



ACADEMIA ROMÂNĂ
Grupul de reflecție
Evaluarea Stării Economiei Naționale

ESEN - 2
INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

LIBERALIZARE, INTEGRARE ȘI SISTEMUL INDUSTRIAL

Acad. Aurel IANCU

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

Cuvânt înainte	7
Capitolul 1	
România între liberalism și protecționism	11
1.1. Introducere.....	11
1.2. Dimensiunea dezechilibrului economic extern	13
1.3. Principalii pași ai deschiderii pieței	15
1.4. Elemente pentru reconsiderarea și disciplinarea politicii comerciale	19
1.5. Ajustarea structurală în pas cu deschiderea economiei.....	26
Capitolul 2	
Integrarea ca proces de înlăturare a frontierelor economice.....	30
2.1. Introducere.....	30
2.2. Eliminarea frontierelor economice ca esență a integrării europene	31
2.3. Aderarea și integrarea României în Uniunea Europeană prin comerț.....	39
Capitolul 3	
Dezintegrarea și regenerarea sistemului industrial. fragmentarea internațională a producției în contextul noului model de integrare	48
3.1. Introducere.....	48
3.2. Caracterizarea vechiului sistem industrial românesc și a procesului de dezintegrare a acestuia	50
3.3. Regenerarea sistemului industrial.....	58
3.4. Fragmentarea producției și integrarea în Piața unică europeană	63
Capitolul 4	
Politici industriale alternative și experiențe europene	81
4.1. Definiri și clasificări ale politicilor industriale	81
4.2. Politici industriale la nivelul UE	84
4.3. Rolul și acțiunile statelor membre privind politicile industriale	88
4.4. Unele devieri de la exigențele Pieței unice europene	89
Capitolul 5	
Industrii strategice și criterii de determinare	92
5.1. Definirea industriilor strategice și necesitatea încurajării dezvoltării lor	92
5.2. Criterii de alegere a industriilor strategice.....	95
5.3. O propunere de evaluare a criteriilor pentru definirea ramurilor strategice.....	107
Capitolul 6	
Teorii ale avantajului, dezvoltarea industrială și integrarea europeană	111
6.1. Noul concept la baza integrării europene	111

6.2. Teoria avantajului comparativ	112
6.3. Avantajul competitiv. Conținutul și valențele sale	114
6.4. Noile dimensiuni ale competiției.....	117
Anexa 1.1. Exportul de mărfuri (FOB) ale unor țări europene în tranziție, 1980, 1989, 1990-2000	119
Anexa 1.2. Importurile de mărfuri (CIF) ale unor țări europene în tranziție, 1980, 1989-2000	120
Anexa 1.3. Balanțele comerciale ale unor țări europene în tranziție, 1980, 1989-2000	121
Anexa 1.4. Cursul mediu de schimb al unor țări europene în tranziție, 1980, 1989-2001	122
Anexa 1.5. Balanțele de cont curent ale unor țări europene în tranziție, 1990-2000	123
Anexa 1.6. Influxurile de investiții directe în unele țări europene în tranziție, 1990-2000	124
Anexa 1.7. Excepții de la plata taxelor vamale, în perioada 1991-2000	125
Anexa 1.8. Ponderea subvențiilor totale echivalente la producător în prețul producției agricole, calculate pe țări OECD.....	144
Anexa 1.9. Ponderea subvențiilor totale echivalente la producător în prețul producției, calculată pe produse.....	145
Anexa 1.10. Subvenții echivalente la producător pe fermier convențional	146
Anexa 1.11. Subvenții echivalente la producătorii cerealieri calculate pe hectar de teren cultivat cu cereale, dolari/ha	147
Anexa 1.12. Comerțul exterior al României, 1993-2001.....	148
Anexa 3.1. Clasificarea subsistemelor industriale dezvoltate în România	149
Anexa 3.2. Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României cu UE, pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994-1998 (mărimi calculate ca medii ale grupelor de o cifră)	150
Anexa 3.3. Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României, pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994- 1998 (mărimi calculate ca medii ale grupelor de 2 cifre)	151
Anexa 3.4. Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României, pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994- 1998 (mărimi calculate ca medii ale grupelor de 3 cifre)	152
Anexa 3.5. Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României, pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994-1998 (mărimi calculate ca medii ale grupelor de 4 cifre)	153
Anexa 5.1. Elementele care formează valoarea de piață a unei noi firme	154
Bibliografie.....	155

CONTENTS

Foreword	7
Chapter 1	
Romania between liberalism and protectionism.....	11
1.1. Introduction	11
1.2. The size of the foreign economic disequilibrium	13
1.3. The main steps towards the market openness	15
1.4. Elements to reconsider and discipline the commercial policy	19
1.5. Structural adjustment by keeping pace with economic openness.....	26
Chapter 2	
Integration as a process of removal of the economic barriers.....	30
2.1. Introduction	30
2.2. Removal of economic barriers - A basic requirement for integration	31
2.3. Romania's accession to and integration into the European Union by trade	39
Chapter 3	
Disintegration and revival of the industrial system. The international division of production according to the new integration model	48
3.1. Introduction	48
3.2. The characterization of the former Romanian industrial system and its disintegration.....	50
3.3. The revival of the industrial system.....	58
3.4. The division of production and the integration into the Single European Market.....	63
Addenda. The revival and development of the activities linked with the information and communication technology	76
Chapter 4	
Alternative industrial policies and Europe's experience	81
4.1. Definition and classification of the industrial policies	81
4.2. Industrial policies on the EU level	84
4.3. The role and actions of the member countries concerning the industrial policies	88
4.4. Non-compliance with the requirements for a Single European Market	89
Chapter 5	
Strategic industries and determination criteria	92
5.1. The definition of the strategic industries and the need for their development.....	92
5.2. Criteria to select the strategic industries	95
5.3. Proposal to evaluate the criteria for defining the strategic branches.....	107

Chapter 6

Theories of advantage, industrial development and European integration.....	111
6.1. The new concept as the basis of European integration	111
6.2. The theory of comparative advantage	112
6.3. The competitive advantage. Contents and features.....	114
6.4. The new size of competition	117
Annex 1.1. The merchandise export (FOB) by some European transition countries, 1980, 1989, 1990-2000	119
Annex 1.2. The merchandise import (CIF) by some European transition countries, 1980, 1989-2000	120
Annex 1.3. The balance of trade of some European transition countries, 1980, 1989-2000	121
Annex 1.4. The average exchange rate of some European transition countries, 1980, 1989-2001	122
Annex 1.5. The current account balance of some European transition countries, 1990-2000.....	123
Annex 1.6. The direct investment inflow in some European transition countries, 1990-2000.....	124
Annex 1.7. Customs duty exemption, 1991-2000	125
Annex 1.8. The share of total equivalent subsidies to the producer in the price of agricultural production, calculated for OECD countries	144
Annex 1.9. The share of total equivalent subsidies to the producer in the production price, calculated by products	145
Annex 1.10. Equivalent subsidies to the producer per conventional farmer	146
Annex 1.11. Equivalent subsidies to the cereals producers calculated per one hectare of cereals-cultivated land, dollars/ha	147
Annex 1.12. Romania's foreign trade, 1993-2001.....	148
Annex 3.1. Classification of Romania's developed industrial subsystems	149
Annex 3.2. The share of intra-industry trade in Romania's total trade with the EU, per groups of products, according to the SITC classification, over 1994-1998 (values calculated as averages of the one-figure groups).....	150
Annex 3.3. The share of intra-industry trade in Romania's total trade, per groups of products, according to SITC classification, over 1994-1998 (values calculated as averages of the two-figure groups)	151
Annex 3.4. The share of intra-industry trade in Romania's total trade, per groups of products, according to the SITC classification, over 1994-1998 (values calculated as averages of the three-figure groups).....	152
Annex 3.5. The share of intra-industry trade in Romania's total trade, per groups of products, according to the SITC classification, over 1994-1998 (values calculated as averages of the four-figure groups).....	153
Annex 5.1. Elements that form the market value of a company.....	154
Bibliography.....	155

Cuvânt înainte

Un obiectiv fundamental al României este cel privind integrarea în Uniunea Europeană. Trei evenimente-cheie au deschis larg calea spre realizarea acestui obiectiv: semnarea Acordului de Asociere a României cu Uniunea Europeană (în 1993); deciziile Consiliului European de la Copenhaga (în 1993) privind primirea în UE de noi membri pe măsură ce aceștia îndeplinesc criteriile de aderare; deciziile Consiliului de la Helsinki (1999) de începere a negocierilor cu România și Bulgaria în vederea aderării la UE.

Printre procesele importante pe care le implică aderarea și integrarea în UE se numără: realizarea circulației libere a bunurilor și serviciilor, capitalurilor și persoanelor între toate țările membre ale Uniunii, preluarea treptată a acquis-ului comunitar de către noii candidați și realizarea convergenței economico-sociale dintre noile țări membre și celelalte țări ale Uniunii Europene.

Dacă în anii anteriori procesul de aderare a noilor țări candidate la UE nu ridica probleme deosebite, în prezent aderarea celor zece noi țări, mai ales a celor din Europa Centrală și de Est (ECE), produce șocuri importante atât UE, cât și țărilor candidate ținând seama de noile condiții specifice naționale și mondiale. Printre acestea merită să fie menționate următoarele: procesul de integrare regională se desfășoară în contextul intensificării globalizării în domeniile producției, pieței bunurilor și serviciilor, financiar, investițional etc. care schimbă multe dintre coordonatele problemelor la nivel comunitar și național; diferențele mari existente între țările candidate și UE în ce privește structurile instituționale și mecanismele economice, ceea ce implică eforturi deosebite pe linia transformării acestor structuri și mecanisme și adaptării lor la cele comunitare; diferențele inițiale mult mai mari decât în trecut între țările candidate și UE în ce privește nivelul de dezvoltare economică și tehnologică, nivelul de competitivitate etc., fapt ce implică, de asemenea, eforturi deosebite pe linie investițională prin restructurări, modernizări și dezvoltări.

Studiul de față se referă exclusiv la România văzută în noul context mondial și european. Analiza cuprinde, pe de o parte, referiri la transformările care au avut loc în România pe linia liberalizării comerțului exterior și a deschiderii pieței interne și, pe de altă parte, evidențierea și evaluarea unor efecte produse de aceste liberalizări și deschideri în întreaga perioadă de preaderare, perioadă care începe din 1993, de când se aplică Acordul de Asociere cu Uniunea Europeană. Din analizele efectuate reiese, de exemplu, că în urma transformărilor care au avut loc, în primul rând, în sfera comerțului exterior și mult mai puțin și mai târziu în sfera sistemului productiv, au început să se manifeste însemnate inadvertențe, hiatusuri și contradicții. Printre acestea se numără apariția unei serioase desincronizări între deschiderea economiei către exterior și, în primul rând, către Piața unică europeană și restructurarea și aplicarea unor măsuri care să conducă la creșterea competitivității firmelor românești pe piața internă și pe cea a UE. Accentuarea acestei desincronizări a provocat un amplu proces de dezintegrare

rapidă a sistemului productiv al României cu efecte dramatice în toate ramurile economiei, cel mai afectat fiind sistemul industrial.

În cursul dezbaterilor științifice privind căutarea unor soluții pentru ieșirea din criză, adeseori se aduc ca argumente politicile economice intervenționiste și protecționiste folosite de guvernele statelor europene după cel de-al doilea război mondial în legătură cu redresarea economică și de guvernele din Taiwan, Coreea de Sud ș.a., în legătură cu ieșirea din cercul vicios al subdezvoltării și cu demararea creșterii economice.

Datorită noilor condiții în care se află România posibilitățile de aplicare a unor politici naționale similare sunt excluse. De altfel, peste tot în lume politicile comerciale guvernamentale cu caracter defensiv, inclusiv politica de substituție a importurilor au fost în mod serios erodate. În schimb, strategiile corporațiilor și inițiativele acestora sunt mai puțin restricționate (Nunnenkamp, 1994). Mai mult, marile firme cu vocație internațională joacă un rol mai important în restructurarea industrială și comercială față de cel exercitat de guvernele naționale, mai ales când țările respective sunt lipsite de resurse financiare și tehnologice.

Prin lucrarea de față încercăm să pătrundem în intimitatea unor procese, dincolo de aparențe prin descrierea schimbărilor care au loc în paternul sistemelor de producție și ale celor comerciale pe plan național și mondial. Analiza întreprinsă scoate în evidență că dezintegrarea vechiului sistem industrial de tip fordist este urmată, după un anumit interval de timp, de trei categorii importante de procese: 1) regenerarea activităților industriale în strânsă conexiune cu marii operatori internaționali, cu cerințele Pieței unice europene și cu asimilarea noilor generații tehnologice; 2) adaptarea sistemelor de producție la noile tendințe generale existente pe plan mondial de fragmentare internațională a producției impusă de corporațiile multinaționale și de marile firme cu vocație internațională implicate în organizarea de parteneriate sau alianțe și de rețele naționale și internaționale de producție și de distribuție; 3) modificarea modelului comercial prin creșterea ponderii produselor intermediare și a componentelor în totalul comerțului exterior al țărilor și în cel mondial.

Deși în condițiile globalizării și integrării în UE se îngustează tot mai mult posibilitățile de acțiune ale guvernelor naționale în orientarea dezvoltărilor industriale și sporește enorm rolul corporațiilor internaționale în realizarea diviziunii internaționale a muncii, totuși rămân încă posibilități importante de a aplica politici industriale active mai ales atunci când piața este incapabilă să rezolve problemele economice și sociale pe termen mediu și lung. În mod tradițional în literatura economică se formulează ca obiectiv principal al politicilor industriale creșterea nivelului de competitivitate al firmelor și produselor în vederea ameliorării locului țării în diviziunea europeană și mondială a muncii.

Totuși, de această ameliorare, care a devenit astăzi o problemă vitală pentru România, este legată, în primul rând, structura industriei, știind faptul că între ramuri există diferențe foarte mari în ce privește mărimea veniturilor pe care ele le pot genera. Tocmai de aceea în discuția noastră am inclus problema industriilor strategice și criteriile de evaluare și selectare a acestora. În discuție a

fost inclusă și problema privind gradul de relevanță a categoriei avantajului comparativ în raport cu cea a avantajului competitiv, mai ales pentru o țară care are mare nevoie de dezvoltare economică și de ameliorare a structurii producției și a comerțului exterior.

Pe scurt, acestea sunt principalele probleme abordate în lucrarea de față și la care am căutat unele răspunsuri.

Studiile cuprinse în acest volum au fost realizate în cadrul Proiectului major de cercetare al Consiliului Național al Cercetării Științifice Universitare – ASE – București nr. 6/1998 “Liberalizarea schimburilor economice din perspectiva acordurilor de asociere și de integrare în UE și avantajul competitiv” (director de proiect prof. dr. Niță Dobrotă), precum și în cadrul Programului fundamental de cercetare al Academiei Române ESEN-2 “Probleme ale integrării României în UE. Cerințe și evaluări” (coordonator general acad. Eugen Simion – președintele Academiei Române).

Cercetările efectuate în cadrul celui de-al doilea program menționat s-au desfășurat în Institutul de Cercetări Economice la care a colaborat și Dan Olteanu, în calitate de asistent de cercetare pentru efectuarea de calcule.

Un stimulent deosebit pentru realizarea acestei lucrări l-au constituit numeroasele studii realizate de cercetători și specialiști în cadrul Programului de cercetare ESEN-2, precum și numeroasele dezbateri din cadrul Seminarului științific ESEN-2 al Secției de Științe Economice, Juridice și Sociologie și al Institutului Național de Cercetări Economice privind integrarea României în UE, la care și-au adus contribuția un mare număr de membri ai Academiei, cercetători, profesori universitari, specialiști din partea patronatelor și din diferite instituții de profil economic.

Un sprijin direct în clarificarea unor probleme și a unor surse de studii și reglementări juridice de specialitate l-am avut din partea prof. dr. Vasile Stănescu – membru de onoare al Academiei Române, căruia îi adresez calde mulțumiri. De asemenea, țin să mulțumesc tuturor colaboratorilor care m-au sprijinit, sub diferite forme, în realizarea acestei lucrări și, în primul rând prof. dr. Ioan Franc - Valeriu directorul Editurii Expert, doamnei Aida Sarchizian – director adjunct al Editurii, Ecaterina Ionescu, redactor de carte, și nu în ultimul rând soției mele Elena Iancu – pentru selectarea unor surse bibliografice și statistice, pentru procesarea capitolelor și întocmirea unor scheme și tabele. Fără sprijinul și devotamentul lor n-aș fi putut duce până la capăt acest proiect.

Autorul

București, iunie 2002

Capitolul 1

ROMÂNIA ÎNTRE LIBERALISM ȘI PROTECȚIONISM*

La sfârșitul anului 1999 au avut loc două evenimente internaționale de mare importanță pentru țara noastră: decizia de la Helsinki a reprezentanților celor 15 țări membre ale UE de a invita România la negocierile de aderare la Uniune și Conferința Internațională a Organizației Mondiale a Comerțului, de la Seattle, care a avut ca tematică generală evaluarea respectării acordurilor negociate și lansarea noii runde de negocieri comerciale multilaterale. Ambele evenimente au un puternic impact asupra evoluției economiei românești și asupra schimbării structurii acesteia, iar acest impact va trebui evaluat și luat în considerare la elaborarea strategiei de dezvoltare economică.

Studiul de față – bazat pe un volum mare de date și informații – atrage atenția asupra implicațiilor negative pe care le are politica de liberalizare comercială externă unilaterală și excesivă. La aplicarea unei politici raționale trebuie avute în vedere atât reglementările organizațiilor internaționale și practicile comerciale ale partenerilor de schimburi, cât și necesitatea aplicării, în interior, a unor măsuri severe de restructurare a firmelor și ramurilor, de ridicare a gradului lor de competitivitate și de respectare a regulilor comerciale convenite inițial.

1.1. Introducere

Dezechilibrul economic extern a devenit, în ultimul deceniu, o problemă crucială pentru România, întrucât el determină diminuarea continuă a puterii de cumpărare a monedei naționale și a veniturilor reale ale populației și îngustează posibilitățile de aplicare a unor politici de redresare și de dezvoltare economică. Dezbaterile științifice pe această temă, care s-au înviorat în ultimii ani, oferă un set larg de explicații, precum și numeroase variante de soluții. Cele mai multe însă dintre acestea se rezumă doar la acele politici comerciale care suprasolicită, adesea, fie latura liberalismului, fie latura protecționismului prin folosirea barierelor vamale.

Liberalismul este o doctrină atractivă întrucât ea consolidează ideea promovării competiției. De aceea opinia celor ce susțin acest curent a căpătat, în ultimele decenii, tot mai multă audiență în politica relațiilor economice internaționale promovată de instituțiile economice și financiare internaționale abilitate (Organizația Mondială a Comerțului, Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială ș.a.) cu susținerea puternică a statelor cu economiile cele mai competitive și cu rol dominant în comerțul mondial.

* Studiul a fost publicat în "Oeconomica", nr. 4/1999, p. 5-53.

Se redescoperă însă faptul că aceeași politică de deschidere prin liberalizare vine să agraveze și mai mult situația economică a țărilor rămase în urmă din punct de vedere economic și tehnologic. Producătorii din aceste țări se văd înlăturați în masă de pe piețele autohtone de către firmele străine, întrucât ei nu dispun de condițiile necesare (economie de scară, tehnologii noi, capital, experiență managerială etc.) de a face față concurenței.

În ultimul timp, apar tot mai multe voci din rândurile economiștilor (care își găsesc găzduire mai ales în publicațiile UNCTAD, iar în România, în revista "Oeconomica", în ziarul "Economistul" și în săptămânalul "Adevărul economic"), precum și din rândurile organizațiilor patronale și profesionale din sfera producției, de a reînvia și dezvolta ideea și politica protecționistă. Credința unora că, astăzi, în faza negocierilor pentru integrare, orice încercare de a reînvia discutarea problemei protecționismului ar apărea ca o gravă eroare sau ca o provocare politică își pierde orice relevanță în fața procesului de degradare la care este supusă economia națională, precum și în fața folosirii unor practici economice și comerciale pe plan atât intern, cât și extern, care îngrădesc și afectează folosirea forței de muncă și dezvoltarea economică.

Evident, o reinstaurare a politicii protecționiste de tip autarhic nu este de dorit și nici nu ar fi posibilă în condițiile mondiale actuale, când tendințele generale sunt cele de globalizare, de integrare regională și de înlăturare a barierelor vamale (tarifare și netarifare) în calea schimburilor comerciale. Aceasta ar duce la o izolare a economiei românești de restul lumii. Totuși, a continua cu obstinație politica de liberalizare sau de deschidere a economiei cu orice preț fără o analiză atentă a realităților economice și sociale actuale ale României și fără o analiză a politicilor economice ale partenerilor comerciali și a modului de aplicare a acordurilor semnate, ar fi un fapt profund dăunător, chiar condamnat.

Considerăm că, astăzi, în condițiile globalizării economiei mondiale și a extinderii Pieței unice europene, România nu-și poate permite să adopte politici economice extreme – inspirate fie dintr-un liberalism naiv, fie dintr-un protecționism obtuz – care să o îndepărteze de realizarea obiectivelor sale fundamentale. Dar nici nu poate asista neputincioasă la propria sa ruinare economică de dragul unor dogme sau a unei obediențe rău înțeleasă. Ea trebuie să adopte o strategie pe termen mediu și lung în cadrul căreia politica de deschidere să fie strâns corelată cu politica de protejare a unor ramuri sensibile însă puternic susținută de o politică industrială activă care să aibă ca obiectiv principal ridicarea nivelului de competitivitate al firmelor românești pe piața internă și pe piețele externe, iar ca mijloace de realizare, pe de o parte, restructurarea din temelii a ramurilor mature, care apun, pentru a elimina pierderile acestora și pentru a le adapta la nevoile pieței iar, pe de altă parte, dezvoltarea puternică a unor ramuri și activități industriale și neindustriale noi, moderne, care să absoarbă forța de muncă disponibilă și să folosească eficient munca de înaltă calificare.

Având în vedere complexitatea deosebită a problematicii puse în discuție și necesitatea găsirii unor soluții adecvate, în cele ce urmează vom supune atenției cititorului doar câteva aspecte din cele enunțate mai sus, și anume cele referitoare la: dimensiunea dezechilibrului economic extern; principalii pași ai liberalizării și

deschiderii pieței; reconsiderarea și disciplinarea politicii comerciale; ajustarea structurală în pas cu deschiderea economiei.

1.2. Dimensiunea dezechilibrului economic extern

1.2.1. Date statistice

Analiza seriilor de date statistice pe termen lung arată o serioasă deteriorare a echilibrului economic extern al României. Pe scurt, acestea se referă la următoarele aspecte și tendințe:

- a) Balanța comercială a României (ca a celorlalte țări din zonă, cu excepția Rusiei) a devenit, în mod cronic, dezechilibrată. În anii cei mai favorabili din perioada 1990-2000, exportul FOB de bunuri nu a putut depăși cu mult 10 miliarde de dolari SUA/an, în timp ce importul CIF, în anul 2000, a depășit suma de 13 miliarde de dolari SUA/an rezultând importante solduri negative (Anexele 1.1, 1.2 și 1.3).
- b) Moneda națională a suferit o însemnată depreciere. Cursul mediu anual de schimb, pe o unitate de dolar SUA, a crescut de la 22,43 lei în 1990 la 8.875 lei în 1998 la circa 29.000 lei în 2001 (Anexa 1.4).
- c) Balanța de plăți înregistrează permanent solduri negative ale contului curent, vânfurile acestora (în valoare de 2,571 și de 2,968 miliarde de dolari SUA) fiind atinse respectiv în anii 1996 și 1998 (Anexa 1.5). În cadrul acestui sold, ponderea covârșitoare o formează bunurile și serviciile. Până și ramura turismului înregistrează solduri negative, acestea depășind, în ultimii ani, suma de 150 de milioane de dolari SUA/an.
- d) Influxurile de investiții directe străine s-au păstrat la un nivel modest în toată această perioadă, spre deosebire de alte țări din zonă (Anexa 1.6). Nivelul acestora a fost departe de a compensa soldurile negative ale balanței de plăți.

Adâncirea dezechilibrelor menționate își are sorgintea, în cea mai mare parte, în schimbările dramatice defavorabile care au avut loc mai ales în industrie și anume:

- S-a redus volumul activităților și a scăzut capacitatea de export tocmai în acele ramuri care au o bază solidă de materii prime în România, dispun de capacități de producție și de personal calificat și există o cerere importantă pe piața internă. Printre acestea se numără industria alimentară (zahăr, conserve, preparate din carne etc.), băuturi, mașini și utilaje, tractoare și mașini agricole, produse nemetalifere și materiale de construcții, instalații, textile, pielărie. O mare parte din produsele specifice acestor ramuri se importă, fapt ce creează mari probleme de comercializare pe piața internă nu numai acestor ramuri, ci și ramurilor producătoare de produse intermediare și celor de materii prime care, practic, au rămas fără piață de desfacere;
- Ramuri industriale cu o dinamică deosebită pe plan mondial, cum sunt tehnica de calcul, medicamente, prelucrarea maselor plastice și a

cauciucului, tipografie, hârtie, cartoane, ambalaje, mașini și echipamente, produse electrocasnice etc. au suferit un declin accentuat, unele dintre acestea reducându-și activitatea chiar sub 20-30% (Anexa 1.6). Scăderea dramatică a volumului exporturilor a antrenat o reducere masivă a volumului activităților acestora, echivalente cu 1,25 milioane locuri de muncă, de regulă, cu un nivel ridicat al productivității muncii. O mare parte a personalului disponibilizat s-a transferat în agricultură și în servicii, ramuri cu un nivel al productivității muncii mult mai scăzut, ceea ce are ca efect, o scădere a productivității muncii naționale și a nivelului veniturilor în ansamblul economiei.¹

1.2.2. Cauze

Există mai multe cauze care stau la baza acestui dezechilibru. Cele mai importante, legate direct de subiectul demersului nostru, se referă la următoarele:

- Deschiderea pieței românești fără să aibă la bază studii aprofundate privind: 1) gradul real de protecție a piețelor interne ale altor țări partenere sau politicile acestora privind folosirea unor bariere vamale netarifare, a subvențiilor directe și indirecte acordate producătorilor naționali ș.a.; 2) impactul deschiderii economice asupra producătorilor autohtoni;
- Practicarea, pe scară largă de către unele oficialități române a unor acțiuni discreționare în domeniul tarifelor și cotelor vamale care subminează protecția reală a economiei;
- Absența unei politici și a unui program care să asigure corelarea dintre deschiderea pieței interne (prin abolirea monopolului statului asupra comerțului exterior, prin descentralizarea activităților de import-export, precum și prin relaxarea treptată a barierelor vamale) și restructurarea ramurilor și unităților economice, adaptarea acestora la cerințele pieței;
- Lipsa unei strategii naționale privind politica de stimulare a producției bunurilor și serviciilor pentru export în noile condiții ale globalizării piețelor, ale integrării în Piața unică europeană și ale ofensivei firmelor internaționale pentru cucerirea piețelor mondiale și ale noilor tendințe ale progresului tehnic în lume;
- Lipsa unei politici industriale și tehnologii viabile care să susțină dezvoltarea firmelor românești astfel încât acestea să facă față concurenței atât pe piața autohtonă, cât și pe piețele mondiale în scopul ridicării avantajului competitiv.

Dezechilibrele economice externe ale României au ajuns la limita de suportabilitate. Continuând același curs al politicii economice ar putea fi pusă în pericol însăși stabilitatea întregului sistem economico-social. De aceea se impune o clarificare și reevaluare a politicilor economice actuale și elaborarea altor variante în cadrul unei strategii cuprinzătoare și coerentă pe termen mediu și lung în vederea restabilirii echilibrelor economice externe și transformării comerțului

¹ *Calculată pe baza produsului intern brut creat în fiecare ramură, productivitatea muncii a fost, în 1997, de 2,7 ori mai mare în industrie decât în agricultură.*

exterior dintr-un factor pasiv într-un adevărat motor al dezvoltării economiei românești.

1. 3. Principalii pași ai deschiderii pieței

1.3.1. Calendarul liberalizării și aprecieri asupra gradului de protecție

În România, liberalizarea comerțului exterior a început în februarie 1990, o dată cu abolirea monopolului de stat și ea s-a încheiat, în linii generale, încă de la sfârșitul anului 1992, o dată cu adoptarea unui nou regulament vamal prin care licențele de import și export au fost, în mare parte, eliminate¹.

În anii următori ai deceniului au fost aplicate și alte măsuri reformatoare care au condus la o largă deschidere a economiei României prin liberalizarea importurilor printre care menționăm: introducerea, în 1993, a noului tarif vamal în cadrul căruia taxele vamale să corespundă unor situații specifice ramurilor economice, inclusiv nivelul lor de competitivitate și să aibă tendință de neutralitate, precum și aplicarea unor reglementări comunitare în ce privește organizarea și funcționarea sistemului vamal și conectarea acestuia la sistemul vamal unic european și la cele ale altor țări.

Deschiderea spre exterior a economiei României a căpătat un impuls deosebit o dată cu aplicarea acordurilor și protocoalelor internaționale multilaterale și bilaterale, printre care trebuie menționate, în primul rând, Acordul de Asociere a României cu UE (1993) și Acordul Rundei Uruguay (1995)² la care România este parte semnatară.

Prin Acordul Rundei Uruguay, aplicat începând din iulie 1995, s-a convenit asupra unui set important de probleme comerciale mondiale printre care menționăm:

- Aplicarea, în plan multilateral, a extinderii liberalizării comerțului mondial cu promovarea satisfacerii intereselor naționale ale țărilor³ și utilizării

¹ Prin această abolire regimul autarhic bazat pe controlul total al importurilor și pe politica de substituție maximă a acestora prin producția internă s-a transformat în regim comercial bazat pe tarife. Tot în 1990 s-au adus modificări tarifului vamal în condițiile liberalizării prețurilor, acestea intrând în vigoare (astfel modificat), începând de la 1 ianuarie 1992, în baza convenției vamale din 1983. Au fost astfel introduse cele două categorii de taxe vamale la import: a) cele **convenționale**, stabilite în regimul clauzei națiunii celei mai favorizate; b) cele **preferențiale**, aplicate în baza unor aranjamente prealabile (acorduri și protocoale cu țări în curs de dezvoltare). Încă din 1991, întreprinderile, inclusiv cele private, au fost autorizate să dețină valută și să facă operațiuni comerciale în valută. În 1992 a fost adoptat un nou regulament vamal.

