anuarul statistic al României 1990, p.493; 2001, p.404-407.

Făcând bilanţul întregii perioade 1990-2001 se observă că, reduceri masive la aproape toate produsele cuprinse în tabelul nr.4.

Dacă în 1990 România producea 213 mii tone fire naturale, 359 mii tone fibre şi fire artificiale şi sintetice, 845 milioane metri pătraţi de ţesături şi 67 milioane metri pătraţi de textile neţesute, la finele anului 2001 în industria textilă s-au produs doar 43 mii tone fire naturale, 33 mii tone fibre şi fire artificiale şi sintetice, 200 milioane metri pătraţi de ţesături, 14 milioane metri pătraţi textile neţesute. Aceste cifre relevă că în 2001 s-au produs cu 79,8% mai puţine fire naturale, cu 90,6% fibre şi fire artificiale şi sintetice, cu 76,3% ţesături şi cu 79,1% textile neţesute.

În tabelul nr. 5 este prezentată evoluţia producţiei pe locuitor.

Comparativ cu 1990, în anul 2001, producţia pe locuitor a fost mai mică cu 75,6% la ţesături, cu 81,6% la tricotaje, cu 27,9% la ciorapi, cu 55,7% la încălţăminte. Această involuţie accentuată a producţiei autohtone a determinat creşterea rapidă a capacităţilor de producţie neutilizate şi a şomajului, favorizând însă desfacerea, pe piaţa românească, a produselor străine, multe, de calitate inferioară şi de prost gust, iar foarte multe deja uzate - produsele *second hand*.

Industria textilă românească a avut una din cele mai mari căderi după 1990 cauzele acestei scăderi sunt numeroase, printre care relevăm:

- dotarea tehnică existentă era învechită fizic şi moral în filaturi, ţesături, finisaje textile;
- scăderea cererii de pe piaţa internă ca urmare a deteriorării puterii de cumpărare şi a declinului altor sectoare beneficiare;
- acces limitat la materii prime din cauza lipsei resurselor valutare la agenţii primari pentru achiziţionarea bumbacului, a fuiorului de in, a unor produse chimice şi coloranţi ce nu se produc în ţară;
- reducerea drastică a culturilor de in şi cânepă pentru fibră în ţară;
- creşterea ponderii prelucrării în sistem IPT la confecţii şi chiar tricotaje;
- creşterea explozivă a dobânzilor bancare şi, decapitalizarea agenţilor economici;
- sporirea volumului de importuri pentru populaţie;
- management necorespunzător şi schimbat des la presiunea sindicatelor.

Reduceri importante, au avut loc şi în domeniul forţei de muncă cu excepţia sectorului confecţii din textile, blănuri şi piele, atât pe ansamblul industriei cât şi mai ales, în sectorul textile şi produse textile dar şi în cel al încălţămintei.

Tabelul nr.6

Indicii numărului mediu scriptic de salariaţi

1990= 100

	1993	1995	1998	2001
Total industrie din care:	78,4	68,0	59,1	49,4
Industrie prelucrătoare din care:	75,1	63,5	55,3	46,1
-Textilă şi produse textile	65,9	44,7	30,9	23,7
-Confecţii din textile, blănuri şi piele	77,5	73,2	95,0	112,4
-Pielărie şi încălţăminte	75,6	65,3	63,5	77,2

Sursă: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României: 1996, p.150; 2000, p.108; 2002, p.102.

Tabelul nr.7

Salariaţi în industrie pe activităţi şi pe sexe la 31.12.2001

mii persoane

	Total salariaţi din care:			
	Total	Proprietate majoritar privată	Bărbaţi	Femei
Total industrie .....% din care:	1924 100,0	1324 68,8	1051 54,6	873 45,4
Industria prelucrătoare.....%	1618 100,0	1302 80,4	808 49,9	810 50,0
Textile şi produse textile.....%	97 100,0	89 91,7	22 22,7	75 77,3
Confecţii din textile, blănuri şi piele.....%	297 100,0	294 99,0	40 13,5	257 86,5
Pielărie şi încălţăminte.....%	99 100,0	97 98,0	23 23,2	76 76,7

Sursă: Anuarul statistic al României, 2002, p.105.

În privinţa structuri pe sexe, sectoarele analizate se deosebesc de celelalte ramuri prin preponderenţa forţei de muncă feminine.

Menţionăm, totodată, că în aceste sectoare privatizarea s-a realizat mai rapid, astfel că nivelul de privatizare în funcţie de forţa de muncă ocupată, se situează între 80,4% în domeniul textile şi produse textile şi 98-99% în celelalte două domenii de activitate.

În perioada 1990-2001 câştigul salarial real pe ansamblul economiei a scăzut la 61,5% respectiv cu 38,5%.

Tabelul nr.8

Ponderea câştigului salarial nominal mediu net lunar pe activităţi faţă de ansamblul industriei prelucrătoare

în%

	1990	1993	1995	1998	2001
Total industrie prelucrătoare	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
-Textilă şi produse textile	91,8	76,7	72,5	76,4	76,9
-Confecţii din textile, blănuri şi piele	86,9	79,6	75,5	76,5	70,3
-Pielărie şi încălţăminte	88,2	82,6	73,8	73,3	68,0

Sursă: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României: 1996, p.180; 2000, p.136; 2002, p.130.

O situaţie similară rezultă şi din datele referitoare la costul mediu lunar şi brut, orar al forţei de muncă.

Atrage atenţia evoluţia contradictorie a celor doi indicatori, nivelul salariilor şi nivelul productivităţii muncii (tabelele nr. 9 şi 10). Astfel, productivitatea muncii în sectorul de confecţii din textile, blănuri şi piele a crescut în perioada 1990-2001 cu 52,2%, câştigul mediu real al salariaţilor exprimat în dolari SUA a scăzut în industria prelucrătoare de la 138,4 dolari la 94,4 dolari respectiv cu 31,8% iar în industria confecţiilor de la 120,3 dolari la 66,4 dolari, deci cu 45,8%.

În privinţa productivităţii muncii pe un salariat datele atestă faptul că în domeniile confecţiilor din textile, blănuri de piele, textilă şi produse textile; pielărie şi încălţăminte, creşterile înregistrate sunt superioare celor realizate în industria prelucrătoare, cu excepţia celei din pielărie şi încălţăminte.

Industria uşoară şi-a valorificat bine, poate singurul avantaj comparativ - forţa de muncă ieftină şi superior calificată din industria confecţiilor, textilelor, pielăriei şi încălţămintei. De altfel, statistica salariilor medii pe economie arată că în aceste ramuri câştigurile angajaţilor se situează printre cele mai mici.

Creşterea productivităţii muncii a fost posibilă datorită în primul rând volumului investiţiilor realizate, iar în al doilea rând, datorită reducerii numărului salariaţilor din domeniile: textile şi produse textile, pielărie şi încălţăminte.

În filaturi şi ţesături s-au făcut puţine investiţii şi în multe cazuri s-au adus utilaje de mâna a doua.

Lipsa de investiţii majore în maşini şi utilaje moderne şi a unui management performant într-o conjunctură economică defavorabilă, au redus puternic marja de profitabilitate a industriei textile.

Tabelul nr. 9

Costul mediu lunar şi costul mediu brut orar al forţei de muncă, în industrie, pe activitate în 2001

	Costul mediu lunar al forţei de muncă pe un salariat lei	Costul mediu brut orar al forţei de muncă lei/oră	Structura%								
			Sume brute plătite direct salariaţilor				Alte cheltuieli ale unităţii cu forţa de muncă				
			Total	Din fd. de salarii (premii etc)	Din prof. net şi alte fonduri	Din fd. de asig. sociale	Total	Pentru formare profesio-nală	Contrib. pe protecţia socială a şomerului	Contrib. pt. asig. şi protecţia socială	Alte cheltu-ieli
Total industrie	6501603	37044	68,0	66,2	0,7	1,1	32,0	0,1	3,2	26,4	2,3
Ind.prelucrătoare	5617653	31971	67,5	65,5	0,6	1,4	32.5	0,2	3,2	26,5	2,6
-Textilă şi produse textile	4222182	23706	67,5	65,3	0,2	2,0	32,5	1)	3,1	26,7	2,7
-Confecţii din textile şi piele	3810190	21673	68,8	64,7	0,9	3,2	31,2	0,1	3,2	26,2	1,7
-Pielărie şi încălţăminte	3702023	21005	67,8	65,0	0,2	2,6	32,2	1)	3,2	26,8	2,2

Sursa: Anuarul statistic al României, 2002, p.133-135.

Tabelul nr.10

Indicii productivităţii muncii pe un salariat în industrie pe activităţi

1990 = 100

	1991	1993	1995	1998	2001
Total industrie din care:	85,0	80,2	104,6	102,3	138,5
Industrie prelucrătoare din care:	83,6	76,7	105,3	104,7	147,3
-Textilă şi produse textile	87,5	84,2	123,1	130,7	152,2
-Confecţii din textile, blănuri şi piele	93,7	69,8	131,6	104,6	152,4
-Pielărie şi încălţăminte	90,2	78,7	110,2	104,2	110,5

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României 1996, p.406; 2002, p.408.

Tabelul nr.11

Investiţii în industrie pe activităţi

1990 = 100

	1991	1993	1995	1998	2001
Total industrie din care:	91,0	91,6	112,4	112,1	107,4
Industrie prelucrătoare din care:	84,7	87,1	130,4	156,4	152,4
-Textilă şi produse textile	124,5	93,9	103,0	66,8	90,3
-Confecţii din textile, blănuri şi piele	157,6	158,3	276,9	275,2	361,0
-Pielărie şi încălţăminte	87,5	75,0	54,9	148,4	192,5

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României 1996, p.398 şi 400; 2002, p.301-302

Producătorii români de textile care se bazează puternic pe importuri de materie primă specifică - bumbac, in, lână etc., suportă atât presiunea preţului ridicat de import, cât şi cea a preţului intern al energiei electrice şi a gazelor.

Industria de confecţii din România a cunoscut o dinamică ascendentă, chiar dacă industria textilă a avut un declin accentuat.

Industria confecţiilor de îmbrăcăminte reprezintă o ramură al cărei sistem de creştere, începând cu anul 1995, a fost an de an, superior celui înregistrat pe ansamblul industriei prelucrătoare şi al industriei româneşti.

La această dinamică a contribuit şi preluarea de către agenţii prducători de confecţii a *know-how*-ului de la firme cu renume pe plan mondial, precum şi utilajele performante achiziţionate din import, cu resursele valutare create prin exportul realizat.

Pe fundalul accentuării concurenţei internaţionale, competitivitatea industriei de confecţii din România a crescut. Ea este una din subramurile industriei uşoare care, după 1990 a reuşit să se adapteze noilor condiţii de piaţă.

Sistemul IPT este o necesitate stringentă pentru această perioadă. Marea majoritate a firmelor româneşti de confecţii lucrează cu tarife satisfăcătoare, astfel încât să plătească salarii lucrătorilor şi celelalte obligaţii către stat şi să poată face şi investiţii, să modernizeze treptat capacităţile de producţie.

Sectorul de confecţii textile poate fi considerat unul din domeniile dinamice ale industriei, firmele româneşti din acest sector reprezentând principalii parteneri comerciali a U.E.

4. Dinamica comerţului exterior românesc în regim IPT şi OPT

În anii 1990-2002 volumul comerţului exterior a înregistrat mai ales în ultimii cinci ani o creştere semnificativă, după cum rezultă din datele înscrise în tabelul nr.12.

Tabelul nr.12

Indicii valorici ai comerţului exterior

1990 = 100

	1991	1993	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Export	73,9	84,7	137,0	143,.9	147,0	179,6	197,2	240,1
Import	58,4	65,5	103,2	118,9	106,0	131,1	156,1	179,1

Sursa: Anuarul statistic al României 1996 p.596; 2002, p.450.

În cadrul acestui proces o contribuţie majoră a adus sistemul IPT.

În condiţiile lipsei unor informaţii referitoare la întreaga perioadă 1990-2002, nu se pot face aprecieri fundamentate despre sistemul IPT şi OPT. Se poate însă afirma că acest sistem a reprezentat o necesitate stringentă şi a avut o contribuţie însemnată la evoluţia comerţului exterior românesc.

Abordarea de fond a problematicii studiului nostru nu se poate face fără analiza a cel puţin trei categorii de tranzacţii:

a) exporturi şi importuri definitive;

b) exporturi şi importuri pentru IPT;

c) exporturi şi importuri OPT.

Menţionăm că datorită necomparabilităţii datelor privind structura exporturilor şi importurilor din anii 1990-1998, am fost nevoiţi să ne focalizăm analiza la perioada 1999-2002. În această perioadă, comerţul exterior

românesc a înregistrat evoluţii diferite în funcţie nu numai de dezvoltarea producţiei naţionale, ci şi de o serie de factori legaţi de unele tendinţe ale cererii mondiale, dar nu în mod direct de bunurile exportate şi importate în cadrul unui anumit spaţiu geografic. Tipologia operaţiunilor de comerţ internaţional s-a diversificat atât de mult în ultimii ani, încât orice analiză a evoluţiei schimburilor comerciale trebuie să evalueze şi să releve în mod corect proporţia efortului naţional în configurarea exporturilor, în raport cu influenţa unor factori externi ce pot distorsiona dimensiunea fluxurilor comerciale reale.

Dimensiunea apreciabilă a acestor operaţiuni în cazul României, pe fondul unui volum relativ redus al comerţului exterior propriu-zis (în regim vamal definitiv), a determinat o pondere importantă, devenită în timp majoritară, a comerţului în regim de perfecţionare activă (IPT). Statistica vamală, pe baza căreia se comunică datele privind comerţul exterior înregistrează la import (în regim temporar) o valoare nominală a materiilor prime, materialelor, subansamblelor etc., introduse în România pentru a fi supuse IPT, valoare transferată şi regăsită în valoarea exporturilor după IPT, la care se adaugă evident contravaloarea serviciilor prestate. În acest mod, toate datele de comerţ exterior, atât exporturile, cât şi importurile, inclusiv ale structurilor aferente, apar deformate în cazul României, astfel încât o analiză pertinentă a evoluţiei comerţului exterior trebuie să releve în mod distinct fenomenul IPT, separând influenţa acestuia asupra exporturilor şi importurilor totale.

Analizele economice realizate în perioada 1999-2002 au demonstrat dependenţa exporturilor româneşti de capacitatea productivă internă şi de importurile efectuate.

Din datele prezentate în tabelul nr.12 rezultă că în perioada 1999-2002 exportul total a crescut cu 63,4% iar importul cu 69,1%. Indicele exportul definitiv se situează sub media pe total export iar importul definitiv se află peste media pe total import. Exportul după IPT a înregistrat în anul 2002 o creştere de 71% faţă de anul 1999 devansând cu 14,7% exportul definitiv. Importul temporar pentru IPT a sporit cu 66,8% în anul 2002 comparativ cu 1999.

Datele înscrise în tabelul nr. 13 ne permit să remarcăm că în perioada analizată:

- comerţul exterior românesc a înregistrat o dinamică accelerată;
- creşterea exportului a fost devansată de cea a importului;
- dinamica exportului definitiv de produse româneşti a fost inferioară celei realizate după export IPT;
- exportul temporar pentru OPT şi importul după OPT au înregistrat în anul 2002 o tendinţă de scădere faţă de anul 1999.

Tabelul nr.13

Dinamica exportului şi importului pe total şi pe regimuri vamale în perioada 1999-2002

1999 = 100

	2000	2001	2002
Export total	122,1	134,1	163,4
din care:			
Export definitiv	116,9	118,0	156,3
Export după IPT	127,4	149,1	171,0
Export temporar pentru OPT	63,4	56,0	50,4
Import total	123,6	147,3	169,1
din care:			
Import definitiv	119,2	149,2	171,3
Import temporar pentru IPT	131,8	142,5	166,8
Leasing financiar	176,4	193,6	170,6
Import după OPT	33,5	45,5	25,7

Sursa: Calculată după datele MDP.

În vederea completării imaginii desprinse din cifrele prezentate mai sus am recurs şi la calculul altor indicatori.

Tabelul nr.14

Principalii indicatori IPT, OPT

- în% -

	1999	2000	2001	2002
Ponderea IPT în export (%)	53,4	55,7	59,3	55,9
Ponderea IPT în import (%)	31,4	33,5	30,4	31,0
Venituri din IPT în export (%)	14,3	13,5	17,8	16,0
Ponderea importului OPT în exportul temporar după OPT	88,8	46,9	72,1	45,3

Sursa: calcule după datele MDP.

Aceste cifre ne permit să relevăm că ponderea IPT în export se menţine ridicată (peste 50%) în totalul exporturilor româneşti. După o creştere în anul 1999-2001 cu 2,3 puncte procentuale şi respectiv cu 3,6 puncte procentuale a ponderii IPT în totalul exportului, în 2002 a avut loc o reducere cu 3,4 puncte procentuale a acestei ponderi. Ca urmare, ponderea IPT în import a înregistrat o tendinţă aproape similară.

În măsura în care evoluţia comerţului exterior în cei patru ani de referinţă poate fi considerată relevantă, se poate afirma că tendinţa de creştere mai rapidă a exporturilor directe (definitive) în raport cu cele după IPT este

încurajatoare. Pe de altă parte, tendinţa de încetinire a creşterii exporturilor după IPT, după atingerea unui vârf în anul 2001 poate fi apreciată ca normală având în vedere diminuarea în timp a avantajelor comparative ale României, pe măsura sporirii costurilor muncii vii, odată cu majorarea salariilor.

Remarcăm că ponderea veniturilor din IPT (export-import) se situează la un nivel mult mai redus decât ponderea IPT în export. Aceste cifre care semnifică în esenţă încasările efective după IPT ne arată valoarea reală a serviciilor de prelucrare activă obţinute de România din tranzacţiile de export. Ultimul indicator ne arată că valoarea produselor importate după prelucrarea materiilor prime exportate este mai mică, ceea ce poate să semnifice că o bună parte au rămas exporturi definitive mai ales în anii 2000 şi 2002. În mod normal după prelucrarea în alte ţări a materiilor prime şi materialelor exportate temporar pentru OPT ar fi trebuit să fie mai mare cu valoarea serviciilor prestate.

Imaginile obţinute din analiza dinamică IPT şi OPT se cer completate cu cele care rezultă din examinarea structurii comerţului exterior românesc.

Tabelul nr.15

Evoluţia structurii exportului şi importului pe regimuri vamale în perioada 1999-2002

-în%-

	1999	2000	2001	2002
Export total din care:	100,0	100,0	100,0	100,0
Export definitiv	46,0	43,9	40,4	43,9
Export după IPT	53,4	55,7	59,3	55,9
Export temporar pentru OPT	0,6	0,4	0,3	0,2
Import total din care:	100,0	100,0	100,0	100,0
Import definitiv	66,5	64,1	67,3	67,3
Import temporar pentru IPT	31,4	33,5	30,4	31,0
Leasing financiar	1,6	2,2	2,1	1,6
Import după OPT	0,5	0,2	0,2	0,1

Sursa: calcule după datele MDP.

Aceste date atestă că în perioada 1999-2002 ponderea exportului definitiv de produse româneşti înregistrează o tendinţă de scădere, ceea ce înseamnă incapacitatea producţiei de a oferi produse şi servicii competitive pe piaţa internaţională şi cu un nivel de prelucrare mai ridicat. Dacă am putea dispune de datele privind importurile de completare pentru exportul acestor produse am putea trage o concluzie şi mai riguroasă. Ceea ce

putem afirma în acest sens este faptul că ponderea importurilor definitive a crescut uşor în anul 2002 faţă de 1999. O tendinţă de scădere a ponderii a avut-o şi exportul temporar pentru OPT.

În privinţa exporturilor după IPT se constată pe de o parte că acestea au deţinut o pondere de peste 50% în toţi ani din perioada examinată, cu o uşoară tendinţă de scădere în anul 2002. Pe de altă parte, ponderea importului temporar pentru IPT s-a menţinut aproximativ apropiat în toţi aceşti ani. Ponderea leasing-ului financiar a rămas la acelaşi nivel, cu excepţia anilor intermediari 2000 şi 2001, când a înregistrat un nivel mai ridicat.

Importul după OPT a cunoscut o pondere în continuă de scădere devenind în anul 2002 nesemnificativă preferându-se pe bună dreptate prelucrarea în ţară a produselor respective.

Mai trebuie menţionat ca raportul IPT export/import s-a menţinut la un nivel de 1,4 în perioada analizată cu excepţia anului 2000 când a fost de 1,3, indicând gradul de rentabilitate. De asemenea, veniturile IPT (export-import) au crescut de la 1213 milioane dolari în 1999 la 2213 milioane dolari în 2002 respectiv cu 82,5%. Aceste venituri reflectă contribuţia reală a prelucrării active la dezvoltarea exportului românesc.

Dacă recalculăm exportul după veniturile reale obţinute după IPT rezultă următoarele:

Tabelul nr.16

Evoluţia exportului românesc în perioada 1999-2002

	U/M	1999	2000	2001	2002	Dina-mica (2002/ 1999)
Export total din care:	mil. dolari	5108,0	5953,1	6622,7	8303,9	162,5
Export definitiv	mil. dolari	3895,0	4552,7	4595,6	6090,5	156,3
Volumul veniturilor după IPT	mil. dolari	1213,0	1400,4	2027,1	2213,4	182,5
Ponderea exporturilor definitive	%	76,3	76,5	69,4	73,4	-
Ponderea exporturilor după IPT	%	23,7	23,5	30,6	26,6	-

Sursa: calcule după datele MDP.

Din aceste cifre trebuie reţinute trei constatări principale:

a) valoarea totală a exporturilor recalculată în funcţie de veniturile reale după IPT este mai mică cu 39,8% în 1999 şi cu 40,1% în 2002;
b) exportul a înregistrat o dinamică accelerată în această perioadă;
c) ponderea exporturilor definitive este mult mai ridicată decât în prima

variantă.

Pentru studiul de faţă un interes deosebit prezintă nu numai volumul global al exportului şi importului pe regimuri vamale, ci şi pe regiuni şi pe secţiuni.

Tabelul nr.17

Evoluţia structurii exportului şi importului românesc pe regimuri vamale în U.E. şi CFTA în perioada 1999-2002

	Ţările Uniunii Europene				Ţările CEFTA			
	1999	**2000**	**2001**	**2002**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Export total din care:	65,5	63,8	67,8	67,1	7,0	8,2	7,1	6,4
Export definitiv	42,1	38,0	42,2	44,9	10,8	12,7	4,5	4,3
Export după IPT	85,7	84,3	85,3	84,5	3,8	4,7	4,2	3,6
Export temporar pentru OPT	60,6	52,0	45,7	42,0	6,9	14,0	7,3	5,5
Import total din care:	60,7	56,6	57,3	58,4	9,2	9,2	9,9	9,9
Import definitiv	49,5	46,2	46,0	48,4	12,1	12,6	13,1	13,0
Import temporar pt.IPT	84,2	75,2	80,3	78,6	3,1	3,1	3,3	3,5
Leasing financiar	78,1	76,3	89,3	86,5	7,9	4,1	3,1	4,9
Import după OPT	16,5	43,1	32,9	48,9	11,8	29,8	13,8	6,5

Sursa: calcule după datele MDP.

Datele atestă faptul că ţările din Uniunea Europeană deţin o pondere hotărâtoare atât în exportul cât şi în importul românesc. Aceste ţări, deţin, de asemenea, o poziţie dominantă atât în exportul după IPT cât şi în exportul temporar pentru OPT.

Cauzele mai importante ale acestei evoluţii sunt: politica de orientare a comerţului exterior spre piaţa Uniunii Europene din care urmează să facă parte şi ţara noastră şi de concentrare a sistemului IPT îndeosebi cu ţările europene.

În prezent se constată că în cadrul orientării exporturilor către ţările U.E. (peste 70% din exporturi) o dinamică deosebită au avut-o produsele industriei uşoare în regim de IPT. Trei state din UE, Italia, Germania şi Franţa concentrează, cea mai mare parte din totalul exporturilor.

Datele prezentate în tabelul de mai jos pun în evidenţă tendinţa de creştere a exporturilor după IPT în totalul exporturilor. Dimensiunile acestor fluxuri sunt mai mari în spaţiul UE unde exporturile după IPT în exporturile totale se menţine în jur de 70% iar în Italia, Germania şi Franţa principalii parteneri comerciali ai României, această pondere se situează între 70-80%.

Tabelul nr.18

Ponderea exporturilor după IPT în total exporturi în perioada 1999-2001

	1999	2000	2001	2002
Total din care:	53,4	55,7	59,3	55,9
Uniunea Europeană	69,8	73,6	74,7	70,5
- Italia	76,7	79,1	79,0	72,8
- Germania	74,5	75,8	78,9	78,6
- Franţa	67,5	75,9	78,5	70,1

Sursa: calcule după datele MDP.

Faptul că doar 20% din exporturile în aceste ţări îl reprezintă exportul direct de produse româneşti este relevant pentru valorificarea potenţialului real de export actual către aceste pieţe.

În perioada 1999-2002 volumul exporturilor a crescut, dar într-o structură în care ponderea mare o deţin grupele de mărfuri cu un grad relativ scăzut de prelucrare în ţară, care încorporează salarii mici şi valori adăugate scăzute.

Studiul nostru nu se poate opri la nivelul general al exporturilor şi importurilor pe regimuri vamale şi pe zone geografice, ci este necesar să se extindă şi la analiza pe secţiuni care poate pune în evidenţă produsele şi grupele de produse care se pretează la prelucrarea activă (IPT).

Primul loc în exportul total cât şi în exporturile după IPT îl deţin produsele industriei uşoare cu o pondere situată între 32,7% şi 35,0% şi respectiv între 55,5% şi 60,7%. Aşadar, la noi industria uşoară ocupă o poziţie cheie în cadrul exportului prin sistemul IPT. Pe locul secund se află produsele industriei construcţiilor de maşini care în exportul total deţin o pondere între 17,1% şi 21,8% şi respectiv între 18,2% şi 29,4%. Acest indicator a înregistrat o creştere continuă de la un an la altul, pe seama extinderii IPT la domeniile de vârf: electronică, maşini electrice ş.a.

Pe locul al treilea ca pondere se găseşte produsele din metal şi articolele din metal, iar pe locul al patrulea se situează produsele chimice, dar poziţia acestora se reduce în ultimii doi ani.

Menţionăm că în exportul definitiv ponderea produselor şi articolelor din metal a oscilat în perioada analizată între 23,4% în anul 2001 şi 25,9% în anul 2000, a produselor industriei construcţiilor de maşini între 14,3% în anul 1999 şi 12,1% în anul 2002, a produselor chimice între 8,7% în anul 1999 şi 12,0% în anul 2002, în timp ce produsele industriei uşoare numai între 4,1% în anul 2000 şi 4,9% în anul 2002.

Trebuie să recunoaştem că industria textilă românească, care aduce în anul 2002 circa 25,3%, iar încălţămintea şi articolele similare 8,4% din valuta ţării, este într-o situaţie de dependenţă tehnologică, de *know-how*, de comenzile externe în regim IPT.

În totalul importului pe prima poziţie se situează produsele industriei construcţiilor de maşini a căror pondere oscilează în perioada examinate în jurul cifrei de 30%.

Această situaţie determină necesitatea înzestrării economiei naţionale cu mijloace moderne în vederea ridicării calităţii şi competitivităţii produselor şi serviciilor pe piaţa internă, dar, mai ales, externă. Pe poziţia a doua se află produsele industriei uşoare care deţin o pondere de circa 21%. Nivelul importului la această grupă de produse ar putea fi redus dacă se va stimula prelucrarea pieilor brute în ţară şi dacă se va aplica o politică care să favorizeze dezvoltarea producţiei autohtone de fibre şi fire naturale, de ţesături, tricotaje, confecţii de îmbrăcăminte şi încălţăminte pentru piaţa internă. Produsele chimice se găsesc pe a treia poziţie cu o pondere de 13-14% în totalul importului. Apreciem că şi în acest domeniu ţara noastră dispune de posibilităţi de valorificare mai bună a potenţialului existent şi de a acoperi într-o proporţie mai mare piaţa internă şi chiar a pieţei externe prin modernizarea tehnologiilor de producţie şi crearea de produse noi de bună calitate şi la un preţ competitiv. Menţionăm, în fine, că pe a patra poziţie se situează produsele agroalimentare care deţin o pondere de 6-8% în ansamblul importurilor. În acest domeniu sunt posibilităţi mari de creştere a producţiei agricole, prin organizarea unor exploatări agricole de dimensiuni corespunzătoare sporirii producţiei marfă, dotarea lor cu maşini agricole moderne, introducerea şi extinderea unor culturi şi rase de animale de mare randament şi practicarea tot mai largă a agriculturii ecologice. O însemnătate deosebită în acest sens are şi modernizarea tehnologică a industriei alimentare etc.

În structura pe secţiuni a importului definitiv se poate remarca în primul rând ponderea ridicată a unor grupe de produse: produsele industriei construcţiilor de maşini (circa 34%); produselor chimice (circa 16%); produse minerale (circa 16%); produse agroalimentare (circa 11%); produse din lemn (circa 35%); produse ale industriei uşoare (circa 3,4%); în al doilea rând tendinţa de creştere la unele grupe: produse minerale (de la 17,0% în 1999 la 18,5%); produse chimice (de la 17,2% la 17,8%) piei brute, tăbăcite şi părţi (de la 0,2% la 0,4%); metale şi articole din metal (de la 6,9% la 8,4%); vehicule inclusiv părţi (de la 3,7% la 6,0%); animale vii şi produse animale (de la 1,6 la 2,4%); lemn şi articole din lemn (de la 0,5% la 0,9%), etc. şi de reducere la alte grupe de produse agroalimentare (de la 11,1% la 9,5%) produse alimentare, băuturi, tutun (de la 5,9% la 4,4%); pastă din lemn şi alte materiale (de la 3,2% la 2,7%) etc.

Tabelul nr. 19

Structura pe secţiuni a exportului total şi după IPT în perioada 1999-2002

-în%-

Secţiunea	Export total				Export după IPT			
	1999	**2000**	**2001**	**2002**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
EXPORT TOTAL din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
I.Animale vii şi produse animale	1,4	1,2	1,1	1,0	0,2	0,1	0,0	0,0
II.Produse regn vegetale	2,9	1,2	1,6	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0
III.Grăsimi şi uleiuri	0,6	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
IV.Produse alimentare,băuturi, tutun	0,8	0,7	0,8	0,7	0,3	0,3	0,4	0,4
TOTAL AGROALIMENTARE	5,7	3,3	3,8	3,1	0,5	0,4	0,5	0,4
V.Produse minerale	5,9	7,9	6,9	8,5	0,4	0,6	0,2	1,0
VI.Produse ale industriei chimice	3,9	5,0	4,4	3,5	1,8	1,7	1,4	0,3
VII.Materiale plastice şi articole	2,1	2,2	2,0	2,6	1,9	2,7	2,0	1,1
TOTAL PRODUSE CHIMICE	6,0	7,2	6,4	6,1	3,7	4,4	3,4	1,4
IX.Lemn şi articole din lemn	5,8	5,4	4,6	4,5	0,9	0,8	0,7	0,5
X.Pastă din lemn,alte materiale	0,6	0,8	0,9	0,9	0,2	0,3	0,3	0,3
TOTAL PRODUSE LEMN	6,4	6,2	5,6	5,4	1,2	1,1	1,1	0,8
VIII.Piei brute,tăbăcite şi părţi	0,8	1,0	1,2	1,3	0,9	1,0	1,4	1,6
XI.Materiale textile şi articole	25,9	24,2	26,2	25,3	45,2	41,1	42,1	42,5
XII.Încălţăminte, pălării	8,0	7,6	8,6	8,4	14,5	13,4	14,1	14,5
TOTAL PRODUSE IND.UŞOARĂ	34,7	32,7	36,0	35,0	60,7	55,5	57,7	58,7
XIII.Articole de piatră, ciment	1,9	1,6	1,5	1,5	0,8	0,7	0,4	0,4
XV.Metale şi articole din metal	15,4	16,0	13,3	12,9	8,0	8,2	6,4	3,5
XVI.Maşini, aparate inclusiv părţi	11,4	14,0	14,7	15,6	12,1	18,1	18,5	20,9
XVII.Vehicule, inclusiv părţi	5,3	4,9	5,2	5,7	5,8	6,0	6,4	7,9
XVIII.Instrumente optice,inclusiv părţi	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6
TOTAL PROD.CONSTR.MAŞINI	17,1	19,3	20,5	21,8	18,2	24,5	25,4	29,4
XX.Mărfuri diverse, inclusiv mobilier	5,9	5,1	5,4	5,4	5,1	4,5	4,7	4,4
99.Alte mărfuri	1,0	0,6	0,5	0,4	0,4	0,1	0,1	0,1

Sursa: Calculată după datele MDP.

În privinţa structurii pe secţiuni a importului pentru IPT în perioada analizată se poate constata ponderea ridicată dar în scădere lentă a produselor industriei uşoare (55-65%) şi creşterea rapidă a ponderii produselor industriei constructoare de maşini de la 13,1% în 1999 la 21,2% în anul 2002, explicând astfel creşterea ponderii unor asemenea produse în totalul exporturilor după IPT.

Pentru aprecierea contribuţiei IPT la dezvoltarea comerţului exterior prezentăm în continuare, constatările referitoare la veniturile realizate în acest sistem în perioada 1999-2002 pe secţiuni şi grupe de produse.

Examinarea acestor date ne-a oferit posibilitatea următoarelor constatări:

a) produsele industriei uşoare au adus cea mai mare contribuţie la sporirea veniturilor obţinute de ţara noastră din comerţul exterior. Volumul veniturilor a crescut de la 573 mil. dolari în 1999 la 1174,2 mil. dolari în 2002, deci cu 104,5% şi de la o pondere de 47,2% la 53,0%;
b) produsele industriei construcţiilor de maşini a înregistrat un volum de 390,6 milioane dolari şi respectiv 1105,3 milioane dolari rezultând o creştere de 182,9% superioară celei obţinute din industria uşoară, iar ponderea de 32,2% şi respectiv 49,9% se apropie rapid de cea din industria uşoară.

Din analiza structurii pe secţiuni a exportului total în Uniunea Europeană, rezultă că secţiunile de produse cele mai importante, ierarhizate în funcţie de mărimea ponderii deţinute în anul 2002 sunt:

a) produsele industriei uşoare (48,2%);
b) produsele industriei construcţiilor de maşini (21,7%);
c) metale şi articole din metal (7,2%);
d) mărfuri diverse, inclusiv mobilier (6,5%);
e) produse minerale (5,4%);
f) produse chimice (3,5%);
g) produse din lemn (3,4%);
h) produse agroalimentare (2,4%).

În privinţa structurii pe secţiuni a exportului definitiv ierarhia se modifică astfel:

a) metale şi articole din metal (18,6%);
b) produsele industriei construcţiilor de maşini (12,6%);
c) mărfuri diverse inclusiv mobilier (19,8%);
d) produse din lemn (9,9%);
e) produse chimice (9,7%);
f) produse ale industriei uşoare (8,0%);
g) produse agroalimentare (7,4%).

Tabelul nr. 20

Structura pe secţiuni a importului total şi importului temporar pentru IPT în perioada 1999-2002

-în%-

Secţiunea	Import total				Import temporar pentru IPT			
	1999	**2000**	**2001**	**2002**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
IMPORT TOTAL din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
I.Animale vii şi produse animale	1,2	1,1	1,8	1,7	0,2	0,3	0,2	0,1
II.Produse regn vegetale	2,1	2,1	2,2	1,6	0,0	0,0	0,2	0,3
III.Grăsimi şi uleiuri	0,3	0,3	0,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
IV.Produse alimentare,băuturi, tutun	3,9	3,6	3,6	3,0	0,1	0,1	0,1	0,1
TOTAL AGROALIMENTARE	7,5	7,1	7,8	6,6	0,3	0,4	0,6	0,6
V.Produse minerale	11,9	14,5	14,4	12,8	1,8	2,3	1,2	0,9
VI.Produse ale industriei chimice	9,2	8,3	7,8	8,4	3,8	3,9	1,9	1,3
VII.Materiale plastice şi articole	4,5	4,5	4,9	5,5	3,4	3,6	4,7	4,8
TOTAL PRODUSE CHIMICE	13,8	12,7	12,7	13,9	7,2	7,5	7,6	6,1
IX.Lemn şi articole din lemn	0,6	0,6	0,7	0,8	1,0	0,8	0,7	0,6
X.Pastă din lemn,alte materiale	2,5	2,2	2,2	2,3	1,3	1,2	1,6	1,6
TOTAL PRODUSE LEMN	3,1	2,9	2,9	3,2	2,2	2,0	2,3	2,3
VIII.Piei brute,tăbăcite şi părţi	2,8	2,8	3,3	3,5	8,6	7,8	10,2	10,4
XI.Materiale textile şi articole	18,4	16,3	16,1	16,4	52,6	43,8	47,3	46,4
XII.Încălţăminte, pălării	1,8	1,7	1,6	1,6	4,5	4,0	4,4	4,1
TOTAL PRODUSE IND.UŞOARĂ	23,0	20,8	21,0	21,5	65,6	55,6	61,8	60,9
XIII.Articole de piatră, ciment	1,5	1,4	1,5	1,6	0,3	0,3	0,3	0,2
XV.Metale şi articole din metal	6,5	6,8	7,3	7,4	6,0	7,5	7,3	5,5
XVI.Maşini, aparate inclusiv părţi	23,5	24,6	22,7	22,9	11,6	20,5	15,5	18,7
XVII.Vehicule, inclusiv părţi	4,0	4,2	5,1	5,7	1,1	1,3	1,5	2,0
XVIII.Instrumente optice,inclusiv părţi	2,4	2,7	2,6	2,4	0,4	0,5	0,6	0,5
TOTAL PROD.CONSTR.MAŞINI	29,9	31,5	30,4	31,0	13,1	22,3	17,6	21,2
XX.Mărfuri diverse, inclusiv mobilier	2,0	1,9	1,8	1,9	2,5	2,1	2,3	2,2
99.Alte mărfuri	0,8	0,4	0,2	0,1	0,9	0,1	0,0	0,1

Sursa: Calculată după datele MDP.

Deosebit de relevantă pentru studiul nostru este analiza structurii pe secţiuni a exportului în Uniunea Europeană după IPT:

a) produse ale industriei uşoare (65,1%);
b) produse ale industriei construcţiilor de maşini (25,4%);
c) mărfuri diverse, inclusiv mobilier (4,3%);
d) metale şi articole din metal (2,5%);
e) produse chimice şi produse din lemn (câte 0,8%).

Pentru prima dată, la sfârşitul anului 1999, ţara noastră se situează pe primul loc în exportul de confecţii din ţările Europei Centrale şi de Est în UE, reuşind să întreacă Polonia care, în anii precedenţi, se situa pe primul loc în ierarhia furnizorilor de confecţii în ţările UE. Astfel, la sfârşitul anului 2002, industria de confecţii a realizat aproximativ 70% din exportul realizat pe ansamblul industriei de textile - confecţii şi 35% din exportul economiei naţionale. În acest mod, industria de confecţii asigură resursele valutare necesare, atât pentru investiţii proprii, cât şi pentru alte ramuri industriale ale economiei naţionale. Această poziţie a fost câştigată şi prin practicarea unui cost al manoperei inferior Poloniei, Ungariei, Cehiei.

Trendul pozitiv al exporturilor de confecţii în UE a fost susţinut nu numai de producţia în sistem IPT, ci şi de tendinţa din ce în ce mai evidentă în ultimii ani, de prelucrare în acelaşi sistem a ţesăturilor produse în ţară, cumpărate de partenerii străini.

Din analiza gradului de concentrare a exportului şi importului rezultă că acesta se cantonează numai în patru ramuri.

Tabelul nr. 21

Ponderea în comerţul exterior a grupelor de bunuri cel mai frecvent comercializate în perioada 1999-2002

-în%-

	1999		2000		2001		2002	
	Export	**Import**	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**
Produse ale industriei uşoare	34,7	23,0	32,7	20,8	36,0	21,0	35,0	21,5
Produse ale industriei construcţiilor de maşini	17,1	29,9	19,3	31,5	20,5	30,4	21,8	31,0
Produse ale industriei chimice	6,0	13,8	7,2	12,7	6,4	12,7	6,1	13,9
Metale şi articole din metal	15,4	6,5	16,0	6,8	13,3	7,3	12,9	7,4
TOTAL	73,2	73,2	75,2	71,8	76,2	71,4	75,8	73,8

Sursa: calcule după datele MDP.

Aceste grupe de produse concentrează peste 70% din totalul exporturilor şi importurilor efectuate de ţara noastră.

Dacă în industria uşoară şi cea de metale şi articole din metal în fiecare an ponderea importurilor a fost devansate de cea a exporturilor în industria construcţiilor de maşini şi cea chimică exporturile au fost depăşite de importuri.

Într-adevăr, industria textilă merge bine dacă luăm în considerare că exportă mai mult decât importă.

5. Impactul operaţiunilor IPT asupra comerţului exterior

Considerăm necesar ca în final să analizăm succint cauzele principale ale extinderii a acestor tranzacţii pentru identificarea atât a efectelor favorabile cât şi a riscurilor şi adoptarea unor politici economice de limitare sau contracarare.

Experienţa multor ţări dezvoltate şi în curs de dezvoltare din America, Europa şi Asia au demonstrat că sistemul IPT este un fenomen care a indus schimbări atât în cadrul aparatului de producţie cât şi a fluxurilor comerciale, în sporirea performanţelor acestora, reprezentând un factor de creştere economică, mai ales datorită asimilării rapide de către firmele din ţările în curs de dezvoltare a transferului de tehnologie şi *know-how* şi satisfacerea cerinţelor pieţei ţărilor dezvoltate cu produse şi servicii de calitate şi la un preţ competitiv.

Se poate afirma ca din contractele internaţionale de tip IPT ambii parteneri au de câştigat chiar dacă nu în mod egal, ordonatorul obţine produse cu costuri inferioare celor realizate în ţara sa şi deci competitive pe piaţa internaţională, iar executantul realizează, de regulă, pe termen scurt, un profit, de cele mai multe ori modest, dar sigur.

Pe termen lung însă producătorul poate obţine fie un profit mai ridicat, numai dacă reuşeşte să-şi însuşească *know-how*-ul necesar (strategie, marketing, vânzări etc.) şi să-l adapteze pentru dezvoltarea producţiei pe cont propriu pentru piaţa internă şi externă, fie să nu mai primească comenzi de la ordonator, putându-se găsi brusc într-o stare de colaps sau în alta mai puţin gravă, dar generatoare de mari costuri sociale, mai ales dacă aceste operaţiuni deţin un loc important în economie.

Ordonatorul are permanent posibilitatea redelocalizării operaţiunilor respective către alte spaţii geografice cu avantaje mai mari, fapt ce sporeşte gradul de incertitudine a activităţii care urmează să se desfăşoare şi a rezultatelor obţinute de către executant.

După 1990, operaţiunile IPT a constituit unica şansă de supravieţuire a fabricilor de confecţii care nu dispuneau de resurse financiare pentru achiziţionarea de materii prime, materiale, combustibili, energie electrică şi pentru modernizări, o soluţie salvatoare dar nu de lungă durată.

Principalul avantaj îl constituie faptul că România dispune de o mână de lucru ieftină, competitivă. Dar dacă cresc costurile cu mâna de lucru şi cu utilităţile necesare prelucrării ar putea avea loc migraţia acestor operaţiuni în alte ţări care au costuri mai reduse. Pe măsură ce salariile lucrătorilor români cresc, firmele străine se pot reorienta spre pieţe de muncă mai ieftine.

Sistemul de lucru IPT este preferat şi de întreprinzătorii care au făcut investiţii - şi-au deschis mici fabrici, au cumpărat tehnologie modernă etc., şi doresc să le recupereze în timp cât mai scurt şi să asigure continuitatea producţiei.

Acest sistem de lucru este preferat de firmele româneşti şi din comoditate, ele netrebuind să concedieze personal sau să caute singure clienţi sau materia primă. Un alt motiv ar fi dificultatea pătrunderii pe pieţe de desfacere din ţările occidentale. Lucrul sub umbrela protectoare a unei firme străine puternice rezolvă practic aceste probleme.

Firmele mamă concentrează concepţia, creativitatea şi realizează confecţiile în diferite ţări.

Desigur, firmele româneşti trebuie să accepte şi să realizeze toate comenzile primite dar, în paralel ar fi necesar să dezvolte şi propriile creaţii.

Sistemul IPT are un impact important asupra producţiei şi comerţului exterior românesc.

Impactul sistemului de prelucrare IPT asupra producţiei industriale şi îndeosebi a exporturilor româneşti este necesar să fie analizat pe mai multe planuri.

Din examinarea indicilor producţiei industriale pe activităţile studiate rezultă că sistemul IPT a avut un impact pozitiv în unele activităţi şi negativ în alte activităţi.

În perioada analizată producţia industrială a înregistrat concomitent atât tendinţe de creştere cât şi de diminuare.

Impactul pozitiv al acestui sistem constă, în esenţă, în următoarele:

Stimularea dezvoltării pe termen scurt şi mediu a unor subramuri sau domenii de activitate şi anume:

- a industriei confecţiilor din textile, blănuri şi piele;
- a industriei pielăriei şi încălţămintei;
- a industriei construcţiilor de maşini, vehicule rutiere şi în special a producţiei de aparate şi instrumente electronice etc.

Această stimulare constă în principal din asigurarea de comenzi şi a pieţei de desfacere pentru o gamă relativ largă de produse, precum şi a resurselor financiare, a materiilor prime şi materialelor, a documentaţiei tehnice necesare desfăşurării producţiei, conectarea la standardele de calitate şi de control a acesteia, specifice pieţelor externe, menţinerea sau chiar creşterea ocupării forţei de muncă şi ridicarea calificării ei, modernizarea aparatului de producţie a firmelor care lucrează în acest sistem.

Prin transferul de *know-how* acest sistem contribuie la ridicarea calităţii produselor şi a competitivităţii acestora pe piaţa externă.

În etapa de tranziţie la economia de piaţă acest sistem a salvat aceste domenii de la faliment şi crează premisele pentru atragerea investitorilor străini, înfăptuirea procesului de privatizare, modernizarea producţiei, creşterea competitivităţii produselor, amplificării relaţiilor comerciale ale ţării noastre cu partenerii externi şi integrarea României în Uniunea Europeană.

Orientarea spre acest tip de producţie a dus la sporirea volumului importului şi exportului prin introducerea în ţară de către companiile străine a materiilor prime şi materialelor necesare prelucrării şi livrarea produselor fabricate.

Industria confecţiilor de îmbrăcăminte şi încălţăminte se poate aprecia că merge bine dacă luăm în considerare producţia realizată, faptul că se exportă peste 70% din aceasta şi că se exportă mai mult decât se importă.

Impactul negativ al acestui sistem constă în primul rând în dezintegrarea şi reducerea masivă a producţiei din sectoarele primare, din amonte.

Datorită faptului că ordonatorul livrează executantului şi materiile prime, materialele, semifabricate etc. se îngustează total sau parţial piaţa internă a filaturilor, ţesăturilor, tăbăcăriilor etc. La acest fenomen contribuie desigur echipamentele tehnologice învechite existente, calitatea inferioară a produselor realizate, lipsa resurselor financiare proprii pentru modernizare.

Odată cu aplicarea sistemului IPT sectoarele primare fie au fost trecute în conservare, fie foloseau o mică parte din capacităţile de producţie devenind nerentabile. Astfel, au fost grav afectate funcţionarea şi modernizarea fabricilor aflate în amonte. Filaturile şi ţesătoriile au fost cele mai afectate, cu toate că acestea ar fi trebuit să furnizeze materii prime pentru confecţii şi tricotaje. Astăzi, în timp ce fabricile de confecţii şi tricotaje prosperă cu ajutorul operaţiunilor IPT, filaturile şi ţesătoriile îşi reduc activitatea, se închid sau îşi schimbă profilul.

Acest fenomen a afectat şi agricultura în sensul diminuării suprafeţelor cultivate cu plante textile, respectiv in şi cânepă. Astfel, suprafaţa cultivată cu plante textile a scăzut în anul 2001 comparativ cu anul 1990 de la 38.400

hectare la 900 hectare (cu 97,7%), cea cultivată cu in pentru fibră de la 21.300 hectare la 300 hectare (cu 98,6%), iar cea cultivată cu cânepă pentru fibră de la 16.600 hectare la 600 hectare (cu 96,4%).

În al doilea rând, acest sistem se desfăşoară doar atâta timp cât veniturile salariaţilor executantului se menţin la un nivel care îi asigură ordonatorului un profit ridicat. Din momentul în care salariile precum şi utilităţile cresc peste un anumit nivel considerat acceptabil, acesta din urmă poate să migreze în alte ţări care au costuri mai mici, fără să piardă aproape nimic, dimpotrivă, pot să câştige mai mult din acest tip de tranzacţii.

Salariile lucrătorilor din firmele româneşti care folosesc acest sistem sunt de 10-15 ori mai mici ca în ţările vestice, însă neluând în calcul taxele vamale, costurile noastre (manopera şi utilităţi) nu sunt prea departe de cele ale producătorului german, care trebuie să plătească salariu chiar de 20 de ori mai mari, dar are şi o productivitate a muncii mult superioară.

Înlăturarea preţului de monopol la utilităţi este o măsură care ar putea diminua costurile de producţie.

Firmele care lucrează precumpănitor în sistem IPT vor dispărea de îndată ce pe undeva, prin jurul nostru, va apare vreo oportunitate mai tentantă. Acest tip de afaceri se bazează pe identificarea de nişe în piaţă şi care, într-o anumită etapă o dezvoltare îşi au rostul lor.

În mediile de afaceri se estimează că firmele care operează în România în sistem IPT îşi vor menţine activităţile doar atâta timp cât salariul mediu nu ajunge să depăşească 300 euro, situaţie care nu se va întâmpla probabil mai devreme de orizontul următorilor 8 -10 ani. Aceasta nu înseamnă că nu pot apare o serie de factori care să diminueze acest orizont, cum ar fi aprecierea reală mai accentuată a monedei naţionale, mai ales în contextul integrării în UE, şi care să determine transferul operaţiunilor IPT către alte spaţii geografice, inclusiv a tehnologiilor şi investiţiilor aferente, la fel de rapid cum ele au fost localizate în ţara noastră.

