



ACADEMIA ROMÂNĂ
Grupul de reflecție
Evaluarea Stării Economiei Naționale

ESEN - 2
INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

ZONELE LIBERE ȘI PARCURILE INDUSTRIALE
ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ECONOMICE

Dr. Virginia CÂMPEANU

Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române

Institutul Național de Cercetări Economice
Centrul de Informare și Documentare Economică



ACADEMIA ROMÂNĂ
Grupul de reflecție
Evaluarea Stării Economiei Naționale

Coordonare generală:
Academician Eugen SIMION
Președintele Academiei Române

Coordonare executivă:
Academician Aurel IANCU

Consiliul de orientare și evaluare științifică:

Secția de științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române

Acad. Tudorel POSTOLACHE, președintele Secției;
Prof. dr. Constantin BĂRBULESCU, m.c.; Acad. Mircea Paul COSMOVICI;
Prof. dr. Daniel DĂIANU, m.c.; Acad. Emilian DOBRESCU;
Prof. dr. Ion DOGARU, m.c.; Acad. Ion FILIPESCU;
Acad. Aurel IANCU, vicepreședinte executiv;
Prof. dr. Constantin IONETE, membru de onoare al Academiei Române;
Prof. dr. Mugur C. ISĂRESCU, m.c.; Acad. Costin KIRIȚESCU;
Prof. dr. Vasile STĂNESCU, membru de onoare al Academiei Române;
Acad. Iulian VĂCĂREL; Prof. dr. Gheorghe ZAMAN, m.c.;
Prof. dr. Cătălin ZAMFIR, m.c.

Institutul Național de Cercetări Economice

Prof. dr. Mircea CIUMARA, director general
Prof. dr. Valeriu IOAN-FRANC, director general adjunct
Prof. dr. Gheorghe DOLGU

Directoratul și secretariatul științific

Prof. dr. Valeriu IOAN-FRANC; Prof. dr. Sorica SAVA;
Mircea FĂȚĂ; Drd. Aida SARCHIZIAN; Dan OLTEANU

*Ediție realizată cu asistență financiară din partea Comunității Europene,
grant B7-030-ZZ00 24.03.08.15.*

Punctele de vedere exprimate în acest studiu aparțin autorilor și, prin urmare, nu pot fi considerate în nici un fel ca exprimând punctul de vedere oficial al Comunității Europene.

CUPRINS

Introducere	9
1. Zonele libere pe plan mondial.....	11
1.1. Tipologia zonelor libere pe plan mondial	11
1.2. Tipologia posibilă a zonelor libere din România.....	13
1.3. Tipul de industrii atrase în ZLIE	14
1.4. Avantaje acordate în practica internațională pentru atragerea investițiilor străine directe și a companiilor transnaționale în zonele libere	15
2. Corporațiile transnaționale și dezvoltarea zonelor libere industriale	19
2.1. Topul primelor 25 de corporații transnaționale din Europa Centrală și de Est.....	20
2.2. Strategii de integrare ale corporațiilor transnaționale și sisteme corporatiste de producție	20
2.3. Impactul corporațiilor transnaționale asupra țărilor gazdă	21
2.4. Corporațiile transnaționale în zonele libere industriale de export.....	23
2.5. Natura și originea corporațiilor transnaționale din zonele libere	23
2.6. Zonele libere industriale de export - premergătoare ale dezvoltării exporturilor țărilor în dezvoltare.	24
2.7. Impactul economic al corporațiilor transnaționale și al investițiilor străine directe din zonele libere	25
3. Tendințe în dezvoltarea Zonelor Libere din România	32
3.1. Experiența României în dezvoltarea zonelor libere.....	32
3.2. Cadrul legal al zonelor libere din România în perioada de tranziție	33
3.3. Amenajarea zonelor libere din România	33
3.4. Dimensiunea comparativă a zonelor libere din România.....	34
3.5. Avantajele oferite de România investitorilor străini din zonele libere	35
3.6. Reglementări vamale și evidența mărfurilor aflate în zonele libere din România.	36
3.7. Stimulente guvernamentale acordate în zonele libere din România	37
3.8. Comparații între condițiile și stimulentele oferite în zonele libere de România și alte țări.....	38
4. Tendințe ale dezvoltării parcurilor industriale în România. Comparații internaționale	42
4.1. Cadrul legal pentru înființarea parcurilor industriale în România	42
4.2. Facilități pentru investitorii din parcurile industriale din România.....	43

4.3. Comparații între condițiile și stimulentele oferite de România și alte țări investitorilor din parcurile industriale	44
5. Reglementarea ajutoarelor de stat în Uniunea Europeană.....	50
5.1. Reglementarea ajutoarelor de stat în Uniunea Europeană.....	50
5.2. Favorizarea anumitor întreprinderi.....	51
5.3. Cadrul de reglementări multisectoriale ale ajutorului regional pentru marile proiecte de investiții în UE.	57
5.4. Considerente privind compatibilitatea politicii concurenței, inclusiv a ajutorului de stat, cu politica industrială în UE.	59
5.5. Poziția UE față de aplicarea legii ajutorului de stat în țările candidate.....	60
6. Ajutoarele de stat și parcurile industriale în România.....	62
6.1. Conceptul de ajutor de stat în România.....	62
6.2. Impactul probabil al retragerii stimulentele fiscale asupra investitorilor din parcurile industriale din România.....	63
Anexe	65
Referințe bibliografice.....	68

CONTENTS

Introduction.....	9
1. Free Trade Zones in the world.....	11
1.1. Typology of Free Trade Zones	11
1.2. Possible typology of Free Trade Zones in Romania	13
1.3. Types of industries involved in Export Processing Free Zones	14
1.4. Advantages granted to foreign direct investors and TNCs in Free Trade Zones	15
2. Trans National Corporations (TNCs) and development of Free Trade Zones	19
2.1. The Top 25 TNCs in Central and Eastern Europe	20
2.2. Strategies for the integration of the TNCs and corporative production systems.....	20
2.3. The impact of the TNCs on the host countries.....	21
2.4. TNC s in the Export Processing Free Zones	23
2.5. Nature and origin of the TNC s in Free Trade Zones.....	23
2.6. Export Processing Free Zones- Forerunners for export increase of the developing countries.....	24
2.7. The economic impact of the TNC s and foreign direct investment on Free Trade Zones.....	25
3. Trends in the development of the Free Trade Zones in Romania.....	32
3.1. The history of the Romanian Free Trade Zones	32
3.2. Legal Framework of Romanian Free Trade Zones during transition	33
3.3. The fitting out of the Romanian Free Trade Zones	33
3.4. The size of the Romanian Free Trade Zones. Comparative analysis	34
3.5. Advantages and concessions offered to the foreign investors in the Romanian Free Trade Zones.....	35
3.6. Customs regulations and record of the merchandises in the Romanian Free Trade Zones.....	36
3.7. Government's incentives granted to Romanian Free Trade Zones	37
3.8. Comparative analysis between incentives and concessions granted to the investors of Romanian and other Free Trade Zones	38
4. Trends in the development of Romanian Industrial Parks. International comparative analysis	42
4.1. Legal Framework of the Romanian Industrial Parks	42
4.2. Incentives to the investors in Romanian Industrial Parks	43

4.3. Comparative analysis of opportunities and incentives offered by Romania and other countries to the investors in Industrial Parks	44
5. State Aid in the European Union	50
5.1. Regulations concerning State Aid in the EU	50
5.2. State practice in favor of some companies	51
5.3. Multi-Sectoral framework concerning the regional aid offered to large investment projects in the EU	57
5.4. Considerations regarding the compatibility of the Competition Policy, including State Aid, with EU Industrial Policy	59
5.5. EU position regarding the enforcement of the State Aid Law in the candidates countries	60
6. State Aid Law and Industrial Parks in Romania	62
6.1. The concept of the State Aid in Romania	62
6.2. A possible impact of tax incentives removal on the investors in Romanian Industrial Parks	63
Appendices	65
References	68

Motto:

“Imaginează-ți un loc unde poți înființa o fabrică cu taxe mici sau fără taxe și fără birocrație. Fabrica poate efectua finisări sau condiționări pentru produse importate sau poate să producă pentru export.

Imaginează-ți, de asemenea, că administrația locală (guvernul) te primește cu brațele deschise, te ajută să-ți realizezi operațiunile și chiar îți aranjează accesul pe piețele locale și străine. Pare imposibil?

Ei bine, un asemenea loc de fapt există. De peste o jumătate de secol, zonele libere industriale de export au servit la încurajarea comerțului internațional, concomitent cu stimularea bazelor industriale ale comunităților locale”.

J. Martin (1998)

INTRODUCERE

Încă din primii ani ai tranziției la economia de piață, România a acordat o atenție deosebită aspectelor privind **comerțul exterior și căilor de dezvoltare ale acestuia**. Importanța exportului, ca element de politică economică a devenit apoi cu atât mai mare cu cât problema datoriei externe a devenit mai sensibilă, iar exportul putea constitui o sursă de plată a datoriei externe, precum și un factor de creștere economică.

Pornind de la ideea că stimularea activității zonelor libere ar putea constitui o modalitate de împlinire a unor deziderate de dezvoltare economică și promovare a exporturilor de către România, cercetarea realizată în perioada 1999-2001, a avut ca **obiectiv inițial** relevarea unor elemente strategice de dezvoltare pe termen mediu a zonelor libere în România, reieșite din experiențele de succes realizate pe plan mondial și în conformitate cu normele Uniunii Europene în domeniu.

Pe măsura adâncirii cercetării, am observat că, în timp ce în **România tendința este de a dezvolta zone libere comerciale**, cu rol de tranzit și depozitare a mărfurilor, cu valoare adăugată mică, pe plan mondial există o tipologie diversificată a zonelor libere, care au evoluat în timp, de la simple zone libere comerciale sau Porto franco la forme complexe, ce contribuie la atingerea unui grad sporit de ocupare a forței de muncă în țările gazdă, la atragerea investițiilor străine directe, la implantarea corporațiilor transnaționale, rezultând dezvoltarea industriei și a sectorului terțiar, sporirea exportului și îmbunătățirea poziției ocupate în comerțul internațional de către țările ce dețin zone libere cu activități complexe.

În aceste condiții s-a impus **dezvoltarea cercetării** spre analiza cadrului legislativ de desfășurare și stimulare a activităților economice în zonele libere și în parcurile industriale implantate în lume și în România, cu relevarea compatibilităților și incompatibilităților între legislația românească privind zonele libere și parcurile industriale și cea a Uniunii Europene în domeniul concurenței, precum și a considerațiilor privind adoptarea unor elemente strategice pe termen scurt și mediu, concordante cu politica de aderare a României la Uniunea Europeană.

Practic, studiul a abordat elemente de politică industrială, comercială și politică a concurenței într-o zonă de interes, atât pentru investitorii străini, cât și pentru cei autohtoni.

Operatorii din fiecare zonă liberă din lume au drept scop dinamizarea schimburilor comerciale internaționale, întrucât comerțul internațional este recunoscut drept motorul creșterii economice globale. În ultimii 50 de ani, comerțul mondial a crescut de 17 ori, în timp ce producția la nivel global a sporit de 4 ori, iar venitul /locuitor s-a dublat.

În cadrul acestui tablou general, Uniunea Europeană reprezintă zona comercială cea mai importantă, căreia în anul 1999 i-a revenit 39% din volumul valoric de 5729 miliarde dolari al comerțului mondial cu mărfuri, comparativ cu 22% cota parte a Americii de Nord și circa 21% a țărilor asiatice.

Se poate pune întrebarea dacă zonele libere vor constitui o soluție de stimulare a exporturilor României și pentru cât timp, în condițiile în care România se pregătește de aderare la Uniunea Europeană, ajungând în anul 2002 la faza de anulare completă a protecției vamale pentru produsele industriale provenite din UE.

Mai mult, liberalizarea comerțului internațional a făcut un mare pas înainte, prin încheierea Runderi Uruguay și semnarea Actului Final de la Marrakech (aprilie 1994). Prin acest document, au fost reduse semnificativ taxele vamale și au fost desființate obstacolele cantitative la frontierele celor 140 de țări semnatare, inclusiv România.

Cu toate acestea, tendința de continuă dezvoltare a comerțului internațional a fost și este încă frânată de regimurile vamale restrictive ale statelor. Pe acest fond, s-au dezvoltat regimurile suspensive (favorizante) la import sub următoarele forme: antrepozite vamale; importuri temporare; operațiuni de tranzit; reexporturi; zone economice libere.

Așadar, în timp ce politicienii și diplomații dezbat asupra acordurilor comerciale internaționale propuse, guvernele din aproape toate țările au creat și dezvoltat în continuare zone comerciale libere pentru stimularea creșterii schimburilor internaționale, pentru atragerea investițiilor străine și dezvoltarea industrială. În prezent, ca și pe termen previzibil, zonele economice libere nu contravin prevederilor Organizației Mondiale a Comerțului.

1. ZONELE LIBERE PE PLAN MONDIAL

1.1. Tipologia zonelor libere pe plan mondial

Competiția acerbă pentru găsirea de noi piețe de desfacere a produselor, cât și nevoia de a fructifica potențialul economic al unei regiuni prin atragerea capitalului străin, au condus la apariția unui element de interes în structura economică a unei țări: Zona Liberă.

Definită ca o formă complexă de regim vamal suspensiv, zona liberă se constituie într-un perimetru bine determinat din teritoriul unei țări, în care pot fi introduse mărfuri în vederea prelucrării și comercializării lor pe terțe piețe, fără aplicarea restricțiilor tarifare și netarifare ale regimului vamal în comparație cu teritoriul național.

Scopul înființării unei zone libere (ZL) este de a favoriza dezvoltarea economică prin atragerea de investiții de capital străin. Totodată, zonele libere servesc la încurajarea comerțului internațional, stimulând bazele industriale ale comunităților locale.

Zonele libere au înregistrat o creștere accentuată în ultimii ani, pe măsură ce companiile din țările dezvoltate și unele țări în dezvoltare s-au decis să se dezvolte în afara granițelor țărilor de origine. Avântul pe care l-a luat dezvoltarea zonelor libere, chiar în țări cu tradiție la economia de piață, demonstrează impactul pozitiv pe care zonele libere îl au asupra economiei unei țări.

Obiectul de lucru al zonei libere diferă în funcție de tipul de zonă liberă și scopul principal al acesteia:

- **Zonele libere comerciale** au ca obiect de lucru mărfurile care pot fi introduse în cadrul acestora în scopul depozitării pentru reexport.
- **Zonele libere industriale pentru export** au ca obiect de lucru mărfurile introduse în scopul prelucrării din care să rezulte alte mărfuri pentru export.

După tipul operațiunilor executate, zonele libere sunt:

- **Teritorii libere**, ale căror funcții se limitează la operațiunile de păstrare, sortare, ambalare, transbordare, fără o prelucrare suplimentară a mărfurilor.
- **Zone cu activitate productivă**, de prelucrare primară sau secundară a mărfurilor depozitate, ceea ce permite așa-numita atragere activă a capitalului străin.

Scutirea de taxe vamale a mărfurilor introduse temporar pe teritoriul zonelor libere stă la baza funcționării acestora. Accesul liber al mărfurilor permite totodată atragerea de investiții de capital străin, datorită facilităților acordate.

Caracteristicile actuale ale ZL servesc integrării economice în zonă și sunt următoarele:

- **Dezvoltarea activității de depozitare a mărfurilor, concomitent cu cea de prelucrare industrială.**

În ultimii ani se constată că au supraviețuit și s-au dezvoltat mai mult, potrivit cerințelor pieței, acele zone libere care, pe baza avantajelor inițial oferite, s-au orientat cu consecvență spre dezvoltarea activităților de prelucrare pentru export.

Experiența zonelor libere pe plan mondial a dovedit că un element care frânează lansarea și dezvoltarea ulterioară a acestora este deplasarea exagerată a profitului spre activitatea de depozitare și comercializare, în defavoarea activităților de prelucrare industrială orientate spre export.

- **Amplasarea unei zone libere este condiționată de existența unor fluxuri comerciale și a unor dotări minime de infrastructură.**

Se urmărește ca noile investiții să fie cât mai mici. Un astfel de obiectiv este avut în vedere îndeosebi atunci când zona liberă are cu precădere un caracter comercial.

În schimb, **zonele libere industriale pentru export se amplasează adesea în regiuni lipsite de o infrastructură industrială sau de transport și mai puțin populate**¹. Printr-o astfel de amplasare se urmăresc mai multe obiective:

- Asigurarea unei bune supravegheri a activităților zonei de către autorități.
- Punerea bazelor unor nuclee industriale și comerciale.
- Atragerea forței de muncă în regiuni mai puțin dezvoltate.

Zonele libere din lume care se remarcă printr-un volum mare de operațiuni și sunt considerate experiențe reușite în domeniu, sunt localizate în incinta sau în apropierea porturilor maritime sau fluviale, aeroporturi sau noduri de cale ferată. Ele dispun de resurse corespunzătoare de energie și apă, sunt dotate cu spații de depozitare, mijloace proprii de manipulare și transport, clădiri pentru închiriat, bănci, telecomunicații, hoteluri ș.a.

Amplasarea zonelor libere în porturi maritime sau pe teritorii periferice nu constituie totuși o regulă. În diferite țări au fost create zone libere în regiuni interioare care sunt deservite de aeroporturi sau rețele diversificate de transporturi terestre.

Această tendință se manifestă cu precădere în țările cu suprafață mare, ca de exemplu SUA, sau când zonele libere respective sunt profilate pe operațiuni de prelucrare/transformatoare, din care rezultă produse cu volum mic și valoare mare. În acest caz, avantajele transportului maritim raportate la valoarea finală a produ-

¹ Făciu, C., *Zonele libere, Conjunctura economiei mondiale, 1984.*

selor sunt minime, atât în ce privește aprovizionarea cu materii prime și materiale, cât și reexportul. Acestea sunt substituite cu avantaje de altă natură, precum forța de muncă calificată, proximitatea față de obiective industriale și alte facilități.

1.2. Tipologia posibilă a zonelor libere din România

Întrebarea care se poate pune în cazul României este ce tip de zone libere ar trebui dezvoltate în viitor, astfel încât acestea să contribuie în mai mare măsură la dezvoltarea economică a țării.

- Un răspuns la această întrebare rezultă din dinamica tot mai accelerată în ultimii 20 de ani a **zonelor libere industriale de export (ZLIE), atât în țările dezvoltate cât și în cele emergente și în dezvoltare**. Experiența recentă a zonelor comerciale libere din cele 25 de țări de pe toate continentele analizate relevă faptul că cele mai multe țări de reședință a zonelor libere nu se mai mulțumesc cu oferirea de spații de depozitare pentru reexport, ci efectuează operațiuni de prelucrare industrială, cu grade diferite de complexitate și exportul produselor finite. Evoluția conceptului modern de zonă de prelucrare pentru export a căpătat terminologii diferite, care ilustrează dezvoltarea acestui instrument de politică economică și diversitatea structurilor instituționale.
- **O dezvoltare importantă a privilegiilor și avantajelor zonelor libere este faptul că în loc să fie concentrate într-un perimetru teritorial bine definit, deținut de firme locale sau străine, zonele libere pot opera oriunde pe teritoriul unei țări.**

Exemplele în acest sens sunt constituite de **crearea de subzone ale zonelor libere, în care se declară zonă liberă perimetrul unei întreprinderi din interiorul țării de reședință**, oferindu-se toate avantajele și restricțiile specifice zonelor libere, dar care presupun cheltuieli reduse de instalare și infrastructură (subzone de tipul celor din SUA, Ungaria ș.a.). Acest tip de zonă liberă a atras multe investiții străine directe în Ungaria, contribuind la dezvoltarea exportului și la creșterea excedentului balanței comerciale a țării.