² La aceasta se adaugă: Acordul European al Liberului Schimb - AELS - 1993; Acordul de Liber Schimb Comercial între România și Republica Moldova (1994); Acordul de Liber Schimb cu Turcia, Acordul de Aderare a României la Acordul Comercial al Țărilor Central Europene (CEFTA), 1997.

³ În principiu în fiecare țară practică tarife vamale proprii pentru a reflecta starea competitivă a firmelor și ramurilor. De regulă, în cadrul acestor tarife vamale sunt mult mai ridicate în țările în curs de dezvoltare. De asemenea, țările au dreptul de a cuprinde în tariful vamal taxe consolidate aplicate în regimul preferențial față de anumite grupări de țări cu care se înregistrează acorduri de asociere, de integrare regională, de liber schimb ș.a.

unor mecanisme și instrumente de politică comercială care să asigure baza unei concurențe loiale între toți participanții la comerțul mondial¹. Introducerea unui nou tarif vamal care cuprinde taxele vamale consolidate aplicate în regimul clauzei națiunii celei mai favorizate, precum și taxele vamale în regim preferențial conform acordurilor încheiate preferențial de țările în cauză.

Un moment crucial pe calea deschiderii spre exterior a României l-au constituit semnarea și punerea în aplicare a Acordului European de Asociere cu UE al cărui principal obiectiv este să asigure un cadru adecvat pentru integrarea graduală a României în Comunitatea Europeană, în primul rând prin realizarea unei zone de comerț liber între cele două părți, pe baze asimetrice și anume: pe de o parte, abolirea taxelor vamale și a restricțiilor cantitative la exporturile de produse românești pe piețele celor 15 țări comunitare în decurs de 5 ani; pe de altă parte, reducerea treptată, până la completa abolire (anul 2002), de către partea Română, a taxelor vamale și a cotelor la importurile produselor industriale originare din țările membre ale UE. Produsele agricole, considerate sensibile, au fost exceptate de la procesul concesiilor. Deși la aceste produse România a operat însemnate reduceri de taxe vamale, produsele respective urmează să facă obiectul viitoarelor aranjamente în cursul negocierilor de aderare la UE.

Sub presiunea unor organizații internaționale și a unor angajamente asumate, Guvernul Român a redus, în 1997, nivelul general al tarifelor vamale medii neponderate la produsele agricole și alimentare de la 121,7% la 31,8%. Acest fapt a produs un șoc concurențial puternic asupra producătorilor din România ținând seama că la unele produse nivelurile noi ale tarifelor vamale sunt mult mai mici decât nivelurile subvențiilor practicate de țările dezvoltate (inclusiv de cele din UE)².

Tot sub presiunea acestora, România a suspendat taxele vamale de export la o serie de materii prime, cum sunt: lemn, fier vechi ș.a., fapt ce creează mari dificultăți ramurilor prelucrătoare³.

¹ Aceste mecanisme și instrumente se referă la protecția ramurilor tinere, practicile antidumping, subvenții și măsuri compensatorii, măsuri de salvagardare, licențe de import și de export, evaluări în vamă, obstacolele tehnice, inspecția înainte de expediție, regulile de origine, măsuri sanitare și fito-sanitare, precum și alte reglementări multilaterale privind domenii sensibile tradiționale (agricultură, textile și confecții), măsuri investiționale, drepturi de proprietate intelectuală, accesul la tehnologii, accesul la circuitele de distribuție și la rețele de informații.

² Reducerea tarifelor vamale de import din anul 1997 a fost convenită între Guvernul României cu FMI și Banca Mondială în cadrul negocierilor pentru obținerea unor credite de restructurare (ASAL și FESAL).

³ Ca urmare a liberalizării totale a prețului și exportului de materie primă lemnoasă, a crescut semnificativ exportul de lemn brut și prelucrat primar, în timp ce exportul de mobilă este în continuu regres (milioane de dolari SUA).

	1995	1996	1997	1998	1999
Export de produse lemnoase (exclusiv mobilă)	295,6	356,3	398,1	435,8	466,5
Export mobilă	510,5	442,8	450,0	433,4	478,7

Deci, este vorba de o anomalie clară, creșterea exportului de materie primă lemnoasă în dauna exportului de produse finite. România importă, în același timp, cantități mari de plăci aglomerate, nelaminate și furnire care intră în componența mobilei ("Adevărul economic", nr. 49/1999, p. 16).

Făcând o evaluare sintetică a acestui proces, se poate concluziona că, în 1999, ratele medii ale taxelor vamale de import (neponderate) practicate de România se ridicau la: 19,8% pentru toate produsele, din care 31,8% pentru produsele agricole¹ (cu variații foarte mari de la un produs la altul: de la zero la peste 200%) și 11,7% pentru bunurile industriale, cu variații semnificative între diferite categorii de produse (de la 7,2% pentru metale, la 28,3% pentru echipamente de transport)².

Dacă vom compara taxele vamale aplicate de România cu cele practicate atât de țările în tranziție, cât și de UE va rezulta că, în aparență, mecanismul vamal de import folosit în țara noastră ar asigura o protecție a pieței interne peste nivelul mediu pentru toate produsele și, în primul rând, pentru cele agricole și alimentare. De exemplu, în UE - principalul partener comercial al României, tariful mediu simplu de import pentru produsele agricole (inclusiv pentru produsele tarificate) a fost, în 1995, de 25% iar, în 1997, de 20,8%, cu variații importante (de la zero pentru zarzavaturi, până la circa 75% pentru cereale sau chiar peste 120% pentru carne de vită, porc și oaie, lapte și smântână, anumite brânzeturi ș.a.), iar la produsele industriale tariful mediu simplu la import³ a fost de 6% în 1995 și 4,9% în 1997 (cu diferențieri începând de la zero pentru minereuri, produse farmaceutice, celuloză, până la aproape de 15% pentru textile, automobile, aparate electronice de consum), urmând ca în anul 2000 să ajungă la circa 3%.

La importurile cuprinse în aranjamentele preferențiale ale UE, AELS și CEFTA, tarifele vamale din România, ca și din alte țări din Europa Centrală și de Est și Turcia au fost, treptat, reduse și complet desființate începând de la 1 ianuarie 2002.

1.3.2. Concluzii privind insuficiențele protecției vamale de import a României

Dintr-o analiză complexă și obiectivă asupra faptelor reale vor rezulta cel puțin două concluzii importante:

Prima concluzie: Chiar în condițiile acordării unor concesiuni neechivalente (în favoarea României), UE este aceea care, în realitate, beneficiază mai mult datorită cuprinderii României în zona liberului schimb din următoarele cauze:

- a) Tarifele vamale ale UE au fost aplicate numai la produsele industriale, oricum, mult mai scăzute decât cele ale României și la care UE are o competitivitate net superioară și un mare potențial de export;
- b) De dragul concesiunilor neechivalente, România și-a înlăturat, cu o anumită ușurință, protecția vamală la cele mai sensibile ramuri

¹ 1999, *Regular Report from the Commission on Romania's Progress Towards Accession*, p. 28.

² Evident, în cazul relațiilor de import cu partenerii în regim preferențial tarifele sunt mai mici sau chiar zero, în funcție de stadiul în care a ajuns aplicarea acordurilor încheiate cu UE, AELS, CEFTA, Republica Moldova, Turcia pentru diferite categorii de produse.

³ Pentru regimul de import al clauzei națiunii celei mai favorizate (*Trade Policy Review, European Union, 1997, WTO, Geneva, March 1998*).

industriale aflate în plin proces de restructurare și cu valoare adăugată ridicată. Acest fapt a contribuit la spulberarea, pur și simplu, a unor ramuri și firme întrucât nu au putut rezista în fața concurenței firmelor din țările comunitare ca și din alte țări, în special la produse cu cerere în creștere și bazate pe noi tehnologii;

- c) Au fost excluse de la concesi, în primul rând, produsele agricole la care România este sau poate fi competitivă și dispune, în mod virtual, de un potențial mare de export;
- d) Aceste avantaje pentru UE și dezavantaje pentru România se oglindesc, în mare parte, în balanța comercială cronic deficitară a României în relațiile cu țările comunitare.

Tabelul 1.1

**Deficitele balanței comerciale a României în relațiile cu UE
(milioane de dolari SUA)**

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1049	932	462	903	1417	1154	1471	705	770

Sursa: Anuarul statistic al României, 1998, Buletin Statistic de Comerț Exterior, nr. 12/2000.

După modul în care s-au desfășurat, până în prezent, relațiile economice și financiare cu UE, devine îndoielnic faptul că ajutoarele acordate României ar fi putut compensa pierderile suferite de aceasta în relațiile comerciale cu Comunitățile Europene. Într-adevăr, dacă relațiile comerciale ale României cu UE s-ar fi desfășurat în condițiile aplicării taxelor vamale normale (nepreferențiale), UE ar fi încasat sub formă de taxe vamale de import circa 300 mil. ECU pentru mărfurile importate din țara noastră, iar România ar fi încasat de la UE sub formă de taxe vamale circa 1 miliard ECU pentru mărfurile importate din UE¹. Rezultă, deci, că prin intrarea în zona liberului schimb România este aceea care pierde sume tot mai mari în fiecare an de la încasarea taxelor vamale. La aceasta mai trebuie adăugat și faptul că cea mai mare parte dintre ajutoare s-au întors, într-o formă sau alta, tot în cadrul Comunităților pentru plata experților, serviciilor și produselor importate din UE, produse și servicii care, în fond, au concurat pe cele din România.

A doua concluzie: gradul de protecție a economiei României este mult mai scăzut decât arată tarifele medii legale iar, în unele cazuri, practic, inexistent sau chiar înlocuit cu o concurență neloială practică de firme străine (în special din țările care se bucură de concesi tarifare) în conivență cu firme importatoare

¹ Calculele s-au efectuat pe baza datelor de export și import ale României în relația cu UE din 1997 la care s-au aplicat tarifele legale de import pentru România circa 20% și UE 5%. Aceste cifre au un grad ridicat de aproximare. Ele au menirea doar de a atrage atenția că negocierile unor acorduri comerciale mai ales de o asemenea anvergură trebuie să aibă la bază calcule economice și că uneori avantajele pot fi numai aparente.

autohtone și cu funcționari publici ori chiar cu sprijinul direct al unor instituții publice din România sub presiunea unor grupuri de interes.

Pentru a interpreta în mod corect problema protecționismului și cea a gradului de protejare a economiei (sau a unor sectoare ale acesteia) nu trebuie să ne rezumăm doar la problema tarifelor, a barierelor la import și la nivelul acestora, ori numai la concesiile reciproce acordate prin intermediul tarifelor vamale fie ele și asimetrice sau doar la unele măsuri punctuale luate în anumite momente excepționale și sesizate de unele publicații din străinătate.¹

Un tablou complet asupra gradului real de protecție practicat în România, îl putem obține dacă vom lua în considerare formele de acțiuni mai semnificative atât din România, ca țară importatoare, cât și din țările exportatoare, precum și modul cum reacționează autoritățile autohtone la anumite abuzuri ale importatorilor români și ale exportatorilor străini. Vom ilustra aceste afirmații cu date concrete în secțiunile următoare.

1.4. Elemente pentru reconsiderarea și disciplinarea politicii comerciale

O analiză atentă asupra modului real în care se desfășoară activitățile de import și de export asupra mecanismului economic și financiar creat și aplicat în acest domeniu, precum și asupra rezultatelor obținute până în prezent evidențiază faptul că **în România**, așa cum vom arăta mai jos, **sunt încurajate mai degrabă consumul și importul decât producția și exportul**. Din păcate, un anumit sprijin în această direcție a venit și din partea unor organizații economice și financiare internaționale. Fără să analizeze condițiile reale privind structura ramurilor industriale, mijloacele financiare disponibile și dificultățile restructurării ramurilor și firmelor, aceste instituții au impus, prea devreme și fără o pregătire prealabilă, anumite acțiuni și condiționalități care, pur și simplu, au provocat dezarmarea firmelor românești în fața concurenței firmelor străine datorită unor acțiuni cum sunt: reducerea sau desființarea unor taxe și cote de import, reducerea ori suspendarea unor subvenții destinate producătorilor industriali și agricoli, suspendarea aplicării unor legi menite să stimuleze producția pentru export și exportul, precum și investițiile. Acestea au fost și sunt dublate și de anumite practici care favorizează concurența neloială. Este vorba de subevaluarea importurilor, scutirile de taxe vamale la importurile pe care le fac investitorii străini importanți (care investesc în România peste un milion dolari SUA) și cei care își amplasează afacerile în regiunile defavorizate ș.a.

În legătură cu aceste aspecte trebuie amintit și faptul că, de multe ori, din lipsa unei teorii clare, cu concepte și teze aduse la zi, din lipsa unor cercetări empirice și a unei bănci de date cuprinzătoare, nici decidenții din domeniu și nici delegații împuterniciți să reprezinte interesele României nu dispun de toate

¹ Exemple de acest gen se referă la: accizele pentru bere și produse din tutun, tarifele vamale pentru carne, interdicția importurilor de autovehicule cu vechime de peste 8 ani și care nu se înscriu în standardele europene privind emisiile de gaze ș. a., ori la impunerea temporară a unor suprataxe de import din cauza dificultăților balanțelor comerciale și de plăți.

argumentele și informațiile necesare care să facă posibilă formularea și întreprinderea unor măsuri care să protejeze producătorii autohtoni și care să fie în deplin acord cu reglementările existente pe plan mondial și cu cele ale UE (anti-dumping, salvagardare etc.).

În sprijinul celor afirmate mai sus, vor fi invocate, în cele ce urmează, două categorii de practici mai semnificative care provoacă concurență neloială pe piața românească: aplicarea unor acțiuni discreționare de către înseși autoritățile române și aplicarea unui sistem de subvenții de către partenerii externi.

1.4.1. Acțiuni discreționare în domeniul tarifelor vamale care subminează protecția economiei

Dacă prin nivelul legal al taxelor vamale România poate fi considerată o țară cu o politică protecționistă moderată, prin nivelul practicat al taxelor vamale ea este însă o țară care încurajează importurile, aducând, astfel, grave prejudicii unor ramuri economice autohtone.

Dintr-o cercetare a legislațiilor românești, din domeniul comerțului exterior, rezultă că în perioada 1991-2000 au fost aprobate peste 100 de acte normative (Hotărâri de Guvern și Legi) care privesc reduceri sau exceptări temporare de la plata taxelor vamale pentru cele mai diverse produse. Multe dintre acestea nu sunt de strictă necesitate, iar altele sunt produse în România în mod curent¹ (Anexa 1.7).

Numărul de acte normative aprobate pentru reduceri și scutiri temporare de taxe vamale se distribuie, pe ani, astfel:

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
3	10	4	14	15	25	5	10	8	7

După evoluția și conținutul actelor normative pot fi trase următoarele concluzii:

- Fiecare nouă guvernare se caracterizează prin proliferarea, în anii imediat următori de la alegeri, a unui sistem discreționar de scutiri temporare de la plata taxelor vamale, inclusiv sub forma cotelor tarifare (derogări de la nivelul legal al taxelor prin aplicarea unor valori mai scăzute sau chiar scutiri pentru cantități predeterminate de marfă). Anii 1995 și 1996 au constituit vârful numărului de exceptări;
- Potrivit evaluărilor efectuate, în anul 1995, aproximativ jumătate din mărfurile importate de România (ca valoare) a constituit obiectul unor

¹ Dintre produsele care au beneficiat de scutiri pentru plata taxei vamale de import menționăm: autoturisme, produse intermediare (semifabricate, inclusiv componente electronice produse în țară), fire și fibre chimice, mașini-unelte, motoare, chimicale, brânzeturi, mașini pentru industria ușoară și alimentară, tipografii, hârtie de ziar, mașini și utilaje agricole, bere, semințe de floarea-soarelui, hrană pentru animale, vopsele. În schimb, importurile de aparatură medicală, de medicamente și de substanțe folosite pentru medicamente efectuate de fundațiile testamentare nu au beneficiat de asemenea scutiri cum ar fi fost normal etc.

aranjamente speciale, care au făcut ca tarifele vamale să nu mai fie operaționale.¹ Protecția vamală este cu mult mai mică decât cea rezultată prin simpla parcurgere a reglementărilor vamale în vigoare în fiecare moment. După calculele lui Eugen Rădulescu, în perioada 1991-1998, taxele vamale au reprezentat în medie (neponderată) doar 4,65% din valoarea CIF a importurilor României², față de nivelul mediu (neponderat) al tarifelor oficiale legale de 19,8%.

- Aplicarea tarifelor vamale oficiale este importantă din punctul de vedere al protecției vamale știind că instaurarea progresivă a liberului schimb între România și UE, până la data aderării, va reduce impactul pe care îl va avea asupra industriei naționale aplicarea nivelului inferior al tarifului vamal comun al Comisiei Europene. Din momentul aderării, România va trebui să aplice tariful vamal comun al Comunității, precum și dispozițiile de politică agricolă comună care se aplică comerțului exterior³.

1.4.2. Problema subvențiilor și condițiile inegale ale competiției

Există numeroase cazuri în lume, îndeosebi în țările dezvoltate, când autoritățile guvernamentale susțin producția și comercializarea unor bunuri și servicii prin subvenții folosind, în acest scop, pârghii bugetare sau/și financiare.

Privind problema din perspectiva țărilor importatoare, acordarea subvențiilor contribuie, în mod artificial, la scăderea prețurilor bunurilor oferite la export fără un efort real al întreprinderilor exportatoare. Acest fapt nu se înscrie în sfera relațiilor competiționale normale bazate pe eforturile proprii, ceea ce poate aduce însemnate prejudicii unor ramuri din țările importatoare. Țările sărace sunt cele mai afectate, întrucât ele nu pot alocă de la buget asemenea sume, iar firmele acestora sunt puse în condiții competiționale de flagrantă inegalitate.

Pentru a preveni asemenea practici, cu efecte negative, țările importatoare, în scopul protejării ramurilor, recurg la măsuri compensatorii, adică la recuperarea de la țările exportatoare a diferențelor de preț. Problema subvențiilor a fost negociată în cadrul GATT la Runda Tokio și renegociată la Runda Uruguay și acceptată să facă parte din acordul privind crearea Organizației Mondiale a Comerțului (OMC). El (acordul) a devenit obligatoriu pentru toți membrii organizației.

Trebuie subliniat însă faptul că sunt supuse disciplinelor formulate în acord numai o parte a subvențiilor și anume cele "specifice", adică cele care au ca adresă produsul, firma, grupul de firme și ramura⁴. Tocmai de aceea, disciplina

¹ Comisia Europeană, *Agenda 2000. Opinia Comisiei în legătură cu solicitarea României de aderare la UE*, 1997, p. 19.

² Eugen Rădulescu, *Inflația, marea provocare*, Editura Enciclopedică, București, p. 117.

³ Comisia Europeană, op. cit., p. 93.

⁴ Potrivit acordului, subvențiile se împart în trei categorii: 1) **prohibite** – cele legate direct de export și de folosirea preferențială de produse naționale în raport cu produsele importate; 2) **acționabile** – cele care cauzează efecte nefavorabile sau aduc prejudicii unor ramuri ale celorlalți semnatori ai acordului; 3) **neacționabile** – subvențiile generale care privesc

compensatorie, după unele aprecieri, servește mai mult pentru întărirea capacității guvernelor de a rezista unor presiuni interne de subvenționare decât de a soluționa problema de fond la scară mondială, adică de a veni în sprijinul țărilor mai puțin dezvoltate și a țărilor în tranziție.

Din cercetările efectuate rezultă că în țările dezvoltate suma totală a subvențiilor se păstrează încă la un nivel ridicat și că, în ciuda aplicării unor mecanisme de frânare, prin acordurile multilaterale încheiate, există totuși o tendință de creștere în continuare a lor. Guvernele din țările dezvoltate recurg și la alte scheme de folosire a subvențiilor (indirecte și mai sofisticate), fapt care menține sau chiar accentuează inegalitatea de șanse a firmelor din țările mai puțin dezvoltate, inclusiv a celor din țările în tranziție, față de cele din țările dezvoltate în lupta de concurență pe piețele naționale și mondiale.

Pentru a vedea adevărata dimensiune a subvențiilor practicate de țările dezvoltate și, în primul rând, de cei mai importanți parteneri comerciali ai României, vom reda, în cele ce urmează, câteva date mai semnificative în acest sens cu privire la industrie și la agricultură.

A. Subvenții destinate industriei

Din totalul de 95 de miliarde de ECU destinate anual ajutoarelor de stat pe întreaga UE (în perioada 1992-1999), mai mult de jumătate, adică 43 de miliarde de ECU/an au fost destinate industriei pe bază de programe și de proiecte¹. Există diferențe sensibile între țări în ce privește cuantumul unor astfel de ajutoare. Astfel, suma subvențiilor ce a revenit, anual, pe un muncitor industrial (în perioada menționată) a variat de la 2379 ECU în Italia, la 270 în Marea Britanie². Pentru comparație, menționăm că România, țară nevoită să-și restructureze din temelii aproape întreaga sa industrie, nu a putut aloca de la buget, în anul 1998, sub formă de subvenții, decât o sumă de circa 60 ECU/ muncitor.

Începând din 1995, ca urmare a noilor acorduri cu OMC, Consiliul UE a trebuit să adopte noi reguli asupra subvențiilor de stat în ramurile industriale. Aceste reguli cer mai multă transparență, anumite limitări, o sporire a flexibilității

dezvoltarea generală cum sunt: cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, ajutoarele acordate regiunilor defavorizate, protecția mediului. Primele două categorii (prohibite și acționabile) sunt incluse în clasa subvențiilor specifice. Țările sărace (cu un PIB de până la 1000 de dolari SUA pe locuitor pe an) sunt scutite de disciplinele privind subvențiile prohibite. Pentru celelalte țări în curs de dezvoltare prohibițiile privind subvențiile la export urmează să se anuleze după opt ani de la intrarea în vigoare a acordului, iar pentru țările în tranziție subvențiile prohibite vor fi eliminate în mod progresiv într-un interval de șapte ani începând cu data intrării în vigoare a acordului (Adrian Constantinescu, op. cit., p. 65-66).

¹ În cadrul UE ajutoarele acordate de stat, sub diferite forme, unor ramuri industriale aflate în plin proces de restructurare, precum și ajutoarele pentru dezvoltarea regională și pentru cercetare-dezvoltare au fost cuprinse într-un număr de peste 7000 de programe accesibile întreprinderilor UE.

² Între cele două extreme s-au aflat următoarele sume: 2012 ECU Germania, 1837 ECU Irlanda, 1773 ECU Belgia, 1588 ECU Grecia, 1350 ECU Franța, 1267 ECU Luxemburg, 1017 ECU Danemarca, 822 ECU Olanda, 571 ECU Spania, și 480 ECU Portugalia (WTO, Trade Policy Review. European Union, 1997, Geneva, March 1998, p. 74).

producției la situația pieței prin stimularea companiilor mici și inovative, o motivare a proiectelor folosind metoda analizei cost-beneficiu, în special în cazul proiectelor de dezvoltare regională. Activitățile de cercetare și dezvoltare sunt considerate acțiunile comunitare prioritare și ele includ informațiile și tehnologiile industriale, științele vieții, protecția mediului, energia, transporturile. Obiectivul politicii UE în acest domeniu este acela de a spori competitivitatea firmelor și produselor la un nivel compatibil cu cel al principalilor parteneri comerciali.

Deși până în anul 2002, România, ca și alte țări în tranziție, nu are nici o prohibiție în aplicarea subvențiilor (nici chiar pentru cele privind stimularea exportului, pentru sprijinirea restructurării firmelor și ramurilor etc.), totuși, din cauza constrângerilor bugetare, posibilitățile sale de acordare a ajutoarelor au fost și rămân extrem de limitate¹.

Din păcate, chiar și atunci când subvențiile au fost acordate, ele nu au fost folosite pentru a realiza o adaptare severă a firmelor și ramurilor la perspectivele cererii piețelor interne și externe și la tendințele progresului tehnic, ci mai mult pentru menținerea lor în funcțiune, pentru păstrarea locurilor de muncă și pentru acoperirea pierderilor, deci, mai mult pentru o supraviețuire nu pentru asigurarea unei ridicări a nivelului de competitivitate. Dacă la acestea se mai adaugă faptul că aplicarea măsurilor compensatorii pentru produsele subvenționate importate a rămas, de cele mai multe ori, inoperantă din multiple cauze (lipsă de informații, formalități birocratice complicate, aplicarea de către partenerii comerciali a unor forme sofisticate de subvenții etc.) ne putem completa imaginea asupra stării reale de vulnerabilitate la care este expusă economia României din punctul de vedere al protecției, sau, cu alte cuvinte, situația cu totul inegală în care sunt puse să concureze firmele industriale românești față de cele străine nu numai pe piețele internaționale dar chiar și pe piața autohtonă.

B. Subvenții destinate agriculturii

Dintre toate grupele de activități, agricultura a rămas ramura cu problemele cele mai controversate și disputate din cadrul comerțului mondial, controversate date de păstrarea celor mai înalte taxe vamale de import, de folosirea pe scară largă a subvențiilor la producători și la export, de existența unor bariere vamale tehnice (standarde de calitate, condiții fito-sanitare etc.), de problemele spinoase ridicate de dovezile de origine a mărfurilor, de monopolurile de import și de export ș.a. Pe linia OMC au fost depuse eforturi pentru ca și această ramură să intre într-un sistem clar și cuprinzător de reglementări și de disciplină, precum și într-un regim competițional liber fără bariere vamale și fără distorsiuni ale prețurilor provocate de folosirea aproape haotică sau discreționară a subvențiilor. Însă pe motivul că această ramură are un grad relativ ridicat de sensibilitate, voința țărilor dezvoltate și, în primul rând, cea a Comunităților Europene, de a lăsa această ramură în afara negocierilor și reglementărilor multilaterale, de fiecare dată, a ieșit

¹ Alocațiile bugetare, din anul 1998, destinate subvențiilor pentru industrie (pentru produse și activități și pentru diferențe de preț), s-au ridicat la 1069,46 miliarde de lei (circa 120 milioane de dolari SUA), iar subvențiile pentru stimularea producției pentru export și a exporturilor s-au ridicat la suma de 300 miliarde de lei (circa 35 milioane de dolari S.U.A.).

învingătoare. Totuși, un început pe linia deschiderii piețelor, dealtfel destul de timid și inconsistent, l-au constituit Acordurile și programele OMC din 1995 care prevăd o relaxare treptată a nivelului protecționist (inclusiv pe linia subvențiilor) și în domeniul produselor agricole.

Ceea ce frapează cel mai mult în acest domeniu este faptul că pe lângă nivelul ridicat al restricțiilor vamale, țările¹ și, în mod deosebit, UE practică un nivel neobișnuit de ridicat al subvențiilor², fapt ce permite producătorilor din Comunitatea Europeană să vândă produsele la prețuri mult mai scăzute decât producătorii din țările asociate (mai puțin dezvoltate), țări care nu își pot permite să ducă o politică agricolă asemănătoare din cauza constrângerilor bugetare.

În cadrul unei cercetări privind politicile agricole în țările OECD³ s-a efectuat o evaluare asupra sprijinului de care se bucură agricultura în țările dezvoltate. În acest scop a fost calculată mărimea subvenției totale (echivalentă) a producătorului⁴ care contribuie la reducerea corespunzătoare a costurilor cu producția și desfacerea produselor și serviciilor oferite pe piața internă și externă.

Subvenția totală (echivalentă) a producătorului este un indicator care reprezintă valoarea transferurilor monetare în favoarea producătorului agricol rezultând din aplicarea politicilor agricole într-un anumit an. Aceste transferuri cuprind atât banii de la consumatorul de produse agricole prin prețurile pieței interne, cât și banii de la plătitorul de taxe și impozite prin intermediul bugetului de stat sau bugetelor locale⁵. În medie, pe toate țările din OECD, subvențiile la producător, din anii 1996 și 1997, s-au ridicat la 35% din valoarea producției, cu o variație mai mare între țări și cu o variație mai mică în timp (Anexa 1.8). De exemplu, în cadrul OECD, UE și Turcia ocupă o poziție superioară mediei (respectiv 42% și 38%), iar CEFTA (țările membre fondatoare), un nivel semnificativ mai scăzut decât media OECD. În unele țări dezvoltate (Elveția, Norvegia, Japonia) indicatorul menționat depășește 70%. Variații sensibile ale subvențiilor totale la producător se înregistrează și pe produse, deși aici dispersia mediei este mai atenuată decât cea realizată pe țări (Anexa 1.9).

¹ Există și excepții printre care SUA.

² Elveția, Norvegia și Japonia practică nivele mai ridicate decât cele din țările Comunitare.

³ Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation 1998, OECD, Cedex, Paris, 1998.

⁴ Calculele acestui indicator au avut ca temei datele pentru 13 produse agricole de bază din fiecare țară în parte.

⁵ Există cinci categorii de măsuri de politici agricole pe care calculele OECD le ia în considerare la evaluarea indicatorului menționat:

- a) Măsuri care transferă banii la producători prin afectarea prețurilor la producător (reducere) și la consumator (mărire). Este susținerea producătorului prin prețul pieței;
- b) Măsuri care transferă banii în mod direct de la plătitorul de taxe și impozite la producători fără creșterea prețurilor la consumatori (plăți directe);
- c) Măsuri care transferă banii la producători prin scăderea costurilor la inputuri (reducerea costului inputurilor);
- d) Măsuri care reduc costurile în sectorul agricol în ansamblu și ele nu sunt primite în mod direct de către producători;
- e) Alte măsuri finanțate de stat sau de autorități locale, precum și concesiile de la plata taxelor și impozitelor (Agricultural Policies in OECD Countries. Measurement of support and Background Information, 1998, vol. 2, OECD, Cedex, Paris, 1998, p. 11).