Odată cu adoptarea treptată a legislaţiei europene, forţa de muncă de la noi devine din ce în ce mai scumpă. Deja tot mai mulţi producători de textile au început să-şi mute fabricile în Republica Moldova şi Ucraina, unde salariul mediu e de 50 de dolari nu circa 70 de dolari ca la noi. La fel, capacitatea Europei de a absorbi constructori, ospătari şi asistente medicale din România se apropie de limită. În curând, în ţările UE nu va mai merge decât personalul calificat peste medie, în special informaticienii.

După aprecierea noastră, România nu este pregătită să suporte un asemenea şoc, care, la nivel macroeconomic, ar perturba procesul creşterii economice, echilibrul contului extern, stabilitatea cursului de schimb şi implicit procesul dezinflaţiei, iar la nivel microeconomic ar conduce la pierderea unui număr important de locuri de muncă (cca 200 mii cât se

estimează că ocupă în prezent operarea în sistem IPT), la falimentarea câtorva mii de societăţi, precum şi la dezechilibrarea sectorială şi teritorială a industriei româneşti. Chiar dacă riscul nu este iminent şi, totodată, pare improbabil ca transferul fluxurilor IPT să se producă în mod brusc, este fundamental pentru România să anticipeze o asemenea eventualitate şi să prevină efectele sale negative asupra economiei naţionale.

Soluţia, simplă la prima vedere, constă în adoptarea unor politici de susţinere a agenţilor economici care operează în prezent în sistem IPT, care, prin preluarea *know-how*-ului şi a disciplinei contractuale aferente, la care să adauge un sprijin al statului, să fie capabile să promoveze pe piaţa externă produse similare, dar în nume propriu. Practic, implementarea unor asemenea politici s-ar putea dovedi mai dificilă, atât din raţiuni subiective, legate de insuficienta cunoaştere şi înţelegere a fenomenului IPT, cât şi obiective, având în vedere resursele limitate disponibile, nu numai bugetare, dar şi ale capacităţii administrative de realizare a acţiunilor ce trebuie întreprinse.

Dacă însă se va merge în continuare pe acest gen de producţie, iar fabricile româneşti vor continua să fie doar simple ateliere, surplusul obţinut din export nu va avea cum să crească în viitor.

În al treilea rând, multe din firmele româneşti care lucrează în acest sistem nu au o identitate proprie pe piaţa externă, fiind doar simpli subcontractanţi ai unor firme străine.

Firmele româneşti care îşi desfăşoară activitatea pe baza sistemului IPT au şanse reduse de dezvoltare în anii viitori, tocmai pentru că profiturile pe care le obţin sunt mult mai mici în comparaţie cu exporturile făcute în nume propriu.

În această industrie, o importanţă deosebită o are moda şi deci capacitatea de creaţie, combinate cu cerinţele pieţei.

Se cere dezvoltat sectorul propriu de creaţie de modele, design, documentaţie tehnică etc. pentru ca produsele realizate să corespundă unor gusturi tot mai rafinate atât a românilor cât mai ales ale francezilor, italienilor, germanilor, englezilor etc. şi al tehnologiilor necesare pentru execuţia unor astfel de modele.

În acest sens toţi cei implicaţi, guvern, patronate, sindicate etc., împreună cu firmele producătoare ar trebui să dezvolte oferta românească proprie, atât de produse finite de înaltă calitate şi la preţuri comparabile, cât şi de materii prime, semifabricate şi de materiale. Astfel, fiecare firmă străină care vine cu comenzi în România ar putea fi interesată să nu aducă materiale sau semifabricate proprii, ci să le procure din ţara noastră.

Recent Federaţia Patronală a Industriei Uşoare a solicitat sprijinul Guvernului pentru trecerea de la producţia în sistem IPT la cea sub marca

proprie şi, implicit pentru dezvoltarea sectoarelor primare furnizoare de materii prime necesare fabricilor de confecţii, tricotaje şi încălţăminte. În acest scop a elaborat şi înaintat autorităţilor strategia de dezvoltare a sectoarelor industriei uşoare, avansând propuneri de revigorare a sectoarelor primare cu costuri minime.

Trebuie serios analizată situaţia actuală, elaborate şi ferm aplicate, strategii şi politici (pe 5-10-15 ani) de stimulare a unor sectoare primare dar şi finale care pot contribui la dezvoltarea exportului românesc în perspectiva integrării României în Uniunea Europeană.

Retehnologizarea este vitală nu numai pentru industria textilă, a confecţiilor şi încălţămintei ci şi pentru alte subramuri industriale.

Singura modalitate de a crea valori adăugate superioare este includerea verigilor necesare procesului productiv care pot să aducă valori, de la producţia materialelor în ţară până la creaţie şi marcă proprie şi, mai ales, o politică de promovare atât pentru piaţa internă, cât şi pentru cea externă.

Asigurarea cu materii prime, ţesături produse în ţară pentru a ridica valoarea exporturilor pune problema calităţii, a respectării termenelor de livrare.

Trebuie să reuşim să producem în ţară materii prime de calitate pe care o solicită partenerul străin, deci acceptarea intrării în concurenţă cu producătorii străini, realizarea exporturilor integrale.

Continuarea sistemului IPT pentru stadiul actual se cere combinată cu găsirea de comenzi pentru exportul integral.

Sunt necesare schimbări importante în nivelul producţiei interne, ce vizează în primul rând modernizarea subsectoarelor de producţie a textilelor, îmbrăcămintei, încălţămintei în amonte, respectiv a tăbăcăriilor, diferenţierea sortimentală a produselor, creşterea calităţii acestora, modernizarea design-ului etc.

O lărgire şi aprofundare a acestor implicaţii se vor realiza în fazele următoare.

Impactul investiţiilor străine directe asupra exporturilor. Cazul României

1. Relaţia investiţii străine directe - comerţ exterior

Legătura dintre investiţiile străine directe (ISD) şi comerţul exterior este bivalentă. Pe de o parte, măsurile de politică comercială pot genera şi influenţa fluxurile investiţionale receptate de o ţară, iar pe de altă parte, capitalul străin afectează schimburile comerciale ale ţării gazdă.

Din punct de vedere istoric, firmele producătoare au realizat mai întâi activităţi de comerţ exterior pentru ca, mai târziu, să iniţieze şi ISD în alte ţări, ceea ce se explică prin câteva aspecte.

- Comerţul este o activitate mai uşor de realizat şi mai puţin riscantă. ISD presupun, pe lângă angajamentul pe termen lung şi cunoştinţe, experienţă, fluxuri financiare importante şi capacităţi manageriale.
- Exportul se poate realiza la orice valoare, în timp ce realizarea producţiei în străinătate necesită o anumită investiţie pentru a-şi dovedi eficienţa economică; adesea, exporturile fiind o modalitate de testare a pieţei pentru produselor societăţii.
- Posibilitatea controlului şi monitorizării activităţii unei filiale sunt determinate într-o mare măsură şi de progresul înregistrat în domeniul comunicaţiilor

Studii empirice[1] au demonstrat viabilitatea secvenţialităţii lineare[2], utilizată chiar de marile societăţi transnaţionale (ST) cu experienţă care preferă această strategie pentru a intra pe anumite pieţe. În cazul în care pe pieţele locale se desfac produse similare sau identice, realizate de companii autohtone, ST pot alege calea accesului direct prin ISD, inclusiv prin fuziuni şi achiziţii.

Din cauza strategiei de secvenţialitate lineară, s-a creat ideea că ISD înlocuiesc fluxurile comerciale. Această percepţie îşi are originea în paradigma dominantă a anilor 60-70, şi anume, teoria ciclului de viaţă al produsului care explică succesiunea export - ISD, realizată de firmele din

---

[1] *Foreign Direct Investments Determinants and TNC Strategies. Case of Brazil, UNCTAD, New York and Geneva, 2000*

[2] *Accesarea pieţelor externe are loc într-o primă fază prin exporturi, după care fluxurile comerciale sunt înlocuite de fluxurile investiţionale, produsele fiind realizate chiar în ţara în care sunt vândute.*

SUA. Linia cauzalităţii este următoarea: restricţiile asupra importului determină reducerea importurilor şi creşterea ISD şi nu creşterea ISD determină reducerea fluxurilor comerciale.

Producţia internaţională poate substitui fluxurile comerciale pentru un anumit produs în cazul în care ST înlocuiesc exportul cu realizarea produselor chiar pe piaţa de desfacere. Filialale ST generează, la rândul lor, cerere pentru anumite produse - bunuri de capital, bunuri intermediare şi servicii care pot fi furnizate în cadrul sistemului societăţilor transnaţionale, de firme autohtone sau firme din alte ţări. Se creează astfel fluxuri comerciale şi investiţii conexe. ISD suprimă dar şi creează concomitent fluxuri comerciale, per total ISD fiind creatoare de comerţ, aşa cum o dovedesc şi numeroase studii empirice.

Având în vedere că atât fluxurile comerciale cât şi cele investiţionale sunt dominate de ST, şi ţinând cont de creşterea orientării spre exporturi a ST, politica comercială capătă un rol din ce în ce mai important în atragerea şi menţinerea ISD. Politica de atragerea a ST va avea ca puncte centrale crearea unor zone funcţionale de procesare pentru export, acordarea unor facilităţi cum ar fi posibilitatea utilizării schemelor de drawback pentru inputurile străine destinate producţiei de export şi existenţa unei rate de schimb stabile.

2. Tipuri de investiţii străine directe şi impactul lor diferenţiat asupra exporturilor

Implicaţiile ISD asupra comerţului exterior al ţării gazdă depind de tipul investiţiei (de valorificare a pieţei, a resurselor sau de creştere a eficienţei) dar şi de strategia adoptată de ST.

Investiţiile străine directe de valorificare a pieţelor sunt cea mai importantă formă de ISD. Aceste ISD au în vedere mărimea şi posibilităţile de creştere a pieţelor naţionale, avantajele pe care le implică apropierea de clienţi, evitarea barierelor tarifare şi netarifare din calea comerţului (discriminatorii sau nu), eliminarea costurilor de transport care se înregistrează în cazul exporturilor. Cele mai multe studii empirice demonstrează că cel mai important determinant al ISD este piaţa şi posibilităţile de creştere a acesteia. Totuşi, dacă o piaţă mare este stagnantă sau în scădere sau economia ţării este instabilă, mărimea pieţei nu este suficientă pentru a atrage investiţii străine importante[1]. Aşadar, prin acest tip de investiţie, sunt substituite exporturile realizate pe pieţele străine de către firmele investitoare. Asupra exporturilor ţări gazdă, influenţele sunt

[1] *Cazul cel mai elocvent este Brazilia între anii 80-90 cu un PIB/locuitor în scădere şi o inflaţie ridicată.*

reduse, deoarece produsele realizate sunt destinate pieţei interne.

Integrarea economică regională a dat un nou impuls acestui tip de investiţie, investitorii având acces preferenţial la pieţe mult mai mari. În această situaţie, investitorii străini pot viza chiar ţări cu dimensiuni reduse, dar care sunt membre ale unor acorduri de liber schimb sau uniuni vamale. Bunurile sunt destinate astfel atât pieţei interne cât şi exporturilor către celelalte ţări membre.

În ţările în curs de dezvoltare, rolul tradiţional al ST constă în obţinerea şi exportul de produse primare. Cu toate că ponderea sectorului primar în comerţul internaţional este în declin, rolul ST rămâne important în unele ţări, în care existenţa resurselor naturale este singurul avantaj comparativ. Este cazul petrolului, bananelor sau altor produse tropicale.

Investiţiile străine directe de eficienţă sunt atrase de costurile mai reduse ale forţei de muncă şi ale resurselor din ţara gazdă. Costul mai redus al forţei de muncă a stat la baza investiţiilor japoneze în industria textilă americană, a investiţiilor SUA în America Centrală, Mexic şi Asia şi a investiţiilor vest-europene în Europa Centrală şi de Est, procesul de deplasare a acestor investiţii către ţările cu forţă de muncă ieftină continuând.

O formă mai complexă a acestor investiţii este legată de integrarea internaţională a producţiei, unităţile productive create prin investiţiile străine furnizând componente societăţii mamă. O astfel de strategie a fost folosită în cazul investiţiilor din SUA în industria de automobile, electronică şi tehnică de calcul. S-a mers până acolo încât în ţările în curs de dezvoltare se realizează produse finite care poartă marca societăţii mamă. O altă formă este cea a investiţiilor directe pe orizontală pentru realizarea unor produse diferenţiate (în domeniul automobilelor, computerelor, produselor chimice şi bunurilor de consum), mai ales în cazul ţărilor dezvoltate apărând nevoia de adaptare a produselor la cerinţele şi gusturile consumatorilor locali.

Impactul ISD asupra schimburilor comerciale internaţionale este diferit în funcţie de strategia adoptată de ST care hotărăşte extinderea afacerilor prin investiţii realizate în diverse ţări. În cazul strategiei filialei cu autonomie funcţională (stand alone strategy), comerţul dintre ţara gazdă şi ţara sursă constă în exportul unor servicii de specialitate de la firma mamă la filiale. În acest caz, filialele ST au o mare autonomie, relaţiile lor cu firma mamă reducându-se la probleme ce ţin de proprietate, transfer de tehnologie şi de bunuri de capital. Aceste filiale dezvoltă, în mod independent, legături cu diferitele segmente economice ale ţării gazdă (cu furnizorii şi subcontractorii locali), angajează manageri şi lucrători autohtoni, se împrumută de pe piaţa financiară locală, realizează operaţiuni de comerţ exterior cu firme din alte

ţări şi sunt responsabile pentru desfăşurarea activităţii de producţie.

Atunci când ST adoptă o strategie de integrare simplă, volumul exporturilor din ţara gazdă poate fi semnificativ. În ţările gazdă, se dezvoltă o gamă limitată de operaţiuni economice, în strânsă interdependenţă cu activitatea societăţii mamă. Legăturile dintre filială şi ST nu se reduc doar la cele referitoare la proprietate şi transfer de tehnologie, ci şi la aspecte ce ţin de piaţă, finanţare şi furnizarea unor inputuri.

Pe măsura adoptării unei strategii mai complexe de integrare, exporturile de produse, resurse, informaţii, servicii se intensifică atât în cadrul sistemului corporatist cât şi în relaţia cu alte firme. Mai mult, firmele locale, ca urmare a efectului de antrenare, pot avea acces la noi pieţe externe prin legăturile cu ST ca urmare a unor aranjamente de genul celor de subcontractare. ISD ajută la realizarea unor capacităţi orientate spre export şi facilitează restructurarea industrială, îmbunătăţind astfel competitivitatea ţării gazdă.

ISD au un potenţial deosebit asupra exporturilor mai ales în cazul activităţilor industriale complexe, fiind important pentru următoarele trei tipuri de activităţi: asamblare, industrii mature sau infantile şi procesarea pe scară largă a resurselor naturale pentru export. Activitatea de asamblare pentru export s-a dezvoltat mai ales în industria electronică şi electrică, de automobile şi construcţii de maşini, caracterizându-se printr-un conţinut local scăzut, fiind realizată cu preponderenţă în zonele libere, într-o relativă izolare de restul ţării. Al doilea tip de activităţi orientate spre export vizează industriile mature/infantile, fiind o consecinţă a politicii de substituire a importurilor. Cel mai elocvent exemplu îl constituie industria de automobile din ţările Americii Latine, care este principala ramură exportatoare din aceste ţări. Procesarea pe scară largă a materiilor prime pentru export constituie cel de al treilea tip de activitate care favorizează exporturile. Implicarea ISD în sectorul primar a fost determinată de liberalizarea regimului investiţional şi de progresul tehnic.

Pe lângă impactul cantitativ al ISD asupra exporturilor, trebuie menţionat şi cel calitativ. Exporturile filialelor străine sunt dominate de produse prelucrate, intensive în tehnologie. Mai mult, ST sunt privite ca agenţi de dinamizarea a avantajului comparativ al ţării gazdă. Dinamismul poate lua forme diferite în funcţie de nivelul ţării gazdă şi de orizontul de timp avut în vedere. Pe termen scurt, dinamizarea avantajului comparativ poate consta în trecerea la un nivel superior de complexitate tehnologică a produselor. Pe termen lung, pe lângă îmbunătăţirea tehnologiei şi priceperii forţei de muncă folosite, asistăm şi la o îmbunătăţire a conţinutului exporturilor şi de construire a unor capacităţi care să susţină modificările inerente de pe plan mondial din punct de vedere al cererii şi al tehnologiei. Acest fapt va implica

creşterea conţinutului local de resurse, forţă de muncă şi produse intermediare, utilizarea funcţiilor tehnologice locale din ce în ce mai complexe (proiectare, cercetare-dezvoltare) şi intensificarea legăturilor cu sistemul tehnologic local. Aportul pe care îl pot aduce investitorii străini la dinamizarea avantajului comparativ al ţării gazdă depinde de ponderea investitorilor străini în exporturile ţării gazdă, de capabilităţile existente şi de politica promovată de ţara gazdă.

Un studiu realizat pe baza analizei de regresie[1] arată o relaţie pozitivă între fluxurile de ISD şi performanţele la export ca şi între fluxurile de ISD şi nivelul tehnologic al exporturilor. Legătura este mult mai strânsă mai ales în cazul ţărilor în curs de dezvoltare şi în cazul activităţilor de înaltă tehnologie. Deci, în ţările în curs de dezvoltare, există o relaţie directă între ISD şi dinamismul exporturilor.

Creşterea impactului ISD asupra dinamizării avantajului comparativ este condiţionată de capacitatea ţării gazdă de a asigura capabilităţile necesare: resurse naturale, infrastructură, forţă de muncă calificată care să fie capabilă să utilizeze echipamentele de care dispun investitorii străini. Deci, o importanţă deosebită capătă sistemul de învăţământ şi de pregătire profesională. La noi în ţară, deşi după 1989, asistăm la o creştere impresionantă a numărului de absolvenţi de învăţământ superior, de cele mai multe ori acestora le lipseşte o pregătire practică temeinică şi, mai mult, cunoştinţele de ultimă oră în domeniul lor de formare profesională. Pentru înlăturarea acestor neajunsuri, soluţiile existente sunt instituţiile de învăţământ create cu sprijinul universităţilor străine care au stadii de practică în străinătate precum şi bursele acordate de diferite universităţi din ţările dezvoltate.

Noile teorii privind comerţul[2] relevă importanţa efectelor de învăţare (learning effects), a economiilor de scară şi a externalităţilor pentru dobândirea şi dezvoltarea avantajului comparativ. Astfel, avantajul comparativ poate fi dobândit dacă o activitate are efecte de învăţare şi dacă costul scade ca urmare a faptului că muncitorii şi managerii devin familiari cu noile tehnologii şi metodele de marketing şi management. În cazul economiilor de scară, costul scade pe măsura creşterii producţiei, firmele putând să devină competitive pe plan internaţional. Externalităţile sunt relevante mai ales în cazul ţărilor în curs de dezvoltare, deoarece beneficiile sociale obţinute prin accesul la tehnologie, cunoştinţe de marketing şi management sunt mai importante decât beneficiile private. Noile metode de

---

[1] *World Investment Report 1999, UNCTAD, New York and Geneva, 1999, Cap VIII*

2 Manuel Agosin, Francisco Prieto, Trade and foreign direct investment policies; pieces of a new strategic approach to develpment, Transnational Corporation, vol. 2, no. 2, 1993

producţie şi de marketing se răspândesc şi la alte firme prin migraţia forţei de muncă, prin licenţiere sau franciză, astfel încât un întreg segment de activitate poate dobândi un avantaj comparativ.

Pe lângă formarea forţei de muncă locale, un alt element care poate fi utilizat de Guvern în mărirea impactului ISD asupra avantajului comparativ este şi impunerea unor prevederi legale privind creşterea conţinutului local şi nivelului tehnologic al produselor exportate.

O atenţie deosebită trebuie acordată atragerii ISD în ramurile în care ţara gazdă dispune de un avantaj comparativ (investor targeting strategy). Se vor determina ţările concurente ca şi ţările care au un dezavantaj comparativ în domeniul respectiv. Următorul pas este identificarea ST care sunt investitori activi în aceste domenii şi contactarea acestor companii, care pot fi interesate în extinderea activităţii sau localizarea activităţii într-o ţară cu un avantaj comparativ în respectivul domeniu de activitate.

Din analiza[1] avantajelor şi dezavantajelor comparative ale României (conform clasificării standard de comerţ internaţional CSCI) se remarcă "prevalenţa devazantajelor, cel puţin din punctul de vedere a numărului ramurilor, aceasta semnificând o structură nesatisfăcătoare, dezechilibrată a comerţului exterior românesc, precum şi o lipsă de specializare pe piaţa internaţională" Cele mai importante avantaje comparative, în ordine descrescătoare, au fost identificate la "Articole manufacturate diverse", "Materii brute necomestibile", "Uleiuri şi grăsimi", "Alte mărfuri şi tranzacţii". Având în vedere nivelul de agregare a produselor şi serviciilor, nu s-au putut identifica clar produsele la care România are avantaje comparative, marea majoritate a grupărilor menţionate fiind foarte eterogene. Pentru următoarele grupe de produse: "Maşini şi echipamente de transport", "Produse manufacturate", "Produse chimice şi conexe", "Combustibili", "Produse alimentare şi animale vii", "Băuturi şi tutun" s-au înregistrat dezavantaje comparative.

Concluzia acestei analize este că în ciuda "resurselor naturale, materiale şi umane de care dispune economia României, aceasta înregistrează serioase dezavantaje comparative la produse alimentare, animale vii, băuturi şi tutun, la care în mod normal ar fi trebuit să aibă avantaje comparative, situaţie care a avut loc în alte perioade de evoluţie a economiei româneşti".

O analiză mai aprofundată are la bază clasificarea exporturilor şi importurilor pe marile categorii economice de mărfuri (MCE). Astfel, comerţul exterior al României, a înregistrate avantaje comparative pentru următoarele categorii de produse: bunuri de consum semidurabile şi

[1] *Gheorghe Zaman, Valentina Vasile, Avantajele şi dezavantajele comparative ale comerţului exterior românesc, Revista "Tribuna Economică" nr. 45/2000.*

durabile, produse prelucrate din combustibili şi lubrifianţi, carburanţi pentru motoare, echipamente de transport şi părţi accesorii, alimente şi băuturi destinate industriei, subansamble şi părţi accesorii. Dezavantajele comparative vizează: bunurile de capital, alimente şi băuturi, produse prelucrate destinate industriei şi consumului casnic, combustibili şi lubrefianţi, subansamble, piese şi accesorii, bunuri de consum nedurabile.

Concluziile desprinse sunt "existenţa unei economii şi a unui comerţ exterior destructurate, asimetrice şi vulnerabile la şocuri interne şi externe", structura comerţului exterior fiind total defavorabilă ca urmare a faptului că România exportă în principal produse cu un grad de prelucrare scăzut (textile, confecţii, încălţăminte, metal, sticlă, mobilă, lemn brut) şi importă produse cu un grad mai ridicat de prelucrare (minereuri, combustibili, bunuri alimentare, produse chimice, maşini, utilaje şi echipamente investiţionale asimilate).

În condiţiile aderării la Uniunea Economică, îmbunătăţirea avantajului comparativ al României este o necesitate, ISD putând contribui şi ele la reducerea costurilor şi creşterea calităţii produselor româneşti. Diminuarea dezavantajelor comparative se poate realiza prin promovarea unei politici de substituire a unor importuri pentru care există în ţară factori de producţie, prin asimilarea de noi tehnologii şi atragerea de ISD.

Implicaţiile ISD asupra comerţului exterior al ţării gazdă trebuie să ţină cont şi de activităţile de acest gen realizate de filialele străine, care trebuie să respecte condiţiile impuse de firma mamă privind sursele de aprovizionare şi pieţele de desfacere. O înclinaţie ridicată spre import a fost observată în industriile cu o tehnologie redusă sau înaltă: în primul caz, filialele se limitează cel mai adesea la procesarea inputurilor importate; în al doilea caz, producţia este intensă în bunuri de capital sau solicită inputuri de o anumită calitate care nu sunt disponibile pe plan local. De asemenea, înclinaţia spre importuri este ridicată şi în cazul sectorului terţiar, în special în turism.

ISD nu conduc la o înlocuire a fluxurilor comerciale ci la o intensificare a relaţiilor comerciale. Studiile empirice au relevat mai degrabă complementaritatea ISD - comerţ decât substituirea acestora, simultaneitatea acestor două fenomene fiind determinată de liberalizarea comerţului şi a politicilor naţionale privind ISD. În acest sens, menţionăm câteva aspecte relevante.

- Paralel cu creşterea ponderii ţărilor în curs de dezvoltare în totalul ISD primite, s-a majorat şi contribuţia lor la comerţul mondial de produse manufacturate. În perioada 1984-1994, procentul ISD

recepţionate de ţările în curs de dezvoltare aproape că s-a dublat de la 21% la 39%. De asemenea, contribuţia acestor ţări în comerţul mondial a crescut de la o optime în 1984 la o pătrime în anul 1993.

- Analiza de corelaţie între comerţul bilateral şi ISD din Germania, Japonia şi SUA în relaţiile cu ţările în curs de dezvoltare au demonstrat complementaritatea comerţ/ISD. Firmele decid asupra localizării şi modalităţilor de acţiune pe piaţa internaţională, având în vedere exploatarea oportunităţilor oferite de liberalizarea economică şi progresul tehnic.
- Societăţile transnaţionale deţin 2/3 din comerţul mondial cu produse şi servicii nonfactori. Acesta subliniază faptul că ISD şi alte forme de cooperare internaţională (nonproprietate) se corelează cu comerţul, în procesul global de asigurare a inputurilor pentru pieţele globale.

3. Investiţiile străine directe receptate de România şi impactul lor asupra exporturilor româneşti

3.1. Prezentare generală a investiţiilor străine directe receptate de România şi a exporturilor realizate în perioada 1991-2002

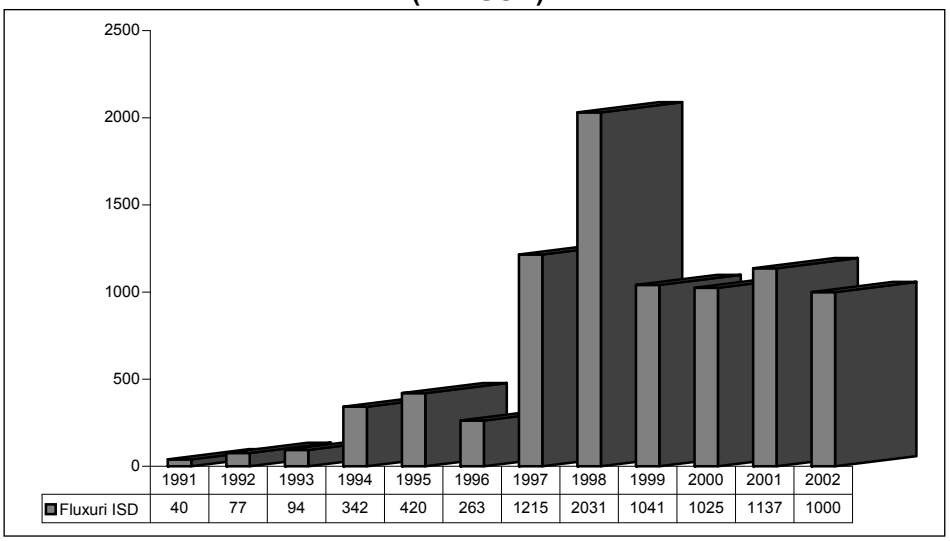
România a intrat mai târziu în competiţia pentru atragerea capitalului străin, motiv pentru care în primii ani după 1989, fluxurile de ISD au înregistrat valori reduse, stabilizându-se în prezent la o valoare aproximativă de 1 mld. USD.

România deţine încă Europa Centrală şi de Est o poziţie investiţională marginală, fiind în afara nucleului de ţări receptoare şi furnizoare de ISD[1]. Nucleul ţărilor cu o importantă poziţie investiţională este format din Rusia, Ungaria, Polonia şi Cehia, state care dispun de însemnate resurse naturale (Rusia) sau care au înregistrat succese importante în tranziţia la economia de piaţă. De fapt, rezultatele economice pozitive au favorizat receptarea de importante fluxuri de ISD, care la rândul lor au avut o contribuţie esenţială la dezvoltarea economică a acestor ţări.

[1] *Prezentarea comparativă a fluxurilor anuale de ISD se realizează în Anexa nr. 1*

Graficul nr. 1

Fluxurile anuale de ISD receptate de România
(mil. USD)



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fluxuri ISD	40	77	94	342	420	263	1215	2031	1041	1025	1137	1000

Sursa: World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness, UNCTAD, New York and Geneva, 2002, pag. 306.

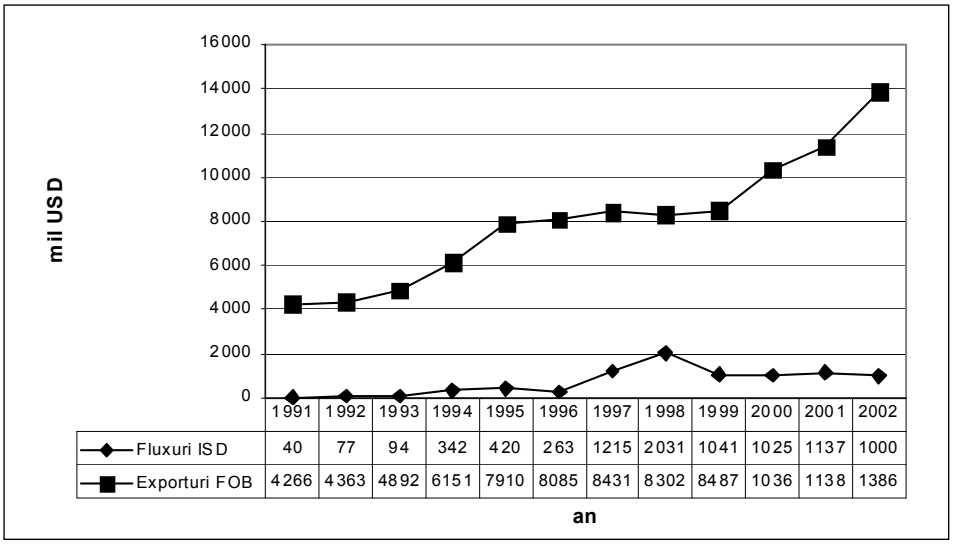
Printre factorii cu influenţă negativă asupra fluxurilor de ISD se remarcă în cazul ţării noastre: ritmul lent al reformelor economice şi mai ales al privatizării, ştiind că ISD se pot realiza şi prin cumpărarea unor întreprinderi cu capital de stat, instabilitatea politică şi legislativă, puterea de cumpărare în scădere, lipsa unei promovări a României ca locaţie pentru capitalul străin.

Exporturile româneşti cunosc în perioada 1991-2002 o evoluţie ascendentă, după scăderea dramatică înregistrată în anul 1990. Abia spre sfârşitul perioadei analizate se înregistrează valori apropiate celor din anii ‘80. Printre factorii care au contribuit la creşterea exporturilor se numără:

- semnarea, în 1993, a acordului de asociere la Uniunea Europeană, produsele româneşti beneficiind de un tratament vamal preferenţial;
- aderarea în 1997 la Acordul Central European de Liber Schimb (CEFTA), ceea ce a asigurat produselor industriale româneşti o piaţă de desfacere mult mai mare;
- creşterea ponderii proprietăţii private în economia românească şi în exporturile româneşti; astfel ponderea deţinută de firmele private în exporturile FOB a crescut de la 0,02% în 1990 de 66,6% în 2002.

Graficul nr. 2

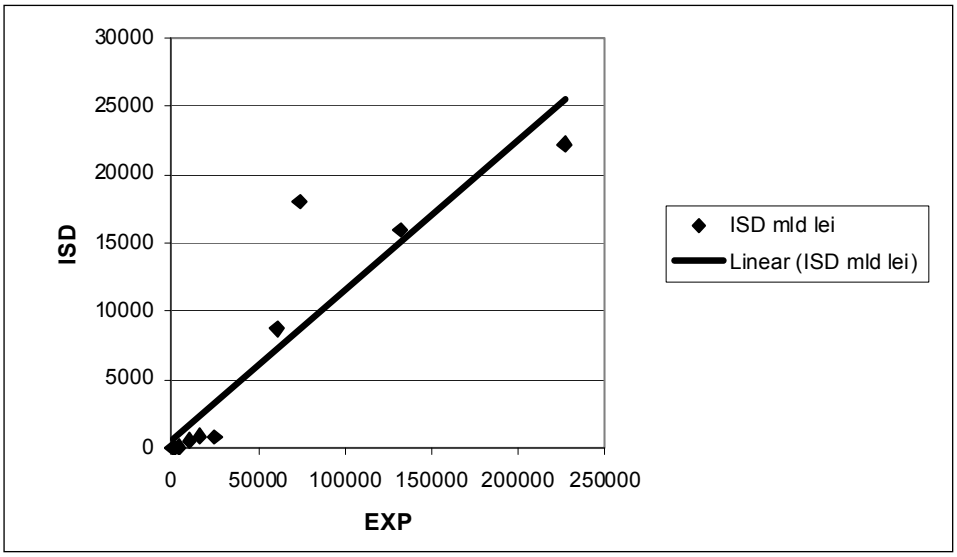
Evoluţia exporturilor şi ISD



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fluxuri ISD	40	77	94	342	420	263	1215	2031	1041	1025	1137	1000
Exporturi FOB	4266	4363	4892	6151	7910	8085	8431	8302	8487	1036	1138	1386

Graficul nr. 3

Corelaţia exporturi - ISD



În cazul ţării noastre, analiza de corelaţie[1] dintre exporturile totale şi fluxurile de ISD receptate în perioada 1991-2001, a relevat o legătură puternică între cei doi indicatori economici.

Având în vedere că majoritatea punctelor corespunzătoare perechilor de variabile corelate ISD şi EXP se situează în sectoarele II şi IV, înseamnă că între cele două variabile există o corelaţie lineară directă şi puternică. De asemenea, coeficientul de determinare (R^2 = 83.9%) sugerează o corelaţie puternică între cele două variabile. Acest fapt pledează pentru orientarea a importante ISD atrase de România spre piaţa externă, prezenţa acestor investitori străini fiind determinată de considerente ce ţin de eficienţă şi mai puţin de dimensiunile pieţei interne.

3.2. Înclinaţia spre export a firmelor cu capital străin

Implicarea filialelor străine în economiile naţionale variază substanţial de la o ţară la alta. Adesea, ponderea deţinută de filialele străine în exporturile totale este ridicată, fiind în creştere de-a lungul timpului. Cele mai mari ponderi se înregistrează la nivel mondial, sub rezerva datelor disponibile, în cazul ţărilor care au atras importante ISD, remarcându-se China şi Ungaria.

Tabelul nr. 1

Ponderea filialelor străine în exporturile ţărilor gazdă

Ţara	An	Economie (total)	Industrie
Austria	1993	23	14
	1999	26	15
Canada	1994	46	41
	1995	44	39
Olanda	1996	44	22
Suedia	1990	21	21
	1999	39	36
Japonia	1988	4	3
	1998	4	4
SUA	1985	19	6
	1999	15	14
Argentina	1995	14	...
	2000	29	...
China	1991	17	16
	2000	50	44
Costa Rica	2000	50	...
India	1985	3	3
	1991	3	3

[1] *A se vedea Anexa nr. 2.*

Ţara	An	Economie (total)	Industrie
Mexic	1995	15	...
	2000	31	...
Cehia	1993	...	15
	1998	...	47
Estonia	1995	...	26
	2000	60	35
Ungaria	1995	58	52
	1999	80	...
Polonia	1998	48	35
	2000	56	52
România	2000	21	...
Slovenia	1994	...	21
	1999	26	...

*Sursa: *** World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness, UNCTAD, New York and Geneva, 2002, pag. 154.*

La nivelul anului 2000, pentru care deţinem date cu privire la exporturile realizate de firmele cu capital străin înregistrate în România, valoarea exporturilor realizate de aceste companii este de 4.050 mil. USD. Raportând veniturile din export înregistrate de firmele cu capital străin la cifra de afaceri totală, rezultă că aproximativ 21% din producţia realizată este destinată exporturilor. Aşadar, marea majoritate a investiţiilor străine directe receptate de România au totuşi ca motivaţia principală piaţa internă.

Pe ansamblul întregii economii româneşti, valoarea exporturilor FOB este de 10.367 mil. USD. Deci, deşi firmele cu capital străin au ca obiectiv principal piaţa internă, ele au o contribuţie importantă la realizarea exporturilor româneşti, proporţia fiind de 39%.

Implicarea intensă a capitalului străin în activitatea de comerţ exterior se datorează cel puţin a patru factori.

- O mare parte din exporturile realizate de filialele ST sunt activităţi de comerţ intra-firmă, constând in fluxuri comerciale de produse semifabricate de la o filială la alta sau de la filială către societatea mamă.
- Înclinaţia mai mare a firmelor cu capital străin către activităţile de export se datorează şi calităţii ridicate a produselor lor şi existenţei unor pieţe de desfacere asigurate de societatea mamă.
- Intensificarea procesului de privatizare, mai ales în perioada 1997-2000, a condus la preluarea a numeroase societăţi cu capital de stat de către investitorii străini. Astfel, exporturile realizate de aceste

firme sunt acum contabilizate în contul societăţilor cu capital străin. Schimbarea formei de proprietate a avut consecinţe şi asupra calităţii produselor, eficienţei economice, dar şi a orientării geografice a schimburilor comerciale.

În ciuda tendinţei susţinute de creştere a exporturilor în perioada 1990-2002, România înregistrează valori reduse comparativ cu ţările din Uniunea Europeană şi cu ţările candidate atât pentru exporturile totale cât şi pentru exporturi pe locuitor (Anexa nr. 3)

Pe lângă factorii cu acţiune favorizantă asupra exporturilor româneşti, trebuie amintite şi aspectele cu acţiune restrictivă.

- Activitatea de export a filialelor ST este circumscrisă strategiei corporatiste, filialele având, în acest sens, putere de decizie limitată, funcţie şi de tipul filialei create.
- Valoarea exporturilor realizate de filialele străine nu reflectă, întotdeauna, valoarea reală a mărfurilor exportate mai ales în cazul în care tranzacţiile sunt intra-firmă, ST căutând prin mecanismul preţurilor de transfer diminuarea cheltuielilor realizate în cadrul sistemului corporatist şi utilizarea, în interes propriu, a unor diferenţe de impozitare între ţările gazdă.

Capacitatea filialelor străine de a exporta mai mult comparativ cu firmele locale are la bază aspecte ca: eficienţa economică, costurile, calitatea produselor, strategia de marketing bazată pe o cunoaştere riguroasă a pieţelor externe, a cerinţelor consumatorilor, facilităţi de depozitare şi transport, existenţa unor produse de marcă şi oferirea de servicii post vânzare.

De asemenea, produsele filialelor se bucură de un acces mai facil pe pieţele ţărilor dezvoltate (cu consecinţe asupra preţului de vânzare), în baza acordurilor de integrare sau de liber schimb semnate cu ţara de origine a societăţii mamă. În plus, activităţile de comerţ exterior ale filialelor sunt supuse şi procesul de fragmentare internaţională a producţiei, anumite subansamble şi părţi componente fiind realizate de filialele străine sau chiar de firme locale şi exportate către societatea mamă sau alte filiale care produc bunurile finale.

3.2.1. Reţelele regionale şi procesul de fragmentare internaţională a producţiei

Reţelele regionale de producţie în Europa Centrală şi de Est s-au dezvoltat în ultimii ani, conducând la apariţia a numeroase firme care funcţionează ca furnizoare de părţi componente şi subansamble pentru societăţile transnaţionale. Principala motivaţie a apariţie şi extinderii acestui proces este costul scăzut al forţei de muncă caracteristic ţărilor în tranziţie la economia de piaţă.

Studii recente[1] au demonstrat faptul că avantajul comparativ al ţărilor din Europa Centrală şi de Est s-a îmbunătăţit, odată cu modificarea orientării geografice dinspre Uniunea Sovietică spre Uniunea Europeană.

Studierea structurii importurilor şi exporturilor realizare de aceste ţări a demonstrat faptul că aceste state deţin un avantaj competitiv în stadiul de asamblare a produselor. Deci, ţările în tranziţie la economia de piaţă sunt specializate în asamblarea produselor realizate în Europa, această etapă fiind cea mai intensivă în muncă. Cum era de aşteptat, nu toate ţările din regiunea Europei Centrale şi de Est joacă un rol semnificativ în reţelele regionale, ci numai ţările din primul val de aderare la Uniunea Europeană - Cehia, Ungaria, Polonia. Aşadar, existenţa unei forţe de muncă ieftină nu este un factor suficient în procesul de fragmentare internaţională a producţiei, mai ales în industriile intensive în muncă care solicită un grad ridicat de calificare.

Acest fenomen, de fragmentarea internaţională a producţiei are consecinţe importante asupra fluxurilor comerciale de subansamble şi părţi componente. Amploarea acestui fenomen poate fi măsurată analizând relaţiile dintre societăţile mamă şi filiale, comerţul intra-firmă, inputurile intermediare importante şi utilizate în producţie sau comerţul cu subansamble şi părţi componente.

Tabelul nr. 2

Exporturile de produse intermediare

	1998	**1999**	**2000**
Total exporturi	8302	8487	10367
Alimente şi băuturi - produse de bază destinate în principal pentru industrie	141	260	155
Produse prelucrate destinate în principal pentru industrie	10	7	10
Aprovizionări industriale nespecificate în altă parte - produse de bază	215	293	457
Bunuri de capital - subansamble, piese şi accesorii	391	459	702
Echipamente de transport - subansamble, piese şi accesorii	220	283	284
Alte materiale de transport destinate pentru industrie	215	267	286
Total părţi componente	1192	1569	1894
Pondere deţinută în total exporturi	14,36%	18,49%	18,27%

Sursa: Anuarul Statistic al României, 2001, pag. 457.

[1] *Giorgio Barba Navaretti, Jan I Haaland, Anthony Venables, Mutinational corporations and global production networks: The implications for trade policy, CEPR, London, 2002, pag. 51-57*

Având în vedere datele disponibile în Anuarul Statistic al României, am studiat evoluţia exporturilor şi importurilor de subansamble şi părţi componente.

Exporturile de subansamble şi părţi componente au înregistrat ritmuri de creştere superioare exporturilor româneşti, remarcându-se şi o creştere a ponderii deţinute în totalul exporturilor, ceea ce pledează pentru implicarea firmelor româneşti în reţelele regionale create preponderent de companiile din Uniunea Europeană.

Tabelul nr. 3

Importul de produse intermediare

	1998	1999	2000
Total importuri	11838	10557	13055
Alimente şi bauturi - produse de bază destinate în principal pentru industrie	85	82	128
Produse prelucrate destinate în principal pentru industrie	151	106	176
Aprovizionări industriale nespecificate în altă parte - produse de bază	433	387	496
Bunuri de capital - subansamble, piese şi accesorii	825	812	1349
Echipamente de transport - subansamble, piese şi accesorii	301	249	301
Alte materiale de transport destinate pentru industrie	158	193	277
Total părţi componente	1953	1829	2727
Pondere deţinută în total importuri	16,50%	17,32%	20,89%

Sursa: Anuarul Statistic al României, 2001, pag. 457

Şi în cazul importurilor de părţi componente şi subansamble se remarcă o evoluţie ascendentă, precum şi creşterea ponderii deţinute în totalul importurilor realizate de România, fapt ce susţine ipoteza de fragmentare internaţională a producţiei care se manifestă şi în cazul firmelor cu capital străin ce operează în ţara noastră.

3.2.2. Eficienţa capitalului străin şi activitatea de export

Printre criteriile care stau la baza deciziei de investire se află aproprierea geografică şi posibilităţile de creştere a pieţei dar şi accesul la pieţele regionale. Aceste considerente au determinat, în România, o concentrare a investiţiilor provenind din ţările europene datorată apropierii geografice, acordurilor semnate de ţara noastră cu grupările economice de pe continentul european (Uniunea Europeană, AELS - Asociaţia Europeană a Liberului Schimb) şi calităţii de membru CEFTA (Acordul Central European de Liber Schimb). Astfel, cea mai mare pondere, în structura capitalului străin şi a numărului societăţilor cu capital străin o deţin investitorii europeni, urmaţi de cei asiatici şi americani.

Pentru aprecierea eficienţei firmelor cu capital străin din România, am utilizat următorii indicatori: rata profitului, înzestrarea tehnică, investiţia specifică, valoarea adăugată/salariat, ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri, ponderea veniturilor din exporturi în cifra de afaceri, cifra de afaceri/salariat, durata de recuperare a investiţiei, costul mediu al muncii pe salariat şi costurile materiale pe salariat. Relevanţa fiecărui indicator este bine cunoscută, nemaifiind nevoie de comentarii suplimentare. Pornind de la clasificarea indicatorilor de eficienţă a investiţiilor, am calculat pentru primele 10 ţări din punct de vedere a investiţiilor în România, următoarele categorii de indicatori:

- efect/efect: profit brut/cifra de afaceri (rata profitului la cifra de afaceri);
- efect/efort: valoarea adăugată/salariat şi cifră de afaceri/salariat;
- efort/efort: investiţie/salariat (înzestrarea tehnică), cheltuieli materiale/salariat;
- efort/efect: investiţie/cifra de afaceri (investiţia specifică) şi investiţie/ profit (durata de recuperare a investiţiei).

Tabelul nr.4

Indicatorii economico-financiari realizaţi de societăţile cu capital străin (2000)

Ţara	Valoare investiţiei (mii. USD)	Nr. soc.	ifra de afaceri (mii. USD.)	rofit brut nii. USD.)	Val. adăugată (mii. USD.)	Nr. salariaţi
Olanda	958454.4	1178	2843933	111752	532029	54283
Germania	719958.3	8453	1994520	142467	334185	131154
SUA	558949.7	2981	1112218	90274	274228	55703
Cipru	514802.9	644	2986463	245158	1144309	100378
Franţa	484283.0	2081	1218336	91695	400221	46859
Italia	478159.8	9048	1481554	103126	367777	123091
Austria	288002.0	1893	953682	47926	215585	25593
Marea Britanie	275945.4	1122	773389	40836	141396	30583
Coreea de Sud	248580.9	67	261857	1758	118561	8822
Turcia	243107.5	6530	635476	24282	90865	21981

Sursa: date de la CCIR- Oficiul Naţional al Registrului Comerţului

Deşi clasat doar pe locul 4 din punctul de vedere al investiţiilor în România, Cipru ocupă primul loc din punctul de vedere a(l): cifrei de afaceri,

valorii adăugate şi profitului brut generate de firmele cu capital cipriot. Cipru se remarcă şi prin numărul redus de firme implicate în economia românească. Cele 644 de firme cu capital cipriot reprezintă doar 0,85% din total, faţă de ponderea de 12,01% deţinută de firmele cu capital italian. Numărului redus de firme cu capital cipriot îi corespunde însă un număr important de salariaţi, valoarea fiind comparabilă cu cea pentru firmele cu capital italian sau german.

Olanda şi Germania îşi dispută locul 2 şi 3 în ceea ce priveşte cifra de afaceri şi profitul brut. Coreea de Sud se remarcă prin investiţii importante concentrate într-un număr redus de societăţi (67). Firmele cu capital sud-coreean au o implicare mai redusă pe piaţa forţei de muncă locale, numărul de salariaţi fiind doar de 8822. Firmele cu capital italian şi german înregistrează cel mai mare număr de salariaţi.

Tabelul nr.5

Indicatori de eficienţă pentru societăţile cu participare străină (2000)

Ţara	Rata profitu-lui	Valoarea adăug./sal. mii USD/sal.	Durata de recupera-re a inv.	Cifra de afaceri/ sal. mii USD/sal.	Înzestrarea tehnică mii USD/sal.	Val. adăug./ cifra de afaceri	Investi-ţia speci fi-că
Olanda	3,93%	9,801	8,58	52,391	17,657	18,7%	0,34
Germania	7,14%	2,548	5,05	15,207	5,489	16,8%	0,36
SUA	8,12%	4,923	6,19	19,967	10,034	24,7%	0,50
Cipru	8,21%	11,400	2,10	29,752	5,129	38,3%	0,17
Franţa	7,53%	8,541	5,28	26,000	10,335	32,8%	0,40
Italia	6,96%	2,988	4,64	12,036	3,885	24,8%	0,32
Austria	5,03%	8,424	6,01	37,263	11,253	22,6%	0,30
Marea Britanie	5,28%	4,623	6,76	25,288	9,023	18,3%	0,36
Coreea de Sud	0,67%	13,439	141,40	29,682	28,177	45,3%	0,95
Turcia	3,82%	4,134	10,01	28,910	11,060	14,3%	0,38

Sursa: calcule proprii pe baza datelor de la CCIRR - Oficiul Naţional al Registrului Comerţului.

Calcularea indicatorilor prezentaţi mai sus conduce la modificarea clasamentului iniţial stabilit din punctul de vedere al volumului investiţiilor realizate în România. Din cele 10 ţări, doar firmele străine din 5 state (Germania, SUA, Cipru, Franţa şi Italia) au o rată a profitului peste media înregistrată de companiile cu capital străin care operează în România (de 6,1%). Durata de recuperare a investiţiei este la nivel naţional pentru societăţile cu participare străină de 5,3 ani. Din acest punct de vedere, putem

spune că investiţiile cipriote au un caracter speculativ, perioada de recuperare fiind foarte redusă de 2,1 ani. în plus, filialele firmelor cipriote se remarcă prin cea mai ridicată rată a profitului şi prin cea mai redusă înzestrare tehnică. Cu cât termenul de recuperare a investiţiei este mai mare, cu atât riscurile se majorează datorită incertitudinii recuperării fondurilor avansate. Pentru Coreea de Sud, valoarea acestui indicator este foarte ridicată, fapt ce poate fi explicat prin înregistrarea unor profituri reduse în primii ani de funcţionare ai capacităţilor de producţie. Acest fapt este sugerat şi de rata profitului care înregistrează o valoare de numai 0,67%. Pentru înzestrarea tehnică, media la nivel naţional este de 8.286 mii USD/sal., valoarea maximă fiind înregistrată în cazul firmelor din Coreea de Sud (28.177 mii USD/sal.). Coreea de Sud, deşi generează cea mai mare valoare adăugată pe salariat şi dispune de cea mai bună înzestrate tehnică, se clasează pe ultimul loc din punctul de vedere al ratei profitului şi al investiţiei specifice.