- Altă caracteristică a zonelor libere, care ar putea da o idee autorităților române și oamenilor de afaceri asupra tipologiei de zonă liberă potențială este faptul că **unele zone libere industriale de export au preluat funcția de zone de prelucrare pentru import, operând exclusiv pentru piața internă** (Manaus - Brazilia, China). Politica unor guverne de a încuraja legăturile zonelor cu economia locală, în schimbul acordării accesului pe piața locală a produselor realizate în zonă, s-a dovedit a fi un stimulent mai puternic pentru investitorii străini, comparativ cu stimulentele clasice oferite în zonele libere industriale de export.
- O altă dezvoltare interesantă a zonelor libere este **instalarea întreprinderilor autohtone în zonele libere industriale de export**. În unele țări (India de exemplu), participarea locală, cel puțin prin societăți mixte, este obligatorie. Datele disponibile arată că în țările în dezvoltare două treimi din firmele ce activează în zonele libere industriale de export

sunt firme locale sau societăți mixte ale firmelor locale cu cele străine și numai o treime sunt firme integral străine. Această evoluție este, cel puțin parțial, rezultatul necesității economice, în condițiile în care investitorul autohton poate fi un bun substituent pentru companiile străine reticente sau inexistente, dar și rezultatul presiunilor politice, ca urmare a faptului că avantajele acordate investitorilor străini în zonele libere reprezintă de fapt o discriminare față de întreprinzătorii autohtoni.

- O dezvoltare recentă a zonelor libere, aflată în stadii incipiente, este **transformarea zonelor libere industriale de export în zone orientate spre servicii**. Într-un sens, aceasta ar putea fi socotită o reîntoarcere la sursele originale ale zonelor libere moderne, adică la “zone libere comerciale” sau “porturi franco” care serveau într-un trecut îndepărtat principalele rute maritime. În fapt, zonele libere de export servicii reflectă creșterea importanței sectorului de servicii în totalul activităților economice și creșterea gradului de comercializare a unor servicii (telecomunicații, procesare de date, software). Ca urmare, **dezvoltarea orientării spre servicii a unor zone libere industriale constituie un concept mai larg și mai ambițios decât conceptul inițial de porturi libere, pentru că se axează nu numai pe funcția comercială (care este de fapt o funcție minoră, cu excepția zonelor din Panama și Egipt), dar pune accentul pe servicii bancare, de procesare a datelor, de asigurări**. În opinia analiștilor Națiunilor Unite (UNCTAD, 1996), conceptul de zone libere de export al serviciilor va putea fi extins spre alte tipuri de servicii, turism, servicii educaționale, precum și în domeniul agro-businessului.

1.3. Tipul de industrii atrase în ZLIE

Majoritatea industriilor ce se întâlnesc în zonele libere industriale din lume sunt industrii ce aparțin de industria textilă și de îmbrăcăminte, bunuri electronice de consum, echipamente menajere simple, produse din plastic, mobilă, alimente și băuturi, care au nevoie de investiții de capital relativ scăzute.

Există și zone libere industriale de export, situate îndeosebi în țările dezvoltate și emergente, care găzduiesc industria grea și sunt dominate de rafinării și întreprinderi petrochimice, de întreprinderi de procesare a bauxitei în aluminiă, și de companii constructoare de automobile, localizate în general în afara unui perimetru de tip “enclavă”, pe teritoriul inițial al întreprinderii, teritoriu declarat zonă liberă (SUA, Ungaria, EAU).

Dezvoltarea industriei grele în zonele libere industriale de export este legată atât de resursele naturale ale țării de reședință (țiței, gaz, bauxită), cât și de semifabricatele produse din materii prime locale (oțel, aluminiu, produse chimice de bază, lemn). În acest sens sunt relevante câteva exemple de succes în țările în curs de dezvoltare:

- firme producătoare de mănuși de cauciuc în zonele libere din Malaysia, se bazează pe resursele interne de cauciuc natural;

- firme producătoare de componente de automobile în zonele libere din Mexic, pe baza utilizării oțelului produs local;
- întreprinderi prelucrătoare de alimente și țigări în zonele libere din America Latină, pe baza materiilor prime locale.

1.4. Avantaje acordate în practica internațională pentru atragerea investițiilor străine directe și a companiilor transnaționale în zonele libere

Stimularea investițiilor străine în baza liberalizării și globalizării economiei mondiale

Politicile de liberalizare, adoptate treptat de către toate țările începând din prima jumătate a anilor '80, au determinat lărgirea efectivă a spațiului de acțiune disponibil pentru producători și investitori, promovând procesul de globalizare, în sensul: "la nivel mondial".

Percepția actuală a producătorilor și a investitorilor este că economia mondială constă într-o piață unică, cu o arie a producției la nivel regional sau cu subsectoare naționale și nu un set de economii naționale legate prin schimburi comerciale și fluxuri de investiții.

Efectul investițiilor străine asupra creșterii economice din țările central și est-europene (TCEE)

Mulți investitori străini s-au grăbit la începutul anilor '90 să își facă simțită prezența în țările est-europene, dar companiile transnaționale au început să investească mai mult în regiune, numai după ce procesul de tranziție s-a conturat mai mult și creșterea negativă a fost înlocuită de creștere economică pozitivă.

Analiștii UNCTAD² susțin că investitorii străini au discriminat economiile TCEE, investind în primul rând în acele țări cu performanțe economice și acolo unde procesul de privatizare părea că nu are cale de întoarcere.

Între țările central și est-europene, Polonia a fost prima care a adoptat o tranziție de șoc și prima care a primit importante fluxuri de investiții străine. Influxul a crescut continuu, stabilizându-se la un nivel mai mic decât al Ungariei sau Cehiei.

În Cehia și Ungaria, investițiile au fost în mare măsură legate de privatizare. De exemplu, peste 70% din investițiile străine din Ungaria au fost legate în 1993 de privatizarea unităților industriale, iar în 1995 creșterea investițiilor străine directe a fost legată de privatizarea întreprinderilor de utilități publice și de telecomunicații. În Cehia, 60% din influxul de investiții străine directe a fost legat în 1995 de privatizarea companiei de telecomunicații și a unei importante rafinării.

² World Investment Report, UNCTAD, 1997.

Țările din Grupul Vișegrad cu cele mai mari ritmuri de creștere economică și cu “cea mai puternică aspirație de integrare în Uniunea Europeană” au absorbit 65% din fluxul de investiții străine în regiune.

Concluzia experților occidentali este că *în țările central și est-europene există o corelație directă între fluxul de investiții străine și creșterea economică.*

Investițiile străine directe reflectă dezvoltarea infrastructurii

Noile oportunități în infrastructură, determinate parțial de liberalizare și dereglementare și parțial de interesul guvernelor manifestat tot mai mult pentru firmele străine cu capital și tehnologie, au contribuit la atingerea unor niveluri record ale investițiilor străine directe (ISD).

Infrastructura, în special comunicațiile, au atras ISD în valoare anuală de circa 7 miliarde dolari la începutul anilor ‘90. Totuși, această cifră reprezintă numai o fracțiune din cererile mondiale de investiții în infrastructură, multe dintre ele rămânând fără acoperire.

Se estimează că, în primul deceniu al secolului XXI, necesarul de investiții pentru infrastructură va fi de 1400 miliarde dolari în Asia de Est, de 700 miliarde dolari în China și de 600-800 miliarde dolari în America Latină³.

Pentru Statele Unite, cel mai mare investitor în străinătate, ponderea industriilor de infrastructură în totalul investițiilor sale a fost în medie de 4,9% pe an în intervalul 1992-1994. Corporațiile transnaționale americane au investit în infrastructură peste 14 miliarde dolari numai în 1996. Analizii⁴ consideră că, deși cifra absolută este mare, ponderea investițiilor pentru infrastructură în stocul total de investiții în străinătate este mică comparativ, de exemplu, cu anul 1940. Atunci, mai mult de o treime din stocul de ISD ale SUA în America Latină s-a alocat pentru infrastructură. Valurile de naționalizări și exproprieri ce au urmat apoi în această zonă a dus la declinul dramatic al investițiilor, tendință ce abia recent a fost inversată.

În pofida nivelului scăzut al fluxurilor de ISD în infrastructură, se apreciază că în viitor există posibilitatea implicării în mai mare măsură a corporațiilor transnaționale. Chiar dacă costurile fixe sunt ridicate, multe proiecte de infrastructură sunt atractive pentru investitorii străini.

Schimbarea cadrului legislativ al diferitelor țări în vederea stimulării investițiilor străine directe

Liberalizarea economiei mondiale continuă să faciliteze creșterea investițiilor străine directe. În anul 1996 au avut loc 98 de schimbări legislative pentru liberalizarea investițiilor străine în 65 de țări, din care 10 țări dezvoltate și 55 în dezvoltare.

³ World Investment Report, UNCTAD, 1996.

⁴ Câmpeanu, Virginia, Impactul noilor fenomene de globalizare asupra întreprinderii viitorului, SCIENTCONSULT, iulie 1998.

Stimulentele introduse de țările în dezvoltare au fost îndreptate mai mult spre dezvoltare regională. Totodată însă aceste stimulente au fost raționalizate și diminuate ca număr. Dar, ponderea schimbărilor în direcția reducerii stimulentelelor a fost de numai 7% din numărul total de reglementări schimbate (5% în 1995)⁵.

Rolul investițiilor străine directe în zonele libere industriale de export (ZLIE)

Zonele libere industriale de export vizează în mod special să servească drept centre de legătură pentru captarea investițiilor străine directe, necesare pentru susținerea eforturilor de industrializare și dezvoltare a exporturilor.

Zonele libere industriale pentru export oferă o serie de avantaje destinate a elimina sau a reduce obstacolele materiale și administrative din calea relocalizării industriilor originare din alte țări.

Ca regulă generală, avantajele oferite investitorilor din ZLIE includ acordarea de concesi fiscale și financiare întreprinderilor străine instalate în aceste zone libere.

Începând din 1996 au fost introduse numeroase pachete de reglementări pentru stimularea ISD în zonele economice libere și regiunile speciale, atât în țările dezvoltate, cât și în cele în dezvoltare, ceea ce a contribuit la creșterea volumului de investiții străine în zonele libere industriale.

O asemenea creștere pare un paradox, având în vedere că ZLIE ar trebui desființate, în condițiile liberalizării economiei mondiale. Crearea Organizației Mondiale a Comerțului în 1994, care are mandatul de a reduce sau elimina barierele comerciale și de investiții, va face ca, într-un viitor mai mult sau mai puțin îndepărtat, zonele libere să devină inutile.

Atracția investitorilor străini pentru zonele libere industriale de export este mai mare decât pentru obiectivele industriale ale unei țări, din afara zonelor libere, întrucât *ZLIE prezintă unele avantaje:*

- **Zonele libere industriale de export sunt dotate cu infrastructură destul de perfecționată**, astfel că, pentru o întreprindere care se instalează în zonă, *se reduc considerabil cheltuielile inițiale de instalare*. Cu alte cuvinte, activitatea poate începe imediat și randamentele capitalurilor investite sunt mai rapide. Zonele libere industriale oferă de obicei instalații de infrastructură, cuprinzând accesul la porturi maritime și/sau aeroporturi, rețele de transport și telecomunicații, aprovizionarea cu energie, aducția apei.
- **Zonele libere industriale oferă proceduri administrative simplificate**. Întreprinderile străine ce doresc să se implanteze într-o țară se plâng de dificultățile de ordin birocratic pe care le întâmpină, în special în țările în curs de dezvoltare și în țările în tranziție. Implantându-se în zonele libere industriale, *investitorii străini ocolesc o serie de bariere birocratice*.

⁵ World Investment Report, UNCTAD, 1997.

- **Zonele libere industriale de export oferă servicii indispensabile activității investitorilor străini.** Dintre aceste servicii sunt de menționat: consultanța privind recrutarea forței de muncă și alte probleme legate de personalul angajat, servicii comerciale în domeniile bancar, de asigurări, de condiționare, expediție și tranzit al mărfurilor, servicii juridice și de contabilitate, servicii specializate de reparații mecanice, servicii sociale (precum servicii medicale, restaurante, hoteluri).
- **Avantajele vamale constituie, evident, un element esențial al zonelor libere industriale.** Avantajele vamale se concretizează în scutirea de taxe vamale la importul de mașini, instalații și factori de producție, suspendarea restricțiilor cantitative la import, ca și exportul liber al produselor transformate în zonă.
- **Zonele libere industriale de export oferă și alte avantaje fiscale și financiare investitorilor,** uneori sub forma exonerării temporare de impozite, subvenții pentru serviciile publice și chirii, exonerarea de controlul valutar.
- **Accesul pe piața locală** constituie cel mai important motiv pentru alegerea localizării corporațiilor transnaționale în zone libere și parcuri industriale. **Se consideră că puterea de absorbție a pieței locale pentru produsul sau serviciul rezultat din investiție are o valoare dublă comparativ cu criteriul localizării corporațiilor în funcție de costul scăzut al forței de muncă.**

O mare atenție se cere acordată acestui criteriu, puterea de absorbție a pieței locale, întrucât o strategie de atragere a investițiilor străine în România, ar trebui să se coreleze cu strategia stimulării consumului intern, care, împreună ar putea conduce la creștere economică, în condițiile în care, alternativa creșterii în continuare a exportului în ritmuri susținute pare, cel puțin acum, puțin probabilă.

- **Acordarea de credite, uneori însoțite de dobânzi preferențiale, este o altă formă de încurajare a investițiilor străine efectuate în zonele libere industriale de export, ce pare a avea “o mai mare greutate” decât exonerarea temporară de impozite.**

Cu excepția avantajelor vamale, stimulentele acordate investitorilor din zonele libere industriale de export sunt în general asemănătoare cu stimulentele acordate investitorilor străini ce acționează în interiorul țării. Dacă există diferențe, atunci ele sunt în favoarea investitorilor din zonele libere industriale.

În afara stimulentelelor cu caracter general descrise, în unele zone libere industriale se acordă stimulente speciale, ca de exemplu, prime de investiții și derogări de la reglementarea privind nivelul salariilor minimale sau legislația muncii.

2. CORPORAȚIILE TRANȘNAȚIONALE ȘI DEZVOLTAREA ZONELOR LIBERE INDUSTRIALE

Corporațiile transnaționale sunt întreprinderi corporatiste sau necorporatiste care cuprind compania “mamă” și filialele sale străine.

O *companie “mamă”* este definită ca o întreprindere ce controlează activele altor companii localizate în altă țară, de obicei prin deținerea unei părți din acțiunile acestora.

Deținerea a 10% sau mai mult din acțiuni sau din puterea de vot a unei companii încorporate (sau echivalentul acestora pentru o companie neîncorporată) este considerată în mod normal ca un prag pentru controlul activelor⁶.

Experții de la Națiunile Unite utilizează termenul de filiale (subsidiary) sau filiale străine pentru întreprinderile controlate de întreprinderea-mamă, pentru întreprinderile asociate și pentru sucursale (branches).

- *Filiala corporației transnaționale* (subsidiary) este o întreprindere încorporată în țara gazdă în care o altă companie deține peste jumătate din puterea de vot a acționarilor și are dreptul de a numi sau a retrage majoritatea membrilor consiliilor de administrație, de management și de supraveghere.
- *Întreprinderea asociată* este o întreprindere încorporată localizată în țara gazdă în care investitorul străin deține cel puțin 10%, dar nu mai mult de jumătate din puterea de vot a acționarilor.
- *Sucursala corporației transnaționale* (branch) este o întreprindere neîncorporată, deținută total sau parțial într-o țară gazdă, care se găsește în una dintre următoarele situații: a) societate sau oficiu permanent al investitorului străin; b) un parteneriat neîncorporat sau o societate mixtă între investitorul străin și una sau mai multe părți terțe; c) teren, structuri (cu excepția structurilor guvernamentale) și/sau echipamente și obiecte imobile aflate în proprietatea directă a unui rezident străin; d) echipament mobil (nave, avioane, cisterne de gaz și țigăi, ș.a.) care operează în cadrul unei țări străine pentru investitor, timp de cel puțin 1 an.

⁶ În unele țări, precum Marea Britanie, pragul este de minim 20%; World Investment Report, UN, 1999.

Concentrarea geografică a corporațiilor transnaționale (Top 100)

- % din total -

Regiune țară	Active străine	Vânzări străine	Angajați în străinătate
Uniunea Europeană	41,0	41,8	51,4
• Franța	9,8	8,3	10,1
• Germania	12,7	13,8	15,0
• Olanda	7,3	8,3	12,3
• Marea Britanie	11,2	12,1	13,8
Japonia	15,7	22,8	10,7
SUA	32,4	26,0	27,7
Total 100 CTN	100,0	100,0	100,0

Sursa: UNCTAD și Erasmus University, 1999.

2.1. Topul primelor 25 de corporații transnaționale din Europa Centrală și de Est

Pentru prima oară în 1999, World Investment Report, UNCTAD a publicat lista celor 25 de corporații transnaționale (CTN) din topul țărilor din Europa Centrală și de Est, în funcție de activele în străinătate. Din cele 25 de CTN, 5 sunt din Slovenia, 4 din Ungaria, 4 din Croația, 3 din Cehia, 3 din Polonia, 2 din Slovacia, 1 din România (Petrom SA).

Ca și în anii 1997 și 1998, primele 3 poziții în top au fost ocupate de aceleași 3 întreprinderi: Latvian Shipping Company (Letonia, transporturi), Podravka (Croația, alimente, băuturi, farmaceutice) și Gorenje (Slovenia, aparatură casnică).

2.2. Strategii de integrare ale corporațiilor transnaționale și sisteme corporatiste de producție

În strategiile complexe de integrare, orice activitate de valoare adăugată poate fi localizată, cel puțin în principiu, în orice parte a sistemului corporațiilor transnaționale (CTN) și se poate integra cu alte activități pentru a produce bunuri pentru piețele naționale, regionale, globale.

Decizia de localizare a unei activități este bazată pe contribuția la performanța generală a sistemului corporatist. Structura organizatorică a unei firme devine complexă, implicând legături multidirecționale și fluxuri în cadrul firmei și cu alte firme.

Primele semne ale acestei strategii sunt relevate de faptul că filialele străine ale CTN exportă nu numai resurse naturale, ci încep să exporte produse industrializate și servicii, mai întâi la firmele "mamă" și apoi la alte filiale străine - astfel începând diviziunea internațională a muncii în cadrul sistemului corporației.

Înainte de începerea procesului mai accelerat de liberalizare pe plan mondial, eforturile de integrare regională au condus în mod deosebit la crearea sistemelor de producție integrate internațional.

Strategiile de integrare ale corporațiilor transnaționale pot să implice integrarea verticală sau orizontală, în funcție de caracteristicile produsului și a piețelor și de tipul de investiții străine directe alocate⁷.

- *Integrarea verticală* implică dispersarea geografică a activităților interrelaționate, care sunt localizate în diferite puncte, între filiale, de-a lungul canalului de distribuție a valorii adăugate a produsului. Integrarea se face acolo unde este cel mai eficient să se livreze produsul final pe piețe naționale, regionale, globale. Integrarea verticală depinde de diferențele specifice pe țări în deținerea resurselor sau în privința resurselor de cost (rezultând în general simpla integrare), de diferențele în raportul cost - productivitate, în costurile de transport și prin nivelul economiei de scală al întreprinderii. Aceste elemente sunt relevante în special pentru integrarea activităților de valoare adăugată ale CTN în țările în dezvoltare.
- *Integrarea orizontală* implică dispersia geografică a producției de produse, diferențiate între unitățile sistemului corporatist și depinde de specificul pieței, de economia de scală, în special la nivelul firmei. Integrarea orizontală se întâlnește mai mult la operațiunile CTN în țările industrializate.

În ambele tipuri de integrare, rezultatul strategiilor, pentru fiecare corporație transnațională, este crearea unei rețele intrafirmă și (în cazul unor anume tipuri de integrare verticală) de relații interfirmă, în baza cărora se organizează fluxul de resurse, informații, bunuri și servicii.

2.3. Impactul corporațiilor transnaționale asupra țărilor gazdă

Reducerea obstacolelor în calea investițiilor străine directe și a comerțului internațional și posibilitatea oferită de multe țări corporațiilor transnaționale de a dispersa activitățile de producție în baza sistemelor de producție integrată internațional, induce beneficii potențiale și costuri pentru aceste țări.

Natura beneficiilor și a costurilor nu este clarificată încă de analiști, în schimb sunt relevate posibilele implicații ale relației între investițiile străine ale CTN și comerțul internațional în noul mediu de afaceri, în special pentru țările în dezvoltare.