În medie, pe OECD, mărimea subvenției pe un fermier echivalent (cu folosirea deplină a timpului) a reprezentat în anul 1997, 17000 de dolari SUA (Anexa 1.10), iar pe un hectar de teren cultivat cu cereale, subvenția a reprezentat 304 de dolari SUA (Anexa 1.11).

Devine clar faptul că prin practicarea unui nivel relativ ridicat de subvenții, dublată de o politică fermă de sporire a productivității fermelor agricole și de îmbunătățire a calității produselor, țările dezvoltate asigură un grad înalt de competitivitate producătorilor lor agricoli, aceștia devenind capabili să concureze chiar și pe acei producători agricoli care au protecție vamală relativ ridicată însă care nu se pot bucura de un regim corespunzător de subvenții. Evident, aici ne referim, în primul rând, la producătorii agricoli români în raport cu producătorii din țările dezvoltate care exportă produse agricole pe piața României. Ca și în cazul produselor industriale, aceștia din urmă se bucură de o poziție net superioară față de producătorii români, care sunt concurați în mod neloial.

La acțiunile unei asemenea concurențe, care ruinează ramuri întregi ale agriculturii românești, contribuie, în mare măsură, și importatorii români. Adeseori, aceștia acționează, în mod informal ca un veritabil monopol pe piața românească în conivență atât cu firmele puternice exportatoare din țările dezvoltate, cât și cu funcționari publici și politicieni de rang înalt din România. Diferențele de preț formate, ca urmare a subvențiilor practicate de țările dezvoltate, precum și cantitățile de produse care se derulează în fiecare an asigură importatorilor (inclusiv celor care îi sprijină) o rentă consistentă fără să depună nici un efort. Aceasta se face însă în dauna balanței comerciale a României și în detrimentul producătorilor români. Aceștia din urmă au ajuns în situația de a nu-și mai putea vinde produsele nici pe piața autohtonă și nici la export și, ca atare, ei nu mai sunt interesați să producă pentru piață. Nici exportatorii români de produse agricole nu mai au interes să acționeze pe piață întrucât și ei sunt apăsați tot atât de puternic de aceeași concurență neloială atât pe piața internă, cât și pe piața externă¹. Ca urmare a acestor distorsiuni ale mecanismelor de piață, ramuri importante ale agriculturii românești (zahăr și sfeclă de zahăr, grâu, lână, carne de porc și de pui etc.) cad, treptat, în ruină dacă nu vor fi întreprinse măsuri de contracarare a concurenței neloiale și a corupției². Asemenea situații vor continua și chiar se vor

¹ *Politica subvenționării, de multe ori, ușurează sau chiar stimulează încheierea unor înțelegeri guvernamentale între țările mari exportatoare și importatoare de produse agricole în dezavantajul celorlalte țări exportatoare însă lipsite de resurse pentru a putea practica o politică de subvenții asemănătoare. De exemplu, aranjamentul UE pentru exporturi de produse agricole în Rusia în termeni foarte favorabili, împreună cu un aranjament similar încheiat de Guvernul Statelor Unite cu Guvernul rus au alungat exportatorii români și ai altor țări din Europa de Est de pe piețele rusești. Aceștia din urmă văd puține șanse de a putea recăștiga piețele rusești în viitorul apropiat. (ECE, Economic Survey of Europe 1999 nr. 1, U.N., Geneva, 1999, p. 151). Totuși, situația grea în care au fost împinse exporturile de produse agricole românești ar putea fi ameliorată, într-o anumită măsură, prin inițiativa Guvernului român de a încheia cu Guvernul rus un acord de liber schimb.*

² *Nicolae Belli prezintă într-un studiu amplu detaliile privind situația critică din domeniul producției și a pieței de zahăr și a sfeclei de zahăr din România, precum și mecanismele care favorizează această situație (Nicolae Belli, Poate România să rezolve problema zahărului folosind materia primă proprie?, Studii și Cercetări Economice, CIDE, INCE, București, 1999).*

agrava atât timp cât autoritățile române nu întreprind măsuri severe de contracarare a tuturor acțiunilor de concurență neloială indiferent de originea lor, nu practică o politică de subvenții asemănătoare cu cele din țările partenere, nu aplică măsurile compensatorii pentru produsele subvenționate importate și nu duce o politică de dezvoltare a firmelor, de ridicare a gradului lor de competitivitate pe căile cunoscute însă nepuse în practică.

1.5. Ajustarea structurală în pas cu deschiderea economiei

Așa cum s-a amintit mai sus, acordurile de asociere încheiate între România și Comunitățile Europene, precum și acordurile încheiate cu alte țări din Europa prevăd crearea unei zone de comerț liber pentru produsele industriale, precum și pentru unele produse agricole transformate. Având în vedere decalajul dintre România și Comunități în ce privește nivelul de dezvoltare economică, precum și structurile economice (ramuri de producție, sistemul financiar-bancar și sistemul instituțional), acordurile au prevăzut următoarele elemente caracteristice:

1. Reducerea și eliminarea de către părți a tuturor obstacolelor tarifare și netarifare din calea schimburilor reciproce se vor produce, în mod treptat, după un calendar bine determinat ce se întinde pe o perioadă de 10 ani (până în anul 2002);
2. Programul de reducere și de abolire a taxelor vamale și a cotelor anuale de import este asimetric, prevăzând un decalaj de 3-5 ani în favoarea României și diferențieri pe ramuri în funcție de gradul de sensibilitatea acestora;
3. România poate lua măsuri excepționale pe durată limitată sub forma majorării taxelor vamale pentru industriile nou apărute, sectoarele aflate în curs de restructurare sau care se confruntă cu serioase dificultăți, în special când acestea cauzează importante prejudicii și probleme sociale. De asemenea, pot fi folosite subvenții, inclusiv din categoria celor prohibite (de exemplu, pentru promovarea exporturilor).

Firește, reducerea progresivă a taxelor vamale și mărirea cotelor de import, până la abolirea acestor restricții, cu desfășurarea calendaristică pe perioadele menționate, presupun ca partea română să se angajeze ferm la elaborarea și aplicarea unui program coerent și riguros de transformări structurale de maximă profunzime și anvergură care să ducă la compatibilizarea economiei românești cu cea a Comunităților Europene din mai multe puncte de vedere: adaptarea structurilor ramurilor la noile cerințe ale piețelor, sporirea capacității firmelor și ramurilor de a face față competiției pe piețele liberalizate; promovarea unor noi activități, în pas cu progresul tehnologic, cu cerința de a ocupa forța de muncă disponibilizată și cu necesitatea dezvoltării zonelor rămase în urmă etc.

În România este unanim acceptată ideea generală privitoare la necesitatea adaptării structurii ramurilor și firmelor la noile cerințe ale piețelor printr-o profundă restructurare a acestora. Punerea în practică a acestei idei s-a izbit însă de obstacolele create de următoarele tipuri de politici:

1. Liberalist-dogmatică, după care procesele de adaptare ar trebui lăsate să se desfășoare spontan prin mecanismele concurențiale, în special după privatizare de către proprietari¹;
2. Etatist- centralistă, după care statul trebuie să-și păstreze în proprietate sa toate ramurile strategice, statul fiind singurul care ar trebui să facă restructurarea ramurilor și firmelor mari, inclusiv a celor privatizabile printr-o agenție centrală specializată²;
3. Sindicalist-consumatoristă, după care accentul ar trebui să cadă pe asigurarea echității, restructurarea făcându-se numai pe măsura asigurării locurilor de muncă și a păstrării sau sporirii veniturilor personalului³.

Aplicarea acestora au cauzat nu numai o incoerență interioară în cadrul procesului de restructurare, ci și menținerea unor decorelări sau defazări flagrante dintre ritmul și proporțiile restructurărilor, pe de o parte, și obiectivele și termenele calendaristice ale deschiderii economiei României față de exterior, pe de altă parte. Defazările s-au accentuat și continuă să se accentueze întrucât deschiderea economiei României față de piața externă se desfășoară conform programului inițial convenit prin negocieri și prin semnarea de acorduri cu organizații internaționale, iar multe dintre restructurările menite să ridice eficiența și competitivitatea ramurilor și firmelor românești întârzie, iar multe dintre ele continuă să rămână doar în fază de proiecte.

În afară de întârzierile calendaristice produse, politicile menționate, precum și mecanismele birocratice pe care acestea le-au generat, au accentuat și mai mult procesul de defazare prin apariția unor fenomene perverse, contrare așteptărilor și anume: politicile respective, pe de o parte, au sprijinit și sprijină în special industriile care apun (aflate în regres tehnologic) și care au piețe de desfacere în scădere (*sunset industries*), iar, pe de altă parte, au subminat industriile noi, cu mari deschideri spre inovații, cu cerere de piață crescândă și cu perspectivă de creștere (*sunrise industries*). Lipsa de eficiență a unui astfel de mecanism politic în materie de adaptare și de restructurare este evidentă, întrucât el (mecanismul) promovează un tip de protecționism fără orizont, mai mult cu fața spre trecut - deci, nu un protecționism dinamic bazat pe politici industriale progresive și pe o strategie de dezvoltare economică durabilă pe termen mediu și lung.

¹ Nu s-a ținut seama că economia de piață din România nu a fost și nu este încă funcțională și că relațiile de piață, așa firave, sunt puternic distorsionate nu numai de acțiunile monopoliste ale marilor întreprinderi de stat naționale (regii și societăți naționale cu rol determinant pe piață), ci și de aparițiile și acțiunile în forță, pe piața românească, a unor mari corporații internaționale în confruntare cu firmele românești lipsite de o zestre tehnologică adusă la zi, de capital, de competență managerială și de experiență în marketing.

² Aici nu s-a ținut seama că statul, singur, nu poate gestiona un proces atât de complex din mai multe motive: lipsa de autoritate, lipsa de fonduri financiare, lipsa de competență, existența unei birocratii coruptă la toate nivelurile, rezistența tuturor celor afectați de restructurare, inclusiv a forțelor politice care își susțin și care, în principiu se împotrivesc reformelor;

³ Aici s-a avut în vedere faptul că esența adaptării constă tocmai într-o restructurare a tuturor activităților (din cadrul firmelor și ramurilor) având ca obiective: creșterea productivității muncii și a eficienței folosirii capitalului și a competitivității pe piața internă și pe cea externă. O unitate economică nu poate fi confundată cu o instituție de binefacere.

Numai o îmbinare rațională a dinamicii restructurării cu cea a relaxării protecționismului care să se înscrie în programele de negociere cu UE și cu tendințele pe plan mondial ar putea oferi o soluție viabilă pentru dezvoltarea economică a României și pentru integrarea sa în piața unică europeană. Sau, altfel spus, relaxarea protecționismului trebuie strâns corelată cu aplicarea politicilor strategice de adaptare și de restructurare a ramurilor și firmelor românești astfel încât ele să poată rezista la concurența pe piețele liberalizate.

Pentru România, întrebările: cum pot fi restrânse industriile fără viitor (care apun) și cum pot fi promovate și extinse industriile noi sau cu condiții de dezvoltare (cu viitor și cu potențial mare la export) sunt cruciale și de mare actualitate din punctul de vedere al sporirii competitivității. Din studiile comparative s-a putut constata că, până în prezent, politicile economice tradiționale nu au putut duce la rezultatele scontate. În aceste condiții s-a dovedit că industriile care apun sunt acelea care înregistrează mai mult succes în sistemul jocurilor politice de protecție comercială și în alte forme de susținere guvernamentală decât pot avea industriile în dezvoltare. Într-adevăr, industriile care apun (prin grupuri de afaceri, patronate, syndicate etc.) fac fie presiuni, fie lobby pe lângă Guvern și pe lângă alte foruri de decizie în stat pentru sprijinirea acestora sub diferite forme: înțelegeri de constrângeri voluntare la export sau la import, susținerea prin subvenții a unor prețuri minime sau a unor pierderi etc. De regulă, guvernele sunt sensibile la asemenea cereri, acordând o însemnată protecție și sprijin pentru obținerea venitului mult timp după recunoașterea pierderii avantajului comparativ în aceste activități¹. În același timp, industriile noi au o voce mult mai scăzută pentru favoruri politice ce ar trebui să vină de la Guvern. Și chiar dacă există politici de promovare a acestor industrii, în cele mai multe cazuri acestea sunt limitate la sume mai mici, cu programe mai puține și care au ca destinație prioritară dezvoltarea infrastructurilor, a cercetării științifice și dezvoltării tehnologice² etc.

În ansamblu, politicile comerciale și industriale, de până în prezent, ale României par să fi avut mai degrabă o înclinație spre un statu-quo, deci, o înclinație mai mult de a împiedica răspunsurile prin acțiuni dinamice la provocările date de schimbările tehnologice și de condițiile noi de piață. O asemenea politică este mult mai oneroasă cu costuri sociale mult mai mari și adesea lipsită de succes. De exemplu creșterile economice, care au avut loc în România, în unii ani ai deceniului '90 și în anii 2000-2001, s-au bazat, de regulă, pe menținerea aproximativ, a acelorași structuri de producție și de tehnologii, ceea ce a antrenat o creștere enormă a importurilor de resurse (mai ales energetice și produse intermediare) care nu au fost niciodată acoperite de exporturi. Creșterile PIB cu 7,15%, în 1995 față de 1994 și de 4% în 1996 față de 1995, s-au realizat nu prin forțe proprii ci, prin importuri suplimentare, care au însemnat creșterea datoriei externe a României. Astfel, potrivit datelor din Anuarul Statistic al României din 1998 (p. 342 și 642-643), rezultă că fiecare procent de creștere a PIB, din 1995

¹ Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, Rent Dissipation, Free Riding, and Trade Policy, în *European Economic Review*, 40/1996, p. 795.

² *Ibidem*.

față de 1994, a necesitat o creștere a datoriei externe a României de 188.251.000 de dolari SUA, iar fiecare procent de creștere a PIB, din 1996 față de 1995, a însemnat un spor al datoriei externe a României de 199.250.000 dolari SUA. Și în anii 2000-2001 importurile au devansat semnificativ exporturile, deși acestea din urmă au cunoscut un mare avânt. Acest fenomen, cunoscut sub denumirea de "creștere imiserizată", are loc ori de câte ori creșterea economică se produce pe baza vechilor structuri de producție, care, de regulă, necesită importuri tot mai mari de resurse fără a putea face exporturi în valori cel puțin echivalente de produse finale.

Concluzia ce trebuie trasă este următoarea: se va putea obține o creștere economică sănătoasă, durabilă, care să asigure redresarea echilibrului economic extern, numai dacă aceasta va fi bazată pe o adaptare a producției la nevoile dinamice ale pieței interne și a celei externe. Aceasta înseamnă, pe de o parte, a reduce activitățile în ramurile mari consumatoare de resurse și fără piață, deci, în ramurile care apun, iar pe de altă parte, a susține la maximum dezvoltarea ramurilor noi cu mare potențial tehnologic și cu succes de piață. Orice încercare de a evita sau de a ignora această cale înseamnă a rata șansa înfăptuirii creșterii economice sănătoase, sau, mai mult, înseamnă a pune sub cauțiune viitorul economic al țării.

În condițiile acceptării, prin acordurile semnate, de a face parte din zona de comerț liber, de a adera la UE și de a trece la negocieri pentru integrare în UE, aplicarea unor politici economice tradiționale vine în contradicție flagrantă cu noua realitate, cu noile cerințe. Tocmai de aceea, atât decidenții din România, cât și reprezentanții instituțiilor internaționale trebuie să înțeleagă că într-o fază economică specială cum este cea a tranziției și aceea a unei țări în curs de dezvoltare, pe care o traversează România, trebuie aplicate politici economice speciale. Aceste politici, pe de o parte, trebuie să iasă din cadrul unor dogme sau scheme tradiționale (teoretice) iar, pe de altă parte, necesită aplicarea unor politici industriale de restructurare și de dezvoltare susținute de fonduri suplimentare importante, de expertiză competentă, care să cunoască realitățile.

Capitolul 2

INTEGRAREA CA PROCES DE ÎNLĂTURARE A FRONTIERELOR ECONOMICE

2.1. Introducere

Începând din 1990, o dată cu transformările profunde ale vechiului sistem economic, România a cunoscut o largă deschidere spre exterior. Această deschidere, pe de o parte, a fost determinată de noul curs politic intern și extern urmat de România, iar pe de altă parte, a fost puternic stimulată de acțiuni întreprinse la nivel mondial și regional de înlăturare a diferitelor categorii de bariere în calea desfășurării unor relații economice libere.

Printre cele mai semnificative acțiuni de înlăturare a barierelor la nivel global, regional și național pot fi menționate următoarele:

- Punerea în aplicare a acordurilor multilaterale ale rundelor de negocieri GATT privind liberalizarea piețelor naționale ale țărilor semnatare ale acordurilor;
- Aplicarea Tratatului de la Roma, care a pus bazele Pieței comune;
- Aplicarea măsurilor de construcție a Pieței unice europene hotărâte prin Tratatul de la Maastricht menite să asigure libera circulație a bunurilor, serviciilor și factorilor de producție între țările membre ale Uniunii;
- Semnarea și începerea aplicării Acordurilor de Asociere a țărilor din Europa Centrală și de Est la Uniunea Europeană;
- Acceptul dat de către Consiliul European de la Copenhaga (1993) ca țările asociate din Europa Centrală și de Est să devină membre ale UE în condițiile când acestea îndeplinesc anumite criterii politice și economice (instaurarea și consolidarea democrației, stabilitatea politică, constituirea și consolidarea unor piețe funcționale, capacitatea economiei de a face față concurenței și capacitatea instituțiilor de a aplica legile și de a adopta acquis-ul comunitar);
- Formularea oficială, de către țările asociate, a cererilor de a-și depune candidaturile de aderare la Uniunea Europeană (1994-1995);
- Deschiderea negocierilor de aderare a celor 10 țări candidate din Europa Centrală și de Est ca urmare a Hotărârii Consiliului European de la Luxemburg (1997) și a Hotărârii Consiliului European de la Helsinki (1999).

Prin aplicarea acestora, pe lângă faptul că au fost deschise piețele, s-au creat premisele favorabile pentru accelerarea integrării României, alături de alte țări din zonă, în Uniunea Europeană.

O analiză riguroasă a efectelor pe care le au acțiunile menționate mai sus asupra evoluției proceselor reale din diferite compartimente ale economiei naționale relevă însă, printre altele, și existența a două tendințe contradictorii:

- a) pe de o parte, extinderea și adâncirea integrării comerciale la nivel regional și global;
- b) pe de altă parte, dezintegrarea și fragmentarea sistemelor de producție naționale.

Din păcate, organizațiile economice internaționale, în deciziile lor, prea puțin iau în considerare existența acestor tendințe contradictorii. Ele sunt preocupate, îndeosebi, de soluționarea problemelor privind înlăturarea acelor bariere care stânenesc desfășurarea liberă a comerțului dintre țări și de reformele instituționale. Tocmai din această perspectivă pot fi interpretate prioritățile și dinamismul cu care sunt elaborate și aplicate diferitele acorduri și mai ales perseverența cu care se monitorizează aplicarea acestora, indiferent de efectele asupra structurii comerțului și mai ales asupra producției. Într-adevăr, în credința că piețele liberalizate vor asigura dezvoltarea economică optimă a tuturor țărilor indiferent de condițiile lor inițiale, rare sunt preocupările acelorași organisme de a contribui, cu soluții adecvate și eficiente, la rezolvarea de fond a acelor probleme care privesc dezechilibrele balanțelor comerciale și de plăți, penuria de capital, criza care a lovit unele sectoare moderne, cu impact negativ asupra dezvoltării și modernizării economice a unora dintre țări etc. Iar atunci când anumite preocupări punctuale există, tot atât de rare sunt și cazurile când se recunoaște în fapt că, există piețe nefuncționale (mai ales în anumite țări aflate în tranziție), piețe care impun formularea și aplicarea unor tratamente speciale pentru a putea ieși din cercul vicios al subdezvoltării sau al unor tendințe nefavorabile de dezvoltare.

În virtutea observațiilor generale de mai sus, în acest capitol ne propunem să abordăm subiectul din perspectiva modului și ritmului în care au fost eliminate frontierele economice dintre țări prin desființarea barierelor tarifare din calea schimburilor de bunuri dintre U. E. și țările asociate, precum și din perspectiva modului în care aceste din urmă țări trebuie să preia acquis-ul comunitar din domeniul politicii vamale și comerciale, în conformitate cu cerințele Pieței comune și cu cele ale Pieței unice europene.

2.2. Eliminarea frontierelor economice ca esență a integrării europene

Încă de la primele sale începuturi, ca urmare a dezbaterilor publice și diferitelor scrieri, precum și a Tratatului de la Roma (1957), făuritorii Europei Unite au avut în vedere realizarea integrării pe cele două dimensiuni fundamentale: cea **economică**, prin crearea pieței pan europene curățată de obstacolele potrivnice schimburilor libere și competitive și cea **politică**, prin crearea de instituții europene care să asigure autoritatea supranațională.

Statele, ca entități politice, sunt demarcate de frontierele politico-teritoriale, iar economiile naționale sunt demarcate de frontierele economice. În linii generale,

integrarea economică se înfăptuiește prin eliminarea frontierelor economice dintre țările implicate în acest proces, iar integrarea politică, prin transferul treptat al unor funcții de la statele naționale la Comunitatea Europeană. Un grad înalt de mobilitate a factorilor și un volum mare al fluxurilor de bunuri și servicii și de comunicații dintre diferite țări definesc existența unui grad relativ ridicat de integrare economică a țărilor respective.

Aceasta înseamnă că barierele de la frontierele economice au fost diminuate. O înlăturare totală a acestor bariere înseamnă o desființare totală a frontierelor economice și, prin aceasta, o integrare economică avansată sau totală.

2.2.1. Clasificarea barierelor în calea schimburilor economice

În practica mondială există mai multe categorii de bariere care stau în calea schimburilor libere și a integrării economice. Luate în sens restrâns, acestea pot fi clasificate în două categorii: tarifare și netarifare. Dacă lărgim sfera de cuprindere a noțiunii vom putea distinge trei categorii de bariere:

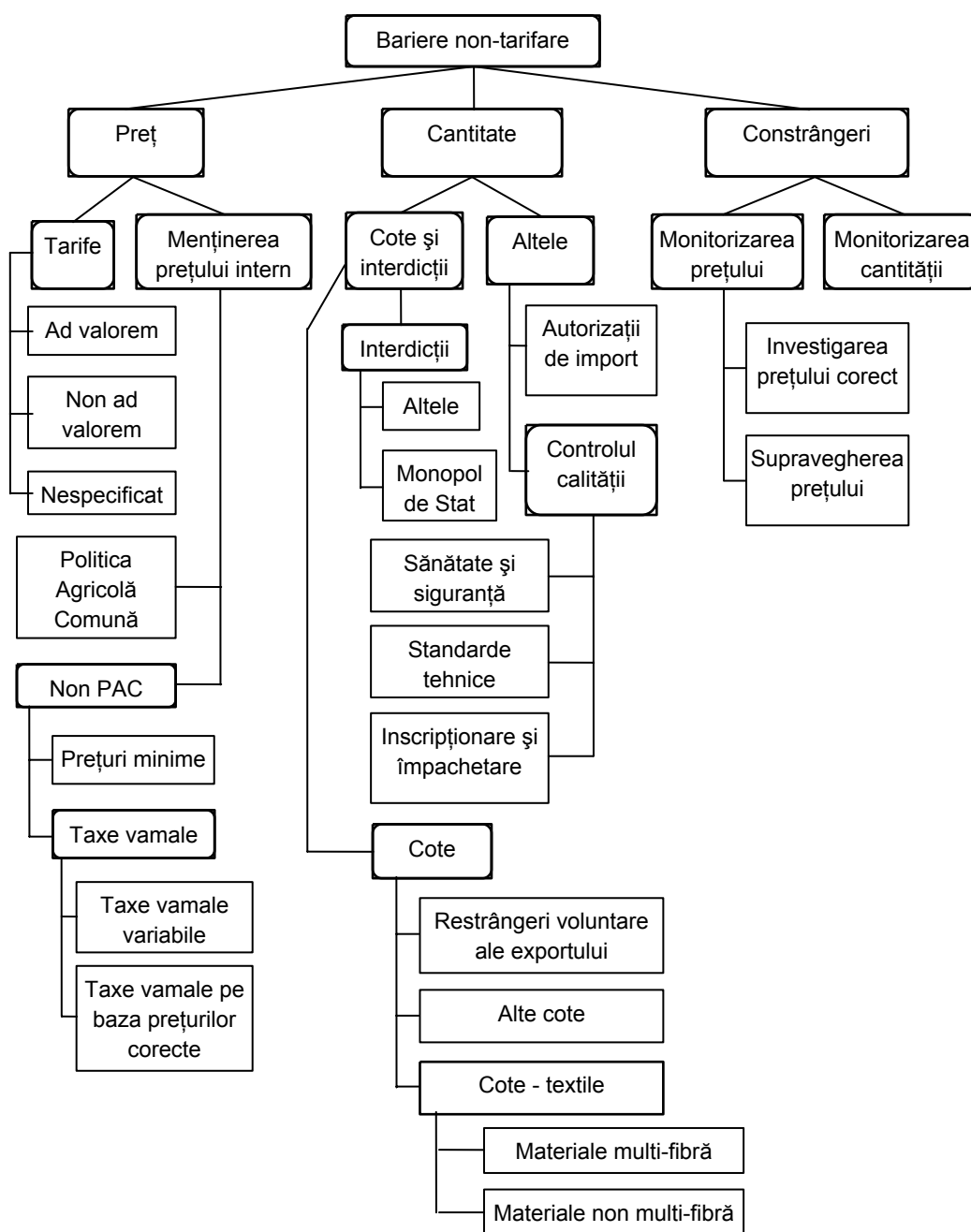
Bariere naturale, determinate de condițiile geografice. Ele se definesc fie prin situarea țării la distanțe mari sau în poziționarea sa periferică față de țările partenere fie, prin obstacole naturale, cum sunt munți, întinderi de apă, deșert ș. a. ce o despart de celelalte țări. Multe dintre aceste bariere se atenuază sau sunt surmontate prin dezvoltarea puternică a infrastructurilor – șosele, căi ferate, linii de transport aeriene și navale, telecomunicații.

Bariere culturale, determinate în special de condițiile istorice ale dezvoltării umane. Acestea se definesc prin obiceiuri, comportament sau atitudine față de muncă, față de reguli etc., prin credință, prin limbă ca mijloc de comunicare ș.a. Ele pot fi chiar mai puternice și mai durabile decât alte categorii de bariere, iar atenuarea lor cere un efort educațional considerabil și de lungă durată.

Bariere artificiale, provocate de acțiunile autorităților publice desfășurate în decursul timpului în scopul protecției producătorilor și a piețelor interne, a formării veniturilor bugetare, a finanțării lucrărilor publice ș. a. Acțiunile sunt sedimentate și structurate în reguli formale și informale, în instituții și în mecanisme economice, financiare și administrative. Această categorie de bariere se compune, la rândul său, din două subgrupe:

- tarifare, sub forma taxelor vamale ;
- netarifare, sub forma unor interdicții sau limitări de naturi diferite (politice, economice, financiare, tehnice etc.).

În figura 2.1 prezentăm inventarul barierelor netarifare asamblat într-un sistem comprehensiv efectuat de către Comisia asupra Comerțului și Dezvoltării – ONU (UNCTAD).



Sursa: James Harrigan, OECD Imports and Trade Barriers in 1983, Journal of International Economies, 35, 1993, p. 97.

**Figura 2.1. Inventar comprehensiv al barierelor netarifare
efectuat de către UNCTAD**

După unii autori (Jovanovic, 1988) barierele netarifare reprezintă obstacolele cele mai importante și mai periculoase în calea comerțului, întrucât fragmentează piețele mai sever decât au făcut-o vreodată barierele tarifare. În afară de faptul că există o mare creativitate în impunerea acestora și o lipsă de transparență și de date cu privire la existența lor, mai trebuie adăugate și următoarele aspecte. Barierele netarifare folosite în practica curentă necesită măsuri de monitorizare extrem de costisitoare pentru firme, introduc distorsiuni și incertitudini și împiedică specializarea eficientă a industriilor

În principiu, măsurile pentru desființarea graduală a acestor bariere formează principalele condiții și elemente definitorii ale diferitelor stadii pe care le parcurg țările în lungul lor drum spre aderare la Uniunea Europeană și spre deplina lor integrare în Uniune.

2.2.2. Stadiile integrării economice europene după criteriul înlăturării barierelor în calea liberalizării piețelor

Studiile elaborate de diferiți autori referitoare la evoluția integrării europene și la factorii determinanți ai acesteia au relevat faptul că în cadrul acestui proces țările au parcurs mai multe stadii.

Dacă, în principiu, aceste stadii nu pot fi sărite de către țările implicate, ele pot fi însă condensate în timp prin înlăturarea barierelor într-un ritm mai alert.

În studiul său, publicat în anul 1961 și considerat ca fiind unul dintre cele de pionierat în materie, Balassa a arătat că procesul de integrare a statelor europene se compune din următoarele stadii:

- 1) spațiul comerțului liber;
- 2) uniunea vamală;
- 3) piața comună;
- 4) uniunea economică;
- 5) integrarea economică totală.

Primele două stadii întemeiate pe studierea faptelor, se încadrează în parametrii stabiliți atât prin acordurile GATT, cât și prin acordurile de asociere ale țărilor EFTA și ale celor în tranziție, pe de o parte, și Comunitatea Europeană, pe de altă parte. Astfel, prin acordurile GATT se stabilesc reguli privind antidumpingul, concurența, originea produselor, problema ramurilor sensibile și a celor tinere, comenzile guvernamentale ș.a., iar prin acordurile de asociere se desființează taxele și cotele vamale de import la produsele industriale și se operează reduceri importante la produsele agricole.