În concluzie, se remarcă efectul investiţional superior (descris de raportul dintre valoarea investiţiilor şi cifra de afaceri) pentru firmele cu capital străin. Mai mult, aceste firme au performanţe semnificativ superioare privind eficienţa economică. Aceste concluzii trebuie însă corelate cu ponderea scăzută a valorii adăugate în cifra de afaceri, la nivel agregat, ceea ce confirmă opinia că *ISD sunt orientate către activităţile cu valoarea adăugată redusă*. Mai mult, la nivelul firmelor cu capital străin, se remarcă faptul că *ponderea materiilor importate este ridicată*. *Acest fapt explică impactului macroeconomic modest al capitalului străin asupra proceselor de restructurare din economia românească.*

Tabelul nr. 6

Costul mediu al muncii şi costurile materiale pe salariat(2000)

Ţara	Costul mediu al muncii pe salariat (mii. USD/sal.)	Costurile materiale pe salariat (mii. USD/sal.)
Olanda	7,742	42,590
Germania	1,462	12,659
SUA	3,302	15,044
Cipru	8,958	18,352
Franţa	6,584	17,459
Italia	2,150	9,048
Austria	6,551	28,840
Marea Britanie	3,288	20,665
Coreea de Sud	13,240	16,243
Turcia	3,029	24,776

Sursa: calcule proprii pe baza datelor de la CCIR-ONRC

Pentru primele 10 ţări din punctul de vedere al investiţiilor realizate în România am calculat costurile materiale pe salariat, raportând diferenţa dintre cifra de afaceri şi valoarea adăugată la numărul de salariaţi. Acest indicator arată dacă investiţia este speculativă sau nu, dacă este integrată în economia reală prin cerere de materii prime, energie etc. La nivel naţional, pentru firmele cu capital străin, media este de 19.677 USD.

Din topul primelor 10 ţări investitoare, firmele italiene şi cele germane înregistrează cele mai mici valori, demonstrând caracterul speculativ al activităţii lor. Pentru societăţile cu capital olandez, nivelul ridicat al acestui indicator indică o implicare semnificativă a acestora în economia reală. Costul mediu al muncii pe un salariat este pentru firmele cu capital străin de 5303 de USD, corespunzător unor cheltuieli salariale lunare de aproximativ 450 de USD. Şi pentru acest indicator, cele mai reduse valori se înregistrează în cazul firmelor cu capital italian şi german.

Tabelul nr. 7

Implicarea firmelor cu capital străin în activitatea de export

	Valoarea investiţiei	**Cifra de afaceri**	**Venituri din exporturi**		**Ponderea exporturilor în cifra de afacerii**
	mii USD	**mii USD**	**mii USD**	**%**	**%**
Total mondial		20016376	4049980	100.0	20.23%
Austria	288002	953682	108231	2.7	11,35%
Cipru	514802.9	2986463	586546	14.5	19,64%
Coreea de Sud	248580.9	261857	161164	4.0	61,54%
Franţa	484283	1218336	190943	4.7	15,67%
Germania	719958,3	1994520	348812	8.6	17,49%
Grecia	209589,3	507940	110856	2.7	21,82%
Italia	478159,8	1481554	570752	14.1	38,52%
Liban	37623.2	392.101	101250	2.5	25.82%
Luxemburg	156411,5	250766	87462	2.2	34,88%
Marea Britanie	275945,4	773389	143397	3.5	18,54%
Olanda	958454,4	2843933	580849	14.3	20,42%
SUA	558949.7	1112218	273205	6.7	24,56%
Turcia	243107.5	635476	93536	2.4	14.71%

Notă*: au fost selectate ţările care deţin cel puţin 2% din exporturile generate de firmele cu capital străin*

Sursa: date ONRC-CCIR şi calcule proprii

Concluzia care se desprinde este *impactul macroeconomic redus al ISD în economia românească* datorită concentrării în domenii cu valoare adăugată redusă, importurilor masive de materii prime şi bipolarităţii structurale a firmelor cu capital străin (firme performante şi firme structural neperformante).

Cele mai importante exporturi sunt realizate de firmele cu capital străin ce provin din ţări dezvoltate şi care sunt parteneri comerciali tradiţionali ai României. Primele trei locuri, din punctul de vedere al veniturilor din export, sunt ocupate de societăţile cu capital din Cipru, Olanda şi Italia.

Aşa cum dovedesc şi datele prezentate mai sus, cea mai importantă contribuţie asupra exporturilor româneşti o au firmele cu capital provenind din Uniunea Europeană şi din ţările candidate, respectiv Cipru şi Turcia. O orientare semnificativă spre export dovedesc însă firmele din Coreea de Sud. Deci, pe ansamblu, cel mai mare potenţial de creştere asupra exporturilor româneşti revine capitalului străin din Uniunea Europeană, integrarea României putând conduce la creştere cantitativă şi calitativă a exporturilor.

Tabel nr. 8

Implicarea sectorială a capitalului străin

Ţara	Cifra de afaceri		Profit brut		Rata profi-tului	Venituri din export		Pond. exporturilor în cifra de afaceri
	mii $	%	mii $	%	%	mii $	%	
Total România	20016522	100,0	1218711	100,0	6,1	4049980	100,0	20,23%
Agricultura	191918	1,0	5350	0,4	2,8	37019	0,9	19,29%
Industria extractivă	164182	0,8	4052	0,3	2,5	19441	0,5	11,84%
Ind. alimentară, băuturi, tutun	2095468	10,5	117577	9,6	5,6	58626	1,4	2,80%
Ind. textilă şi a produselor textile	798405	4,0	80899	6,6	10,1	632736	15,6	79,25%
Ind. celulozei şi hârtiei	540356	2,7	38250	3,1	7,1	210522	5,2	38,96%
Ind. construcţiilor metalice	988471	4,9	102987	8,5	10,4	527584	13,0	53,37%
Alte activităţi industriale	3155602	15,8	253084	20,8	8,0	1114666	27,5	35,32%
Construcţii	398052	2,0	49842	4,1	12,5	12189	0,3	3,06%
Comerţ	8501871	42,5	285617	23,4	3,4	930827	23,0	10,95%
Hoteluri şi restaurante	157644	0,8	10247	0,8	6,5	11830	0,3	7,50%
Transporturi	340871	1,7	34196	2,8	10,0	160375	4,0	47,05%
Servicii	2683683	13,4	236609	19,4	8,8	334165	8,3	12,45%

Sursa: date ONRC-CCIR şi calcule proprii.

Analizând topul principalelor ţări investitoare din România, se remarcă faptul că aceste ţări realizează şi cele mai importante venituri din exporturi. Aşadar, ţările cu un impact investiţional ridicat au şi o contribuţie importantă asupra exporturilor româneşti.

Din punct de vedere al distribuirii sectoriale, ISD se concentrează cu preponderenţă în industrie, remarcându-se totuşi, în ultimii ani, şi în cazul ţării noastre, tendinţa de terţializare a fluxurilor de capital străin.

Cea mai mari venituri din export le înregistrează firmele care activează în industria textilă şi a produselor textile, industria construcţiilor metalice, alte activităţi industriale şi comerţ. Cea mai mare înclinaţie spre export o dovedesc următoarele ramuri economice: industria textilă şi a produselor textile, industria construcţiilor metalice, alte activităţi industriale şi transporturile. Aceste ramuri economice se caracterizează însă printr-un nivel tehnologic redus, activitatea de export realizată de firmele cu capital străin având astfel un impact calitativ limitat asupra exporturilor româneşti. Firmele cu capital străin care activează în agricultură, servicii, industria extractivă, hoteluri şi restaurante, industria alimentară şi construcţii au ca principală motivaţia piaţa internă.

Pe viitor anticipăm o creştere a importanţei serviciilor în generarea exporturilor având în vedere ponderea în creştere a acestui sector economic în PIB, în fluxurile de ISD receptate de România dar şi ca urmare a progreselor tehnice care vor mări gradul de internaţionalizare a serviciilor mai ales în activităţi ca cercetarea-dezvoltare şi software.

3.3. Ţările Uniunii Europene - cei mai importanţi investitori din România

Ţările UE sunt şi cei mai importanţi investitori străini din România, încadrându-se, cu unele excepţii, de la an la an, în topul primelor cincizeci de ţări. ST din aceste ţări şi-au dezvoltat strategii regionale de investiţii şi au creat, la nivelul Europei Centrale şi de Est, reţele regionale. Şi la nivelul ţării noastre, cei mai importanţi investitori sunt cei din Olanda, Germania, Franţa şi Austria, ordinea fiind puţin diferită faţă de cea de la nivelul regiunii.

În cazul investitorilor din UE se remarcă o concentrare a capitalului social în valută provenit din partea unor parteneri tradiţionali ai României şi anume - Olanda, Germania, Austria, Italia şi Franţa. În ceea ce priveşte ordinea ţărilor din punctul de vedere al capitalului în valută şi al numărului de societăţi înfiinţate, aceasta nu coincide. Din punctul de vedere al numărului societăţilor cu participare străină, pe primele locuri se află Germania şi Italia. Olanda, cu toate că deţine primul loc din punctul de vedere al capitalului social total exprimat în lei şi în valută, ponderea

numărului de societăţi cu capital olandez este foarte mică, de numai 1,56%, ceea ce înseamnă că partenerii olandezi, puţin la număr, au investit sume mari în cadrul unei societăţi. În anii anteriori (1998 şi 1999), primele poziţii ale topului din punct de vedere al capitalului social în valută erau ocupate de Olanda şi Germania.

După dimensiunea valorică, ISD din ţările UE[1] receptate de ţara noastră pot fi împărţite în două categorii:

- ✓ ţări cu ISD semnificative: Italia, Olanda, Germania, Franţa, Marea Britanie, Austria şi implicit cu o puternică influenţă la nivel macro;
- ✓ ţări cu ISD relativ modeste, cu influenţă slabă asupra economiei româneşti, ca de exemplu Belgia, Spania, Irlanda, Portugalia, Finlanda, Danemarca.

Distribuţia asimetrică a ISD provenind din ţările UE este dată de tradiţie, apropiere geografică, potenţial economic şi complementaritate. Investiţiile provenind din ţările UE au o influenţă decisivă, de apropiere a economiei româneşti faţă de standardele Uniunii, cu efecte în domeniul producţiei, exporturilor, protecţiei mediului şi ocupării forţei de muncă.

Multe din societăţile transnaţionale europene şi-au creat reţele regionale în Europa Centrală şi de Est dar şi în Europa occidentală, situaţie similară firmelor din America de Nord, care au investit în ţările Americii Latine, şi celor japoneze, care şi-au orientat investiţiile cu precădere în Asia de Est. Reducerea barierelor tarifare şi netarifare, liberalizarea regimului ISD, deregularizarea anumitor sectoare (cu precădere cel al serviciilor), privatizarea întreprinderilor de stat, semnarea unor acorduri regionale de integrare au favorizat ST în dezvoltarea unei strategii regionale. *Se remarcă astfel că cea mai mare parte a ISD atrase de o ţară în curs de dezvoltare provin de la un singur membru al Triadei (SUA, Japonia şi Uniunea Europeană)*[2].

Un studiu realizat de UNCTAD, ţinând cont de ISD realizate de primele zece ţări investitoare, relevă faptul că investiţiile intraregionale deţin o pondere importantă a investiţiilor acestor ţări, un procent mai mare înregistrându-se în cazul ţărilor din UE. O modalitate mai bună pentru determinarea concentrării regionale a ISD este compararea ponderii ISD a ţării sursă în regiune cu ponderea acestei ţări în ISD la nivel mondial. Pentru cele mai multe din cele 10 ţări investitoare, ponderea ISD orientate regional este mai mare decât cea deţinută la nivel mondial.

Dacă avem în vedere ipoteza substituţiei dintre ISD şi fluxurile comerciale, atunci cu cât distanţa dintre două ţări este mai mare mare, cu atât

---

[1] *Gh. Zaman, Investiþiile străine directe din þările membre ale UE în România, Revista "Tribuna Economică", nr. 22/31 mai 2000*

2 World Investment Report 1993, UNCTAD, New York and Geneva, 1993, pag. 166.

este mai bine să se producă în ţara respectivă decât să se realizeze exporturi către această ţară. Pe de altă parte, majorarea distanţei implică creşterea barierelor de internaţionalizare a activităţii şi a riscurilor pentru investitor (din punctul de vedere al gradului de control asupra filialelor străine). *Datele statistice pentru Europa confirmă faptul că apropierea geografică favorizează ISD. La nivelul Europei Centrale şi de Est, din punctul de vedere al numărului proiectelor de investiţii, cei mai activi investitori sunt cei din Germania, Italia şi Austria, urmaţi de cei din Franţa, Marea Britanie, Olanda, Suedia şi Finlanda*[1]*. În plus, asistăm la o concentrare a ISD realizate de ţările nordice (Suedia, Finlanda) în ţările baltice, o preferinţă a Germaniei pentru zona Europei Centrale şi tendinţa ISD italiene de a se concentra în regiunea balcanică.*

Cu toate că modelul gravitaţional pentru ISD s-a dezvoltat pe baza modelului pentru fluxurile comerciale, datele UNCTAD relevă deosebiri între concentrarea regională a ISD şi a comerţului. Astfel, producţia internaţională realizată prin ISD este mai idiosincratică şi mai puţin dependentă de factorii regionali comparativ cu comerţul. *Implicarea regională a ISD este mai slabă comparativ cu legăturile comerciale stabilite între două ţări din aceeaşi regiune*. Explicaţiile sunt multiple. Uneori, ISD sunt influenţate de legături politice strânse sau istorice care apropie ţări de pe diferite continente (cazul Japoniei cu Peru, al Marii Britanii cu Kenya şi Ghana), caz în care legăturile comerciale sunt mai slabe datorită distanţelor. Astfel, ISD pot favoriza mai mult apropierea dintre diferite blocuri regionale, comparativ cu fluxurile comerciale. O altă explicaţie ar fi faptul că firmele tind să recurgă la ISD atunci când impedimentele în calea comerţului (distanţa, protejarea pieţelor) sunt importante.

Marii investitori din UE, deşi puţini din punct de vedere numeric, se caracterizează printr-o eficienţă ridicată. Mai mult, "efectul de antrenare al investiţiilor de străine de talie mare ar putea crea o puternică reţea de întreprinderi mici şi mijlocii autohtone/străine cu rol de subcontractanţi, mărind capacitatea de absorbţie atât a tehnologiilor moderne cât şi a forţei de muncă, precum şi puterea de adaptare la concurenţa din cadrul UE."[2]

Italia, deşi se află pe locul 4 din punctul de vedere al capitalului investit (dintre ţările UE), se evidenţiază prin numărul mare de societăţi şi de salariaţi. O dispersie accentuată a capitalului şi o antrenare importantă a forţei de muncă locale se remarcă şi în cazul investiţiilor germane. Investiţiile provenind din Olanda se concentrează într-un număr destul de redus de societăţi comerciale. Finlanda şi Portugalia se caracterizează prin investiţii reduse şi printr-o implicare slabă asupra forţei de muncă.

---

[1] *Carlo Altomonte, Economic determinants and institutional framworks: FDI in economies in transition, Transnational Corporations, vol 9, no. 2/2000.*

2 Gh. Zaman, Repartiþia regionalã a investiţiilor străine directe din ţările UE, material IEN.

Tabelul nr. 9

Caracteristicile ISD provenind din ţările UE (2000)

	Profit brut mii USD	Valoarea adăugată mii USD	Nr. sala-riaţi	Val. adăug/ cifra de afaceri	Cost mediu al muncii pe sal. mii USD/sal.	Costuri materiale pe salariat mii USD/sal.
Total UE	651338	2368023	465200	21,53%	3,690	18,557
Austria	47926	215585	25593	22,61%	6,551	28,840
Belgia	8737	36008	9536	20,27%	2,860	14,848
Danemarca	6552	16205	2030	22,49%	4,755	27,515
Finlanda	340	277	834	2,23%	0	14,550
Franţa	91695	400221	46859	32,85%	6,584	17,459
Germania	142467	334185	131154	16,76%	1,462	12,659
Grecia	45286	87199	11251	17,17%	3,725	37,396
Irlanda	2472	14903	2985	18,78%	4,164	21,590
Italia	103126	367777	123091	24,82%	2,150	9,048
Luxemburg	17657	60310	10197	24,05%	4,183	18,678
Marea Britanie	40836	141396	30583	18,28%	3,288	20,665
Olanda	111752	532029	54283	18,71%	7,742	42,590
Portugalia	875	2558	833	29,03%	2,020	7,508
Spania	2860	44163	3929	49,84%	10,512	11,311
Suedia	28757	115207	12042	21,42%	7,179	35,087

Sursa: date de la CCIR - Oficiul Naţional al Registrului Comerţului şi calcule proprii.

Tabelul nr.10

Indicatori de eficienţă pentru societăţile cu capital provenind din UE

	Rata profitului	Val. ad./sal. mii USD/sal	Înzestrarea tehnică mii USD/sal	Inv specifică	Cifra de afaceri/sal. mii USD/sal	Durata de recuperare a inv.
Total UE	5.9	5,090	8,317	0,3517	23,647	5,94
Austria	5.0	8,424	11,253	0,3020	37,263	6,01
Belgia	4.9	3,776	5,673	0,3046	18,624	6,19
Danemarca	9.1	7,983	3,310	0,0932	35,498	1,03
Finlanda	2.7	0,332	1,371	0,0922	14,882	3,36
Franţa	7.5	8,541	10,335	0,3975	26,000	5,28
Germania	7.1	2,548	5,489	0,3610	15,207	5,05
Grecia	8.9	7,750	18,629	0,4126	45,146	4,63
Irlanda	3.1	4,993	9,708	0,3652	26,582	11,72

Italia	7.0	2,988	3,885	0,3227	12,036	4,64
	Rata profitului	**Val. ad./sal. mii USD/sal**	**Înzestrarea tehnică mii USD/sal**	**Inv specifică**	**Cifra de afaceri/sal. mii USD/sal**	**Durata de recuperare a inv.**
Luxemburg	7.0	5,914	15,339	0,6237	24,592	8,86
Marea Britanie	5.3	4,623	9,023	0,3568	25,288	6,76
Olanda	3.9	9,801	17,657	0,3370	52,391	8,58
Portugalia	9.9	3,071	3,166	0,2993	10,579	3,01
Spania	3.2	11,240	34,379	1,5245	22,551	47,23
Suedia	5.3	9,567	5,777	0,1294	44,655	2,42

Sursa: date de la CCIR - Oficiul Naţional al Registrului Comerţului şi calcule proprii.

Rata medie a profitului pentru firmele cu capital provenind din UE (comparabilă cu cea aferentă investiţiilor străine din România - 5,43%) se menţine relativ constantă comparativ cu anul 1998[1] (5,6%). Poziţia de lider revine acum Portugaliei, faţă de anul 1998, când prima poziţie era ocupată de Luxemburg. Ultima poziţie aparţine, în continuare, Finlandei, care totuşi înregistrează o creştere substanţială a acestui indicator de la 0,5% la 2,7%.

O creştere remarcabilă notăm şi în cazul ratei profitului pentru firmele cu capital portughez. Scăderi dramatice se remarcă în cazul profitabilităţii firmelor cu capital irlandez (de la 5,7% la 3,1%). Pe ansamblul firmelor cu capital provenind din UE, durata de recuperare a investiţiei este de aproximativ 6 ani, mai mare decât media înregistrată la nivel naţional pentru firmele cu capital străin. Pentru investiţiile din Portugalia, Spania şi Finlanda, riscurile investiţionale cresc odată cu mărirea duratei de recuperare a fondurilor avansate în ţara noastră.

Analiza nivelului mediu al profitabilităţii în cazul firmelor cu capital provenind din UE relevă valori ridicate ale acestui indicator în cazul unor ţări ca Luxemburg, Italia, Portugalia, Danemarca, Grecia şi Germania. Sub nivelul mediu de profitabilitate pe ansamblul UE, se regăsesc ţări ca Finlanda, Irlanda, Spania etc.

Comparativ cu anul 1998[2], se înregistrează o creştere a ponderii exporturilor în cifra de afaceri de la 13,8% la 20,6%, primele trei locuri fiind ocupate în continuare de Danemarca, Italia şi Luxemburg, parteneri comerciali tradiţionali ai României. Firmele cu capital străin provenind din aceste trei ţări au înregistrat creşteri importante ale ponderilor exporturilor în cifra de afaceri.

---

[1] *Gh. Zaman, Eficienţa capitalului străin din ţările UE investit în România, Revista "Tribuna economică" nr. 27/5 iulie 2000*

[2] *Gh. Zaman, Eficienţa capitalului străin din ţările UE investit în România, Revista "Tribuna Economică" nr. 27/5 iulie 2000*

Tabelul nr. 11

Înclinaţia spre export a capitalului provenind din UE

	Valoarea investiţiei	Cifra de afaceri	Venituri din exporturi		Ponderea exporturilor în cifra de afacerii
	mii USD	mii USD	mii USD	%	%
Total UE	3869024	11000689	2269672	100.0	20,63%
Austria	288002	953682	108231	4.8	11,35%
Belgia	54096,7	177602	27727	1.2	15,61%
Danemarca	6719,2	72061	39753	1.8	55,17%
Finlanda	1143,8	12412	919	0.0	7,40%
Franţa	484283	1218336	190943	8.4	15,67%
Germania	719958,3	1994520	348812	15.4	17,49%
Grecia	209589,3	507940	110856	4.9	21,82%
Irlanda	28978,2	79348	12096	0.5	15,24%
Italia	478159,8	1481554	570752	25.1	38,52%
Luxemburg	156411,5	250766	87462	3.9	34,88%
Marea Britanie	275945,4	773389	143397	6.3	18,54%
Olanda	958454,4	2843933	580849	25.6	20,42%
Portugalia	2637,6	8812	1570	0.1	17,82%
Spania	135075,2	88604	11461	0.5	12,94%
Suedia	69569,6	537730	34841	1.5	6,48%

Sursa: date de la CCIR - Oficiul Naţional al Registrului Comerţului şi calcule proprii.

Din analiza datelor prezentate în tabelul de mai sus se observă că principalele ţări investitore - Franţa, Germania, Italia şi Olanda - au o contribuţie importantă şi asupra exporturilor româneşti prin activitatea filialelor din România. Comparativ cu media înregistrată de ţările Uniunii Europene privind înclinaţia spre export a filialelor străine, se constată o orientare preponderent spre export a firmelor cu capital provenind din Danemarca, Italia şi Luxemburg. Celelalte ţări vizează în principal piaţa internă, remarcându-se în acest caz Suedia şi Finlanda, caracterizate prin poziţii investiţionale modeste în ţara noastră.

3.4. Ţările din Europa Centrală şi de Est - investitori cu poziţie marginală

Semnarea, în 1997, a acordului de liber schimb cu ţările CEFTA a avut implicaţii asupra ţării noastre nu numai din punct de vedere comercial ci şi din punct de vedere investiţional. Dacă în privinţa comerţului, ţara noastră se confruntă cu un important deficit comercial cu aceste ţări, în cazul investiţiilor efecte par benefice.

În cazul Acordului central european de liber schimb (CEFTA), clasamentul ţărilor membre din punct de vedere al capitalului social investit în România, se prezintă astfel:

Tabel nr.12

Investiţiile ţărilor din Europa Centrală şi de Est - extras din top 70

Loc in ierarhia mondială	Ţara	Nr. de societăţi comerciale		Valoarea capitalului subscris exprimat în moneda naţională (mii lei)		Valoarea capitalului subscris echivalent în valută (mii USD)	
	Total mondial	75346	100.00	48056031	100.00	6470769.5	100.00
13	Ungaria	3274	4.35	1949133.5	4.06	166929.4	2.58
37	Cehia	140	0.19	76360.0	0.16	9466.2	0.15
40	Bulgaria	320	0.42	19263.3	0.04	8468.9	0.13
41	Polonia	149	0.20	84097.9	0.17	7027.7	0.11
64	Serbia Muntenegru	35	0.05	8156.2	0.02	1041.9	0.02

Notă: Slovenia şi Slovacia nu se regăsesc în primele 70 de poziţii.

Sursa: Societăţi comerciale cu participare străină la capital - Sinteză statistică nr. 44/2001, ONRC.

Aşa cum se poate observa, cea mai activă ţară din CEFTA, în ceea ce priveşte investiţiile în România, este Ungaria. De fapt, Ungaria este un important investitor regional ocupând, după Rusia, locul doi în Europa Centrală şi de Est din punctul de vedere al investiţiilor realizate în străinătate. Datele statistice[1] arată faptul că ţările în tranziţie care au receptat cele mai mari fluxuri de ISD, au generat fluxuri investiţionale semnificative (Ungaria, Rusia, Estonia, Croaţia, Polonia, Slovacia) în regiune. Se apreciază că 25% din investiţiile străine directe în economiile ţărilor în tranziţie provin din Ungaria, Polonia, Cehia şi Rusia[2].

Cea mai mare parte a acestor investiţii intraregionale au vizat achiziţionarea unor întreprinderi private şi construirea unor reţele regionale de distribuţie şi aprovizionare. Cele mai importante ST din Europa Centrală şi de Est provin din ţări mici. Dimensiunile reduse al pieţei locale corelate cu deschiderea economiilor lor, a determinat câteva companii “blue chips” să investească în străinătate. Indicele de transnaţionalitate al acestor companii relevă un nivel redus al orientării internaţionale, media fiind de numai 20%. Aceasta este redusă comparativ cu media indicelui ST din ţările în curs de dezvoltare, ca să nu mai menţionăm ţările industrializate. Acest fapt sugerează că firmele din Europa Centrală şi de Est se află încă într-un stadiu incipient al transnaţionalizării, dar au potenţial de dezvoltare.

---

[1] *Transition Report 2000, EBRD, London 2000, pag. 92*

2 Revista “Tribuna Economică” nr. 6/2002.

Ungaria ocupă un loc important şi în clasamentul privind investiţiile străine în România (locul 14) în 2001 (coborând o poziţie faţă de perioada anterioară 1998-2000), devansând ţări dezvoltate cum ar fi Japonia, Canada sau Australia. De fapt, cazul Ungariei este normal având în vedere aproprierea geografică şi interesul investitorilor unguri de a realiza afaceri în zonele româneşti cu etnici unguri. Datorită progreselor înregistrate de economia Ungariei, companiile locale au în vedere dezvoltarea avantajelor de proprietate specifice firmei. Prin investiţiile realizate în străinătate, se încearcă reducerea constrângerilor generate de o piaţă mică şi îmbunătăţirea competitivităţii. Mai mult, iniţiativa privată este dublată de interesul statului maghiar pentru investiţii în zona Europei Centrale şi de Est. Astfel, fondul de investiţii Corvinus International, finanţat de guvernul de la Budapesta, s-a implicat în preluarea de societăţi din străinătate (de exemplu din Slovacia, China), fiind activ şi pe piaţa românească. Astfel, au fost achiziţionate pachetele majoritare de acţiuni de la o societate de panificaţie, de cherestea, de piese auto şi s-a realizat preluarea staţiunii balneo-climaterice de la Sovata[1].

Dintre ţările din Europa Centrală şi de Est, Ungaria se remarcă şi din punctul de vedere al exporturilor realizate de firmele cu capital maghiar care îşi desfăşoară activitatea în România. Aceste investiţii au avut ca principal determinant eficienţa economică ridicată dată de costul redus al unor resurse dar şi piaţa internă având în vedere ponderea redusă a exporturilor în cifra de afaceri.

Tabelul nr.13

Valoarea vânzărilor şi exporturilor realizate de ţările central şi est-europene

Tara	Cifra de afaceri mii USD	Exporturi (mii USD)		Ponderea export. în cifra de afaceri
		mii USD	%	
Total ţări central şi est-europene	611917	44032	100.0	100.00%
Albania	786	401	0.9	51,02%
Bosnia-Herţegovina	690	567	1.3	82,17%
Bulgaria	39282	1798	4.1	4,58%
Cehia	49478	5011	11.4	10,13%
Croaţia	4302	758	1.7	17,62%
Polonia	42468	2123	4.8	5,00%
Serbia-Muntenegru	848	22	0.1	2,59%
Slovacia	9381	390	0.9	4,16%
Slovenia	7313	145	0.3	1,98%
Ungaria	457369	32817	74.5	7,18%

Sursa: date de la CCIR - Oficiul Naţional al Registrului Comerţului şi calcule proprii.

[1] *Revista "Capital" nr. 45/2001.*

4. Concluzii şi propuneri

România dispune de avantaje comparative, ca majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare, în domeniul produselor cu un grad redus de prelucrare şi care sunt intensive în forţă de muncă slab calificată.

Este necesară orientarea cu preponderenţă spre exporturi cu o valoarea adăugată ridicată, care presupun însă tehnologie şi calificare superioară a forţei de muncă. Pentru atingerea acestor obiective, România dispune de mai multe posibilităţi: îmbunătăţirea capabilităţilor firmelor româneşti, atragerea ISD cu preponderenţă în activităţi orientate spre pieţele externe şi racordarea firmelor româneşti la reţelele regionale ale ST. Din practica altor ţări, remarcăm faptul că aceste strategii pot fi complementare sau alternative, de cele mai multe ori autorităţile optând pentru diverse combinaţii ale strategiilor enumerate mai sus.

Extinderea exporturilor nu este o operaţiune facilă, deoarece firmele se confruntă cu necesitatea atingerii unor nivele ridicate de eficientă economică şi calitate, induse de competiţia acerbă existentă pe pieţele externe. Costul ridicat al informaţiilor privind cerinţele consumatorilor finali sau ale firmelor, activitatea de marketing, serviciile post vânzare, rapidele schimbări tehnologice sunt alte provocări cu care se confruntă firmele autohtone. În aceste eforturi de accesare a noi pieţe de export, România este susţinută de capitalul străin, în principal de către ST. De remarcat contribuţia limitată a ISD asupra creşterii exporturilor, eforturile autohtone fiind deosebit de importante atât în procesul de atragere a ISD cât şi în maximizarea efectelor pe care acestea le au asupra exporturilor.

Impactul ISD asupra exporturilor româneşti are o latură cantitativă şi una calitativă, aceasta fiind deosebit de importantă. Din punct de vedere cantitativ, se reţin două aspecte. Pe de o parte, ST asigură filialelor lor din România pieţe de desfacere a produselor în diferite ţări, iar pe de altă parte chiar sistemul corporatist este o piaţă uriaşă de tranzacţii intra-firmă.

Trebuie însă reţinut caracterul limitat al impactului ISD asupra exporturilor româneşti, deoarece intensificarea exporturilor este o activitate deosebit de complexă, cu numeroşi factori determinanţi:

- activitatea de promovare şi stimulare a exporturilor de către autorităţile locale prin metode specifice cum ar fi creditele de export, semnarea unor acorduri comerciale, acordarea unor facilităţi fiscale sau a unor subvenţii sau prime de export,
- activitatea filialelor locale care este circumscrisă strategiei ST;
- preferinţele consumatorilor şi concurenţa internaţională.

În ciuda numeroaselor contribuţii pe care le au ISD asupra avantajelor competitive, Michel Porter, autorul diamantului avantajului com-

petitiv[1], consideră că principala modalitate de îmbunătăţire a competitivităţii naţionale trebuie să fie o mai bună utilizare a resurselor locale şi capabilităţilor de către firmele autohtone. Porter, în mod frecvent, atrage atenţia asupra faptului că Guvernele ţărilor gazdă transferă această sarcină asupra filialelor ST.

Mai mult, având în vedere abilitatea ST de a-şi muta activităţile creatoare de valoare adăugată, Guvernele trebuie să influenţeze în mod hotărâtor cantitatea, calitatea şi costul factorilor şi să asigure îmbunătăţirea unor aspecte ca educaţie, ştiinţă, tehnologie, industrie, comerţ, mediu înconjurător, transport şi comunicaţii, politici fiscale.

Îmbunătăţirea condiţiilor oferite ISD este un proces de durată, deoarece investitorii străini sunt interesaţi, în principal, de dezvoltarea economică, infrastructură, gradul de pregătire a forţei de muncă, stabilitatea politică, legislativă şi fiscală, elemente care se formează în timp îndelungat. Acordarea unor facilităţi fiscale sau financiare pentru investitorii străini nu este decât un determinant marginal. Mai mult, o astfel de măsura nu ar determina decât o fluctuaţie temporară a ISD, la sfârşitul perioadei de acordare putându-se manifesta fenomenul de dezinvestire. Aşadar, se impune o îmbunătăţire a potenţialului economic, acesta fiind principalul factor determinant în procesul de atragere a capitalului străin.

Pe termen scurt trebuie îmbunătăţită activitatea de promovare a ISD realizată de instituţiile cu atribuţii în domeniu: Agenţia Română pentru Investiţii Străine (ARIS), Agenţia Zonelor Libere şi APAPS. De asemenea, se impune o abordare regională a politicii şi activităţii de promovare a ISD. Studiul realizat de Lilach Nachum şi David Keeble[2] relevă importanţa ciorchinilor economici asupra atragerii de ISD, mai ales în cazul industriilor intensive în cunoştinţe, caracterizate prin frecvente schimbări tehnologice. Ciorchinii economici acţionează ca un magnet asupra ISD, fiind o componentă importantă a avantajelor locaţionale. Deci, crearea şi dezvoltarea ciorchinilor industriali şi a posibilităţilor de integrare a ST în aceste zone, constituie un element important al eforturilor de atragere şi menţinere a ISD.

Atracţia pe care o exercită ciorchinii economici asupra ISD înclină balanţa eforturilor de promovare a ISD mai degrabă în favoarea unei abordări regionale decât a unei abordări naţionale. Abordarea tradiţională a ISD presupunea un proces de decizie locaţională care se deplasa de la nivel naţional la nivel regional. Datorită atractivităţii zonelor de concentrare

---

[1] *Porter a identificat patru surse ale avantajului competitiv: (1) dotarea cu factori, (2) legãturile dintre ramuri, (3) cererea internã ºi (4) strategia/structura firmei ºi climatul concurenþial.*

2 Lilach Nachum ºi David Keeble, Localized clusters and the eclectic paradigm of FDI: film TNCs in Central London, Transnational Corporations, vol. 9, no. 1, April 2000.

economică, ST investesc într-o astfel de zonă, restul ţării fiind irelevant în cadrul procesului investiţional. Se poate spune deci că ciorchinii concurează mai degrabă cu alţi ciorchini din lumea întreagă, decât cu alte locaţii din ţara respectivă.

Politica de promovare a ISD trebuie concepută şi aplicată, în special, la nivelul entităţilor economice relevante (o anumită regiune sau oraş), care să combine avantajele locaţionale ce derivă din abundenţa şi chiar mobilitatea anumitor factori de producţie (fapt ce poate fi caracteristic întregii ţări) şi din concentrarea activităţilor economice, specifice ciorchinilor. Deci, Agenţiile Regionale de Dezvoltare, subordonate ANDR, dar şi Agenţia Zonelor Libere ar trebui să realizeze o promovare distinctă a zonelor de înaltă concentrare economică, ţinând cont şi de faptul că impactul unui proiect investiţional este mai mare decât valoarea sa, datorită efectului de antrenare, de semnalizare pentru alte investiţii. Astfel, un proiect investiţional poate fi sămânţa (punctul de plecare) pentru apariţia unui ciorchine economic.

În mod practic, atragerea investitorilor străini în *procesul de modernizare, restructurare şi privatizare a societăţilor comerciale româneşti* ar trebui să se realizeze pe baza *studiilor de oportunitate*[1] care să prezinte caracteristicile, avantajele unor zone geografice, ramuri economice, utilizării anumitor resurse disponibile. Din punctul de vedere al domeniului vizat, studiile pot fi regionale, sectoriale şi speciale. Studiile regionale vizează oportunităţile pe care le pot oferi zone mai puţin dezvoltate, dar cu un excedent de forţă de muncă, surse de aprovizionare cu materii prime sau potenţial de cumpărare din partea localnicilor sau potenţial de export. Pe lângă o prezentare generală a zonei din punct de vedere fizic şi economic, se impune şi identificarea activităţilor pentru care cererea locală este ridicată, a sectoarelor pentru care nu există o concurenţă puternică în zonă şi vecinătate şi a ramurilor care ar fi mai avantajos de a fi implantate în regiune. Studiile sectoriale prezintă posibilităţile de a investi într-o anumită ramură economică în funcţie de locul şi rolul respectivei ramuri în economie din perspectiva politicii economice, mărimea, structura şi rata de creştere a sectorului. Studiile de oportunitate speciale se referă la anumite resurse materiale, umane şi financiare, prezentându-se caracteristicile resurselor, rolul lor în economia naţională, principalele restricţii şi condiţii de creştere a ramurilor bazate pe resursa respectivă. Indiferent de tipologie, studiile de oportunitate trebuie să prezinte schimbările ce urmează să se producă la nivel sectorial sau regional, în concordanţă cu strategia de dezvoltare economico-socială a ţării.

---

[1] *Ion Vasilescu, Atragerea investitorilor străini, Revista "Tribuna Economică" nr. 3/2000*

În concluzie, pentru potenţarea impactului ISD asupra exporturilor româneşti se impun măsuri pe termen scurt - îmbunătăţirea activităţii de promovare la nivel naţional dar mai ales regional şi elaborarea unor studii de oportunitate precum şi măsuri pe termen lung - îmbunătăţirea potenţialului economiei româneşti.

Bibliografie

1. Agosin Manuel, Francisco Prieto, **Trade and foreign direct investment policies; pieces of a new strategic approach to development**, Transnational Corporation, vol. 2, no. 2, 1993.
2. Altomonte Carlo, **Economic determinants and institutional framworks: FDI in economies in transition**, Transnational Corporations, vol. 9, no. 2/2000.
3. Lilach Nachum şi David Keeble, **Localized clusters and the eclectic paradigm of FDI: film TNCs in Central London**, Transnational Corporations, vol. 9, no. 1, April 2000.
4. Giorgio Barba Navaretti, Jan I Haaland, Anthony Venables, **Mutinational corporations and global production networks: The implications for trade polic**y, CEPR, London, 2002.
5. Ion Vasilescu, **Atragerea investitorilor străini**, Revista "Tribuna Economică" nr. 3/2000.
6. Gheorghe Zaman, **Investiţiile străine directe din ţările membre ale UE în România**, Revista "Tribuna Economică", nr. 22/31 mai 2000.
7. Gheorghe Zaman, **Eficienţa capitalului străin din ţările UE investit în România**, Revista "Tribuna economică" nr. 27/5 iulie 2000.
8. Gheorghe Zaman, Valentina Vasile, **Avantajele şi dezavantajele comparative ale comerţului exterior românesc**, Revista "Tribuna Economică" nr. 45/2000.
9. ***** World Investment Report 1993, Transnational corporations and integrated international production,** UNCTAD, New York and Geneva, 1993.
10. ***** World Investment Report 1999**, **Foreign direct investment and the challenge of development,** UNCTAD, New York and Geneva, 1999.
11. ***** World Investment Report 2002**, Transnational Corporations and Export Competitiveness, UNCTAD, New York and Geneva, 2002.
12. ***** Foreign Direct Investments Determinants and TNC Strategies. Case of Brazil**, UNCTAD, New York and Geneva, 2000.
13. ***** Transition Report 2000**, EBRD, London 2000.
14. ***** Anuarul Statistic al României 2001**.
15. Revista "**Tribuna Economică**" nr. 6/2002.
16. Revista "**Capital**" nr. 45/2001.
17. **Societăţi comerciale cu participare străină la capital** - Sinteză statistică, nr. 44.

Anexa nr. 1

Investiţiile străine directe atrase de ţările din Europa Centrală şi de Est

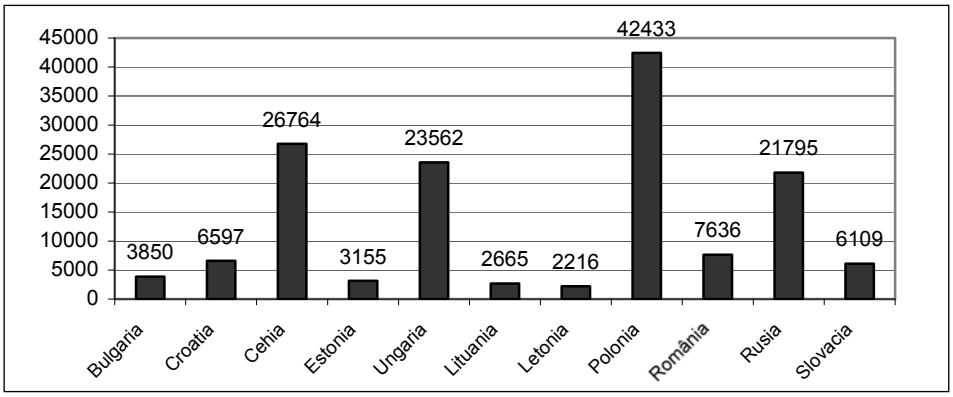
Fluxurile de ISD receptate de ţările din Europa Centrală şi de Est în perioada 1988-2001 (mil. USD)

Ţara	1988-1993*	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Bulgaria	35	105	90	109	505	537	819	1.002	6899
Cehia	502	869	2.562	1.428	1.300	3.718	6.324	4.986	4.916
Polonia	478	1.875	3.659	4.498	4.908	6.365	7.270	9.342	8.830
România	72	342	420	265	1.215	2.031	1.041	1.025	1.137
Rusia	956	640	2.016	2.579	4865	2.761	3.309	2.714	2.540
Slovacia	111	245	195	251	220	684	390	2.075	1.475
Ungaria	1033	1.146	4.453	2.275	2.173	2.036	1.944	1.643	2.414
Total ECE	3.623	5.932	14.267	13547	19.113	22608	25.363	26.563	27.200
Total mondial	190.629	255.988	331.844	386.140	478.062	694.457	1.088.2633	1.491.934	73.5146

*Notă: * - media anuală*

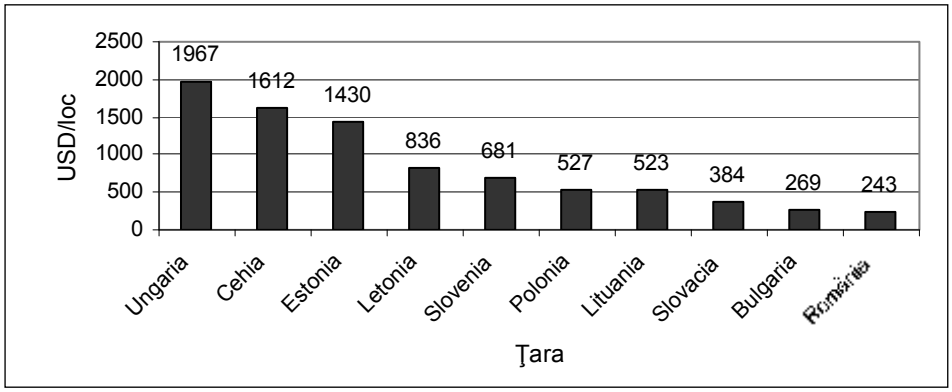
Sursa: World Investment Report 2000, UNCTAD, New York Geneva, 2000, pag. 286-287 şi World Investment Report 2002, UNCTAD, New York Geneva, 2002, pag. 305-306

Stocul de ISD primite de ţările din Europa Centrala şi de Est mil. USD (1990-2001)



Sursa: World Investment Report 2002, UNCTAD, New York and Geneva, 2002, pag. 313.

Stocul de ISD/locuitor în ţările Europei Centrale şi de Est (1989-1999)



Sursa: Revista " Tribuna Economică" nr.7/2001, pag. 70.

Anexa nr. 2

Corelaţia exporturi -ISD

An	Exp. FOB mld. lei	ISD mld. lei
1991	342	3,059466667
1992	1397,899	23,7123425
1993	3775,942	71,44125333
1994	10272,827	566,039355
995	16214,041	853,97585
1996	24961,934	809,8484483
1997	60681,529	8709,052163
1998	73702,594	18026,23528
1999	131664,158	15961,60658
2000	226405,787	22234,96283

SUMMARY OUTPUT

Regression Statistics

Multiple R	0,9162332
R Square	0,83948329
Adjusted R Square	0,8194187
Standard Error	31205,0942
Observations	10

ANOVA

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*
Regression	1	40741102123	4,07E+10	41,83905	0,000194504
Residual	8	7790063234	9,74E+08		
Total	9	48531165357			

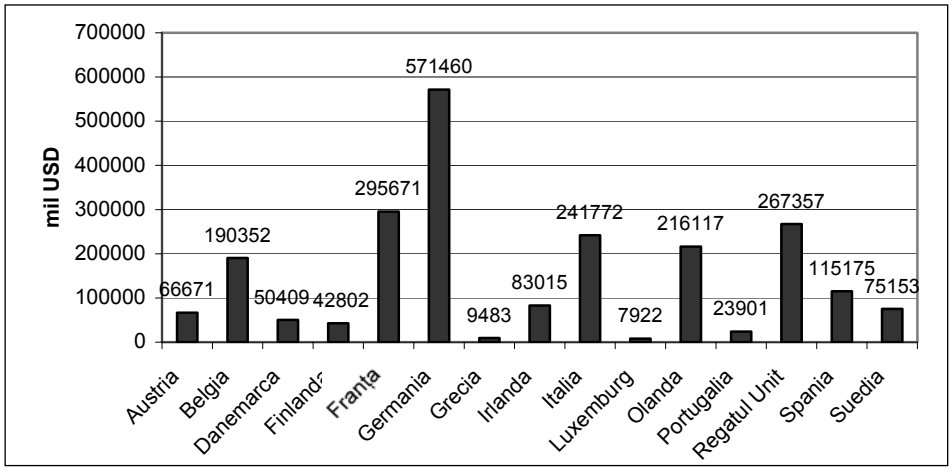
	Coefficients	*Standard Error*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*	*Upper 95%*	*Lower 95.0%*	*Upper 95.0%*
Intercept	3602,85876	12663,79524	0,284501	0,783252	-25599,92431	32805,64	-25599,924	32805,6418
X Variable 1	7,63291919	1,180048278	6,468311	0,000195	4,911721216	10,35412	4,9117212	10,3541172

Anexa nr. 3

Exporturile realizate de ţările UE şi de ţările candidate la UE

Graficul nr. 1

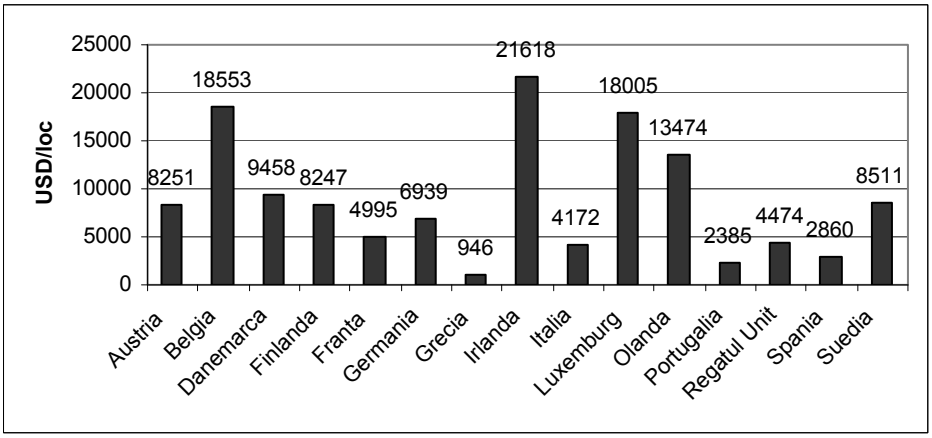
Exporturi FOB realizate de ţările UE



Sursa: Monthly Bulletin of Statistic, UN, January 2003.

Graficul nr. 2

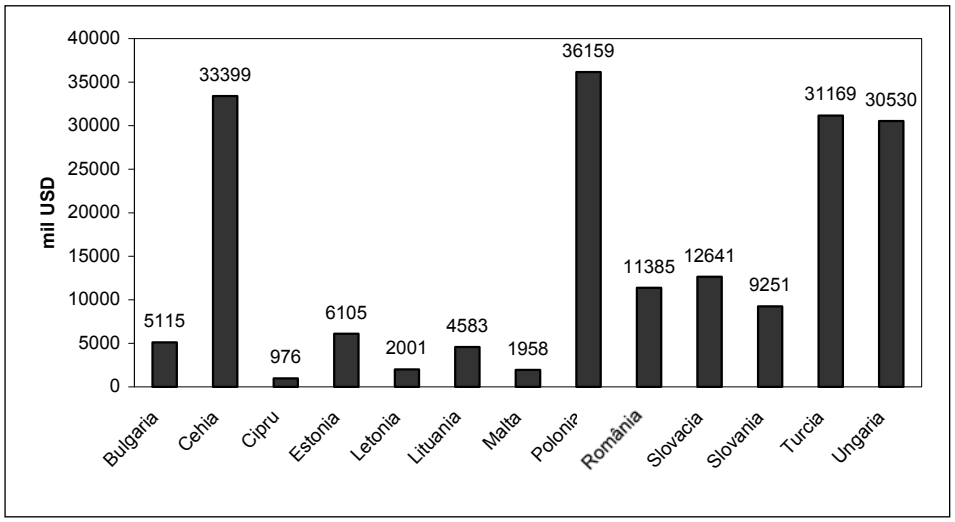
Exporturi FOB/locuitor înregistrate de ţările UE



Sursa: Monthly Bulletin of Statistic, UN, January 2003.