- *Efecte statice* (obtenabile în stadiul dat, fără a lua în considerare impactul inovativ): Producția integrată în sistemul corporatist, orientată spre eficiență, înseamnă fragmentarea activităților potrivit avantajelor comparative statice ale diferitelor localizări. Diviziunea muncii care rezultă furnizează oportunități pentru țările interesate de a participa la producție și comerț, în asociere cu corporațiile transnaționale, specializându-se în segmentele de producție pentru care au avantaj comparativ. Mai mult, țările cu gamă variată de capacități au posibilitatea de a atrage activități

⁷ Câmpeanu, Virginia, Impactul noilor fenomene de globalizare asupra întreprinderii viitorului, SCIENTCONSULT, 1998.

specializate, nu numai în domeniul unor produse și componente, dar și în activitățile funcționale ale CTN, precum finanțe, contabilitate, procesare de date.

Multe întreprinderi din Asia și America Latină fac parte deja din sistemele de producție integrate regional sau global ale CTN sau sunt legate de acestea prin acorduri de subcontractare, vânzând sau exportând părți, componente, și/sau bunuri și servicii selecționate către companiile transnaționale și filialele lor.

Multe din aceste țări au fost la început implicate în structurile globale de producție ale CTN prin forme simple de integrare, dată fiind orientarea CTN spre operațiuni intensive din punct de vedere al forței de muncă. Apoi, unele întreprinderi au înregistrat schimbări, pe baza investițiilor străine directe și a altor aranjamente făcute cu corporațiile transnaționale, astfel încât, în prezent, realizează activități din tehnologia de vârf. Un exemplu în acest sens este industria electronică.

Participarea la diviziunea internațională a muncii are nu numai beneficii, dar implică și riscuri. **Riscurile pot fi mai mari atunci când participarea este legată de sistemele corporatiste, a căror opțiune este mondializarea și care sunt presate în mod constant să îmbunătățească competitivitatea.** Vulnerabilitatea poate crește dacă specializarea devine mai îngustă, îndeosebi când e supusă schimbărilor tehnologice, iar reorientarea localizării este ușor de realizat.

- *Efecte dinamice* (luând în considerare impactul inovativ): O mai mare interconectare a investițiilor străine directe făcute de corporațiile transnaționale cu comerțul internațional are implicații potențiale pentru schimbarea dinamică și dezvoltare, prin îmbunătățiri tehnologice și inovații în țările care atrag corporațiile transnaționale. Filialele CTN devin tot mai mult aliniate cu avantajul comparativ static al diferitelor localizări și se concentrează tot mai mult pe acele zone în care potențialul local pentru inovație este mai mare. Se caută deci surse locale de inovație și creștere a productivității muncii pentru fiecare filială, care poate deveni strategia regională sau globală de producție și comercializare. Sporurile de productivitate și inovații dispersate geografic se combină într-o strategie globală, iar atunci când sunt relevante nu numai pentru aplicarea locală imediată, se pot aplica în întregul sistem corporatist ca input pentru noi îmbunătățiri.

Pentru țările în dezvoltare, gradul de realizare locală a sporurilor determinate de dispersia și integrarea inovației în sistemul CTN depinde de rolul pe care l-a desemnat CTN filialelor locale și de modul în care acest rol este asociat cu rețeaua de alte firme (indigene) în aceeași localizare. **Perspectivile de îmbunătățire tehnologică prin activități de asamblare, pentru firmele din țările în dezvoltare, sunt limitate.** Asemenea activități tind să fie mai mobile geografic și mai puțin legate de economia în care sunt localizate.

Până în prezent, puține țări în dezvoltare au reușit să devină centre pentru localizarea activităților inovative ale corporațiilor transnaționale, ceea ce le-a

permis să exporte pe baza noului avantaj comparativ dezvoltat. Cel mai notabil exemplu îl constituie Singapore în cercetarea și dezvoltarea biotehnologiei.

2.4. Corporațiile transnaționale în zonele libere industriale de export

Deși nu există date complete cu privire la investițiile companiilor transnaționale în zonele industriale libere, analiștii de la Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare⁸ susțin că **zonele libere au constituit unul din cele mai dinamice sectoare de atragere a investițiilor străine directe și a corporațiilor transnaționale, ponderea acestora în dezvoltarea sectorului industrial fiind substanțială.** (În Mexic, de exemplu, zonele libere industriale au atras peste 70% din investițiile străine totale ale țării, iar în China numai 4 zone speciale concentrau în anii '90 peste 30% din investițiile străine directe totale atrase).

Datele disponibile cu privire la **forța de muncă angajată de companiile transnaționale în zonele libere** arată importanța și rolul acestora. Astfel, la începutul anilor '90, companiile transnaționale asigurau numai în zonele libere industriale din țările în dezvoltare circa două treimi din numărul total de locuri de muncă furnizate de ele în aceste regiuni. Contribuția companiilor transnaționale a fost deci determinantă și această sursă de locuri de muncă s-a dezvoltat rapid. Cifrele menționate se referă doar la munca directă, dar dacă se ia în considerare și munca indirectă, importanța companiilor transnaționale în crearea de locuri de muncă în țările gazdă se va majora considerabil. Astfel, investițiile directe, datorită anvergurii lor, par să joace un rol decisiv în dezvoltarea structurilor industriale și în orientarea zonelor libere industriale.

2.5. Natura și originea corporațiilor transnaționale din zonele libere

Eforturile de promovare depuse de autoritățile zonelor libere au ca scop atragerea în special a celor mai cunoscute transnaționale. Se pare totuși că investitorii străini în zonele libere industriale sunt de cele mai multe ori multinaționale mai puțin experimentate. Dacă companiile transnaționale de renume nu au nevoie de cadrul unei zone libere industriale pentru supraviețuire, întrucât dispun de resurse suficiente pentru a funcționa în mod satisfăcător în condiții normale, în schimb, mediul relativ liber de risc și infrastructura oferite de zonele libere industriale constituie atuuri majore, dacă nu vitale pentru societățile transnaționale ambițioase și pentru cele de dimensiuni mici și medii.

Apariția unui număr crescând de investitori străini proveniți din țările în dezvoltare constituie un aspect interesant al fenomenului zonelor libere industriale. Pentru unii dintre ei, **investițiile în zonele libere industriale reprezintă una dintre primele forme de participare importantă la producția industrială dintr-o țară străină.** Aceștia reprezentau în 1999 peste 20% din toate întreprinderile cu participare străină prezente în zonele libere industriale. Dat fiind faptul că

⁸ CNUCED, Zones franches industrielles, *Rapport du secrétariat de la CNUCED, aprilie 1993.*

investitorii străini proveniți din țările în dezvoltare dețin întreprinderi multinaționale relativ modeste pe plan mondial, participarea lor la investiții și la ocuparea forței de muncă rămâne mai puțin importantă. Totuși, nu trebuie subestimată contribuția acestor întreprinderi dinamice, mai ales de către țările care nu sunt deosebit de atractive pentru marile transnaționale.

2.6. Zonele libere industriale de export - premergătoare ale dezvoltării exporturilor țărilor în dezvoltare

India oferă un bun exemplu prin care se poate demonstra posibilitatea creșterii valorii și competitivității exporturilor țărilor în dezvoltare pornindu-se de la existența zonelor industriale de export și de la participarea corporațiilor transnaționale în aceste zone.

Exportul de software al Indiei s-a dezvoltat într-un prim stadiu în zonele libere industriale de export din jurul orașelor Delhi, Madras, Mumbai și Bangalore.

În anul 1985, Citibank a stabilit offshore în zona industrială de export Santa Cruz Electronics Export Processing Zone din Mumbai o companie proprie de software orientată spre export. Citibank a fost atrasă în India de forța de muncă ieftină, dar cu înaltă calificare și vorbitoare de limbă engleză. Cea mai mare parte a investiției străine în această industrie a fost îndreptată inițial spre așa-numita "industrie software de nivel scăzut pentru introducerea datelor", ce se referă la contracte în baza cărora clientul furnizează specificațiile exacte, lăsând foarte puține elemente la discreția sau creativitatea programatorilor. Această formă de activitate de export nu promitea prea mult, deși calificarea personalului se îmbunătățea. Restructurarea industriei de software din India s-a produs prin atragerea în 1986 a companiei multinaționale Texas Instruments, care a stabilit în zonele libere din India propria sa filială orientată în întregime spre export. În plus, guvernul Indiei a dezvoltat în 1988 **parcuri tehnologice de software** ("Software Technology Parks of India Scheme"), unde a furnizat infrastructură, clădiri, electricitate, facilități de telecomunicații și legături de mare viteză prin satelit. În 1989, o altă companie transnațională, Hewlett-Packard, a realizat propria filială deținută în proporție de 100% într-o altă zonă liberă industrială din India, la Bangalore. În anii 1990-1991 Guvernul Indiei a abolit restricțiile cantitative la importurile de produse intermediare și bunuri de capital (mijloace fixe) pentru realizarea exportului de software. Investițiile efectuate de companiile Texas Instruments și Hewlett-Packard au ajutat industria de soft a Indiei în stadiul critic al dezvoltării sale. Acestea au demonstrat că India este o țară gazdă viabilă pentru investițiile străine în domeniul relativ avansat al softului. De atunci, multe firme locale au dezvoltat reputația de partener de încredere, de muncă de înaltă calitate la prețuri relativ scăzute și au putut în acest fel să depășească simplele operațiuni de introducere a datelor sau de servicii on-site. Companiile indiene au efectuat operațiuni cu valoare adăugată mai mare, încredințându-li-se proiecte întregi în loc de componente specifice. Alte companii au putut dezvolta pachete complete de software, care au fost exportate.

În prezent, competitivitatea la export a industriei de soft din India este bine confirmată. În 1995 exporturile au totalizat 485 milioane de dolari, în 1998 au ajuns la 1,75 miliarde de dolari, iar până în martie 1999 exporturile s-au ridicat la 2,65 miliarde de dolari. În prezent, cele mai mari 5 companii de soft din India sunt deținute de localnici, două dintre ele fiind cotate la bursa americană NASDAQ⁹.

Ceea ce rezultă din “povestea adevărată” a industriei de soft din India este rolul inițial important al companiilor transnaționale în mobilizarea capacităților interne. Cu sprijinul și asistența acordate de Guvern și prin retragerea restricțiilor la import, companiile locale au fost capabile să depășească filialele străine în privința competitivității la export.

2.7. Impactul economic al corporațiilor transnaționale și al investițiilor străine directe din zonele libere

Promovarea exporturilor și integrarea în circuitul internațional

Promovarea exportului de produse industriale constituie unul dintre principalele obiective ale zonelor libere industriale.

Ponderea zonelor industriale în exportul total al țării gazdă și în exportul de produse industriale al acesteia este extrem de variabil de la o țară la alta. Indicatorul export net este, potrivit estimărilor CNUCED, destul de ridicat în Indonezia, India și Coreea de Sud, dar este relativ scăzut în Malaysia. În Ungaria exportul net al zonelor libere industriale de export a depășit în anul 1997 nivelul de 1 miliard de dolari.

Interpretarea indicatorului exporturi nete este făcută cu prudență de către analiști. Acest indicator poate fi foarte scăzut sau negativ în perioada de început a activităților în zonele libere industriale, întrucât importurile de echipamente și materiale de construcții sunt importante. Valoarea exporturilor nete poate să nu fie foarte utilă pentru evaluarea zonelor libere industriale stabilite cu mult timp înainte, pentru că vânzările destinate pieței interne se intensifică treptat în cadrul procesului de integrare a economiei naționale.

Transferul de tehnologie și know-how în ZLIE

Rolul zonelor libere industriale ca mijloc de achiziționare a tehnologiilor și a know-how-ului a fost limitat prin natura procedurilor de producție utilizate. Așa cum am mai menționat, zonele libere industriale din țările în dezvoltare sunt în mare parte dominate de tehnologii ce necesită multă forță de muncă, fie că este vorba de industria textilă și de îmbrăcăminte, fie de electronică. Cu toate că sectorul de electronică poate fi considerat ca un sector de vârf, zonele libere industriale asigură, de regulă, numai montajul componentelor. Operațiunile tehnologice complexe, de exemplu Cercetarea & Dezvoltarea și operațiunile prealabile montajului se fac la sediul central al societăților transnaționale.

⁹ UNCTAD, bazat pe Lateef, 1997 și Taylor, 1999.

Know-how-ul necesar pentru operațiunile efectuate în zonele libere industriale din țările în dezvoltare este în general la nivel scăzut și necesită puțină educație și calificare a cadrelor. Din acest motiv, zonele au o influență scăzută asupra competențelor forței de muncă. Cadrele medii și tehnicienii beneficiază de școlarizare, dar numărul acestora este destul de scăzut. În multe zone industriale amplasate în țările în dezvoltare se observă sporirea numărului de instalații automate care permit efectuarea unor procese mai complexe, ce necesită forță de muncă cu grad înalt de calificare, dar, în multe cazuri muncitorii necalificați sunt înlocuiți cu mașini automate.

Există, deci, un conflict între obiectivele zonelor libere industriale cu privire la ocuparea forței de muncă și transferul de tehnologie. Ramurile industriale care asigură transferul de tehnologie sunt în cea mai mare parte cele ale producției de mașini, instalații, echipamente și produse intermediare, care necesită consumuri importante de echipamente, dar care limitează posibilitatea sporirii locurilor de muncă.

Un exemplu concret de utilizarea a transferului de tehnologie și know-how în zonele industriale îl constituie industria electronică din *Malaysia*. În ultimii ani, aici a avut loc o evoluție spre instalații integrate de înaltă tehnicitate, industria electronică devenind capital-intensivă. Integrarea s-a făcut la un nivel foarte ridicat, iar organizarea tehnică a producției și pregătirea superioară a cadrelor au evoluat. Ponderea angajaților care nu participă direct la procesul de producție (tehnicieni, supraveghetori, ingineri) a sporit la 28% din numărul total de angajați, față de 5% în primul an de funcționare. Mai mult, corporațiile transnaționale au conștientizat avantajele angajării de personal local, determinate de costuri¹⁰ și au desemnat malaisieni pentru ocuparea unor înalte posturi de conducere.

Impactul zonelor industriale de export asupra competitivității exportului pe termen lung

Prin definiție, zonele libere industriale de export (ZLIE) sunt suprafețe geografice distincte în care importul de materii prime și materiale se efectuează fără taxe vamale, fiind transformate în produse destinate exportului. Comerțul zonelor industriale de export cu restul țării în care sunt localizate este strict controlat.

Deși există ZLIE în țările dezvoltate (în 1997 în SUA erau 213 dintr-un total de 845 estimat), **cele mai multe sunt localizate în țările în dezvoltare, unde există avantajul forței de muncă ieftine.**

În afara accesului liber la importuri, cele mai multe zone industriale de export oferă stimulente precum scutirea de taxe fiscale și granturi pentru calificarea forței de muncă.

Impactul ZLIE asupra creșterii exporturilor țărilor gazdă este neîndoielnic¹¹.

¹⁰ Liebau, E., Wahnschaffe, P., Management strategies of multinationals in developing countries, *Intereconomics*, iulie-august 1992.

¹¹ ILO, 1998 și van Heerden, 1999.

Totuși, experții de la Națiunile Unite¹² consideră că impactul ZLIE asupra competitivității pe termen lung a exporturilor nu este clar. Și aceasta pentru că *o majorare a exporturilor bazată pe salarii scăzute nu este același lucru cu o creștere bazată pe îmbunătățirea calificării angajaților și pe modernizarea tehnologiilor.*

Utilizarea generoasă a stimulentelelor pentru atragerea investițiilor străine directe în zonele industriale de export ridică deseori dubii asupra contribuției nete a ZLIE în țara gazdă. În multe cazuri, singurul beneficiu este legat de utilizarea forței de muncă ieftine, slab calificate. Se consideră ca improbabilă o tranziție de la munca de asamblare, intensivă din punct de vedere al utilizării forței de muncă și cu valoare adăugată foarte mică, la activități cu valoare adăugată mai mare și legături locale mai puternice. Atunci când o asemenea tranziție are loc într-o țară în curs de dezvoltare, aceasta este de lungă durată, ca în *Bangladesh*, unde exporturile de confecții din ZLIE au început în 1970 și abia acum există semne că industria trece de la simpla asamblare de cămăși la operațiuni cu valoare adăugată mai mare.

Totodată există numeroase cazuri în care zonele industriale de export și-au dezvoltat legăturile și nivelul tehnologic. În *Malaysia*, exportatorii de produse electronice au atras corporații transnaționale și au dezvoltat legăturile cu firmele locale. Ei au modernizat activitățile tehnologice și au mărit gama de produse. Asemenea dezvoltări depind în mare măsură de modernizarea forței de muncă calificate și atragerea celui mai potrivit investitor.

Succesul activităților ZLIE din *Singapore* se datorează stabilirii cu grijă a țințelor pentru industrii, precum electronica care deține peste 50% din exportul total, dar și influențării corporațiilor transnaționale în sensul că acestea să-și modernizeze tehnologiile. Această influență este posibilă numai pentru că Guvernul investește în calificarea forței de muncă, în infrastructură și în sprijinirea instituțiilor.

Incidențe ale zonelor libere asupra economiilor naționale și asupra participării acestora la comerțul internațional

Eficacitatea zonelor libere industriale ca mijloc de dezvoltare pe termen lung al țărilor gazdă este în mare măsură subordonată nivelului lor de integrare în economia națională. Fără îndoială că sunt utile avantajele tehnologice care rezultă din interacțiunea dintre întreprinderile și angajații străini pe de o parte și cei locali pe de altă parte, în cadrul zonelor libere industriale, dar tot atât de importante sunt cele care rezultă din relațiile industriale care se formează între zonele libere și restul țării.

În țările în dezvoltare asemenea relații sunt limitate la sfera serviciilor și la achizițiile de bunuri din afara zonelor realizate de angajații din zonele libere.

În țările cu nivel mai ridicat de dezvoltare sunt încurajate relațiile între zona liberă și restul economiei, iar rezultatele sunt benefice pentru ambele părți. Dar există unii factori determinanți pentru dezvoltarea acestor relații.

¹² World Investment Report, UN, New York, Geneva, 1999.

- Unul dintre cei mai importanți factori este **gradul de dezvoltare industrială a țării care găzduiește zona liberă industrială**. O bază industrială bine stabilită și capabilă să producă produse competitive pe plan internațional din punct de vedere al prețurilor și al calității favorizează aprovizionarea locală a zonelor libere. Întreprinderile străine instalate în zona liberă sunt motivate să-și facă aprovizionarea din regiune, din considerente comerciale și de cheltuieli scăzute de transport. Pe de altă parte, stabilirea de legături cu întreprinderile naționale poate conduce la participarea sporită la economia națională, ce poate naște posibilitatea creșterii vânzărilor pe piața locală (internă). Identificarea surselor de aprovizionare competitive și fiabile, precum și stabilirea de relații comerciale între zonele libere și economia locală necesită un anumit timp.
- Nivelul relațiilor variază **în funcție de ramura de activitate și în special de procesul de producție, de complexitatea tehnologică și de măsura în care se poate realiza economia de scală**. Fragmentarea procesului de producție în sectorul electronicii, de exemplu, și puternicele economii de scală ce se pot realiza prin producerea componentelor, ar putea conduce la realizarea unor aranjamente de subcontractare. Subcontractarea constituie un element extrem de eficace pentru favorizarea integrării și difuzării tehnologiei. În ceea ce privește aprovizionarea locală, dorința de a crea relații industriale este diferită pentru fiecare sector de activitate și este subordonată disponibilităților de materii prime. Se știe, de exemplu, că industria alimentară și industria produselor chimice au efecte sensibile de multiplicare.
- Relațiile zonelor libere cu piața locală pentru aprovizionare sunt legate de **strategia de ansamblu a societăților transnaționale**. Existența legăturilor strânse între filiale și societățile "mamă" limitează posibilitatea de stabilire a relațiilor cu societățile locale. Politica dusă de unele companii transnaționale în favoarea schimburilor între unitățile aceleiași CTN le asigură cumpărarea de produse de înaltă calitate chiar din interiorul companiei, dându-le chiar posibilitatea stabilirii de prețuri de transfer. Strategia companiilor transnaționale este subordonată în mare măsură originii companiilor străine.
- **Societățile mixte au rol de catalizator**, multiplicând șansele de promovare a activităților naționale. S-a constatat că societățile mixte au în mai mare măsură tendința de a achiziționa materii prime de pe piața internă, comparativ cu companiile amplasate în zonele libere care dispun de capital străin în întregime.¹³
- Un alt element care influențează relațiile de aprovizionare cu resurse ale zonelor industriale libere de pe piața locală este **politica comercială adoptată de țările dezvoltate pentru încurajarea utilizării propriilor**

¹³ Maex, R., Les entreprises multinationales et l'emploi dans les zones franches d'exportation des pays d'Asie, OIM, Geneva, 1988.

materii prime și bunuri intermediare. Un factor determinant care explică nivelul scăzut de materii prime locale deținute de produsele realizate în "maquilladoras" (zone libere) din Mexic ține de reglementarea vamală a SUA, care autorizează reimportul liber de taxe al produselor fără valoarea adăugată în străinătate.