Celelalte trei stadii – încă neparcuse în acea vreme de către statele europene – aveau să se situeze cu mult dincolo de definițiile de mai sus prin liberalizarea deplină a mișcării tuturor categoriilor de bunuri, servicii și factori și prin armonizarea legislației și a politicilor economice naționale ale statelor.

În decursul celor 44 de ani de experiență, procesul integrării europene a cunoscut o evoluție ascendentă cu numeroase și profunde transformări. Faptul că la cele șase state fondatoare s-au mai adăugat și continuă să se adauge și alte state, inclusiv cele din Centrul și Estul Europei (cu un nivel de dezvoltare economică și socială mult mai scăzut decât celelalte state membre și cu o piață în formare), a făcut să se întărească ideea că integrarea europeană este un proces de lungă durată și că el (procesul), ca și fiecare țară în parte trebuie să parcurgă anumite trepte sau să treacă prin diferite stadii bine delimitate .

Principalele faze care trebuie să le parcurgă o țară în drumul ei spre integrarea deplină europeană sunt redată în tabelul 2.1. Aici sunt prevăzute două stadii fundamentale: cel **de preaderare** în care țările candidate se pregătesc să îndeplinească condițiile de bază pentru a fi acceptate în clubul UE și cel **de după aderare** în care statele îndeplinesc condițiile (drepturile și obligațiile) de **membre ale Comunității Europene**.

Stadiul de preaderare cuprinde două faze: prima fază se referă la cerințele impuse de statutul de membru al Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), și anume, de a avea acces la Clauza națiunii celei mai favorizate și de a respecta acordurile încheiate în urma rundelor de negocieri referitoare la reducerea barierelor tarifare, înlăturarea barierelor netarifare din calea schimburilor comerciale dintre țările membre, aplicarea unei politici comerciale speciale în domenii ale unor ramuri sensibile etc.

Cea de-a doua fază se referă la cerința de a avea statutul de țară asociată cu UE, statut care incumbă accesul reciproc al celor două părți pe piețele de bunuri industriale cu scutiri de taxe vamale, procesul de armonizare a legislației și a instituțiilor ș.a.

Trecerea la cel de-al doilea stadiu reprezintă aderarea propriu-zisă la UE, aderare socotită în momentul când țara respectivă capătă statutul oficial de membră a Uniunii. O țară poate pași la acest stadiu, deci, poate deveni membră a Comunităților Europene numai dacă:

- a străbătut deja cele două stadii prealabile prevăzute mai sus;
- a îndeplinit criteriile politice și economice de aderare aprobate de Consiliul de la Copenhaga¹ a încheiat negocierile de aderare la toate cele 31 de dosare (capitole) prevăzute în metodologia de preaderare.

¹ Aceste criterii privesc în mod special țările aflate în tranziție la economia de piață și ele se referă la: asigurarea și consolidarea democrației; asigurarea unei economii de piață funcțională; reconstrucția instituțiilor și întărirea capacității acestora de a face față noilor cerințe, armonizarea legislativă, precum și aplicarea acelor politici economice care să asigure atât desființarea tuturor categoriilor de bariere în calea integrării, cât și preluarea în întregime a acquis-ului comunitar în toate domeniile. De asemenea, fiecare țară candidată trebuie să facă față concurenței atât pe piața internă, cât și pe piața unică europeană și să contribuie la întărirea coeziunii economice și sociale europene.

Tabelul 2.1

Stadiile integrării europene

Stadiul 1: PREADERARE (ȚĂRI ASOCIATE)		Stadiul 2 : DUPĂ ADERARE (ȚĂRI MEMBRE UE)		
Faza 1	Faza 2	Faza 1	Faza 2	Faza 3
MEMBRE OMC • Acces la Clauza națiunii celei mai favorizate	COMERȚ LIBER BILATERAL + NEGOCIERE Acces reciproc • la scutiri de taxe vamale pe piețele de bunuri industriale • Negocieri pentru aderare MEMBRE OMC • Acces la Clauza națiunii celei mai favorizate	PIAȚA COMUNĂ • Acces reciproc la scutiri de taxe vamale pentru toate bunurile • Tarif vamal extern comun • Piața forței de muncă comună • Transferuri intracomunitare • Abandonarea mutuală a măsurilor anti-dumping și anti-subsvenționări COMERȚ LIBER BILATERAL + NEGOCIERE • Acces reciproc la scutiri de taxe vamale pe piețele de bunuri industriale • Negocieri pentru aderare	PIAȚA UNICĂ • Circulația liberă a forței de muncă, capitalului, serviciilor • Înlăturarea controalelor la granițele statelor membre • Armonizarea cotelor de TVA • Recunoașterea mutuală a standardelor de sănătate și procedurilor de certificare • Dreptul de rezidență fără a avea loc de muncă • Politică comercială externă comună (nu numai pentru tarife) • Achiziții guvernamentale deschise • Control comunitar puternic privind politica concurenței și a ajutoarelor de stat • Fonduri structurale substanțial majorate PIAȚA COMUNĂ • Acces reciproc la scutiri de taxe vamale pentru toate bunurile • Tarif vamal extern comun • Piața forței de muncă comună • Transferuri intracomunitare • Abandonarea mutuală a măsurilor anti-dumping și anti-subsvenționări COMERȚ LIBER BILATERAL + NEGOCIERE • Acces reciproc la scutiri de taxe vamale pe piețele de bunuri industriale • Negocieri pentru aderare MEMBRE OMC • Acces la Clauza națiunii celei mai favorizate	UNIUNEA ECONOMICĂ ȘI MONETARĂ • Politica monetară comună • O singură monedă euro • Politică comună de securitate și apărare • Cheltuieli pentru coeziune europeană • Elaborarea unei constituții comune europene PIAȚA UNICĂ • Circulația liberă a forței de muncă, capitalului, serviciilor • Înlăturarea controalelor la granițele statelor membre • Armonizarea cotelor de TVA • Recunoașterea mutuală a standardelor de sănătate și procedurilor de certificare • Dreptul de rezidență fără a avea loc de muncă • Politică comercială externă comună (nu numai pentru tarife) • Achiziții guvernamentale deschise • Control comunitar puternic privind politica concurenței și a ajutoarelor de stat • Fonduri structurale substanțial majorate PIAȚA COMUNĂ • Acces reciproc la scutiri de taxe vamale pentru toate bunurile • Tarif vamal extern comun • Piața forței de muncă comună • Transferuri intracomunitare • Abandonarea mutuală a măsurilor anti-dumping și anti-subsvenționări COMERȚ LIBER BILATERAL + NEGOCIERE • Acces reciproc la scutiri de taxe vamale pe piețele de bunuri industriale • Negocieri pentru aderare MEMBRE OMC • Acces la Clauza națiunii celei mai favorizate

Sursa: Robert E. Baldwin, op. cit., p. 141, cu unele completări ale autorului (A.I.).

Cel de-al doilea stadiu constituie procesul de formare a Europei Unite propriu-zise. El are ca obiective eliminarea tuturor categoriilor de obstacole în calea relațiilor dintre țările componente ale U E și întărirea coeziunii economice, sociale și politice dintre toate națiunile componente.

Pentru a realiza aceste obiective sunt folosite tratatele și acordurile, ca instrumente juridice fundamentale (primare). Odată aprobate, aplicarea și monitorizarea lor devin obligatorii, iar responsabilitatea cade asupra instituțiilor naționale și comunitare.

Pentru a amortiza șocurile la care ar fi fost supus sistemul economico-social european, ca urmare a primirii de noi membri și a măsurilor de adâncire a integrării, a trebuit ca măsurile de aplicare a acestor tratate și acorduri, precum și eforturile depuse pentru îndeplinirea lor să fie bine dozate și eşalonate în timp. Tocmai de aceea cel de-al doilea stadiu se compune din trei faze sau trepte:

- **Piața comună,**
- **Piața unică europeană,**
- **Uniunea economică și monetară** (numită, pe scurt, **Uniunea Europeană**).

Fiecare din aceste faze are durate de aplicare foarte variate, în funcție nu numai de obiectivele ce urmează să fie atinse, ci și de gradul de pregătire a fiecărei țări sau grup de țări. Redăm, în continuare, principalele obiective ale fiecăreia din cele trei faze:

1. Piața comună, caracterizată prin:

- extinderea comerțului liber (fără restricții) la toate produsele;
- deschiderea totală a mobilității forței de muncă;
- instituirea politicii agricole comune (CAP);
- impunerea tarifelor externe comune și a unor instituții supranaționale cu puteri reale de a lua decizii obligatorii pentru statele componente.

2. Piața unică europeană, caracterizată prin următoarele:

- circulația liberă a bunurilor, serviciilor și a factorilor de producție, inclusiv garantarea dreptului firmelor UE de a se stabili în orice țară din UE;
- armonizarea taxei pe valoarea adăugată;
- recunoașterea mutuală a standardelor de sănătate și asigurare și a certificatelor de calitate, de sănătate, de protecție a mediului etc.;
- politica comercială externă comună (nu numai tarif extern comun);
- întărirea controlului comunitar privind politica concurenței și a ajutoarelor de stat.

3. Uniunea economică și monetară este caracterizată prin următoarele obiective:

- adâncirea semnificativă a integrării prin continuarea aplicării măsurilor menționate la substadiile de mai sus, realizarea unei politici monetare comune și introducerea unei singure monede (euro);
- realizarea unei politici de securitate și de apărare comună;
- elaborarea Constituției europene, întărirea puterii unor instituții europene și crearea cetățeniei UE.

În ce privește eşalonarea în timp a stadiilor și fazelor menționate, aceasta este în funcție nu numai de obiectivele prevăzute, ci și de caracteristicile fiecărei țări sau grup de țări, de gradul de pregătire al acestora de a face față forțelor pieței libere în cadrul UE și de a adopta *acquis-ul* comunitar în toate domeniile.

Toate cele șase țări fondatoare au devenit membre ale Comunității Europene începând din 1958, odată cu aplicarea Tratatului de la Roma și au parcurs fiecare din cele trei faze un număr diferit de ani. Celelalte țări, pentru a deveni membre ale aceleiași comunități, au trebuit să treacă un număr variabil de ani, printr-un stadiu de pregătire – numit de preaderare – în calitate fie de membru al EFTA, fie de membru asociat al UE.

În tabelul 2.1 se indică numărul de ani parcurși pe fiecare fază a integrării, inclusiv pe cele ale preaderării.

Tabelul 2.2

Fazele integrării și numărul de ani parcurși de țări pe fiecare fază și pe total

Țările	Preaderare (Comerț liber bilateral + negociere)	Piața comună 1958- 1986	Piața unică 1986- 1993	Uniunea economică și monetară 1993-2002	Total ani pentru cele patru faze
Cele 6 țări fondatoare (Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg, Olanda)	-	28	7	9	44
Austria, Finlanda, Suedia	20	-	3	6	29
Spania	16	-	7	9	32
Portugalia	13	-	7	9	29
Grecia	20	5	7	9	41
Irlanda, Danemarca și Regatul Unit	-	13	7	9	29
Țările în tranziție: • din primul val de aderare (Cehia, Polonia, Ungaria, Slovenia etc.) • din cel de-al doilea val de aderare (România și Bulgaria)	11 14*				

* În ipoteza că aceste țări vor fi acceptate în UE în anul 2007

Sursa: Richard Baldwin, op. cit., p. 148, completat cu date aduse la zi de către autor (A. I.).

Cele șase țări fondatoare, precum și Irlanda, Danemarca și Regatul Unit au sărit peste perioada de preaderare, iar Suedia, Spania și Portugalia au sărit direct

de la stadiul de preaderare la faza Pieței unice. Dintre toate țările, numai Grecia a străbătut toate fazele.

Un caz special privind derularea și durata stadiului de preaderare se semnalează la Suedia. Această durată ia în considerare perioadele de aplicare a Acordului de liber schimb încheiat între EFTA și Comunitatea Europeană și a Tratatului pentru formarea Spațiului Economic European, Suedia fiind membră a ambelor organizații și cosemnatară a Acordului și a Tratatului. Prin aplicarea acestor documente s-a trecut, practic, la înlăturarea treptată a barierelor tarifare și netarifare, la armonizarea legislației suedeze cu cea comunitară și la compatibilizarea instituțiilor și la integrarea economică. Astfel, începând din 1984, între Suedia și Comunitate s-au abolit taxele vamale la produsele industriale, iar din ianuarie 1994 (ca urmare a constituirii Spațiului Economic European) au fost unificate reglementările în domeniul schimbului de mărfuri și servicii, al circulației capitalurilor și forței de muncă.

În asemenea condiții, de la depunerea cererii de aderare până la deschiderea negocierilor au trecut mai puțin de doi ani, iar negocierile au durat doar un an și jumătate, în martie 1994 acestea fiind încheiate¹.

2.3. Aderarea și integrarea României în Uniunea Europeană prin comerț

Începând din 1993, România, ca și alte țări din zonă, aplică Acordul de Asociere cu UE, care a avut ca principal obiectiv reducerea graduală până la eliminarea completă a tarifelor vamale și a cotelor de import și de export pentru produsele industriale. Pentru produsele agricole se aplică un calendar întârziat în ce privește taxele și cotele vamale de import. Programul guvernamental de aderare la UE în vigoare apreciază că până în anul 2007 România va putea asimila acele obiective esențiale care să o facă aptă de a îndeplini toate criteriile de aderare astfel încât ea să devină membră a UE.

Ca regulă generală, aderarea unei țări la UE pe linie comercială implică adoptarea următoarelor trei categorii de măsuri:

1. Desființarea tuturor categoriilor de bariere în calea circulației bunurilor și serviciilor pe Piața unică europeană;
2. Preluarea tarifului vamal comun al UE, ceea ce înseamnă, pe de o parte, aplicarea taxelor vamale, pe baza Clauzei națiunii celei mai favorizate prevăzute de acest tarif față de țările terțe beneficiare ale acestei clauze, iar pe de altă parte, acordarea unui regim vamal preferențial țărilor terțe în virtutea unor acorduri de asociere, de comerț liber și a unor aranjamente și sisteme vamale preferențiale;
3. Preluarea politicilor comerciale ale UE pe plan multilateral, interregional, regional și bilateral, cu implicațiile de rigoare în ce privește schimbarea politicii comerciale ale țării.

¹ A. Iancu, *Experiența Suediei în pregătirea aderării și integrării în Uniunea Europeană, în "Economistul", Suplimentul Economie teoretică și aplicată, nr. 41/1996.*

2.3.1. Eliminarea taxelor vamale din calea fluxurilor comerciale dintre UE și România, ca prim pas al aderării

După cum am arătat, Piața unică europeană a eliminat complet barierele în relațiile comerciale intra-comunitare. Față de țările asociate, inclusiv față de România, deschiderea Pieței unice se face însă în mod diferențiat pe cele două mari categorii de produse: - pentru produsele industriale se realizează eliminarea completă a taxelor vamale și a contingentelor înainte de aderare, iar pentru produsele agroalimentare eliminarea sau diminuarea taxelor vamale se realizează numai parțial până în momentul aderării la UE. Ca urmare, România va putea exporta pe Piața unică a UE cantități nelimitate de produse industriale cu scutiri de taxe vamale. Evident, impactul pe care îl au exporturile românești pe Piața unică a Comunității este cu totul nesemnificativ datorită ponderii reduse și nivelului de competitivitate relativ scăzut al produselor și firmelor românești pe această piață, precum și datorită barierelor netarifare pe care le întâmpină produsele industriale românești pe Piața unică europeană. Exporturile românești de produse agroalimentare pe Piața unică sunt și vor continua să fie mai îngădite de bariere tarifare și netarifare în întreaga perioadă de preaderare.

La multe produse agricole (vite, carne, fructe, miere, zarzavaturi etc.) originare din România importate de UE, într-o perioadă de cinci ani, taxele de import au fost reduse cu 40-50%, iar cotele de produse importate în același interval de timp au sporit cu 20-50%.

Față de această politică a UE, se pun întrebările: care a fost replica pe care a dat-o România în cazul celor două categorii de produse și ce impact are această replică asupra pieței și producției interne.

În domeniul produselor industriale

În virtutea aplicării principiului reciprocității, în conformitate cu acordul de asociere la UE și România a procedat, la rândul ei, în mod similar, însă cu un anumit decalaj de timp (ca o concesie) la reducerea în tranșe până la eliminarea totală, de la 1 ianuarie 2002¹, a taxelor vamale la importul de produse industriale din UE. Momentul final de eliminare a taxelor vamale la importul de produse industriale din UE (anul 2002) a avut un impact de amploare echivalentă cu cele precedente tocmai datorită faptului că protecția vamală la importul acestor produse din UE se diminuaseră, treptat, în mod substanțial, începând din 1993, pe grupe de produse și după un calendar riguros întocmit și monitorizat.

Într-adevăr, ținând cont de o seamă de criterii economice (sensibilitatea produselor sau ramurilor, potențialul concurențial al produselor importate, ritmul

¹ La data de 1 ianuarie 2002, România a suprimat taxele vamale de import al produselor industriale nu numai din UE, ci și din țările membre AELS (Elveția, Norvegia, Islanda și Liechtenstein), CEFTA (Polonia, Cehia, Ungaria, Bulgaria, Slovenia) și Turcia, țări cu care au fost încheiate acorduri de comerț liber. Acțiunea de suprimare a taxelor vamale de import din aceste țări a amplificat într-o mică măsură efectul asupra producției interne românești la aceste categorii de produse ținând seama că, de exemplu, în anul 1999, mediile simple ale taxelor vamale de import au fost : de 1% sau sub 1% la produsele industriale din CEFTA, 6,3% din AELS și 6,5% din Turcia.

de restructurare a ramurilor etc.), Acordul de Asociere a făcut diferențieri semnificative între grupe de produse industriale în ce privește ritmul de reducere și de abolire a taxelor și de ridicare sau de desființare a contingentelor de import, după cum urmează:

- La unele produse fără impact asupra producției interne abolirea taxelor vamale de import a avut loc încă de la intrarea în vigoare a acordului;
- La alte produse esențiale cu impact relativ redus a avut loc diminuarea progresivă (în două tranșe) a taxelor vamale de import cu abolirea acestora după 5 ani de la intrarea în vigoare a acordului;
- La altă categorie de produse importante cu impact asupra producției interne a avut loc reducerea progresivă, în tranșe anuale a taxelor vamale de import, cu abolirea acestora după 9 ani de la intrarea în vigoare a acordului;
- La unele produse industriale a avut loc suspendarea taxelor vamale de import în limitele unor contingentelor anuale care sunt majorate și abolirea progresivă a taxelor vamale care depășesc contingentele;
- De asemenea, la alte produse s-a prevăzut abolirea restricțiilor cantitative la importul în România a produselor originare din Comunitate.

Faptul că în 1999 media simplă a taxelor vamale la importul produselor industriale din UE a reprezentat numai 6,4% și că după această dată au mai urmat și alte tranșe de reducere, reiese clar că șocul provocat de ultima tranșă, cea de abolire a tuturor taxelor vamale, așa cum am mai arătat, nu a putut fi mai puternic decât cele precedente.

Totuși, impactul eliminării taxelor vamale de import din UE s-a resimțit într-o anumită măsură doar la acele produse la care s-a menținut o protecție vamală relativ ridicată, cu taxe vamale de import de 10% sau peste 10% în anul 2000 cum sunt unele produse industriale pe bază de materii prime agricole, receptoare de televiziune, tractoare, autoturisme, tancuri, autovehicule pentru transport de mărfuri, motociclete, biciclete și accesorii ale acestora ș.a.

În domeniul produselor agricole

În conformitate cu principiul reciprocității (care stă la baza Acordului de Asociere), la importurile românești de produse alimentare originare din UE, eliminarea sau diminuarea taxelor vamale și a restricțiilor cantitative se realizează numai parțial întrucât este invocată sensibilitatea deosebită a sectorului agricol pentru ambele părți. Doar în momentul aderării, taxele vamale și celelalte categorii de restricții vor fi complet eliminate. Această suprimare însă, spre deosebire de cea efectuată la produsele industriale, va avea un impact mult mai puternic asupra producției interne agricole întrucât protecția vamală este mai ridicată la produsele agroalimentare decât la cele industriale. De exemplu, taxele vamale de import din UE practicate de România la aceste categorii de produse sunt de circa 5 ori mai ridicate decât cele de la produsele industriale. De exemplu, în 1999 media simplă a taxelor vamale practicate de România la importul produselor

agroalimentare originare din UE a reprezentat 31,4% față de numai 6,4% la importul de produse industriale provenite tot din UE. Redăm în mod analitic, ca exemplificare, mărimea taxelor vamale la grupele de produse care depășesc media simplă calculată pe toate produsele agroalimentare de import. Acestea sunt cuprinse în tabelul 2.3 sub forma unor intervale, cu limite inferioare și superioare, pe grupe de produse la un număr de 6 capitole ale Nomenclurii Combinate.

Tabelul 2.3

Nivelul taxelor vamale practicate de România la importurile de produse agroalimentare originare din UE, în anul 2000

Cod NC	Denumirea produselor	Limite inferioare și superioare ale taxelor vamale de import din UE (%)
22	Băuturi, lichide alcoolice și oteturi	40-144
24	Tutun și produse din tutun	30-98
02	Carne și organe comestibile	40-45
04	Lapte și produse lactate, ouă de păsări, miere naturală, produse comestibile de origine animală, nedenumite și neincluse în altă parte	35-45
16	Preparate din carne, din pește sau crustacee, moluște sau alte nevertebrate acvatice	40-45
18	Cacao și produse preparate din cacao	45

Sursa: Dumitru Rădoi, Victor Aldea, Alina Beldescu, Impactul adoptării acquis-ului comunitar privind politica comercială comună în perspectiva aderării la UE, ESEN-2, Academia Română, Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie, INCE, CIDE, 2001, p. 9.

În afara produselor cuprinse în cele 6 capitole ale Nomenclurii Combinate, mai sunt și alte produse agroalimentare importante (cartofi, făină de cereale, boabe de cereale prelucrate, malț, amidon de grâu și porumb, semințe de floarea-soarelui ș. a.) la care taxele vamale aplicabile la importurile din UE sunt mai mari decât media simplă. Eliminarea totală a taxelor vamale la produsele agroalimentare importate din UE reprezintă o amenințare la adresa agriculturii românești mai ales dacă se are în vedere faptul că țările membre ale Comunității au o producție excedentară la majoritatea produselor agroalimentare (cereale, carne de vită, unt, vin etc.) obținută cu randamente ridicate și cu practicarea unor rate înalte de subvenții.

În principiu, cele mai afectate produse românești de concurența UE prin suprimarea completă a taxelor vamale în momentul aderării vor fi acelea care beneficiază în prezent de cea mai ridicată protecție vamală. Din păcate, sub motivația sensibilității deosebite a ramurii, produsele agroalimentare sunt cele care figurează pe primul loc din acest punct de vedere. O anulare bruscă a taxelor vamale de import fără o pregătire prealabilă și fără aplicarea unor măsuri de contracarare ar provoca o adevărată avalanșă a importurilor de produse agroalimentare din UE. Acestea ar concura deosebit de puternic producția internă a României, ceea ce ar însemna ruinarea sectorului agricol românesc, sector strategic care cuprinde peste 40% din populația ocupată a țării și asigură securitatea alimentară a națiunii.

2.3.2. Adoptarea acquis-ului comunitar privind tariful vamal comun extern și politicile comerciale multilaterale, interregionale, regionale și bilaterale ale UE și unele implicații¹

Aderarea României la UE implică nu numai înlăturarea barierelor tarifare și netarifare în relațiile sale comerciale cu Comunitatea, ci și adoptarea tarifului comun extern al UE, precum și alinierea țării noastre la toate obligațiile ce decurg atât din aplicarea tratatelor UE cu terțe țări și organizații internaționale în materie comercială, cât și din preluarea acestui acquis comunitar. România va fi partea care va trebui să-și alinieze sistemul și nivelul său de protecție vamală la cele ale UE. Iar din această acțiune de aliniere va rezulta o diminuare substanțială a protecției vamale a producției naționale și în raporturile sale comerciale cu terțe piețe întrucât și aici se păstrează o diferențiere netă în ce privește nivelul de protecție vamală din România și UE la produsele industriale și cele agroalimentare.

La produsele industriale. În anul 1999, media simplă a taxelor vamale de import prin aplicarea Clauzei națiunii celei mai favorizate, a reprezentat pentru România 16,2%, în timp ce pentru UE 4,5%, cu tendința de scădere, în anii următori, la un nivel situat sub 3%. Dintr-o listă cu primele 100 de produse industriale ordonate după valoarea importurilor efectuate de România din terțe țări (dintr-un nomenclator combinat cu opt cifre), taxele vamale de import:

- la 61 produse sunt mai mari în România față de UE;
- la 12 produse sunt mai mari în UE față de România;
- la 2 produse sunt egale;
- la 25 produse se fac excepții de la plata taxelor vamale în ambele cazuri.

Alinierea la tariful vamal comun va însemna pentru România, pe de o parte, o diminuare a protecției sale vamale față de terțe țări prin reducerea taxelor vamale la un număr mare de produse importante cu puncte procentuale însemnate: 8-10 la medicamente, 20 la autovehicule, 16,3 la mașini de cusut neautomate, 13,5 la articole din material plastic, 13,4-16,2 țesături, 75-176 diferite produse metalurgice. Totodată, în România va avea loc o oarecare sporire a protecției vamale la un număr redus de produse mai puțin importante și cu puncte procentuale relativ modeste, fapt ce nu va fi în măsură să contribuie la îmbunătățirea structurii industriei românești pe această cale.

La produse agroalimentare. Efectul produs de reducerea protecției vamale asupra producătorilor români va fi ceva mai accentuat în cazul adoptării

¹ Cea mai mare parte a datelor și informațiilor conținute în această secțiune au fost preluate din studiile: CRCE, Impactul vamal al integrării în UE, București, 2000; CRCE, Implicațiile adoptării de către România, în perspectiva aderării la UE, a acquis-ului comunitar privind politicile comerciale multilaterale, interregionale, regionale și multilaterale, autori: Dumitru Rădoi, Victor Aldea, Alina Beldescu, București, 2000; CRCE, Implicațiile adaptării de către România a acquis-ului comunitar privind politicile comerciale în domeniul produselor agroalimentare, București, 2000.

tarifului vamal comun al UE privind importul produselor agroalimentare din țările terțe pe baza Clauzei națiunii celei mai favorizate ținând seama de magnitudinea diferențelor existente dintre taxele de import practicate de cele două părți în raport cu terțe țări. În 1999, media simplă a taxelor vamale la importul de produse agroalimentare a fost în România de 33,9% față de 17,3% în UE. Din punctul de vedere al taxelor vamale, importurile de produse agroalimentare efectuate de România se împart în 3 categorii: cu taxe vamale egale cu cele ale UE; cu taxe vamale mai mici decât cele practicate de UE; cu taxe vamale mai mari decât cele ale UE, practicate cu terțe țări.

Dintr-un număr total de 95 de produse agroalimentare mai importante, pe care România le importă din terțe țări, clasificate conform nomenclatorului combinat și cu o detaliere de opt cifre, produsele importate se grupează în funcție de mărimea taxelor vamale practicate de România în raport cu UE astfel :

- 54 au taxe vamale mai mari decât cele practicate de UE;
- 36 au taxe vamale mai mici decât cele practicate de UE;
- 5 au taxe vamale aproximativ egale cu cele practicate de UE.

Aderarea la UE va însemna alinierea României la taxele vamale de import prevăzute în tariful vamal comun al UE cu efecte corespunzătoare celor trei cazuri menționate mai sus, respectiv:

- o reducere importantă a taxelor vamale cu o diminuare semnificativă a protecției vamale la produse cum sunt păsări, semințe de floarea-soarelui, grăsimi și uleiuri vegetale, margarină, produse pentru hrana animalelor, tutunuri, țigarete. La aceste categorii de produse se va intensifica presiunea concurențială asupra producției interne, ceea ce implică măsuri severe de creștere a competitivității și de reorientare și adaptare a structurii producției la noua situație.
- o majorare a taxelor vamale de import din terțe țări cu o creștere semnificativă a protecției vamale la produse, cum sunt:
 - zahăr, creștere cu 98-143 puncte procentuale;
 - carne de bovină, creștere cu 99-141,4 puncte procentuale;
 - tomate, creștere cu 97,6-104,2 puncte procentuale;
 - mere, creștere cu 66,4-70,4 puncte procentuale;
 - orz, creștere cu 55 puncte procentuale;
 - făină de grâu, creștere cu 5 puncte procentuale.

Asemenea majorări ale taxelor vamale vor face posibilă creșterea producției interne la aceste categorii de produse și reorientarea importului spre țările membre UE. Aceasta va antrena și o creștere a prețurilor pe piața internă.

- Aplicarea unor taxe vamale neschimbate sau cu schimbări minore, la anumite produse, cum sunt anumite tipuri de carne de porc și de

pasăre, grăsimi și uleiuri vegetale, preparate de supe, turte și reziduuri din extracția uleiului de soia ș.a.

Preluarea tarifului vamal comun al UE implică nu numai aplicarea taxelor vamale pe baza Clauzei națiunii celei mai favorizate față de țările beneficiare ale acestei clauze, ci și **acordarea unui regim vamal preferențial unor țări sau grupuri de țări terțe în virtutea unor acorduri de asociere, de comerț liber, a unor aranjamente și sisteme vamale preferențiale convenite între UE și țările sau grupurile respective**. Aici se are în vedere participarea la acordurile preferențiale de parteneriat cu țările membre AELS, țările mediteraneene care formează zona de comerț liber euromediteraneană, țările ACP (Africa, Caraibe, Pacific, în total 71), participante la Convenția de la Lomé, țările din America Latină și țările participante la Consiliul de Cooperare a Golfului, cu care UE încheie acord de comerț liber. De exemplu, ca urmare a preluării acordului de parteneriat al UE, începând de la 1 ianuarie 2002, România a suprimat taxele vamale la importul de produse din țările AELS.