Graficul nr. 3

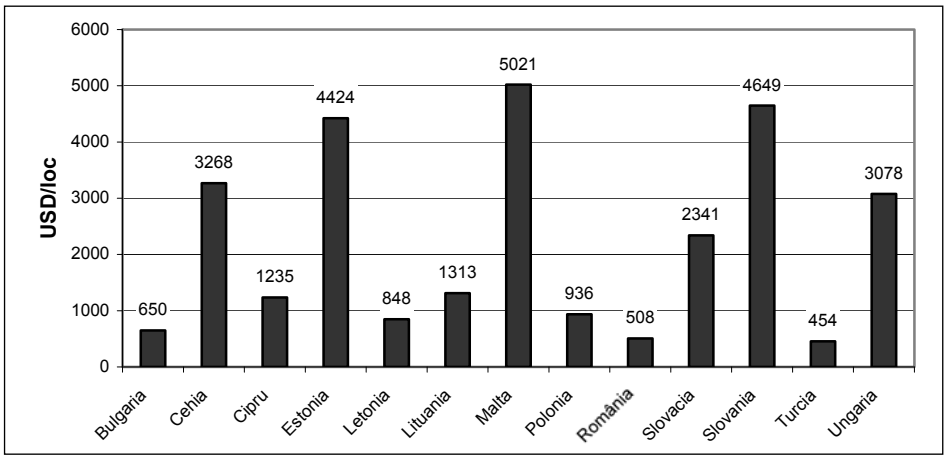
Exporturi FOB realizate de ţările candidate la UE



Sursa: Monthly Bulletin of Statistic, UN, January 2003.

Graficul nr. 4

Exporturi FOB/locuitor înregistrate de ţările candidate la UE



Sursa: Monthly Bulletin of Statistic, UN, January 2003.

Contribuţia cercetării-dezvoltării la creşterea exportului - balanţa tehnologică de plăţi -

dr. Steliana SANDU
drd. Andreea-Clara MUNTEANU

Introducere

Prezentul studiu şi-a propus să analizeze contribuţia cercetării ştiinţifice şi dezvoltării tehnologice la creşterea exportului şi a competitivităţii sale. Studii recente, care abordează problemele competitivităţii, se axează tot mai mult pe comensurarea relaţiei directe care există între "intensitatea ştiinţifică" a diferitelor activităţi, determinată de volumul şi structura activităţii proprii de C-D sau de gradul de utilizare a serviciilor de cercetare ale organizaţiilor publice sau private şi nivelul şi dinamica exportului de produse *high-tech*.

Pe de altă parte "intensitatea tehnologică" a exportului se corelează strâns cu "capacitatea de absorbţie tehnologică" a unei firme, ramuri sau economii naţionale, care depinde, de asemenea, de sistemul de educaţie şi formare profesională precum şi de existenţa unei mase critice de specialişti în diferite domenii ale cercetării.

O contribuţie importantă a C-D la creşterea exportului de cunoştinte se poate realiza prin licenţe, patente, *know-how*, consultanţă şi asistenţă tehnică. Evaluarea transferurilor internaţionale de tehnologie neîncorporată, se poate realiza cu ajutorul Balanţei tehnologice de plăţi, care conţine patru grupe principale de produse, şi anume:

- patente, licenţe şi *know-how*;
- desene, mărci şi modele;
- servicii cu conţinut tehnologic, inclusiv studii tehnice şi inginereşti şi asistenţă tehnică;
- C-D industrială.

Dacă în Anuarele de Comerţ Exterior există date pe baza cărora se poate face o analiză diagnostic a dinamicii exportului de produse provenind din ramuri cu nivel tehnologic situat pe o scară de intensitate între "foarte scăzut"

şi *high-tech*, analiza exportului de servicii, la care cercetarea ştiintifică îşi aduce o contribuţie importantă, este dificilă în condiţiile în care, în România, nu se elaborează încă “Balanta tehnologică de plăţi”, principala sursă de date statistice utilizată în alte ţări ale UE, membre şi candidate.

Colectivul de autori şi-a propus să abordeze teoretic şi metodologic, în viitorul modul al lucrării, problemele balanţei tehnologice de plăţi, şi, în colaborare cu INSSE, să demareze lucrările pentru elaborarea balanţei tehnologice de plăţi în România.

1.Relaţia dintre C-D şi export

Activitatea de C-D are două efecte complementare asupra creşterii productivităţii muncii şi prin urmare, asupra competitivităţii la export. Este vorba, în primul rând, despre creşterea nivelului tehnologic al firmei prin inovaţii (efectul inovativ) şi, în al doilea rând, despre efectul de învăţare sau de absorbţie, adică abilitatea de a identifica, asimila şi exploata tehnologiile şi cunoştinţele importate şi de a inova.

Importul de produse intermediare şi echipamente şi cunoştinţele dobândite prin utilizarea produselor importate (*import-learning*) sunt două canale semnificative ale efectului de multiplicare a cunoştinţelor dobândite prin schimburile internaţionale.

Atât teoria cât şi practica ţărilor dezvoltate a demonstrat că ponderea relativ înaltă a cheltuielilor de C-D are un impact pozitiv asupra creşterii exporturilor de produse care provin din ramuri cu nivel tehnologic înalt. Pe de altă parte, experienţa ţărilor importatoare a relevat o relaţie pozitivă între capacitatea naţională de absorbţie, utilizarea în condiţii eficiente a produselor, echipamentelor, tehnologiilor şi serviciilor *high-tech* şi gradul de dezvoltare al C-D naţionale. Studiile empirice au demonstrat efectul pozitiv semnificativ asupra inovării al importurilor de înaltă tehnologie, precum şi existenţa unei relaţii directe între creşterea productivităţii muncii, performanţele la export şi capacitatea de absorbţie pe baza cunoştinţelor dobândite prin sistemul de învăţământ şi cercetare ştiinţifică.

Cea mai importantă contribuţie a C-D la comerţul internaţional constă în difuzarea la scară internaţională a tehnologiei, pilonul central al modificărilor care afectează economia mondială şi de care depinde realizarea obiectivului creşterii sustenabile.

Teoria potrivit căreia accesul la tehnologie este o condiţie a dezvoltării industriale, a creşterii exportului de produse cu valoare adaugată mare şi a competivităţii înalte, este probată pe exemplul ţărilor dezvoltate care au practicat şi practică un import activ de tehnologie şi mecanisme de cooperare tehnologică eficiente.

Importul de tehnologie este adesea inaccesibil ţărilor în curs de dezvoltare. De aceea, pentru aceste ţări, investiţiile străine directe (ISD) pot fi un canal accesibil pentru dezvoltarea tehnologică şi acumularea de noi cunoştinţe. Există şi opinii potrivit cărora, deşi ISD au ca rezultat creşterea ratei agregate a investiţiilor, a transferului de tehnologii înalte şi de software managerial, ele pot induce şi efecte perverse, care dereglează sistemul naţional de inovare. În absenţa unui proces de "integrare tehnologică" a modelelor dinamice de învăţare, se consideră imposibilă obţinerea de efecte pozitive ale ISD în ţara importatoare de tehnologie. Aceasta presupune ca economia gazdă şi firmele ei să nu fie numai receptori pasivi, ci şi adoptori activi şi surse de cunoştinţe tehnologice. Dacă o ţară este marginalizată din punct de vedere tehnologic prin incapacitatea de integrare sau absorbţie tehnologică, firmele ei nu vor fi niciodată implicate în procesul de acumulare tehnologică la nivel internaţional, chiar dacă ar exista un efort naţional considerabil de susţinere a C-D.

Pentru a se evita acest fenomen este necesară nu numai dezvoltarea capacităţii indigene de cercetare, ci şi a unui mediu economic de receptare activă a noilor cunoştinţe, idei, produse şi tehnologii. Creşterea nivelului tehnologic pe baza ISD, apare doar atunci când firmele locale sunt pregătite să facă efortul de a câştiga din asimilarea eficientă a elementelor fundamentale ale tehnologiei străine, acest lucru depinzând crucial de existenţa unor structuri propri de cercetare şi de capacitatea de absorbţie a cunoştiinţelor. Practic, nu poate exista integrare tehnologică între cel ce difuzează tehnologia şi cel ce o cumpără, fără o integrare profundă la nivelul reţelelor de producţie şi de servicii specifice, fără o cooperare şi implicare competentă a factorilor locali în utilizarea cunoştinţelor sau tehnologiilor importate.

Pe de altă parte, ISD nu reprezintă unica soluţie a integrării tehnologice. În materie de *software*, de pildă, integrarea tehnologică a firmelor din ţările CEE s-a realizat prin cooperare cu firmele internaţionale, fără a fi implicate investiţiile străine de capital. De altfel, experienţa ţărilor dezvoltate a demonstrat că alianţele strategice în domeniul tehnologic constituie o etapă de tranziţie a procesului de integrare tehnologică reală.

Structura şi modelul influxurilor de capital sunt rezultatul unor interacţiuni complexe între strategiile companiilor străine şi naţionale şi politicile guvernamentale aplicate. Studiile empirice au dovedit ca firmele străine decid să investească în acele ţări în care îşi pot impune "softul managerial" şi îşi pot păstra controlul asupra dinamicii productivităţii muncii, printr-un demers susţinut de mediul local.

În ţările mai puţin dezvoltate, schimbările tehnologice sunt puternic restricţionate de capacitatea naţională de absorbţie tehnologică, de intensitatea cheltuielilor de C-D, de dimensiunea pieţei interne, de structura

industriei şi de concurenţa în care intră produsele acestora pe piaţa internaţională.

Ţările CEE, deşi au un potenţial semnificativ de cunoştinţe transferabile, datorită nivelului ridicat de educaţie sau anumitor cunoştinţe tacite fără aplicabilitate comercială (forţa de muncă înalt calificată) au o slabă reprezentare în segmentul produselor de calitate comercializate în cadrul UE.

Deficienţele de organizare a unor sisteme tehnologice complexe, care implică un grad înalt de cunoştinţe tacite privind piaţa şi capacitatea de a stabili relaţii de cooperare între multiplii actori implicaţi, timpul relativ îndelungat necesar dezvoltării producţiei şi marketingului, întârzierile în implementarea managementului calităţii totale şi un ritm lent al valorificării rezultatelor activităţii de C-D, sunt impedimente majore ale transferului de tehnologie şi cunoştinţe dinspre vest spre est. În aceste ţări, datorită utilizării îndelungate a modelului de inovare liniar, s-a produs dezvoltarea capacităţilor de C-D, necorelată cu formarea unor reţele de cooperare şi transfer tehnologic, ceea ce indus mari disfuncţii în valorificarea rezultatelor cercetării. Ori, în economia de piaţă, cooperarea şi învăţarea din experienţa altora, sunt uneori mult mai importante pentru creşterea competivităţii decât complexitatea tehnologică.

2. Analiza tendinţelor exportului mondial în funcţie de intensitatea tehnologică a produselor exportate

Pentru a analiza conţinutul tehnologic al comerţului, literatura de specialitate are în vedere, de cele mai multe ori, drept criterii de clasificare a bunurilor tranzacţionate pe pieţele internaţionale: factorii de input din conţinutul bunurilor de export sau sursele cunoştinţelor tehnologice ca: cercetare ştiinţifică, economiile de scară, transferul tehnologic extern şi distribuţia surselor generatoare de tehnologie.

Factorul absorbţie, care exprimă alocarea optimă a capacităţilor de producţie necesare exploatării avantajului comparativ în comerţ prin folosirea extensivă a dotărilor existente, este mai dificil de evaluat. Crearea de valoare este, în ultimă instanţă, expresia capacităţii de exploatare a cunoştinţelor şi surselor tehnologice locale sau importate, existând o relaţie de *feed-back* între factorul de absorbţie şi cel creativ. Procesele de producţie bazate pe absorbţia de factori de producţie sciento-intensivi sau tehno-intensivi sunt cele mai capabile să genereze noi tehnologii şi să creeze noi elemente de capital fix care, la rândul lor, impun un nivel ridicat de absorbţie al unor factori de producţie de nivel tehnic înalt.

Tabelul nr.1

Gruparea industriilor după sursa tehnologică

Grupe de industrii	Intensitatea factorilor
Bazate pe ştiinţă	Capital uman de nivel înalt
Orientate de ofertă specializată	Capital uman de nivel înalt, capital fizic de nivel tehnic redus
Dominate de ofertă	Capital uman şi fizic de nivel scăzut
Bazate pe tehnologie	Capital uman şi fizic de nivel înalt

O ţară care este avantajată, din punct de vedere comparativ, de industriile cu intensitate mare a forţei de muncă şi capitalului, va avea un înalt nivel al avantajelor comparative relevate (RCA) în sectoarele bazate pe ştiinţă şi în industriile cu oferta specializată în comparaţie cu o economie în care, eficienţa redusă în absorbţia factorilor poate induce întârzieri şi decalaje în creşterea capacităţii tehnologice.

Clasificarea activităţilor industriei prelucrătoare după nivelul tehnologic este mai frecvent utilizată şi ia în considerare complexitatea tehnologică şi intensitatea cheltuielilor de C-D. Conform acestei clasificări există următoarele tipuri de produse: produse bazate pe resurse, produse obţinute pe baza utilizării unor tehnologii de nivel inferior, produse prelucrate cu tehnologii de nivel mediu şi produse prelucrate pe bază de tehnologii înalte.

Produsele din prima categorie se includ, în general, în industria alimentară şi a tutunului, prelucrarea primară a lemnului, rafinarea petrolului, pielărie, chimie organică etc. Aceste ramuri sau altele asemenea, utilizează tehnologii simple sau cu intensitate mare a capitalului sau cunoştinţelor (spre exemplu, rafinarea petrolului).

Produsele manufacturate prin tehnologii de complexitate redusă includ: textilele, confecţiile, încălţămintea, alte produse din piele, jucării, produse simple fabricate din metal şi mase plastice, mobilă, sticlărie şi caracterizează în special economiile ţărilor în curs de dezvoltare. În producerea lor se utilizează tehnologii de o complexitate relativ stabilă, care sunt larg difuzate şi încorporate în echipamente, şi care au o intensitate redusă a C-D şi cunoştinţelor, precum şi economii mari de scară. În aceste industrii forţa de muncă este elementul major al costurilor, iar barierele de intrare sunt relativ reduse.

În general, produsele prelucrate prin tehnologii de nivel mediu sunt oferite pieţei de către “industriile grele”, adică: automobile, chimie industrială, diferite tipuri de maşini, produse electrice şi electronice standard etc. Prelucrarea lor implică o tehnologie de complexitate medie, cu o intensitate moderată a cheltuielilor de C-D, dar care necesită cunoştinţe de

inginerie şi proiectare avansate şi impun o producţie de scară mare. În acest domeniu se manifestă tot mai puternic bariere de acces, în special datorită investiţiilor mari de capital implicate şi costurilor învăţării.

Produsele *high-tech* sunt cele electrice şi electronice complexe, inclusiv cele bazate pe tehnologii informaţionale şi de comunicaţii, produse ale industriei aerospaţiale, instrumente de precizie, chimie fină şi produse farmaceutice. Acestea necesită capacitate de prelucrare avansată, investiţii substanţiale în C-D, infrastructuri tehnologice de nivel înalt şi o interacţiune strânsă între firme, universităţi şi institute de cercetare. Unele dintre activităţile incluse în această categorie, în special în domeniul electronicii, se pot baza pe procese de asamblare, care presupun tehnologii simple, iar salariile reduse pot constitui un factor important de competitivitate.

Potrivit datelor de care am dispus, am utilizat în acest studiu una sau alta dintre aceste clasificări.

Analiza tendinţelor înregistrate în ultimele decenii în structura comerţului mondial relevă schimbări fundamentale în favoarea produselor cu intensitate tehnologică ridicată, ponderea produselor primare şi a celor din industriile bazate pe resurse reducându-se de la 50% în 1985 la 28% în anul 2000.

Tabelul nr.2

Ritmul anual de creştere al exporturilor după intensitatea tehnologică în perioada 1985-2000

(%)

	Produse primare	**Produse bazate pe resurse**	**Produse prelucrate cu tehnologii de nivel redus**	**Produse prelucrate cu tehnologii de nivel mediu**	**Produse high-tech**	**Tehnologii informa-ţionale şi de comuni-caţii**
Ţări dezvoltate	4	7	7	8	11	12,5
Ţări în curs de dezvoltare	3	6	11	12,5	19	21

Sursa: World Investment Report 2002, p.146.

Cel mai dinamic segment al exportului a fost cel al produselor de înaltă tehnologie, care a cunoscut ritmuri superioare faţă de alte categorii de produse, în toate ţările cuprinse în tabelul nr. 2. Merită subliniat faptul că în ţările în curs de dezvoltare, exportul produselor cu conţinut tehnologic înalt a crescut mai repede decât în ţările dezvoltate, contribuind în cea mai mare parte la creşterea veniturilor din export.

În anul 2000, volumul exporturilor *high-tech* al ţărilor în curs de

dezvoltare a fost de 450 mld USD, cu 64 mld mai mare decât cel al produselor primare, cu 45 mld USD mai mare decât exportul produselor manufacturate bazate pe tehnologii reduse, cu 140 mld USD mai mare decât exportul produselor bazate pe tehnologii medii şi cu 215 mld USD mai mare decât cel al produselor bazate pe resurse.

Tabelul nr.3

Structura exportului mondial pe categorii de produse

Categorii de produse exportate	Ţări dezvoltate		Ţări CEE		Ţări în curs de dezvoltare	
	1985	2000	1985	2000	1985	2000
Produse primare	38,5	40,4	0,8	3,6	61,2	56,0
Produse ale industriei prelucrătoare bazate pe resurse naturale	68,7	68,2	1,4	5,2	29,8	26,6
Produse ale industriei prelucrătoare bazate pe tehnologii	81,9	66,8	0,6	2,4	17,5	30,8
- inferioare	66,4	49,7	1,2	3,6	32,4	46,6
- medii	89,2	78,6	0,5	2,6	10,4	18,8
- înalte	83,2	63,4	0,2	1,3	16,6	35,4
Alte tranzacţii	71,2	58,4	0,2	1,2	28,6	40,4
Total	68,9	63,5	0,8	2,9	30,3	33,6

Sursa: World Investment Report 2002, p.148.

O mare parte a exporturilor *high-tech* ale ţărilor în curs de dezvoltare constau din produse bazate pe operaţii relativ simple, cu intensitate mare a muncii (asamblare de componente), care folosesc inputuri de muncă şi tehnologice locale, neimplicând prelucrări complexe sau activitate de cercetare. Există şi excepţii, ca de pildă Singapore, Coreea şi Taiwan, care au abordat deja domenii de prelucrare şi proiectare bazate pe tehnologii de nivel înalt.

Este interesant de observat din tabelul nr. 4, privind " câştigătorii" din export, ordonaţi pe tipuri de produse grupate după nivelul tehnologic, că, la toate categoriile de export, cu excepţia produselor industriei bazate pe resurse, China, ocupă prima poziţie în clasament.

Economiile asiatice ca Taiwan, Coreea, Singapore sunt în topul primilor zece câştigători din exportul câtorva categorii de produse. Noii "tigrii", Malaezia, Thailanda şi Filipine, sunt de asemenea, între primii zece în toate sectoarele. În America Latină, Mexic este cel mai puternic performer, mai ales în sectoarele nebazate pe resurse.

Ţările central şi est-europene (CEE), sunt menţionate astfel: Ungaria de patru ori, Polonia de 4 ori, Cehia de 4 ori, cu menţiunea că Ungaria este

între primii 10 câştigători din exportul produselor de tehnologie medie şi pe locul 11 printre exportatorii importanţi de *high-tech*.

Cele mai dinamice sectoare sunt cele electronice, de aparatură fină şi automobile, iar comerţul cu componente devine tot mai semnificativ.

Se observă, de asemenea, că distribuţia exportului pe ţări în curs de dezvoltare este puternic concentrată, astfel încât primii zece exportatori deţineau circa 40-50% din exportul produselor prelucrate exportate de aceste ţări.

Tabelul nr. 4

Primii 20 de "câştigători" din exportul diferitelor grupe de produse

	Toate tipurile de produse	Produse bazate pe resurse	Produse nebazate pe resurse	Produse high-tech	Tehnologie medie	Tehnologie joasă
1	China	Irlanda	China	China	China	China
2	SUA	SUA	Mexic	Malaezia	Mexic	SUA
3	Coreea	China	Malaezia	Taiwan	SUA	Mexic
4	Mexic	Coreea	SUA	Coreea	Coreea	Indonezia
5	Malaezia	India	Thailanda	Singapore	Spania	Thailanda
6	Irlanda	Federaţia Rusă	Coreea	Mexic	Taiwan	Malaezia
7	Thailanda	Thailanda	Singapore	Filipine	Malaezia	Canada
8	Taiwan	Indonezia	Filipine	Thailanda	Thailanda	Turcia
9	Singapore	Israel	Indonezia	Irlanda	Ungaria	India
10	Spania	Japonia	Taiwan	Finlanda	Indonezia	Polonia
11	Filipine	Elveţia	Irlanda	Ungaria	Polonia	Vietnam
12	Ungaria	Chile	Ungaria	Indonezia	Cehia	Bangladesh
13	Vietnam	Spania	Spania	Israel	Portugalia	Honduras
14	India	Australia	Polonia	Costa Rica	Singapore	R.Dominicană
15	Israel	Polonia	Turcia	Polonia	Turcia	Pakistan
16	Polonia	Hong-Kong	India	Cehia	Argentina	Tunisia
17	Turcia	Emiratele Arabe	Israel	Turcia	India	Sri Lanka
18	Cehia	Mexic	Vietnam	Malta	Irlanda	El Salvador
19	Chile	Iran	Cehia	Spania	Slovacia	Guatemala
20	Portugalia	Argentina	Bangladesh	Mexic	Australia	Maroc

Sursa: World Investment Report , 2000, p.150.

O serie de economii în curs de dezvoltare (China, Malaezia, Mexic, Filipine, Coreea, Taiwan, Thailanda) au câştigat poziţii importante în exportul de produse cu intensitate tehnologică înaltă. Multe economii de dimensiuni reduse, cum ar fi Costa Rica, Israel, Irlanda, Taiwan şi Singapore au devenit foarte dinamice în acest tip de export.

Ţările asiatice au intrat pe pieţele din Japonia, Europa şi America de Nord, în timp ce "câştigătorii" din alte regiuni au avansat doar pe pieţele regionale. Ţările vest şi est-europene au câştigat mai ales din exportul în cadrul UE.

Deşi situaţia s-a îmbunătăţit mult în ultimii ani, economiile ţărilor CEE, inclusiv a României, sunt încă puternic dezavantajate în comerţul cu produse provenind din industriile *high-tech*. Datele relevă o creştere a ponderii sectoarelor tradiţionale şi a celor bazate pe resurse în comerţul acestor ţări, ceea ce are ca efect descreşterea ratei de îmbunătăţire a avantajelor comparative. Substituţia muncii prin capitalul fizic duce la creşterea intensităţii capitalului fizic în cadrul exportului, ceea ce determină o mai mare capacitate de absorbţie în raport cu cea de creaţie ştiinţifică.

Tabelul nr. 5

Ierarhizarea exporturilor din unele ţări candidate pe baza inputurilor şi a nivelului de calificare a forţei de muncă

	Principale (tradiţio-nale)	Muncă-intensive	Capital-intensive	Orientate de piaţă	Orientate tehnologic	Punctaj forţă de muncă
România	4	5	2	3	1	D
Ungaria	4	3	2	1	5	A
Polonia	4	5	3	1	2	C
Cehia	2	3	4	1	5	B
Slovacia	5	4	2	1	3	B
Slovenia	4	5	2	1	3	B
Bulgaria	3	5	4	2	1	C

Sursa: prelucrare după Havlik, 2001;

Notă: 5 - nivelul maxim; 1 - nivelul minim; A - forţă de muncă înalt calificată şi intelectuali peste 40%; B - forţă de muncă înalt calificată şi intelectuali peste 30%; C - forţă de muncă slab calificată şi muncitori peste 70%; D- forţă de muncă slab calificată şi muncitori peste 80%.

Studiile efectuate de-a lungul timpului au relevat faptul că ţările CEE au demarat procesul de integrare în UE având o structură a comerţului tipică celor mai puţin dezvoltate economii: pondere mare a ramurilor intens utilizatoare de forţă de muncă slab calificată şi mari consumatoare de resurse energetice şi naturale.

De-a lungul timpului au avut loc schimbări semnificative în ceea ce priveşte structura exporturilor ţărilor CEE către ţările UE. Una dintre cele mai importante schimbări s-a înregistrat în Ungaria: deficitul substanţial al exporturilor produselor sciento-intensive şi capital-intensive a fost eliminat,

în unele domenii ajungându-se chiar la excedent. Acest model a fost urmat şi de alte ţări, cum ar fi Polonia şi Cehia, unde reprezentarea deficitară a ramurilor sciento-intensive şi capital-intensive în structura exporturilor a fost ameliorată. Mai mult decât atât, în Ungaria, Cehia, Polonia, dar şi în Slovacia, contribuţia ramurilor energo-intensive la export (împovărătoare pentru economie) a fost mult diminuată, ceea ce nu s-a întâmplat în România şi Bulgaria. În ceea ce priveşte cazul Bulgariei s-a constatat chiar o creştere semnificativă a ponderii deţinute de ramurile energo-intensive în totalul exporturilor.

Începând din anul 1998, în cele mai avansate ţări CEE, se constată o scădere semnificativă a ponderii deţinute de ramurile muncă-intensive în activitatea de comerţ exterior cu ţările UE, valorile apropiindu-se de cele ale Spaniei şi situându-se sub cele ale Turciei, Portugaliei şi Greciei. O îmbunătăţire se observă şi în ceea ce priveşte reprezentarea ramurilor sciento-intensive şi bazate pe forţă de muncă înalt calificată în structura exporturilor către UE, în toate ţările candidate cu excepţia Bulgariei şi României.

Ritmul lent al acumularii tehnologice este explicat şi prin faptul că acest proces înseamnă mult mai mult decât o simplă realocare a factorilor de producţie. De regulă, se apreciază, că în aceste ţări, şi îndeosebi în România şi Bulgaria, salariile reduse sunt o sursă a avantajelor comparative în domeniile *high-tech* şi industriile cu intensitate mare a capitalului uman, şi reflectă relativa abundenţă de cunoştinţe şi capital uman. Dar, cheltuielile de C-D, ca sursă majoră a creşterii ofertei de cunoştinţe, chiar pentru industriile cu intensitate tehnologică mai redusă, dar bazate pe cunoştinţe codificate, sunt în scădere în aceste ţări şi nu vor mai putea susţine pe viitor acest tip de “avantaj comparativ”.

Îmbunătăţirea cunoştinţelor, fie prin sistemul de învăţământ, fie prin C-D poate deveni factorul crucial al creşterii capacităţii tehnologice al oricărei ţări, inclusiv a României.

Activitatea de patentare şi ISD au un impact vizibil asupra capacităţii de inovare. Elementul esenţial al societăţii bazate pe cunoaştere sunt oamenii, iar cel mai bun *training* este “*trainingul* prin cercetare”. Cunoştinţele nu sunt o marfă oarecare, ci una specifică, al cărui transfer implică timpul necesar formării multor generaţii de oameni de ştiinţă, care pot acumula şi transmite cunoştinţe. Pentru ca acest tezaur să nu fie pierdut, specialiştii susţin necesitatea sporirii investiţiilor în toate domeniile de cercetare, întrucât tocmai stimularea interacţiunii dintre diferitele ramuri ale ştiinţei face posibil progresul ei. Ar fi periculos să limităm investiţiile în cercetare doar la acele domenii care sunt fierbinţi în prezent şi să marginalizăm sau să distrugem domenii cu tradiţie în cercetare, în care s-au făcut în timp serioase acumulări.

În comparaţie cu SUA şi Japonia, competitivitatea exporturilor europene de produse *high-tech* este mai scăzută, ceea ce a făcut ca, începând cu anul 1997, să se înregistreze o creştere a deficitului comercial al acestor produse, cu efecte negative asupra inovativităţii, creşterii economice şi creării de noi locuri de muncă. Existenţa şi adâncirea decalajelor dintre UE şi competitorii ei internaţionali sunt percepute ca efecte directe ale nivelului mai redus al cheltuielilor de C-D (SUA 2,7%, Japonia 3%, iar Europa 1,9%), îndeosebi al celor provenind din industrie, dar şi al intensificării fenomenului de migraţie intelectuală către spaţiul nord-american sau japonez.

Majoritatea ţărilor membre ale UE au un nivel scăzut al cheltuielilor de C-D, în principal datorită implicării reduse a sectorului privat la acest tip de activitate (56% în UE, faţă de 72% în Japonia sau 67% în SUA).

Cel de-al doilea factor care contribuie la menţinerea şi chiar adâncirea decalajului de competitivitate este forţa de muncă implicată în C-D. Astfel, numărul total de cercetători din UE reprezintă doar o treime din cel al SUA sau Japonia. Pe de altă parte, aşa cum am menţionat, decalajul este alimentat de migrarea cercetătorilor europeni spre spaţiul nord-american sau asiatic, unde sunt mai bine absorbiţi de mediul academic şi de industrie, unde există oportunităţi numeroase de ocupare în ştiinţă şi tehnologie pentru cercetătorii tineri, salariile fiind considerabil mai mari şi unde există stimulente puternice pentru activităţile şi iniţiativele inovative.

3. Tendinţe în comerţul internaţional cu produse *high-tech*

Comerţul cu produse *high-tech* acoperă exportul şi importul acelor produse cu o mare intensitate a C-D, reprezentând segmentul cel mai important din punct de vedere tehnologic al comerţului internaţional. Principalele grupe de produse *high-tech* sunt: aerospaţiale, computere, electronice şi telecomunicaţii, farmaceutice, maşini electrice şi neelectrice, chimice şi armament.

Există o diferenţă între sectoarele *high-tech* şi produsele *high-tech,* întrucât nu toate bunurile rezultate în aceste sectoare au nivel tehnologic de vârf. De exemplu, în industria chimică, percepută pe ansamblu ca fiind *high-tech*, doar produsele farmaceutice sunt considerate de intensitate tehnologică înaltă, restul fiind de nivel tehnologic mediu sau redus.

Importanţa producţiei şi vânzărilor produselor *high-tech* relevă capacitatea unei ţări de a efectua o cercetare de calitate valorificabilă, de a produce noi cunoştinţe, de a transforma cunoştinţele în bunuri şi servicii vandabile pe pieţele globale şi de a aduce mari sporuri în dinamica eficienţei

economice şi a productivităţii muncii; pe scurt, generează un cerc virtuos al învăţării, creşterii productivităţii şi competivităţii.

Pe de altă parte, evoluţia în dinamică a comerţului cu produse *high-tech* reflectă tipul de specializarea a unei ţări. Studiile de specialitate relevă o anumită consolidare a modelului de specializare pe măsură ce ţările au produs şi vândut mai eficient produse şi servicii cu care s-au familializat. Pentru ţările care vor să-şi dezvolte producţia *high-tech* există bariere de intrare foarte puternice, întrucât sunt necesare: cunoştinţe, investiţii mari şi un minim, la nivel destul de înalt, al eficienţei producţiei de scară.

Tabelul nr. 6

Ponderea pieţelor mondiale în exportul cu produse *high-tech* în anii 1995 şi 1999

(%)

Zone de export	**1995**	**1999**
Intra-EU	20	21
Extra-EU	15	14
Ţări candidate	1	1
EFTA	2	2
ASEAN	5	6
Alte ţări asiatice	5	6
NAFTA	23	25
DAC	25	19

În ultimul deceniu, Europa şi-a pierdut avantajul în comerţul *high-tech*, înregistrând deficite tot mai mari la aceste produse, mai ales în ceea ce priveşte computerele şi electronicele. Pe măsură ce capacitatea de producţie internă s-a redus, a avut loc o intensificare a importurilor. Importul de produse *high-tech* poate fi complementar exportului, întrucât incorporarea unor noi cunoştinţe în economie poate determina dezvoltarea altor sectoare.

Importanţa comerţului cu produse *high-tech* decurge şi din faptul că este cel mai important segment al inovării tehnologice, având cele mai înalte ritmuri de creştere dintre toate produsele. În numeroase ţări dezvoltate, comerţul cu produse *high-tech* reflectă abilitatea ţării de a susţine o activitate de C-D valorificabilă pe pieţele internaţionale. Mai mult, sectoarele care produc aceste bunuri sunt o sursă de valoare adăugată înaltă şi de locuri de muncă bine salarizate.

Exportul acestor produse reprezintă un important indicator de competitivitate al unei economii bazate pe cunoaştere, întrucât materializează şi

difuzează noi tehnologii cu un puternic impact atât asupra economiei, cât şi asupra societăţii.

La nivel european, în anul 2000, datele relevă existenţa unui deficit în creştere: 48 miliarde euro faţă de 9 miliarde euro în anul 1995, în timp ce în Japonia excedentul comercial a crescut cu 15 miliarde euro, după o perioadă de staţionaritate de cinci ani (1995-1999). În SUA, balanţa comercială a trecut de la excedent la deficit.

Valoarea exportului cu produse *high-tech* al ţărilor UE a atins în anul 2000 185,4 mld euro, ceea ce reprezintă 19,7% din totalul exporturilor, iar a importului 233,6 mld euro (22,7% din total importuri). Se observă că faţă de anul 1995 s-au produs schimbări atât în structura, cât şi în volumul comerţului exterior: volumul exportului cu produse *high-tech* 87,7 mld euro (15,3% din total export) şi 96,9 mld euro volumul importurilor (17,8% din total importuri).

Tabelul nr. 7

Ponderea importului şi exportului de produse *high-tech* în totalul comerţului exterior în anul 2000 şi ritmul mediu anual al creşterii exportului în perioada 1995-2000

(%)

Ţările	Importul	Exportul	Creşterea exportului
Irlanda	37,4	40,5	23,1
SUA	20,9	29,8	17,1
Japonia	20,0	26,9	10,4
Franţa	23,2	25,5	15,1
Regatul Unit	21,9	24,9	15,1
Finlanda	19,2	23,5	24,6
Olanda	22,4	22,8	22,3
EU-15	22,7	19,7	16,1
Suedia	18,5	18,7	17,7
Germania	18,7	16,1	15,6
Danemarca	15,3	14,4	15,5
Austria	15,5	12,8	15,8
Belgia-Luxemburg	10,1	8,6	19,5
Italia	12,9	8,4	10,5
Grecia	10,6	6,7	24,6
Spania	12,0	6,4	13,7
Portugalia	10,7	5,5	12,7

Sursa: European Report on S&T Indicators, 2003, p.363.

Tabelul nr. 8

Intensitatea C-D în diferite ramuri ale industriei prelucrătoare, clasificate după nivelul tehnologic în anul 2000

(%)

	Total OECD	SUA	Cana-da	Japo-nia	EU	Ger-mania	Franţa	Italia	UK	Sue-dia	Dane-marca	Nor-vegia	Fin-landa
Industrii *high-tech*													
Aviaţie, spaţiale	14,2	14,6	10,1	9,9	14,6	29,1	14,5	11,9	9,3	15,3	…	0,9	0,9
Farmaceutice	10,8	12,4	7,4	9,6	10,0	8,4	8,7	6,0	18,6	21,5	14,8	11,8	14,0
Computere	9,3	14,7	6,8	7,5	4,0	7,5	5,6	7,2	2,0	12,0	5,4	7,8	3,1
Radio, TV	8,0	8,6	12,7	6,0	10,2	13,0	10,3	11,7	6,2	17,8	7,7	25,7	11,4
Medicale, optice, precizie	7,3	7,9	…	0,1	5,9	6,1	11,1	1,0	3,5	8,2	6,1	3,1	7,0
Industrii cu nivel tehnologic superior													
Maşini electrice	3,9	4,1	0,9	6,8	2,4	2,4	2,6	1,0	4,8	2,6	1,5	2,0	4,5
Autovehicule	3,5	4,5	0,2	3,1	3,6	4,6	3,2	3,3	2,9	6,1	…	1,8	1,8
Chimie ind.	3,1	3,1	0,8	4,7	2,5	4,4	2,4	0,8	2,5	2,2	1,7	2,2	2,8
Echip. de transport	2,4	…	0,2	2,6	2,6	5,5	2,6	1,2	1,5	2,7	0,3	0,8	9,4
Maşini şi echip.	1,9	1,6	1,2	2,2	1,8	2,3	2,0	0,5	2,1	4,0	3,2	2,6	2,4
Industrii cu nivel tehnologic mediu													
Rafin. petrol, cărbune, energie	1,0	1,0	0,6	0,7	0,9	0,3	0,9	0,3	2,9	0,4	…	0,8	0,8
Cauciuc, mase plastice	0,9	1,0	0,4	…	0,8	0,9	1,6	0,5	0,4	1,5	0,8	0,7	1,7
Alte produse nemetalice	0,9	0,8	0,2	2,2	0,5	0,7	0,5	0,1	0,5	0,9	0,9	0,6	1,4
Reparaţii echipamente	0,9	…	0,6	0,8	0,9	1,4	0,4	1,2	0,7	2,0	0,8	0,5	0,7
Metale de bază	0,8	0,4	0,6	1,3	0,6	0,6	1,1	0,3	0,4	0,8	0,6	1,5	0,7
Produse fabricate din metal	0,6	0,7	0,4	0,8	0,4	0,5	0,5	0,2	0,4	0,8	0,2	0,5	1,1
Industrii cu nivel tehnologic redus													
Lemn, hârtie,	0,3	0,5	0,2	0,4	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,7	0,1	0,3	0,5
Alimentară, băuturi, tutun	0,3	0,3	0,2	0,7	0,2	0,2	0,3	0,1	0,4	0,4	0,4	0,3	0,6
Textile, produse textile, pielărie, încălţăminte	0,3	0,2	0,4	0,7	0,2	0,5	0,3	0,0	0,2	0,5	0,1	0,6	0,6
Total ind. prelucrătoare	2,5	3,1	1,2	2,8	1,9	2,5	2,4	0,8	2,1	3,7	1,6	1,4	1,9

Sursa: OECD - Science, Technology and Industry Scoreboard, 2001.

Semnificaţia pe care o are activitatea de cercetare pentru dezvoltarea industriilor *high-tech* se poate observa din tabelul nr. 8, din care rezultă că "intensitatea C-D" (măsurată prin ponderea cheltuielilor de C-D în volumul total al producţiei ramurii) scade, pe ansamblul ţărilor OECD, odată cu descreşterea nivelului tehnologic al ramurii.

Este interesant de observat faptul că, dacă în ramurile cu nivel tehnologic scăzut intensitatea C-D nu diferă prea mult între ţări, pentru industriile cu nivel tehnologic mediu şi înalt diferenţele privind investiţiile în C-D sunt evidente.

Astfel, diferenţa dintre nivelul minim şi maxim este de 13,7 puncte procentuale în industria aviaţiei şi spaţială, de 15,5 puncte procentuale în cazul industriei farmaceutice, 12 puncte procentuale în industria computerelor, 19,7 puncte procentuale în industria de echipamente radio, TV şi de 11 puncte procentuale în industria instrumentelor medicale, de precizie şi optice.

4. Analiza relaţiei dintre activitatea de C-D şi export în România

La nivelul anului 2001, activitatea de C-D din întreprinderile româneşti a fost finanţată în proporţie de 96% din surse naţionale şi de 4% din fonduri din străinătate, ceea ce relevă o staţionare a fenomenului de izolare a C-D de firmă. În condiţiile în care în ţările dezvoltate se pune un accent din ce în ce mai mare pe cercetarea de tip colaborativ şi pe crearea unor reţele internaţionale de cercetare, creşterea faţă de anul 2000 cu 1,6 puncte procentuale a volumului fondurilor din străinătate destinate cercetării din întreprinderi poate fi considerată nesemnificativă (tabelul nr. 9).

Tabelul nr. 9

Cheltuieli pentru C-D efectuată de întreprinderi grupate pe surse de provenienţă, *(%)*

	2000	**2001**
Total	100,00	100,00
Fonduri din ţară, din care	97,63	96,00
- publice	33,98	31,01
- de la agenţi economici	20,71	16,74
- învăţământ superior	0,38	0,51
- asociaţii nelucrative	0,19	-
- surse proprii	41,46	46,32
- alte fonduri	0,90	1,42
Fonduri din străinătate	2,37	4,00

Sursa: INSSE - Anuarul Statistic al României, 2002.

Se observă că principalele surse de fonduri sunt, alături de bugetul de stat, cele proprii (46,32% în anul 2001). Contribuţia învăţământului superior la activitatea de C-D din cadrul întreprinderilor este deosebit de mică (0,51%), ceea ce scoate în evidenţă absenţa parteneriatelor cercetare-firme, care sunt cruciale în obţinerea unor rezultate performante ale activităţii economice contemporane. Economia bazată pe cunoaştere este esenţialmente o economie relaţională, bazată pe comunicare şi colaborare şi în acest context, structura actuală a fondurilor de finanţare a C-D de firmă relevă existenţa unor disfuncţionalităţi majore.

Pe de altă parte, din volumul total al cheltuielilor de C-D efectuate în cadrul întreprinderilor, cele din industria prelucrătoare deţin cea mai mare pondere, în anul 2001 înregistrându-se o uşoară scădere în favoarea întreprinderilor din agricultură (tabelul nr. 10).

Tabelul nr. 10

Cheltuieli de C-D efectuate în întreprinderi din diferite ramuri ale economiei naţionale

(%)

	2000	**2001**
Total întreprinderi	100	100
Agricultură	11,38	13,02
Ind. extractivă	9,23	8,36
Ind. prelucrătoare	66,77	64,55
Alimente şi băuturi	0,05	0,09
Textile	1,4	0,65
Prelucrarea lemnului	0,13	0,18
Celuloză	0,61	0,49
Ţiţei	0,38	1,41
Chimie	5,04	4,9
Cauciuc	0,92	0,52
Alte produse minerale nemetalice	2,14	1,01
Metalurgie	10,76	10,13
Construcţii metalice	44,85	44,84
Mobilier şi alte activităţi	0,51	0,33
Energie electrică	8,71	9,47
Construcţii	1,28	1,19
Alte activităţi, din care:	2,64	3,4
CD	0,87	0,99

Sursa: INSSE - Anuarul statistic al României, 1998, 2000, 2002.

Tabelul nr. 11

Valoarea exportului pe principalele activităţi din industria prelucrătoare din România

(milioane USD)

		1996	1997	1998	1999	2000	2001
ramuri *high-tech*	Tehnică de calcul şi de birou	3	3	9	104	131	80
	Echipamente radio, TV şi comunicaţii	16	11	30	43	394	400
	Aparatură şi instrumente medicale, de precizie, optice, ceasornicărie	19	19	31	28	34	52
	Farmaceutică	9	11	9	7	12	10
ramuri cu nivel tehnologic superior	Chimie, fibre sintetice	864	721	480	444	632	612
	Maşini şi echipamente	479	533	511	488	516	670
	Maşini şi aparate electrice	221	223	290	325	370	515
	Mijloace de transport rutier	172	218	140	185	230	263
	Alte mijloace de transport	239	215	275	325	339	361
ramuri cu nivel tehnologic mediu	Metalurgică	1122	1433	1423	1168	1591	1400
	Prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui	596	504	382	341	696	644
	Prelucrarea cauciucului, maselor plastice	79	71	74	81	90	113
	Alte produse nemetalice	233	250	251	220	207	215
	Construcţii metalice şi produse din metal	170	171	184	175	164	186
ramuri cu nivel tehnologic scăzut	Încălţăminte, pielărie	530	572	636	718	836	1052
	Textile, confecţii, blănărie	1699	1905	2144	2194	2306	2998
	Lemn	306	356	398	467	532	522
	Alimentară, băuturi	274	353	198	157	147	181

Sursa: INSSE - Anuarul de comerţ exterior al României: 2002, 2000, 1998.

Analiza structurii cheltuielilor de C-D efectuate în întreprinderile din cadrul industriei prelucrătoare relevă menţinerea unei ponderi foarte ridicate a cheltuielilor efectuate în domeniul construcţiilor metalice şi în cel al metalurgiei, ramuri cu un nivel tehnologic foarte scăzut. În condiţiile în care, la nivelul anului 2001, 31,01% din totalul fondurilor de C-D proveneau din surse publice, este necesar să subliniem că acestea nu au avut o destinaţie adecvată tendinţelor actuale, de încurajare şi stimulare a domeniilor de vârf, care se manifestă pe plan mondial.

De asemenea, trebuie remarcat faptul că, deşi în România există domenii de cercetare cu tradiţie şi ale căror performanţe au fost recunoscute de-a lungul timpului pe plan mondial, cum este chimia spre exemplu, nici acestea nu se bucură de o susţinere financiară deosebită.

Din datele prezentate în tabelul nr. 11 se observă că pe ansamblul industriei prelucrătoare* exportul a avut o tendinţă ascendentă, în anul 2001 înregistrându-se faţă de 1996 un spor absolut de 2243 mil USD.

În cazul industriei chimice, anterior menţionată, se constată că deşi începând cu anul 2000 valoarea exportului produselor din acest domeniu a crescut, aceasta încă nu a atins performanţa anului 1996.

Cu toate că exportul de produse *high-tech* a fost cel mai dinamic în perioada 1996 - 2001, valoarea sa crescând de peste 11 ori, contribuţia acestuia la volumul total al exporturilor a fost nesemnificativă în comparaţie cu cea ramurilor cu nivel tehnologic inferior (figura nr. 1). Exportul de produse provenind din ramurile cu nivel tehnologic scăzut a avut indici de creştere mai mari (169,2%) decât cei din ramurile de nivel mediu (116,2%) sau superior (122,6%).

În ceea ce priveşte conţinutul tehnologic al exportului (tabelul nr. 12) se poate constata că după o perioadă de uşoară scădere (anii 1997 şi 1998) ponderea produselor exportate provenite din ramurile de complexitate tehnologică superioară şi *high-tech* în totalul exportului este în creştere, la nivelul anului 2001 deţinând 28,9% din valoarea exportului, valoare aproximativ egală cu cea din 1996.

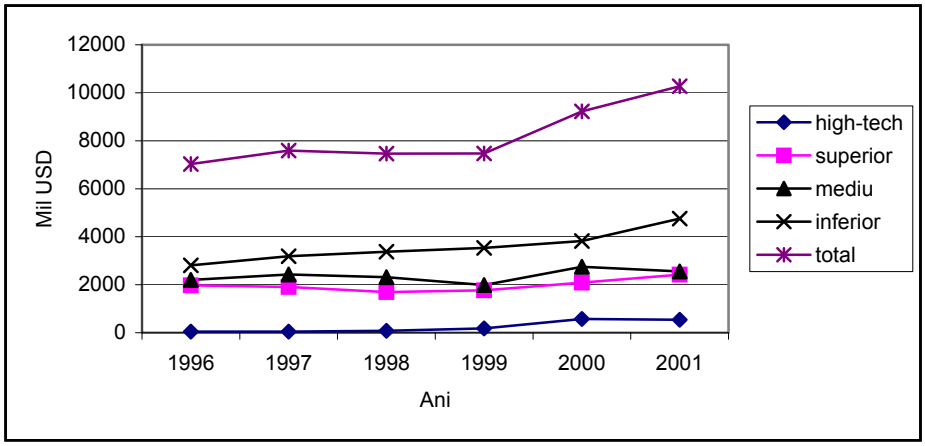
Produsele de complexitate tehnologică inferioară deţin în continuare cea mai mare pondere în totalul exportului industriei prelucrătoare româneşti (peste 40% în toată perioada analizată), alături de produsele de nivel tehnologic mediu depăşind 70%. Datele pezentate în tabelul nr. 11 arată că peste 50% din activitatea de export a ramurilor cu nivel tehnologic inferior este realizată în domeniile încălţăminte şi pielărie şi textile, confecţii şi blănărie, domenii în care predomină producţia în *lohn .*

---

* *Pentru această analiză au fost utilizate datele furnizate de INSSE privind exportul pe principalele activităţi (clasificare CAEN), grupate după criteriul conţinutului tehnologic conform metodologiei OECD.*

Figura nr. 1

Evoluţia volumului exportului industriei prelucrătoare



Tabelul nr. 12

Structura exportului pe activităţi ale industriei prelucrătoare grupate în funcţie de nivelul tehnologic

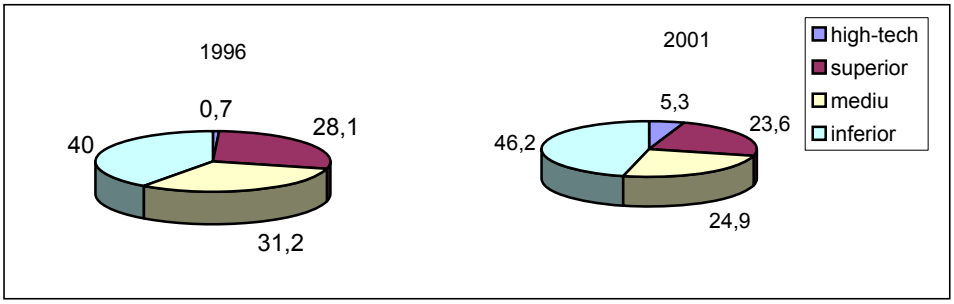
(%)

Grupe de activităţi industriale	1996	1997	1998	1999	2000	2001
High-tech	0,7	0,6	1,1	2,4	6,2	5,3
Superior	28,1	25,2	22,7	23,6	22,6	23,6
Mediu	31,2	32,1	31,0	26,7	29,8	24,9
Inferior	40,0	42,1	45,2	47,3	41,4	46,2

Sursa: prelucrare după date INSSE - Anuarul de comerţ exterior al României, 1998, 2000, 2002.

Figura nr. 2

Modificări structurale ale exportului din România



În comparaţie cu statele UE, dar şi cu unele state candidate la aderare se observă că ponderea produselor *high-tech* în exportul românesc este încă destul de redusă (tabelul nr. 13). Dintre ţările CEE se remarcă Polonia cu o pondere relativ staţionară, dar şi Ungaria care a înregistrat o creştere de 18,3 puncte procentuale. Între ţările UE merită a fi subliniată evoluţia Finlandei, a cărei pondere a produselor *high-tech* în totalul exportului tinde să o egaleze pe cea a Regatului Unit al Marii Britanii (valoarea cea mai mare 24,9%).

Experienţa ţărilor dezvoltate a relevat, aşa cum am menţionat anterior, existenţa unei corelaţii puternice între volumul cheltuielilor de C-D alocate de firme, competitivitatea producţiei industriale şi dinamica exportului cu produse de nivel tehnologic înalt.