- Din experiența zonelor libere industriale ale țărilor în curs de dezvoltare a rezultat că **în multe cazuri nu s-a produs o antrenare în amonte a economiilor naționale. Obstacolul principal l-a constituit mediocritatea produselor și neritmicitatea aprovizionării din surse locale**¹⁴.
- În privința antrenării în aval a piețelor locale, **zonele libere industriale unde acționează investitori străini și corporații transnaționale pot face concurență produselor locale cu efect stimulator asupra economiei naționale, antrenând o creștere a nivelului tehnologic, a activităților de Cercetare & Dezvoltare și un plus de inovație și competitivitate.** Pentru a se evita concurența neloială cu întreprinderile amplasate în afara zonelor libere, analiștii subliniază că *pe piețele locale, produsele provenind din zonele libere sunt supuse taxelor vamale.* Aceste tranzacții avantajează în multe cazuri consumatorii locali, întrucât prețurile aplicate la produse de calitate superioară sunt mai mici decât prețurile produselor autohtone din afara zonelor. În Coreea de Sud, de exemplu, zonele libere industriale exportă pe piața locală peste 30% din totalul exporturilor realizate.

Strategiile corporațiilor transnaționale la începutul secolului XXI

Toate țările care sunt interesate în atragerea investițiilor străine în zonele libere consideră că este important să cunoască structura viitoarelor fluxuri de investiții străine și factorii care determină localizarea acestora în viitor. Unele elemente utile sunt furnizate de Raportul managerilor corporațiilor transnaționale elaborat de UNCTAD, Invest in France Mission și A. Andersen în colaborare cu DATAR

Rezultatele sugerează următoarele tendințe pentru primii ani ai secolului XXI:

- **Creșterea rapidă a ponderii producției realizate de CTN în străinătate în totalul producției obținute.** Dacă în ultimii 5 ani numai 28% din totalul managerilor corporațiilor transnaționale intervievați realizau peste 60% din venituri din producția obținută în străinătate, pentru anul 2001 circa 53% așteaptă acest lucru.
- **O mai mare accentuare a fuziunilor, achizițiilor de firme, a societăților mixte, ca modalități de expansiune internațională a corporațiilor**

¹⁴ Healey, D., Export Processing Zones: The case of the R. of Korea, *Industry and Development*, nr. 26, 1994.

transnaționale, dar și de restructurare a acestora. O asemenea tendință reflectă dorința corporațiilor transnaționale de a împărți riscurile și costurile, precum și nevoia pentru parteneri complementari, atunci când pătrund pe o nouă piață sau când dezvoltarea unor noi produse cere expertize în multe domenii. Considerente similare se aplică și la parteneriatele strategice, la acordurile interfirmă și la parteneriatul cu corporația.

- **Țările în dezvoltare sunt considerate ca principale beneficiare.** Raportul relevă o schimbare semnificativă a priorităților, favorizându-se piețele internaționale pe seama celor interne, țările în dezvoltare fiind probabil cele mai mari beneficiare ale acestui proces. Mulți manageri prevăd o creștere a sumelor investite ce vor fi direcționate spre țările în dezvoltare din Asia și, în mai mică măsură, din America Latină și Europa Centrală și de Est. (Această orientare a corporațiilor transnaționale a fost confirmată în anul 2001 de corporația anglo-olandeză Unilever, care a anunțat dislocarea a 400 de întreprinderi din Europa și America Latină și întărirea pozițiilor sale în Asia). În același timp se prevăd puține schimbări la nivelul priorității investițiilor în Europa Occidentală și America de Nord.
- **Accesul pe piața locală rămâne cel mai important motiv pentru alegerea localizării corporațiilor transnaționale.** Din raportul managerilor corporațiilor transnaționale rezultă că *atunci când hotărăsc alegerea localizării pentru o nouă investiție cel mai mult contează producția pentru piața locală* (practic puterea de absorbție a pieței locale pentru produsul sau serviciul ce va rezulta din investiție). În medie se consideră că acest criteriu ar avea o valoare dublă comparativ cu criteriul localizării în funcție de costul scăzut al forței de muncă.
- **Gradul de internaționalizare și mărimea investițiilor străine directe se corelează pozitiv cu dimensiunea companiei transnaționale.** Totuși firmele mai mici vor accelera investițiile în străinătate. Companiile transnaționale din Europa și SUA, cu vânzări anuale mai mici de 1 miliard de dolari, planifică majorarea proporției de producție și vânzări obținute în străinătate.
- **Creșteri "dramatice" ale investițiilor străine directe în infrastructură, distribuție, servicii nefinanciare și automobile.** Raportul arată că practic în toate industriile se vor majora investițiile străine directe, cu unele diferențe pe grupe de industrii:
 - a) **industrii în care internaționalizarea este încă limitată, dar practic toți factorii favorizează majorarea fluxurilor de ISD,** și anume: o schimbare a structurii cererii ce favorizează țările în dezvoltare; restructurarea masivă a corporațiilor în țările dezvoltate; schimbări în tehnologie și abordare organizatorică; eliminarea barierelor din calea ISD, care va permite o rapidă expansiune internațională. În această

categorie intră industriile pentru utilități publice, în special telecomunicații, unele servicii nefinanciare, precum comerțul cu amănuntul, mass-media;

- b) **industrii în care există factori puternic favorizanți pentru creșterea investițiilor străine directe, dar internaționalizarea a progresat atât de mult încât sunt posibilități limitate de creștere în continuare.** În această categorie intră toate formele de industrii de prelucrare, inclusiv implicând tehnologie de vârf;
- c) **industrii în care rămân obstacole în calea internaționalizării,** sub forma procedurilor restrictive și industrii în care încercările de dezvoltare internațională au dus până în prezent la rezultate nesatisfăcătoare.

3. TENDINȚE ÎN DEZVOLTAREA ZONELOR LIBERE DIN ROMÂNIA

Toate experiențele internaționale mai vechi sau mai noi în domeniul zonelor libere sunt importante pentru România, unde există proiecte de dezvoltare semnificativă a acestora, ca mijloc de dezvoltare economică a țării și de integrare în circuitul internațional de bunuri și valori.

3.1. Experiența României în dezvoltarea zonelor libere

Nu se poate ignora **experiența României în dezvoltarea zonelor libere**, care datează din prima jumătate a secolului XIX, din care menționăm:

- Primele zone libere au fost decretate de Mihail Sturdza, domnitorul Moldovei și de Al. Ghica, domnitorul Munteniei, pentru porto franco Galați în 1834 și respectiv porto franco Brăila în 1836. Legalizarea celor două porturi libere a avut ca scop facilitarea comerțului care rămăsese în urmă datorită ocupației turcești până la pacea de la Adrianopole (1829).
- În 1874, ca urmare a scăderii veniturilor vămile din orașele respective, cele două porturi libere au fost desființate, iar drept compensare s-a hotărât înființarea unor antrepozite vamale, dar aceste dispoziții nu s-au aplicat imediat, cele două porturi libere Galați și Brăila funcționând până în 1883.
- În perioada 1870-1931, a funcționat în regim de zonă liberă portul Sulina, ceea ce a permis tranzitarea unor cantități sporite de mărfuri pe Dunăre, din Europa Centrală către țări din Orientul Apropiat și Mijlociu.¹⁵
- În 1910 s-a votat de către Senat un proiect de lege pentru încurajarea industriilor naționale, care prevedea și înființarea de teritorii libere în porturile Brăila, Galați și Constanța, pentru a înlesni condiționarea mărfurilor aduse din exterior spre a fi apoi reexportate și, în parte, introduse în țară, precum și pentru a transforma materii prime care apoi să fie reexportate. Nu se poate să nu observăm că acestea constituiau varianta modernă a zonelor libere industriale de export.
- În 1929 a fost votată Legea pentru zonele libere, ale cărei 29 de articole pot fi considerate actuale chiar și în prezent (când este valabilă și se aplică în acest sens Legea nr. 84/1992). Un regulament de exploatare a zonelor libere a fost elaborat în 1931 de oficialitățile române, după modelul celui existent pentru zonele libere italiene din porturile Triest și

¹⁵ Dobrescu, *Emilian*, Zonele economice libere, instrumente importante ale realizării integrării economice, *CIDE*, 1996.

Genova. Acest regulament făcea referire la următoarele avantaje ale zonelor libere: a) reexportarea mărfurilor străine fără restricții vamale; b) condiționarea mărfurilor prin schimbarea ambalajului, formei, calității, culorii etc.; c) scutirea de taxe vamale a produselor fabricate în zonele libere din materii prime și semifabricate aduse din străinătate; d) depozitarea fără limită de timp a unor mărfuri în antrepozitele din zone.

- Prin Legea nr. 1/1975 privind activitatea de comerț exterior, cooperare economică și tehnico-științifică a României s-a prevăzut posibilitatea ca, prin lege, să poată fi create pe teritoriul țării porturi și zone libere de taxe vamale pentru exporturile și importurile efectuate prin aceste puncte.
- În 1978, prin Decretul nr. 294 s-a înființat portul liber Sulina, cuprinzând delimitarea teritorială a orașului.
- Legea nr. 84/1992 privind regimul zonelor libere din România stipulează că "în porturile maritime și cele fluviale ale României, în lungul Canalului Dunăre-Marea Neagră, al altor canale navigabile și în teritoriile din apropierea punctelor de trecere a frontierei, se poate institui regimul de zona liberă".

3.2. Cadrul legal al zonelor libere din România în perioada de tranziție

Obiectivele zonelor libere stipulate în Legea nr. 84/1992 sunt:

- Promovarea schimburilor internaționale (fără specificația privind promovarea exporturilor).
- Atragerea de capital străin pentru introducerea tehnologiilor.
- Sporirea posibilităților de folosire a resurselor economiei naționale.

Mecanismele legale ale zonelor libere din România

Potrivit legislației în vigoare, întregul teritoriu al unei zone libere este proprietatea statului român, care este pus la dispoziția investitorilor în baza unui contract de concesiune, valabil pe o perioadă de până la 50 de ani.

Pentru a obține concesiunea, investitorul trebuie să prezinte un proiect de investiție adecvat zonei respective și să câștige licitația organizată în acest scop.

3.3. Amenajarea zonelor libere din România

Între zonele libere înființate în orașe porturi fluviale și maritime, se remarcă, prin mărime și activitate, zona comercială liberă Constanța-Sud (170 hectare), Giurgiu (153 hectare) și Brăila (114 hectare).

- În august 1993, a apărut Hotărârea de Guvern privind organizarea de zone libere în spațiul fostului port liber **Sulina și în zona Constanța-**

Sud, care cuprinde cea mai mare parte a noului port maritim, inclusiv gura Canalului Dunăre-Marea Neagră.

- Un an mai târziu, în 1994, a luat ființă **Zona Liberă Brăila** (ZLB), când prin lege s-a instituit spațiul liber de plata taxelor vamale, impozit pe profit și TVA. Potrivit aprecierii directorului general al ZLB¹⁶, evoluția financiară favorabilă a acestei zone libere în anii 1999 și 2000 o plasează pe locul doi-trei între structurile similare existente în prezent în România, cu investiții atrase de peste 6 milioane dolari și un personal angajat de 500 de salariați. Care ar fi explicația unei asemenea evoluții favorabile?

Din punctul nostru de vedere, care am susținut în ultimii ani necesitatea diversificării tipologiei zonelor libere din România, de la cele strict comerciale și cu rol de depozitare-tranzit către cele industriale orientate spre export, constatăm că în Zona Liberă Brăila s-a înțeles și pus în practică un asemenea deziderat, aceasta fiind cheia succesului. Domeniile care s-au dovedit printre cele mai atractive până acum au fost cele legate de confecții-textile și producția de dulciuri. La sfârșitul anului 2000 s-a finalizat o mare investiție, de circa 4 milioane de dolari (firma româno-canadiană Romanel Universal) pentru o unitate de condiționare a cherestelei (depozitare, selectare, uscare). Alte două investiții în industrii orientate spre export (țesătorie, producerea de malț) se derulează în prezent la ZLB

- **Zona Liberă Giurgiu** a fost înființată prin HG nr. 788/1996 și inaugurată la 1 noiembrie 1997. Zona a primit o suprafață de 153,56 ha la care nu s-a adăugat nici o dotare. Cu toate acestea, echipa managerială a reușit să asigure minimum de utilaje, apoi investițiile au sporit an de an, totalizând spre sfârșitul anului 2000 circa 325 miliarde de lei. În zona liberă Giurgiu activează 395 de firme, din care un sfert cu capital străin provenit din Franța, Italia, Grecia, Rusia, SUA, China, Olanda, Anglia, Germania și altele. Activitatea de succes a zonei a condus la hotărârea extinderii sale cu încă 984 hectare, astfel încât va deveni una din cele mai mari zone libere din Europa.

3.4. Dimensiunea comparativă a zonelor libere din România

Practica internațională dovedește că dimensiunile optime ale unei zone libere variază în funcție de volumul și calitatea serviciilor ce se preconizează a fi prestate. O zonă liberă prea mică ar putea fi lipsită de atractivitate pentru firmele potențiale, din cauza costurilor specifice ridicate pe care le implică serviciile și prestațiile.

Ca regulă generală, se apreciază că **dimensiunea optimă a unei zone libere variază între 40-200 hectare**, abaterile de la aceste valori putând fi justificate de anumite interese economice¹⁷. ZL diferă ca mărime, de la simple clădiri (precum mici antrepozite în America Centrală) la virtuale state în stat (Singapore),

¹⁶ Mihalache Ionel, Dosar Zone Libere, *Krass Media Monitoring*, 21 noiembrie 2000.

¹⁷ Kelleher, Th., La zone franche de Shannon d'Irlande, *ONUDI*, 1978.

care dețin propriile facilități, bănci, depozite, sisteme de energie și de comunicații. Zona Liberă Jebel Ali din Dubai este un exemplu de port gigant și centru de industrializare.

Amintim, spre exemplificare, mărimea unor zone libere din Europa și din celelalte continente, pentru a demonstra ca zonele libere din România se încadrează din punct de vedere al mărimii în practicile internaționale. Interesele speciale manifestate de investitorii străini din zona liberă Giurgiu, ar putea justifica extinderea acesteia la o suprafață totală de peste 1100 hectare, apropiind-o ca mărime de zona liberă Hamburg.

- Hamburg (Germania) - 1440 ha;
- Bremen (Germania) - 240 ha;
- Cuxhaven (Germania) - 54 ha;
- Kiel (Germania) - 17 ha;
- Shannon (Irlanda) - 80 ha;
- Alexandria (Egipt) - 625 ha;
- Cairo (Egipt) - 75 ha;
- Bombay (India) - 41 ha;
- Port Klang (Malaysia) - 850 ha;
- Bataan (Filipine) - 365 ha.

3.5. Avantajele oferite de România investitorilor străini din zonele libere

Unii analiștii români¹⁸ prezintă avantajele oferite de România investitorilor străini în zonele libere, accentuând mai mult latura geostrategică, decât stimulentele de natură financiară-fiscală. Printre avantajele geostrategice oferite de zonele libere din România se înscriu:

- a) poziție geografică favorabilă pe plan european, îndeosebi pentru regiunile europene fără ieșire la mare, ca și pentru cele din Orientul Apropiat și Africa de Sud;
- b) existența unor capacități industriale disponibile;
- c) forța de muncă disponibilă (și disponibilizată) calificată, la costuri **comparativ** scăzute;
- d) inaugurarea Canalului Dunăre-Main-Rhin (în septembrie 1992), care a creat perspectivele intensificării comerțului fluvial până în centrul Euro-

¹⁸ Stoian, I.M., *Zonele libere, Conjunctura Economiei Mondiale, 1995.*

pei, România având prin situarea ei la gurile Dunării o poziție privilegiată. Totodată, beneficiind de calea dunăreană navigabilă, România poate deveni o poartă importantă către Orientul Apropiat;

- e) pe lângă avantajele unui comerț regional, România devine atrăgătoare și prin statutul său de țară asociată la Uniunea Europeană.

3.6. Reglementări vamale și evidența mărfurilor aflate în zonele libere din România

În zonele libere din România, reglementările vamale și evidența operativă a mărfurilor se aplică uniform, în baza Regulamentului de aplicare a Codului vamal al României (HG nr. 626/1997 și Decizia DGV nr. 753/4 aprilie 2001 - Normele tehnice privind aplicarea uniformă a taxelor vamale). Normele tehnice privind aplicarea uniformă a reglementărilor vamale pentru mărfurile aflate în zonele libere evidențiază:

- Pentru mărfurile românești sau cele străine importate, care se introduc din țară în zonele libere în vederea depozitării, realizării de construcții, consumului sau altor activități (potrivit art. 10 din Legea nr. 84/1992), se completează și se depune la biroul vamal de control un document simplificat.
- Scoaterea din țară a mărfurilor românești sau străine importate, care au fost introduse anterior din țară în zonele libere, se realizează prin întocmirea formalităților vamale de export.
- Introducerea din țară în zona liberă a mărfurilor românești sau a celor străine importate în vederea participării, alături de alte mărfuri străine, la operațiuni de perfecționare activă, se realizează potrivit aceluiași proceduri menționate mai sus.
- Pentru mărfurile străine se solicită obținerea autorizației de perfecționare activă, făcându-se mențiuni privind mărfurile românești (conform art. 188 din Regulamentul de aplicare a Codului vamal al României). În cazul în care se acordă liberul de vamă, agentul vamal completează declarația vamală (potrivit Normelor tehnice de completare, utilizare și tipărire a declarației vamale în detaliu, aprobată prin Decizia nr. 946/1997).

Mărfurile străine care se introduc direct din străinătate în zonele libere în vederea simplei depozitări, nu necesită întocmirea de formalități vamale.

Mărfurile străine introduse în zonele libere în vederea consumului ori realizării unor operațiuni de prelucrare, montaj, asamblare, adaptare, transformare, reparare, remontare în starea inițială, se plasează sub regimul vamal de import, perfecționare activă sau transformare sub control vamal, după caz.

Pentru mărfurile străine care staționează în zona liberă și fac obiectul operațiunilor comerciale de vânzare între diverși operatori în perimetrul zonelor

libere și care ulterior acestor operațiuni părăsesc în aceeași stare teritoriul zonelor libere cu destinație externă, nu se întocmesc declarații vamale.

Scoaterea din țară direct din zonele libere sau introducerea din zonele libere în țară a mărfurilor străine importate sau a produselor compensatoare se face pe baza declarației vamale în detaliu și a documentului simplificat, în cazul în care la realizarea produselor compensatoare au participat mărfuri românești introduse anterior în zonele libere.

Mărfurile românești și mărfurile străine importate sau cele străine, plasate sau neamplasate sub un regim vamal, pot fi depozitate de operatorii economici din zona liberă în același spațiu, dar pe partide separate.

3.7. Stimulente guvernamentale acordate în zonele libere din România

Legea nr. 84/1992 prevede stimulente și facilități investitorilor care activează în zonele libere din România, precum: scutire de taxe vamale la produsele importate în zonele libere și destinate reexportului; scutire sau reducere de taxe fiscale (impozitul pe profit, taxa pe valoare adăugată și accize).