Accesul României în UE implică, totodată, și **adoptarea politicilor comerciale ale Comunității pe plan multilateral, interregional, regional și bilateral, ceea ce atrage după sine schimbări în politica comercială a țării noastre**. Aceste schimbări, legate de noul statut pe care îl va căpăta România ca membru al UE, se referă la următoarele:

- Alinierea angajamentelor României la cele ale UE în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) în domeniile care fac obiectul politicilor comunitare. Această aliniere implică: consolidarea taxelor vamale la un nivel mai redus decât nivelul consolidărilor actuale ale taxelor vamale ale României (în special la produsele industriale); armonizarea legislației interne a României cu obligațiile asumate de UE în materie de comerț cu servicii și de achiziții publice; luarea în considerare și adoptarea de către România a punctelor de vedere și soluțiilor avansate și adoptate de UE la noua rundă de negocieri ce se desfășoară în cadrul OMC;
- Ieșirea României din Grupul țărilor în curs de dezvoltare (din sistemul OMC și din sistemul ONU), ceea ce are ca efect direct renunțarea la o seamă de avantaje ce îi conferă acest statut cum sunt: angajamentele mai reduse în cadrul OMC, acceptarea unor perioade de tranziție în aplicarea unor măsuri, asistență tehnică gratuită, sistem de preferințe vamale între țările în curs de dezvoltare ș.a.
- Transformarea României dintr-o țară beneficiară într-o țară donatoare în cadrul Sistemului Generalizat de Preferințe (SGP). În noua situație, potrivit schemei SGP adoptată de UE, importurile României din țările terțe se vor face într-o proporție însemnată în regim preferențial, deci cu taxe vamale de import mult diminuate sau scutite de taxe vamale¹. În

¹ Uniunea Europeană aplică Sistemul Generalizat de Preferințe (SGP), conceput în cadrul UNCTAD și pus în practică de țările dezvoltate donatoare, pe baza unor scheme proprii. Aplicarea SGP are menirea de a compensa insuficiența competitivitate.

același timp, în virtutea schemei SGP, o gamă largă de produse românești exportate în terțe țări dezvoltate¹ nu vor mai beneficia de reduceri sau de exceptări de taxe vamale de import.

Schimbările care se vor produce în politica comercială din România, datorită adaptării acquis-ului comunitar, vor comporta atât costuri, cât și avantaje.

La categoria costuri trebuie evidențiate următoarele:

- a) Diminuarea, până aproape de desființare, a protecției vamale a producției naționale (interne) față de concurența străină ca urmare a creșterii considerabile a gradului de liberalizare a importurilor de bunuri și servicii² atât prin desființarea barierelor față de piața europeană, cât și prin aplicarea Clauzei națiunii celei mai favorizate și a modificărilor intervenite în tratamentele preferențiale;
- b) Reducerea considerabilă a veniturilor bugetare datorită desființării sau reducerii taxelor vamale la majoritatea produselor și serviciilor importate;
- c) Antrenarea unor costuri financiare care decurg din participarea României, în calitate de membru al UE, la alimentarea diferitelor fonduri cum sunt: Fondul European de Dezvoltare, Fondul European pentru Cercetare-Dezvoltare, Programul financiar MEDA privind punerea în aplicare a parteneriatului euromediteranean, Fondul Comun pentru finanțarea produselor de bază ș. a.

La categoria beneficii trebuie evidențiate efectele favorabile, ca:

- a) Îmbunătățirea considerabilă a accesului produselor și serviciilor românești pe Piața unică a UE și pe piețele țărilor terțe ca o contrapartidă la măsurile de liberalizare a importului în România;
- b) Sporirea puterii de negociere pe plan internațional sub scutul și autoritatea Uniunii Europene în scopul promovării mai eficiente a intereselor producătorilor naționali;
- c) Accelerarea modernizării instituțiilor românești ca urmare a adoptării acquis-ului comunitar în diferite domenii economico-sociale și a monitorizării aplicării acestuia pentru a asigura compatibilitatea acestora cu cele ale UE;
- d) Sporirea interesului investitorilor străini pentru economia României care, pentru aceștia, va însemna un risc de țară mult sporit, stabilitate legislativă, instituții și mecanisme economice moderne aliniate la cele europene, precum și acces direct la imensa Piață unică europeană.

¹ SUA, Canada, Japonia, Australia, Noua Zeelandă, Federația Rusă, Kazahstan, Belarus.

² Se consideră că liberalizarea importurilor, oricum, ar avea loc, deși într-un ritm mai lent, indiferent de aderarea României la UE ca urmare a cerinței încadrării țării noastre la tendința obiectivă de liberalizare a comerțului internațional și a pierderii statutului de țară în curs de dezvoltare, datorită dezvoltării economice.

Concluzii

În procesul de integrare europeană, primele și cele mai importante acțiuni întreprinse sunt cele privitoare la liberalizarea schimburilor economice prin înlăturarea barierelor și preluarea acquis-ului comunitar privind politica comercială. Aceasta înseamnă o deschidere totală a pieței interne pentru fluxurile de produse europene, dând astfel frâu liber confruntărilor concurențiale dintre firmele locale și cele străine. Ca o primă concluzie ce se poate desprinde, în baza datelor prezentate, este aceea că în cazul produselor agroalimentare apare pericolul ca agenții economici din România să sufere un șoc prea puternic în momentul aderării din cauza suprimării, dintr-o dată, a taxelor vamale de import și a preluării acquis-ului comercial comunitar. O reducere graduală a taxelor vamale și o aliniere treptată a României la politica comercială a UE ar fi în măsură să atenueze aceste șocuri, așa cum s-a procedat în cazul produselor industriale.

A doua concluzie se referă la necesitatea sincronizării măsurilor de reducere a gradului de protecție vamală a producției naționale de bunuri industriale și agroalimentare cu măsurile de creștere corespunzătoare a gradului de competitivitate a firmelor românești pe piața internă și pe piețele externe. În ciuda acestei cerințe, atât Acordul de Asociere, cât și alte documente care reglementează relațiile comerciale dintre UE și România stipulează, în cele mai mici detalii, doar obligațiile reciproce dintre cele două părți semnatare în ce privește asigurarea condițiilor de realizare a liberalizării schimburilor comerciale. De exemplu, în acord se stipulează termene fixe privind tranșele de reducere până la abolire a taxelor vamale sau de creștere până la desființare a unor contingente de import sau de export, fără nici o legătură cu ritmul în care se pot realiza restructurarea și modernizarea ramurilor sau firmelor. Deși în Acordul de Asociere, ca și în Acordul OMC sunt prevăzute măsuri de salvagardare, durata aplicării lor este mult prea scurtă în raport cu durata reală a unor restructurări și modernizări de mare amploare ca în cazul unor țări în tranziție cum este România.

În cadrul unor asemenea abordări accentul s-a pus, în special, pe analiza cerințelor de schimbare a mecanismelor și a instituțiilor în vederea armonizării lor cu cele ale țărilor UE și pe analiza modului în care aceste țări răspund unor asemenea cerințe.

Problematica și maniera de abordare adoptate în acest capitol sunt necesare pentru adâncirea cunoașterii privind felul cum evoluează procesul de integrare sub aspectele liberalizării piețelor. Ea (maniera de abordare) se dovedește însă a fi insuficientă din punctul de vedere atât al formulării (de către țările candidate) a unor opțiuni de politică economică și/sau chiar a unor documente de poziție, cât și al reorientării de către UE a unor politici economice referitoare la concesiile și sprijinul acordate noilor țări candidate care au un nivel mai scăzut de dezvoltare. De aceea, trebuie făcut un pas mai departe în scopul de a identifica și determina impactul asupra structurii comerțului României cu țările UE și asupra schimbării structurii sistemelor de producție existente.

Venind în întâmpinarea acestor deziderate, în capitolele următoare vom încerca să punem în evidență nu numai efectele pe care le-a produs și le va produce desființarea barierelor vamale, ci și unele cauze mai adânci ce țin de unele erori de interpretare a structurii și a potențialului piețelor.

Capitolul 3

DEZINTEGRAREA ȘI REGENERAREA SISTEMULUI INDUSTRIAL. FRAGMENTAREA INTERNAȚIONALĂ A PRODUCȚIEI ÎN CONTEXTUL NOULUI MODEL DE INTEGRARE

3.1. Introducere

În primele două capitole ale lucrării s-a subliniat ideea potrivit căreia în România, ca și în alte țări din Europa Centrală și de Est (ECE), liberalizarea comerțului s-a desfășurat în ritmurile prevăzute atât de acordurile multilaterale încheiate cu OMC, cât și de acordurile încheiate cu UE¹. Ca urmare, în anii ultimului deceniu, taxele vamale și alte bariere la importul și exportul de bunuri și servicii au fost drastic diminuate. Taxele vamale la importul de bunuri industriale din statele UE au fost deja desființate începând de la 1 ianuarie 2002.

Aplicarea acordurilor menționate s-a bazat pe ipoteza potrivit căreia procesul de liberalizare va fi însoțit de restructurarea și modernizarea ramurilor și unităților economice astfel încât acestea nu numai să nu-și piardă puterea competițională, ci și chiar să și-o amelioreze.

Întrucât însă restructurarea și adaptarea unităților economice la noile condiții s-au desfășurat în ritmuri mult mai lente decât liberalizarea, firmele românești au început să fie puternic concurate și eliminate nu numai de pe piețele externe, ci și de pe piața internă.

Pe lângă fenomenul de liberalizare, își face tot mai puternic simțită prezența, în țările cu care România are cele mai intense schimburi economice, o serie de factori cu un puternic impact asupra activităților industriale, dintre care menționăm:

- Noile tehnologii care permit o largă divizare și autonomizare a diferitelor faze de producție, faze ce pot fi amplasate la distanțe mari față de locul de asamblare sau/și locul de consum;
- Companiile multinaționale (CMN) care localizează sau/și dezvoltă în diferite țări, la mari distanțe față de sediul central, noi unități producătoare de bunuri și servicii sub formă de filiale sau alte tipuri de organizare specializate și încadrate într-o rețea mondială sau regională în baza principiului avantajului comparativ.

¹ Așa cum s-a arătat în primul capitol, în unele cazuri, ritmurile de liberalizare realizate au fost chiar depășite față de cele prevăzute în acordurile menționate.

- Costurile de tranzacție mai reduse datorită nu numai micșorării sau chiar desființării taxelor vamale, ci și ieftinirii transporturilor, răspândirii și ieftinirii serviciilor de telecomunicații ș.a.

Ca urmare a acțiunii acestor factori, în ultimul deceniu au avut loc în România, ca și în alte țări din zonă, modificări profunde ale vechilor modele referitoare la **activitățile de producție** și la cele **comerciale**, ambele aflate într-o strânsă determinare reciprocă.

În producție a avut loc un proces accentuat de dezintegrare și de fragmentare a vechilor sisteme de activități productive prin răspândirea teritorială a acestor activități în unități specializate situate pe o arie care depășește granițele naționale. Relocalizarea diferitelor faze de producție are loc la distanțe relativ mari față de sediul central al companiilor multinaționale cu menținerea însă în țara proprie, unde ele au sediul central, a unor faze importante de activități¹. Aceste unități specializate se reconstituie în rețele care formează sisteme de producție noi la nivel regional sau global, de regulă sub coordonarea unor companii multinaționale cu sedii în țările dezvoltate. Spre deosebire de vechiul sistem industrial, în care nucleul și periferia erau situate în imediata vecinătate (în aceeași localitate sau pe teritoriul național), noul sistem de producție este construit în baza principiilor de organizare dominate de corporațiile multinaționale, potrivit cărora nucleul este situat în țările dezvoltate iar periferia este larg răspândită în teritorii aflate dincolo de granițele unei singure țări – la nivel regional sau la nivel global.

În comerțul exterior a avut loc o creștere mai rapidă a fluxurilor comerciale decât cea a volumului producției. De asemenea, s-au produs modificări importante în structura schimburilor cu bunuri și servicii. Aceste modificări vizează în special următoarele direcții: diminuarea relativă a exporturilor de bunuri finale complexe fabricate în sisteme de producție de tip filiere sau în unități mari cu un grad înalt de integrare verticală; sporirea ponderii exporturilor și importurilor intra-firmă de produse intermediare, componente și piese, o dată cu creșterea rolului firmelor multinaționale și a diferitelor forme de alianțe (parteneriate) între corporații la nivel regional sau global.

Liberalizarea, împreună cu factorii și cu procesele menționate, au avut un triplu efect asupra economiei reale și anume:

- a) transformarea vechiului sistem industrial național cu un grad înalt de integrare verticală și orizontală și de protecție într-un sistem deschis, puternic segmentat într-o diversitate de activități aliniate corporațiilor internaționale și piețelor interne și externe;
- b) favorizarea acțiunilor de relocalizare a activităților segmentate pe o arie geografică foarte întinsă, dincolo de granițele țării, la nivel regional sau global, conform principiului avantajului comparativ;

¹ Salvatore Baldone, Fabio Sdogati and Lucia Tajoli, *Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production: Evidence from Outward Processing Trade between the UE and Central Eastern European Countries*, in *Weltwirtschaftliches Archiv* 2001, vol. 137 (1), p. 81.

- c) păstrarea pe vechiul amplasament doar a unora dintre compartimentele unităților, și anume, doar a acelor care oferă companiilor internaționale avantaje economice și strategice maxime.

Manifestarea unor asemenea tendințe impune analiza unor multiple aspecte de ordin empiric. În acest capitol ne vom concentra atenția doar asupra câtorva dintre acestea. Astfel, în secțiunea a doua vom caracteriza, pe scurt, vechiul sistem industrial românesc și vom prezenta procesul de dezintegrare a acestuia; în secțiunea a treia vom analiza fenomenul de regenerare a sistemului industrial; în secțiunea a patra vom oferi câteva date care să demonstreze desfășurarea procesului de fragmentare a producției și al celui de integrare în Piața unică europeană a industriei românești.

În încheiere vom căuta răspunsul la întrebarea dacă în realitate nu pot fi găsite anumite soluții alternative la procesele de dezintegrare și de fragmentare capabile să creeze și avantaje pentru România.

3.2. Caracterizarea vechiului sistem industrial românesc și a procesului de dezintegrare a acestuia

Adeseori, în literatura economică și în unele documente de politică economică se fac afirmații în legătură fie cu procesul de specializare a industriei românești în contextul integrării europene¹, fie cu procesul de dezintegrare a sistemelor de producție².

Pentru a ne da mai bine seama de dimensiunea reală a acestor probleme și de urmările economico-sociale generate la nivelul economiei naționale este necesar să facem încă de la început câteva precizări în legătură cu sistemul industrial. Trăsăturile esențiale ale acestuia sunt determinate de nivelul său de dezvoltare și de modul în care el s-a format și s-a dezvoltat.

Un sistem industrial, ajuns la un anumit nivel de dezvoltare, nu reprezintă doar o simplă sumă de unități sau ramuri și subramuri. El reprezintă un sistem care funcționează ca un organism viu în cadrul sistemului economic, cu legături ample și durabile atât în interiorul sistemului, cât și în exteriorul acestuia (adică cu alte economii). El poate să aibă fie o puternică, fie o slabă conexiune la piață în funcție de politicile comerciale și industriale aplicate în decursul anilor.

Sistemul industrial românesc, luat în înțelesul său larg, s-a format și dezvoltat, timp de aproape un secol și jumătate, cu eforturi foarte mari și întâmpinând numeroase adversități. El s-a extins în întreaga economie pe trei căi principale:

¹ De exemplu, apar susțineri potrivit cărora în cadrul noii diviziuni a muncii europene România ar urma să se specializeze în producția de încălțăminte, confecții și mobilă din lemn întrucât doar aceste ramuri ar prezenta avantaj comparativ în relațiile cu UE. Pe lângă ramurile menționate, unii autori adaugă și produsele electrotehnice și rulmenții, precum și produse metalurgice și produse agroalimentare.

² Noțiunea de dezintegrare se transpune prin cunoscuta sintagmă a lui Schumpeter "distrugere creativă."

- 1) prin preluarea și transformarea activităților și proceselor naturale în procese industriale;
- 2) prin crearea unor noi activități industriale ca urmare a introducerii în practică a invențiilor și inovațiilor;
- 3) prin substituția pe scară tot mai largă a importurilor de către producția industrială autohtonă.

Cea mai mare parte a activităților din economie, cu timpul, a căpătat un caracter industrial tot mai pregnant atât ca sistem de organizare (ateliere, fabrici, diviziunea internă a muncii, specializare etc.), cât și ca metode de producție puse pe baze științifice și cu randamente superioare (mecanice, chimice, biologice, electronice, informatice).

Luând drept criteriu de judecată satisfacerea celor mai importante nevoi generale ale economiei și societății, vom observa că sistemul industrial românesc a crescut și s-a diversificat atât de mult încât el a ajuns în stadiul de a răspunde, în cea mai mare parte, acestor nevoi. Acest efort de diversificare a fost făcut, în special în anii 1930-1940, ca urmare a cerințelor de război și în anii 1960-1990, mai ales ca răspuns la tendința care se manifesta în sistemul CAER, aceea de specializare a țărilor mai ales după principiul **“primului venit”** în cadrul peisajului industrial general decât după competența tehnologică și dotarea cu resurse și după avantajul comparativ semnalat de piață.

Grăbindu-se să aplice politica de substituie a importurilor prin producția internă în noi ramuri industriale pentru a beneficia de principiul primului venit, România, prin guvernările din acea vreme, a căutat să evite rolul care i-ar fi revenit în cadrul CAER, pe de o parte, acela de simplu furnizor de produse agricole și de bunuri industriale cu nivel tehnologic scăzut și, pe de altă parte, acela de importator de produse industriale cu nivel tehnologic ridicat. În numele acestei politici s-a format un număr important de subsisteme industriale care satisfac diferite obiective (scopuri) economice și sociale vitale: securitatea alimentară, dezvoltarea umană și bunăstarea populației, producerea și distribuția energiei, asigurarea programelor de investiții corporale (fizice), industrii de sprijinire a infrastructurii, nevoile de transport, materiile prime și produsele intermediare, folosirea tehnologiilor de vârf, satisfacerea nevoilor agriculturii etc. Lista acestor subsisteme, clasificate după scopul economic și social urmărit ca și a ramurilor componente și susținătoare, este redată în tabelul din Anexa 3.1.

Ca o caracteristică generală a sistemului industrial românesc a fost supradimensionarea sa din toate punctele de vedere: un volum al producției cu mult peste puterea de absorbție a piețelor și fără asigurarea posibilităților de desfacere, diversitatea producției ș.a. Nomenclatorul de produse finale fabricate în România caracteriza această țară ca fiind una dintre acelea care au cele mai diversificate producții dintre toate țările din zonă. De exemplu, în anii 1980, ponderea mașinilor și utilajelor produse în România și investite în economia națională reprezenta peste 85% din totalul investițiilor în mașini și utilaje, ceea ce pentru o economie de mărime medie reprezenta o evidentă exagerare. De

asemenea, la majoritatea produselor, manufacturarea era organizată în combine și întreprinderi mari cu cicluri aproape complete de fabricație cu integrare verticală după sistemul clasic fordist – de la materia primă până la produsul final.

Aproape toată această construcție uriașă, efectuată în decursul deceniilor, numită sistem industrial, s-a făcut nu în strict acord cu cerințele piețelor interne și externe, ci mai mult după regulile unei economii închise (autarhice), astfel ca sistemul să acopere o mare diversitate de nevoi interne și să asigure valorificarea superioară a resurselor existente și dezvoltarea pe baze moderne a economiei.

Trecerea la liberalizarea schimburilor comerciale, alături de declanșarea procesului de integrare a piețelor europene și a celor mondiale a provocat o dezintegrare rapidă a acestui sistem. În noile condiții, activitățile de manufacturare și cele producătoare de servicii efectuate peste graniță pot fi combinate fără opreliști cu cele efectuate acasă. Companiile – având libertatea de opțiune – pot găsi acum oportunități de a se aproviziona cu semifabricate sau cu componente fabricate fie peste graniță, fie tot în țară însă de la alte unități. În fapt, aceasta înseamnă o subminare sau chiar o distrugere a vechiului mod de producție integrat vertical sau, cu alte cuvinte, înseamnă **un proces de dezintegrare a vechiului sistem industrial clasic**¹.

Procesul de dezintegrare este un proces aleatoriu și el se manifestă inegal ca forme, ca intensități și ca efecte. De obicei, dezintegrarea sistemelor de producție se manifestă prin: divizarea marilor întreprinderi și combine în mai multe unități productive componente independente; renunțarea la fabricarea unor produse sau a unor faze tehnologice de producție în favoarea altor firme din afară; menținerea unor capacități de producție cu un grad scăzut de utilizare sau trecerea acestor capacități în conservare; intrarea unor unități de producție în perioada de reorganizare juridică sau managerială, intrarea unităților în perioada de restructurare sau în cea de faliment, atunci când dificultățile economico-financiare sunt greu sau imposibil de surmontat.

În România, procesul de dezintegrare a sistemului industrial pe linie de producție se împletește cu procesul de transformări instituționale și, în primul rând, cu cel privind redefinirea drepturilor de proprietate. Tocmai acest fapt a făcut să sporească amploarea procesului de dezintegrare din țara noastră.

Din păcate, nu există o metodologie de măsurare directă a procesului de dezintegrare a sistemului de producție. Întrucât de acest proces este legat, de multe ori, însuși prestigiul firmelor sau chiar însăși existența lor, în jurul acestui proces (la nivelul firmei) se păstrează o anumită discreție. Atunci când se recunoaște totuși existența acestui fenomen, referirile se fac la datele care privesc ansamblul unor sectoare sau ramuri.

¹ Robert C. Feenstra, *Integration of Trade and Desintegration of Production in the Global Economy*, în *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 4/1998, p. 31-50. Aprecierea lui Saul Estrin făcută la colocviul Politici industriale în țările în tranziție din București, din 4-5 decembrie 1996, potrivit căreia dezindustrializarea ar fi nu numai normală, dar și necesară a fost confirmată de practică, de evoluția ulterioară a vechiului sistem, industrial. (Saul Estrin, Dacă piața dă greș, Guvernul greșeste întotdeauna mai rău, în "Oeconomica", nr. 1/1977, p. 23-27).

Procesul de dezintegrare a sistemului de producție reprezintă, în fond, punctul maxim de criză la care au ajuns întreprinderile. Ca atare, devine evident faptul că acest proces se poate măsura prin însăși efectele generale obținute în procesele de producție.

În cadrul evoluției, în timp, a rezultatelor economice obținute în sistemul de producție apar așa-numitele puncte de inflexiune în acele momente în care indicatorii de rezultate (exprimați în mărimi absolute sau relative) exprimă trecerea de la un model de producție bazat pe integrarea verticală în mari unități la un nou model de producție axat pe fragmentarea producției însoțită de integrarea comercială regională (europeană) și globală.

Pentru a ilustra evoluția și magnitudinea fenomenului de dezintegrare a sistemului industrial din România vom folosi două categorii de analize:

- cea la nivel macroeconomic care ne poate oferi o orientare generală privind schimbările în evoluția sistemului;
- cea la nivel sectorial care ne poate oferi detalii cu privire la evoluția structurii interne a producției sistemului industrial.

1) La nivel macroeconomic

Analizând seriile statistice privind evoluția pe termen lung a unor indicatori cum sunt: populația ocupată și valoarea adăugată (sau PIB) pe cele trei mari sectoare – primar (agricultura și industria extractivă), secundar (industria) și terțiar (serviciile) – se constată anumite particularități ale acestora în funcție de faza de dezvoltare a țărilor respective¹. De exemplu, în economiile naționale, ajunse la un anumit grad de maturitate și afectate puternic de procesele de integrare regională și globală, au loc următoarele tendințe în ce privește evoluția ponderii marilor sectoare în totalul populației ocupate:

- o contracție și apoi o diminuare a sectorului secundar (industrie);
- o scădere permanentă și semnificativă a sectorului primar (agricultură și industria extractivă);
- o creștere importantă a sectorului terțiar (servicii).

În graficul din figura 3.1 se prezintă tendințele seculare ale celor trei mari sectoare.

Cauzele generale care conduc la astfel de evoluții în structura economiei sunt următoarele:

- creșterea diferențiată a productivității muncii pe sectoare: mai rapidă în agricultură și industrie în raport cu sectorul servicii – prin introducerea masivă a progresului tehnic și prin realizarea unui grad înalt de

¹ Pornind de la observația lui William Petty făcută, încă din 1691, în legătură cu evoluția sectoarelor, Colin Clark a efectuat o amplă analiză privind schimbarea, pe termen lung, a structurii economiilor naționale pe cele trei mari sectoare: primar (agricultura și industria extractivă), secundar (industrie), terțiar (servicii).

specializare și raționalizare a activităților industriale impuse de existența unei concurențe mult mai active¹ în cadrul acestor activități.

- deplasarea cererii de bunuri – de la cele agricole la cele industriale, iar de la acestea din urmă, la servicii, odată cu creșterea veniturilor și a bunăstării, în conformitate cu legea lui Engel. Deplasările produse în sfera cererii au stimulat deplasările corespunzătoare și în sfera ofertei.

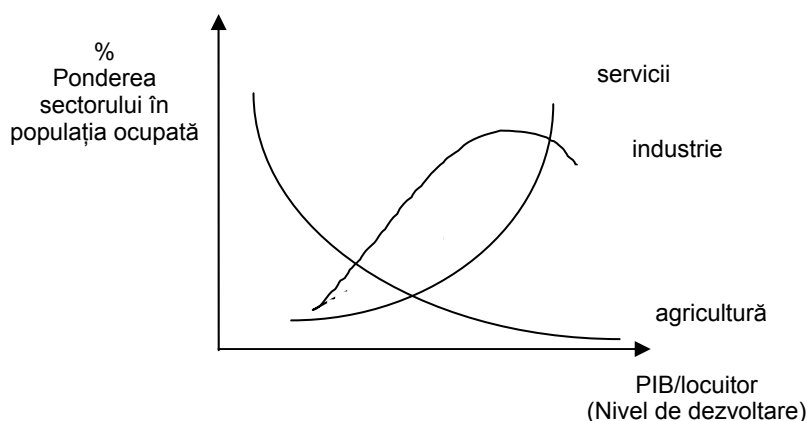


Figura 3.1. Evoluția structurii privind marile sectoare

Privit ca un proces natural, de lungă durată, provocat atât de creșterea diferențiată a productivității muncii pe sectoare, cât și de deplasările în cererea de bunuri în funcție de gradul de bunăstare a comunităților, procesul de dezintegrare nu poate fi interpretat decât ca un fenomen pozitiv, ca un succes economic pe termen lung obținut ca urmare a desfășurării unor ample procese de restructurare și de adaptare sub presiunea modificărilor din structura cererii și a concurenței la nivel regional și planetar.

Tendențele prezentate mai sus se înscriu pe traiectoria unor procese naturale legate de evoluția unor economii guvernate de legile economice care acționează pe piețe deplin funcționale și libere. Întrebarea este dacă în economia României procesele descriu traiectorii asemănătoare având în vedere condițiile sale specifice de dezvoltare. Pentru a răspunde la această întrebare vom folosi serii de date pe termen lung (50 de ani) privind evoluția ponderii celor trei sectoare – industrie, agricultură și servicii în cei doi indicatori consacrați:

- populația ocupată;
- produsul intern brut (PIB).

¹ Fiind terenul cel mai favorabil luptei de concurență, în industrie are loc o creștere sensibilă și constantă a productivității muncii, precum și reduceri, uneori spectaculoase, ale prețurilor produselor, ceea ce face ca evoluția PIB să nu reflecte întotdeauna evoluția volumului fizic al bunurilor din punct de vedere al satisfacerii trebuințelor populației. Computerul, software-ul, automobilul, telefonul, televizorul, frigiderul, internetul etc. au devenit astăzi bunuri de largă accesibilitate tocmai pentru că raportul preț/venit a cunoscut o importantă scădere.

Datele respective sunt redată în tabelul 3.1 și se referă la perioada 1950-2000.

Tabelul 3.1

**Evoluția ponderii sectoarelor industrie, agricultură și servicii
în populația ocupată și în PIB (1950-2000)**

(%)

	Anii							
	1950	1960	1970	1980	1985	1990	1995	2000
Ponderea sectoarelor în totalul:								
1) Populației ocupate:								
- industrie	11,9	15,1	23,0	35,5	37,1	37,0	28,6	22,4
- agricultură	74,1	65,3	49,1	29,4	28,5	28,2	33,6	42,1
- servicii	14,0	19,6	27,9	35,1	34,4	34,8	37,8	35,5
2) PIB*								
- industrie	44,0	44,1	58,0	52,7	53,0	40,5	32,9	30,9
- agricultură	27,8	33,0	18,5	12,6	14,0	21,2	19,3	12,3
- servicii	28,2	22,9	23,5	34,7	33,0	38,3	47,8	56,8

* Pentru anii 1950, 1960, 1970 s-au folosit ponderile ramurilor în venitul național.

Sursele: *Anuarele statistice pe anii 1991-2000; Cestat Statistical Bulletin 2001/1.*

Din seria de date privind evoluția structurii economiei României pe cele trei mari sectoare trebuie evidențiate cele două faze specifice de dezvoltare:

- cea a planificării centralizate (1950-1989), când a avut loc industrializarea forțată fără a fi luate în considerare semnalele pieței;
- cea a perioadei de tranziție (1990-2000), de când a început liberalizarea pieței interne și a comerțului exterior însoțită de un proces de dezintegrare a sistemului industrial clasic.

În perioada 1950-1989, s-a afirmat industrializarea planificată centralizat, când ponderea industriei în totalul populației ocupate a crescut de la 11,9% la 38,1%, iar cea a agriculturii a scăzut de la 74,1% la 27,5%.