Statisticile referitoare la activitatea de C-D realizată de întreprinderile din industria prelucrătoare românească relevă pentru perioada 1995-2001 o reducere îngrijorătoare a ponderii acestora în totalul întreprinderilor din industria prelucrătoare, de la 28,9%, la 5,2% (tabelul nr. 14).

Tabelul nr. 14

Ponderea întreprinderilor care au avut activitate de cercetare în totalul întreprinderilor din industria prelucrătoare

(%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	28,9	31,9	9,8	10,2	10,1	7,4	5,2
Alimentară şi băuturi	17,1	19,1	2,7	3,2	2,4	1,3	0,6
Textilă şi produse textile	23,5	30,7	11,6	10,7	10,0	7,6	2,4
Confecţii de îmbrăcăminte	20,0	23,6	0,8	3,0	4,7	1,7	1,2
Pielărie şi încălţăminte	21,8	21,1	2,6	3,5	4,8	3,0	-
Prelucrarea lemnului (exclusiv mobila)	17,9	22,2	3,0	3,6	/	/	/
Celuloză, hârtie şi carton	54,5	61,9	15,9	16,2	8,1	-	-
Edituri, poligrafie şi reproducerea înregistrărilor pe suporţi	10,5	9,0	/	/	/	/	/
Prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari	46,7	64,3	41,7	33,3	38,5	15,4	7,7
Chimie şi fibre sintetice şi artificiale	44,7	59,3	28,6	29,1	30,9	23,6	19,1
Prelucrarea cauciucului şi maselor plastice	43,8	53,1	24,2	25,3	23,0	17,6	9,5
Alte produse din minerale nemetalice	31,9	35,7	7,5	8,8	10,8	7,0	3,8
Metalurgie	50,8	54,0	27,6	22,7	17,2	13,8	8,0
Construcţii metalice şi produse din metal	36,8	33,0	6,4	6,9	6,7	5,3	3,6
Maşini şi echipamente	47,6	50,7	28,3	25,9	27,1	22,7	20,2

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Maşini şi aparate electrice	72,5	75,6	44,6	38,6	30,0	26,7	26,7
Echipamente, aparate radio, televiziune şi comunicaţii	30,0	58,8	26,9	40,0	29,2	25,0	25,0
Aparatură şi instrumente medicale, de precizie, optice şi ceasornicărie	52,0	56,0	33,3	24,2	25,8	29,0	16,1
Mijloace de transport rutier	51,4	71,1	22,7	31,3	32,3	27,7	23,1
Alte mijloace de transport	32,4	38,1	17,0	16,7	20,8	11,3	9,4
Mobilier şi alte activităţi neclasificate	25,4	33,8	2,9	7,4	7,3	4,4	2,8

Sursa: INSSE - Anuarul statistic al României, 1998, 2000, 2002.

În industriile în care se produc cele mai numeroase produse *high-tech,* ponderea întreprinderilor cu activitate de C-D a scăzut de la 44,7% la 19,1% în chimie; de la 72,5% la 26,7% în ramura maşini şi aparate electrice; de la 30% la 26,7% în sectorul echipamente, aparate radio, TV şi comunicaţii; de la 52,0% la 16,1% în ramura aparaturii şi instrumentelor medicale, de precizie, optică şi ceasornicărie. Aceste ramuri se menţin printre cele care au o pondere relativ ridicată a întreprinderilor cu activitate ştiinţifică.

În aceste condiţii activitatea inovativă a firmelor, indispensabilă pentru ridicarea nivelului competitiv al produselor este foarte scăzută, influenţând şi volumul exportului de produse de nivel tehnologic ridicat. Din datele tabelului nr. 15 rezultă că ponderea întreprinderilor din industria prelucrătoare, la care valoarea produselor noi şi îmbunătăţite reprezintă cel puţin 10% din valoarea exportului, a scăzut substanţial în majoritatea ramurilor, inclusiv în cele *high-tech*: de la 27,5% la 18,3% în sectorul maşinilor şi aparatelor electrice; de la 10% la 4,2% în ramura echipamentelor şi aparatelor de radio, TV şi comunicaţii; de la 12% la 3,2% în domeniul aparaturii şi instrumentelor medicale, de precizie, optice şi ceasornicărie.

Chiar şi în cadrul ramurilor care deţin o pondere mare în activitatea de export, cum ar fi industria textilă (de nivel tehnologic inferior) se pot constata scăderi dramatice ale contribuţiei activităţii de C-D, ceea ce reflectă o anumită tendinţă de subevaluare a potenţialului naţional - în ramurile în care predomină producţia *lohn*, activitatea de C-D este lăsată în seama companiilor străine. În unele domenii, cum ar fi pielăria şi încălţămintea, activitatea de C-D naţională a fost suprimată.

Se observă că în perioada 1995 - 2001 şi în ramurile cu nivel tehnologic superior tendinţa de scădere a contribuţiei produselor noi şi îmbunătăţite atât la activitatea de export, cât şi în cifra de afaceri se manifestă la fel de puternic: de la 27,5% la, respectiv, 18,3% pentru export, şi de la 45% la 15%, pentru cifra de afaceri (tabelul nr. 16).

Tabelul nr. 15

Ponderea întreprinderilor din industria prelucrătoare la care valoarea produselor noi şi îmbunătăţite depăşeşte 10% din exporturile realizate

(%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	8,6	10,9	3,0	2,5	2,0	2,3	2,4
Alimentară şi băuturi	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	-	0,1
Textilă şi produse textile	10,0	14,4	5,4	5,4	2,0	4,4	1,6
Confecţii de îmbrăcăminte	9,6	13,6	0,3	0,3	0,3	0,2	0,5
Pielărie şi încălţăminte	9,1	7,0	1,3	1,7	1,8	1,8	-
Prelucrarea lemnului (exclusiv mobila)	5,3	10,1	1,8	2,0	/	/	/
Celuloză, hârtie şi carton	-	23,8	4,6	-	-	-	-
Edituri, poligrafie şi reproducerea înregistrărilor pe suporţi	-	-	/	/	/	/	/
Prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari	6,7	7,1	-	-	-	-	-
Chimie şi fibre sintetice şi artificiale	8,2	10,5	0,9	-	-	-	-
Prelucrarea cauciucului şi maselor plastice	25,0	24,5	10,6	5,3	4,1	2,7	1,4
Alte produse din minerale nemetalice	7,8	9,3	2,2	1,5	1,6	1,1	2,2
Metalurgie	11,1	15,9	10,5	2,3	2,3	1,1	4,6
Construcţii metalice şi produse din metal	10,4	15,6	3,0	1,3	1,8	2,7	3,6
Maşini şi echipamente	18,0	23,5	9,8	10,8	8,5	6,9	9,3
Maşini şi aparate electrice	27,5	26,8	14,3	17,5	8,3	25,0	18,3
Echipamente, aparate radio, televiziune şi comunicaţii	10,0	23,5	15,4	10,0	8,3	12,5	4,2
Aparatură şi instrumente medicale, de precizie, optice şi ceasornicărie	12,0	4,0	-	-	3,2	6,5	3,2
Mijloace de transport rutier	21,6	28,9	6,1	10,5	7,7	6,2	10,8
Alte mijloace de transport	2,7	9,5	5,7	-	5,7	1,9	5,7
Mobilier şi alte activităţi neclasificate	20,0	25,7	1,2	2,1	2,4	2,4	2,8

Sursa: INSSE - Anuarul statistic al României, 1998, 2000, 2002.

Tabelul nr. 16

Ponderea întreprinderilor la care produsele noi şi modernizate au depăşit 10% din cifra de afaceri

(%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	11,9	15,9	3,6	2,7	2,8	2,3	2,1
Alimentară şi băuturi	3,8	6,5	0,4	0,6	0,5	0,2	-
Textilă şi produse textile	12,7	19,1	6,6	4,6	3,6	2,8	1,2
Confecţii de îmbrăcăminte	9,6	12,7	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5
Pielărie şi încălţăminte	10,9	8,8	0,6	1,2	1,8	1,8	-

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Prelucrarea lemnului (exclusiv mobila)	5,3	10,1	1,2	2,0	/	/	/
Celuloză, hârtie şi carton	18,2	19,0	4,6	-	2,7	/	/
Edituri, poligrafie şi reproducerea înregistrărilor pe suporţi	5,3	4,5	/	/	/	/	/
Prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari	13,3	7,1	-	-	-	-	-
Chimie şi fibre sintetice şi artificiale	8,2	14,0	0,9	0,9	2,7	0,9	3,6
Prelucrarea cauciucului şi maselor plastice	20,8	30,6	10,6	5,3	8,1	5,4	6,8
Alte produse din minerale nemetalice	9,2	15,0	3,8	2,0	2,2	1,1	2,2
Metalurgie	14,3	20,6	10,5	2,3	2,3	2,3	2,3
Construcţii metalice şi produse din metal	16,0	22,0	2,6	2,2	1,8	2,2	1,8
Maşini şi echipamente	24,3	31,5	11,1	9,6	11,7	7,7	9,3
Maşini şi aparate electrice	45,0	46,3	21,4	19,3	15,0	16,7	15,0
Echipamente, aparate radio, televiziune şi comunicaţii	15,0	47,1	19,2	13,3	12,5	16,7	8,3
Aparatură şi instrumente medicale, de precizie, optice şi ceasornocărie	24,0	28,0	10,0	3,0	3,2	6,5	6,5
Mijloace de transport rutier	27,0	36,8	7,6	10,5	7,7	9,2	7,7
Alte mijloace de transport	5,4	16,7	5,7	3,7	5,7	1,9	3,8
Mobilier şi alte activităţi neclasificate	20,0	25,7	1,7	2,1	2,8	2,0	1,2

Sursa: INSSE- Anuarul statistic al României, 1998, 2000, 2002.

Analiza gradului de susţinere a activităţii de export prin import* (tabelul nr. 17) relevă o tendinţă de creştere a acestui indicator, pentru produsele *high-tech*, cu excepţia industriei farmaceutice. Se evidenţiază creşterea spectaculoasă în anul 2001 a importurilor pentru export în domeniul aeronavelor şi navelor spaţiale 257,9%, faţă de 28,2% în anul 1996.

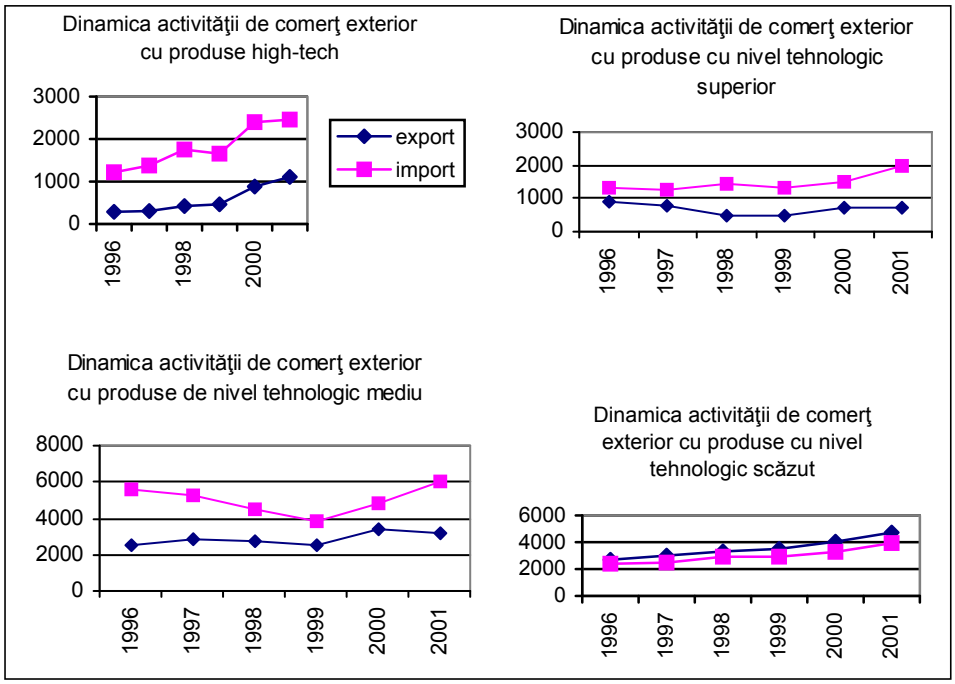
Importurile destinate producţiei cu conţinut tehnologic superior au avut o evoluţie descrescătoare lentă, în timp ce produsele cu conţinut tehnologic mediu şi inferior au înregistrat modificări mai evidente, atât în sensul creşterii (produse minerale, alimente şi băuturi, materiale şi articole textile), cât şi al descreşterii (automobile şi tractoare, produse din lemn, încălţăminte, umbrele şi pălării).

În toate cazurile, dinamica importurilor a fost mai mare decât cea a exporturilor, cea mai accentuată diferenţă putând fi observată la produsele *high-tech* (figura nr. 3).

* *Date din Nomenclatorul Combinat al produselor clasificate în funcþie de conþinutul tehnologic.*

Figura nr. 3

Dinamica activităţii de comerţ exterior în funcţie de nivelul tehnologic al produselor



Tabelul nr. 17

Raportul dintre exportul şi importul diferitelor ramuri ierarhizate după nivelul tehnologic

(%)

	1996	**2001**
- farmaceutice	5,7	2,6
- maşini, aparate, echipamente electrice, de înregistrat şi reprodus sunete şi TV	31,9	60,2
- optice, foto, medicale, de precizie	6,8	12,9
- aeronave, nave spaţiale	28,2	257,9
- produse chimice	...	41,3
- automobile, tractoare	55,0	33,5
- produse minerale	3,9	35,0
- materiale plastice şi cauciuc	43,0	30,5
- articole din metal comun	177,3	133,2

	1996	2001
- alimente, băuturi	5,6	17,3
- pielărie, blănărie	20,0	28,1
- materiale şi articole textile	29,0	119,2
- încălţăminte, umbrele, pălării	407,2	386,6
- produse din lemn, exclusiv mobilier	569,0	481,0

Sursa: INSSE - Anuarul de comerţ exterior al României, 1998, 2000, 2002.

Analiza contribuţiei activităţii de C-D la performanţele exportului industriei prelucrătoare româneşti evidenţiază existenţa şi persistenţa unor aspecte negative: nealocarea corespunzătoare a fondurilor de C-D, menţinerea unei ponderi ridicate a exporturilor în ramurile cu nivel tehnologic mediu sau inferior, diminuarea dramatică a valorificării rezultatelor C-D în activitatea de export.

Cauzele care au dus la cronicizarea unui export necompetitiv din punct de vedere al nivelului tehnologic, pot fi grupate din perspectiva întreprinderii, în două categorii principale: interne şi externe.

În grupa cauzelor interne am inclus managementul deficitar al întreprinderilor, nivelul scăzut al salarizării personalului de C-D, incapacitatea întreprinderilor de a susţine financiar demersul activităţilor cu caracter inovativ şi de a-şi asuma riscurile implicate de cercetarea în domeniile *high-tech*, necorelarea ofertei de cercetare cu cererea de pe piaţă, ignorarea tendinţelor şi evoluţiilor mondiale din domeniu.

Cauzele externe cuprind deficienţele cadrului legislativ, imaturitatea pieţei naţionale, implicarea ineficientă sau lipsa de implicare a factorilor de decizie guvernamentali în susţinerea activităţilor de C-D în domeniile cu nivel tehnologic superior sau *high-tech.*

Referinţe bibliografice

1. Damijan, J. - **The role of FDI, absorbative capacity and trade în transforming technology to transition countries** - Project PHARE, 1997;
2. Radosevic, S. şi Dyker, D. - **Tehnological integration and global marginalization of CEE countries** - SPRU 1997;
3. *** - **Contribution to the panel session on Science and Policy Making - Opening Session of European Research 2002** - University of Milan, Italy, 11 nov. 2002;
4. **** - **World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness** - UNCTAD, 2002;
5. *** - **Third European Report on Science and Technology Indicators 2003; Towards a Knowledge-Based Economy** - Luxemburg, OOEPC, 2003;
6. Havlik, P. - **Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries -** The Vienna Institute for International Economic Studies, 2001.

Relaţia export-capital uman. Conţinut. Impact

dr. Steliana PERŢ,
dr. Valentina VASILE

1. Precizări teoretico-metodologice

Relaţia şi respectiv impactul exportului asupra capitalului uman poate fi examinată atât static cât şi dinamic sub două aspecte majore:

1.1. Valorizarea şi sporirea capitalului uman naţional

Primul aspect şi, poate la prima vedere, cel mai important priveşte incidenţa exportului asupra valorizării şi sporirii capitalului uman naţional.

Caseta nr. 1

Conceptul de capital uman

→ *Capitalul uman* este, de regulă, definit ca ansamblul cunoştinţelor teoretice generale şi de specialitate, al deprinderilor de muncă, atitudinilor şi comportamentelor native şi însuşite în procesul de învăţământ şi formare profesională sau prin experienţă la locul de muncă, cunoştinţe, deprinderi şi comportamente pe care cel ce le posedă le foloseşte în procesul de creare de bunuri şi servicii şi care generează venituri atât pentru posesorul lor cât şi pentru societate (Steliana Perţ, 2001; The Oxford Dictionary for the Business World, 1993 ş.a.). "Diferenţa dintre caracterele cele mai deosebite dintre un filozof şi un om obişnuit pare a nu se datora atât de mult naturii lor, cât deprinderilor şi educaţiei" (Adam Smith).

→ *Capitalul uman* este, prin conţinut şi efecte, o *formă de capital*: "Cel mai de preţ capital este cel investit în fiinţa umană" (Alfred Marshall). Cea de a patra formă de capital, remarca Adam Smith este întruchipată în capacităţile dobândite sau folositoare ale membrilor societăţii. Aceste capacităţi, a căror dobândire necesită o cheltuială se regăsesc în persoana fiecărui individ, în proprietatea acestuia, dar în egală măsură fac parte din avuţia societăţii căreia el îi aparţine. "Îndemânarea perfecţionată a unui lucrător poate fi considerată în acelaşi mod ca o maşină sau o unealtă de

muncă ce îmbunătăţeşte şi scurtează munca şi care, deşi costă, necesită o anumită cheltuială, restituie totuşi această cheltuială sub forma unui venit" (Adam Smith).

Capitalul uman - este un concept şi un proces multidimensional şi multifactorial determinat.

Este multidimensional deoarece în componenţa sa intră o serie de elemente cum sunt: cunoştinţe, competenţe, calificări, deprinderi, talente, comportamente, trăsături de caracter şi personalitate, capacităţi de mobilitate, adaptare şi participare, într-un cuvânt, o apreciabilă diversitate de componente. În plus, se raportează şi la starea de sănătate, modelul de consum şi calitatea acestuia, relaţiile familiale şi cele comunitare, la mobilitatea profesională şi la cea spaţială etc. De aceea relevanţa sa poate fi pusă în valoare nu numai prin cât şi ce produce, cu ce costuri, ci şi prin numeroasele sale efecte de (auto) antrenare şi propagare.

Este, totodată, multifactorial determinat, deoarece configuraţia sa calitativ-structurală este dependentă de o mulţime de factori, cum sunt: zestrea genetică (calităţi moştenite prin naştere); nivel şi calitate a educaţiei şi culturii, pornind din familie şi continuând cu procesele de învăţare şi instruire pe tot parcursul vieţii; investiţia în dezvoltarea copilului, în genere a individului - "Investiţiile făcute în timpul copilăriei (în principal ale familiei, s.n.) sunt cruciale pentru dezvoltarea ulterioară" (L. Bloom, 1976). Investiţia în om - în bună măsură dependentă de starea economiei şi veniturile disponibile ale familiei şi /sau individului - au devenit pe termen mediu şi lung forma cea mai importantă şi eficientă de investiţie. În legătură cu aceasta, Gary Becker - unul din giganţii "şcolii capitalului uman" remarca "(…) majoritatea oamenilor au aptitudini intrinsece egale pentru a beneficia de o educaţie universitară; numai sărăcia, ignoranţa şi prejudecăţile îi pot împiedica pe unii să dobândească o astfel de educaţie…Cauza cea mai importantă a diferenţelor de şanse favorabile o constituie inegalitatea fondurilor disponibile" (s.n.) (Gary Backer, 1993). În final, aceasta se reflectă şi în procesul de segmentare, de stratificare a "pieţei capitalului uman". Un alt factor cu pondere în configuraţia capitalului uman este experienţa socială a individului care poate, fie favoriza, consolida capitalul uman, fie să conducă - pe diferite canale - la degradarea acestuia în raport cu ceea ce reprezenta la un moment dat sau în raport cu un pachet de criterii de referinţă.

În fine, în acest context, o ultimă remarcă: investiţia în producerea şi utilizarea capitalului uman - măsurat prin stocul de educaţie şi formare profesională, de cunoştinţe şi dinamica acestora - este generatoare, în flux continuu, s-ar putea spune, pe scară lărgită de avantaje comparative şi competitive. Câştigă persoanele, colectivităţile şi naţiunile care - într-o lume tot mai globalizată - acţionează pentru conservarea, protecţia şi dezvoltarea stocului propriu de capital uman şi folosirea acestuia în serviciul dezvoltării umane durabile. Cu mai bine de 150 de ani în urmă, Jhon Stuart Mill sublinia,

cu îndreptăţire, că rapiditatea cu care unele ţări, popoare, reuşesc să-şi revină în urma unor catastrofe, este direct dependentă de măsura în care stocul de cunoştinţe şi priceperi se menţine" (Jhon Stuart Mill, 1848). Sau adăugăm noi, pierderile de substanţă utilă, creativ-productive sunt modeste, masa critică a capitalului uman menţinându-se la cote care permit valorificarea celorlalte forme de capital, refacerea şi progresul individual şi societal.

Sau , altfel spus transformarea prin educaţie şi formare profesională, prin utilizare performantă a resursei umane în capital uman.

1.1.1. Analiza exportului în relaţia sa de determinare cu forţa de muncă - numeric, calitativ-structural, cu pachetul de recompense etc. - are sau ar trebui să aibă în vedere ca reper de primă mărime competitivitatea produselor româneşti pe pieţele externe. În această ipostază intră în joc două elemente deopotrivă de importante:

a) calitatea capitalului uman - sistemul integrat de competenţe al angajaţilor care sunt antrenaţi, de pe diferite poziţii, în realizarea exportului (avem în vedere atât producţia cât şi distribuţia produselor, relaţiile comerciale externe în ansamblul lor). În cele din urmă, în competiţia acerbă de pe piaţa internă şi pieţele externe, aceasta se regăseşte în avantajele comparative şi/sau competitive ale produselor româneşti exportate sau a celor ce se vând pe piaţa internă;

b) costul forţei de muncă - total şi/sau pe unitate de produs exportat - în calitatea sa de componentă a costului total al produsului (producţiei) exportat. Evident, dacă forţa de muncă este ieftină, sau mai ieftină în raport cu competitorii de pe aceeaşi piaţă, produsul exportat este mai ieftin, competitivitatea sa este comparativ mai înaltă. De altfel, costul forţei de muncă a fost şi rămâne încă - cu deosebire în industriile mari consumatoare de muncă (*labour intensive*) un argument puternic al localizării /dezvoltării unor industrii în anumite zone sau al migrării acestora spre alte zone, în situaţii în care, în raport cu performanţele obţinute salariile şi complementele salariale în zona de amplasare tind, sub presiune sindicală, să sporească.

1.1.2. Din perspectiva formării şi consolidării unei economii de piaţă funcţionale România prin prisma comerţului exterior dispune de o serie de condiţii favorabile, între care:

- o populaţie totală de aproape 22 milioane persoane care este un argument puternic în favoarea formării unei importante pieţe interne pentru valorificarea produselor naţionale şi a importurilor, favorizată şi de poziţia sa geostrategică ("nod de comunicaţii", cap de pod între Europa - Rusia - Asia);
- un potenţial de muncă important: peste 9,6 milioane persoane active; aproximativ 8,7 milioane populaţie ocupată (după datele Balanţei

forţei de muncă);

- o forţă de muncă - care în ciuda unor pierderi inerente de calificare într-o perioadă marcată deopotrivă de tranziţia la economia de piaţă şi de noua revoluţie tehnologică - continuă să-şi menţină o serie de avantaje în ce priveşte stocul de capital uman, nivelul de competenţă, fiind în unele arii (familii) ocupaţional-profesionale competitivă la scară internaţională direct sau prin valoarea adăugată a produselor exportate;
- costul forţei de muncă, total sau/şi salarial, comparativ cu cel din ţările dezvoltate şi cu cele mai multe dintre ţările candidate, este sensibil mai redus. În acest domeniu s-au constatat o serie de paradoxuri: pe de o parte salariile şi veniturile sunt subevaluate în activităţi de vârf, cu forţă de antrenare şi în multe din activităţile care se regăsesc în topul produselor exportate şi supraevaluate în companiile naţionale, în genere în cele producătoare de utilităţi publice. În afară de "încălcarea" conştientă a regulilor de joc ale pieţei în formarea şi dinamica relaţiei salariale şi a pachetului salarial şi conservarea unor sisteme de recompensare a forţei de muncă neremuneratorii şi inechitabile sub aspectul aportului la realizarea performanţelor economice, acest fenomen este deosebit de costisitor pentru bugetul statului. Induce perturbări în organismul economic în ansamblul său, virusându-l în permanenţă. Din perspectiva costului forţei de muncă apar, aşadar, două zone de risc:
  a). **subremunerarea** unei forţe de muncă bine calificată pentru munca pe care o face, cu performanţe recunoscute de piaţa internă şi de cea externă. Este un fenomen descurajant pentru investiţii în general, pentru cea în capital uman cu deosebire. Nemaivorbind de faptul că subremunerarea de astăzi se va reflecta mai târziu în valoarea punctului de pensie de mâine etc.;
  b). "**efectul de agitaţie şi fugă a capitalului**" la orice tentativă de a aduce costul forţei de muncă mai aproape de valoarea muncii efectuate.

1.2. Exportul de capital uman

Al doilea aspect egal ca importanţă, dacă nu chiar mai important priveşte exportul de capital uman ca atare, exportul mai mult sau mai puţin gratuit de competenţe formate pe baza investiţiilor realizate în om în România sau de către România în cazul în care elevi sau studenţi români studiază în străinătate ca bursieri ai statului român. De remarcat că nu este, încă, vorba de libera circulaţie a forţei de muncă din moment ce România nu este membră a UE, iar după integrare, aceasta (libera circulaţie) ar putea deveni

operaţională într-o perioadă de cca 3-5 ani. Este, în principal vorba, fie de emigraţie, fie, cu deosebire în ultimii ani, de mişcarea migratorie pentru muncă (legală şi ilegală).

Caseta nr. 2

Principalele forme ale mişcării migratorii externe

→ *Emigraţie* - a cărei notă definitorie rezidă în schimbarea domiciliului într-o altă ţară decât cea de origine, cu păstrarea sau nu a cetăţeniei române.

→ *"Circulaţia creierelor"* - se referă la persoane (elevi, studenţi, masterat, doctorat, stagii postdoctorale etc.) care fac studii sau diverse stagii de specializare în străinătate. De regulă o parte a acestora nu mai revin în ţară.

→ *Migrare temporară, pe perioade determinate, pentru muncă* (în durată variabilă mergând de la câteva săptămâni /luni până la 5 ani, în medie) în baza acordurilor bilaterale dintre statul român şi alte state. Această formă se derulează, de regulă, prin Oficiul pentru Migrarea Forţei de Muncă (OMFM). De asemenea, migrarea pentru muncă se derulează şi prin firme specializate acreditate de MMSSF, firme care fac servicii de recrutare şi de mediere a angajării şi încheierii contractelor de muncă în străinătate. Migrarea pentru muncă este denumită, adesea, *migraţie circulatorie* deoarece îmbracă fie forma unor multiple fluxuri de plecări şi reveniri chiar pe parcursul unui an, fie plecare dintr-o ţară gazdă /de destinaţie spre o altă ţară - ţintă.

→ *Recrutări directe* făcute, cel mai adesea, de marile companii, fie prin internet, fie prin filialele unor agenţii internaţionale de resurse umane care operează şi pe teritoriul României. Acestea, ca şi OMFM, au o solidă bază de date, putând răspunde cu promptitudine cererilor de forţă de muncă care provin de la firme străine rezidente în România sau în alte ţări.

→ *Migrare/exodul creierelor* (vânătoarea de capete), cunoscută sub denumirea generică *brain-drain* este o formă de mişcare spaţială care poate avea caracter de plecare temporară sau definitivă din ţara de origină (România în cazul nostru) şi stabilirea, pe durată determinată sau definitivă într-o altă ţară. Aceasta reprezintă un segment al migrării capitalului uman care a pus şi pune încă multe probleme economice, sociale şi etice. Evident, pentru ţara de plecare/de origină este o risipă, o pierdere nepermis de mare de capital uman de înaltă competenţă şi competitivitate. Nevalorizarea sa în ţară se reflectă direct în calitatea şi durabilitatea creşterii economice. Pentru ţara gazdă/de primire este o formulă lesnicioasă, ieftină de a-şi spori propria-i competitivitate, de a acoperi cu costuri comparativ mai mici deficitul de forţă de muncă de înaltă calificare, deficitul de competenţă cu care de o bună bucată de vreme sunt confruntate ţările dezvoltate. Dincolo de

aspectele economico-sociale, problema are şi un aspect moral, de inechitate: aceste ţări beneficiază, mai mult sau mai puţin gratuit, de o forţă de muncă, în numeroase cazuri, de prim rang al cărei cost de formare-dezvoltare a fost/este suportat de alt stat, chiar în condiţiile în care transferurile băneşti în ţara de origine funcţionează, au o dinamică ascendentă.

→ *Migraţia în lanţ sau în reţea*, migraţie de antrenare generată şi susţinută de migranţii anteriori; aceasta se adresează altor membrii ai familiei, rude, prieteni, cunoştinţe etc.

→ *Imigraţie***.** În România aceasta este o formă încă neevidenţiată statistic. Aici se includ: persoanele provenite din alte ţări şi care-şi stabilesc domiciliul în România, devenind sau nu cetăţeni români. Îşi au însă locul de muncă în România; personalul străin care lucrează temporar (de regulă se roteşte) la firmele multinaţionale, în sistemul bancar, de asigurări etc.

→ *Repatriaţi* - persoane, în vârstă de muncă, care revin în ţară, desfăşurând, aici, o anumită activitate, inclusiv în calitate de salariat.

→ *Lucrători transfrontalieri pentru muncă*. În afara formelor menţionate care intră în compunerea aşa numitei migraţii controlate (legale) pentru muncă există şi o mişcare migratorie externă pentru muncă necontrolată nici în ţara de plecare şi nici în cea de destinaţie. Variată ca proporţii - în dependenţă şi de legislaţia în vigoare din ţările respective, de securizarea frontierelor, de anotimp etc. - aceasta alimentează în permanenţă piaţa paralelă a muncii (piaţa dual ă) din ţările occidentale, mergând până la favorizarea unor activităţi de tip mafiot, a crimei organizate etc.

În raport cu modalităţile în care se realizează mişcarea migratorie externă a forţei de muncă, cu formele pe care le îmbracă, persoanele implicate pot fi, convenţional, încadrate într-una din următoarele situaţii (tabelul nr. 1).

1.3. Emigraţie şi migraţie

Informaţiile necesare pentru studierea ambelor aspecte sunt sărace, disparate, chiar contradictorii uneori în funcţie de sursa furnizoare. Ca atare nu permit o analiză sistematică pe termen mediu şi lung. Singurul pachet de informaţii relativ complet este cel privind emigraţia. Dar, această formă de mişcare a capitalului uman prezintă un interes relativ mai scăzut pentru studiul nostru. Acesta este şi motivul pentru care multe din analizele cantitative necesare vor fi substituite de aprecieri calitative cu riscul de a afecta credibilitatea/validitatea unora dintre concluzii.

Tabelul nr. 1

Regimul de mişcare externă pentru muncă a forţei de muncă

	Locul de muncă = locul de rezidenţă	**Locul de muncă ≠ locul de rezidenţă**
Lucrător într-o companie străină din propria ţară		Lucrător detaşat
Lucrător într-o companie din altă ţară	*Lucrător migrant sau după caz imigrant*	Lucrător transfrontalier
Lucrător independent	Locul de stabilire	Furnizarea de servicii peste frontieră
Companie din sectorul de servicii	Locul de stabilire	Furnizarea de servicii peste frontieră

Sursa: The Free Movement in the Context of Enlargement*, Information Note, 6th March 2001; vezi şi PAIS nr. 1,* Libera circulaţie a persoanelor şi serviciilor: implicaţii pentru România şi procesul de negociere.

1.4. Relaţia export - capital uman

În contextul menţionat ne propunem să studiem:

a) relaţia dintre export şi capitalul uman;
b) efectele economice şi sociale ale exportului de capital uman;
c) mecanismele de stimulare a efectelor pozitive şi de minimizare a celor negative;
d) deplasările pe care accentuarea îmbătrânirii demografice pe de o parte, noua economie, a informaţiei şi comunicaţiilor pe de altă parte, le vor provoca în relaţia export - capital uman.

2. Caracterul dual al impactului exportului asupra capitalului uman

Privim exportul, în primul rând, ca export de produse în care este înmagazinat capital uman, cunoştinţe, deprinderi, comportamente, competenţă. În acest caz putem spune că indirect se exportă şi capital uman. Pe cale de consecinţă, este evident că, produsele în care este înmagazinat capital uman creativ, de calitate au o valoare de piaţă mai mare, sunt competitive şi recunoscute ca atare.

În al doilea rând, exportul îmbracă şi forma exportului direct de capital uman prin forţa de muncă recrutată şi plasată în alte ţări pe durată determinată sau definitiv.

În fiecare dintre ipostaze, efectele directe şi induse ale exportului se regăsesc atât la nivelul ţării exportatoare cât şi al celei importatoare. Ele pot fi benefice pentru ambele grupe de ţări sau dimpotrivă, negative pentru o grupă şi productive pentru alta. După cum, fiecare dintre acestea sunt resimţite la nivel global, macrosocial, la nivel de comunitate, familie şi /sau individ. Sigur, din optica globalizării economiilor s-ar putea spune că beneficiile şi pierderile, avantajele şi dezavantajele se balansează: economia globală, în ansamblu câştigă. Numai că, fenomenul de balansare este acompaniat de unul de polarizare: pierderile se concentrează în zona celor mai puţin dezvoltaţi în timp ce beneficiile în zona celor dezvoltaţi, celor bogaţi. Apar aici probleme de distribuţie a fructelor creşterii şi dezvoltării şi de echitate a acestui proces, pe care piaţa globală aşa cum este construită şi funcţionează în prezent nu le poate soluţiona, după cum nici piaţa internă din fiecare ţară nu are soluţii la îndemână pentru a strangula asemenea procese de segmentare/polarizare.

Este raţiunea pentru care apreciem că dualismul acestor procese şi fenomene în care mişcarea capitalului uman este parte componentă va dăinui mult timp, iar decalajele, în ciuda îndemnului la "dezvoltarea durabilă" la "valorizarea capitalului uman" pe cât posibil în ţara din care provine, se vor menţine sau creşte.

Caracterul dual priveşte atât modalităţile de export (direct, indirect), cât şi efectele pe grupe de ţări - exportatoare şi respectiv importatoare.

2.1. Cazul exportului de produse competitive pe pieţele externe

Efectele sunt benefice, productive pentru ambele categorii de agenţi economici: pentru exportatori, ca şi pentru importatori. Altfel spus pentru toţi agenţii economici implicaţi: firme producătoare, firme de export, firme care utilizează produsele:

- se satisfac unele nevoi de consum pentru producţie sau pentru populaţie în condiţii convenabile, la preţurile pieţei, acceptate de utilizatorii produsului respectiv;
- exportatorii încasează venituri (în valută); de regulă, o parte a profitului realizat este reinvestit pentru modernizarea aparatului productiv, în cercetare-dezvoltare pentru înnoirea /modernizarea sortimentului de produse şi chiar pentru crearea de noi locuri de muncă sau pentru perfecţionarea pregătirii forţei de muncă. În acest context este de menţionat că potrivit directivelor şi recomandărilor UE, responsabilitatea socială a companiilor, a firmelor sporeşte (ar trebui să sporească);
- efecte de antrenare în ţara exportatoare pentru industriile din amonte şi aval, dar şi pentru aşa numitele importuri de completare.

Problema care se pune în această situaţie atât la nivel de agent economic, cât mai ales la nivel macroeconomic este aceea a păstrării echilibrului între export şi import, astfel încât deficitul balanţei comerciale, cel de cont curent să fie cât mai mic, să tindă spre zero, să favorizeze, într-un anume interval de timp, realizarea de excedente ale acestei balanţe. Deci încasările din export trebuie să fie suficient de mari încât să acopere importul şi să asigure şi un anumit excedent.

Pe de altă parte -, pornind de la experienţa mai degrabă negativă a României în anii tranziţiei - nu putem trece sub tăcere faptul că efectul este mai puţin vizibil sau staţionar pentru forţa de muncă mai ales în ramurile cu pondere mare la export dar afectate de virusul subremunerării muncii depuse, a performanţei realizate. Din păcate, competitivitatea ca şi avantajul comparativ este funcţie de menţinerea la cote joase a remunerării şi mai puţin a folosirii unor tehnologii de ultimă oră, a inovării, înnoirii sortimentului, de produse sau servicii etc. Ori, aici dacă vrem ca activitatea respectivă să-şi menţină locul în ierarhia exportului se impune o schimbare: o puternică, o injecţie de cercetare şi tehnologie care ar permite concomitent menţinerea competitivităţii, a profitului şi remunerarea corespunzătoare a performanţelor.

Dualismul în situaţia menţionată se localizează în diferenţele resimţite la nivelul firmei care produce şi exportă produsele şi cele resimţite de forţa de muncă, de lucrătorul a cărui remunerare nu este articulată cu performanţa obţinută. În cele din urmă aceasta este şi o problemă de funcţionare normală a relaţiilor industriale, a celor de muncă în speţă.

2.2. În cazul exportului de forţă de muncă

De această dată din start există diferenţe notabile şi vizibile între ţările exportatoare de capital uman şi cele importatoare de asemenea capital. Este adevărat că în tentativa noastră de sistematizare este, oarecum, dificil de a spune că pentru unii situaţia este neagră şi numai neagră iar pentru ceilalţi albă şi doar albă. În realitate efectele se întrepătrund, cele pozitive cu cele negative, dar cu prevalenţa unora dintre acestea.

Pentru ţara de origină, de plecare, indiferent de forma de migrare externă, exportul de capital uman, de forţă de muncă în care s-au făcut investiţii importante reprezintă o risipă. Altfel spus, o pierdere de valoare adăugată care s-ar fi putut realiza în ţară şi susţine creşterea economică durabilă. Aceasta este partea vizibilă a lunii. Dacă cercetăm raţiunile pentru care migrarea externă pentru muncă ia avânt, atunci concluzia se nuanţează. Capacitatea pieţei interne nu susţine crearea de oportunităţi/locuri de

muncă pentru forţa de muncă, cel mai adesea bine calificată care solicită loc de muncă. De aici exodul creierelor şi al forţei de muncă.

În fapt, într-o bună parte a activităţilor din topul ierarhiei la export ruptura dintre performanţa şi remunerarea capitalului uman, subremunerarea cum am numit-o mai înainte, devine factor de strangulare a cererii interne agregate de bunuri şi servicii. Pe cale de consecinţă producţia se reduce iar forţa de muncă intră în şomaj. În alte situaţii producţia internă - în activităţi cu tradiţii şi performanţe - este substituită de import, nu de puţine ori slab calitativ, dar la preţurile pieţei mondiale (produse contrafăcute, *second-hand* etc.).

În fapt, pe această cale se face, ne place sau nu să recunoaştem, export de şomaj. Aceasta poate fi una din explicaţiile menţinerii ratei de şomaj la cote relativ scăzute. Nu pledăm pentru creşterea ratei de şomaj. Departe de noi o asemenea intenţie. Dar pledăm - în consens cu directivele Strategiei Europene pentru Ocupare şi Planul Naţional de Acţiune - pentru sporirea locurilor de muncă de calitate pentru forţă de muncă calificată, înainte de toate pentru tinerii absolvenţi, reţinerea acestora în ţară, pentru reîntoarcerea în ţară a tinerilor care studiază în străinătate. Nu credem şi nu susţinem exportul de forţă de muncă ca o alternativă la lipsa locurilor de muncă pe o piaţă internă a muncii nefuncţională, marcată de dezechilibre. Prin definiţie "şcoala" în sensul cel mai larg creează competenţe şi nu şomeri. Iar, în România sunt încă foarte multe lucruri de făcut care necesită un capital uman de înaltă competenţă. Relaţia dintre piaţa muncii pe de o parte şi piaţa educaţiei pe de altă parte trebuie să devină una funcţională, flexibilă, adaptabilă.

Pentru ţara gazdă, de destinaţie, efectele sunt de regulă benefice. Ele se manifestă, înainte de toate, pe piaţa muncii prin: a) contribuţia la reducerea deficitului de forţă de muncă, fie în profesii de înaltă calificare, aparţinând societăţii informaţiei şi a cunoaşterii (SI - SC), TIC, fie pentru forţa de muncă strict specializată, cu calificare redusă sau necalificată în locuri de muncă pentru care forţa de muncă autohtonă manifestă reticenţe, cu costuri incomparabil mai reduse. Egalitatea de tratament pentru lucrătorii migranţi rămâne încă o aspiraţie, o recomandare care cu încăpăţânare revine în documentele UE; b) atenuarea procesului de îmbătrânire demografică şi a tensiunilor create pe pieţele muncii sau la nivel bugetar, ştiut fiind faptul că lucrătorii migranţi sunt de regulă tineri (18-40 ani) cu potenţial de muncă ridicat; c) contribuţii la creşterea producţiei, inclusiv a exportului ţărilor de "adopţie", uneori, chiar în ţările lor de origine.

Pentru lucrător şi familia lui, de asemenea efectele sunt diverse; dar apreciem că soldul este pozitiv.

- obţinerea unui venit care asigură reproducţia forţei de muncă a lucrătorului şi a familiei sale, venit pe care în ţară nu l-ar fi obţinut, dat

fiind nivelul comparativ mult mai redus al salariilor în România pentru acelaşi gen de activitate;

- sporeşte - pe baza venitului realizat - capacitatea de economisire şi investiţii, fie în bunuri de folosinţă îndelungată (locuinţă, înzestrare electronică, maşini agricole etc.), fie pentru lansarea în afaceri pe cont propriu. Oricum prin asemenea investiţii contribuie fie la sporirea avuţiei naţionale, fie la crearea unor noi locuri de muncă. De la un an la altul - în ciuda lipsei de transparenţă în ce priveşte transferurile băneşti ale celor care lucrează în străinătate şi, oricum, a caracterului incomplet, doar parţial al unor asemenea informaţii - transferurile de valută au depăşit în ultima vreme investiţiile directe de capital străin;
- câştiguri de ordin profesional - de cunoştinţe, deprinderi, comportamente, disciplină a muncii, securitate a muncii, participare inclusiv civică. Un câştig durabil cu forţă de antrenare în viitoarea muncă sau afacere în care se angrenează după revenirea în ţară;
- şi, nu în ultimul rând, câştiguri în ceea ce priveşte relaţiile umane, încrederea, respectul reciproc, demnitatea. Se acumulează în acest mod condiţiile, masa critică necesară promovării unui management de calitate la nivel de firmă, ca şi cele ale creşterii responsabilităţii în muncă şi civice, implicării în viaţa comunităţii. Altfel spus, se ameliorează calitatea stocului de capital social.

Pe de altă parte, nu se pot omite şi laturile mai puţin benefice, de genul:

- discriminare în ce priveşte tratamentul în raport cu forţa de muncă autohtonă sau chiar a lucrătorilor migranţi;
- riscul ca prevederile contractului de muncă încheiat să nu fie respectat de angajator. Nu întâmplător sindicatele italiene şi cele spaniole şi franceze, de exemplu, s-au angajat - pe baza unui protocol semnat cu cele din România - să apere şi drepturile lucrătorilor migranţi proveniţi din România;
- riscul de nerespectare a obligaţiilor poate rezulta şi în raporturile cu firma acreditată de MMSSF pentru recrutarea şi plasarea forţei de muncă în străinătate. Şi asemenea cazuri au fost;
- tensiuni în relaţiile cu forţa de muncă autohtonă putând ajunge uneori până la conflict;
- dificultăţi de acomodare şi ca atare eficienţă redusă în muncă, ceea ce poate conduce la nemulţumiri şi de o parte şi de alta;
- securitate şi condiţii de muncă nu totdeauna satisfăcătoare, oricum sub cele promise la interviul de selecţie şi angajare.

Dar, dincolo de unele dificultăţi, riscuri, neîmpliniri, privită global la nivel de individ migraţia temporară pentru muncă prezintă avantaje indubitabile.

2.3. Export de servicii de educaţie şi formare profesională

Acesta este un domeniu în care România are tradiţie. Cantitativ, în prezent, apreciem că este mai redus decât în trecut, dar sub aspect calitativ a sporit. Spre deosebire de formele de export înainte menţionate, acesta are ca particularităţi:

- poate fi realizat în ţară prin atragerea de elevi şi studenţi străini şi monitorizarea comportamentului lor în campusuri şcolare şi universitare. Prin taxele plătite aceştia au un aport valutar important;
- poate fi realizat în altă ţară prin "export" de profesori, formatori, care pe perioade determinate în calitate de profesori asociaţi predau diverse cursuri la prestigioase universităţi din vest. Beneficiile sunt mai mult decât duble: pentru instruirea elevilor/studenţilor; cunoaş-terea mai bună a României - imagine - pentru profesori care obţin venituri mult superioare celor pe care le-ar obţine în ţară;
- doctorate şi studii postdoctorale;
- echipe comune de cercetare prin programele susţinute de UE;
- schimburi şi plasamente de tineri în cadrul unor programe UE ca Socrates, Leonardo, Youth for Europe etc.

3. Exportul de capital uman. Efecte multiple - convergenţe şi divergenţe -

În acest paragraf vom încerca să descifrăm efectele pe care mişcarea migratorie externă le produce asupra capitalului uman. Considerăm că pentru aceasta este necesar mai întâi să stabilim pachetul de criterii /repere care vor sta la baza identificării efectelor, a sensului, intensităţii şi tendinţelor lor. În al doilea rând, avem în vedere câteva axiome prevalente în mileniul al treilea. Prima dintre acestea se referă la faptul că totdeauna orice nouă experienţă, activitate este un proces de învăţare**,** de reorganizare, resistematizare şi îmbogăţire a cunoştinţelor, de sporire a calităţii capitalului uman. Cu atât mai mult astăzi, când educaţia şi formarea profesională pe parcursul întregii vieţi devine componentă a vieţii sociale şi a celei a fiecărui individ, acest proces capătă relevanţă şi conotaţii noi. Valorizarea capitalului uman prin folosirea "cu profesionalism şi răspundere socială a competenţelor sale" este sursă de creştere şi dezvoltare durabilă, a progresului sociouman. A doua, este legată nemijlocit de procesele de globalizare şi dezvoltare a societăţii informaţiei şi cunoaşterii care induc "efecte şi procese de agitaţie, de fierbere şi frământări" direcţionate primordial spre capitalul uman, piaţa educaţiei şi cea a muncii în corelaţiile

lor cu toate componentele organismului social. A treia, adesea mai puţin luată în seamă, este legată de riscuri şi constrângeri care, deşi similare ca natură, afectează diferit ţările, comunităţile, indivizii.

Tranziţia a fost şi rămâne un proces prodigios de învăţare dar dificil şi contradictoriu. Din păcate, din varii motive obiective şi subiective, procesul de învăţare la scară socială nu a putut devansa nevoile tranziţiei. Ca atare, s-a învăţat mai ales din erori care s-au dovedit costisitoare, cu efecte de propagare negative. Până la urmă, ca în orice proces de învăţare - cu o puternică componentă de transfer a unor experienţe sau chiar a unor practici de succes prea puţin adaptate realităţilor din România - s-au învăţat şi lucruri bune şi mai puţin bune, chiar rele, acestea din urmă absorbind din efectele benefice, transformându-le în constrângeri, în pierderi de eficienţă şi capital uman conducând la apariţia unor cercuri vicioase şi nu la puţine paradoxuri.

3.1. Criterii

Analiza relaţiei tridimensionale dintre export → exportul de capital uman (în diversele sale forme) → creşterea economică şi dezvoltarea umană durabilă presupune stabilirea prealabilă a unui set de criterii, de repere care să ne permită examinarea pe diverse faţete a acestei relaţii mai puţin studiate.

Din multitudinea de oportunităţi pe care le avem la îndemână - pornind de la obiectivul cercetării noastre - precizăm înainte de toate că, oricare din criteriile avute în vedere şi toate la un loc se cer examinate pe cât posibil separat pentru:

- ţara de plecare (origină);
- ţara de primire (gazdă), eventual şi ţara de tranzit;
- să vizeze cu precădere procese şi fenomene care se produc pe piaţa muncii şi pe cea a educaţiei şi formării profesionale continue şi /sau în legătură cu aceasta.

A doua precizare de ordin metodologic priveşte clasificarea criteriilor în **trei** grupe mari:

a) Criterii economice:

- alocare/realocare a forţei de muncă;
- acumulare /dezacumulare de factori de producţie;
- export-volum; structură; performanţă;
- piaţa internă de bunuri şi servicii (inclusiv importurile de completare);
- management;

– venit.

b) **Criterii sociale** (socioumane):

– educativ - formativ;
– comportamentale;
– participative.

c) **Criterii micro şi macrosociale:**

– agregate macroeconomice;
– la nivelul comunităţii (grad de implicare);
– la nivelul firmei/locul de muncă/ relaţiile de subordonare şi în reţea;
– la nivelul celulei familiale şi a individului, a persoanei implicate direct în procesul de migrare externă.

Alegerea noastră este, pe de o parte, perfectibilă, iar pe de altă parte numai parţial aplicabilă dată fiind insuficienţa informaţiilor necesare, calitatea, prelucrarea şi diseminarea acestora.