Investitorilor din zonele libere ale României li se oferă garanții prin care se asigură integritatea și apărarea fondurilor sau bunurilor materiale investite, precum și posibilitatea repatrierii profiturilor și a capitalurilor. În plus, materialele și accesoriile românești, care intră în zonele libere și sunt folosite pentru fabricarea unor bunuri, sunt scutite de taxe vamale, cu îndeplinirea formalităților de export, ca și bunurile românești care se utilizează pentru construcții, reparații și întreținerea de obiective în teritoriul zonelor libere.

Facilități și stimulente în zonele libere din România

Domenii	Tip de facilitate
Terenuri și construcții	Pot fi concesionate sau închiriate persoanelor fizice sau juridice, române sau străine Termenul de concesionare poate fi de maximum 50 de ani
Mijloace de transport, mărfuri și alte bunuri provenite din străinătate care se introduc sau se scot din zonele libere	Exceptate de plata taxelor vamale și a impozitelor
Activități desfășurate în zonele libere	Scutire de plata TVA, a accizelor și a impozitului pe profit, pe toată durata activității
Profit	Transferarea în străinătate se face în condițiile legii
Materiale și accesorii românești, care intră în zonele libere și sunt folosite pentru fabricarea unor bunuri	Scutite de taxe vamale, cu îndeplinirea formalităților de export
Bunuri românești care se utilizează pentru construcții, reparații și întreținerea obiectivelor în teritoriul zonelor libere	Scutite de taxe vamale
Transport bunuri dintr-o zonă liberă în altă zonă liberă	Scutite de taxe vamale

Sursa: Tabel sinoptic pe baza Legii nr. 84/1992 privind regimul zonelor libere.

Cu toate acestea, există unele ambiguități legislative, generate de ordonanțele nr. 215 și nr. 217/1999, privind plata impozitului pe profit și TVA. La câteva luni după emiterea acestora, mulți investitori străini din unele zone libere s-au retras. Un exemplu în acest sens se întâlnește în Zona Liberă Brăila, unde, la numai câteva luni după emiterea ordonanțelor menționate, au fost reziliate 16 contracte cu firme concesionare¹⁹.

3.8. Comparații între condițiile și stimulentele oferite în zonele libere de România și alte țări

Condiții:

Din discuțiile purtate la Administrația Zonelor Libere din România a rezultat că prețul de concesionare a terenurilor în zona liberă Constanța-Sud s-a situat în anul 1999 la nivelul de 4 dolari/m.p./an. Datele de comparație disponibile arată că, la nivelul anului 1995²⁰, tariful mediu pentru concesionare de terenuri (în urma licitației) a fost de 8 dolari/m.p./an, iar pentru închirieri de magazine tariful s-a situat la 50 dolari/m.p./an.

Reducerea la jumătate a tarifelor de închiriere a terenurilor din zonele libere românești în decurs de numai 4 ani arată că interesul investitorilor este scăzut, cauzele trebuind să fie căutate în modul de organizare a zonelor libere și în politicile României privind stimularea investițiilor.

Dintre **aspectele care tind să frâneze crearea și dezvoltarea favorabilă a zonelor libere** din România, menționăm:

- **Obstacole birocratice.** Acestea sunt percepute de investitorii străini cu atât mai mult, cu cât, în general, pe plan mondial, lipsa birocrăției constituie unul din principalele avantaje ale zonelor libere.
- **Infrastructură insuficientă și neadecvată** (telecomunicații, utilități, depozite frigorifice), infrastructură generală necorespunzătoare, condiții insuficiente pentru cazarea, deservirea și petrecerea timpului liber de către angajați și familiile lor.

Cei mai mulți investitori străini din zonele libere românești sunt deocamdată interesați în utilizarea zonelor drept antrepozite, pentru stocarea produselor pe termen apropiat. Interesul de prelucrare a mărfurilor importate pentru a fi reexportate, așa cum se întâmplă în majoritatea zonelor libere existente pe plan mondial, este în stadiu incipient.

Infrastructura și amenajările insuficiente existente până în prezent, datorită neimplicării statului în asemenea investiții, nu stimulează amplasarea unor unități industriale, deși unii investitori din Japonia și-au manifestat interesul pentru crearea unor unități de prelucrare a peștelui în portul liber Constanța-Sud, iar unii

¹⁹ Dosar Zone Libere, *Krass Media Monitoring*, 21 noiembrie 2000.

²⁰ *Iliescu, V., Zonele libere, Piața Financiară, decembrie 1995.*

investitori din Coreea de Sud au manifestat interes pentru amenajarea unor întreprinderi de electronică de larg consum în zona liberă de lângă Turnu Severin, pentru realizarea de produse care să fie exportate.

După cum se cunoaște și din practica internațională, realizarea unei zone libere impune **investiții substanțiale**. Volumul investițiilor inițiale, ce trebuie în principiu realizat de țara gazdă, se situează în medie la 5000 dolari/loc de muncă și se derulează de obicei pe o perioadă de 5-10 ani. Atragerea unei investiții străine semnificative este posibilă numai după acest interval²¹.

- **Instabilitatea legilor din România**, cu multe și dese schimbări efectuate prin ordonanțe guvernamentale, care apoi sunt modificate prin alte ordonanțe, derutează investitorii străini, care consideră că mediul de afaceri în România nu este prielnic. Un exemplu relevant în acest sens îl constituie schimbările prea dese ale legii privind investițiile străine. Deși atractivitatea dată de Legea nr. 84/1992 ce reglementează activitatea zonelor libere se menține, există neconcordanțe între actul legislativ menționat și legislația conexasă, cum sunt Regulamentul și codul vamal. În plus, investitorii străini consideră că legile din România nu sunt clare și acest lucru constituie o frână pentru elaborarea planurilor lor de afaceri pe termen mediu și lung.
- **Stimulente, facilități insuficiente.**

Comparațiile între legislația în domeniu din România și din alte țări care au înregistrat succese remarcabile (China, Ungaria, Egipt și toate celelalte țări tratate în prima fază a studiului) conduc la concluzia că stimulentele acordate de România nu sunt suficiente pentru a atrage investitorii, iar amenajările din zonele libere sunt în fază incipientă și insuficiente.

Așa cum am menționat, există în mod formal o legislație în România, care prevede stimulentele și facilitățile standard pentru zonele libere, așa cum sunt ele prevăzute și în legislația țărilor ce ne concurează cu zonele lor libere.

Dar, în timp ce alte țări, fie ele dezvoltate sau în curs de dezvoltare, care dețin zone libere, se întrec în oferirea a cât mai multe și diversificate stimulente investitorilor străini, în funcție de domeniul de activitate, de puterea acestora și de magnitudinea investițiilor, în România investitorii sunt derutați, există impresia restrângerii stimulentei și a facilităților și, deci, descurajarea acestora.

Chiar Legea nr. 84/1992, așa cum am prezentat-o mai sus, oferă o gamă scăzută de stimulente, comparativ cu alte țări. Prezentăm spre exemplificare stimulentele acordate de alte țări în zonele libere.

²¹ Caraiani, Ghe. și Cazacu, C., Zonele libere, Ed. Economică, 1995.

Tabel sinoptic

Stimulente acordate de țările de reședință investitorilor din zonele libere

Țara	Domenii/condiționări	Stimulente prin regimul vamal și fiscal
Albania	Producție pentru export	Scutire de taxe vamale Scutire de impozite
Bulgaria	Import-export	Scutire de taxe vamale
	Producție pentru export	Scutire de taxe vamale la import materii prime, echipamente utilaje, instalații Repatriere liberă a profiturilor și a dividendelor
China	Întreprinderi productive și neproductive	Reducere cu 50% a impozitului pe profit la nivelul de 15%
		Reducere cu 20% a impozitului pe profit la nivelul de 24%
	Industrializare pentru export, high technology	Suspendare temporară impozit
	Companii de servicii, capital min. 5 mil. dolari, perioada min. 10 ani	Suspendare a impozitului în primul an de profit, reducere cu 50% în următorii 2 ani
	Bănci străine, capital minim 10 mil. dolari, perioada min. 10 ani	Scutire de impozite pe 3 ani
	Transport, energie, industrii legate de agricultură, proiecte în porturi, dane	Suspendare a impozitelor pe 5 ani, reducere cu 50% în următorii 5 ani
	Ind. de dezvoltare tehnologică, ind. productive	Reducere cu 50% a impozitului pe venit la nivelul de 15%
	Dezvoltarea terenurilor, afaceri mobiliare	Suspendare pe 5 ani a impozitului pe venit
Dubai	Industrializare pentru export	Scutire de taxe vamale la importuri
		Posibilitatea de repatriere 100% a profiturilor companiilor străine
		Scutire de impozite pe veniturile firmei și pe veniturile personale timp de 15 ani, care se pot reînnoi pe încă 15 ani
Egipt	Companii străine	Scutire "pe viață" (pe durata de activitate a companiei) de taxe vamale, de impozit pe cifra de afaceri și de taxe pe bunuri de capital
	Mașini, echipamente, vehicule transport	Scutire de taxe vamale la import, scutire de impozit pe cifra de afaceri, scutire de alte taxe și impozite
	Proiecte de antrepozite	Taxă de 1% din valoarea importurilor/an
	Proiecte de producție și asamblare	Taxă 1% din valoarea exportului, dar bunurile aflate în tranzit spre o rută precisă sunt scutite
Elveția		Garanții guvernamentale pentru scutire de taxe 2-5 ani Repatrierea capitalului, dividendelor, profiturilor
Grecia	Activități de transbordare și de prelucrare industrială	Scutire de taxe vamale și impozite
	Întreprinderi de industrializare pentru export	Scutire de impozit pe venit 10 ani de la momentul aprobării
	Activități portuare	Reducerea de taxe vamale și impozite
Italia	Depozitare	Scutire de taxe vamale la import, cu condiția de a fi

Țara	Domenii/condiționări	Stimulente prin regimul vamal și fiscal
		transbordate la o destinație precisă sau a fi reexportate
Iugoslavia		Securitatea investițiilor garantată față de legile retroactive
		Scutire de taxe vamale la import materii prime, produse finite
		Firmele străine pot construi propriile facilități în ZL, pe care le pot utiliza, închiria, revinde altor companii străine
Iran		Scutire de taxe vamale la import
		Scutire de impozite 15 ani
		Garantarea investițiilor străine de către Parlament
Portugalia-Madera		Exonerare de taxe vamale la import
		Scutire de impozit pe profit 10-15 ani de la instalare
		Scutire de taxe la cumpărarea de bunuri imobiliare
		Scutire de TVA, în condițiile cedării activelor imobilizate
		Exonerare de impozite locale, impozite asupra dobânzilor la creditele angajate cu instituții financiare externe
		Exonerare de impozite asupra dobânzilor la obligațiunile emise de societăți cu ocazia investițiilor în ZL
		Scutire de taxe de timbru pentru acte și documente ale companiilor străine
Taiwan		Scutire de taxe vamale la import
		Scutire de impozit pe profit 5 ani
		Acces prioritar la terenuri
		Acord de credit pentru importurile noilor acționari
		Asigurarea serviciilor de infrastructură
Togo	ZLIE	Scutire de taxe și impozite în primii 10 ani de activitate
		Reducere de impozite la nivelul de 15% după 10 ani de activitate
		Scutire de taxe la exportul unor produse importate sau produse în ZLIE
		Scutire de taxe vamale la import materii prime, echipamente și reducere cu 50% la import autovehicule utilitare
		Exonerare de impozite pe dividende în primii 10 ani de activitate a firmelor străine
		Reducere cu 2% a impozitului pe salarii pe durata activității întreprinderii
		Tarife preferențiale pentru prestări servicii publice: electricitate, apă, telefon ș.a.
		Libertatea de transfer al capitalului
SUA	Depozitare, prelucrare pentru export	Scutire de taxe vamale la import până când produsele părăsesc ZL
		La exportul din ZL pe piața locală din SUA nu se plătesc taxe vamale pentru componentele incorporate în produsul finit
		Scutire de impozite locale și statale
		Program guvernamental de calificare a forței de muncă
		Birocrație minimă

4. TENDINȚE ALE DEZVOLTĂRII PARCURILOR INDUSTRIALE ÎN ROMÂNIA. COMPARAȚII INTERNAȚIONALE

4.1. Cadrul legal pentru înființarea parcurilor industriale în România

Regimul inovator al parcurilor industriale stabilit prin Legea parcurilor industriale nr. 134 din 25 iulie 2000 ar putea fi considerat un important element de stimulare a investițiilor interne și străine în România. În baza legii, parcurile industriale sunt puse sub autoritatea Agenției Naționale pentru Dezvoltare Regională (ANDR), care trebuia să elaboreze normele metodologice de aplicare a legii până la 25 septembrie 2000, pe care să le supună aprobării guvernului.

Cum aceste norme nu au fost supuse aprobării Guvernului până la jumătatea lunii noiembrie 2000, consideram la vremea respectivă că acest studiu ar putea contribui cu unele elemente la modificarea poziției ANDR, astfel încât legea să poată intra, de facto, în vigoare.

ANDR are autoritatea de a analiza propunerile de constituire a parcurilor industriale, precum și atribuții de gestionare a fondurilor bugetare și extrabugetare destinate dezvoltării parcurilor industriale.

Definirea parcului industrial (PI) în România și acordarea titlului de PI

Conform definiției și celorlalte stipulări din Lege, **parcurile industriale sunt arii strict delimitate teritorial, în perimetrul cărora se desfășoară activități investiționale, de producție industrială și de servicii conexe, într-un regim de facilități specifice.**

Inițiativa constituirii unui parc industrial poate aparține autorităților administrației publice locale, camerelor de comerț și industrie, asociațiilor patronale și profesionale, precum și persoanelor juridice din România având ca obiect unic de activitate administrarea parcurilor industriale.

Titlul de parc industrial se acordă pe o durată minimă de 25 de ani, prin ordin al președintelui ANDR, stabilindu-se prin același ordin durata, perimetrul și condițiile de desfășurare a activităților economice din PI.

Legea a impus o serie de condiții pentru ca ANDR să acorde unei societăți comerciale titlul de parc industrial. Odată obținut titlul, deținătorul poate încheia contracte cu persoane juridice române și străine care urmăresc să-și desfășoare activitatea într-un parc industrial.

Deținătorii titlului de parc industrial au ca principală obligație, stipulată de lege, realizarea și exploatarea parcului industrial în conformitate cu studiul de

fezabilitate și cu planul de afaceri prezentate la ANDR în documentația de ofertă, înainte de obținerea titlului.

4.2. Facilități pentru investitorii din parcurile industriale din România

Facilitățile acordate, în baza Legii nr. 134/2000 investitorilor din parcurile industriale, constau în scutirea de taxe vamale la import, scutirea de TVA și scutirea de impozit la profitul reinvestit. Mai mult, au fost introduse noi tipuri de facilități referitoare la cofinanțarea din fonduri speciale a unor investiții realizate în parcurile industriale și două facilități speciale acordate pentru deținătorul titlului de parc industrial.

Condiționări și facilități oferite parcurilor industriale din România

Domenii	Condiționări și facilități
Titlul de parc industrial Terenurile și construcțiile	Persoană juridică din România cu obiect unic de activitate administrarea parcurilor industriale Titlu de proprietate sau de folosință asupra terenurilor aferente, pentru o perioadă de cel puțin 25 de ani
Import mașini, utilaje, instalații, echipamente, mijloace de transport, alte bunuri necesare efectuării și derulării de investiții	Scutire de plata taxelor vamale și a TVA
Import materii prime și materiale, piese de schimb și componente necesare la construcția, reparația și întreținerea de obiective	Scutire de plata taxelor vamale și a TVA
Modernizarea tehnologiilor, dezvoltarea infrastructurii industriale, susținerea obiectivelor de investiții	Scutire de la plata impozitului pe profitul reinvestit, pe o perioadă de 5 ani de la înființare
Lucrări de infrastructură și asigurare a utilităților din PI	Cofinanțare cu/fără rambursare din fondurile destinate dezvoltării PI până la limita de 25% din valoarea investiției necesare continuării lucrărilor. Nu sunt limite în cazul cofinanțării externe
Alte domenii	Înlesniri de la plata taxelor locale pentru cel mult 5 ani
Deținătorul titlului de PI	Scutire taxe pentru folosirea terenurilor proprietate de stat (în alte scopuri decât agricultură și silvicultură) Scutire taxe pentru modificarea destinației sau scoaterea din circuitul agricol a unor terenuri destinate realizării investiției

Facilitățile privind exonerarea de taxe vamale și taxe fiscale sunt similare celor acordate prin Legea nr. 84/1992 investitorilor din zonele libere, dar legea parcurilor industriale este mai generoasă, acordând mai multe tipuri de facilități, fără condiționări corespunzătoare.

Ne referim la două probleme:

- I. Prevederea Legii parcurilor industriale referitoare la cofinanțarea cu/fără rambursare din fondurile destinate dezvoltării PI până la limita de 25%

din valoarea investiției necesare continuării lucrărilor. Potrivit unei discuții purtate cu reprezentanții oficiali ai Consiliului Concurenței, această prevedere încalcă Legea nr. 143/1999 privind Ajutorul de stat, afectează concurența între agenții economici, determinând o concurență neloială din partea agenților economici ce activează în parcurile industriale, care sunt avantajați de ajutorul statului pentru dezvoltarea acestora. Consiliul Concurenței, care administrează atât Legea nr. 21/1996 - denumită Legea Concurenței, cât și Legea Ajutorului de stat, susținea în anul 2000 că va ataca, prin urmare această prevedere a legii parcurilor industriale. Mai mult, Consiliul Concurenței reclama faptul că nu este consultat atunci când sunt inițiate acte normative ce implică măsuri de ajutor de stat.

- II. Legea parcurilor industriale, deși acordă facilități de scutire de taxe vamale și fiscale, nu prevede obligativitatea orientării spre export a unei părți din producția obținută în zona parcului industrial, ceea ce, de asemenea, creează condiții discriminatorii față de agenții economici situați în afara parcurilor industriale (care vor continua să plătească taxe vamale și impozite). Produsele celor aflați în ultima categorie nu vor putea fi competitive pe piața românească, comparativ cu produsele obținute în parcurile industriale, destinate pieței românești.

Rezultă, din nou, starea conflictuală dintre conceptele stimulative și cele "neutraliste" în economie.

4.3. Comparații între condițiile și stimulentele oferite de România și alte țări investitorilor din parcurile industriale

La o primă analiză comparativă cu facilitățile primite de investitori în zonele libere din lume, constatăm că ***parcurile industriale din România ar putea fi asimilate zonelor libere industriale de export din alte țări.***

Legea parcurilor industriale din România face referire însă la relația dintre parcurile industriale și zonele libere, precizând că, prin derogare de la prevederile art. 1 din Legea nr. 84/1992 privind regimul zonelor libere, se poate institui regimul de zonă liberă în parcurile industriale, prin hotărâre a guvernului, numai în cazul în care societățile comerciale care își desfășoară activitatea în perimetrul acestora realizează producție și/sau servicii destinate exclusiv exportului (în unele țări, precum Ungaria, acest procent al exportului raportat la producția obținută este stabilit la 80%). Nu se precizează însă, dacă într-un asemenea caz, agenții economici respectivi ar beneficia numai de facilitățile Legii nr. 84 privind regimul zonelor libere sau și de cele prevăzute de Legea parcurilor industriale.

Problema pare destul de dificil de tranșat, dat fiind faptul că s-ar putea induce discriminări între zonele libere care au activitate industrială orientată spre export și parcurile industriale declarate zone libere.

Câteva exemple privind activitatea și stimulentele acordate în unele parcuri industriale din lume ar putea fi utile decidenților români pentru **stabilirea relației**

între parcurile industriale și zonele libere, sau pentru desemnarea zonelor libere industriale de export (ZLIE).

Obiectivul general al zonelor libere industriale îl constituie promovarea industrializării orientate spre export.