Începând din anul 1990, se afirmă cu putere dezintegrarea sistemului industrial, când ponderea industriei în totalul activităților a scăzut în mod brusc de la 37% în 1990 la 22,4% în 2000, ceea ce echivalează cu pierderea unui număr de circa 1,6 milioane de locuri de muncă. Ca pondere în totalul activităților, industria din România este apropiată de industria altor țări dezvoltate, inclusiv de cea a unor țări europene¹. Ca valoare absolută și ca nivel de competitivitate însă ea este situată la o distanță apreciabilă.

Contrația activităților din industrie a fost însoțită de un adevărat exod al populației îndeosebi către activitățile agricole, ponderea acestor activități în

¹ Pentru a asigura comparabilitatea datelor, în industrie au fost incluse sectorul minier, precum și industria electrică și termică.

populația ocupată crescând de la 28,2% în 1990 la 42,1% în 2000, fără un spor corespunzător al producției agricole, fapt ce afectează în mod substanțial productivitatea muncii naționale¹, ca și potențialul economic general al țării.

2) La nivel sectorial

Fără a fi supus transformărilor structurale rapide, însă pus să funcționeze în contextul unui mediu economic schimbat, larg deschis spre exterior, o mare parte din vechiul sistem industrial nu a mai putut face față exigențelor, fapt ce a condus la o dezintegrare a sa cu efecte negative pe linia rezultatelor economice. O ilustrare mai concludentă privind magnitudinea efectelor dezintegrării vechiului sistem industrial se poate face dacă vom recurge la analiza evoluției unor date referitoare la producția și populația ocupată, calculate la nivelul unor grupuri de activități sau ramuri industriale (tabelul 3.2).

Tabelul 3.2

Date privind dezvoltarea, stagnarea sau declinul unor activități industriale

Activități industriale	Indicii producției industriale (1990=100)		Populația ocupată (mii persoane)		Structura producției industriale (%)		Ponderea exporturilor în producția ramurilor (%)
	1991	1999	1990	1999	1990	1999	
Total industrie	77,2	57,3	3846	1991	100,0	100,0	25,6
Extractivă	81,7	60,8	267	154	9,0	5,3	0,25
- Extracția și prepararea cărbunelui	83,4	56,6	99	46	1,0	1,3	0
- Extracția petrolului și gazelor naturale	85,4	70,1	69	66	6,8	3,1	0
- Extracția și prepararea min. metalifere	77,2	47,7	72	27	0,5	0,3	0
- Alte activități extractive	74,5	36,4	27	13	0,6	0,4	5,34
Prelucrătoare	76,2	58,0	3452	1660	85,8	74,4	30,97
- Alimentară și băuturi	80,9	65,0	259	187	14,4	13,9	1,56
- Industria tutunului	97,0	108,0	6	4	0,5	1,8	0
- Textilă și produse textile	83,3	31	414	102	6,8	2,2	44,08
- Confecții din textile, blănuri, piele	88,9	114,7	258	239	3,6	3,5	89,87
- Pielărie și încălțăminte	83,9	67,9	127	76	1,9	1,3	74,53
- Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă)	76,5	41,1	94	76	1,6	2,6	36,9
- Celuloză, hârtie și carton	68,9	49	43	18	1,2	1,1	22,66
- Prelucrarea țițeiului, coxificarea cărbunelui și tratarea combustibili nucleari	64,1	43,8	33	24	6,9	7,9	27,19
- Chimie și fibre sintetice	73,5	31	183	83	7,3	5,8	37,13
- Prelucr. cauciucului și a maselor plastice	72,2	23,9	86	35	2,6	1,8	20,54
- Alte produse minerale nemetalifere	77,2	51,9	176	92	3,5	3,5	20,54
- Metalurgie	71,2	38,9	173	107	8,5	9,0	41,43
- Construcții metalice și produse din metal	83,4	32,8	189	87	4,1	2,7	29,2

¹ Dacă în 1990 nivelul productivității muncii în agricultură era de 2,06 ori mai mic decât cel din industrie, în anul 2000 acest nivel a fost de 4,4 ori mai mic, fapt ce a influențat negativ productivitatea muncii naționale, o dată cu diminuarea drastică a activităților industriale din economia României.

Activități industriale	Indicii producției industriale (1990=100)		Populația ocupată (mii persoane)		Structura producției industriale (%)		Pondere exporturilor în producția ramurilor (%)
	1991	1999	1990	1999	1990	1999	1998
- Mașini și echipamente	65,1	36,4	603	182	9,3	3,8	30,11
- Mijloace ale tehnicii de calcul și birou	61,5	-	4	2	0,5	0,3	0
- Mașini și aparate electrice	70,9	95,2	127	50	2,5	2,5	33,8
- Echipamente, aparate radio, televiziune și telecomunicații	88,5	199,5	40	10	0,8	0,8	2,48
- Aparatură și instrumente medicale de precizie optice și ceasornicărie	81,0	82,0	50	12	1,1	0,4	19,77
- Mijloace de transport rutier	75,3	113,8	163	79	3,7	3,5	7,68
- Alte mijloace de transport	74,6	79,1	184	67	3,2	2,2	36,55
- Mobilier și alte activități ne clasificate	94,3	157,6	204	102	2,2	2,4	73,29
Energie electrică și termică	90,6	69,2	127	177	5,2	20,3	0
- Producția, transportul și distribuția energiei electrice și termice, gaze, apă caldă	83,3	61,3	96	130	5,00	19,1	0

Sursa: Anuarul statistic al României, 1991 și 2000; Academia Română, *Tablou economic și social*, București, 1999.

Din analiza datelor ilustrate de tabelul 3.2 se desprind câteva concluzii importante:

- Din cele 26 de activități (ramuri) industriale (definite de statisticile internaționale) cuprinse în tabel, numai 5 au înregistrat o creștere, în 1999 față de 1990. În totalul activităților, ele au avut însă o pondere relativ modestă (12% în producția industrială și 21,8% în populația ocupată în industrie). Numai 2 dintre acestea (confecții și mobilier) au avut o capacitate mai mare de export, ele fiind însă mari consumatoare de muncă (*labor intensive*) relativ ieftină și cu un nivel relativ redus pe scara generală a calificărilor.
- În România și-au redus în mod dramatic volumul activitățile industriale care au o bază solidă de materii prime în țară și care dispun de capacități de producție și de personal calificat, cum sunt: industria alimentară și de băuturi, industria petrochimică, produse nemetalifere, materiale de construcție, textile și produse textile, pielărie. O mare parte a produselor aparținând acestor ramuri astăzi se importă. Acest fapt creează mari probleme nu numai ramurilor menționate, ci și ramurilor din amonte (de exemplu agriculturii, care și-a îngustat piața internă datorită concurenței dată atât de scăderea productivității, cât și de folosirea asimetrică a sistemului de subvenții în țările UE și CEFTA față de România).
- Ramuri industriale care au o dinamică deosebită pe plan mondial (tehnică aeronautică, medicamente, parfumuri, coloranți, prelucrarea maselor plastice, ambalaje, industria alimentară, edituri, tipografie, construcții de mașini, echipamente complexe ș.a.) în România, dimpotrivă, au cunoscut un declin, iar multe firme mari de stat au fost eliminate de pe piață.

Dacă la toate acestea vom adăuga și faptul în ultimul deceniu procesul de dezintegrare a vechiului sistem a fost însoțit și de o creștere spectaculoasă a ponderii agriculturii în totalul populației ocupate, contrar tendințelor care au loc pe plan mondial, vom putea conchide că sub acest aspect, transformările din România, în raport cu tendințele din țările dezvoltate, au reprezentat o anomalie, un proces care a afectat adânc echilibrul economic al țării.

Spre deosebire de țările dezvoltate, în România procesul de dezintegrare a sistemului industrial s-a produs nu numai prin substituția unor activități ineficiente cu altele eficiente, ci și printr-o eliminare masivă a acestora. Procesul de eliminare a activităților a avut la bază cel puțin cinci categorii de cauze, în general, neîntâlnite în economiile dezvoltate, și anume: presiunea prea puternică a concurenței externe provocată de deschiderea bruscă a pieței interne; șocurile intense și repetate produse de liberalizarea în trepte a prețurilor și de instabilitatea financiară și monetară; penuria de capital pentru restructurare și pentru măsurile de compensare a șocurilor; lipsa unui management cu experiență în problemele economiei de piață; întârzierea procesului de privatizare fapt ce a provocat atât slăbirea responsabilității pentru actul managerial, cât și proliferarea corupției.

3.3. Regenerarea sistemului industrial

Procesul de dezintegrare trebuie înțeles ca un proces trivalent: a) cel de eliminare a activităților și produselor care nu mai au cerere pe piață, precum și a unităților economice care nu mai pot răspunde noilor exigențe ale piețelor și nu mai pot rezista concurenței; b) cel de regenerare a activităților bazate pe viabilitatea agenților economiei verificată pe piața concurențială; c) cel de dezvoltare a activităților cu cerere în creștere și cu nișe noi de piață în dezvoltare.

Datorită celor cinci categorii de cauze arătate mai sus, în prima perioadă de după revoluție a predominat procesul de eliminare a multor activități și unități economice, ceea ce explică scăderea bruscă a nivelului producției și a ocupării forței de muncă. Procesul de regenerare a activităților din România, în comparație cu alte țări din zonă (Cehia, Polonia, Ungaria), s-a produs cu un anumit decalaj de timp întrucât înșiși factorii care urmau să contribuie la acest proces, întâmpinând rezistență, s-au dezvoltat mult mai anevoios.

În ciuda faptului că a fost declanșat cu întârziere, totuși procesul de regenerare a sistemului industrial din România a început să fie tot mai bine susținut de patru categorii de factori: dezvoltarea sectorului privat; creșterea rolului noilor firme și, în primul rând, a celor bazate pe investiții străine; crearea și dezvoltarea unui mediu de afaceri viabil și deschis; dezvoltarea comerțului exterior și, în primul rând, a exporturilor.

Dezvoltarea sectorului privat, ca element de regenerare a sistemului industrial, a avut loc în mod diferențiat pe ramuri de activități și pe regiuni. În primul rând, privatizarea a avut loc în domeniile industriale cele mai atractive pentru investitori, și anume, cele care oferă un potențial ridicat al cererii pe piața națională și pe cea mondială, un consum intensiv de muncă relativ ieftin, investiții

de capital fizic și costuri de tranzacție mai scăzute. Printre aceste domenii se numără, în special, industriile cosmetice, sticlărie de menaj, îngreșăminte, panificație, detergenți, anvelope, tehnologia informației, confecții din textile, încălțăminte, ceramică de menaj, preparate din carne, autoturisme de oraș, industria cimentului, metalurgia neferoasă. În al doilea rând, procesul de privatizare a pătruns în industriile de prelucrare a lemnului, medicamente, prelucrarea țiteiului etc. Doar în final privatizarea are loc în industriile extractivă, siderurgică, de mașini și echipamente, industria de celuloză și hârtie și energie. În aceste din urmă ramuri sectorul privat pătrunde mai greu în special din cauza consumului intensiv de capital fizic și a multor obstrucțiuni administrative. Tocmai acestea explică de ce în aceste ramuri procesul de regenerare este mai lent.

Creșterea rolului noilor firme stă la bază regenerării noului sistem industrial. Noile firme înregistrate începând din 1990, alături de cele privatizate, constituie principalul motor al înviorării și dezvoltării noului sistem industrial din România. Deși companiile cu capital străin sunt modeste ca volum de investiții, stocul de capital al acestora (format în perioada 1991-2000 martie) însumând numai 4,5 miliarde de USD, ele s-au dovedit a avea totuși un rol extrem de important în reînnoirea tehnologică și în crearea unor legături comerciale stabile de export și de import sau a unor legături de cooperare cu firme din străinătate pe linie de producție, tehnologică, de marketing și de desfacere.

La susținerea procesului de regenerare a sistemului industrial o contribuție deosebită o are **crearea și dezvoltarea unui mediu de afaceri viabil și deschis**. Cu toate greutățile și insuficiențele existente, totuși, în România s-au pus bazele legale ale concurenței, a început o anumită stabilitate și coerență a cadrului legislativ, a început o anumită calmare a inflației și o anumită ieftinire a creditelor, a început să crească capacitatea instituțiilor abilitate să administreze regulile referitoare la concurență, la acordarea ajutoarelor de stat, la achizițiile publice, s-au simplificat formalităților de înscriere a firmelor în registrul comercial, inclusiv cele care privesc investițiile directe străine, s-a intensificat lupta împotriva actelor de corupție, a crescut nivelul de cunoștințe privind managementul la toate nivelurile economiei. Deși toate acestea trebuie să parcurgă încă un drum lung, totuși, primele rezultate au început să apară, ele fiind oglindite în formarea și consolidarea treptată a pieței interne. Crearea unui mediu de afaceri viabil poate constitui un factor tot atât de important ca și existența unor resurse avantajoase pentru atragerea, localizarea și dezvoltarea afacerilor, poate deveni un element care să atragă un volum sporit de investiții.

Dezvoltarea comerțului exterior și, în primul rând, a exporturilor reprezintă un alt factor însemnat al dezvoltării economice mai ales pentru țările mici și mijlocii aflate în plin proces de modernizare, printre care se numără și România. Pentru această categorie de țări piața internă nu are capacitatea de a asigura absorbția unui volum de produse executate în condițiile avantajoase ale economiei de scară. Numai comerțul exterior poate înlătura acest neajuns. Comerțul exterior constituie, totodată, și un canal important prin care se pot procura noile tehnologii încorporate în produse și procese, precum și resursele și bunurile care nu pot fi produse în țară. Prin intermediul schimburilor se poate

realiza o diviziune a muncii între țări care să asigure utilizarea resurselor autohtone cu un grad maxim de eficiență. Liberalizarea piețelor și mai ales integrarea României în piața unică europeană creează condițiile necesare favorabile pentru a dezvolta schimburile comerciale, punând astfel în valoare acest factor (comerțul exterior) la capacitatea sa maximă cu efecte favorabile asupra dezvoltării economice.

După cum am subliniat mai sus, factorii de susținere a regenerării și dezvoltării sistemului industrial au început să-și facă simțită tot mai mult prezența în economie cu efecte diferențiate pe domenii de activități și pe regiuni.

Dacă ne referim la activitatea de producție pe ansamblul economiei, vom constata, de exemplu, că după aproape un deceniu de recul, începând din anul 2000 fenomenul de regenerare se afirmă în mod viguros. Astfel, PIB a crescut în anul 2000 față de 1999 cu 1,5%, iar în 2001 față de 2000 cu circa 5%. De asemenea, producția industrială a crescut în aceeași ani, respectiv, cu 7,5% și cu circa 10%.

Având ca obiectiv general creșterea competitivității industriale românești, programul guvernamental privind "Politica industrială a României" prevede, pentru perioada 2001-2004, o dezvoltare a industriei prelucrătoare cu un ritm mediu anual de 6,5% față de 5,8% pe ansamblul industriei, iar în cadrul acesteia o dezvoltare selectivă a unor activități industriale. La formularea tipului de dezvoltare selectivă, în deplin acord cu opiniile noastre (exprimate în capitolul 4) se au în vedere următoarele: avantajul oferit de existența unor factori de producție specifici (experiență, know-how propriu, completat cu licențe de la firme străine de prestigiu, forță de muncă bine calificată cu costuri reduse, unele resurse de materii prime); pozițiile avantajoase deținute de firmele românești pe piețele interne și externe; reabilitarea unor ramuri și activități importante - agricultură, turism, infrastructură; dezvoltarea activităților de înaltă tehnologie și a informaticii. În acest context, în documentul guvernamental menționat se prevăd:

- dezvoltări posibile de activități în cadrul ramurilor: tehnologia informației și telecomunicațiilor, industria alimentară și a băuturilor, confecții, încălțăminte, mobilier, prelucrarea lemnului, prelucrarea țiclei, industria de mașini și echipamente, industria metalurgică, industria sticlei, ceramicii și materialelor de construcții, tractoare și mașini agricole, industria mijloacelor de transport;
- menținerea unui nivel relativ constant sau diminuarea unor activităților din cadrul ramurilor: industriei chimice, celulozei, hârtiei și cartonului; prelucrării cauciucului și a maselor plastice.

Dezvoltarea economică din ultimii doi ani (2000-2001) a fost susținută de o creștere spectaculoasă a comerțului exterior, așa cum se poate observa din datele tabelului 3.3.

În 2000, unei creșteri de 1,6% a PIB i-a revenit o creștere de 22,1% a exporturilor, iar în 2001 unui spor de 5% a PIB i-a revenit un spor al exporturilor de 9,8%.

Tabelul 3.3

Comerțul exterior al României (1997-2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
PIB	100,0	95,2	97,7	101,6	105,0
Industria prelucrătoare	100,0	100,0	96,1	107,5	109,9
Exporturi FOB					
- mil. dolari SUA	8431,1	8302,0	8486,9	10366,5	11385,0
- % față de anul precedent	100,0	98,5	102,2	122,1	109,8
Importuri FOB					
- mil. dolari SUA	10411,4	10926,5	9744,2	12049,6	14354,4
- % față de anul precedent	100,0	104,9	89,2	126,6	119,1
Importuri CIF					
- mil. dolari SUA	11279,7	11837,8	10556,8	13054,5	15551,6
- % față de anul precedent	100,0	104,9	89,2	123,6	119,1
Sold exporturi FOB – Importuri FOB	-1980,3	-1624,5	-1257,3	-1683,1	-2969,4
Sold exporturi FOB – Importuri CIF	-2848,6	-3535,8	-2069,9	-2688,0	-4166,6
Gradul de acoperire a importurilor cu exporturile (FOB/FOB) (%)	81,0	79,0	87,1	86,0	79,3

Sursa: Buletinul Statistic de Comerț Exterior anul XII, nr. 12/2001, Cestat Statistical Bulletin, 2001/3, p. 11 și 85 (pentru anul 2001, datele se referă la primele trimestre).

În anii 2000 și 2001 comerțul exterior românesc a înregistrat cea mai ridicată valoare din întreaga sa istorie. De asemenea, este necesar să fie subliniat și faptul că după 1990, în noile condiții ale reorientării geografice a schimburilor comerciale și a liberalizării piețelor de bunuri și servicii s-a produs o deplasare de mari proporții în structura exporturilor și importurilor, o remodelare a structurii comerciale și o respecializare a industriilor românești în conformitate cu principiul avantajului economic comparativ.

Din totalul exporturilor, partea covârșitoare (97%) a revenit produselor industriale. Dintre acestea, ponderile cele mai ridicate în totalul exportului le dețin următoarele categorii de bunuri: confecții din textile, blănuri și piele (21,9%), metale și articole din metal (16%), mașini electrice, aparate și echipamente, aparate de înregistrare, reproducere de sunete și echipamente fotografice (14%), încălțăminte (8,5%), produse minerale (7,9%). Deși cu ponderi mai reduse, totuși ocupă locuri semnificative în totalul exporturilor, mobila, produsele chimice, combustibilii, tehnologia informației și aparatele electronice, mijloacele de transport etc.

În perioada de după 1990 importurile au depășit în mod sistematic exporturile, cu o creștere excesivă a diferenței dintre cei doi indicatori mai ales în ultimii doi ani supuși analizei. Această creștere excesivă s-a datorat, în principal, următorilor factori: absența unor ancoră prin care statul să poată contracara tendința de creștere a importurilor; aplicarea acelor facilități și stimulente pentru atragerea investitorilor străini care au avut însă ca efect secundar încurajarea importurilor; lipsa unor firme competitori pe plan local care să facă față concurenței firmelor străine căutătoare de debușuri de desfacere pe piața

românească. La acestea se pot menționa și unele deficiențe în domeniul vamal și în cel legislativ privind importurile.

Ca urmare a facilităților reciproce acordate prin Acordul de Asociere și prin alte documente, cel mai important partener comercial al României a devenit UE. Astfel, în anul 2001 exporturile României în UE față de totalul exporturilor au reprezentat 67,8%, iar importurile din UE au reprezentat 57,3%. Cele mai importante exporturi, ca volum, au fost îndreptate spre Italia (24,94%), Germania (15,66%), Franța (8,08%), Turcia (6,96%) și Regatul Unit (5,16%), iar cele mai mari importuri pe care le face România provin tot din aceste țări - Italia (18,94%), Germania (15,21%), Franța (6,3%), Regatul Unit (3,47%) la care se mai adaugă însă Federația Rusă (7,62%) reprezentând, în cea mai mare parte valoarea facturii de gaze naturale.

Din analiza evoluției și a structurii exportului în raport cu cea a importului se pot desprinde trei concluzii mai importante:

1. În ultimul deceniu s-a afirmat tendința de creștere a exporturilor de bunuri și servicii mari consumatoare de muncă ieftină și de extindere, în același timp, a importurilor de bunuri și servicii care încorporează multă competență tehnologică;
2. Totuși, din datele prezentate și din cele care vor urma se poate observa că în ultimii ani au început să se extindă producția și exporturile de bunuri și servicii bazate pe muncă de înaltă calificare și tehnologii medii și înalte, în special din cauza pătrunderii în România a unor firme mari de prestigiu și a numeroaselor inițiative antreprenoriale autohtone;
3. Din punctul de vedere al volumului schimburilor comerciale cu țările Comunității Europene, România se situează la un nivel relativ ridicat de integrare în UE.

Restructurările și dezvoltările care au avut loc și care vor continua în perioada următoare sunt legate, în cea mai mare parte, de: capacitatea de adaptare a firmelor existente la noile exigențe ale piețelor interne și externe; orientarea către piață și spre nevoile operatorilor economici a cercetării - dezvoltării și inovării; dezvoltarea serviciilor aferente activităților industriale - informația, marketing, service, consulting, management. De asemenea, regenerarea sistemului industrial depinde de afirmarea pe piața internă și externă a noilor firme de succes, precum și de sporirea numărului și de performanța firmelor mici și mijlocii mai ales în acele domenii industriale în care privatizarea a înaintat mai rapid, iar concurența nu a putut fi îngrădită de relații sau de acțiuni monopoliste exercitate de marile întreprinderi de stat susținute de sindicate¹.

Pentru a ne convinge, o dată în plus că în sistemul industrial românesc au fost declanșate deja procese adânci de restructurare și regenerare în folosirea factorilor menționați, în Addenda la acest capitol vom oferi cititorului câteva date mai semnificative dintr-un studiu de caz privind industria tehnologiei informației și

¹ *Ministerul Industriei și Resurselor, Politica Industrială a României, în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 648/ 16 X, 2001.*

a telecomunicațiilor din România, elaborat de International Trade Center-UNCTAD/WTO¹ și supus discuției la Masa rotundă organizată la București la 8-9 martie 2002.

3.4. Fragmentarea producției și integrarea în Piața unică europeană

Atât dezintegrarea vechiului sistem industrial, cât și regenerarea acestuia sunt însoțite de două categorii de procese complementare:

- **Fragmentarea (segmentarea) activităților productive** în faze de producție sau componente fabricate în noi unități și localizate dincolo de frontierele naționale;
- **Integrarea comercială** a acestor activități prin includerea lor în rețele regionale și globale.

Acestea au drept consecință producerea unor schimbări esențiale în **structura** și în **dinamica** comerțului internațional.

Referitor la schimbările în structura comerțului. Se disting două tendințe dominante aflate într-o strânsă legătură: 1) cea mai mare pondere în comerțul mondial a început să o formeze bunurile intermediare; 2) bunurile de consum final vândute într-o țară sunt adeseori formate (asamblate) din componente procesate în mai multe unități situate în mai multe țări.

Referitor la dinamica comerțului internațional. În ultimele decenii, în mod aproape constant, fluxurile comerciale internaționale au cunoscut o creștere mai rapidă decât cea a PIB datorită tocmai circulației tot mai intense a bunurilor intermediare între țări pentru a fi procesate sau asamblate și apoi reexportate sub forma de produse finite. Firește, prin acest spor important de rulaj comercial între țări nu se creează valoare adăugată în plus pentru a justifica o creștere suplimentară a PIB.

Schimbările produse în structura comerțului mondial determină, la rândul lor, modificări nu numai în ce privește realizarea unui raport supraunitar dintre creșterea volumului fluxurilor comerciale ale țărilor și creșterea PIB, de care am amintit mai sus, ci și în ce privește profilul sau specializarea diferitelor categorii de țări. Dealtfel, această ultimă chestiune constituie unul dintre subiectele principale ale problematicii generale privind integrarea economică și, totodată, constituie miezul discuțiilor în cadrul analizelor privind relația dintre fragmentarea internațională a producției și procesul de integrare regională și globală în condițiile abolirii barierelor politice și economice dintre țări.

În continuare vom căuta răspunsuri la următoarele întrebări: prin ce se caracterizează fragmentarea internațională a producției; cât de extinsă este fragmentarea și cum se poate ea măsura; care sunt cauzele și consecințele fragmentării internaționale a producției și ce rol joacă comerțul intra-produs în noua diviziune internațională a muncii.

¹ *International Trade Center-UNCTAD/WTO, Country Export Potential Profile. Information Technology of ROMANIA. Background Paper, Bucharest, Romania, March 8-9, 2002.*

3.4.1. Principalele caracteristici ale fragmentării

În multe lucrări empirice fragmentarea internațională a producției se referă la două mari categorii de bunuri - **intermediare** și **componente**. Acestea contribuie din ce în ce mai mult la sporirea volumului fluxurilor comerciale internaționale.

Bunurile intermediare reprezintă acea categorie de produse care se află în diferite faze de fabricație sau grade de prelucrări, ele urmând să fie supuse la noi faze de procesări în țara importatoare. De exemplu, țesăturile sau stofele sunt exportate pentru a fi transformate în confecții în țara importatoare. La bunurile intermediare caracteristice sunt relațiile verticale.

Componentele reprezintă altă categorie de produse (piese, subansamble), care deși finisate, ele nu pot fi utile ca atare, ci numai atunci când sunt încorporate în produse finale alături de alte componente sau subansamble, după anumite scheme de asamblare. Produsul final, odată asamblat, poate fi reexportat fie în țările de unde provin componentele, fie în alte țări. La componente caracteristice sunt relațiile orizontale.

În noul peisaj economic contemporan al țărilor, firmele producătoare de bunuri intermediare și de componente – numite firme specializate pe fragmente – devin predominante ca număr și ca pondere în comerțul mondial și regional. De regulă, firmele cu un asemenea profil sunt dependente de firmele mari (companiile multinaționale) – numite dominante. Forma relațiilor (inclusiv gradul de dependență) este în funcție de statutul corporațiilor, de puterea economică pe care le are firma dominantă în raport cu firmele specializate pe fragmente și de obiectivele urmărite.

- a) Relațiile cerute de drepturile de proprietate ale companiilor multinaționale asupra sucursalelor situate în alte țări. De cele mai multe ori, fragmentarea internațională a producției este asociată cu activitățile desfășurate de companiile multinaționale în cadrul cărora diferitele faze ale producției au loc în sucursalele localizate în diferite țări, iar fragmentarea producției acesteia conduce la comerțul intra-firmă în cadrul companiei multinaționale;
- b) Relații comerciale de procesare în exterior (*outward processing trade*) reprezentând mai mult un sistem de așa-zisă căraușie internațională (*international shipments*) a bunurilor intermediare în scopul procesării în exterior și reimportării acestora sub formă de bunuri finale după ce au fost procesate. Toate operațiile se execută pe spezele firmei – client, iar importul și exportul produselor intermediare și finale, de regulă, se bucură de un tratament vamal preferențial, fiind vorba de exporturi temporare ale produselor intermediare și de reimporturi ale produselor finale¹. Acest sistem mai este cunoscut și sub denumirea de comerț în sistem lohn;

¹ Salvatore Baldone et al., op. cit., p. 84-85.

- c) Relații bazate pe alianță sau parteneriat strategic încheiate între companii din țări diferite care au ca obiect cooperarea cu companiile locale pe o gamă largă și eterogenă de activități și cu forme diverse, în special în ramurile cu capital fizic intensiv. În această categorie se includ, în primul rând, societățile mixte (*joint ventures*) pentru exploatarea unor resurse, realizarea unor părți de produse, a unor procesări ori asamblări etc. De asemenea, se include înțelegerile dintre firmele străine și cele locale pentru oferte de tehnologii și mărci comerciale, precum și pentru contracte de franciză și pentru realizarea de proiecte fundamentale. Trăsătura principală a acestor forme de relații constă în faptul că partea de capital (tangibil și intangibil) deținută de firmele străine în societățile mixte din această categorie nu aspiră la controlul asupra activităților¹.

3.4.2. *Evaluări globale ale comerțului cu produse intermediare și componente*

Cu toată importanța crescândă pe care o reprezintă producția fragmentată în comerțul internațional, prea puțini pași s-au făcut până în prezent pentru a măsura cu suficientă exactitate mărimea sau ponderea acestei categorii de bunuri în comerțul exterior al țărilor sau grupurilor de țări. Există totuși anumite încercări în acest sens folosind atât statisticile de comerț exterior disponibile, cât și unele instrumente de calcul deja consacrate utilizate și în alte diferite analize economice.

În cele ce urmează vom prezenta unele rezultate ale calculelor efectuate pentru a evidenția, sub diferite forme (sume absolute, ponderi, dinamici etc.), mărimea sau locul pe care îl dețin bunurile intermediare și componentele în comerțul exterior al României sau în comerțul altor țări ori în cel mondial.

La operațiile de măsurare a volumului privind comerțul cu produse intermediare și cu componente trebuie ținut seama de înțelesul care li se dau acestor categorii: general sau specific, respectiv când ne referim la **întregul sistem industrial** și când ne referim la anumite ramuri industriale. Pentru a determina fluxurile privind schimburile internaționale cu produse intermediare și componente la nivelul industriei vom recurge la două metode: analiza intra-industrială și analiza pe baza datelor din sistemul de clasificare pe mari categorii economice (MCE).