3.2. Caracterul multiplu, interşanjabil şi în evoluţie al efectelor

Din simpla şi incompleta prezentare a criteriilor apare evident că efectele mişcării migratorii externe sunt multiple, interdependente şi, în final, integrate; cunosc un proces continuu de evoluţie, de transformare şi multiplicare în timp şi spaţiu.

Pe de altă parte, şi aceasta este cea de a treia precizare, deşi studiem **exportul** credem că acesta nu poate fi privit separat, rupt de **impor**t, de **comerţul exterior** în ansamblul său. De ce? Deoarece şi volumul şi structura comerţului exterior, ca şi părţile sale componente generează efecte duale în ce priveşte capitalul uman şi reacţia/răspunsul său la starea şi presiunea unor factori economici şi sociali:

- prin export direct şi indirect de capital uman:
  – pierdere (-) de competenţă;
  – de investiţie umană;
  – de creştere economică;
  – câştig (+) de competenţă;
  – spor de creştere;
  – de competitivitate;
  – financiare (băneşti);
- prin importul de bunuri şi servicii (deseori contrafăcute şi/sau de slabă calitate):

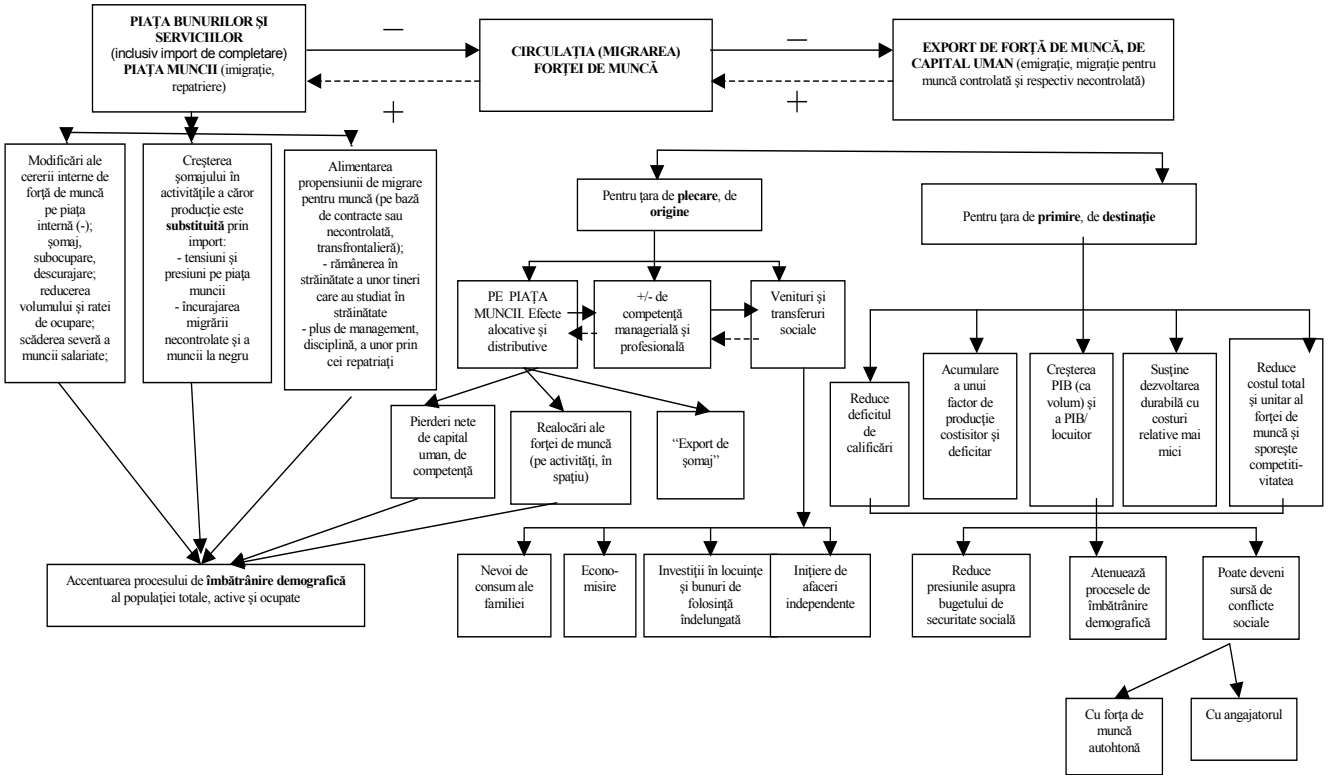
- se îngustează producţia naţională;
- reduce potenţialul pieţei muncii de a crea noi locuri de muncă;
- generează, indirect, şomaj;
- se satisfac o serie de nevoi de consum.

Deşi efectele sunt multiple, semnalăm încă o dată faptul că unele dintre acestea au sens invers, diferit ca intensitate, menţinându-şi în permanenţă caracterul dual: într-o zonă este plus (+) într-alta minus (-). Dar, în final, efectul pozitiv cu cel negativ nu se echilibrează. Numai şi numai întâmplător efecte de sens şi intensitate diferite se balansează. În ultimă instanţă, deşi adesea se neagă, există ca în orice economie de piaţă imperfectă câştigători la scară macrosocială şi individuală şi perdanţi. Sigur, dacă privim de pe poziţiile mondializării s-ar putea conchide - ignorând realităţile lumii contemporane - că toţi, într-un fel sau altul sunt câştigători. În fapt, procesele sunt mult mai nuanţate, iar diferenţa pozitivă dintre profit şi pierdere se regăseşte în depozitele bancare ale celor mai puternici, chiar dacă, aşa cum am mai spus şi vom vedea şi în continuare, o serie de câştiguri au şi ţările de plecare, dar mai ales comunităţile locale, familia şi persoana migrantă. Ceea ce contează în fond este soldul (excedentar sau dimpotrivă deficitar) al acestei mişcări de amploare, insuficient studiată şi evaluată din optica relaţiilor comerciale externe. Pentru a urmări mai bine efectele am recurs la o schemă sinoptică. Credem că este doar o încercare, perfectibilă, însă suficient de sugestivă (Schema nr. 1).

În raport cu schema, informaţiile de care dispunem nu ne permit să facem o analiză completă, ci să semnalăm doar unele aspecte inclusiv în ce priveşte: a) sistemul de indicatori, relevanţa acestuia; b) pierderile şi câştigurile de capital uman; c) unele dileme legate de “statutul” României de ţară exportatoare de capital uman având în vedere faptul că abia în jurul anilor 2010/2012 libera circulaţie a forţei de muncă din România în spaţiul UE lărgite va deveni o realitate.

Schema nr. 1

Impactul comerţului exterior asupra pieţei muncii şi a capitalului uman



3.3. Migraţia externă

Migraţia externă a resurselor umane şi respectiv a capitalului uman constituie concomitent o formă de export (export de forţă de muncă), o formă de risipă a capitalului uman naţional în măsura în care economia nu are capacitate de a genera noi locuri de muncă, o formă de realizare a unor venituri şi, în fine, un mijloc de perfecţionare, îmbogăţire a capitalului uman şi sporire a aportului său la creşterea competitivităţii.

Fiecare formă a migraţiei externe produce avantaje dar şi dezavantaje la scară macrosocială şi individuală.

3.3.1. Emigraţia

După 1990 - ca şi în perioada anterioară - emigraţia a reprezentat forma principală de pierdere şi de transfer de resurse umane şi capital uman din România spre ţările dezvoltate. Spunem de resurse umane şi capital uman întrucât, după cum bine se ştie emigraţia înregistrează mişcarea populaţiei, indiferent de vârstă. Dar, diferitele structuri ale acesteia ne permit să facem o serie de aprecieri, să relevăm efecte asupra capitalului uman.

Care au fost dimensiunile migraţiei în ultimul deceniu al secolului XX?

Tabelul nr.2

Numărul şi structura emigranţilor din România în perioada 1990 - 2001

Indicatori	Total emigranţi (persoane)	în%
Emigranţi total	329783	100,0
Bărbaţi	157375	47,7
Femei	172408	52,3
Din total pe grupe de vârstă		
→ 18 ani	82904	26,0
18 - 25 ani	50821	15,7
26 - 40 ani	100884	31,8
41 - 50 ani	32046	10,0
51 - 60 ani	25187	7,8
61 ani şi peste	28020	8,7

Sursa: Informaţii prelucrate după Anuarul statistic al României, 1991…2001, INS.

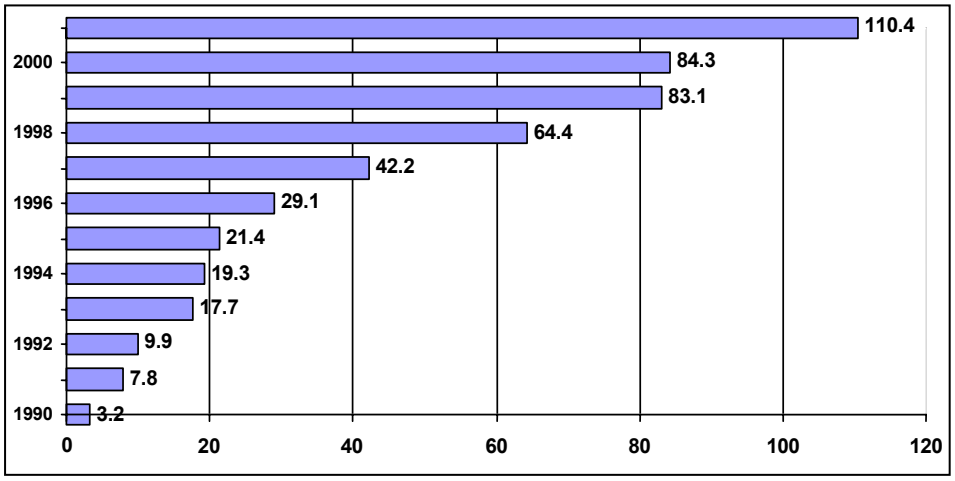
Aşadar, într-o perioadă de 11 ani România a pierdut prin emigraţie aproape 330.000 persoane. Chiar dacă intensitatea emigraţiei, exprimată prin număr de persoane emigrante la 1000 de locuitori este relativ redusă şi în scădere faţă de 1990, nu putem să nu remarcăm două procese cu efecte diferite asupra populaţiei şi respectiv capitalului uman din România şi ţările

de primire şi anume:

I) efectul global de scădere a populaţiei României. Din păcate indicatorul cel mai relevant ar fi fost soldul net al mişcării migratorii externe. Dar, în statistica din România - poate şi pentru faptul că până nu demult fenomenul era redus ca proporţii - nu sunt evidenţiate persoanele imigrante. Sunt înregistrate doar persoanele repatriate (mişcare migratorie de întoarcere, de revenire). Evident, aceasta este insuficient pentru a calcula soldul migraţiei externe deşi, în 2001 numărul acestora comparativ cu 1993 a sporit de cca 4 ori, ajungând la cca. 11000 persoane. Dacă luăm în considerare şi reducerea numărului de emigranţi, în 2000 numărul persoanelor repatriate reprezenta peste 84% din totalul emigranţilor din anul respectiv (graficul nr. 1).

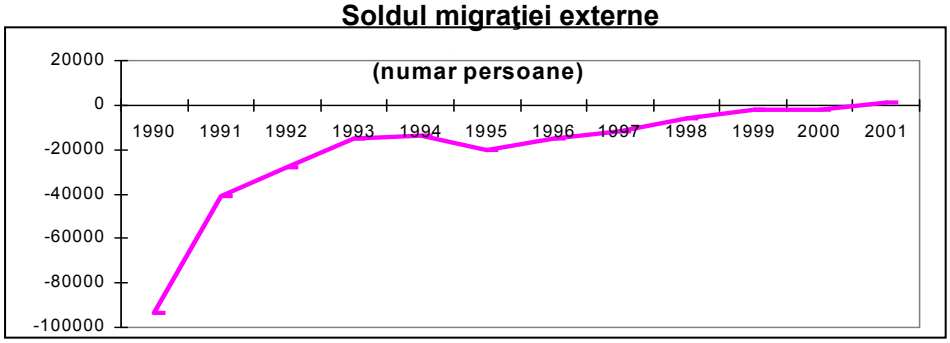
Graficul nr.1

Ponderea repatriaţilor în total emigranţi (%)



Graficul nr. 2

Soldul migraţiei externe

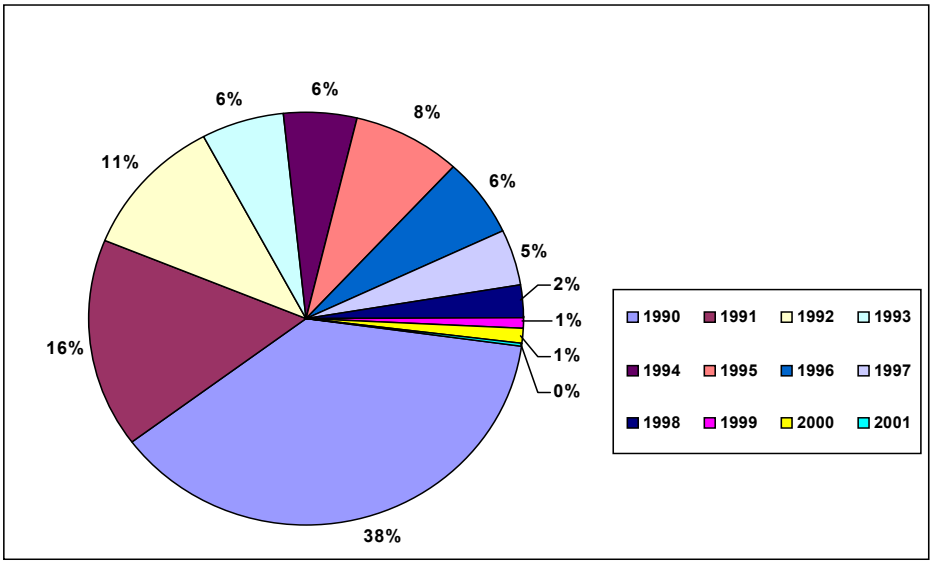


În anul 2001 repatriaţii depăşesc numărul emigranţilor înregistraţi, soldul pozitiv al migraţiei fiind de 1029 persoane. Anul 2001 este primul an în care soldul migraţiei este uşor pozitiv (graficul nr. 2).

Este de menţionat că pe întreaga perioadă înregistram un sold negativ total de 248257 persoane repartizat pe subperioade astfel: 1990 - 1992 aproximativ 2/3, 1993 - 1998 aproape 1/3 şi 1999 - 2001 doar 1,5% (graficul nr. 3).

Graficul nr.3

Structura pe ani a soldului migraţiei din perioada 1990-2001



II) al doilea aspect - care ţine mai ales de ceea ce generic denumim **resursă umană potenţială**, emigranţii în vârstă de până la 18 ani (contingentul tânăr, baza înlocuirii forţei de muncă ajunsă la baza pensionării) au reprezentat 26% din total.

III) prin prisma celor două procese menţionate putem conchide, în acest prim pas al analizei noastre, că emigranţii din România au contribuit concomitent la **sporirea** populaţiei din ţările de primire şi respectiv la **atenuare**, într-o anumită măsură, a fenomenului de îmbătrânire demografică din aceste ţări. Pe de altă parte, este unul din factorii de **reducere** a populaţiei şi de **accentuare** a îmbătrânirii demografice a populaţiei României.

Cât priveşte repatriaţii din perspectiva efectelor lucrurile se cer analizate diferenţiat în dependenţă de o serie de caracteristici socioocupaţionale, profesionale şi comportamentale ale acestora. Astfel, repatriaţii - o parte a

acestora - sunt reprezentaţi de persoane competente care în ţările gazdă au desfăşurat activităţi profitabile - ca liberi profesionişti, manageri, salariaţi, oameni de afaceri - care, o dată reîntorşi în România se angrenează în afaceri, de asemenea profitabile.

O altă parte - beneficiari ai sistemelor de securitate socială din ţările din care se întorc şi/sau a unor economii confortabile, cheltuiesc o parte din veniturile obţinute în străinătate şi/sau iniţiază afaceri. Este de la sine înţeles că acest segment al repatriaţilor generează în economie şi societate efecte pozitive.

În fine, o parte a persoanelor care se repatriază, dat fiind faptul că nu au reuşit să se integreze în ţările în care au emigrat, au nevoie de sprijin pentru a se reintegra în societatea românească, devin în fapt consumatori a unor resurse produse şi existente în ţară spre deosebire de primele categorii care sunt generatoare de resurse.

IV) fenomenul cel mai îngrijorător este cel al pierderii ca atare a capitalului uman format în România prin investiţii ale statului, comunităţilor, familiei şi chiar cu sprijin extern (asistenţă rambursabilă sau nerambursabilă):

- peste 47% din persoanele emigrante sunt în vârstă de 18-40 de ani, deci persoane deja formate, care au şi cel mai înalt potenţial de muncă, de creaţie şi producere; sunt cei mai adaptabili şi mobili;
- adăugăm şi faptul că 10% din emigranţi în vârstă de 41-50 de ani reprezintă, de asemenea, o forţă de muncă activă, al cărui potenţial de muncă poate fi încă folosit.

În timp ce pentru România acesta reprezintă o pierdere netă, atestând capacitatea încă redusă a economiei şi societăţii de a genera oportunităţi de muncă şi remunerare corespunzătoare pentru ţările primitoare constituie o forţă de muncă capabilă încă multă vreme de performanţe înalte, o forţă de muncă competitivă. Aici se află, printre altele, şi una din explicaţiile structurii deficitare a exportului României.

V) Calitatea capitalului uman - înmagazinată în populaţia emigrantă în anii tranziţiei - poate fi pusă în evidenţă cu ajutorul unui pachet de indicatori. Ne vom limita - din raţiuni de disponibilitate a informaţiei - doar la doi indicatori.

Primul priveşte distribuţia emigranţilor pe niveluri de educaţie şi formare profesională. Menţionăm, din start, că gruparea ni se pare prea agregată şi - în raport cu criteriile de clasificare UNESCO (ISCED 0-6) - ambiguă. De asemenea, este surprinzător dacă nu paradoxal de mare ponderea persoanelor încadrate în “alte situaţii” (17,8%), ceea ce, fără discuţie, distorsionează concluziile.

Absolvenţii învăţământului superior (ISCED 5 - 7), asimilaţi cu *brain-drain*-ul, deţin 11,3% din totalul persoanelor emigrante. Dar dincolo de

această dimensiune, ceea ce pune punctul pe i în ce priveşte pierderea de capital uman de înaltă competenţă este faptul că ponderea emigranţilor cu pregătire superioară este mai mare decât ponderea pe care persoanele cu pregătire superioară o deţin în totalul populaţiei de 15-60 de ani din România: 11,3%>8,7%, ceea ce atestă propensiunea spre migraţie a acestei categorii de forţă de muncă care nu-şi găseşte loc de muncă convenabil pe o piaţă distorsionată a muncii şi de ce nu, este tentată într-o anumită măsură şi de "mirajul" migrării spre o altă civilizaţie.

Tabelul nr. 3

Distribuţia persoanelor emigrante după nivelul de educaţie şi pregătire profesională, 1990 - 2000

	Total (persoane)	**în%**
Total emigranţi, Din care pe niveluri de E.F.P.	319862	100,0
Învăţământ superior	36063	11,3
Învăţământ liceal şi postliceal	80331	25,1
Învăţământ profesional şi tehnic de maiştri	*34584*	10,8
Învăţământ primar şi gimnazial	111984	35,0
Alte situaţii	56846	17,8

Sursa: prelucrări pe baza datelor INS.

În fine, o ultimă remarcă, cu relevanţă pentru deciziile privind politicile educaţionale şi cele ale pieţei muncii, rezultă din faptul că pierderea de capital uman cu pregătire superioară din perioada 1990 - 2000 oscilează în jurul a 60% din numărul absolvenţilor unui ciclu universitar dintr-un an.

Peste un sfert din persoanele emigrante sunt absolvente ale învăţământului liceal ($ISCED_{3g}$ şi $ISCED_{3v}$) şi postliceal ($ISCED_4$), o pondere însemnată, dar inferioară celei deţinute în totalul populaţiei de 15-60 ani posedând o asemenea pregătire: 25,1% < 34,3%.

Emigranţii cu studii profesionale şi tehnice ($ISCED_{3v}$) reprezintă 10,8% comparativ cu 22,3% pondere pe care o deţin în totalul populaţiei de 15 - 60 ani (10,8% < 22,3%).

Cea mai mare pondere în totalul emigranţilor după nivelul de educaţie şi formare profesională o deţin persoanele care au absolvit doar şcoala primară sau gimnaziu ($ISCED_{0-2}$) - 35%, nivel aproximativ egal cu ponderea sa în totalul populaţiei de 15 ani şi peste (34,7%).

Aceasta este o forţă de muncă fără calificare sau cu o calificare redusă, obţinută la locul de muncă. Cel mai adesea din rândul acesteia se "recrutează" cei care alimentează piaţa paralelă a muncii din ţările gazdă, şi o parte a celor care nu reuşesc să se integreze, îngroşând rândurile persoanelor marginalizate sau a celor care săvârşesc acte ilegale.

Al doilea indicator, cu aproximativ aceeaşi importanţă cu cel anterior, se referă la distribuţia emigranţilor pe grupe de profesii selectate. Apreciem că selecţia familiilor ocupaţional-profesionale poate fi îmbunătăţită, prin introducerea unor profesii, deficitare în prezent în ţările de imigraţie, pentru care cererea este mare (informaticieni, programatori, constructori, personal paramedical ş.a.).

Tabelul nr. 4

Distribuţia emigranţilor pe profesii, 1990 - 2000

Indicatorul	Total (persoane)	în%
Total persoane emigrante, din care pe profesii:	319862	100,0
Ingineri şi arhitecţi	19115	6,0
Medici, farmacişti	4466	1,4
Profesori	9063	2,8
Economişti	4937	1,5
Tehnicieni, maiştri	9236	2,9
Alţii	272991	85,4

Sursa: prelucrări pe baza datelor INS.

Remarca noastră anterioară privind insuficienţele selecţiei profesiilor reţinute pentru evidenţierea statistică este susţinută, credem de numărul şi ponderea incomparabil mai mare a categoriei "alţii, alte profesii", respectiv aproape 293 mii persoane, peste 85% din total. Restul de 14,6 procente, aproape 47 mii persoane se distribuie în felul următor: ingineri, arhitecţi - 6,0%; medici, farmacişti - 1,4%; profesori - 2,8%; economişti - 1,5%; tehnicieni şi maiştri - 2,9%.

O imagine mai riguroasă în acest caz s-ar fi putut obţine, dacă dispuneam de informaţiile statistice, prin calculul unui indice de densitate a emigranţilor din categoria respectivă prin raportarea numărului de emigranţi din categoria profesională 1,…n /numărul total al persoanelor din profesia 1,…n. Sau prin calculul ratei de emigraţie la 1000 de persoane din categoria respectivă. Sau dacă am fi putut descifra mai bine categoria "alţii".

Dar şi aşa, este evident - cu atât mai mult cu cât în unele situaţii aceştia efectuează munci sub nivelul lor de pregătire - că acest exod de creiere este o pierdere pentru România şi un input al unui factor de producţie în ţara gazdă (input în capitalul uman). Cheltuielile pentru formare s-au făcut în România iar venitul pe care-l generează la scară macro sau individuală se realizează în altă ţară, sub formă de productivitate, competitivitate, PIB, export, salariu şi alte recompense.

VI) Şi ca o concluzie generală a celor înainte menţionate - completată cu analiza emigranţilor după ţara gazdă /de destinaţie /primire - cea mai mare parte a emigranţilor români în perioada 1990 - 2001 s-au îndreptat, în ordine, spre următoarele ţări: Germania; Italia; Canada; SUA; Ungaria, în primii 5 ani.

De remarcat, de asemenea, că în timp ce emigraţia spre Austria, Germania, Ungaria are un trend descendent, cea spre Italia, Canada, SUA are, dimpotrivă un trend ascendent.

3.3.2. Migraţia externă pentru muncă

Migraţia externă pentru muncă - spre deosebire de emigraţie /imigraţie are caracter temporar, durata acesteia variind în limite largi (de la câteva săptămâni /luni până la câţiva ani).

În al doilea rând, subiecţii principali ai acestei forme de mişcare migratorie sunt, de regulă, formaţi din trei mari categorii de forţă de muncă:

a) forţă de muncă de înaltă calificare, cu competenţe validate în domenii de vârf ale ştiinţei şi tehnologiei, ca şi în unele servicii, cum sunt cele de învăţământ, sănătate. Această categorie de forţă de muncă - recrutată direct, adesea chiar din ultimii ani de studii sau prin organisme specializate româneşti sau străine - are şi cele mai multe şanse de a obţine contracte pe termen lung şi în final de a obţine dreptul de stabilire în ţara gazdă. În plus, se încadrează în categoria de vârstă 25 - 40 ani, considerată cea mai creativă şi productivă;
b) forţa de muncă cu un nivel mediu de calificare, de specializare care acoperă o gamă largă de activităţi şi profesii, cum sunt: constructorii[1] - categorie de forţă de muncă cu tradiţie de a-şi desfăşura activitatea în străinătate, bine cotată pe pieţele muncii occidentale (Germania, Israel); personalul paramedical (asistente medicale), pentru care cererea angajatorilor din diferite ţări este în creştere (Italia, SUA, Canada, Elveţia ş.a.); personal hotelier şi de alimentaţie publică, de asemenea solicitat pe anumite pieţe occidentale;
c) în fine, forţă de muncă necalificată sau semicalificată în activităţi din agricultură (în perioade de recoltare “culegători de…”), în salubritate, construcţii etc. (Spania, Portugalia, Grecia).

---

[1] *Se apreciază, în prezent, de patronatul din ramura construcþie, că numărul constructorilor care lucrează în străinătate este mai mare decât al celor care au rămas să lucreze în þară. Astfel, Dan Cristescu, preºedintele federaþiei sindicale “Familia - Construct” aprecia că în anul 2002 au lucrat în străinătate peste 300.000 de constructori, iar cca 270.000 în þară. Motivaþia este economică. Astfel, un constructor român care lucrează în condiþii legale într-o þară UE poate câºtiga 1500 - 2000 euro pe lună, iar unul care lucrează ilegal/pe piaþa neagră 100 euro /lună.*

În al treilea rând, există o destul de puternică mişcare migratorie pentru muncă necontrolată nici în ţara de plecare (România) şi nici în cea de primire. Evident, o bună parte a acestora lucrează temporar, cel mai adesea fără forme legale, pe piaţa subterană a muncii din ţările de destinaţie. Condiţiile de muncă şi viaţă oferite şi acceptate nu sunt dintre cele mai bune, situându-se mult sub standardele oferite forţei de muncă autohtone. Dar, chiar şi aşa, acestea suplinesc lipsa unui loc de muncă şi a venitului din ţară. Întâmplător, dacă sunt "descoperiţi" sunt retrimişi în ţară (există acorduri în acest sens). Este o categorie de forţă de muncă într-un anume sens în permanentă mişcare, de la o firmă la alta, dintr-o ţară în alta în căutarea unor condiţii de muncă şi viaţă mai bune, "obligată" să facă faţă concurenţei valului de migranţi chiar şi pe această piaţă "ascunsă" a muncii. Oricum, atunci când este angajată generează costuri salariale mai reduse. Ca atare aportul muncii lor la sporirea competitivităţii firmei respective este însemnat.

În al patrulea rând, trebuie să spunem că informaţiile privind exportul de capital uman, de forţă de muncă al României - care în ultimii ani tinde să capete proporţii - sunt extrem de sărace şi nu permit o analiză profundă şi pertinentă. Aceste informaţii, prin lege, intră în competenţa mai multor operatori pe piaţa forţei de muncă. Există, deci, mai multe surse de colectare a informaţiilor: unele sunt surse administrative: OMFM, MI, Poliţia de frontieră, MEC; altele sunt furnizate prin diferite sondaje, anchete de opinie. Din păcate, toate acestea au două mari carenţe: a) sunt parţiale, nu surprind fenomenul în ansamblul său şi nici în dinamica sa; b) chiar şi cele administrative sunt de dată recentă, au practic vârsta, fie a organismului creat, fie cea a intrării în vigoare a unui act normativ şi a normelor metodologice de aplicare a acestuia. În plus, apare inexplicabil faptul că informaţiile privind migrarea pentru muncă realizată de firmele acreditate de MMSS nu se regăsesc şi în sistemul informatic al acestuia.

În condiţiile amintite, analiza noastră se bazează doar pe informaţiile furnizate de OMFM care, în raport cu dimensiunea şi impactul fenomenului cercetat, au o relevanţă limitată. Cu atât mai mult cu cât, în diverse surse de informare inclusiv străine - conferinţe de presă, mass-media, studii şi analize - se apreciază că an de an numărul total al românilor plecaţi pentru muncă în străinătate pentru perioade de timp determinate în ţările membre UE, reprezintă 500 - 600 mii persoane. La nivelul anului 2001, aceasta reprezenta:

- cca 4% din populaţia în vârstă de 15 - 64 ani;
- 6,4% din populaţia activă civilă;
- 7% din populaţia ocupată civilă;
- 13% din numărul salariaţilor.

Dacă luăm în considerare numărul de persoane care lucrau în spaţiul comunitar şi aproximativ un număr asemănător în cel extracomunitar, în total mai mult de un milion de români lucrează în străinătate (legal sau ilegal) -cu precizarea că OMFM monitorizează doar plecările în statele cu care România are acorduri încheiate. Principalele caracteristice ale migrării temporare pentru muncă în străinătate relevate de informaţiile furnizate de OMFM pentru anii 2002 şi 2003 sunt următoarele:

I) în 2002 şi 2003, principalele ţări pentru care s-au negociat contracte de muncă pentru români au fost: Germania, Spania, Elveţia, Israel[1].

II) structura pe sexe a forţei de muncă cu contracte temporare de muncă în străinătate este variabilă, în funcţie de domeniul de activitate şi respectiv de profesiile solicitate.

Tabelul nr.5

Numărul de persoane pentru care au fost încheiate contracte de muncă în străinătate

ŢARA	Anul	Total contracte	Din care:			
			sezoniere		generice	
			număr	%	număr	%
Germania	2002	19484	19350	99,0	134	1,0
	2003*	2635	…	…	…	…
Spania	2002	2716	1912	70	804	30
	2003	3616	3616	100	…	…
Elveţia	2002	133	…	-	…	-
	2003*	19**	-	-	…	-
Israel	2002	852***	…	-	…	-
	2003*	…	…	-	-	-

** tr.I.*

*** aprobate, se află în mediere.*

**** 3012 contracte confirmate de Ambasada statului Israel la Bucureşti, pentru care însă nu s-au obţinut vize de lucru prin OMFM.*

Sursa: informaţii OMFM.

Ca şi în cazul emigraţiei, Germania, cu 19.484 de contracte în 2002 (84% din total) deţine primul loc în ierarhia ţărilor (ce-i drept redusă) cu care s-au încheiat prin OMFM contracte de muncă sezoniere; este urmată de Spania din rândul ţărilor membre UE, Elveţia şi Israel din cel al ţărilor extracomunitare.

[1] *În realitate numărul de þări este mai mare, prin firmele acreditate fiind negociate °i încheiate contracte cu Italia, Franþa, Canada, Marea Britanie, SUA, Grecia, Austria, Ungaria, Turcia °.a.*

Tabelul nr.6

Numărul persoanelor care au lucrat temporar în străinătate, pe sexe

ŢARA	Anul	Total contracte	Din care:			
			Bărbaţi		Femei	
			număr	%	număr	%
Germania	2002 2003	19484 2635	9875 870	51 33	9609 1765	49 67
Spania	2002 2003	2716 3646	2032 3146	75 87	684 470	25 13
Elveţia	2002 2003	133 34*	35 8	26 33	98 10	74 67
Israel	2002**	852	852	100	-	-

** din care 19 aprobate şi 15 în mediere până la sfârşitul tr.I.*

*** procesate (încheiate) prin OMFM.*

Sursa: informaţii OMFM.

Astfel, în Israel, Spania şi Germania (2002) preponderenţi au fost bărbaţii întrucât cererea de forţă de muncă era concentrată pe activităţi /profesii din construcţii, agricultură şi din domeniul hotelier. În schimb, în Elveţia care a solicitat forţă de muncă din domeniul paramedical şi în Germania (2003), prevalente sunt femeile. Deşi din cifre nu rezultă, din alte informaţii se pare că şi angajatorii spanioli încep să încline balanţa spre forţa de muncă feminină, domeniul preponderent pentru care se face recrutarea rămânând acelaşi - agricultura în perioade de recoltare.

III) Concluzia de mai sus este întărită de structura pe activităţi a cererii de forţă de muncă, respectiv a persoanelor care au lucrat temporar în străinătate (tabelul nr.7).

Tabelul nr.7

Structura pe activităţi a forţei de muncă care a lucrat temporar în străinătate

ŢARA	Anul	Domenii de activitate:% din totalul forţei de muncă					
		Agricul-tură	Hoteluri şi gastronomie	Expo-zanţi	Sănătate	Constr. şi industr.	Altele
Germa-nia	2002 2003	76 44	16 19	6 7	2 -	- -	- -
Spania	2002 2003	70 100	- -	- -	- -	30 -	- -
Elveţia	2000 2003	2 3	20** 1	- -	76 98***	2* -	- 1****
Israel	2002	-	-	-	-	100*	-

** construcţii; ** gastronomie; *** asistente medicale; **** economişti.*

Sursa: informaţii OMFM.

IV) În fine, informaţiile privind structura pe vârste a persoanelor care lucrează temporar în străinătate confirmă concluziile anterioare cu privire la efectul de atenuare a procesului de îmbătrânire demografică (tabelul nr.8). Astfel, în general sunt preferate persoanele din grupa de vârstă 26 - 35 ani, iar în cazul asistentelor medicale cele cu vârstă maximă de 30 ani - deci, persoane tinere, cu capacitate de muncă, motivate de venitul pe care pot să-l obţină, mai uşor adaptabile unor noi modele culturale, standarde de civilizaţie etc.

Tabelul nr.8

Structura persoanelor care au lucrat temporar în străinătate, pe grupe de vârstă

ŢARA	Anul	Total	Grupa de vârstă (nr. de persoane)			
			18 - 25 ani	26 - 35 ani	36 - 45 ani	45 ani şi peste
Germania	2002	19484	3886	9406	4509	1549
	2003	2635	553	1265	632	185
Spania	2002	2716	1765		761	190
	2003	3616	-	3616	-	-
Elveţia	2002	133	19	114	-	-
	2003	34*	3	31	-	-
Israel	2002	852	67	389	243	153

** 19 aprobate şi 15 în mediere.*

Sursa: informaţii OMFM.

Aşadar, 48,6% în 2002 şi 49% în 2003 din persoanele care au lucrat /lucrează în Germania sunt cuprinşi în grupa de vârstă 18 - 35 ani (20% respectiv 21% în grupa 18 - 25 ani şi 48,6% respectiv 48% în grupa 26 - 35 ani), în jur de 23% - 24% sunt în vârstă de 36 - 45 ani şi doar 7% - 8% au peste 45 ani. În Spania, ponderea celor din primele două grupe de vârstă este sensibil superioară celei din Germania, 65% în 2002 şi 100% în 2003 (grupa 26 - 35 ani). În Elveţia, de departe sunt prevalente persoanele în vârstă de 26 - 35 ani - 85,7% în 2002 şi 91,2% în 2003, În fine, în Israel unde forţa de muncă migrantă din România lucrează în construcţie preponderente sunt persoanele în vârstă de 26 - 45 ani (45,7% în grupa 26 - 35 ani şi 28,4% în grupa 36 - 45 ani).

3.4. Cu privire la fiabilitatea informaţiilor referitoare la migrarea temporară pentru muncă în străinătate

Mai întâi o conotaţie de ordin conceptual. După cum se ştie, libera circulaţie a forţei de muncă nu funcţionează pentru România, sau dacă uneori emite semnale de “liberalizare a circulaţiei forţei de muncă” aceasta

este - dincolo de orice principii generoase, de manual - selectivă şi discriminatorie din partea ţărilor de primire, gazdă. În aceste condiţii, pornind de la motivaţia preponderent economică a migrării temporare pentru muncă în străinătate, în forme juridic reglementate, mai puţin reglementate sau nereglementate, această formă de migrare a forţei de muncă, a capitalului uman din România spre alte zone geografice ar putea fi denumită **"**migrare de disperare", "migrare de descurajare", "migrare de subzistenţă" - asemănătoare celei din activităţi neagricole spre agricultură din interiorul ţării. Sau, într-o notă mai optimistă "migrare de speranţă" (în căutarea iluziilor pierdute). Facem această subliniere deoarece adesea această formă rămâne, practic, singura alternativă şi /sau speranţă la lipsa unor locuri de muncă de calitate, remuneratorii pe piaţa internă a muncii. Ar mai fi de adăugat - abstracţie făcând aici de migraţia necontrolată - că în cele mai multe cazuri, de regulă, oferta românească de capital uman depăşeşte cererea angajatorului străin, preselecţia, selecţia şi angajarea devenind din ce în ce mai severe şi chiar discriminatorii.

A doua problemă asupra căreia dorim să atragem atenţia este cea a dimensiunilor acestui fenomen. Tabloul oferit de noi - în baza informaţiilor de care am dispus - este absolut incomplet, subdimensionat. Se referă, probabil, la cel mai redus segment al migraţiei temporare pentru muncă în străinătate: cel derulat prin OMFM în baza acordurilor bilaterale dintre România şi alte ţări şi /sau a unor cereri exprese adresate României de către unele state (Canada, SUA, Thailanda etc.).

În plus - şi aceasta ni se pare a avea o semnificaţie aparte pentru exportul de capital uman şi caracterul său dual - dacă urmărim domeniile de activitate care solicită forţă de muncă şi, în legătură cu aceasta, profesiile sau muncile pe care trebuie să le exercite, atunci observăm: pe de o parte, că este vorba mai ales de activităţi care necesită forţă de muncă cu calificare medie sau chiar cu calificare redusă /semicalificată, dar cu putere de muncă mare, în genere tineri şi lucrători până la 40 de ani; pe de altă parte, pe lista activităţilor la care am avut acces nu se regăsesc domenii şi profesii de vârf, de înaltă competenţă aparţinând în special TIC, SC - SI, ca şi celor antrenate de acestea în amonte şi aval. Este vorba, deopotrivă de crearea /perfecţionarea acestor mijloace tehnologice, producerea şi utilizarea lor.

Ori, se ştie că "exodul creierelor", "vânătoarea de capete", *brain-drainul* şi *brain-shopingul* se practică pe scară largă, funcţionează cu succes deplin pentru cei interesaţi. Pentru România - în genere pentru ţările din est - aceasta este o resursă importantă, dar care - din raţiuni cunoscute - numai parţial poate fi folosită în ţară. În ţările occidentale, inclusiv în cele membre ale UE, aceasta devine tot mai mult o resursă rară, chiar deficitară, iar, bazinul de

recrutare este reprezentat de primul grup de ţări, între care şi România. În acest scop se utilizează concomitent un pachet de mecanisme şi metode de recrutare, selecţie şi angajare: o parte a tinerilor care studiază în străinătate şi nu mai revin în ţară; recrutare a studenţilor din ultimii ani cărora li se oferă locuri de practică, teme de proiecte de licenţă şi, în final, locuri de muncă; recrutare prin Internet; recrutare directă inclusiv în sistem reţea; recrutare prin filiale ale instituţiilor specializate în resurse umane care-şi desfăşoară activitatea şi în România, care au deja constituite baze solide de date şi pot răspunde cu promptitudine cererilor formulate de diverse firme ş.a.

Dar, cum arătam, aceste informaţii nu se prezintă în statistică, există întrunite elemente pentru a aprecia că această formă de migrare a capitalului uman din România pentru a munci în străinătate în domenii de vârf - cercetare-dezvoltare, educaţie şi training, sănătate, producerea şi utilizarea TIC etc. deţine o pondere importantă în migrarea mai mult sau mai puţin controlată a forţei de muncă. Şi, dincolo de alte particularităţi, este segmentul de capital uman care antrenează şi cea mai mare risipă /pierdere pentru România. În fapt, este un export de capital uman mai mult sau mai puţin gratuit. Competenţele de înalt nivel ale acestor factori de producţie nu se regăsesc în calitatea şi competitivitatea produselor româneşti, în structura exportului. *Pierderea pe care ţara exportatoare o suportă este cel puţin dublă: de investiţie în formarea şi dezvoltarea resursei umane; pierdere de competitivitate determinată de sortimentul produselor, de calitatea acestora, de non aportul la valoarea adăugată obţinută şi la veniturile din export.*

În fine, un ultim aspect al subdimensionării fenomenului de migrare temporară pentru muncă rezultă din aşa numita migraţie necontrolată, ilegală. Cifrele care circulă în prezent - în mass media din străinătate şi din România - cu privire la proporţiile acestui fenomen, 500 - 600 mii persoane numai în Europa pot fi uşor contestate, fie în sensul subevaluării, fie în cel al supraevaluării. Oricum, aceasta reprezintă o forţă de muncă, eterogenă ca structură profesională şi nivel de calificare care alimentează piaţa subterană a muncii din ţara gazdă şi, totodată, într-un proces continuu de mişcare de la o firmă la alta, dintr-o ţară în alta, o mişcare generată fie de căutarea unor condiţii mai bune, fie de teama de a fi descoperiţi şi retrimişi acasă. Neîndrăznind să facem aprecieri cantitative asupra dimensiunii fenomenului din deficit de informaţii, considerăm că măsurile întreprinse în ultimul timp, prin încheierea între România şi ţări membre UE (Franţa, Spania, Germania, Italia ş.a.) unor acorduri de retrimitere în ţară a persoanelor care nu dispun de forme legale pentru a rămâne pe teritoriul uneia dintre aceste ţări vor avea drept efect comprimarea acestei forme de migraţie pentru muncă. În acelaşi sens acţionează şi întărirea măsurilor de

control la frontieră în cazul în care părăsesc ţara, control care priveşte atât individul cât şi firmele de transport, de turism etc. Ea va continua, însă, să "supravieţuiască" în anumite zone ocupaţionale şi spaţiale deoarece răspunde /satisface pe termen scurt, atât interesele angajatorului cât şi pe cele ale angajatului.

Nu putem uita totuşi faptul că, în ciuda unor puternice semnale de alarmă ale mass media din ţările membre ale UE şi chiar din România cu privire la exodul masiv, la explozia migraţiei forţei de muncă din ţările din est spre pieţele forţei de muncă din ţările membre ale UE sunt departe de a se confirma.

Propensiunea spre migrare a românilor este relativ scăzută, miracolul vestului şi-a pierdut din strălucirea de la începutul deceniului trecut, iar semnele de recesiune care afectează în prezent ţările membre ale UE şi nu numai, vor îngusta canalele de migrare pentru muncă spre aceste pieţe ale muncii. Am spune că semnalele despre care aminteam sunt mai curând un "joc" politic menit să creeze o anumită opinie publică în jurul acestui fenomen, deoarece teama de impactul negativ asupra siguranţei locului de muncă şi a venitului, a unei forţe de muncă mai ieftină, gata să accepte şi condiţii mai precare de muncă etc. există în conştiinţa fiecărui cetăţean european.

Cetăţeanul de rând ştie mai puţin sau este mai puţin interesat de atenuarea procesului de îmbătrânire demografică, de acoperirea unor deficite de forţă de muncă etc. Pe prim planul preocupărilor sale se menţine grija pentru păstrarea locului de muncă, pentru menţinerea dacă nu creşterea standardului său de viaţă, pentru calitatea vieţii, inclusiv a vieţii de muncă.

3.5. Venituri. Transferuri băneşti

Motivaţia migraţiei pentru muncă, cum deja am mai spus, este în principal una economică: obţinerea unui venit incomparabil mai mare decât l-ar fi obţinut în ţară pentru o muncă de valoare egală şi, evident, ceva mai mic decât cel obţinut de forţa de muncă autohtonă pentru acelaşi gen de muncă. Evident, în condiţiile dimensiunii salariului din România de câteva ori mai mic decât media UE, cca. 175 euro/lună - sumă brută - a gradului, încă, înalt de fiscalitate pe salarii, al construcţiei - îndrăznim să o numim haotice, în afara oricărei legităţi normale de formare a salariului în raport cu performanţa - sistemului (lor) de salarii, motivaţia este puternică nu numai la nivel de individ şi al familiei sale, ci şi la scară macroeconomică, comunitară, locală.

Astfel:

- o parte din venitul obţinut este consumată pe piaţa internă din ţara gazdă pentru întreţinerea sa şi refacerea capacităţii de muncă: hrană,

locuinţă, îmbrăcăminte, diverse articole pentru igiena personală;

- o altă parte este transferată şi /sau adusă în ţară sub formă de valută. Şi, aceasta este utilizată în scopuri variate, pentru consum curent: întreţinerea familiei, inclusiv a educaţiei şi trainingul copiilor, îngrijirea sănătăţii. Acestea sunt cheltuieli de consum pentru gospodărie, efectuate pe piaţa internă. Se regăsesc - nu explicit - în consumul final al populaţiei;
- economii şi investiţii în bunuri de folosinţă îndelungată: locuinţă, terenuri, alte bunuri de folosinţă îndelungată pentru dotarea gospodăriei, autoturism, maşini şi unelte agricole. Unele dintre acestea (locuinţa) contribuie la sporirea avuţiei naţionale;
- iniţierea unor microafaceri sau constituirea unor asociaţii familiale cu scop lucrativ (agroturism, turism cultural, folosirea resurselor locale - răchita), diverse tipuri de servicii în mediul rural şi urban - reparaţii, întreţinerea, colectarea unor produse agricole şi prelucrarea lor în microfabrici situate în mediul rural etc.

3.5.1. Dinamica transferurilor băneşti

Înainte de a prezenta unele informaţii cu privire la mărimea transferurilor băneşti ale persoanelor care lucrează în străinătate, facem precizarea că şi aceste informaţii au caracter parţial. Reprezintă doar o parte a veniturilor obţinute, respectiv transferurile realizate prin fluxuri bancare. O altă parte, s-ar putea chiar mai importantă ca dimensiune intră în ţară pe alte canale, direct prin persoana migrantă sau membrii ai familiei care l-au vizitat, prieteni etc. Aceasta este probabil calea cea mai frecvent utilizată de migranţii ilegali.

În sistemul de evidenţe statistice ale BNR, fluxurile monetare sunt evidenţiate fie în grupa veniturilor din muncă, dacă la iniţierea transferului expeditorul specifică explicit provenienţa sumelor tranferate cum ar fi din prestarea unei activităţi bazate pe un contract de muncă, fie la categoria tranferurilor private ale persoanelor, dacă nu se menţionează munca remunerată ca sursă de constituire.

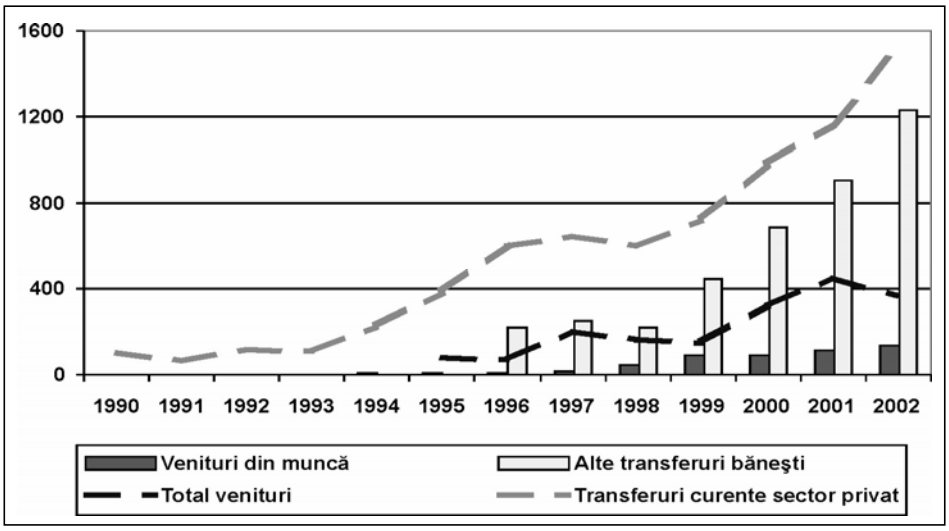
Deşi datele disponibile sunt destul de precare şi nesistematice, putem să apreciem că în perioada de tranziţie s-a înregistrat o creştere constantă a veniturilor din muncă transferate din străinătate, cu deosebire după 1995. (graficul nr. 4). Această tendinţă este susţinută de intensificarea acordurilor bilaterale pentru munca în diverse ţări, pe bază de contracte de muncă.

Veniturile din muncă şi-au dublat nivelul în 1997 faţă de 1996, s-au dublat faţă de anul precedent în 1997 şi 1999, iar în 2002 comparativ cu 2001 au crescut cu 20%, ajungând la 136 mil dolari SUA. Grupa alte

transferuri băneşti, care apreciem că include în proporţii însemnate venituri din relaţii de muncă nedeclarate ca atare înregistrază un nivel de peste 9 ori mai ridicat şi o dinamică mai accentuată începând cu 1999 (dublare de nivel faţă de anul precedent, urmată fiind de creşteri anuale cu 30-50%).

Graficul nr. 4

Transferuri băneşti, 1990-2000



Sursa: date BNR.

O imagine de ansamblu asupra nivelului şi dinamicii transferurilor băneşti totale (de intrare şi de ieşire) efectuate de persoane fizice prin sistemul bancar ne este oferită de *balanţa transferurilor băneşti* (tabelul nr. 9).

Tabelul nr.9

Balanţa transferurilor băneşti în perioada 1996-2002

Anul	Venituri din munca		Alte transferuri băneşti	
	Suma (mil. $ SUA)	Pondere în total venituri (%)	Suma (mil. $ SUA)	Pondere în total transferuri private (%)
1996				
Credit	8	10,1	220	36,4
Debit	2	0,6	34	57,6
Sold	6	1,9	186	34,1
1997				
Credit	14	6,9	246	38,0
Debit	1	0,2	109	82,0

Sold	13	5,6	137	26,6
Anul	**Venituri din munca**		**Alte transferuri băneşti**	
	Suma (mil. $ SUA)	**Pondere în total venituri (%)**	**Suma (mil. $ SUA)**	**Pondere în total transferuri private (%)**
1998				
Credit	45	27,1	412	60,9
Debit	6	0,9	75	67,0
Sold	39	7,6	337	59,6
1999				
Credit	92	20,5	446	61,5
Debit	7	1,2	117	75,0
Sold	85	20,7	329	57,8
2000				
Credit	94	28,9	690	70,4
Debit	5	0,8	162	85,3
Sold	89	31,2	528	66,8
2001				
Credit	112	24,6	907	77,9
Debit	4	0,5	222	91,4
Sold	108	38,3	685	74,3
2002				
Credit	136	37,1	1228	81,3
Debit	6	0,7	227	89,0
Sold	130	27,7	1001	79,8

Sursa: balanţa de plăţi, BNR.