Obiectivele specifice constau în atragerea capitalurilor străine, crearea de noi locuri de muncă, creșterea veniturilor valutare, promovarea transferului de tehnologie și ameliorarea competitivității produselor, precum și favorizarea relațiilor cu economia țării pe al cărei teritoriu este amplasată zona liberă.

Se pot identifica câteva **trăsături ale zonelor și subzonelor industriale pentru export**, așa cum se desprind din experiența unor țări:

- a) **Privilegiile și avantajele, în loc să fie concentrate în zone teritoriale bine definite, au fost extinse spre întreprinderi locale sau deținute de străini**, operând în orice spațiu al unei țări ca zone libere sau subzone ale zonelor libere (parcuri industriale).

În Ungaria, începând din anul 1982, **statutul de zonă economică liberă se acordă întreprinderilor și nu unui anumit teritoriu**. (Acest tip de zone libere se aseamănă cu subzonele libere din SUA). După 1990, schimbarea de la exportul produselor tradiționale la exportul de produse noi realizate de industriile dominate de investiții străine directe a fost sprijinit în Ungaria prin așa-numitele zone industriale libere. Zonele industriale libere au fost create în baza Legii investițiilor străine (Act XXIV/1988), prin care *firmele cu participare străină pot să se proclame ele însele zone industriale libere sub controlul autorității vamale, dacă cel puțin 80% din producția realizată este exportată în afara Ungariei*. În cadrul zonei, firma este asimilată firmelor străine pentru controlul valutar și comerțul exterior; contabilitatea este ținută în valută, dar firma este supusă impozitelor Ungariei, cu excepția TVA (Antalóczy, 1998).

- b) **Autorizațiile de implantare în zona parcului industrial sunt acordate în baza unor criterii bine definite, iar investitorii sunt stimulați**

În China, de exemplu, pentru **parcul industrial și științific Hsinshu**, situat în apropierea unor centre industriale, a aeroportului internațional și a autostrăzii Nord-Sud, autorizațiile de implantare în zona parcului industrial sunt acordate în baza unor criterii bine definite, respectiv: utilizarea tehnologiilor avansate; prezentarea unui program de dezvoltare și de investiții; crearea unui nucleu de cercetare, căruia să-i fie destinate cel puțin 10% din volumul investițiilor (cercetării i se va acorda, totodată, un volum important din cifra de afaceri); folosirea cu prioritate a forței de muncă autohtone (50% din personalul de conducere); conservarea mediului înconjurător. În schimb, statul poate deține până la 49% din capital, pune la dispoziția întreprinderilor clădiri, finanțează proiecte (selecționate) de cercetare și creează cadrul favorabil pentru obținerea de împrumuturi bancare cu dobânzi reduse.

Investitorii din parcul industrial beneficiază, de asemenea, de scutirea de impozite pe venit o perioadă de 5 ani și de exonerarea taxelor vamale la import și export. Se estimează că, față de anul 1990, când își desfășurau activitatea circa 110 întreprinderi (cu o cifră de afaceri de 2,15 miliarde de dolari, din care peste 80% din

activitatea de export), în 1999 numărul întreprinderilor prezente în parcul industrial Hsinshu a sporit puternic, depășind cifra de 190, cu peste 35000 locuri de muncă.

- c) Regimul zonelor libere industriale autorizează **acordarea avantajelor proprii acestor zone, pentru toate domeniile industriale și pentru întreprinderile din toată țara, a căror producție este destinată exportului (Tunisia).**
- d) În zonele libere industriale de export **se depozitează și se prelucrează unele produse neobișnuite.** În Brevard County, Florida (SUA) de exemplu, **sateliții sunt procesați în zona comercială liberă,** utilizându-se sortimente complexe de componente din SUA și din alte țări; apoi, sateliții (produse finite) sunt retrași din zonă pentru a fi plasați pe orbită, aceasta fiind considerată ultima destinație de export.
- e) Cele mai multe zone libere din SUA includ un **parc industrial (subzonă),** cu loturi de teren pe care utilizatorii zonelor își pot construi ceea ce doresc.

Subzonele libere din SUA sunt de obicei întreprinderi private autorizate de Administrația zonelor comerciale străine. În SUA multe companii au profitat de crearea subzonelor zonelor libere. În loc să construiască în zonele libere existente, se solicită autorităților zonei libere crearea unei subzone pe locul în care este construită și funcționează fabrica. **Cu statut de subzonă se câștigă avantajele zonelor libere în cadrul propriei proprietăți industriale.**

În ultimii ani, subzonele zonelor de comerț internațional din SUA au depășit numărul zonelor libere, pe de o parte pentru că vechile zone libere lucrează deja la capacitatea totală, dar și, pentru că deseori volumul mare de produse ce trece printr-o fabrică privată garantează denumirea de origine a produselor.

Avantajele oferite firmelor amplasate în parcurile industriale (subzone libere) din SUA

Subzonele permit o puternică dezvoltare a operațiunilor cu minimum de birocrație. Importurile sunt scutite de taxe vamale.

Companiile petroliere, de exemplu, utilizează statutul de subzone ale zonelor de comerț internațional (FTZ) pentru a importa și rafina țiței. Citgo Petroleum Corp cu sediul în Tulsa, Oklahoma (SUA), operează în prezent în 4 subzone active ale zonelor libere comerciale de pe întreg teritoriul SUA. Ca multe alte companii energetice, a procedat la stabilirea statutului de subzonă a FTZ pentru rafinăriile deținute, obținând reduceri de tarife pentru carburanții importați și reducerea poverii reglementărilor guvernamentale. În prezent, rafinăria Citgo's Lake Charles, L.A. este denumită oficial Subzona 87B. Cu peste 3000 de angajați și muncitori cu contract, produce gazolină, kerosen, carburant turbo jet și procesează peste 320000 barili de carburant/zi.

M. Sharp, coordonator al zonei de comerț internațional la Citgo, susține că, în timp ce statutul de subzonă (obținut de firmă în 1988) aduce o cheltuială anuală de 38000 de dolari, Citgo a câștigat între 2-2,5 milioane de dolari pe an numai din tarifele vamale.

Virtual, toate marile întreprinderi de automobile din SUA operează în subzone ale zonelor libere, unde părțile componente importate pot fi încorporate în automobile Chrysler, Ford, GM sau unde mașinile străine pot primi componente americane.

Circa două treimi din mașinile BMW asamblate la compania Spartanburg, S.C., subzonă a zonei libere desemnată pentru fabrică, sunt exportate în alte țări. Toate mașinile BMW 23 Roadstars vândute în lume sunt produse în această subzonă liberă din SUA, după care sunt livrate în peste 100 de țări.

În SUA există și alte tipuri de stimulente pentru atragerea investitorilor în zone libere, sau în parcuri industriale (subzone), acordate nu prin lege, ci inovate de firmele private. Un exemplu în acest sens îl constituie asistarea managementului de către IBM prin produsul ZoneManager, un sistem care permite utilizatorilor să facă analiza cost/beneficiu pentru a justifica fie utilizarea unei zone libere existente sau pentru a solicita declararea propriei întreprinderi ca subzonă liberă.

Ideea inițială a înființării de parcuri industriale în România, cu funcții similare celor din Ungaria, India, SUA, China ș.a., a avut ca scop atragerea investițiilor mai mari sau mai mici și rezolvarea problemei șomajului apărută în urma dispariției “mastodonților” industriali dezafecți.

Ideea înființării parcurilor industriale în România am avansat-o și susținut-o și noi în ultimii ani, incluzând-o în fazele anterioare ale acestui studiu, bazându-ne pe experiența și succesele internaționale ale acestora în cursul ultimelor decenii ale secolului XX și pe faptul că mai aveam la dispoziție 3-4 ani pentru acordarea unor facilități substanțiale investitorilor, până la suprimarea taxelor vamale la importul de produse industriale din UE și CEFTA și mult mai mulți ani până la armonizarea taxelor vamale din România cu cele din UE față de terți, adică până în anul 2007 (în cazul în care termenul de aderare dezirabil pentru România se îndeplinește). Intervalul pe care îl aveam la dispoziție, ar fi ajutat companiile din parcurile industriale să se stabilizeze și să se eficientizeze, iar măsurile ulterioare de restrângere a facilităților nu ar fi avut un impact negativ asupra lor.

Ce s-a întâmplat în România în acest timp - legat de ideea parcurilor industriale? Reglementarea a fost dezbătută îndelung și acceptată abia în a doua jumătate a anului 2000, când s-a materializat în Legea nr. 134/2000.

Legea nr. 34/2000 privind regimul parcurilor industriale a prevăzut acordarea de **facilități fiscale**, care au atras atenția investitorilor. În decurs de un an de la promulgarea legii, numeroși investitori și-au făcut planuri de afaceri, biziindu-se pe noua lege. “Singura piedică” în începerea afacerilor a constituit-o lipsa normelor de aplicare a actului legislativ. Acestea nu au apărut în timpul guvernării anterioare anului 2001, dată fiind posibilitatea ca această lege să aducă atingere Legii concurenței și să încalce Legea ajutorului de stat din România, legi care sunt armonizate cu legislația Uniunii Europene. Mai mult, facilitățile fiscale “generoase” nu corespund nici cu cerințele formulate de Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, întrucât experiența a demonstrat că aceste tipuri de facilități stimulează investițiile noi, dar, în același timp, dezavantajează firmele care operează deja pe

piață și care, poate, nu au beneficiat de nici un stimul fiscal la constituire, determinând apariția unei concurențe neloiale.

Noul guvern al României din anul 2001 a reanalizat problema parcurilor industriale și a elaborat un proiect de ordonanță de urgență pentru abrogarea facilităților fiscale prevăzute de Legea nr. 34/2000 și înlocuirea lor cu alte tipuri de facilități, care nu pot fi considerate ajutoare de stat, din care cea mai importantă, în opinia ministrului Dezvoltării și Prognozei, Leonard Cazan²², este exceptarea plății pentru terenuri și amânarea plății TVA pentru unele materiale și echipamente, până la darea în folosință a parcului, ca urmare a intrării în vigoare a accelerării amortizării, derivate din legea investițiilor directe. Acest proiect de ordonanță s-a materializat în OUG nr. 65/2001.

Tabel sinoptic

Facilități fiscale pentru parcurile industriale conform Legii nr. 134/2000 și în varianta abrogării Legii (OUG nr. 65/august 2001)

Varianta Legii nr. 134/21 iulie 2000	Varianta OUG nr. 65/ 2001
Scutire taxe vamale și TVA la import mașini, utilaje, echipamente, mijloace de transport, alte bunuri amortizabile	
Scutire taxe vamale și TVA la materii prime, materiale, piese schimb, componente utilizate la construcția, reparația, întreținerea de obiective în interiorul parcului	Amânarea pe perioada de realizare a investiției, până la darea în folosință a parcului, a plății TVA pentru materiale și echipamente necesare sistemului de utilități din interiorul parcului și a conexiunilor parcului la rețelele existente de utilități. Amânarea dreptului de deducere a TVA până la aceeași dată, la agenții economici care realizează investiția
Scutire de la plata impozitului reinvestit în modernizarea tehnologiilor, dezvoltarea infrastructurii industriale, susținerea obiectivelor de investiții, pe o perioadă de 5 ani de la înființare	Deducerea din profitul impozabil a unei cote de 20% din valoarea investiției realizate în parcul industrial pentru agenții care realizează investiții în construcții pentru transportul și distribuția energiei electrice, termice, gazelor naturale, apei
Cofinanțări interne și externe pentru dezvoltarea infrastructurii și a utilităților din parcul industrial	
Înlesniri la plata taxelor locale și a impozitelor pe o perioadă de cel mult 5 ani	
Facilitarea avizelor, autorizațiilor, licențelor de funcționare prin intermediul camerelor de comerț și industrie	
Scutirea taxei pentru folosirea terenurilor proprietate de stat, în alte scopuri decât agricultura și silvicultura	
Scutirea taxelor pentru modificarea destinației sau scoaterea din circuitul agricol a unor terenuri destinate realizării investiției	Scutirea administratorului parcului industrial de la plata taxelor pentru modificarea destinației sau scoaterea din circuitul agricol a terenului aferent parcului industrial

Sursa: Pe baza Legii nr. 134/2000 și a OUG 65/2001.

²² Ziarul Financiar, 8 octombrie 2001.

Potrivit declarațiilor făcute de Viorel Munteanu, de la Consiliul Concurenței²³: “Comisia Europeană ne-a spus foarte clar la sfârșitul lunii iulie (2001) că atâta timp cât menținem facilitățile fiscale considerate ajutor de stat, nu putem închide dosarul de aderare pe concurență”.

Parcul tehnologic - un nou concept în România

În cursul lunii octombrie 2001 a apărut OUG nr. 126/2001 privind stingerea obligațiilor bugetare ale agenților economici din sectorul producției de apărare, din patrimoniul cărora **se constituie parcuri industriale**²⁴. Actul normativ își așteaptă normele de aplicare, prevăzute a fi emise de Ministerul Finanțelor și Ministerul Muncii și Solidarității Sociale, în termen de 30 de zile de la data publicării.

Constituirea și funcționarea parcurilor se va baza pe **asocierea și/sau colaborarea dintre autoritățile publice centrale și locale, agenți economici, unități de învățământ superior, institute de cercetare-dezvoltare și/sau alți parteneri**. Asemenea tip de parc se poate asimila cu parcurile tehnologice existente pe plan mondial.

Pe de altă parte, în octombrie 2001, Ministrul Comunicațiilor, Dan Nica, vorbind de programul amplu de sprijinire a investițiilor în domeniul tehnologiei IT în special în centrele universitare și în parcurile industriale, afirma că: “Guvernul are în vedere ca, pe lângă o serie de facilități fiscale, investitorilor dispuși să investească în tehnologiile IT să le fie acordate gratuit spațiile nefolosite din patrimoniul societăților cu capital de stat”²⁵.

Totodată, în luna octombrie 2001 s-au făcut analize la nivel guvernamental asupra proiectului de constituire a unui parc tehnologic la Cluj, scopul proiectului fiind realizarea infrastructurilor necesare producției de software și a altor tehnologii de vârf. Proiectul este finanțat din fonduri PHARE din componența “Coeziune Economică și Socială”, cu 5 milioane euro, la care se adaugă contribuția autorității administrative locale.

²³ Munteanu Viorel, Parcurile industriale spun adio facilităților, *Capital*, nr. 36/2001.

²⁴ Krass Media Monitoring, Dosarul “Parcuri industriale”, octombrie 2001.

²⁵ Popescu A., Centrele universitare și parcurile industriale vor deveni nucleele investițiilor în tehnologie IT, *Adevărul*, 8 oct. 2001.

5. REGLEMENTAREA AJUTOARELOR DE STAT ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

5.1. Reglementarea ajutoarelor de stat în Uniunea Europeană

Stabilirea pieței unice în Uniunea Europeană și a sistemului de concurență nedistorsionată cer ca toate statele membre să interzică acordarea de ajutoare întreprinderilor, care pot să distorsioneze sau să amenințe cu distorsionarea concurența și comerțul între statele membre.

Așa cum Comisia Europeană a declarat²⁶, ajutoarele de stat ar putea fi utilizate “ca o formă de protecționism, în beneficiul producătorilor naționali, cărora să li se dea avantaje competitive, ce împiedică adaptarea structurală necesară; pe scurt, ar putea fi utilizate pentru a transfera dificultățile la concurenții din celelalte state membre”.

Acordurile Europene încheiate între Uniunea Europeană și statele central și est-europene conțin reglementări asupra ajutorului de stat similare celor din Tratatul Comunității Europene (CE).

Conceptul de ajutor de stat în UE

Articolul 87 al Tratatului CE prevede că orice ajutor de stat acordat de statul membru al UE sau prin resursele statului, în orice formă ce distorsionează sau amenință cu distorsionarea concurența prin favorizarea unor întreprinderi sau a producției unor bunuri, este incompatibil cu piața comună, dacă afectează comerțul între statele membre.

Conceptul de “ajutor” este larg, pornind în principal de la subvenție și cuprinzând orice formă de intervenție sau asistență care are efecte similare subvenției.

În mod normal, o subvenție este definită ca o plată în bani sau natură făcută pentru sprijinirea unei întreprinderi.

Principalele elemente ale ajutorului de stat sunt:

- i. un avantaj;
- ii. acordat de un stat membru sau prin resursele statului;
- iii. ce favorizează anumite întreprinderi sau producția unor bunuri
- iv. distorsionează concurența și,
- v. afectează comerțul între state.

²⁶ *European Commission, The Eighth Survey on State Aid in the EU, Com (2000) 205.*

Legătura între parcurile industriale pe de o parte, și ajutorul de stat pe de altă parte, se regăsește în cel de-al doilea element al ajutorului de stat și anume, cel “acordat de un stat membru sau prin resursele statului”. Potrivit Av. Gen. Capotorti, ajutorul acordat de un stat membru sau prin resursele statului înseamnă “un avantaj care se constituie într-o împovărare a finanțelor publice²⁷, fie în formă de cheltuieli, fie de reducere de venituri”.

Curtea Europeană de Justiție a considerat, la analiza unor cazuri²⁸, că **o exceptare de taxe este un ajutor, chiar dacă aceasta nu înseamnă transfer de resurse**. Astfel, măsurile care implică plăți din fondurile statului, plăți din fonduri publice sau private aflate sub managementul statului, exceptările preferențiale de taxe, sau orice alte poveri asupra finanțelor publice, sunt considerate ca măsuri ce satisfac criteriul “acordat de un stat membru sau prin resursele statului”.

Referința din Art. 87 al Tratatului la statul membru sau la resursele statului membru include autoritățile regionale sau locale și organismele de stat înființate de stat. Ca urmare, toate subvențiile din sectorul public ce amenință concurența sunt cuprinse în prevederile menționate, indiferent dacă subvențiile sunt acordate de guvern sau de autoritatea administrativă centrală a statului.

Nu se aplică Art. 87 în cazul ajutoarelor administrate de organisme private, care nu provin din resursele statului și nu se fac prin intervenția statului sau a unui organism public.

5.2. Favorizarea anumitor întreprinderi

Art. 87 se referă la un ajutor care distorsionează sau amenință cu distorsionarea concurenței, prin favorizarea anumitor întreprinderi sau producției unor bunuri. Este necesară distincția între avantajul acordat întreprinderilor în general și avantajul acordat numai unor întreprinderi. Numai cazul cel din urmă intră sub incidența Art. 87, ca de exemplu atunci când avantajul este acordat unei singure întreprinderi sau tuturor întreprinderilor dintr-o regiune sau industrie.²⁹

Acordarea de discounturi pentru exportatori este considerată ajutor de stat, întrucât această măsură nu se aplică celor ce produc pentru piața internă.

Articolele 92-94 din Tratatul CE asupra ajutoarelor de stat furnizează o a doua categorie de implementare a procedurilor. Spre deosebire de sistemul de

²⁷ Van Tiggele, Cazul 82/77, ECR 25, 52, 1978. Fixarea prețurilor minime nu constituie ajutor de stat, întrucât nu impune o povară asupra resurselor statului.

²⁸ Cazul C-156/98 Germania versus Comisia Europeană, n. 25, supra, par. 26-28. Comisia consideră că exceptarea de taxe este echivalentă cu un consum de resurse de stat.

²⁹ În cazul 249/81, Comisia versus Irlanda (“Buy Irish”), ECR 4005, 1983, Comisia a constatat că statul acționează favorizând produsele naționale față de cele din import, prin subvenționarea unei organizații publice care realiza promovarea produselor naționale. Acțiunea nu a intrat însă sub incidența Art. 87, întrucât măsura era general favorizantă pentru întreprinderile statului membru. Gen. Capotorti a avut un punct de vedere diferit, considerând ca Art. 87 se referă la un principiu general de interdicere a ajutoarelor publice pentru produsele naționale. (O asemenea acțiune contravine oricum Art. 28, par. 19-101 al Tratatului).

prohibiție al articolelor 85 și 86 ale Tratatului, în art. 92-94 ajutoarele de stat nu mai sunt tot atât de ilegale. Art. 92 (2) de exemplu, cuprinde o listă de tipuri de ajutoare care sunt compatibile cu piața comună, iar Art. 92 (3) o listă de ajutoare care pot fi considerate compatibile, ceea ce, în opinia lui Sauter³⁰ ar conferi puteri discreționare considerabile Comisiei Europene.