A. Analiza intra-industrie

Potrivit teoriei comerțului exterior, comerțul intra-industrial (CII) este categoria care răspunde mai bine exigențelor de a exclude din calculele efectuate pe fiecare ramură schimburile de produse finale din afara acesteia și de a le

¹ *Conference on Trade and Development, Partnership and Networking in Science and Technology for Development, UN, New York, 2002, p. 5-6; Peter Nunnenkamp, Erich Gundlach, Jamuna P. Agarwal, Globalization of Production and Markets, Kieler Studien, J.K.B.Mohr, Tübingen, 1994, p. 27-28.*

păstra numai pe cele intermediare și componentele dinăuntru fiecărei ramuri în parte. Deci, analiza CII are în vedere numai fluxurile comerciale internaționale care au loc înăuntru ramurii.

Acceptând acest punct de vedere teoretic, în analiza noastră am folosit indicele Grubel-Lloyd pentru a măsura ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României cu Uniunea Europeană, pe grupe de produse (ramuri) în patru variante după gradele de agregare respective. La calcularea indicelui Grubel-Lloyd ($\bar{B}$) s-a folosit formula:

$$\bar{B}_j = \frac{\sum_{i=1}^n [(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|]}{\sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij})} \cdot 100,$$

în care:

X - exportul;

M - importul;

j - ramuri (grupe de produse) = 0, 1, ..., 9;

i - subgrupele de produse din cadrul ramurii (grupe) j .

Rezultatele calculelor exprimă evoluția ponderii comerțului intra-industrial în totalul comerțului României cu UE, pe total și pe grupe de produse, conform clasificării standard de comerț internațional în perioada 1994-1998.

În tabelul 3.4 prezentăm rezultatele calculelor efectuate pe baza indicelui $\bar{B}$ din anii 1994 și 1998 pe cele patru variante de cifre ilustrând gradele de agregare, pe grupa de produse "mașini și echipamente de transport" și pe "industrie".

Tabelul 3.4

Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României cu UE, pe ramura mașini și echipamente de transport și pe industrie

Variante de calcul pe grade de agregare	Mașini și echipamente de transport		Industrie	
	1994	1998	1994	1998
1 cifră	37,7	50,6	52,4	53,5
2 cifre	36,9	42,9	34,4	34,5
3 cifre	25,8	33,4	24,7	25,1
4 cifre	20,2	31,7	17,9	20,4

Sursa: Calculat pe baza datelor SITC. Indicii calculați pe total industrie reprezintă medii ale celor 9 grupe de produse din nomenclatorul SITC.

Pentru cititorul interesat în această problemă dăm rezultatele calculelor pe toate cele 9 grupe de produse și pe total industrie, pe cele patru grade de agregare în tabelele din anexele 3.2-3.5.

În principiu, indicii $\bar{B}$ calculați reprezintă ponderea comerțului cu produse fragmentate (intermediare, piese, subansamble etc.) în comerțul exterior al României cu UE în cadrul ramurii respective. Mărimea indicilor variază însă în mod substanțial în funcție de gradul de agregare. De exemplu, în 1998 indicele comerțului intra-industrial scade de la forma cea mai agregată (cu o cifră) la forma cea mai puțin agregată (cu 4 cifre) de la 50,6% la 31,7% la grupa de mașini și echipamente de transport și de la 53,5% la 20,4% la industrie calculat ca medie a ramurilor componente. Deși mulți autori recomandă varianta cu 2 sau cu 3 cifre totuși metoda este pusă sub semnul îndoielii asupra virtuților acesteia de a reflecta realitatea. Așa cum consemnează Kaminski și Ng, pe lângă faptul că comerțul intra-industrial include comerțul cu produse fragmentate, el cuprinde însă și o porțiune din acel comerț care prea puțin are de a face cu producția fragmentată. Cu alte cuvinte, el cuprinde și produse finale care se comercializează în cadrul ramurii¹.

B. Analiza pe baza datelor din sistemul de clasificare MCE la nivelul industriei

Potrivit metodologiei de clasificare MCE, se consideră că face parte din categoria bunurilor industriale intermediare și din categoria componentelor toate produsele importate și exportate care sunt destinate ramurilor industriale pentru procesare ca ultimă utilizare. Pentru acest caz se folosesc datele statistice grupate după așa - numitele mari categorii economice (MCE)² care identifică unele categorii de produse în clasificarea cu o cifră: alimente și băuturi, aprovizionări industriale, bunuri de capital, echipament de transport, bunuri de consum. În clasificarea cu trei cifre se identifică și următoarele categorii de produse: subansamble, piese și accesorii, precum și produse de bază destinate industriei, produse manufacturate destinate industriei și alte materiale destinate industriei. Dacă vom însuma fluxurile comerciale înregistrate la categoria aprovizionări industriale cu cele înregistrate la categoriile de produse menționate după clasificarea cu trei cifre, vom putea aprecia amploarea sau locul pe care îl reprezintă bunurile intermediare și componentele în comerțul exterior al României.

În acest scop vom folosi datele referitoare la exportul și importul acestor categorii de produse, pe anii 2000 și 2001, date pe care le prezentăm în tabelul 3.5.

Tabelul 3.5

Exportul și importul de bunuri intermediare și de componente conform clasificării MCE

	Export		Import	
	2000	2001	2000	2001
Total (mil. USD)	10366,5	11385,0	13054,5	15551,6
Bunuri intermediare (mil. USD) * pentru aprovizionări industriale)	3999,2	4089,0	5953,8	7121,3

¹ B. Kaminski and F. Ng, *Trade and Production Fragmentation: Central European Economics in EU Networks of Production and Marketing*, World Bank, December, 2001.

² Broad economic categories.

	Export		Import	
	2000	2001	2000	2001
Pondere în total (%)	38,6	35,9	45,6	45,8
Componente (mil. USD) **	985,7	994,9	1650	1586,6
Pondere total (%)	9,5	8,7	12,6	10,2

* În categoria bunuri intermediare au fost incluse: aprovizionări industriale, produse de bază destinate (în principal) pentru industrie, produse prelucrate destinate (în principal) pentru industrie, și alte materiale de transport destinate pentru industrie.

** În categoria componente au fost incluse: subansamble, piese și accesorii de la categoria bunuri de capital și subansamble, piese și accesorii de la categoria echipamente de transport.

Sursa: Buletin statistic de comerț exterior, nr. 12/2001, Institutul Național de Statistică.

În legătură cu datele cuprinse în tabelul 3.5 se impun câteva comentarii și explicații.

- Pe plan mondial, comerțul cu componente crește mult mai rapid decât comerțul cu bunuri finale manufacturate. Potrivit calculelor efectuate pe cele 10 țări europene candidate la UE, ponderea comerțului exterior cu componente al acestora a crescut din 1993 până în 1997 de la 6% la 9% la exporturi și de la 10% la 13% la importuri. După unele estimări, comerțul global cu piese și componente se ridică în 1998 la circa 800 miliarde USD, ajungând la o pondere anuală de aproximativ 30% în comerțul mondial cu produse manufacturate.
- Faptul că în România ponderea exporturilor la categoria de bunuri intermediare este mai mică cu circa 10 puncte procentuale față de ponderea importurilor la aceeași categorie de bunuri înseamnă că industria românească și-a diminuat potențialul productiv la producția intermediară material-intensivă, energo-intensivă și capital –intensivă (chimie, petrochimie, produse textile, metalurgie etc.), în favoarea importurilor și a dezvoltării altor ramuri ale industriilor prelucrătoare bazate pe consum intensiv de muncă și tehnologii medii și înalte;
- O parte importantă a componentelor, mai ales la importuri (circa 80%) revine celor care fac parte din grupa bunurilor de capital, iar partea covârșitoare din volumul total al bunurilor intermediare (peste 90%) revine produselor pentru aprovizionările industriale sub formă de produse prelucrate și numai 10% sub formă de materii prime.

O asemenea analiză, deși necesară, ea devine insuficientă deoarece nu dă mai multe informații directe despre unele condiții specifice ale relațiilor de import și export pe diferite stadii de prelucrare, mai ales pentru producția segmentată. Informații mai detaliate pot fi obținute pe baza unor analize la nivelul ramurilor.

3.4.3. Determinări directe, analitice pe sectoare ale comerțului cu produse intermediare și componente

În afară de metodele de analiză menționate există și posibilități de a face estimări directe a producției și a comerțului la nivelul unor ramuri sau sectoare

industriale pe baza datelor disponibile în statisticile de comerț exterior (SITC¹ – Revăzut 2 și 3, Codul nomenclatorului combinat – NC etc.) cu clasificările existente pe grupe de produse de 3, 4 și 5 cifre.

Printre ramurile la care s-au produs schimbările cele mai semnificative în modelul de producție și de comerț ca urmare a fragmentării producției se numără industria textilă și de îmbrăcăminte, precum și sectoarele mecanice, electro-tehnice, electronice și mobilă.

A. Reorientări în producția și comerțul cu produse textile și de îmbrăcăminte

Această ramură este caracterizată de unii autori ca un exemplu excelent de integrare economică între țări prin relocalizarea internațională a producției, ea fiind cea industrie afectată de acest proces mai mult decât oricare alta. Dar ceea ce este important pentru noi este faptul că fragmentarea producției și relocalizarea ei s-a produs între țări ale UE și țările ECE (printre care și România), când acestea din urmă au fost afectate de o puternică criză economică. Intensificându-se concurența, ca urmare atât a abolirii barierelor economice, cât și a salariilor joase din țările ECE (devenite concurente), producătorii din UE de textile și îmbrăcăminte au adoptat ca strategie reducerea costurilor de producție printr-o reorganizare profundă la scară continentală a întregului sistem de producție. Ei au schimbat și reorientat aproape în întregime dispozitivul productiv al celor două categorii de țări. Pe de o parte, fazele de producție bazate pe muncă intensivă legate de confecții au fost dislocate din țările UE și reorientate către țările din Estul Europei caracterizate prin costuri ale muncii relativ scăzute. Pe de altă parte, fazele de producție bazate pe capital fizic intensiv și pe muncă de creație (producția intermediară, design, accesorii etc.), precum și fazele care țin de politica comercială și de strategie (aprovizionare, marketing, distribuția bunurilor finale) au fost păstrate și dezvoltate în țările UE.

În strategia producătorilor din UE a intrat și cerința de a păstra și dezvolta în propriile țări producția intermediară de textile, aceasta fiind strâns legată de politica agricolă comunitară și de relațiile speciale pe care UE le are cu țările producătoare de materii prime textile în baza unor acorduri încheiate cu acestea. Toate aceste împrejurări, precum și avantajul comparativ pe faze de producție și pe țări din UE și din ECE au impus un grad ridicat de fragmentare a producției, fragmentare care a substituit vechiul sistem integrat de producție și a condus la o nouă formă de integrare la nivel continental bazată pe operații de procesare în exterior caracterizată prin export temporar de produse intermediare și prin reimport de produse finale în vederea comercializării lor în țară sau pe terțe piețe.

Ce înseamnă și ce dimensiuni capătă asemenea sistem vom putea vedea din datele pe care le prezentăm pentru cele mai active trei țări din UE în practica comerțului cu procesare în exterior. În tabelul 3.6 sunt ilustrate date care înfățișează exporturile temporare de textile și confecții efectuate de Germania, Danemarca și Italia în ECE și reimporturile de textile și confecții din ECE efectuate de cele trei țări ale UE.

¹ SITC – *Standard International Trade Classification*.

Tabelul 3. 6

Comerțul unor țări din UE cu procesare în exterior (în ECE) și ponderea acestuia față de producția internă a țărilor din UE

	Valori medii anuale (milioane ECU)			Ponderi medii peste producția internă (%)		
	1988-90	1991-93	1994-96	1988-90	1991-93	1994-96
Exporturi temporare						
Germania T	960,0	1607,4	2316,5	4,9	8,2	14,2
C	142,0	243,2	376,6	1,0	1,6	2,5
Danemarca T	115,5	166,2	218,4	4,7	6,3	7,5
C	17,1	31,3	43,5	1,9	3,1	4,3
Italia T	16,6	9,0	254,2	0,0	0,2	0,7
C	3,9	31,2	133,7	0,0	0,2	0,7
Reimporturi						
Germania T	23,4	51,1	104,1	0,1	0,2	0,7
C	1532,3	2545,8	3549,5	10,8	16,3	24,1
Danemarca T	0,3	0,7	1,9	0,0	0,0	0,1
C	182,3	277,7	428,9	20,4	28,0	42,2
Italia T	1,2	3,9	29,1	9,0	0,0	0,1
C	19,8	123,7	450,9	0,1	0,6	2,3

Notă: T – Textile; C – Confecții.

Sursa: S. Baldone, F. Sdogati, L. Tajoli, *Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production: Evidence from Outward Processing Trade the EU and Central Eastern European Countries*, in *Weltwirtschaftliches Archiv*, 2001, vol. 137 (1).

La toate cele trei țări volumul exporturilor de textile este covârșitor mai mare în raport cu cel al confecțiilor, în timp ce în cazul reimporturilor situația se prezintă invers. Aproximativ aceleași proporții se păstrează și în ce privește ponderile medii consemnate în tabel. În fond ponderile la reimporturile de confecții reprezintă producții suplimentare de confecții realizate în străinătate la costuri mai mici decât cele realizate în propria țară.

Acum să privim lucrurile din perspectiva României care importă temporar o bună parte din țesături pentru a le transforma în confecții și pe care trebuie să le reexporte în țările din care s-au importat țesăturile respective. Dealtfel trebuie amintit că România își dezvoltase deja încă din deceniile anterioare o puternică industrie textilă și de confecții cu ciclurile de fabricație complete (integrate). Ea era bazată în cea mai mare parte pe importul de materii prime în special bumbac și parțial lână de calitate superioară. O dată cu schimbările intervenite pe plan național și regional, în această ramură, față de alte industrii, s-au produs cele mai profunde și mai rapide schimbări constând în: privatizarea prin fragmentarea activităților și penetrarea celor mai viabile firme în rețelele europene, paralel cu eliminarea celor necompetitive (în special a celor intermediare) sau care nu-și găseau locul potrivit în rețelele europene și nu intrau în schemele strategice ale producătorilor din țările UE. Pe de o parte, au fost sacrificate activitățile pentru

producția intermediară (filaturi, țesătorii, tratamente etc.), iar pe de altă parte, au fost puternic dezvoltate activitățile pentru producția finală – confecții și tricotaje. Întreaga ramură a livrat la export, în anul 2001, produse în valoare de 2979,2 milioane de USD, din care, numai țărilor UE 2712,6 milioane de USD, adică 91% din exportul acestei ramuri. Cea mai mare parte a producției de îmbrăcăminte destinată UE a fost absorbită de: Italia (38%), Germania (28%), Marea Britanie (13%) și Franța (11%).

Dintre toate activitățile industriale din România, cele legate de ramura industriei textile și confecțiilor sunt cele mai integrate în cadrul economiei Uniunii Europene. Faptul s-a datorat, în bună parte, oportunităților pentru producătorii europeni de a reduce costurile de producție prin executarea în România ca și în alte țări din zonă cu costuri foarte reduse a acelor operații care consumă un volum mare de muncă. Dacă acestea ar fi fost executate în țările europene respective produsele finale oferite piețelor interne și externe ar fi ajuns la costuri mult mai ridicate.

Pentru România soluția pare avantajoasă, în primul rând, pentru că ea oferă posibilități de regenerare a acelor activități industriale în care au existat baza materială și tradiția necesară, iar în al doilea rând, pentru că ea oferă posibilitatea utilizării forței de muncă disponibilizată din alte ramuri. Ea poate și trebuie acceptată doar atât timp cât nu există alte alternative de dezvoltare, deci doar ca o soluție provizorie întrucât această ramură, alături de cea de pielărie și încălțăminte, se află pe locul cel mai scăzut în ierarhia activităților din punctul de vedere al valorii adăugate pe salariat. De exemplu, dacă activitățile din ramura pielărie și încălțăminte au valoarea 1, cele din ramura confecții din textile, blănuri și piele au valoarea 1,14, cele din ramura echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații au valoarea 5,89, iar activitățile din sectorul mijloace ale tehnicii de calcul și de birou au valoarea 11,15.

Desigur, valoarea adăugată pe salariat ar putea crește chiar și în această ramură prin creșterea productivității muncii și prin ameliorarea sau schimbarea poziției firmelor românești în cadrul rețelei europene prin participarea sau chiar preluarea unor operații sau funcții în ce privește munca de creație (design, cercetare), marketing, aprovizionare și distribuție.

B. Comerțul cu componente în țările din Europa Centrală și de Est (ECE 10)¹ candidate la UE

Ramurile în care s-a produs un proces rapid de fragmentare și în care firmele restructurate devin parte a rețelelor internaționale de producție și distribuție sunt cele mecanice, electrotehnice, electronice și mobila. Ele trec de la funcția de a furniza produse și servicii piețelor locale mici la aceea de a furniza componente în mod sistematic firmelor mari din străinătate și piețelor externe.

Aici fragmentarea și integrarea în rețeaua internațională de producție și de

¹ În grupul acestor țări sunt incluse: Bulgaria, Cehia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, România, Slovacia, Slovenia, Ungaria.

distribuție sunt legate atât de costurile scăzute ale muncii, cât și de alte criterii și avantaje cum sunt competența tehnologică, asigurarea calității producției și serviciilor, calitatea managementului ș. a. Procesul de fragmentare și de integrare internațională a producției și distribuției din domeniile de activitate menționate s-a extins în mod deosebit și în țările ECE-10. El (procesul de fragmentare) cuprinde un număr mare de unități specializate în producția unor piese sau componente care concură la realizarea unor produse finale (automobilul, computerul, copiatorul ș.a.), unora dintre firmele localizate în aceste țări revenindu-le rolul de asamblare. Aici este vorba de așa-numita diviziune a muncii sau de specializarea intra-produs a firmelor situate în diferite țări, inclusiv a celor situate în țările ECE-10.

Majoritatea analizelor subliniază că extinderea rapidă a fragmentării internaționale a producției de piese și componente și de produse intermediare din țările ECE-10 și a integrării acestora în rețelele industriale și de distribuție ale UE a constituit și constituie motorul regenerării și dezvoltării sistemului industrial al acestor țări în noile condiții ale tehnologiei și ale globalizării. În tabelul 3.7 redăm structura exporturilor și importurilor țărilor ECE-10 în care se evidențiază ponderea pieselor și componentelor și a bunurilor intermediare în exportul și importul total de bunuri.

Tabelul 3.7

**Structura exporturilor și importurilor ECE-10 în anii 1993 și 1997
(în milioane de USD și în %)**

	Exportul (mil. USD)		Pondere (în %)		Importul (mil. USD)		Pondere (în %)	
	1993	1997	1993	1997	1993	1997	1993	1997
Total bunuri din care:	49377	94234	100	100	56713	124477	100	100
Piese și componente	2789	8823	6	9	5823	16520	10	13
Produse intermediare	28390	58589	57	62	34016	78341	60	63
Produse manufacturate	35773	73688	72	78	44793	95560	79	77

Sursa: B. Kaminski and F. Ng, *Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing*, World Bank, December, 2001.

Dacă la produsele manufacturate și la cele intermediare exporturile și importurile aproape s-au dublat, în intervalul 1993-1997, volumul comerțului la componente, în același interval de timp, a crescut aproape de trei ori, de la 8611 milioane USD la 25343 milioane USD, iar ponderea acestora în totalul comerțului cu produse manufacturate a crescut de la 10,7% la 15%.

Importurile și exporturile de componente ale țărilor ECE-10 se concentrează pe câteva categorii de produse, cum sunt: piese și accesorii pentru vehicule cu motoare, piese și accesorii pentru echipamente de telecomunicații, piese pentru echipamente de comutare, piese și accesorii pentru mașini de calcul și de birou și piese pentru motoare cu piston.

Toate aceste cinci categorii de produse au reprezentat 57% din totalul exportului și 74% din totalul importului de componente efectuate în 1998.

Calculând pe fiecare categorie de produse partea ce revine importului de componente în valoarea lor totală, ne putem da mai bine seama cât de fragmentată este producția la fiecare produs în parte și cât de adâncă este diviziunea internațională a muncii la nivelul produselor. Tocmai de aceea în tabelul 3.8 prezentăm valoarea importului de componente și ponderea pe care o are importul de componente în valoarea diferitelor grupuri de produse (din domeniul mașinilor, echipamentelor, produselor electronice și electrotehnice etc.) în anii 1993 și 1998 în țările ECE.

Tabelul 3. 8

Valoarea importurilor de componente și ponderea acestora în valoarea grupelor de produse, în 1993 și 1998 (în mil. USD și %)

Grupa SITC Rev		Importul de componente (mil. USD)			Ponderea importurilor de componente în valoarea grupelor de produse (%)	
		mil. USD		%	(%)	
		1993	1998	1998 1993	1993	1998
71	Echipamente pentru producția de electricitate	307	1520	495	39,0	40,7
72	Mașini speciale	573	1206	210	18,5	19,7
73	Mașini de prelucrat metale	127	227	178	19,3	17,3
74	Mașini universale	562	1303	232	16,1	15,7
75	Mașini și echipamente de birou	61,9	2004	324	37,9	47,8
76	Echipamente de telecomunicații	1256	4077	325	78,6	83,9
77	Mașini electrice	892	3182	356	28,6	30,3
78	Vehicule rutiere	1205	5177	429	23,4	39,2
79	Alte echipamente de transport	116	372	321	17,1	30,8
8	Alte industrii manufacturiere	166	633	381	2,2	3,9
	Total componente	5823	19702	338	20,9	28,4

Sursa: B. Kaminski, F. Ng, op. cit., 14.

În perioada analizată se observă o creștere importantă a importului de componente, de 3,38 ori, și cu deosebire la grupele de produse: echipamente pentru producția de electricitate (4,95 ori) și vehicule rutiere (4,29 ori), în special în scopul ridicării performanței și gradului lor de competitivitate. De asemenea, ies în evidență, prin ponderea foarte ridicată a importurilor de componente, grupele de produse: echipamente de telecomunicații (83,9%), mașini și echipamente de birou (47,8%), echipamente pentru producția de electricitate (40,7%) și vehicule rutiere (39,2%). Aceste ponderi ridicate trebuie puse pe seama modernizării ramurilor și ridicării competitivității produselor în care sunt încorporate componentele respective.

Țările ECE-10 importă mai multe componente decât exportă. În 1998 importurile au fost mai mari decât exporturile la această categorie de produse cu 66% reprezentând un deficit în sumă absolută de 7826 milioane USD. De asemenea în România există un deficit cronic la toate categoriile componente, cu un accent deosebit la cele din domeniul tehnologiei informației și

telecomunicațiilor. De exemplu în anii 1997-2000 importurile de componente electronice (inclusiv semiconductori) au fost de 2-3 ori mai mari decât exporturile.

Situația generală privind raportul dintre importuri și exporturi nu pare deloc surprinzătoare. Ea este oarecum asemănătoare cu cea din industria textilă și îmbrăcăminte. Marile companii multinaționale, precum și societățile mixte (*joint ventures*) care operează puternic în domeniul acestor activități din țările ECE-10 își creează și își dezvoltă rețele de producție și de distribuție după criteriile minimizării costurilor de producție și a celor de tranzacție și asigurării calității înalte a produselor. Prin fragmentarea producției la nivel regional și planetar și prin comerț regional fără bariere fiecare țară se adaptează acestor strategii oferind sau creând condiții favorabile pentru anumite categorii de activități. Ținând seama că tehnologiile, cercetările și competențele tehnologice pentru cele mai sofisticate componente – mai ales cele din industria electronică – sunt concentrate în țările cele mai dezvoltate, acestea își păstrează privilegiile de a produce și exporta asemenea componente. Țărilor cu mai puțină experiență în domeniu în noul context al diviziunii muncii intra-produs, le revine rolul fie de a produce și exporta componente și subansamble cu tehnologii mai puțin sofisticate, fie de a asambla produsele finale pe baza importului de componente din țările dezvoltate și a celor produse în țară.

De exemplu, în România cele mai multe importuri de componente ale tehnologiei informației și telecomunicațiilor sunt făcute pe bază de contracte de manufacturare de către companii multinaționale care operează în România (Solelectron, Intrarom, Siemens, CIT Alcatel, Flamingo Computers etc.). Aceste firme importă componente fie pentru asamblarea lor în bunuri finale pe care le exportă (computere personale, echipamente de comutare televizoare color, echipamente pentru dezvoltarea infrastructurilor de telecomunicații fixe și mobile și de Internet), fie pentru echiparea electronică a unei game largi de produse din alte ramuri (mobilă, mașini de bucătărie, aparate frigorifice, mașini și echipamente industriale etc.) în scopul îmbunătățirii performanțelor și competitivității acestora.

Prin aceste categorii de activități România (ca și celelalte țări ECE-10) își pune în valoare resursele și condițiile de care dispune de forță de muncă calificată, de un sistem bine organizat de formare profesională a noilor contingente, de costuri relativ scăzute ale forței de muncă, perspectiva de a oferi avantajele pieței unice europene, precum și siguranța umbrelei NATO.

Comerțul țărilor ECE-10 cu componente, mai mult decât cel cu alte bunuri, s-a concentrat pe relația Uniunea Europeană. Pe ansamblu, ponderea importurilor și exporturilor cu componente ale țărilor ECE-10 în UE este sensibil mai mare decât ponderea importurilor și exporturilor de bunuri sau de bunuri manufacturate. Ceea ce este deosebit de semnificativ pentru integrarea economică este faptul că asemenea ponderi se află în creștere: cea a exporturilor în UE, de la 71,1% în 1993 la 79,4% în 1998, iar cea a importurilor din UE, de la 75,6% în 1993 la 81,8% în 1998¹. Germania este cel mai important partener comercial al țărilor

¹ În 1998, România deținea ponderi mai mici în relațiile cu UE, respectiv 60,8% la export și 58,4% la import. Relansarea dezvoltării țării din ultimii ani a unor ramuri ale industriei prelucrătoare (așa cum s-a arătat mai sus) va fi în măsură să sporească aceste ponderi.

ECE-10 în materie de componente. Ea absoarbe circa 50% din exporturile țărilor ECE-10 și livrează acestor țări circa 40% din totalul importurilor lor de componente.

Dezvoltarea producției și a comerțului internațional cu componente nu se desfășoară în mod haotic. Cea mai mare parte a unităților implicate în aceste activități intră în rețele internaționale de producție și de distribuție fie prin companiile multinaționale-mamă, fie pe bază de contracte comerciale, prin asocieri etc.

În prima variantă se realizează integrarea verticală, iar în cea de-a doua variantă integrarea orizontală pe bază de aranjamente de cooperare sau contractuale temporare cu marile firme care operează pe piața mondială de producție sau cu marile lanțuri de desfacere. Ambele cazuri oferă cadrul favorabil necesar de a realiza diviziunea muncii internațională intra-produs prin legături durabile comerciale, tehnologice, financiare. Așa cum precizează Kaminski și Ng, rețelele discutate acoperă cea mai mare parte a comerțului cu componente dintre țările ECE-10 și UE. Mai precis, potrivit estimărilor, ponderea componentelor acoperite prin aceste rețele în totalul exporturilor de componente a însumat 61% în 1998, iar cea în totalul importurilor de componente din UE a fost de 58%.

Participarea țărilor ECE-10 pe un front tot mai larg și mai adânc la diviziunea muncii intra-produs organizat în cadrul UE constituie semnele cele mai sigure asupra progresului în restructurarea industrială a acestor țări și asupra comerțului și a industriilor. Acest lucru pare să sugereze – subliniază Kaminski și Ng – că țările ECE-10 au intrat în aceeași barcă cu UE în ce privește desfășurarea modelului comercial în cadrul rețelelor discutate și a comerțului cu piese și componente¹. Nu trebuie eludată însă problema diferențelor imense dintre țările ECE-10 în ce privește extinderea noii diviziuni a muncii indusă de fragmentarea producției în context european. Din păcate România ocupă un loc nefavorabil din acest punct de vedere în ierarhia celor 10 țări ECE analizate, nu atât din cauza greutăților întâmpinate de întârzierea transformărilor, ci mai degrabă din neînțelegerea importanței pe care o are fragmentarea sistemului productiv ca singură cale de regenerare și modernizare a sistemului industrial în noile condiții. A susține astăzi ideea de a fabrica produse finale prin forțe proprii fără a pătrunde adânc în rețelele de producție și de distribuție europene și mondiale, fără o largă cooperare internațională rămâne o pură utopie.

¹ B. Kaminski, F. Ng, op. cit., p. 50.

Addenda

REGENERAREA ȘI DEZVOLTAREA ACTIVITĂȚILOR PRIVIND TEHNOLOGIA INFORMAȚIEI ȘI A COMUNICAȚIILOR

- Studiu de caz -

România se numără printre țările care și-a dezvoltat de timpuriu industria de tehnologia informației și a comunicațiilor. Încă de la sfârșitul anilor '50 și începutul anilor '60 în România s-au construit primele calculatoare, s-a fabricat o gamă tot mai largă de componente, echipamente de telecomunicații, produse electronice de consum, sisteme de calcul, sisteme automate etc. Întreprinderile de stat din acest sector foloseau un număr de peste 75.000 muncitori la care se mai adaugă un important număr de specialiști cu înaltă calificare, precum și cercetători care lucrau în institute de cercetări performante.

Totuși, această industrie, poate mai mult decât altele, a suferit de pe urma izolării impuse de COCOM (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls) care a blocat exportul multor produse din acest domeniu către România din cauza embargoului impus grupului de țări comuniste. Apoi, ea a suferit de pe urma recesiunii din perioada tranziției de când forțele pieței au început să opereze și cărora firmele autohtone nu au fost capabile să facă față concurenței din partea marilor firme străine sau a societăților mixte create pe parcurs.

Multe firme din sectorul tehnologiei informației au fost transformate prin divizarea lor în entități mai mici. Altele au supraviețuit prin vânzarea spațiilor pentru activități de manufacturare către companii străine. Întrucât piața internă este prea mică, multe firme autohtone au intrat în alianță cu firme străine care au ca obiectiv principal exportul produselor folosind avantajele și oportunitățile existente în România. Dintre cele 224 de firme producătoare de soft, ca și cele 3408 de firme producătoare de produse pentru telecomunicații, componente electronice, furnizori de servicii de Internet etc. un număr relativ redus de firme se află în fruntea clasamentelor, și anume cele care au cel mai înalt potențial de export. Acestea sunt menționate în tabelul 3.1 add.