Balanţa transferurilor băneşti din diferite categorii de venituri din muncă este diferenţiată pe cele două surse principale amintite anterior: a) venituri obţinute din muncă pe baza acordurilor bilaterale între România şi alte ţări, încheiate între instituţiile abilitate cu intermedierea raporturilor de muncă şi monitorizarea realizării acestora; în cazul nostru este vorba de OMFM;
b) venituri obţinute din muncă prin alte forme directe/indirecte de relaţii de muncă (legală/semilegală) sau din alte surse, transferate în ţară prin sistemul bancar.

Din analiza balanţei transferurilor băneşti se detaşează următoarele observaţii:

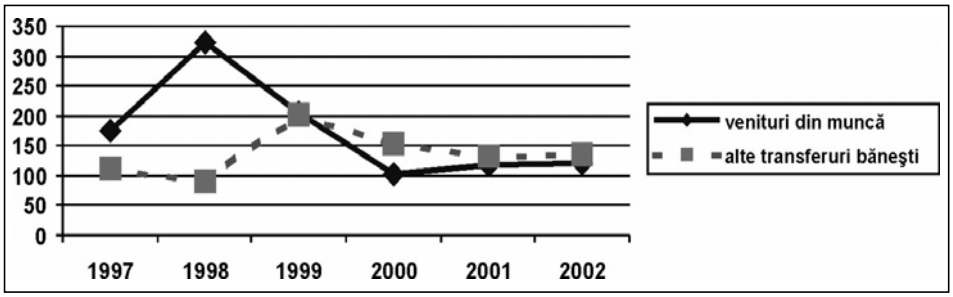
- În cazul *veniturilor din muncă* -sub contracte monitorizate de instituţii abilitate, predomină sumele transferate din străinătate în România. Fluxurile de intrare sunt net superioare celor de ieşire, diferenţa cea mai mare înregistrându-se în anul 2002 când au intrat 136 mil. $ SUA şi au ieşit pe această cale doar 6 mil $;
- În cazul *altor transferuri băneşti* -care apreciem că include în cea mai mare parte venituri din munca în străinătate a rezidenţilor români -, soldul este de asemenea pozitiv, dar raportul intrări/ieşiri este de 5 ori mai mic, respectiv în acelaşi an 2002 intrările au reprezentat 1228 mil

$ SUA iar ieşirile 227 mil;

- Potrivit evidenţelor statistice raportul dintre fluxurile de intrare din alte transferuri băneşti şi cele din muncă este net în favoarea primei categorii. Autorii insă consideră că în realitate, fluxurile băneşti din muncă direcţionate spre beneficiari din România, prin sistemul bancar şi mai ales în afara acestuia sunt superioare altor categorii de venituri - din donaţii, moşteniri etc.
- Dinamica fluxurilor de intrare din cele două surse a fost oscilantă pe subperioade ceea ce reflectă: a) un proces intârziat şi lent de reglementare prin acorduri bilaterale a relaţiilor de muncă cu alte state decât cele "cu tradiţie" - Israel, Germania; b) o intensificare a contactelor directe angajatori din străinătate- prestatori persoane fizice din România; c) creşterea duratei medii a activităţilor desfăşurate în străinătate; d) modificarea comportamentului individual în relaţia cu sistemul bancar şi creşterea transparenţei fluxurilor monetare prin conturile persoanelor fizice.

Graficul nr.5

Evoluţii anuale ale fluxurilor (% faţă de anul anterior)



După 1999 se constată o tem-perare a fluctuaţiilor anuale, cu menţinerea unui trend ascendent relativ accentuat - creşteri anuale de 20-35%.

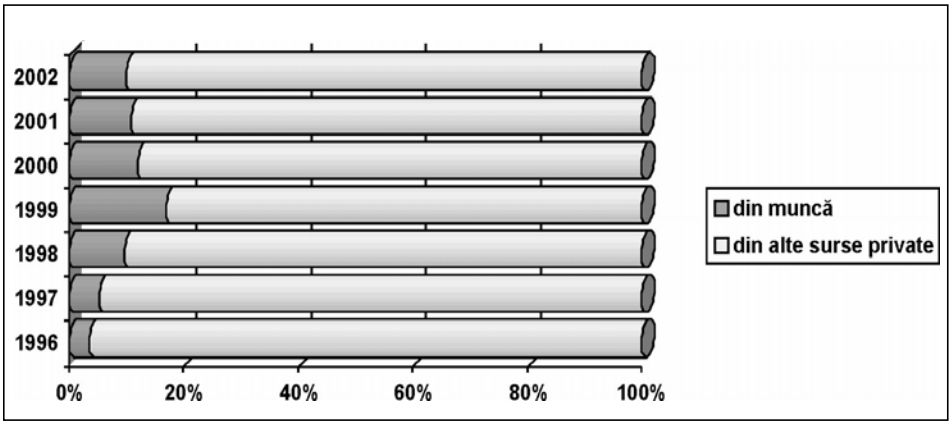
- Pentru ambele categorii de transferuri băneşti, soldul net al balanţei fluxurilor este pozitiv, ceea ce determină, pe de o parte o diminuare a soldului negativ al totalului veniturilor cu cca 1/4 şi, pe de altă parte, o contribuţie în creştere la soldul pozitiv al transferurilor private - de la aproximativ 58% în 1999 la aproape 80% în 2002.
- Soldul net pozitiv al transferurilor băneşti din cele două surse a diminuat/absorbit o parte importantă din soldul negativ al contului curent: peste 1/5 în 1999, aproape 1/3 în 2000 şi cca 1/4 în 2001.

În concluzie, intrările de valută prin transferuri din străinătate ale persoanelor fizice prin cele două surse au sporit substanţial în ultimii ani - în

2002 faţă de 1999, nivelul acestora a crescut de peste 2,5 ori (538 mil.$ SUA în 1999, 784 mil. în 2000, 1019 mil. în 2001 şi 1364 mil. în 2002). În structură, predomină transferurile din alte surse private, reprezentând în 2002, 90% din total. După 1999, transferurile de natura veniturilor din muncă au o tendinţă de scădere, parţial şi datorită politicii fiscale trunchiate în domeniul impunerii veniturilor persoanelor fizice.

Graficul nr.6

Structura transferurilor băneşti din străinătate efectuate de persoane fizice



Aceste date suscită însă şi o serie de întrebări:

- care este dimensiunea reală a muncii desfăşurate de români în străinătate şi care este pierderea netă de venituri din subevaluarea muncii acestora?
- care este pierderea de PIB prin neutilizarea capacităţii de muncă şi a creativităţii celor ce pleacă la lucru în străinătate?
- cât se pierde la export prin diferenţa de productivitate potenţială a celor plecaţi la muncă în străinătate? În acest caz prin export gratuit de plus de productivitate ţara primitoare câştigă de două ori: a) prin muncă directă, mai performantă; b) prin avantajul comparativ de piaţă, produsele ţării primitoare (mai eficiente şi/sau mai bune calitativ) intrând în competiţie cu cele din ţara de provenienţă a forţei de muncă (mai slab performante).

Chiar şi în condiţiile în care, prin transferurile băneşti, s-ar compensa monetar pierderile curente din munca în străinătate, soldul acestor relaţii de muncă ar fi pe termen mediu şi lung negativ pentru ţara de origine deoarece:

- se pierde investiţia în capital uman realizată prin sistemul educaţiei

iniţiale şi, eventual a celei ulteriare, în procesul muncii;

- avantajele competitive la export sunt mai reduse atât prin costuri mai ridicate (productivitate mai mai scăzută) cât şi prin progresul tehnic încorporat (inventivitate etc.) relativ mai redus.

3.5.2. Impact macroeconomic

Din motive legate de transparenţa şi accesibilitatea informaţiilor ne vom concentra doar asupra a două aspecte, unul static şi altul dinamic.

Să vedem mai întâi care a fost în ultimii ani impactul transferurilor băneşti asupra unor indicatori macroeconomici: PIB, Export, Import, Investiţii străine directe, rezerva valutară.

Tabelul nr.10

Impactul transferurilor băneşti prin sistemul bancar, efectuate de persoane fizice aflate în străinătate, asupra unor indicatori macroeconomici, în perioada 1997-2002

Anul	Total transferuri (mil. $ SUA)	În procente din				
		PIB	Export FOB	Sold balanţă comarcială	Investiţii străine directe	Rezerva valutară a BNR (în valute convertibile)
1997	260	0,7	3,1	9,1	21,2	…
1998	457	1,1	5,5	12,9	22,2	…
1999	538	1,5	6,3	26,0	48,8	35,3
2000	784	2,1	7,6	27,3	70,9	31,7
2001	1019	2,5	9,0	24,5	78,2	26,0
2002	1364	3,0	9,8	34,2	102,9	22,3

Sursa: date BNR

Iată aşadar că, transferurile băneşti - deşi incomplet evidenţiate statistic - , asociate cu o serie de indicatori macroeconomici, reprezintă un aport important de resurse care nu poate fi ignorat. În plus, nivelurile anuale tot mai ridicate pot avea implicaţii sporite asupra potenţialului de dezvoltare economică şi socială a ţării.

Comparativ cu 1997, de exemplu, raportul dintre transferuri şi indicatori macroeconomici precum PIB, export, investiţii directe străine creşte: de peste 4 ori în cazul PIB (de la 0,7% în primul an de analiză la 3% în 2002), de peste 3 ori în situaţia comparării cu exportul (de la 3,1% la aproape 10%), şi ajunge să depăşească nivelul investiţiilor directe străine (102,9% în 2002). Aceste valori ne sugerează că o politică de stimulare a investitorilor autohtoni ar reprezenta o dezvoltare complementară importantă şi benefică pentru capitalul privat ce

acţionează în România, alături de capitalul străin. Mai mult această orientare ar permite o alocare mai eficientă a resurselor financiare disponibile pe categorii de consumuri (directe-indirecte, de consum de capitalizare). Este bine ştiut faptul că mare parte din astfel de transferuri băneşti sunt consumate în România pentru cheltuieli gospodăreşti curente, stimulând cererea internă de bunuri şi servicii, dar cu predilecţie pe seama importurilor şi nu a produselor naţionale, mai slab competitive prin calitate şi/sau preţ.

Relevanţa acestor indicatori , atât din perspectiva "risipei/subutilizării" capitalului uman cât şi din cea a pierderii nete de PIB ar fi mult mai convingătoare dacă datele ne permiteau să calculăm cât s-ar fi câştigat sau pierdut dacă această forţă de muncă ar fi fost utilizată în ţară, iar produsele realizate exportate.

Dar, dincolo de aceasta putem conchide deocamdată că exportul de capital uman într-o măsură echilibrată şi în perspectivă ceva mai îndepărtată libera circulaţie a forţei de muncă s-ar putea dovedi benefică pentru ambii parteneri. Depinde însă de nivelul şi structura capitalului uman, de modelul de consum pe care-l promovează, de maniera în care-şi gospodăreşte veniturile obţinute.

Prin aceasta nu negăm importanţa mobilităţii forţei de muncă asupra creşterii potenţiale de calitate şi performanţa în muncă, dar subliniem faptul că pierderile nete în plan economic şi social ce derivă din actualul comportament al migraţiei pentru muncă/venituri din muncă conduce la pierderi nete pe termen scurt, mediu şi lung ce vor fi dificil "de recuperat" dacă nu chiar imposibil.

Pentru o imagine comparativă asupra nivelului relativ al transferurilor băneşti în indicatorii de comerţ exterior pentru unele din ţările candidate sau membre ale UE am preluat o serie de informaţii statistice oferite de Banca Mondială în rapoartele sale anuale. Precizăm că pentru păstrarea comparabilitaţii am utilizat pentru România indicatorul "total transferuri curente", care include atât transferurile private cât şi cele ale administraţiei publice.

Se constată că proporţia transferurilor băneşti în total export şi import este mult mai ridicată decât în majoritatea ţărilor candidate, cele mai apropiate valori înregistrând Polonia. Faţă de ţările mai slab dezvoltate membre ale UE - Grecia şi Portugalia cele două proporţii sunt mai mici. Prin aceste valori România se situează pe o poziţie intermediară între cele două categorii de state, care ar putea sugera o mai mare mobilitate a forţei de muncă din România spre locuri de muncă din exterior - comparativ cu ţările candidate -, dar mult redusă comparativ cu intensitatea acestor tipuri de fluxuri înregistrată în ţările mai slab dezvoltate ale UE.

Ca tendinţă, faţă de situaţia comparativă prezentată mai sus se observă

o creştere treptată a valorilor acestor indicatori, pe care o apreciem ca nefavorabilă, mai ales prin prisma dinamicii moderate a valorii exporturilor.

Tabelul nr. 11.

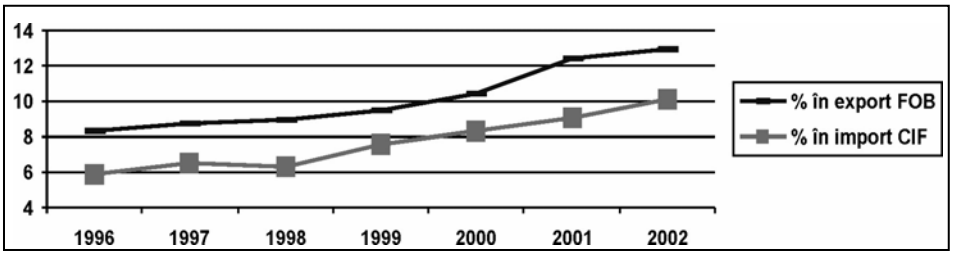
Transferuri băneşti în unele ţări

Ţara	Transferuri (mil. dolari SUA)	% din export	% din import
România	750	9,0	6,3
Polonia	2897	6,6	5,5
Ungaria	1018	3,9	3,7
Republica Cehă	408	1,2	1,1
Republica Slovacă	366	2,8	2,3
Bulgaria	230	3,8	3,8
Slovenia	112	1,0	0,9
India	10280	21,6	17,3
Grecia	7510	50,5	29,3
Mexic	6014	4,6	4,3
Turcia	5727	10,5	10,3
Egipt	4403	32,6	20,1
Portugalia	4031	11,6	8,8
Spania	3249	2,0	2,0

Sursa: Daniel Dăianu şi alţii (2001), calculate pe baza datelor din World Development Report 2000/2001, World Bank; Pentru România, date BNR folosindu-se indicatorii export FOB şi import CIF.

Graficul nr. 7

Ponderea transferurilor totale în indicatorii de comerţ exterior



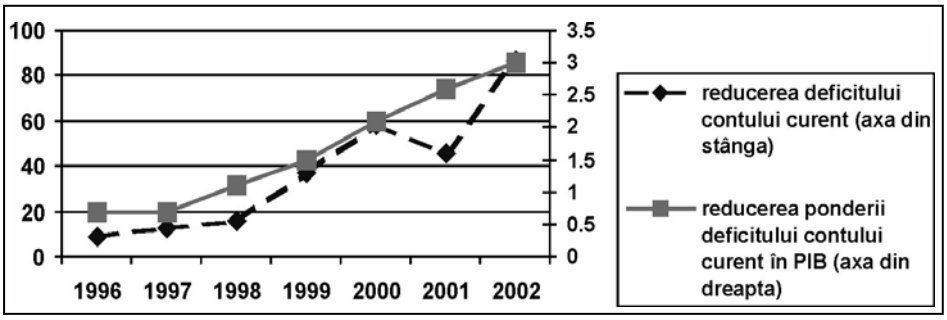
Sursa: date BNR.

Un alt aspect cu valenţe calitative de interpretare a implicaţiilor transferurilor în plan economic are în vedere influenţa acestor fluxuri financiare de intrare asupra soldului contului curent, în cazul nostru asupra deficitului. Se impun o serie de precizări:

- transferurile efectuate de persoanele fizice reprezentând venituri din muncă sau asimilate au redus deficitul contului curent cu 8,8% în 1996 până la 155 în 1997-1998, cu peste 1/3 în 1999, şi cu cca 50% în 2000-2001. În 2002 reducerea deficitului pe seama transferurilor băneşti ale persoanelor fizice a fost de peste 4/5;
- ca pondere în PIB, deficitul contului curent s-a redus cu 0,7-3 procente.

Graficul nr. 8

Impactul transferurilor băneşti ale persoanelor fizice asupra deficitului contului curent (procente)



Sursa: calcule pe baza datelor BNR

În perspectivă se estimează creşterea fluxurilor băneşti spre ţară provenite din muncă. Încheierea unor noi acorduri bilaterale va face ca, treptat să capete o importanţă sporită, şi chiar un caracter de regularitate contractele de muncă încheiate prin OMFM, şi implicit veniturile din această sursă. Asemenea fenomene, aşa cum am precizat deja are efecte economico-sociale deopotrivă pozitive şi negative pentru România: venituri suplimentare în gospodării şi detensionarea pieţei muncii interne, creşterea potenţialului investiţional intern dar şi pierdere de productivitate, de potenţial de muncă tânăr şi creativ, încetinirea creşterii economice şi a reînnoirii tehnico-tehnologice etc.

4. Competitivitatea la export şi calitatea capitalului uman

Exportul de bunuri şi servicii se realizează în cea mai mare parte prin intermediul societăţilor comerciale. Capacitatea de export a acestora este determinată de mai mulţi factori: tehnico-economici, comerciali, financiari etc. Capitalul uman, prin productivitate şi calitate determină avantaje competitive iar prin nivelul de remunerare avantaje comparative importante. Practica

tranziţiei a dovedit o capacitate sporită de export a firmelor mari, cu o structură a ocupării diversificată şi înalt specializată. De asemenea a evidenţiat o activitate de export mai intensă, relativ mai stabilă şi mai orientată la firmele cu capital majoritar privat.

Informaţia statistică referitoare la export se bazează în special pe dimensionarea efectelor, respectiv a nivelului şi structurii produselor şi serviciilor exportate/importate direct/indirect. Aportul factorilor la realizarea producţiei pentru export este evidenţiat în formele sale specifice domeniului de activitate numai la nivel de firmă, date statistice agregate pe activităţi, subramuri, produse etc. fiind extrem de precare şi necorelate. Pe de o parte, secretul exagerat privind baza de date a firmei, deseori eronat înţeles[1] şi, pe de altă parte lipsa unui sistem statistic coerent de colectare/agregare a informaţiilor specifice, fac practic imposibilă o analiză completă a relaţiei eficienţă la export - gestiune durabilă a resurselor umane, respectiv a populaţiei ocupate.

Domeniul cu output-ul orientat cu predilecţie spre export îl reprezintă sectorul industrial. Produsele şi serviciile industriale destinate exportului direct reprezintă în jur de 17-21% din cifra de afaceri. Exportul românesc este "susţinut" de o rată a valorii adăugate brute scăzută (1/4-1/3) şi de o proporţie a salariilor în cifra de afaceri mai mică de 10%.

Tabelul nr.12

Rate de apreciere a condiţiilor de realizare a exportului românesc de bunuri şi servicii industriale, în perioada 1997-2001 (%)

Indicatori	1997	1998	1999	2000	2001
Ponderea exportului direct în cifra de afaceri	21,0	17,3	18,4	16,7	17,7
Rata valorii adăugate brute în cifra de afaceri	36,9	35,0	31,9	29,4	25,3
Proporţia salariilor în cifra de afaceri	9,3	11,1	9,3	8,5	8,4

Sursa: prelucrări pe baza datelor din Anuarul statistic al României, diferite ediţii, INS.

În perioada 1997-2000, ponderea exportului direct în cifra de afaceri s-a redus de la 21% la 16,7, crescând uşor in 2001. Dacă această diminuare a proporţiei exportului a fost de cca. 4 procente, în cazul ratei valorii adăugate

[1] *Prin sistemul actual al contabilităþii de gestiune ºi a celei financiare se pot colecta ºi centraliza datele necesare pentru determinarea eficienþei alocative a factorilor la producþia pentru export, însă acest lucru nu se realizează nici la nivelul Ministerului de Finanþe sau a Institutului Naþional pentru Statistică ºi uneori nici la nivel de firmă.*
Informaþiile de bilanþ, se dovedesc puþin fiabile comparativ cu necesarul de informaþii agregate cerut de asigurarea transparenþei necesare dezvoltării relaþiilor concurenþiale de piaþă. Dacă firmele prin evidenþe suplimentare pot determina eficienþa producþiei la export precum ºi avantajele/dezavantajele comparative din alocarea/combinarea factorilor de producþie, societatea percepe efortul pentru export doar printr-un sistem de indicatori sintetici prea generali.

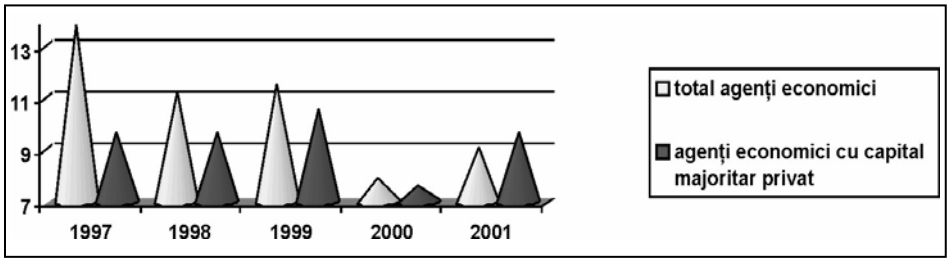
brute reducerea a depăşit 10 procente, iar salariile s-au micşorat cu doar un procent. Aceste evoluţii relativ haotice evidenţiază o cădere a eficienţei economice totale, determinată de promovarea la export a produselor cu un nivel redus de prelucrare, ce utilizează forţă de muncă slab remunerată şi potenţial mai puţin productivă.

Dacă avem în vedere totalul întreprinderilor cu activitate principală în industrie, construcţii, comerţ şi servicii de piaţă, atunci ponderea exportului în total cifră de afaceri este mai redusă şi, de asemenea în scădere până în 2000, după care se manifestă o uşoară creştere a ponderii, mai accentuată în sectorul privat. De remarcat este faptul că în anul 2001 agenţii economici privaţi au exportat 9,7% din totalul cifrei de afaceri, în timp ce la nivelul ansamblului firmelor exportul direct a reprezentat doar 9,1%.

Această tendinţă recentă de creştere a importanţei firmelor private în exportul românesc este asociată cu sporirea treptată dar continuă a aportului capitalului privat la realizarea producţiei naţionale. Astfel, firmele private din domeniile de activitate amintite anterior au realizat în 1997, 58,6% din cifra de afaceri totală şi 41,2% din exportul direct, iar în 2001 aproape 80% şi, respectiv 85%.

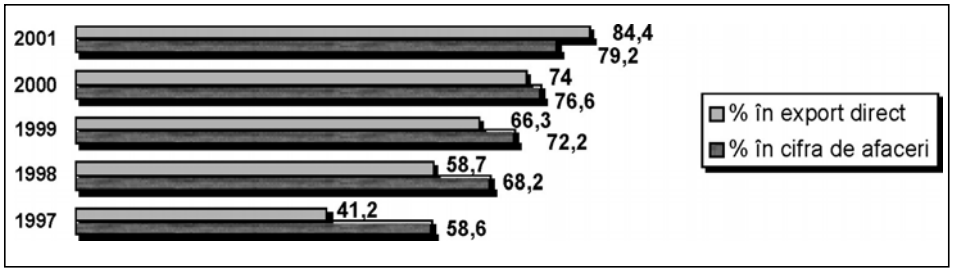
Graficul nr. 9

Ponderea exportului direct în cifra de afaceri



Graficul nr. 10

Contribuţia sectorului privat la realizarea producţiei şi a exportului direct



Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, diferite ediţii.

Contribuţia capitalului preponderent privat este mai însemnată în firmele mici şi mijlocii, unde deţin frecvent ponderi de 90% şi peste în valoarea totală a indicatorilor menţionaţi. Numărul mai redus de firme mari şi foarte mari (cu 500 de salariaţi sau mai mult) în rândul celor aflate în proprietate preponderent privată face ca aportul acestora la realizarea exportului pe total grupă să fie mai redus. De menţionat că în comparaţie cu firmele mijlocii şi mici, firmele private de mari dimensiuni au promovat în perioada 1997-2001 o politică activă de stimulare a exportului de bunuri şi servicii, contribuţia acestora la exportul direct total aferent grupei de clasificare crescând de cca. 3 ori în 5 ani, de la 24,8% în 1997 la 73,6% în 2001. Bineînţeles că la această evoluţie spectaculoasă a contribuit şi procesul de privatizare a marilor societăţi de stat, prin înregistrarea după privatizare în aceeaşi grupă de mărime dar la categoria celor privaţi sau prin includerea acestora - prin restructurare- la grupele inferioare de mărime (societăţi mijlocii sau chiar mici).

De menţionat că aceste valori se realizează în condiţiile în care exportul firmelor mari şi foarte mari reprezintă cca ˝ din valoarea exportului direct total, fiind urmate de întreprinderile cu până la 49 salariaţi care contribuie la export cu aprox 20% şi apoi cele mijlocii cu cca 15%. De menţionat că acestă ierarhie a contribuţiei la export a firmelor clasificate în funcţie de numărul de salariaţi nu a cunoscut modificări importante, dar se remarcă o tendinţă de determinare directă între creşterea contribuţiei la export şi numărul de salariaţi, firmele mai mari din acest punct de vedere având un potenţial productiv mai ridicat şi, comparativ mai competitiv, o forţă economică şi financiară sporită.

Tabelul nr. 13

Contribuţia firmelor cu capital majoritar privat la realizarea unor indicatori de rezultate, pe clase de mărime a firmei

Clase de mărime	Indicatori de rezultate	1997	1998	1999	2000	2001
Total	% în cifra de afaceri	58,6	68,2	72,2	76,6	79,2
	% în exportul direct	41,2	58,7	66,3	74,0	84,4
0-49 salariaţi	% în cifra de afaceri	99,5	99,4	99,4	99,4	99,7
	% în exportul direct	99,8	99,7	99,9	96,4	99,9
50-99 salariaţi	% în cifra de afaceri	92,4	94,2	96,1	97,4	98,1
	% în exportul direct	95,8	97,4	95,1	98,7	99,1
100-246 salariaţi	% în cifra de afaceri	77,3	87,3	92,5	95,0	96,1
	% în exportul direct	89,3	92,4	97,5	98,3	97,5
250-499 salariaţi	% în cifra de afaceri	66,2	72,4	81,5	88,1	89,8
	% în exportul direct	84,2	87,7	93,0	97,3	96,1
500 salariaţi şi peste	% în cifra de afaceri	24,3	31,0	35,4	41,5	46,7
	% în exportul direct	24,8	36,8	47,9	61,5	73,6

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, diferite ediţii, INS.

Tabelul nr. 14

Structura exporturilor directe pe forme de proprietate şi categorii de agenţi economici din industrie, construcţii, comerţ şi servicii de piată

%

Clase de mărime, după numărul mediu de salariaţi	1997		1998		1999		2000		2001	
	Total	CMP	Total	CMP	Total	CMP	Total	CMP	Total	CMP
0-49 salariati	12,1	29,2	20,4	34,6	15,6	23,5	7,5	9,8	16,8	19,9
50-99 salariati	2,5	5,7	3,8	6,3	4,6	6,6	3,7	4,9	4,7	5,6
100-249 salariati	4,9	10,7	6,3	9,8	9,9	14,6	9,4	12,5	13,5	15,6
250-499 salariati	4,2	8,5	6,5	9,7	7,1	9,9	14,1	18,5	8,7	10,0
500 si peste	76,4	45,9	63,1	39,6	62,8	45,4	65,4	54,4	56,2	49,0

CMP =agenţi economici cu capital majoritar privat.

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, diferite ediţii, INS.

În fine, o ultimă constatare, are în vedere relaţia competitivitate pe piaţa externă - gestiune eficientă a resurselor - atragere şi valorificare superioară a capitalului uman. Şi în acest caz, informaţia statistică este restrânsă şi incompletă fapt ce ne obligă la o analiza parţială şi destul de sintetică. În acest sens pentru a exemplifica natura, sensul şi intensitatea relaţiilor dintre variabilele menţionate vom analiza corelaţia export-formă de proprietate-număr mediu de angajaţi. O serie de considerente se impun a fi amintite pe scurt:

- capitalul privat finanţează doar acţiuni/afaceri profitabile, care permit multiplicarea fondurilor avansate la o rată cel puţin egală cu media rentabilităţii specifice;
- schemele de alocare a factorilor de producţie au în vedere remunerarea acestora în sistem dinamic, stimulativ şi flexibil; randamentul factorilor, respectiv eficienţa individuală este analizată în sistem de avantaj comparativ, în funcţie de piaţa de desfacere a bunurilor şi serviciilor realizate;
- capitalul uman, prin atributele sale calitative reprezintă o sursă permanentă de creştere a productivităţii şi eficienţei, ca suport pentru stimularea expansiunii pe piaţă, pentru ieşirea pe piaţa internaţională;
- firmele mari, deşi sub aspectul obiectului de activitate sunt mai rigide, dovedesc o mare capacitate de adaptare şi chiar anticipare a condiţiilor şi evoluţiei pieţei specifice a bunurilor şi serviciilor care le permite o mai mare libertate managerială a resurselor: angajarea de personal (super)calificat şi remunerarea stimulativă a acestora, încorporarea continuă a progresului tehnic de complementaritate etc.

Pe baza informaţiilor statistice disponibile se detaşează următoarele concluzii:

- ponderea exportului direct în cifra de afaceri pe categorii de agenţi economici este mai mare pe măsură ce creşte talia întreprinderii, respectiv numărul mediu de salariaţi;
- la aceeaşi clasă de mărime a firmei, performanţele la export sunt mai mari în cazul întreprinderilor cu capital majoritar privat; diferenţele devin semnificative şi se accentuează după anul 1999;
- motivaţia pentru performanţă şi recunoaştere internaţională este mai accentuată la întreprinderile cu un număr mai mare de salariaţi;
- la stabilirea preţului muncii la firmele mari predomină performanţele tehnice, economice şi comerciale pe când la cele mici primează indicatorii de productivitate fizică.

Acestea sunt doar câteva consideraţii parţiale, care, în măsura în care s-ar putea asocia cu alţi parametri statistico-economici de apreciere a atributelor relaţiei export-resurse umane ar nuanţa concluziile şi ar permite o apreciere mai adecvată a efectelor directe şi indirecte bilaterale: a exportului asupra dezvoltării capitalului uman şi, respectiv a capitalului uman asupra dinamicii şi calităţii activităţii de comerţ exterior.

Tabelul nr. 15

Ponderea exporturilor directe în cifra de afaceri, la agenţi economici din industrie, construcţii, comerţ şi servicii de piaţă, pe clase de mărime ale firmelor (%)

Clase de mărime, după numărul mediu de salariaţi	1997		1998		1999		2000		2001	
	Total	CMP	Total	CMP	Total	CMP	Total	CMP	Total	CMP
Total	13,8	9,7	11,2	9,7	11,5	10,6	7,9	7,6	9,1	9,7
0-49 salariaţi	5,2	5,2	6,2	6,2	4,8	4,9	1,5	1,5	4,2	4,2
50-99 salariaţi	7,0	7,2	7,2	7,4	8,1	8,0	3,9	4,0	5,4	5,5
100-249 salariaţi	8,6	9,9	7,8	8,3	11,8	12,5	7,1	7,4	10,4	10,6
250-499 salariaţi	8,7	11,1	10,0	12,2	10,7	12,2	15,9	17,5	10,1	10,9
500 şi peste	21,7	22,0	17,4	20,6	18,5	25,0	14,0	20,8	14,1	22,2

CMP =agenti economici cu capital majoritar privat.
Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, diferite ediţii, INS.

5. Remarci finale

În cazul în care acceptăm ca fiind corecte premisele de la care am pornit - premise care au constituit, practic, fundalul teoretico-metodologic al analizei noastre - în mod firesc se ridică câteva probleme-cheie. Acestea ar

putea fi considerate şi întrebări-dileme care se ridică în faţa managementului eficient al resurselor umane, inclusiv al exodului de forţă de muncă, ca şi în faţa persoanei care la un moment dat din varii motive alege soluţia migrării temporare pentru muncă în alte ţări. În acelaşi timp, unele dintre acestea ar putea fi interpretate şi ca paradoxuri ale tranziţiei în materie de gestiune a resurselor umane în condiţiile în care declinul economic a fost stopat, iar creşterea economică se înscrie, de câţiva ani, pe o curbă ascendentă, ceea ce ar fi trebuit să atragă după sine şi investiţii în crearea de "locuri de muncă de bună calitate pentru o forţă de muncă de calitate".

Prima remarcă se referă la **exportul de forţă de muncă** sau altfel spus de şomaj potenţial. Deşi informaţiile sunt cu totul insuficiente, iar fiabilitatea lor modestă este evident că, în prezent, **România este o ţară exportatoare de forţă de muncă**: direct şi indirect, controlat (legal), moderat ca proporţii, derulat în baza unor acorduri cu ţările de primire şi, respectiv necontrolat (ilegal) îmbrăcând forma migraţiei clandestine pentru muncă. Atât timp - chiar şi după posibila integrare a României în UE în anul 2007 cât **libera circulaţie a forţei de muncă** este mai ales **o aşteptare**, **o speranţă** la orizont 2010/2012, *România ar trebui să se concentreze asupra creării de locuri de muncă durabile, performante şi remuneratorii în ţară, folosind astfel competenţa celui mai abundent factor de producţie de care dispune pentru crearea de produse înalt prelucrate, performante şi competitive pe piaţa internă a UE şi nu numai. În acest sens, politica internă de creştere economică şi dezvoltare umană durabilă ar trebui să vizeze în permanenţă deopotrivă* ***convergenţa*** *în condiţii de eficienţă cât şi* ***complementaritatea*** *prin căutarea unor nişe de pătrundere pe pieţele externe cu produse competitive.* Au apărut deja semne că o anume (re)orientare este nu numai înţeleasă ca o necesitate, dar şi posibilă. Ne gândim la o mai bună combinare a oportunităţilor la export oferite de tradiţiile în producerea şi valorificarea unor produse, valorizarea oportunităţilor de a crea produse ecologice, ca şi la sporirea gradului de prelucrare a produselor, a înnoirii sortimentului, a sporirii ponderii produselor care înmagazinează o cotă mare de inteligenţă, de cercetare şi creaţie. Nu trebuie uitat nici un moment că în spatele cifrelor care măsoară dimensiunile exportului de forţă de muncă stau oameni cu potenţialităţi, pregătire, aspiraţii şi aşteptări, satisfacţii şi insatisfacţii, cu comportamente diferite. Ceea ce face mai uşor sau dimpotrivă mai dificilă adaptarea la un nou model organizaţional, cultural etc. Orice dislocare dintr-un mediu poartă în sine germenii unor traume umane care în nici un fel nu sunt evidenţiate în statisticile oficiale, oricât de riguroase ar fi acestea.

Care ar putea fi unele din domeniile/activităţile care ar putea contribui la sporirea exportului şi îmbunătăţirea structurii acestuia, la reducerea

deficitului balanţei comerciale etc., menţinând caracteristica acestuia de **locomotivă** a creşterii şi dezvoltării durabile? Vom prezenta unele dintre acestea fără pretenţia de identificare totală şi de ierarhizare. Şi anume:

→ dezvoltarea în mediul rural şi chiar în oraşele mici (monoindustriale care sunt pe cale să devină pungi "durabile" de sărăcie) ale unor activităţi tradiţionale cerute pe piaţa externă: produse variate din împletituri de răchită, broderii, lenjerie, articole de îmbrăcăminte, ţesături, covoare, carpete, ceramică, sculpturi în lemn ş.a. Aceasta, pe de o parte, creează condiţiile menţinerii şi dezvoltării "industriei artizanale", a meşteşugurilor tradiţionale, mult apreciate şi căutate pe pieţele străine sau de turiştii străini în România. În acelaşi timp, aceasta este extrem de relevant pentru dezvoltarea durabilă, pentru întărirea coeziunii sociale, activitatea **ruralului se diversifică** prin localizarea unor activităţi cu caracter industrial bazate pe prelucrarea de resurse locale, comerciale şi de servicii. În final, aportul valutar, veniturile individuale, nivelul şi calitatea vieţii persoanelor antrenate în astfel de activităţi s-ar îmbunătăţi sensibil. Iar, caracterul sezonier al muncii în mediul rural determinat de preponderenţa activităţii agricole s-ar reduce. În sfera activităţilor amintite şi care ar putea pătrunde pe pieţele externe includem, de asemenea, valorificarea industrială, dezvoltarea industriei alimentare şi în mediul rural, cu orientare spre unele produse de export specifice capabile să "ocupe" un segment pe piaţa externă. În ultima analiză - via creşterii veniturilor familiei şi /sau individului - se dezvoltă şi piaţa bunurilor şi serviciilor, sporeşte consumul final al populaţiei. Totodată, rata de ocupare a forţei de muncă în general, a celei din rural şi a femeilor ar spori substanţial şi în mod real.

Acesta este un segment care, poate în germene, reprezintă zona de **complementaritate** a produselor româneşti pe piaţa internă a UE şi pe alte pieţe extracomunitare. Efectele sunt durabile şi benefice pentru toţi partenerii.

→ cea mai importantă cale de valorificare optimă, în interesul naţiunii române şi a cetăţenilor ei, în beneficiul tuturor este folosirea forţei de muncă calificată şi înalt calificată, a competenţelor create prin sistemul formal de învăţământ, prin educaţie permanentă inclusiv prin experienţă în activităţi de vârf legate de TIC, de SC-SI. Şi, în acest domeniu România are tradiţii şi o forţă de muncă, apreciată pe plan internaţional.

Caseta nr. 3

Peste 200 de români la MICROSOFT

Mai mult de 200 de români supercalificaţi lucrează la sediul central al companiei Microsoft din Seattle (suburbia Redmond), denumit şi **"oraşul de smarald"**, evident având în vedere concentrarea de inteligenţă pe cm^2/m^2.

Compania asigură condiţii de muncă şi viaţă deosebite, nonstresante, propice dezvoltării gândirii creative şi creaţiei, caracterizate printr-un dezvoltat climat de comunicare şi colaborare prin mijloace tehnice adecvate; prin flexibilitatea programului şi a modalităţilor de lucru.

În parcul imens în care sunt amplasate birourile companiei sunt amplasate terminale mobile (notebook) utilizabile de către cercetători, în care aceştia îşi pot introduce ideile, informaţiile noi; de asemenea există o reţea Wireless care dă posibilitatea de a transmite mesaje, a accesa internetul sau a continua lucrul la proiectul început.

Cum se desfăşoară o zi de muncă? Am remarca că este caracterizată printr-o disciplină liber consimţită; există o serie de activităţi, mai mult sau mai puţin de rutină, care se cer respectate la începutul zilei de lucru şi o mare liberate în alegerea programului şi modalităţilor de lucru. Iată cum arată o zi de lucru:

- verificarea mesajelor şi răspunsul la mesaje;
- executarea unor activităţi grupate pe priorităţi care au termene-limită de realizare;
- întâlniri ale grupului de lucru al proiectului sau mai larg şi cu alte persoane din afara echipei de proiect.

Acestea reprezintă activităţile în care salariatul trebuie să fie prezent fizic într-un anumit loc dinainte stabilit.

Cât priveşte activităţile pe care fiecare membru al echipei trebuie să le execute există o mare flexibilitate, acestea pot fi făcute:

- în birou;
- în orice loc al campusului (reţeaua de terminale mobile, de Wireless);
- la domiciliu;

În acest loc al inteligenţelor creatoare de la Microsoft nu există program fix, dar fiecare trebuie să-şi facă treaba la timp, în cele mai bune condiţii de calitate.

Cei 200 de români lucrează la proiecte extrem de interesante, care aduc noutăţi pe piaţa TIC a viitorului, răspunzând la două criterii concomitent: a) accesibilitatea şi adăugarea de noi funcţii; b) securitatea produsului. Noul concept de “trustworthy computing” lansat de Bill Gates face ca produsele aflate în lucru să fie mult mai bine testate, astfel încât eventualele probleme de securitate să fie descoperite şi remediate înainte de lansarea softului.

Sursa: prelucrat după ziarul Adevărul din 18 martie 2003.

Aceasta implică acţiuni coordonate în domenii cum sunt:

- crearea în ţară de locuri de muncă cu performanţe calitative comparabile cu cele din UE sau alte ţări dezvoltate, remunerate pe măsură. Parcurile industriale şi, înainte cele bazate pe TIC sunt una din soluţiile de la care se aşteaptă rezultate spectaculoase;

- stimularea (re)întoarcerii în ţară a tinerilor care au făcut studii în străinătate (universitare, masterate, doctorate, studii postdoctorale), precum şi a celor care au lucrat o perioadă mai îndelungată de timp pe bază de contract la companii prestigioase din occident.

Împreună aceste două căi ar putea conduce într-un timp relativ scurt la o nouă structură a industriei în consens cu standardele noilor tehnologii, cu alt tip de industrializare, la modificarea structurii exportului şi sporirea încasărilor din export, contribuind la echilibrarea balanţei comerciale;

- îmbinarea - prin politicile pieţei muncii - a creării de **locuri de muncă de antrenare** în activităţi de vârf cu cele de **însoţire /acompaniere** într-o gamă largă de servicii. Se evită astfel, crearea unei "pături de lucrători săraci" prin legarea mai puternică a salariului de performanţă şi respectiv a unor fenomene de polarizare, se creează condiţiile minim necesare pentru dezvoltarea sectorului de servicii, în prezent subdezvoltat;
- exportul de servicii de educaţie şi formare profesională şi respectiv exportul de servicii de sănătate. Acest tip de **export** are particularitatea de a se putea realiza **fie în ţară** prin pregătirea de studenţi străini, prin învăţământul la distanţă, prin diferite forme de specializare etc., fie prin cadre didactice şi medicale care-şi desfăşoară pe bază de contract pe o perioadă determinată în baza unor relaţii de parteneriat în unităţi similare din străinătate;
- diversificarea pachetului de servicii de turism inclusiv agroturism, turismul cultural, turismul balnear şi aducerea serviciilor de turism la nivelul standardelor europene.

A doua remarcă: exportul de capital uman nu poate şi nici nu trebuie eliminat. O parte a acestuia se va menţine; este în fapt unul din drepturile şi libertăţile fundamentale ale omului: libera alegere a profesiei şi a locului în care să profeseze. Este adevărat un drept suficient de "îngrădit" prin legislaţiile naţionale din ţările dezvoltate. În această situaţie, sigur, cel mai eficient şi profitabil pentru toţi cei implicaţi în acest proces este ca **prevalent** să devină **exportul de forţă de muncă** cu caracter temporar, realizat pentru perioade determinate pe bază de permis respectiv contract de muncă. Şi, evident, să se reducă migraţia clandestină pentru muncă. Dar, chiar în condiţii reglementate, cel puţin două probleme nu sunt suficient şi uniform soluţionate. Acestea privesc:

- recunoaşterea şi echivalarea diplomelor de studii şi/sau a competenţelor celor care migrează;
- securitatea socială a persoanelor migrante cu contract de muncă temporară în străinătate. Aceasta este pe cale de a fi soluţionată prin

încheierea cu aceleaşi ţări cu care România are acorduri privind munca temporară a unor **acorduri de solidaritate**. În baza prevederilor acestor acorduri lucrătorii români care lucrează o perioadă de timp în străinătate, îşi plătesc cotizaţiile sociale etc. şi, în virtutea criteriului **egalităţii de tratament** se vor bucura de aceleaşi drepturi sociale ca şi lucrătorii autohtoni. (Asemenea acorduri de solidaritate au fost semnate cu Turcia, Spania; altele sunt în negociere, urmând a fi definitivate). Aceste drepturi, după caz, pot fi transferate în România sau încasate în ţara de primire.

A treia remarcă se referă la evaluarea/recunoaşterea şi certificarea în ţară a **competenţelor însuşite în perioada de activitate** chiar şi în cazul în care acestea sunt obţinute prin experienţă la locul de muncă. Este o problemă care intră în atribuţiile Consiliului Naţional de Formare Profesională a Adulţilor (CNFPA) care nu este încă suficient utilizat şi nici chiar cunoscut. Ori este absolută nevoie de o asemenea evaluare/certificare a noilor competenţe. Descentralizarea în general, a managementului resurselor umane cu deosebire este lipsită de conţinut dacă calităţile/competenţele profesionale şi civice nu sunt evaluate şi recunoscute şi dacă subiectul nu se simte solidar şi responsabil de ceea ce se întâmplă în localitatea sa, în familia sa, dacă acesta nu se implică în soluţionarea problemelor. Izolarea şi egoismul sunt de rău augur, individualismul exagerat fiind factor de disoluţie socială.

A patra remarcă, deosebit de importantă în procesul de analiză şi decizie, ţine de perfecţionarea sistemului indicatorilor statistici ai migraţiei externe - în prezent cu totul incomplet şi ambiguu din perspectiva criteriilor constructive - ca şi a transparenţei informaţiilor, a diseminării lor prin publicaţii de specialitate. Printre altele avem în vedere introducerea unor indicatori noi, cum sunt:

- imigranţii, azilanţii, refugiaţii, persoanele care au permis de muncă în România;
- reaşezarea pe baze noi şi comparabile a structurii ocupaţionale şi de pregătire a persoanelor migrante (migranţi, imigranţi, migraţia externă temporară pentru muncă);
- fluxurile financiare (transferurile băneşti) ale persoanelor care lucrează în străinătate;
- remiterile în ţară a persoanelor descoperite că muncesc/locuiesc clandestin în ţara gazdă.

În fine, pentru testarea unor probleme s-ar putea iniţia de factorii locali o serie de anchete în zonele de migraţie externă pentru muncă puternică.

A cincea remarcă. Mişcarea migratorie externă pentru muncă este o sabie cu dublu tăiş, contradictorie prin natura sa pentru ambele grupe de

ţări implicate în acest proces. Poate fi şi este în prezent pentru cele 15 ţări membre UE, în care libera circulaţie a forţei de muncă este un fapt împlinit, un mecanism de convergenţă şi complementaritate a economiilor integrate, de susţinere a funcţionalităţii pieţei interne. Rămâne însă (încă) o aşteptare, mai mult sau mai puţin îndepărtată pentru ţările candidate. Efectul de complementaritate cu ţările candidate abia dacă este căutat şi se va realiza - dacă se va realiza - într-o perspectivă mai îndepărtată. În această situaţie cea mai lesnicioasă cale de evitare a unor riscuri nedorite, de pierdere masivă de capital uman rămâne căutarea convergenţei acolo şi când complementaritatea se dovedeşte o utopie.

A şasea remarcă, în fapt o întrebare fundamentală pentru gestionarea eficientă din punct de vedere economic şi psihosocial a capitalului uman este următoarea: **"România trebuie să devină o ţară exportatoare de forţă de muncă, înainte de toate de inteligenţă, de creiere?"** Răspunsul la o asemenea întrebare nu este uşor de dat atâta vreme cât mediul economic şi social intern nu va deveni mai sănătos, mai performant, mai amiabil şi mai echitabil. Atât timp cât egalitatea în faţa legii, egalitatea de oportunităţi şi tratament nu vor deveni valori perene, norme de convieţuire socială, atâta vreme cât corupţia - acest cancer care atacă valorile morale - nu va fi strangulată, cât acquis-ul comunitar preluat şi transpus în legislaţia românească nu va fi aplicat. România dispune de un însemnat potenţial de muncă, dar în acelaşi timp mai are foarte multe lucruri de făcut în toate domeniile. Ca atare, în opinia noastră, fără a respinge migraţia externă pentru muncă, fără a o considera o calamitate, apreciem că eforturile se cer focalizate pe **utilizarea în ţară a potenţialului productiv al capitalului uman**. Iar, exportul să vizeze prevalent produsele rezultate din activitatea de înaltă competenţă şi performanţă a acestuia.

De aici şi o concluzie - ar putea fi cea de a **şaptea remarcă.**

Soluţionarea pachetului de probleme menţionat nu este posibil decât în condiţiile unei creşteri economice sănătoase, al unui ritm de creştere economică sensibil mai înalt decât cel din UE şi ţările membre, capabil ca într-un interval raţional de timp să creeze mediul necesar convergenţei pe termen lung cu standardele UE, a sporirii ratei de investiţii inclusiv în crearea de locuri de muncă competitive, în stimularea procesului de învăţare permanentă.

Se înţelege că este nevoie de un proces bazat pe gândire prospectivă de anticipare, astfel încât aşteptările la toate nivelurile să nu se alinieze cu cele de astăzi, ci la cele stabilite de EU la orizont 2010/2012.

În fine, şi această remarcă, deşi ultimă, nu este, prin relevanţa sa cea din urmă şi nici cea mai puţin importantă. În prezent, dacă luăm în considerare atât migraţia externă controlată cât şi pe cea necontrolată (estimată la sute

de mii de persoane în egală măsură în spaţiul comunitar şi extracomunitar) îndrăznim să apreciem că **soldul acestei mişcări** de proporţii pentru capitalul uman din România este negativ (indiferent că vorbim de capital uman de înaltă performanţă sau de forţă de muncă cu calificare redusă) în termeni fizici (număr de persoane) şi în termeni financiari (transferuri băneşti). Ca atare, în calitate de ţară exportatoare, la nivel global România pierde, recuperează doar parţial investiţia în resurse umane. De aceea, folosirea cât mai bună a capitalului uman ar trebui să fie o prioritate naţională, o coordonată de bază a dezvoltării durabile. Exportul de forţă de muncă - care va continua să existe - ar trebui deplasat spre zona controlată a acestuia, pe baze de contracte negociate cu partenerii străini din instituţiile abilitate cu răspunderi în domeniu, controlul şi raportarea activităţii firmelor acreditate de MMSSF ar trebui să acţioneze cu promptitudine.