Sunt considerate facilități fiscale compatibile cu normele europene, acele stimulente care se acordă pentru încurajarea constituirii de societăți, pentru stimularea efectuării de investiții, ca și ajutoare directe pentru industriile în restructurare pentru reducerea dimensiunilor acestora, pentru protecția mediului sau atenuarea impactului social.

De menționat că, în timp ce Comunitatea Europeană exercită control asupra ajutoarelor de stat, nu controlează bugetele de ajutoare ale statelor membre. "Aceasta conduce la distorsionarea concurenței, afirmă Frazer (1995)³¹ și frânează efortul Comunității de a promova coeziunea economică prin aprobarea de fonduri structurale și ajutoare de stat selective".

Principii și implementare

Tratatele ce privesc stabilirea și funcționarea comunităților europene și a Uniunii Europene interzic subvențiile care distorsionează concurența dintre întreprinderile din diferite state membre pe piața internă a UE. Articolele 92 și 93 ale Tratatului Comunității Europene conțin acest principiu, precum și derogările permise, fie direct prin tratat sau după ce Comisia Europeană declară subvenția "compatibilă" cu piața comună. Există motivații politice și economice care justifică această competență a Comisiei.

Motivul politic este că stabilirea și buna funcționare a pieței interne nu ar fi garantată numai prin liberalizarea accesului pe piață și adoptarea reglementărilor economice. Mediul de afaceri al firmelor private ar trebui să prevină sau să facă mai costisitoare intrarea potențialilor concurenți pe o piață națională cartelizată sau puternic concentrată.

Dar, în mod similar, guvernele naționale sau administrațiile regionale ar putea subvenționa firme sau sectoare locale, făcând posibilă astfel o schimbare a prețurilor relative între statele membre, analoagă cu tarifele și cotele.

În negocierile asupra tratatului, statele membre nu au fost dispuse să expună piețele lor naționale la concurența largă a Comunității Europene, dacă companiile altor state membre ar beneficia de avantaje competitive artificiale, prin intermediul subvențiilor.

Motivul economic are la bază considerentul potrivit căruia concurența nedistorsionată ar fi cel mai bun stimulent pentru eficiența tehnică și inovația firmelor

³⁰ Sauter, Wolf, *Competition Law and Industrial Policy in EU*, Clarendon Press Oxford, 1997.

³¹ Frazer, T., *The New Structural Funds, State Aids and Interventions on the Single Market*, 30 *ELR* 3, 1995.

și cea mai eficientă cale de realizare a diviziunii muncii și a specializării la nivelul Comunității Europene. În plus, aceasta ar genera și câștigurile economice dorite.

Comparativ cu Japonia și SUA, țările Uniunii Europene sunt tipic subvenționiste (Ford & Suyker, 1990)³². Conform celui de-al treilea raport al Comisiei asupra ajutoarelor de stat (1993), în anii 1988-1990 Comunitatea Europeană a acordat ajutoare de stat în valoare de 89 miliarde ECU, doar ușor mai scăzute față de perioada 1986-1988 (92 miliarde ECU). Din aceste sume, circa 40% au fost alocate pentru industria prelucrătoare. În anii următori structura ajutoarelor de stat s-a îmbunătățit, înregistrându-se o mutație accentuată către sprijinirea Cercetării & Dezvoltării și foarte puțin pentru producție.

Conform aprecierilor lui Pelkmans (1997)³³, ajutoarele de stat în industria Uniunii Europene nu constituie cea mai mare problemă. Trei sectoare ne-manufacturare absorb împreună circa jumătate din total: căile ferate (și alte transporturi), cărbune și agricultură - pescuit. Astfel, ajutorul de stat pentru industrie tinde să fie concentrat. Crizele repetate din industria siderurgică a necesitat subvenții mari pentru lungi perioade de restructurare. Alte sectoare care au fost subvenționate în mod repetat includ textile și îmbrăcăminte, industria de autoturisme, electronice și aviație. Totodată există subvenții "orizontale" pentru investiții, politici regionale sau inovație.

Controlul ajutoarelor de stat de către Comisia Europeană

Practica actuală a Comisiei Europene de supraveghere a ajutoarelor de stat este complexă. Bazele legale pentru ajutorul la transport (Art. 77 EC), siderurgie (Codexul pentru Ajutor din 1981, care în fapt amendează Tratatul CE) și agricultură (Art. 42 al Tratatului CE) sunt trei cazuri importante. De asemenea, acordarea unor ajutoare de stat enorme pentru cărbune (21637 ECU/miner în subteran/an în perioada 1986-88 în cele 12 țări membre) este după Pelkmans o violare flagrantă a Art. 4 CE, care stipulează interzicerea totală a unor astfel de ajutoare. Pentru acordarea acestora însă s-a apelat la art. 95 CE, **acordându-se ajutoare pentru perioade foarte lungi în baza considerentelor de politică socială și de ocupare a forței de muncă regionale și nu pe argumente economice.**

Articolul 92 al Tratatului CE, paragrafele 2 și 3, conține derogările posibile: în afara cazurilor necontroversate (unele ajutoare sociale pentru consumatori, ajutoare pentru dezastre naturale sau pentru o disturbare serioasă a economiei statelor membre), sunt incluse:

- probleme regionale;
- proiecte importante pentru interesul Comunității Europene;
- ajutor pentru "facilitarea dezvoltării unor activități economice, toate făcând obiectul supravegherii de către Comisia Europeană.

³² Ford, R., Suyker, H., Industrial Subsidies in the OECD Economics, *OECD Economic Studies*, nr. 15/1990.

³³ Pelkmans, J., European Integration, Methods and Economic Analysis, *Open University of the Netherlands*, 1997.

Mai mult, există ajutoare orizontale și sectoriale, ca și “măsurile generale”.

Supravegherea ajutoarelor de stat este și mai mult complicată de Ghidul detaliat al Comisiei Europene privind ajutorul regional, ajutorul pentru Cercetare & Dezvoltare (plafonul este de 50% pentru cercetarea fundamentală și de 25% pentru cea aplicativă), mediu, restructurare și salvare, ca și ajutoarele sectoriale (pentru fibre sintetice, autovehicule).

Ceea ce este important de reținut sunt următoarele trei concluzii:

- a) Controlul ajutoarelor de stat servește bunei funcționări a pieței interne, în care concurența nu este distorsionată. Spre deosebire de componenta antitrust a politicii concurenței, în domeniul ajutoarelor de stat s-au acordat multe și importante excepții care au distorsionat concurența în mod accentuat și care nu au avut justificare economică.
- b) Ajutoarele de stat sunt politizate, reducând eficiența supravegherii în regimul CE; o mutație graduală spre atitudine pro-piață a Comunității Europene a făcut posibil din punct de vedere politic să se întărească considerabil supravegherea ajutoarelor de stat. În prezent, ajutoarele de stat din industrie sunt mai bine controlate.
- c) Deși firmele primesc ajutoare de stat, țara care le acordă trebuie să notifice și să primească permisiunea de la Comisia Europeană, sau trebuie să le returneze.

Modernizarea controlului ajutoarelor de stat

În decembrie 2000, Comisia Europeană a introdus trei reglementări care constituie o nouă etapă în procesul de modernizare a controlului asupra ajutoarelor de stat, care au intrat în vigoare la 2 februarie 2001.

Din cele trei reglementări, două se referă la exceptarea pe categorii - în favoarea ajutoarelor pentru întreprinderile mici și mijlocii și pentru formarea personalului - și una se referă la ajutoarele minime (“de minimis”).

Reglementările de exceptare pentru ajutoarele acordate întreprinderilor mici și mijlocii (inclusiv ajutoare regionale) și pentru formarea personalului nu vor fi supuse obligației de notificare prealabilă la Comisia Europeană, prevăzute în art. 88, par. 3 al Tratatului CE. Reglementările de exceptare definesc criteriile care garantează compatibilitatea ajutoarelor cu piața internă a UE și sunt direct aplicabile în țările membre.

Simplificarea procedurilor prezintă avantaje evidente pentru întreprinderi, pentru statele membre și pentru Comisia Europeană³⁴:

- Statele membre vor putea acorda ajutoare fără a trebui să notifice, nici

³⁴ Sinnaeve, A., DG Competition – A-3, în *Competition Policy Newsletter*, nr. 1/2001.

să aștepte autorizarea acestora de către Comisie, ceea ce va reduce durata procedurilor pentru acordarea de ajutoare.

- Pentru Comisie va însemna economisire de timp și concentrare pe cazuri mai importante.
- Întreprinderile vor avea beneficii indirecte de pe urma formalităților administrative simplificate și de pe urma unei transparențe sporite.

Conținutul reglementărilor de exceptare

- ***Ajutoare de stat în favoarea întreprinderilor mici și mijlocii (IMM)***

- Reglementarea conține definirea unei întreprinderi mici/mijlocii ca având mai puțin de 50 și respectiv 250 de angajați, fie cu o cifră de afaceri anuală care nu depășește 7 și respectiv 40 milioane euro, fie cu un bilanț total anual care nu depășește 5/27 milioane euro și care respectă criteriul de independență.
- IMM-urile pot beneficia de ajutoare în favoarea investițiilor imobiliare (terenuri, clădiri, echipamente...) sau necorporale (cheltuieli legate de transferul de tehnologie).
- Intensitatea ajutorului poate fi calculată fie ca procentaj din costurile de investiții eligibile, fie ca procentaj din costurile salariale aferente noilor locuri de muncă create.
- În regiunile care nu pot beneficia de ajutoare regionale, ajutoarele pentru investiții nu pot depăși 15% din costurile eligibile pentru o întreprindere mică și 7,5% din costurile eligibile pentru o întreprindere mijlocie.
- Dacă investiția se realizează în regiunile cele mai sărace ale Uniunii Europene (relevante de art. 87 (ex 92), par. 3, alin. a al Tratatului), suma maximă a ajutoarelor pentru investiții corespunde cu plafonul aplicabil ajutoarelor cu finalitate regională potrivit cartei regionale autorizate de Comisie, majorat cu 15% dacă intensitatea netă totală a ajutorului nu depășește 75%. În regiunile relevante de art. 87, par. 3, alin. c, ajutorul poate depăși plafonul regional cu 10% maximum, dacă intensitatea netă totală nu depășește 30%.
- IMM pot beneficia de ajutoare de stat în favoarea serviciilor de consiliere și pentru participarea la târguri și expoziții, care să acopere până la 50% din costuri.

- ***Ajutoare de stat pentru formarea personalului***

Intensitatea unui astfel de ajutor variază în funcție de tipul de formare-generală sau specifică (aplicabilă unui post actual sau viitor pentru salariații întreprinderii beneficiare).

- Cele mai ridicate niveluri de ajutoare se acordă pentru formarea generală (50% din costurile eligibile pentru marile întreprinderi și 70% pentru IMM).
- În cazul formării specifice ajutoarele sunt de 25% și respectiv 35% din costurile eligibile.
- Când formarea este destinată muncitorilor defavorizați se autorizează o majorare de 10% a ajutoarelor de stat, indiferent de regiunea în care se situează întreprinderea. Astfel, ajutorul maxim pentru formare poate atinge 90% din costurile eligibile (formare generală în IMM, situată într-o regiune asistată, în baza art. 87, par. 3, alin. a și dat la o categorie de muncitori defavorizați).
- **Reglementarea “de minimis” prevede că ajutoarele care nu depășesc plafonul de 100 000 euro pe întreprindere într-o perioadă de trei ani nu constituie ajutoare de stat** în sensul Tratatului CE, pentru că sunt prea mici pentru a afecta schimburile între țările membre și pentru a distorsiona concurența. Ca urmare, această măsură nu intră în obligația de notificare a art. 88, par. 3.
- Reglementarea minimis nu afectează cu nimic posibilitatea beneficiarului de a obține alte ajutoare de stat, chiar pentru același proiect.
- În acest caz, nu este vorba de un cumul de două ajutoare pentru că suma “minimis” nu constituie juridic un ajutor de stat.
- De menționat că sectoarele agricultură, pescuit și transporturi rămân excluse din câmpul de aplicare al acestei reglementări.

Relația între organismele naționale de reglementare și reglementarea concurenței la nivel comunitar

Comisia Europeană are trei priorități ce domină politica actuală a ajutoarelor de stat:

- Examinarea strictă a schemelor de ajutoare existente.
- Suplimentarea și actualizarea principiilor generale pe care Comisia a încercat să le stabilească încă de la începutul anilor '80, inclusiv aplicarea “testului de investitor pe piață” (market investor test) pentru investițiile de stat în întreprinderile publice.
- Controlul mai puternic al noilor cazuri de ajutoare.

Sauter (1997) opinează că aplicarea strictă a reglementărilor Tratatului CE cu privire la ajutoarele de stat “impune constrângeri importante asupra abilităților statelor membre de a conduce în mod autonom politica industrială, în care, asemenea ajutoare au constituit instrumente privilegiate tradiționale”.

Cum intervenția economică la nivel național este supusă presiunilor politicii concurenței, Curtea Europeană de Justiție a fost chemată să clarifice ceea ce a rămas statelor membre pentru exercitarea autorității publice. S-a clarificat faptul că, conceptul de întreprindere utilizat în baza reglementărilor concurenței se aplică la orice entitate angajată în activitate economică (indiferent de statut), dar nu și organismelor angajate în exercitarea autorității publice.

Relația între puterile naționale de reglementare și reglementările comunitare ale concurenței apare prin aplicarea mixtă a Articolelor 3 (f), 5(2), 85 și 86 ale Tratatului CE.

5.3. Cadrul de reglementări multisectoriale ale ajutorului regional pentru marile proiecte de investiții în UE

Cadrul multisectorial a fost adoptat de către Comisia Europeană cu scopul de a înlocui diferitele reglementări sectoriale existente în domeniul ajutorului de stat, cu o singură abordare a ajutorului de stat regional, indiferent de sectorul implicat.

Cadrul multisectorial a devenit aplicabil la 1 septembrie 1998, pentru o perioadă inițială de 3 ani, iar înainte de expirarea acestui termen se prelimina revizuirea de către Comisie a utilității acestui cadru, urmând ca apoi să se decidă dacă va fi reînnoit, revizuit sau abolit.

Cum evaluarea funcționării cadrului multisectorial nu a fost terminată până în august 2001 (când s-a terminat perioada de validitate a cadrului), Comisia a solicitat prelungirea actualului cadru de reglementări privind ajutorul de stat în sectorul industriei auto cu 1 an. Comisia a cerut statelor membre să fie de acord cu această propunere.

Cadrul multisectorial de reglementare a ajutorului de stat are ca scop, în ceea ce privește proiectele de investiții pe scară largă, să reducă efectele de distorsionare a concurenței provocate de ajutoarele de stat regionale, prin diminuarea plafonului permis de ajutoare³⁵, comparativ cu intensitatea maximă a ajutorului³⁶ autorizat în regiunea respectivă.

Dimensiunea reducerii plafonului de ajutoare depinde de:

- raportul capital/forță de muncă din cadrul proiectului;
- gradul de concurență de pe o piață relevantă;
- impactul asupra dezvoltării regionale.

³⁵ **Plafonul regional de ajutoare de stat se stabilește pentru fiecare țară, în funcție de o hartă a regiunilor defavorizate din țara respectivă, recunoscută de Comisia Europeană.**

³⁶ **Intensitatea maximă a ajutorului - plafonul de ajutor regional pe care o mare companie l-ar putea obține în zona asistată respectivă (%)(NGE (echivalent grant net)). Intensitatea ajutorului pe care o mare companie l-ar putea obține într-o zonă asistată nu poate depăși plafonul regional de ajutoare de stat stabilit pentru regiunea respectivă asistată.**

Unul dintre obiectivele importante ale cadrului multisectorial al ajutoarelor regionale pentru proiectele de mari investiții este refocalizarea ajutorului regional pe crearea de locuri de muncă.

Un al doilea obiectiv, care de fapt este și obiectivul Comisiei Europene, este eliminarea diverselor reglementări sectoriale existente cu privire la ajutorul de stat, pentru a se adopta o singură abordare pentru principalele ajutoare acordate în baza schemelor de ajutoare regionale, indiferent de sectorul economic implicat (cu excepția industriilor de cărbuni și oțeluri, care rămân subiect al Tratatului comunităților europene până în iulie 2002).

Noul cadru generalizează, pentru toate sectoarele neacoperite de reglementările ajutorului de stat, obligația de notificare individuală pentru orice ajutor planificat pentru mari proiecte, în baza schemelor de ajutor regional, atunci când îndeplinesc unul din următoarele două criterii:

- Costul total al proiectului depășește 50 000 101, și intensitatea ajutorului depășește 50% din plafonul disponibil relevant, iar ajutorul/loc de muncă creat sau salvagardat e mai mare de 40 000 euro
- sau
- Suma ajutorului depășește 50 milioane euro.

Pentru marile proiecte astfel definite, reglementările cadrului multisectorial au ca scop reducerea efectelor de distorsionare a concurenței prin reducerea plafonului ajutorului, comparativ cu plafonul maxim al intensității autorizate în regiunea respectivă. Acest lucru se face după 3 criterii:

- a) Raportul capital/forță de muncă din cadrul proiectului.
- b) Gradul de concurență pe o piață relevantă.
- c) Impactul asupra dezvoltării regionale.

Cele 3 criterii sunt cuantificate într-un coeficient, a cărui valoare variază în funcție de caracteristicile proiectului.

Pentru a se obține nivelul teoretic al plafonului de ajutor permisibil pentru un proiect de mari dimensiuni, intensitatea maximă autorizată în regiunea respectivă (adică, plafonul de ajutor regional) trebuie multiplicată cu cei 3 coeficienți obținuți, astfel încât produsul obținut să fie mai mic decât 1.

Foarte important de notat ar fi faptul că în cadrul multisectorial se indică faptul că intensitatea maximă a ajutorului (plafonul de ajutor regional) care se utilizează la calculație este cel pe care o mare companie l-ar putea obține în zona asistată respectivă în contextul sistemului de ajutor regional autorizat valid în momentul notificării. Deci, o precondiție pentru ca această prevedere să fie aplicată este ca în momentul notificării să existe o hartă validă a ajutoarelor regionale (la ora actuală nu există harta validă de ajutor regional pentru unele state membre ale UE).

În acest fel, cadrul multisectorial (CMS) dorește să acorde un “bonus” pentru ajutoarele de finanțare a investițiilor, care generează locuri de muncă directe și indirecte.

Totodată, CMS acționează pentru reducerea valorii ajutorului, în cazul în care investiția creează o creștere a capacității de producție într-un sector în declin sau în care supracapacitatea există.

Valoarea ajutorului se diminuează și în cazul în care firma beneficiară deține, înainte de realizarea investiției, o cotă de piață de peste 40%.

La nivel procedural, Comisia Europeană trebuie fie să aprobe ajutorul în decurs de 2 luni de la data notificării sau, unde sunt dubii, să deschidă o anchetă procedurală și să ia o decizie finală după cel mult 4 luni.

Aplicarea CMS: remarci asupra concurenței și factorilor de impact regional

Experiența de până acum a arătat că cele două trepte critice în evaluarea intensității ajutorului maxim disponibil (plafonul de ajutor regional pentru un proiect) sunt:

- stabilirea factorului concurență;
- determinarea factorului de impact regional.

În ceea ce privește factorul concurență, calcularea acestuia implică examinarea atât a capacității de utilizare în sectorul respectiv, cât și piața relevantă.

Factorul de impact regional se calculează pe baza raportului între locurile de muncă indirecte create în zona asistată și locurile de muncă directe create prin investiție.