Evident, în condiţiile liberei circulaţii a forţei de muncă - care va deveni o realitate în deceniul următor - procesele se vor derula după alte reguli şi vor avea alte conotaţii. Dar până atunci, grija pentru protejarea şi dezvoltarea celei mai importante forme de capital a ţării se cere să stea în atenţia guvernanţilor, a tuturor decidenţilor de la diferite niveluri ale organismului economic, inclusiv a partenerilor sociali.

Bibliografie

1. Boeri, Brücker, **The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Market, European Integration Consortium**, Report on behalf of the Employment and Social Affairs Directorate General of the European Commission, Berlin and Milan, 2001
2. Ciutacu Constantin, **Migration - Europe's Integration and the Labour Force Brain - Drain - Romania - Cost**, 1997
3. *** European Commission, Romania's Position Paper. Chapter 2 - Freedom of Movement for Persons, Conference on Accession to the European Union - Romania: CONF - RO 50/51, 2001
4. *** European Commission, Regular Report on Romania's Progress Towards Accession (htlp:Ueuropa.Eu.int/comm/enlargement/report/2001/20.en.pdf), 1999, 2000, 2001, 2002
5. Gheorghiu Dorel, **International Migration in Romania**, Sarayevo, 2000

6. Nedelcu Mihaela, International Migration of High Qualified Romanian Professionals. Ed. Astra 1 (I), in French (htlp://www.ed-astra/journal/1/nedelcu migration fr.pdf), 2002
7. *** OECD, **SOPEMI Trends in International Migration** (Annual Reports), Paris, 1998, 1999, 2000, 2001
8. OECD, **Migration Policies and UE Enlargement: The Case of Central and Eastern Europe**, Paris, 2001
9. Poilain M., Hernn, A. **Les flux migratoires internationeaux en Europe**, Futuribles no.279/2002
10. *** **Raport Regulier 2002 sur Les Progrés Realisés par Roumania sur la voie de L'Adhésion**, CE, Bruxelles, SEC (2002) (Ch.2, Libre circulation des personnes et ch.13, Affaires Sociale et Emploi), 2002
11. Sandu Dumitru, **Migraţia circulatorie ca strategie de viaţă** (Circular Migration as Life Strategy), Romanian Sociology nr.2, 2000
12. Taylor Edward J., **The Mew Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process**, International Migration, vol.37(1), 1999
13. Zaman Gheorghe, Vasile Valentina, **Tendinţe şi structuri ale emigraţiei din România în perioada 1980-1990**, Probleme Economice nr.30, CIDE, 2000
14. *** **Anuarul Statistic al României**, anii 1980-2000
15. *** **Anuarul Demografic al României**
16. *** Informaţii INS
17. *** Informaţii MMPS (Oficiul de Migrare a Forţei de Muncă)
18. *** Informaţii Ministerul de Interne
19. *** **Statistical Year Book** (2001), Refugees, Asylum -Seekers and Other Persons of Concern - Trend and Displacement Protections and Solutions, October 2002
20. *** **Statistical Data** - International Organisation for Migration

Influenţa costului forţei de muncă asupra volumului şi structurii exportului

dr. Maria POENARU

1. Elemente introductive

Costul forţei de muncă este o componentă importantă a costului de producţie care influenţează competitivitatea. Un cost relativ mai scăzut al forţei de muncă este considerat de anumiţi specialişti a fi una din modalităţile prin care se poate obţine un avantaj comparativ în cadrul schimburilor internaţionale şi o formă de dumping, respectiv dumping social. România se caracterizează printr-un cost scăzut al forţei de muncă, ceea ce poate fi un avantaj relativ în acest moment pentru obţinerea unei anumite competitivităţi la export.

Experienţa în materie de comerţ internaţional a arătat că pieţele pentru produse complexe din punct de vedere tehnologic se dezvoltă rapid fiind mai uşor pentru o ţară să susţină creşterea exportului său (dacă şi-a cucerit o astfel de poziţie), decât cu produse bazate pe resurse naturale sau realizate cu un consum mare de muncă slab calificată. Unele produse cu conţinut tehnologic scăzut şi mai ales cele care se bazează pe un consum mare de muncă pot pierde poziţia câştigată pe anumite pieţe datorită uşurinţei cu care acestea pot fi scoase de pe piaţă de competitori cu costuri mai scăzute ale forţei de muncă.

Obiectivul principal al acestui studiu este să ofere elemente care să permită un răspuns la o problemă intens discutată şi disputată în ultima perioadă, şi anume, în ce măsură costul forţei de muncă poate influenţa competitivitatea pe pieţele internaţionale şi dacă acesta poate constitui un reper pentru firmele exportatoare de bunuri şi servicii în deciziile privind producţia pentru export şi pentru autorităţile guvernamentale în orientarea politicilor comerciale naţionale.

Studiul conţine două părţi. În prima parte se prezintă o comparaţie între costul forţei de muncă din statele membre ale Uniunii Europene şi din ţările candidate inclusiv România, cu scopul de a releva unde se situează România din acest punct de vedere; de asemenea pentru a vedea dacă

există o legătură între volumul exportului şi costul forţei de muncă. Cea de a doua parte conţine o analiză care a urmărit să pună în evidenţă evoluţia ocupării forţei de muncă în activităţile economice cu export de bunuri după 1990 până în prezent, să estimeze costul unitar al forţei de muncă în aceste activităţi şi să evidenţieze mişcările acestor costuri pe parcursul perioadei.

2. Costul forţei de muncă în ţările membre ale UE şi în ţările candidate

Informaţiile pe care le prezentăm în acest paragraf se bazează pe rezultatele celei de a treia anchete asupra costului forţei de muncă efectuată în anul 2000 (Labour Cost Survey 2000) pentru 14 state membre din cele 15 ale UE (exclusiv Belgia) şi pentru 11 din 13 ţări candidate (vezi Nota metodologică de la finalul studiului).

2.1. Costul mediu orar al forţei de muncă în industrie şi servicii

În anul 2000 costul mediu orar al forţei de muncă care a lucrat in industrie şi servicii în statele membre ale UE a fost cuprins între 8,13 euro în Portugalia, ţara cu nivelul cel mai scăzut, şi 28,56 euro în Suedia, ţara europeană în care nivelul costului orar al forţei de muncă a fost cel mai înalt. Media la nivelul UE a fost estimată la 22,19 euro.

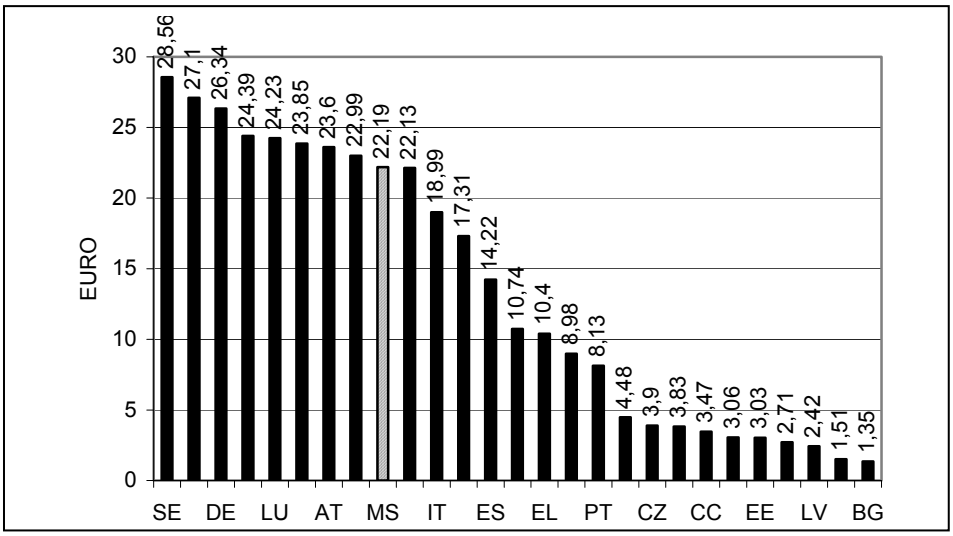
În ţările candidate (exclusiv Malta şi Turcia), costul mediu pe oră lucrată în industrie şi servicii a variat între 1,35 euro în Bulgaria şi *1,51 euro în România* la 10,74 euro în Cipru şi 8,98 euro în Slovenia. Media pentru cele 11 ţări candidate a fost de 3,47 euro, mai puţin de o şesime din costul mediu al forţei de muncă din statele membre ale UE.

2.2. Costul orar al forţei de muncă pe grupe de activităţi economice

Estimările costului mediu orar al forţei de muncă pe grupe de activităţi economice în statele membre ale UE şi în ţările candidate arată că cele mai înalte costuri cu forţa de muncă s-au înregistrat în grupele de activităţi de intermediere financiară (grupa J) şi energie (grupa E). La polul opus, cele mai scăzute costuri ale forţei de muncă s-au înregistrat, în statele membre ale UE, la salariaţii care lucrează în activităţile din comerţul cu ridicata şi cu amănuntul (grupa G) şi din hoteluri şi restaurante (grupa G). În ţările candidate, cele mai scăzute costuri cu forţa de muncă s-au înregistrat în activităţile din construcţii (grupa F) şi hoteluri şi restaurante (grupa H) (vezi tabelul nr. 1 şi nota metodologică nr. 1).

Graficul nr. 1

Costul orar al forţei de muncă în industrie şi servicii în anul 2000



Tabelul nr. 1

Costul mediu orar pe grupe de activităţi din industrie şi servicii în anul 2000

euro

	Grupe de activităţi în industrie şi servicii									
	C - K	**C**	**D**	**E**	**F**	**G**	**H**	**I**	**J**	**K**
Austria	23,60	27,66	24,32	37,65	22,71	20,91	14,05	21,93	34,42	24,81
Danemarca	27,10	32,99	25,94	31,98	26,00	25,22	20,45	28,21	34,90	29,68
Germania	26,34	31,57	28,48	35,94	21,19	21,33	13,94	...	34,70	...
Grecia	10,40	11,96	9,56	16,37	7,76	7,62	10,71	13,27	16,34	11,33
Finlanda	22,13	21,71	22,03	25,51	20,84	21,66	14,53	22,97	28,34	22,91
Franţa	24,39	19,25	24,01	28,56	20,52	21,10	20,74	18,78	34,47	27,24
Italia	18,99	20,91	18,28	27,20	16,26	16,88	12,81	20,31	32,16	17,91
Irlanda	17,31	18,46	17,34	29,75	16,60	13,77	10,62	18,10	24,58	21,49
Luxemburg	24,23	19,73	22,10	37,12	16,07	16,66	12,95	25,08	41,91	21,56
Olanda	22,99	37,79	24,11	33,59	23,19	19,48	14,22	22,11	32,79	23,06
Portugalia	8,13	7,77	6,94	13,25	6,94	8,10	5,72	11,30	19,01	8,09
Spania	14,22	18,58	15,12	25,58	12,06	12,00	9,97	17,14	26,72	11,85
Suedia	28,56	30,38	28,30	31,86	25,67	26,19	18,85	29,24	42,92	30,78
R. Unit	23,85	31,97	23,50	32,33	23,05	19,68	14,06	22,50	40,11	27,11
UE -14	22,19	22,72	22,75	30,02	19,09	18,90	14,63	21,09	34,28	23,60

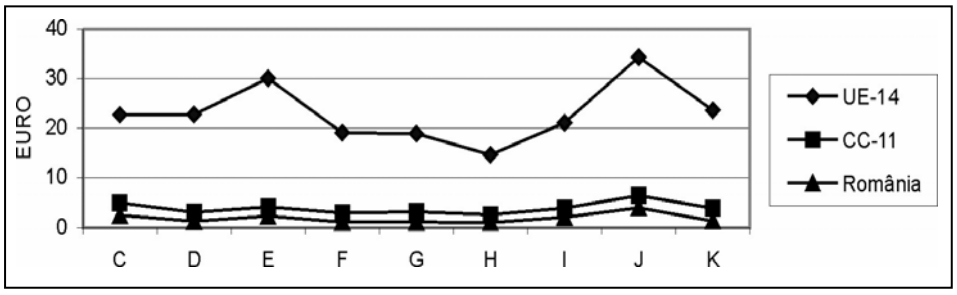
	Grupe de activităţi în industrie şi servicii									
	C - K	**C**	**D**	**E**	**F**	**G**	**H**	**I**	**J**	**K**
CC										
Bulgaria	1,35	2,26	1,22	2,51	1,09	0,96	0,89	1,64	2,44	1,12
R. Cehă	3,90	4,91	3,58	4,78	3,60	3,89	2,94	4,08	6,89	4,18
Cipru	10,74	12,08	9,02	18,98	9,92	9,82	8,63	12,27	15,84	10,51
Estonia	3,03	4,01	2,81	3,51	2,73	2,68	1,82	3,54	6,66	2,99
Letonia	2,42	2,23	2,18	3,60	2,00	1,78	1,54	3,14	4,89	2,63
Lituania	2,71	3,24	2,57	3,40	2,41	2,28	1,74	3,06	4,93	3,00
Polonia	4,48	7,36	3,95	5,73	4,01	4,03	3,00	4,98	6,66	4,83
România	1,51	2,49	1,28	2,32	1,11	1,10	1,01	2,09	3,99	1,31
Slovacia	3,06	3,85	3,05	2,75	2,95	2,64	2,39	3,35	4,45	3,26
Slovenia	8,98	11,65	8,19	11,10	7,58	8,73	7,41	10,18	14,34	11,21
Ungaria	3,83	4,93	3,68	5,34	2,86	3,09	2,32	4,33	7,61	4,07
CC - 11	3,47	4,96	3,09	4,18	2,95	3,20	2,62	3,93	6,45	3,89

Sursa: Labour costs 2000. EU Member States and Candidate Countries, Statistics in focus THEME 3 - XX/2003.

Datele din tabelul nr. 1 pun în evidenţă diferenţe substanţiale între ţări în ceea ce priveşte costul orar al forţei de muncă pe grupe de activităţi din industrie şi servicii.

Graficul nr. 2

Costul mediu orar al forţei de muncă pe grupe de activitate în anul 2000



România ocupă penultimul loc între ţările comparate (în total 25 de ţări europene) în ceea ce priveşte mărimea costului forţei de muncă în activităţi din industrie şi servicii, având alături de Bulgaria cel mai scăzut cost al forţei de muncă. Graficul nr. 2 şi tabelul nr. 2 arată unde se situează costul forţei de muncă, pe grupe de activităţi, în România comparativ cu media calculată pentru cele 14 state membre ale UE şi cu media celor 11 ţări candidate la integrare. Datele arată, de asemenea, că raportul între costul mediu orar al

forţei de muncă în România este de aproximativ 15 ori mai scăzut decât media statelor membre ale UE şi de două ori mai mic decât media calculată pentru ţările candidate. Pe grupe de activitate, diferenţele cele mai mari între România şi media ţărilor UE şi a ţărilor candidate se constată în cazul costurilor activităţilor din grupa K (tranzacţii imobiliare...) raportul fiind de 18 şi respectiv 3, iar cele mai mici în activităţile de intermedieri financiare (grupa J) unde raportul este de 5,3 şi respectiv 1,6.

Tabelul nr. 2

Raportul dintre mărimea costului mediu orar al forţei de muncă din ţările UE şi CC şi a celui din România pe grupe de activităţi în anul 2000

	C-K	C	D	E	F	G	H	I	J	K
UE-14	22,19	22,72	22,75	30,02	19,09	18,90	14,63	21,09	34,28	23,60
CC-11	3,47	4,96	3,09	4,18	2,95	3,20	2,62	3,93	6,45	3,89
România	1,51	2,49	1,28	2,32	1,11	1,10	1,01	2,09	3,99	1,31
UE-14/Ro	14,7	9,1	17,8	12,9	17,2	17,2	14,5	10,1	5,3	18,2
CC-11/Ro	2,3	2,0	2,4	1,8	2,7	2,9	2,6	1,9	1,6	3,0

Sursa: calcule pe baza datelor Labour costs 2000. EU Member States and Candidate Countries, *Statistics in focus THEME 3 - XX/2003*

2.3. Costurile lunare pe un salariat

Mărimea costului forţei de muncă, exprimată lunar în medie pe un salariat (vezi nota metodologică), în ţările comparate pe total şi grupe de activităţi (grupele C-K), arată diferenţe similare cu cele constatate în cazul costului orar al forţei de muncă. Excepţie face Regatul Unit care ocupă un loc mai bun (locul 3) în ierarhia alcătuită după acest indicator faţă de locul ocupat după costul orar (locul 6) (vezi graficele nr. 1 şi nr. 3).

Diferenţele în ceea ce priveşte locul ocupat de diferite ţări în ierarhia alcătuită după cei doi indicatori (costul orar şi costul lunar pe un salariat) poate fi explicată de diferenţele înregistrate în numărul de ore lucrate în medie lunar. În Regatul Unit de exemplu, numărul mediu de ore lucrate (155 ore) se situează peste media Uniunii Europene (143 ore), în timp ce în Franţa numărul mediu de ore lucrate lunar este cel mai scăzut din Europa (134 ore).

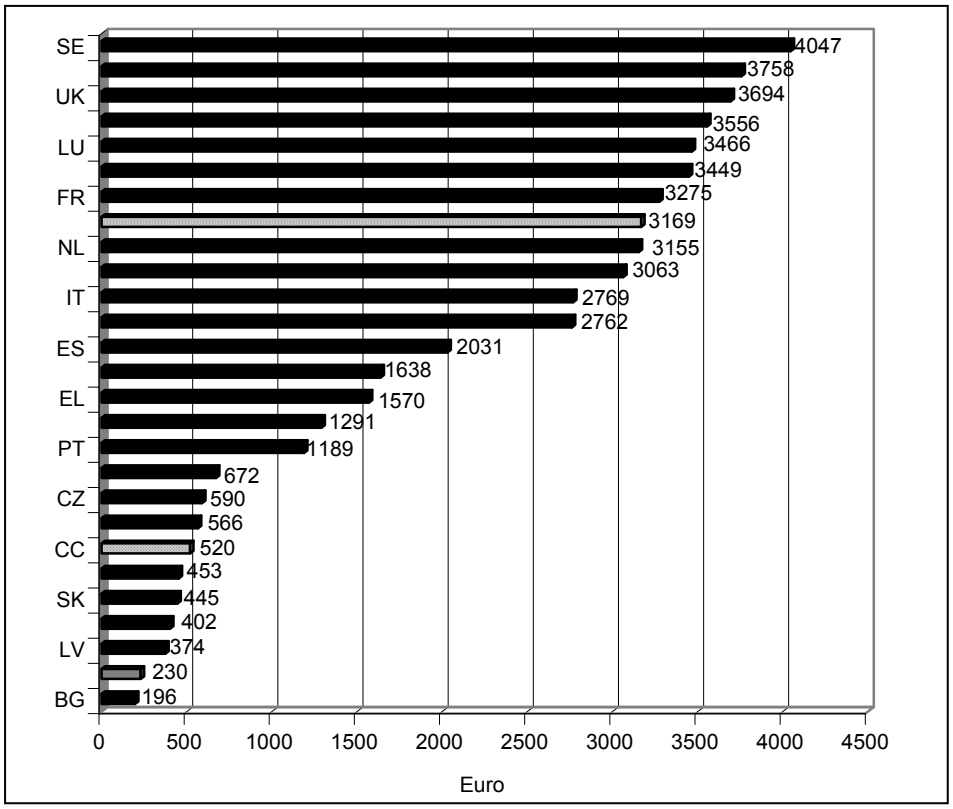
Într-un studiu[1] efectuat pentru ţările din Uniunea Europeană se pune însă în evidenţă faptul că diferenţele între ţări se estompează dacă sunt luate în

[1] *Anne Paternoster,* Labour costs 2000. EU Member States and Candidate Countries, *Statistics in focus THEME 3 - XX/2003.*

considerare şi diferenţele în ceea ce priveşte productivitatea muncii. Nivelurile mai scăzute ale costului muncii pe un salariat sunt asociate cu niveluri mai mici ale productivităţii muncii şi invers. Aşadar, costul muncii pe un salariat tinde să fie corelat cu productivitatea calculată ca raport între valoarea adăugată şi numărul de salariaţi (în echivalent timp complet). Această relaţie a fost exprimată de un indicator care reprezintă ponderea costului forţei de muncă pe un salariat în valoarea adăugată ce revine pe un salariat in industria prelucrătoare, calculat pentru 13 state (pentru care ancheta costului forţei de muncă a oferit date). Acest indicator este adesea considerat că exprimă „costuri unitare ale muncii" („unit labour costs"). Graficul nr. 4. pune în mod clar în evidenţă această corelaţie şi, în consecinţă, estomparea diferenţelor între statele membre ale UE din acest punct de vedere.

Graficul nr. 3

Costul lunar al forţei de muncă
în "Industrie şi Servicii" în anul 2000



Tabelul nr. 3

Costurile lunare pe un salariat şi grupe de activitate în anul 2000, euro

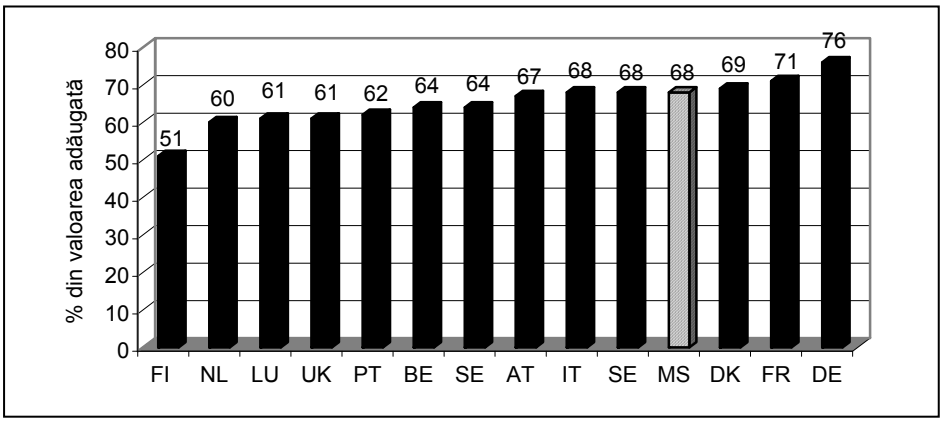
	Grupe de activităţi în industrie şi servicii									
	C - K	**C**	**D**	**E**	**F**	**G**	**H**	**I**	**J**	**K**
Austria	3447	3920	3534	5371	3223	3084	2138	3261	4948	3623
Danemarca	3758	4781	3580	4424	3661	3559	2781	3945	4647	4068
Germania	3556	4431	3739	4815	2943	2943	1986	...	4748	...
Grecia	1570	1834	1433	2519	1114	1158	1568	2054	2490	1712
Finlanda	3063	3054	2986	2433	2851	3046	2563	3035	3750	3361
Franţa	3275	2354	3214	3415	2863	2892	3025	2596	4495	3664
Italia	2769	3050	2648	3669	2354	2580	1927	2934	4451	2695
Irlanda	2762	3247	2719	4301	2971	2229	1804	3008	3578	3276
Luxemburg	3466	3004	3115	5171	2338	2395	1877	3604	5914	3123
Olanda	3155	5335	3245	4463	3157	2692	2000	3267	4351	3135
Portugalia	1189	1124	990	1851	1035	1216	859	1733	2412	1269
Spania	2031	2480	2158	3507	1718	1735	1437	2445	3593	1715
Suedia	4047	4067	4007	4610	3656	3835	2702	3991	5777	4367
R. Unit	3694	5465	3664	4761	3929	3064	2180	3685	5481	4077
UE -14	3169	3000	3195	4017	2780	2749	2186	3186	4644	3399
CC										
Bulgaria	196	311	173	343	160	149	135	238	366	167
R. Cehă	590	697	532	711	542	604	464	631	1066	659
Cipru	1638	2067	1402	2600	1459	1537	1283	1991	2238	1592
Estonia	453	526	415	530	405	407	281	539	1011	468
Letonia	374	347	328	545	305	284	243	482	773	411
Lituania	402	491	378	505	333	350	266	466	751	458
Polonia	672	1024	599	839	604	619	459	724	979	722
România	230	366	191	339	182	174	167	309	623	220
Slovacia	445	535	428	403	434	399	363	494	664	496
Slovenia	1291	1535	1172	1554	1133	1270	1074	1453	1984	1635
Ungaria	566	717	536	761	436	474	353	624	1159	623
CC - 11	520	704	457	608	451	495	405	581	966	598

Sursa: Labour costs 2000. EU Member States and Candidate Countries*, Statistics in focus THEME 3 - XX/2003.*

Se poate face o comparaţie între ierarhia pe care o ocupă diferite ţări după costul lunar pe un salariat (graficul nr. 3) şi costul unitar al muncii (graficul nr. 4), observându-se o corespondenţă relativă. De exemplu, Portugalia şi Spania au cele mai scăzute costuri lunare cu forţa de muncă pe un salariat, în timp ce Suedia şi Danemarca cele mai ridicate. Aşa cum se observă din graficul nr. 4. costurile unitare pentru aceste 4 ţări se apropie substanţial, fiind cuprinse între 62% şi 69%.

Graficul nr. 4

Costul unitar al muncii în industria prelucrătoare în ţări membre ale UE, 2000



Analiza datelor referitoare la costul forţei de muncă în ţările europene permite următoarele *concluzii:*

- Există diferenţe foarte mari în ceea ce priveşte mărimea costului forţei de muncă între ţările din Uniunea Europeană şi din ţările candidate. În România costul orar şi lunar al forţei de muncă este între cele mai scăzute din Europa, fiind urmată doar de Bulgaria. Costul mediu lunar în România este de 2,3 ori mai scăzut decât nivelul mediu calculat pentru ţările candidate şi de aproape 14 ori mai mic decât media ţărilor din UE. Raportul dintre indicatorul estimat pentru Suedia (ţara cu valoarea cea mai înaltă a costului forţei de muncă) şi România este de 17,6.
- Corelarea costului muncii cu productivitatea în cazul ţărilor din UE arată că diferenţele între ţări se estompează, costurile unitare ale forţei de muncă pe un salariat apropiindu-se substanţial.
- Cunoscând diferenţele de competitivitate ale ţărilor din UE la export, faptul că Germania de exemplu, ţara europeană cu cel mai înalt cost unitar (76%) este una dintre cele mai importante ţări exportatoare de bunuri şi servicii, analiza sugerează ideea că nivelul înalt al competitivităţii pe pieţele internaţionale este determinat în mod hotărâtor de alţi factori şi nu costul scăzut al forţei de muncă. Totuşi, nivelul relativ mai scăzut al costului forţei de muncă din anumite ţări nu este de neglijat atunci când acest cost influenţează într-o anumită măsură competitivitatea produselor, prin preţ.

3. Costul forţei de muncă în activităţile economice cu export în România

În acest paragraf sunt prezentate rezultatele estimărilor efectuate pentru a releva măsura în care evoluţiile - pozitive sau negative - înregistrate de exporturile româneşti în perioada 1990-2001 au fost influenţate, între altele, şi de costul forţei de muncă. În acest scop au fost mai întâi selectate acele secţiuni şi capitole de export care au deţinut o pondere semnificativă (peste 1,5%) în totalul exportului, atât în 1990 ca punct de pornire, cât şi în 2001 ca an final al perioadei de analiză. Secţiunile şi capitolele de export selectate (Anexa 1) conform acestui criteriu au făcut trimitere la activităţile economice ale căror produse au desfacere şi pe pieţele externe. Acestea sunt următoarele:

- *Produse minerale* (1. sare; stuf, pământuri şi pietre; ipsos, var şi ciment; 2. combustibili şi uleiuri minerale);
- *Produse chimice* (anorganice şi îngrăşăminte chimice);
- *Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea - total;*
- *Produse din lemn, exclusiv mobilier* (lemn, cărbune de lemn şi articole din lemn);
- *Materiale textile şi articole din acestea* (1. articole şi accesorii de îmbrăcăminte tricotate sau croşetate; 2. articole şi accesorii de îmbrăcăminte altele decât tricotate sau croşetate);
- *Încălţăminte, pălării, umbrele şi articole similare* (încălţăminte şi părţi ale acesteia);
- *Metale comune şi articole din acestea* (1. fontă, fier şi oţel; 2. produse din fontă, fier şi oţel; 3. aluminiu şi articole din aluminiu);
- *Maşini şi aparate; echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile de televiziune*;
- *Mijloace şi materiale de transport* (1. vehicule şi echipamente pentru căile ferate şi de comunicaţii; 2. automobile, tractoare şi alte vehicule terestre; 3. vapoare, nave şi alte vehicule plutitoare);
- *Mărfuri şi produse diverse* (mobilă, aparate de iluminat şi alte articole similare; construcţii prefabricate).

Analiza a urmărit două aspecte: *primul*, să pună în evidenţă evoluţiile în ceea ce priveşte numărul de salariaţi în activităţile economice cu export de bunuri în perioada analizată; cel de *al doilea,* să estimeze costul unitar al forţei de muncă în aceste activităţi şi să evidenţieze mişcările acestor costuri pe parcursul perioadei.

3.1. Evoluţia numărului mediu al salariaţilor

Analiza evoluţiei numărului de salariaţi în activităţile care au avut producţie valorificată şi pe pieţele externe (tabelul 5.) arată că, în majoritatea covârşitoare a acestora, numărul salariaţilor a scăzut substanţial, pe fondul crizei care a marcat întreaga economie. Astfel, comparativ cu 1990, în anul 2001 numărul salariaţilor a ajuns la 1/3 în chimie, la 2/3 în activităţile de prelucrare a ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi în industria mijloacelor de transport, la jumătate în industria mobilei etc.

Tabelul nr. 4

Evoluţia numărului mediu de salariaţi în activităţi economice cu export

	Număr mediu de salariaţi, mii				Dinamica,%			
	1990	**1996**	**2000**	**2001**	**1990**	**1996**	**2000**	**2001**
TOTAL	8156	5939	4623	4619	100,0	72,8	56,7	56,6
Industrie - Total	3846	2586	1873	1901	100,0	67,2	48.7	49,4
Industria extractivă	267	251	140	141	100,0	94,0	52,4	52,8
Industria prelucrătoare	3452	2148	1560	1590	100,0	62,2	45,2	46,1
– Confecţii din textile, blănuri şi piele	258	203	261	290	100,0	78,7	101,2	112,0
– Pielărie şi încălţăminte	127	83	85	98	100,0	65,4	66,9	77,2
– Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă)	94	66	70	70	100,0	70,2	74,5	74,5
– Prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari	33	35	22	21	100,0	106,1	66,7	63,6
– Chimie şi fibre sintetice şi artificiale	183	126	73	69	100,0	68,9	39,9	37,7
– Metalurgie	173	149	95	95	100,0	86,1	54,9	54,9
– Construcţii metalice şi produse din metal	189	110	68	73	100,0	58,2	36,0	38,6
– Maşini şi echipamente	603	293	150	144	100,0	48,6	24,9	23,9
– Maşini şi aparate electrice	127	73	51	54	100,0	57,5	40,2	42,5
– Echipamente, aparate de radio, televiziune şi comunicaţii	40	15	11	11	100,0	37,5	27,5	27,5
– Mijloace de transport rutier	163	105	71	67	100,0	64,4	43,6	41,1
– Alte mijloace de transport	184	85	61	59	100,0	46,2	33,2	32,1
– Mobilier şi alte activităţi neclasificate	204	148	95	99	100,0	72,5	46,6	48,5

Sursa: INS, Anuarul statistic al României 1996, p. 148 - 150; 2001, p. 104; 2002, p. 102.

Singura activitate în care s-au înregistrat creşteri ale numărului de salariaţi în ultimii ani (după o scădere în prima parte a perioadei) este cea de confecţii din textile, blănuri şi piele. Creşterea a fost de numai 12% în 2001 faţă de 1990. Datele arată, de asemenea, o foarte uşoară creştere a numărului de salariaţi în 2001 faţă de 2000 în activităţile de: pielărie şi încălţăminte; construcţii metalice şi produse din metal; maşini şi aparate electrice; mobilier.

Creşterea numărului de salariaţi în acest caz nu înseamnă neapărat şi creşterea competitivităţii la export. Dar, ea poate fi asociată cu o cerere mai mare, inclusiv pe pieţele externe, aşa cum s-a întâmplat în cazul confecţiilor din textile, de exemplu.

O *concluzie* pe care o sugerează datele privind evoluţia numărului de salariaţi în activităţile economice cu export este aceea că exportul nu constituie încă o ancoră solidă pentru industria românească. Astfel profilul dezvoltării ei viitoare în funcţie de acest factor pare mai degrabă neclar. De asemenea, că evoluţiile din export sunt în mare măsură conjuncturale şi nu consecinţa unor dezvoltări care să confere durabilitate şi rezistenţă la concurenţa de pe piaţa externă şi chiar internă.

3.2. Costul lunar al forţei de muncă

Datele din tabelul 5. arată diferenţele existente în fiecare din anii luaţi în analiză (acest indicator este disponibil începând cu 1993) în ceea ce priveşte mărimea costului muncii în diferite activităţi industriale cu producţie valorificată şi la export. De asemenea, graficul 5 oferă imaginea diferenţelor între costul forţei de muncă din activităţile industriale cu desfacere la export pentru anul 2001 (vezi Nota metodologică nr.2.). Aceste date coroborate cu informaţiile cuprinse în Anexele 1. şi 2. arată că în activităţile în care volumul exportului din diferite activităţi şi ponderea acestuia în total au crescut, costul lunar al forţei de muncă s-a situat mult sub nivelul costului mediu lunar pe un salariat din industrie. Astfel, în cazul activităţii de confecţii din textile, al cărei volum al exportului a crescut încât acesta deţinea în 2001 o pondere de 18% din total comparativ cu 4,9% în 1990, costul muncii se situează în jurul a 60% din media costului pe total industrie. O situaţie similară se întâlneşte şi în cazul activităţilor de: pielărie şi încălţăminte; prelucrare a lemnului; mobilă. În activităţi industriale cum sunt: metalurgia, chimia, prelucrarea ţiţeiului, ale căror produse exportate au scăzut ca pondere (în total export) şi chiar ca volum (exprimat în dolari SUA, preţuri curente), costul mediu al forţei de muncă se situează mult peste cel determinat pentru totalul activităţilor industriale. Astfel, în activităţile de prelucrare a ţiţeiului de exemplu, costul mediu al forţei de muncă a crescut mai rapid decât în celelalte activităţi industriale, ajungând în 2001 la un nivel

de două ori mai mare decât media pentru totalul industriei. Exportul de produse ale acestei activităţi, cum ar fi de exemplu, combustibilul şi uleiurile minerale, au scăzut ca volum, precum şi ca pondere în total export, de la 18% în 1990 la 6% în 2001. O situaţie similară se întâlneşte şi în cazul metalurgiei sau al mijloacelor de transport rutier.

Tabelul nr. 5

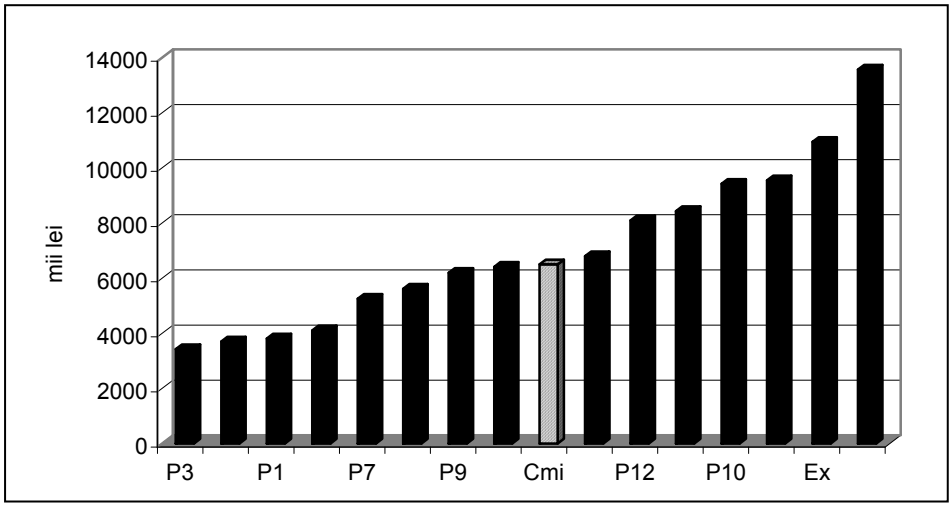
Costul mediu lunar al forţei de muncă din industrie

	Cost mediu lunar, mii lei				Procent faţă de total industrie			
	1993	**1996**	**2000**	**2001**	**1993**	**1996**	**2000**	**2001**
Industrie - Total	108	643	4485	6502	100	100	100	100
Industria extractivă	183	991	7298	10983	169	154	163	169
Industria prelucrătoare	95	576	3901	5618	88	90	87	86
– Confecţii din textile, blănuri şi piele	71	394	2773	3810	66	61	62	59
– Pielărie şi încălţăminte	77	404	2567	3702	71	63	57	57
– Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă)	79	484	2659	3425	73	75	59	53
– Prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari	173	995	8427	13567	160	155	188	209
– Chimie şi fibre sintetice şi artificiale	114	729	5707	8429	106	113	127	130
– Metalurgie	133	858	6393	9549	123	133	143	147
– Construcţii metalice şi produse din metal	87	543	3759	5253	81	84	84	81
– Maşini şi echipamente	97	593	4232	6483	90	92	94	100
– Maşini şi aparate electrice	88	587	4311	6196	81	91	96	95
– Echipamente, aparate de radio, televiziune şi comunicaţii	83	594	6457	9419	77	92	144	145
– Mijloace de transport rutier	106	719	4449	6801	98	112	99	105
– Alte mijloace de transport	98	619	5537	8092	91	96	123	124
– Mobilier şi alte activităţi neclasificate	85	455	2941	4146	79	71	66	64

***Sursa**: INS, Anuarul statistic al României 1994, p. 194-198; 1997, p. 180-184; 2001, p. 134-136; 2002, p. 132-134.*

Graficul nr. 5

Costul mediu lunar al forţei de muncă pe activităţi ale industriei în 2001



Concluzii

Diferenţele între costurile cu forţa de muncă pe activităţi industriale din România se înscriu în caracteristicile generale de diferenţiere a acestor costuri şi în ţările occidentale (vezi paragraful 3.2.). În cazul României însă acestea sunt şi rezultatul unor poziţii de monopol sau al unor presiuni sociale exercitate de sindicatele la care sunt afiliaţi salariaţii din aceste activităţi.

Costurile mult mai mici cu forţa de muncă (preponderent feminină mai prost plătită) din activităţile de confecţii de îmbrăcăminte şi încălţăminte (în care este dominant sistemul de producţie şi export *lohn*) sau a celor care necesită puţină prelucrare, încorporând în costurile de producţie o pondere scăzută a celor cu forţa de muncă, au constituit, fără îndoială, un stimulent pentru dezvoltarea producţiei pentru export în aceste domenii.

Pe de altă parte, având în vedere diferenţele foarte mari între costul forţei de muncă din România şi din celelalte ţări europene, produsele industriei româneşti ar fi trebuit, în mod firesc, să fie mai competitive pe pieţele internaţionale, dacă această competitivitate ar fi determinată exclusiv de mărimea preţului intern influenţat, la rândul său, şi de costul forţei de muncă.

Menţinerea scăzută a costului forţei de muncă doar pentru a realiza o anumită competitivitate la export, nu poate fi, după părerea noastră o soluţie de durată. În favoarea acestei afirmaţii pot fi enumerate mai multe argumente.

Unul ar fi legat de necesitatea şi probabilitatea creşterii costului forţei de muncă în general, dat fiind faptul că în România salariile sunt între cele mai scăzute din Europa, iar procesul integrării va conduce inevitabil la o reducere a decalajelor existente din acest punct de vedere. Un alt argument se leagă de vulnerabilitatea pieţelor externe pentru produsele din textile şi pentru încălţăminte. În România aceste produse se realizează în sistemul *lohn*, deci în parteneriat cu capital străin care poate părăsi piaţa românească pentru a se stabili în spaţii cu forţă de muncă mai ieftină.

3.3. Costul unitar al forţei de muncă în activităţi industriale cu export

Costul unitar al forţei de muncă, exprimat ca raport procentual între costul lunar al forţei de muncă (în medie pe un salariat) şi valoarea adăugată brută ce revine în medie lunar pe un salariat (productivitatea muncii). Pe baza rezultatelor obţinute privind productivitatea muncii şi a datelor referitoare la costul mediu lunar al forţei de muncă din activităţile industriale cu export (tabelul nr. 5.) a fost estimat costul unitar al forţei de muncă.

Tabelul nr. 6

Costul unitar al forţei de muncă

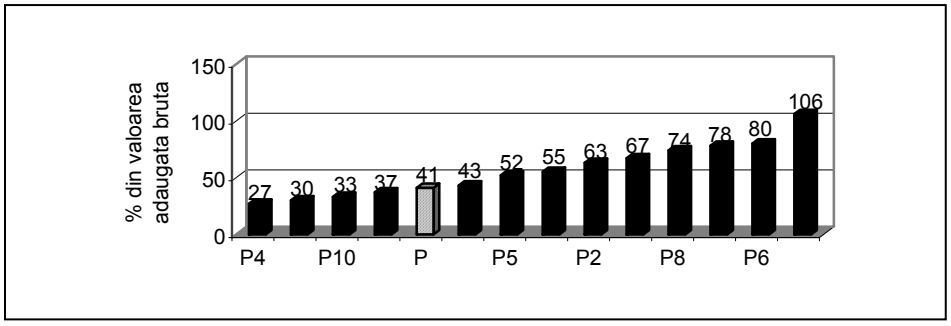
	1996			2000		
	Productivitate lunară Mii lei	**Cost lunar al f.m. Mii lei**	**Cost unitar %**	**Productivitate lunară Mii lei**	**Cost lunar al f.m. Mii lei**	**Cost unitar %**
TOTAL	1429	587	41	12822	4346	34
Industrie - Total	1166	643	55	9765	4485	46
Industria extractivă	710	991	140	10242	7298	71
Industria prelucrătoare	1218	576	47	9413	3901	41
– Confecţii din textile, blănuri şi piele	798	394	49	3541	2773	78
– Pielărie şi încălţăminte	545	404	74	4088	2567	63
– Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă)	1625	484	30	8767	2659	30
– Prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari	1700	995	59	31502	8427	27

	1996			2000		
	Productivitate lunară Mii lei	**Cost lunar al f.m. Mii lei**	**Cost unitar %**	**Productivitate lunară Mii lei**	**Cost lunar al f.m. Mii lei**	**Cost unitar %**
– Chimie şi fibre sintetice şi artificiale	1283	729	57	10960	5707	52
– Metalurgie	1140	858	75	8028	6393	80
– Construcţii metalice şi produse din metal	1103	543	49	8718	3759	43
– Maşini şi echipamente	661	593	90	5748	4232	74
– Maşini şi aparate electrice	991	587	59	7858	4311	55
– Echipamente, aparate de radio, televiziune şi comunicaţii	3764	594	16	19619	6457	33
– Mijloace de transport rutier	1000	719	72	6628	4449	67
– Alte mijloace de transport	536	619	115	5218	5537	106
– Mobilier şi alte activităţi neclasificate	659	455	69	8038	2941	37

Sursa: calcule proprii pe baza datelor din tabelul nr. 5.

Graficul nr. 6

Costul unitar al forţei de muncă în activităţile industriei prelucrătoare din România, în 2000



Evaluările privind costul unitar al muncii în activităţile industriei prelucrătoare, exprimat ca procent din valoarea adăugată brută, au fost efectuate pentru anii 1996 şi 2000. Ele sugerează două categorii de *concluzii*, referitoare pe de o parte, la relaţia dintre costul forţei de muncă şi valorificarea la export a produselor din diferite activităţi industriale, iar pe de altă parte, la modificările înregistrate în intervalul de 4 ani (1996-2000) de costul unitar al forţei de muncă estimat pentru diferite activităţi industriale.

În ceea ce priveşte influenţa costului unitar al forţei de muncă asupra

exportului, rezultatele calculelor efectuate pentru anul 2000 - anul pentru care sunt disponibile cele mai recente date şi pentru care se poate presupune că economia şi, mai ales, industria sunt în linii mari „structurate" - arată că activităţile industriale care au reuşit desfaceri la export sunt din categoria celor consumatoare de forţă de muncă: confecţii, încălţăminte, cu o pondere a costului muncii în valoarea adăugată brută cuprinsă între 60% şi 80%. Amintim că produsele din activitatea de confecţii din textile deţin o pondere de aproape o cincime din volumul exportului. Pe de altă parte, produsele din activităţile de prelucrare a ţiţeiului, cu un cost unitar reprezentând 27%, de prelucrare a lemnului cu un cost unitar reprezentând 30% sau de echipamente, aparate radio, televiziune, comunicaţii cu un cost unitar de 33% au, în prezent, o pondere semnificativă[1] la export. Cele de mai sus arată că nu este conturat un „profil" al exportului care să fie puternic determinat de costul forţei de muncă , mai mic în activităţile cu un aport mai mare la export. Aceasta pentru că ponderea mare a exportului de produse textile de exemplu, nu poate fi disociată de volumul importului de materii prime pentru producţia în sistem *lohn*, dominantă în acest sector.

Problema profilului exportului în funcţie de evoluţia costului muncii în perioada următoare rămâne una deschisă. Două argumente majore vin în sprijinul acestei afirmaţii. Primul porneşte de la faptul că în România costul muncii este extrem de scăzut, comparativ cu cel din ţările europene. Este vorba în special de acea componentă care reprezintă salariul brut şi, respectiv, net al lucrătorilor. În viitor, procesul de integrare a României va conduce, în mod obiectiv, la o apropiere şi în ceea ce priveşte costul forţei de muncă, cu consecinţe asupra dimensiunii cererii şi a competitivităţii. Cel de al doilea argument derivă din faptul că economia şi mai ales industria românească nu este încă suficient de solid structurată. În aceste condiţii exportul poate fi o ancoră de structurare dar cu valenţe limitate, progresul economic în general făcând din export o sursă reală de creştere economică.

Note metodologice

Nota metodologică nr.1

Costul forţei de muncă în statele membre ale UE şi în ţările candidate a fost determinat pe baza unei anchete (cea de a treia pe această temă) pentru anul 2000. Estimările au fost efectuate pentru salariaţii care au

[1] *Trebuie precizat cã evoluþia exportului aferent fiecãreia din aceste activitãþi a fost foarte diferitã, ascendentã de ex. în cazul produselor de prelucrare a lemnului º i descrescãtoare în cazul unor produse rezultate din prelucrarea þiþeiului etc.*

încheiat contract de muncă cu angajatorii şi lucrează în cadrul unor firme care au cel puţin 10 salariaţi. Ancheta a acoperit activităţile economice din grupele C-K potrivit sistemului de clasificare a salariaţilor din Uniunea Europeană (NACE - Rev. 1). Fiecare grupă cuprinde o gamă de activităţi economice, iar costurile estimate sunt medii orare pentru fiecare grupă.

Clasificarea statistică a activităţilor economice (NACE - Rev. 1):

C Industria minieră şi extractivă;

D Industria prelucrătoare;

E Electricitate, gaze şi apă;

F Construcţii

G Comerţul cu ridicata şi cu amănuntul, reparaţii de vehicule şi de bunuri personale şi gospodăreşti;

H Hoteluri şi restaurante;

I Transport, depozitare şi comunicaţii;

J Intermedieri financiare;

K Tranzacţii imobiliare, închirieri şi activităţi de afaceri.

Definiţii:

Costul forţei de muncă reprezintă suma salariilor brute, contribuţiile sociale plătite de angajatori plus alte elemente de cost al forţei de muncă de mică importanţă.

Costul orar al forţei de muncă reprezintă costul anual al forţei de muncă împărţit la numărul de ore lucrate pe parcursul anului.

Numărul de ore lucrate de un salariat rezultă din numărul de ore lucrate într-un an împărţite la 12 şi la numărul mediu al salariaţilor dintr-un an (în echivalent timp complet).

Costul unitar al forţei de muncă este raportul dintre costul pe un salariat şi productivitatea muncii sau valoarea adăugată pe un salariat şi poate fi estimată pe baza ecuaţiei:

(Costul forţei de muncă / Număr de salariaţi) / (Valoarea adăugată / total persoane ocupate).

Glosar:

MS - Statele membre ale UE pentru care au existat date referitoare la costul forţei de muncă pentru anul 2000 sunt: Austria (AT), Danemarca (DK), Germania (DE), Grecia (EL), Franţa (FR), Finlanda (FI), Italia (IT), Irlanda (IE), Luxemburg (LU), Olanda (NL), Portugalia (PT), Regatul Unit (UK), Spania (ES), Suedia (SE). Media pentru statele UE este notată cu

MS.

CC - Ţările candidate cuprinse în anchetă au fost 11 şi anume: Bulgaria (BL), R. Cehă (CZ), Cipru (CY), Estonia (EE), Letonia (LV), Lituania (LT), Polonia (PL), România (RO), R. Slovacă (SK), Slovenia (SI), Ungaria (HG). Malta şi Turcia nu au fost cuprinse în această anchetă.

Nota metodologică nr. 2

Simbolurile folosite în acest studiu, care desemnează costul forţei de muncă în activităţile industriale din România, cu scopul simplificării prezentării grafice a unor indicatori, sunt următoarele:

Cmi = costul mediu pentru total industrie;

Ex = industria extractivă;

P = industria prelucrătoare -total;

P1 = confecţii din textile, blănuri şi piele;

P2 = pielărie şi încălţăminte;

P3 = prelucrarea lemnului, exclusiv mobilă;

P4 = prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari;

P5 = chimie şi fibre sintetice şi artificiale;

P6 = metalurgie;

P7 = construcţii metalice şi produse din metal;

P8 = maşini şi echipamente;

P9 = maşini şi aparate electrice;

P10 = echipamente, aparate de radio, televiziune şi comunicaţii;

P11 = mijloace de transport rutier;

P12 = alte mijloace de transport;

P13 = mobilier şi alte activităţi neclasificate.