5.4. Considerente privind compatibilitatea politicii concurenței, inclusiv a ajutorului de stat, cu politica industrială în UE

Potrivit lui Wolf Sauter, care a analizat compatibilitățile și incompatibilitățile dintre politica concurenței și politica industrială din Uniunea Europeană³⁷, legătura dintre cele două politici are două dimensiuni:

- Politica concurenței din UE a impus limite asupra politicii industriale naționale, într-un mod care nu a fost previzionat în momentul încheierii Tratatului CE. Este vorba în special de recente evoluții privind ajutoarele de stat, clauza comitetului constituțional din Art. 5(2) și acordarea de drepturi speciale și exclusive întreprinderilor, ceea ce demonstrează că **politica concurenței impune constrângeri asupra suveranității economice naționale.**

³⁷ Sauter, Wolf, Competition Law and Industrial Policy in the EU, Clarendon Press, Oxford, SUA, 1997.

- Cele mai recente elemente ale politicii concurenței (crearea unei politici viguroase în domeniul fuziunilor, reducerea barierelor create de guvern, promovarea cooperativelor mixte și a dezvoltării tehnologice) sunt în concordanță cu noua politică industrială a Comunității, centrată pe ajustări structurale. Astfel, raționalizarea prin fuziuni este controlată, ajutoarele de stat și acordarea de drepturi speciale și exclusive pentru întreprinderi sunt sub controlul strict al Comunității Europene, dar rămâne o marjă discreționară la nivel național.

Ipotezele privind compatibilitatea între politica concurenței și politica industrială a Uniunii Europene au fost confirmate. Această complementaritate este posibilă datorită orientării spre piață a politicii industriale și compoziției deschise a politicii concurenței din UE.

5.5. Poziția UE față de aplicarea legii ajutorului de stat în țările candidate

Art. 87 (3) CE permite Comisiei Europene să declare ajutorul regional acordat țărilor membre compatibil cu Piața comună dacă acesta “va facilita dezvoltarea unor anumite activități economice sau anumite zone economice, fără să afecteze condițiile de comercializare la un nivel contrar interesului comun”.

Țărilor asociate din centrul și estul Europei li s-a cerut să creeze un inventar al tuturor ajutoarelor de stat pentru controlul strict al acestora. Pe de altă parte, Comisia a stabilit un set de reguli sub formă de coduri publicate în Official Journal, care furnizează guvernelor și firmelor din țările asociate un ghid despre modalitatea în care Comisia intenționează să determine compatibilitatea ajutorului de stat cu piața UE.

Pentru politica economică a **Poloniei**, de exemplu, ajutorul de stat nu este o problemă nouă; de la asocierea sa la UE, problema ajutorului de stat s-a acutizat. Legile poloneze care reglementează fluxurile financiare considerate ajutoare de stat sunt foarte complicate (Czarnecki, 1996)³⁸. Potrivit reglementărilor, ajutorul financiar se dă firmei ce poate concura pe piață, criteriul fiind deseori denumit prima prioritate (“higher priority”). Comisia Europeană a suspectat Polonia de întoarcere la vechile structuri industriale, în care se dădea prioritate “sectoarelor strategice”. În legislația poloneză se acordă exceptări de taxe pentru societățile mixte (joint-venture), fiind totodată un instrument politic utilizat “când este necesar”.

Vissi³⁹ explică principiile sistemului de subvenții din **Ungaria**. Majoritatea ajutoarelor acordate organizațiilor economice sunt legate de 4 sectoare: ajutoare

³⁸ Czarnecki, Absorption of State Aid in Companies, *Bulletin Anti-Monopoly Office of Poland*, 1996.

³⁹ Vissi, F., Central Issues of the Hungarian Competition Policy in the Light of the Association to the EU, a Study for the Conference on Competition Rules, Prague, March 1995.

de stat pentru închiderea minelor, subvenții pentru compania de căi ferate, credite de export și garanții. Subvențiile se alocă din fondul economic de dezvoltare, fondul de dezvoltare regională, fondul pentru turism, fondul pentru intervenții pe piață, care sunt rambursabile sau acordate cu dobânzi preferențiale, sau nerambursabile.

Tendința generală în toate țările membre ale Uniunii Europene, ca și în țările candidate, este de **diminuaare continuă a ajutorului de stat sub forma facilităților fiscale destinate operării pe piață**. Este vorba despre acele stimulente acordate pe parcursul funcționării societății:

- Scutirea de impozit pe profit.
- Scutirea de taxe vamale și TVA pentru importul de materii prime, materiale, componente necesare pentru desfășurarea activității respectivei societăți.

Sunt considerate **facilități fiscale compatibile cu normele europene**:

- Stimulente pentru încurajarea constituirii de societăți.
- Stimulente pentru încurajarea efectuării de investiții.
- Ajutoare directe pentru industriile în restructurare, fără ca acestea să determine majorarea capacităților de producție.
- Ajutoare pentru protecția mediului.
- Ajutoare pentru diminuarea impactului social al restructurărilor.

Avantajele de care beneficiază un parc industrial european:

- Existența utilităților pentru producție și servicii:
 - alimentare cu apă potabilă și industrială;
 - canalizare, servicii de salubritate;
 - energie electrică, compresor;
 - sistem flexibil de hale de producție, spații de depozitare;
 - cale ferată, acces rapid la un drum european;
 - punct vamal.
- Birocrație redusă pentru firme, întrucât autorizațiile de funcționare (pompieri, mediu, protecția muncii etc.) sunt obținute de administratorul parcului.
- Domeniile de activitate din parcurile industriale sunt industrii nepoluante (preponderent), care nu necesită facilități deosebite pentru protecția mediului.

6. AJUTOARELE DE STAT ȘI PARCURILE INDUSTRIALE ÎN ROMÂNIA

Ajutorul de stat în România este reglementat de Legea nr. 143/1999, care a intrat în vigoare de la 1 ianuarie 2000, iar procedurile de aplicare ale acesteia s-au aprobat prin HG nr. 599/ 2001⁴⁰.

6.1. Conceptul de ajutor de stat în România

Ajutorul de stat înseamnă orice sprijin, indiferent de formă, din surse de stat, acordat de autorități publice sau alte organisme care le administrează în numele statului.

Ajutorul de stat poate lua forma unei scheme de ajutor de stat sau a unui ajutor individual. În ajutorul de stat se includ: subvenții pentru export, anularea de datorii sau preluarea pierderilor; exceptări, reduceri sau amânări de la plata taxelor și a impozitelor; renunțarea la obținerea unor venituri normale de pe urma fondurilor publice; participări cu capital ale statului sau ale altor instituții publice, dacă rata profitului acestor investiții este mai mică decât cea normală, anticipată de un investitor privat prudent; reduceri de preț la bunurile furnizate și la serviciile prestate de către autorități publice sau alte organisme care administrează bunurile statului.

Legea ajutorului de stat din România indică și măsurile și ajutoarele care nu intră sub incidența legii: măsurile fiscale aplicabile tuturor agenților economici; ajutoare sub forma serviciilor generale care nu favorizează anumite sectoare sau anumiți agenți economici; participări cu capital ale statului sau ale altor organisme publice, dacă rata estimată a profitului este cel puțin egală cu rata profitului anticipată de un investitor privat prudent ș.a.

Orice ajutor de stat, sub orice formă și indiferent de beneficiar, trebuie autorizat de Consiliul Concurenței din punct de vedere al efectelor asupra concurenței. Furnizorul ajutorului de stat va notifica la Consiliul Concurenței orice intenție de a acorda un ajutor de stat sau de a modifica un ajutor de stat existent. Nu poate fi acordat un ajutor de stat până când Consiliul Concurenței nu ia o decizie de autorizare.

Ajutorul de stat poate fi autorizat sau interzis de către Consiliul Concurenței. Dintre ajutoarele ce pot fi autorizate menționăm:

- ajutor pentru dezvoltare regională, în măsura în care acesta nu influențează concurența. Ajutorul pentru dezvoltare regională poate fi legat de investiția inițială sau de crearea de locuri de muncă, sau poate lua forma

⁴⁰ Monitorul Oficial al României nr. 340/21 iulie 2001.

unui ajutor cu caracter de continuitate, conceput în scopul depășirii unor dezavantaje regionale sau permanente.

- Ajutor general pentru promovarea exporturilor prin acțiuni ca: săptămâni naționale, participarea la târguri internaționale, magazine de prezentare ș.a.

6.2. Impactul probabil al retragerii stimulentei fiscale asupra investitorilor din parcurile industriale din România

Din punctul nostru de vedere, ***retragerea în anul 2001 a facilităților privind scutirea de taxe vamale la importul de materii prime, utilaje și echipamente în parcurile industriale nu va avea un impact negativ asupra stimulării investitorilor***, dat fiind că, potrivit Acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană (cu Acordul Interimar intrat în vigoare din 1993) prevede suprimarea taxelor vamale la importul de produse industriale din UE în mod gradual, cu finalizare la data de 01.01.2002. De subliniat că la data de 01.01.2002, România a suprimat taxele vamale nu numai la importul de produse industriale din UE, ci și la importul acestor produse din țările AELS (Elveția, Norvegia, Islanda și Liechtenstein), ale CEFTA (Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria, Bulgaria, Slovenia) și Turcia, cu care are încheiate acorduri de comerț liber.

Retragerea stimulentei de ordin fiscal - reducerea sau scutirea de impozite indirecte - care ar contraveni legii concurenței din UE, poate avea însă un impact semnificativ asupra dezvoltării parcurilor industriale din România, întrucât investitorii potențiali găsesc asemenea stimulente în alte țări, chiar și în Ungaria. Această țară, care va adera la UE cu siguranță înaintea României și care este avansată în negocierea celor 31 de capitole, este și ea supusă aceluiași presiuni în negocierile cu UE, în sensul renunțării la ajutoarele de stat. Ungaria susține că va cere o perioadă tranzitorie, după aderare, pentru implementarea unor elemente din legea ajutorului de stat, inclusiv pentru menținerea facilităților fiscale în parcurile industriale numeroase pe care le deține.

Este puțin probabil ca, urmare a adoptării OG nr. 65/2001, să apară în România investitori dispuși să-și utilizeze resursele pentru construirea unui parc industrial, dacă avem în vedere fie și numai definiția dată de lege privind suprafața minimă de 10 hectare necesară unui parc industrial. Potrivit unei estimări⁴¹ efectuate de compania "Arthur Andersen Romania", investiția necesară pentru construirea de hale de producție pe numai jumătate din această suprafață ar fi de 15 milioane de dolari.

Asemenea costuri ar putea fi substanțial diminuate dacă s-ar realiza parcurile industriale sau tehnologice pe platformele industriale deja existente, ce dispun de rețele de utilități și hale de producție ce ar trebui doar reabilitate sau renovate de autoritățile centrale și locale (așa cum s-a întâmplat în Ungaria și Polonia), astfel încât să corespundă avantajelor oferite de parcurile industriale europene, descrise mai sus.

⁴¹ *Krass Media Monitoring*, Dosarul "Parcuri industriale", noiembrie 2001.

Deși la ora actuală nu există în funcțiune nici un parc industrial sau tehnologic în România, considerăm că există posibilitatea dezvoltării susținute a unor asemenea parcuri, îndeosebi prin susținerea financiară și logistică a procesului de reabilitare a vechilor platforme industriale, existente practic în fiecare județ, de către autoritățile centrale și locale și prin programe de finanțare nerambursabilă pentru asigurarea accesului la utilități și infrastructură. Și aceasta, cu atât mai mult cu cât, noua ordonanță privind parcurile industriale (OUG nr. 65/2001) prevede posibilitatea constituirii de parcuri industriale, prin hotărâri ale guvernului pe terenurile platformelor industriale, beneficiind de aceleași facilități ca și în cazul celor construite în sistem “green field”.

Anexe

Trăsături ale Zonelor libere industriale de export situate în unele țări în dezvoltare și în tranziție

Țara	Număr și tip de zonă liberă	Tip principal de stimulente în ZL	Nr. angajați	Principale țări investitoare	Sectoare principale	Legea muncii în ZL	Sindicate
Argentina	2 ZLC	Scutire taxe vamale și fiscale					
Bangladesh	2ZLIE publice 4ZLIE în construcție	10 ani scutire fiscală Scutire taxe vamale	2,2 mil.	Coreea Sud, Bangladesh, Japonia, Hong Kong	Confecții, Pielărie, Încălțăminte, Electronice	Exceptat de la ordonanța relațiilor industriale	Sindicate și greve interzise în ZLIE
Brazilia	1 ZLIE	Scutire fiscală și vamală				Garantare drepturi constituționale pentru muncitori	
Cape Verde	2 ZLIE	10 ani scutire fiscală Scutire taxe import Granturi calificare					
Chile	2 ZLIE	Scutire fiscală Scutire taxe vamale					
China	6 ZES 34 ZETD	Duty free Reduceri fiscale	18 mil.	H. Kong, Taiwan, Japonia, SUA		Toate legile muncii se aplică	Sindicat unic
Columbia	10ZLIE, 2 Port. Liber 3 Zone turistice	Scutire fiscală Duty free				Toate legile muncii se aplică	
Costa Rica	9 ZLIE	8 ani scutire fiscală Duty free	20 000	Costa Rica, SUA	Textile, Confecții	Toate legile muncii se aplică	Prezență scăzută a sindicatelor
R. Dominicană	43 ZLIE	15-20 ani scutiri de taxe	200 mii	SUA	Confecții, Electronice	Legile muncii se aplică	Sindicate prezente
Egipt	11 ZLIE	Scutiri fiscale Duty free	67 mii				
Salvador	6ZLIE	10 ani scutire fiscală, Duty free	60 mii			Legile muncii se aplică	

Țara	Număr și tip de zonă liberă	Tip principal de stimulente în ZL	Nr. angajați	Principale țări investitoare	Sectoare principale	Legea muncii în ZL	Sindicate
Honduras	15 ZLIE și ZLC	Scutire permanentă de la toate taxele	95 mii	SUA	Confecții	Legile muncii se aplică	Sindicate și asociații prezente
India	7ZLIE	5 ani scutire fiscală, Duty free				Se aplică legile muncii, ZLIE în dispute, ZLIE asimilate "utilităților publice"	
Indonezia	26ZILE	12 ani scutire fiscală Duty free		Japonia, M. Britanie, Singapore		Legile muncii se aplică	Sindicate active
Iran	14 ZES, ZLCI	15 ani scutire fiscală Duty free				Se aplică legile muncii	
Kenia	15 ZLIE	10 ani scutire fiscală Duty free	3 mii			ZL exceptate	
Malaysia	15 ZLI			Japonia, Singapore, SUA		Se aplică legile muncii, se exceptează industriile noi	Restricții în industria electronică și alte ind. noi
Mexic	107 ZLIE		1 mil.				
Filipine	110 ZLIE aprobate, 56 active	4-8 ani scutire fiscală Duty free	609 mii	Japonia, Filipine, SUA	Mașini electrice	Legile muncii se aplică	Sindicate prezente
Iugoslavia	1 ZL	5 ani scutire fiscală Duty free					
Singapore	Întreaga țară			Singapore, Japonia, SUA	Electronice, Chimice	Legile muncii se aplică	Sindicate prezente
Thailanda	3 zone de investiții 5 ZLIE și multe ZLIE specializate	3 ani scutire fiscală Duty free		Japonia, UE, SUA	Electrocasnice	Legile muncii se aplică	Sindicate prezente

Țara	Număr și tip de zonă liberă	Tip principal de stimulente în ZL	Nr. angajați	Principale țări investitoare	Sectoare principale	Legea muncii în ZL	Sindicate
Vietnam	ZLIE	4 ani scutire fiscală Duty free					
Turcia	14 ZLIE	Scutire fiscală Duty free					Greve interzise

Sursa, UNCTAD 1999, bazat pe Heerden 1999.

Notă: Tabelul este selectiv, fiind menționate 24 din cele 52 de țări în curs de dezvoltare indicate de sursă. Spațiile libere din tabel indică faptul că nu există date disponibile

ZLIE = Zonă liberă industrială de export

ZLC = Zonă liberă comercială

ZLI = Zonă liberă industrială

ZES = Zonă economică specială

ZLCI = Zonă liberă comercială și industrială

ZLC = Zonă liberă comercială

ZL = Zonă liberă

8. REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

- Andel, T., *Site Here and Zone Out*, Transportation & Distribution, vol. 37, Cleveland, SUA, 1996
- Câmpeanu, Virginia, *Impactul noilor fenomene de globalizare asupra întreprinderii viitorului*, SCIENTCONSULT, iulie 1998
- Câmpeanu, Virginia, *Zonele libere industriale și strategia industrializării*, Conjunctura Economiei Mondiale, Ed. Expert, București, 1995
- Caraiani, Gh.; Cazacu, C, *Zonele libere*, Ed. Economică, București, 1995
- CNUCED, *Zones franches industrielles*, Rapport du secretariat de la CNUCED, aprilie 1993
- Czarnecki, *Absorbition of State Aid in Companies*, Bulletin Anti-Monopoly Office of Poland, 1996
- Dobrescu, Emilian, *Zonele economice libere, instrumente importante ale realizării integrării economice*, CIDE, București, 1996
- Elteto Andrea, *The impact of FDI on the Foreign Trade of Four Smaller CEE Countries*, Budapest, 1998
- European Commission, *The Eighth Survey on State Aid in the EU*, Com (2000) 205
- Ford, R., Suyker, H., *Industrial Subsidies in the OECD Economics*, OECD Economic Studies, nr. 15/1990
- Frazer, T., *The New Structural Funds, State Aids and Interventions on the Single Market*, 30 ELR 3, 1995
- Healey, D., *Export Processing Zones: The Case of the R. of Korea*, Industry and Development, nr. 26, 1994
- Iliescu, V., *Zonele libere*, Piața Financiară, București, decembrie 1995
- ILO, 1998 și van Heerden, 1999
- Krass Media Monitoring, *Dosarul "Parcuri industriale"*, noiembrie 2001
- Legea nr. 134/2000
- Liebau, E.; Wahnschaffe, P., *Management Strategies of Multinationals in Developing Countries*, Intereconomics, iulie-august 1992
- Maex, R., *Les entreprises multinationales et l'emploi dans les zones franches d'exportation des pays d'Asie*, OIM, Geneva, 1988

Monitorul Oficial al României nr. 340/21 iulie 2001

Munteanu, Viorel, *Parcurile industriale spun adio facilităților*, Capital, nr. 36 /2001, București

OUG nr. 65/2001

Pelkmans, J., *European Integration, Methods and Economic Analysis*, Open University of the Netherlands, 1997

Popescu, A., *Centrele universitare și parcurile industriale vor deveni nucleeele investițiilor în tehnologie IT*, Adevărul, 8 oct. 2001

Sauter, Wolf, *Competition Law and Industrial Policy in EU*, Clarendon Press Oxford, 1997

Sinnaeve, A., *DG Competition – A-3*, în Competition Policy Newsletter, nr. 1/2001

Stoian, I.M. *Zonele libere*, Conjunctura Economiei Mondiale, Ed. Expert, București, 1995

UNCTAD și Erasmus University, 1999

UNCTAD, bazat pe Lateef, 1997 și Taylor, 1999

UNCTAD, *Zones Franches Industrielles*, Geneva, 1993

Vissi, F., *Central Issues of the Hungarian Competition policy in the Light of the Association to the EU*, a Study for the Conference on Competition Rules, Prague, March 1995

World Investment Report, UNCTAD, 1996

World Investment Report, UNCTAD, New York și Geneva 1997

World Investment Report, UNCTAD, New York și Geneva, 1999

Volume apărute în cadrul colecției ESEN - 2 în anul 2001

**Probleme ale integrării României în Uniunea Europeană.
Cerințe și evaluări**

**Issues on Romania's integration into the European Union.
Requirements and evaluation**

**Stadiul negocierilor în vederea aderării la UE a statelor candidate
din Europa Centrală și de Est**

**Impactul adoptării acquis-ului comunitar privind
politica comercială comună în perspectiva aderării la UE**

**Implicațiile adoptării acquis-ului comunitar privind
politicile comerciale în domeniul produselor agroalimentare**

**Impactul adoptării politicii agricole comune (PAC)
asupra pieței principalelor produse agroalimentare românești**

Politica industrială în perspectiva aderării la UE

Politica energetică în perspectiva aderării la UE

**Sistemul impozitelor și taxelor
în Uniunea Europeană și în România**



CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
Redactor-șef: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Aida SARCHIZIAN
Coperta: Nicolae LOGIN
Prezentare grafică: Mihaela PINTICĂ