În acest sector sunt predominante firmele mici. De exemplu, 76% din numărul firmelor existente în domeniul tehnologiei informației dețin mai puțin de 10 salariați, 14% dețin între 11-50 salariați, 8% au între 50 și 100 de salariați și numai 2% din numărul acestora au peste 100 de salariați¹.

¹ Printre firmele importante din această grupă se numără Solectron, Flamingo ș.a. De exemplu, firma Solectron, cu peste 5000 de angajați are un profil de producție complex: subsisteme pentru echipamente rețea, telefoane mobile, servere, computere personale și periferice pentru

Tabelul 3.1 add.

**Firme aflate în fruntea clasamentelor după importanța lor,
clasificate pe domenii de activități**

Soft pentru calculatoare	Tehnologia Informației pentru hard	Telecomunicații	Componente electronice	Furnizori de servicii pentru Internet
Infopuls	Flamingo	Ericsson, România	Isratech	
Softwin Consulting	Omnilogic	Electromagnetica	NEI, București	Softwin
CAD srl.		Intrarom	Top 9 +	Geo Strategies
Software ITC		Solelectron	Băneasa, București	Euro, web
CST Cornersoft Technologies		CIT Alcatel	Microelectronica	Soft net
Ubi Soft Entertainment				Mensa

Sursa: International Trade Centre UNCTAD/WTO, Information Technology. Country Profile – Export Potential Romania, București, 2002.

Chiar în condițiile când pe piața mondială din acest domeniu s-a resimțit o anumită contracție, producția sectorului tehnologiei informației și a telecomunicațiilor din România a cunoscut o creștere însemnată, așa cum se poate observa din datele conținute în tabelul 3.2 add.

Tabelul 3.2 add.

**Producția industriei de tehnologia informației și telecomunicațiilor
(milioane USD)**

Sectorul de producție	1997	1998	1999	2000	2001*
Mijloace pentru procesarea electronică a datelor (hard)	225	198	218	400	460
Semiconductori	7	13	14	15	16
Telecomunicații	407	510	440	515	570
Alte componente/subansamble	429	531	402	632	711
Echipamente de birou	14	17	15	16	24

computere. Flamingo se numără printre firmele autohtone de mare succes, născută din inițiativa privată. Începându-și activitatea de distribuitor de computere, în scurt timp, firma Flamingo a devenit cunoscută la nivel regional cu un profil de producție mixt, cu un grad ridicat de competitivitate și cu un înalt dinamism reflectat în creșterea rapidă a venitului: de la 3 mil. USD în 1995, la 30 mil. USD în 2000 și la 52 mil. USD în prezent (2002). În cadrul rețelelor cu o largă răspândire în teritoriu, firma a organizat o unitate pentru asamblarea computerelor personale, amplasată în zona liberă Giurgiu unde se bucură de însemnate facilități fiscale. A organizat canale de distribuție în țară și în afara țării sub formă de filiale. Elementele cheie care asigură succesul acestei firme, ca și a altora, constau în capacitatea de a genera o strategie consistentă pe piață, o politică financiară strânsă bazată pe profitul reinvestit, pe susținerea creșterii capitalului de lucru, precum și atenția deosebită îndreptată asupra dezvoltării și punerii în valoare a resurselor umane.

Sectorul de producție	1997	1998	1999	2000	2001*
Instrumente științifice & control și echipamente de măsurat	88	81	81	122	132
Soft și servicii	50	60	100	150	200
Total	1220	1410	1270	1850	2113

* Estimări.

Sursa: *International Trade Centre UNCTAD/WTO, Information Technology*, p. 58.

Producția ramurii a cunoscut o creștere cu 45,6% în 2000 față de anul precedent și cu 14,2% în 2001 față de anul anterior. de remarcat că producția de hard și cea de soft au crescut de peste două ori în 2001 față de 1999.

Potențialul productiv al diverselor sectoare este în creștere rapidă care se datorește, în cea mai mare parte, firmelor mai importante din sector, cum sunt Solecron, Intrarom, Flamingo, Siemens, Ericsson, Softwin, Siveco ș.a. acestea reprezentând companii cu capital autohton, companii cu capital mixt ori filiale ale unor firme multinaționale.

Din lista produselor și a activităților dezvoltate până în prezent rezultă că industria tehnologiei informației și a telecomunicațiilor din România este pe cale de a deveni un sistem complex și competitiv. Acestuia îi lipsește însă un important pilon de susținere, acela privind producția de semiconductori și componente electronice. Suplinirea acestei lipse se face prin importuri în cantități foarte mari.

Dacă vom pune în balanță, pe de o parte, cererea foarte mare de produse și servicii de tehnologie a informației pe care o implică nevoia de modernizare pe baza informatizării întregii economii și societății românești, iar pe de altă parte, posibilitățile limitate pe care le are industria românească de a oferi mijloacele tehnice reale necesare și mijloacele financiare interne vom putea găsi explicații plauzibile la procesele privind: a) intensificarea schimburilor economice ale României cu alte țări în acest domeniu; b) punerea în valoare a capacităților profesionale și a altor resurse naționale pentru dezvoltarea prioritară a acestui sector, inclusiv pentru ridicarea competitivității sale.

Comerțul internațional al României cu produse aparținând tehnologiei informației și a telecomunicațiilor a crescut de la suma de 1,44 miliarde de USD în 1999 la 2,308 miliarde de USD în 2000 adică cu 60%. Importurile majore ale României au rămas cele din domeniul tehnologiei informației, care au menirea de a contribui la reînnoirea tehnologică a întreprinderilor și la informatizarea economiei, administrației publice și societății (computerizarea, telefonie mobilă, servicii Internet etc.)¹.

Semnul cel mai semnificativ potrivit căruia industria tehnologiei informației și a telecomunicațiilor are șansa să se dezvolte rapid și în strânsă legătură cu cerințele pieței este arătat și, în mare parte, determinat de creșterea rapidă și

¹ Creșterea masivă a importurilor a provocat un deficit în balanța comercială de 1,054 miliarde de USD, ceea ce a reprezentat 39,2% din totalul deficitului comercial al țării din anul 2000.

diversificarea exporturilor de produse și servicii. Aceste exporturi, deși relativ reduse ca volum, au cunoscut totuși creșteri spectaculoase: de la 147 mil. USD în 1997 la 373 mil. USD în 1999 și la 630,6 mil. USD în 2000.

Printre produsele cele mai importante ce face obiectul exportului se numără echipamentele de procesare electronică a datelor, echipamentele de telecomunicații și alte componente dintre care: subsisteme pentru echipamente de rețele, telefoane mobile, echipamente de telecomunicații, servere, computere personale și periferice. Unitățile economice ofertante de produse și servicii pentru export sunt în special firmele Solectron, Intrarom, Siemens, Flamingo, Siveco, Alcatel ș.a.

Rezultatele pozitive obținute în ridicarea calității produselor și existența în sectorul tehnologiei informației a unor firme performante au făcut posibilă extinderea exportului în cea mai mare parte în țările europene dezvoltate – Germania, Regatul Unit, Austria, Franța¹.

Sectorul tehnologia informației și a telecomunicațiilor din România dispune de un potențial remarcabil de dezvoltare și îndeseobi de extinderea exportului. Dintr-o analiză de tip SWOT asupra acestei ramuri rezultă că ea dispune de acele avantaje și oportunități care îi pot asigura un grad ridicat de competitivitate pe piața europeană. Printre avantajele mai importante menționăm: calificarea înaltă a resurselor umane și cost redus al acestora; sistem de educație bine dezvoltat care produce anual 5000 absolvenți de învățământ universitar în tehnologia informației și 2000 în alte discipline înrudite: în industria de soft sunt ocupați peste 25000 de specialiști; prezența în România a companiilor producătoare de tehnologii ale informației din SUA și Europa.

În același timp, piața românească oferă operatorilor din domeniul tehnologiei și informației și a telecomunicațiilor mari oportunități pentru introducerea și extinderea electronizării tuturor activităților – comerț, industrie, transporturi, administrație, educație, sănătate etc., precum și pentru strângerea legăturilor cu unitățile de cercetare, dezvoltare, inovare.

Industria de tehnologia informației din România este strâns legată de noua tehnologie adusă la zi prin intermediul companiilor din țările dezvoltate care operează în România atrase de avantajul mâinii de lucru înalt calificate și ieftine oferite de absolvenții universităților politehnice din marile centre universitare – București, Cluj, Iași, Timișoara și de alte avantaje și oportunități pe care le-am menționat mai sus. Se consideră că în București s-a format deja un cluster industrial de softuri format din peste 1000 de servicii și de companii producătoare de soft, din peste 5000 de servicii și companii de harduri și de companii de telecomunicații, din 10 asociații profesionale specializate și trei asociații

¹ Exemple de țări în care se exportă produse românești: semiconductorii s-au exportat în Italia și Germania; echipamente de procesare electronică a datelor s-au exportat în Regatul Unit, Ungaria și Italia; echipamente de birou s-au exportat în special în Grecia; produsele de telecomunicații s-au exportat în Grecia, Franța și Regatul Unit; alte componente s-au exportat în principal în Germania, Austria, Franța, Ungaria, Siria și Italia.

comerciale, toate acestea creând o sinergie de grup care îi potențează competitivitatea și atractivitatea pentru noi investiții.

Ca stadiu de dezvoltare, industria de tehnologia informației și telecomunicațiilor din România este comparabilă cu cea din Rusia, Ungaria, Polonia și Cehia. Totuși, această industrie și, în primul rând, cea de soft are posibilități de dezvoltare deosebite ținând seama de înclinația și talentul românilor pentru matematică și pentru abstracțiuni, de sistemul de organizare a educației, de înclinația de a învăța limbi străine, precum și de poziția strategică a României în Europa și în zonă. Problema este de a pune în valoare aceste posibilități și de a le fructifica la maxim.

Potrivit unui scenariu de dezvoltare a acestui sector pe termen mediu bazat pe consultări cu majoritatea operatorilor naționali și internaționali de pe piața românească în domeniul informației, România ar trebui să aspire la situația de a deveni "Centrul Internet" pentru Regiunea Mării Negre. În acest context industria de tehnologia informației românească ar urma să fie principalul ofertant regional de servicii de Internet, ea specializându-se în producția de soft și de hard (manufacturare pe bază de contract) după mecanismul avantajului competitiv.

Capitolul 4

POLITICI INDUSTRIALE ALTERNATIVE ȘI EXPERIENȚE EUROPENE*

Setul de acțiuni guvernamentale care privesc industria formează politicile industriale. Acest set nu este uniform în toate țările. Diferențierile se produc în funcție de mai mulți factori cum sunt: structura instituțională, ideologia dominantă, comportamentul agenților economici și al instituțiilor etc. Acțiunile pot fi clasificate după diferite criterii, iar opțiunea pentru un anumit tip de politici industriale poate produce efecte dintre cele mai surprinzătoare.

Problema este de a alege acel tip de politică industrială care să corespundă, pe de o parte, condițiilor economice și sociale reale ale țării și, pe de altă parte, necesităților de dezvoltare rapidă a economiei României în scopul de a restrânge decalajul ce o desparte de țările avansate și a accelera procesele de aderare și de integrare în UE .

4.1. Definiri și clasificări ale politicilor industriale

Politica industrială este definită prin intervenția guvernamentală de a promova dezvoltarea și restructurarea industriei și de a ridica eficiența acesteia.

Spre deosebire de economiile cu planificare centralizată, unde intervențiile guvernamentale în scopurile menționate, practic, nu au limite, în economiile cu piață liberă intervențiile guvernamentale trebuie strict delimitate. Ele (intervențiile) se exercită numai dincolo de ceea ce nu pot face și realiza piețele. Deci, politica industrială în noile condiții se rezumă doar la acele acțiuni care ies din sfera de posibilități pe care le au piețele interne și internaționale în legătură cu alocarea eficientă a resurselor și cu dezvoltarea economică și socială. Dacă în realitate ar exista piețe perfecte fără neajunsuri nu ar mai fi nevoie de intervenții pentru îmbunătățirea funcționării lor, economia respectivă ar avea un regim de funcționare automat, iar alocarea resurselor între activitățile economice, prin semnalele date de prețuri, ar fi optimă. Ca atare, politica industrială ar deveni nu numai superfluă, ci și dăunătoare întrucât ar încălca principiul optimului.

Cercetările efectuate până în prezent au arătat însă că nicăieri în lume, nici chiar în cele mai dezvoltate țări, nu există asemenea piețe perfecte care să scutească guvernele de a formula politici industriale. Mai mult, în țările mai puțin dezvoltate, precum și în cele aflate în tranziție există anumite domenii în care piețele ori nu sunt încă formate ori sunt încă nefuncționale (piețele de capital, funciare, forței de muncă etc.).

* *Extras din studiul Politici industriale alternative. Piața și integrarea în Uniunea Europeană, publicat în "Oeconomica", nr. 2/2001, p. 11-46.*

În ambele categorii de țări apare evidentă obligativitatea intervențiilor guvernamentale pentru a remedia neajunsurile legate de lipsa de funcționare normală a piețelor, dar și pentru a îmbunătăți performanța economică (inclusiv cea comercială) atunci când piața nu este capabilă să facă acest lucru¹.

Experiența mondială, ca și cea din România, mai ales din a doua jumătate a secolului al XX-lea, ne oferă un material bogat de analiză privind politicile industriale practicate și efectele acestor politici. Dintr-o analiză atentă a acestora rezultă că ele (politicile industriale) pot fi clasificate în trei mari categorii:

- A. Cele care înlocuiesc piața prin extinderea sectorului public și prin implicarea statului în problemele de coordonare și control al alocării resurselor și chiar de conducere și administrare a unor sectoare;
- B. Cele legate de piață – care ajută la asigurarea funcționării normale și corecte a acestora și care remediază neajunsurile funcționării lor;
- C. Cele care umplu vidul sau înlătură lacunele relațiilor de piață (adică acolo unde nu există piață) și care contribuie la creșterea performanței sistemului economic prin reglementări, prin crearea și consolidarea unor instituții, prin control guvernamental etc.

Din experimentul efectuat în cursul secolului al XX-lea în fostele țări socialiste și în țările în curs de dezvoltare, ca și din comparațiile efectuate între diferite grupe de țări au rezultat două concluzii importante cu privire la politicile industriale:

1. Eșecul primei categorii de politici, mai ales atunci când s-au produs exagerări cu substituția pieței și cu implicarea directă a statului în conducerea și administrarea unor sectoare²;
2. Meritele și efectele pozitive ale categoriilor de politici de la punctele B și C, mai ales atunci când au fost alese și utilizate acele tipuri de politici care au ținut seama de experiențele pozitive ale altor țări și de realitățile și particularitățile economice și sociale ale țărilor aflate pe diferite trepte de dezvoltare.

Dintr-o analiză atentă a faptelor rezultă însă că nici politicile industriale legate de piață nu pot asigura în orice condiții ori în mod automat rezultatele economice și sociale cele mai bune. Și aici rezultatele depind în mare măsură de variantele de politici aplicate³. În această privință se disting două tipuri fundamentale (arhetipuri) de politici industriale: **tipul neutru** și **tipul selectiv**.

¹ Aurel Iancu, Bazele teoriei politicii economice, Ed. ALL- Beck, București, 1998.

² Acest fapt este plătit scump de toate țările care și-au fundamentat politica industrială numai pe criterii politice și au făcut abstracție de cerințele piețelor și de criteriul comercial.

³ Sanjaya Lall, *Industrial Policy: The Role of Government in Promoting Industrial and Technological Development*, UNCTAD Review, 1994, p. 65-89; Patrizio Bianchi, Keith Cowling and Roger Sugden, *Europe's Economic Challenge*, Routledge, London, 1994; Pedro Santos, *Industrial Policy, Subsidiarity and Cohesion*, http://www.ecu-activities.be1995_1/santos.htm; Gilberto Sarfati, *European Industrial Policy as a Non-Tariff barrier*, *European Integration Online Papers (EIoP)* vol. 2 (1998), no. 2.

Tipul neutru se referă la așa-numitele intervenții funcționale menite să creeze un mediu de afaceri favorabil și să remedieze neajunsurile pieței fără să fie favorizată o anumită activitate, unitate economică sau ramură în detrimentul altora. Aici se pot încadra **două mari categorii de politici privite în sens larg**: 1) politicile care asigură mediul economic și care se referă la: stabilitatea macroeconomică, rata de schimb, prețurile resurselor, infrastructura, regulile sau instituțiile, climatul economic general etc.; 2) politicile care asigură funcționarea întreprinderilor și se referă la drepturile de proprietate, reglementările fiscale, reglementările privind relațiile de muncă, regulile concurențiale, conservarea energiei, proprietatea industrială, standarde de calitate și de mediu, reguli tehnice, politici de transfer al veniturilor (subvenții) ș. a. Politica industrială neutră are menirea de a crea condițiile în care forțele pieței să acționeze liber, într-un mediu competițional. Fiind întru totul de acord cu principiul competiției, totuși, în aplicarea sa trebuie ca **toți competitorii să fie puși în condițiile unor șanse egale**. Dacă diferențele dintre barierele tarifare și alte bariere dintre țări atenuau, în bună măsură, diferențele de șanse între competitorii din țările asociate și cei din țările UE, desființarea acestor bariere, fie ea și graduală, fără măsuri compensatorii, înseamnă, practic, o condamnare încă de la pornire a unei întregi categorii de competitori activi la situația de perdanți. Numai atunci când se creează șanse egale tuturor operatorilor economici, acest principiu se poate aplica corect, adică cei mai activi și mai buni dintre aceștia (care acționează prin propriile lor forțe și pun în valoare la maximum propriile capacități) devin adevărații câștigători. Însă, prin definiție, tipul neutru nu poate asigura asemenea șanse.

Tipul selectiv este definit prin intervențiile guvernamentale care să favorizeze anumite activități sau ramuri selectate după anumite criterii. Acest tip de intervenții are la bază două cerințe fundamentale:

- a) Să remedieze acele neajunsuri specifice pieței care nu iau în considerare externalitățile (pozitive și negative) și care conduc la alocarea suboptimă a resurselor;
- b) Să realizeze anumite obiective economice, sociale și politice importante de mare interes național cum sunt: ridicarea competitivității industriei pe plan național și internațional, îmbunătățirea structurii industriei și comerțului prin dezvoltarea prioritară a ramurilor bazate pe cunoaștere și pe tehnologii înalte, îmbunătățirea ocupării forței de muncă, diminuarea decalajelor ce despart România de media europeană ș.a. Lăsate numai pe seama acțiunii forțelor pieței concurențiale libere, asemenea obiective ori nu ar putea fi niciodată îndeplinite, ori unele ar fi realizate cu prea mare întârziere sau cu costuri mult prea ridicate. În cazul lipsei unor piețe sau în cazul unor piețe nefuncționale – întâlnite adeseori în țările aflate în tranziție – intervenția guvernamentală selectivă devine, așa cum vom vedea mai jos, soluția nu numai necesară, ci și obligatorie pentru a asigura o funcționare normală a economiei naționale și a realiza obiectivele fixate.

Pentru a înainta cu analiza în cadrul subiectului pus în discuție, trebuie căutat răspunsul la întrebarea: care dintre cele două tipuri de politici industriale ar fi cel mai potrivit pentru România, cel neutru sau cel selectiv ?

Răspunsul corect ar putea fi găsit dacă s-ar lua în considerare și ar fi analizate deopotrivă atât meritele pieței libere în plan static, cât și neajunsurile și limitele acesteia în soluționarea unor probleme reale mai ales în plan dinamic, cum sunt: ocuparea forței de muncă, inflația, arieratele, dezechilibrul balanței de plăți, investițiile și costurile nerecuperabile (*sunk costs*), producerea și asimilarea noilor tehnologii, problema riscului ș.a.

Fiecare dintre cele două tipuri de modele – neutru și selectiv – este criticabil întrucât nici unul dintre ele, luat separat, nu poate soluționa problemele de ansamblu și până la capăt, ci doar parțial. Tocmai de aceea, în practică este preferată o combinație dintre cele două modele, combinație din care rezultă **tipul mixt**. Însă și în acest caz apar controverse sau dispute mai ales în legătură cu numărul și ponderea intervențiilor guvernamentale pentru favorizarea anumitor activități și pentru realizarea anumitor obiective. Tocmai în funcție de aceste intervenții are loc fie o sporire a constrângerilor, fie o relaxare dincolo de limită a acțiunilor pieței libere, fiecare cu efectele sale pozitive și negative.

Considerăm că cel mai bun argument pentru aplicarea diferitelor tipuri de politici industriale ni-l oferă Uniunea Europeană.

4.2. Politici industriale la nivelul UE

Adeseori cei care negau necesitatea aplicării politicilor industriale în economiile de piață liberă aduceau ca principal argument faptul că Tratatul Comunităților Europene (anterior celui de la Maastricht) nu făcea nici o referire la politica industrială. Totuși, ei nu țineau seama că în realitate conținutul tratatului avea în vedere accelerarea procesului de alocare a resurselor între toate sectoarele economice, inclusiv între sectoarele industriale¹.

4.2.1. Un concept coerent de politică industrială în UE

Contestatarii politicilor industriale au rămas lipsiți complet de un atare argument mai ales atunci când Comisia Europeană a propus (în 1990) un concept coerent de politică industrială² și când (în 1993) aceeași Comisie a relevat în Cartea albă importanța aparte pe care o reprezintă creșterea competitivității industriale europene în noile condiții.

De asemenea, prin Tratatul de la Maastricht³, pentru prima dată s-au pus bazele legale pentru aplicarea unei politici industriale la nivelul Uniunii prin măsurile propuse de Comisia Europeană și aprobate de Consiliu.

¹ Aceste precizări sunt cuprinse în *Principiile generale privind politica industrială a UE, aprobate de Parlamentul European în anul 1999* ('European Parliament Fact Sheets', General Principles of EU Industrial Policy, June 1, 1999 (http://www.Europarl.eu.int/dg4/factsheets/en_4_7_1.htm)).

² Contestatarii nu țineau seama nici de faptul că însuși procesul de integrare europeană a fost inaugurat de politici economice care priveau sectoare industriale cheie prin Tratatul Oțelului și Cărbunelui și Tratatul Euratom.

³ Titlul XIII - Industrie, art. 130.

La formarea acestui obiectiv s-a avut în vedere, în primul rând, faptul că economia UE a rămas în urmă față de economiile cele mai dinamice din lume (SUA și Japonia) în ce privește rata de creștere economică, rata investițiilor, cercetare-dezvoltare tehnologică și inovare și asimilarea lor în producție, ponderea exportului pe diferite piețe ș.a. În același timp, s-a avut în vedere și faptul că în lume s-au produs schimbări rapide și importante în termeni geopolitici, demografici, tehnologici și financiari. De exemplu, noii competitori din Asia de Est și Sud - Est s-au dezvoltat rapid și și-au sporit capacitatea de a încorpora ultimul progres tehnic, iar astăzi economiile sunt bazate tot mai mult pe cunoaștere. Totodată, informația și tehnologia informației reprezintă sectorul economic de mare succes și revoluționează economia și societatea.

În scopul creșterii competitivității industriei Comunității, conform unui sistem de piețe deschise și concurente, politica industrială europeană vizează următoarele patru subobiective:

- accelerarea adaptării industriei la schimbările structurale;
- încurajarea unui mediu favorabil inițiativei și dezvoltării întreprinderilor în ansamblul comunității și în special a întreprinderilor mici și mijlocii;
- încurajarea unui mediu favorabil cooperării între întreprinderi;
- favorizarea unei mai bune exploatări a potențialului industrial al politicilor de inovare, de cercetare și de dezvoltare tehnologică.

Consiliul, îndeplinind anumite proceduri, poate decide măsurile specifice destinate sprijinirii acțiunilor desfășurate în statele membre, în scopul realizării subobiectivelor de mai sus.

În domeniul politicii industriale, ca și în alte domenii, Comisia Europeană a elaborat strategii pe termen lung și strategii pe termen mediu.

În cadrul strategiilor pe termen lung, Comisia Europeană a formulat obiectivele și prioritățile majore de dezvoltare economică a UE, care vizează economia reală (sectorială) în următoarele trei direcții:

- a) Dezvoltarea informației și a tehnologiilor comunicațiilor; acestea au ca efect dezvoltarea pe noi baze a întregii societăți – trecerea la societatea informațională – și cuprinde schimbări radicale în sistemele de producție, metodele de organizare a muncii, sistemele de comunicare și modelele de consum. Fondurile estimate necesare pentru acest program, pe o durată de 10 ani, a fost estimat la 190 mld. de ECU.
- b) Dezvoltarea rețelelor transeuropene de transport și energie, cu referire la transporturi combinate, drumuri, căi fluviale, infrastructură convențională pentru căi ferate, precum și la planurile și proiectele de interes comun în domeniul gazelor și electricității. Introducerea acestui domeniu ca obiectiv prioritar major are ca motivații următoarele:
 - realizarea de transporturi de persoane și bunuri mai sigure și mai ieftine, creșterea comerțului și a altor activități;

- planificarea efectivă în Europa de a stăvili (evita) apariția unor serioase dezechilibre între statele membre;
- construcția de legături spre Estul Europei, pentru a putea efectua imense investiții în zonă și a organiza complementaritățile economice necesare;
- de a oferi industriilor europene oportunități pentru a se angaja în proiecte pe termene medii și lungi și de a dezvolta noi produse;
- de a căuta o combinație optimă a modurilor existente de transport (multimodalități), în scopul de a crește performanța și de a reduce impactul lor asupra mediului.

Toate acestea pun bazele materiale ale realizării și consolidării Uniunii Europene.

- c) Cercetarea și dezvoltarea tehnologică pentru a realiza o combinație dinamică între tehnologie, creștere și ocupare. În acest scop, Comunitatea și statele membre trebuie să ia măsuri la mai multe niveluri, care pot fi clasificate în două mari grupe: a) prima cuprinde măsuri ce au ca țintă esențială restaurarea competitivității business-ului european și reînnoirea creșterii. În legătură cu acestea, un aspect principal este acela de a corecta slăbiciunea tradițională a cercetării și bazei industriale europene și de a repune firmele Comunității în centrul economiei mondiale; b) a doua grupă se referă la măsuri ce au ca țintă extinderea acoperirii geografice și la luarea în considerare a noilor necesități ale societății în Comunitate și în lume¹.

4.2.2. Strategii pe termen mediu la nivelul UE

Aici politica industrială a Comunității exprimă măsurile specifice care privesc anumite sectoare industriale și resursele alocate în acest scop. Așa cum se precizează în "Principiile generale" ale Parlamentului European, Comunitatea a fost implicată în elaborarea și aplicarea unor politici industriale europene din cauza relativei lor slabe performanțe pe piețele mondiale. Provocărilor din domeniul competitivității atât în industriile high-tech, cât și în cele tradiționale, nu li se mai poate face față numai prin politicile industriale naționale, mai ales dacă se ține seama că procesul de restructurare a unor ramuri mai complexe este strâns legat de fenomenul interdependenței economice dintre mai multe țări comunitare.

Numai printr-o politică industrială la nivelul UE problemele mai complexe ale restructurărilor pot fi soluționate în condiții satisfăcătoare și cu eforturi naționale suportabile. În mod curent, în această materie, UE urmează o strategie proiectată în direcția atingerii a două ținte.

Prima țintă se referă la **soluționarea crizei unor sectoare industriale** mai importante ale comunității, concomitent cu crearea deliberată a condițiilor pentru

¹ European Commission, *Growth, Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways forward into the 21st Century (White Paper)*, 1994, p. 102.

promovarea sectoarelor capabile de a concura cu alți competitori din alte țări industrializate, inclusiv cu cei din țările nou industrializate. Această țintă poate fi atinsă prin acțiuni directe (selective) care să răspundă anumitor condiții, și anume: de a preveni distorsiuni ale competiției; de a face posibil ca sectoarele în cauză să fie restructurate în cadrul unor anumite perioade; de a se asigura că restructurarea este coordonată și că strategia pentru promovarea sectoarelor competitive este supusă unor evaluări prealabile, ținând seama de evoluția piețelor în perspectivă¹. În "Principiile generale ale politicii industriale ale UE" se precizează că Tratatul de la Maastricht este documentul oficial primar care se ocupă pentru prima dată de problemele politicii industriale și aceasta reprezintă o realizare care poate fi atribuită inițiativei Parlamentului, care a ajutat și stimulat procesul de reorganizare a ramurii de oțel; tot el a făcut apelul de a urma o politică mai dinamică în sectoarele industriale pentru a spori capacitatea lor competitivă.

A doua țintă se referă la creșterea gradului de europenizare în domeniul cercetării, inovării și structurilor industriale, ca un element important al strategiei de politică industrială europeană. La baza realizării acestor ținte stau coordonarea și finanțarea unor programe importante la nivelul UE, precum și cooperarea europeană la realizarea acestor programe².

Dată fiind nevoia de fonduri cât mai mari pentru sectorul cercetării și dezvoltării tehnologice, precum și necesitatea legării cercetării de practică, în UE este încurajată tendința de a transfera, într-o proporție tot mai mare, cheltuielile pentru cercetare din sectorul public în cel privat și schimbarea intervenției guvernamentale de la suportul direct la instrumente indirecte (ca, de exemplu, schema de credite pentru cercetări) care să încurajeze firmele de a investi în știință mai mult și pe termen lung.

La nivelul comunității sunt stabilite mecanisme de coordonare a eforturilor naționale și a politicilor de cercetări industriale, de concentrare pe un număr limitat de tehnologii cheie cu impact major asupra mai multor ramuri industriale și cu suport mai mare pentru diseminarea rezultatelor cercetărilor realizate în cadrul comunității și cu sistem de acces și de participare a întreprinderilor mici și mijlocii.

Politica industrială europeană nu este o emanație a unui organism suprastatal și impusă statelor membre, ci un rezultat convenit între statele

¹ Un exemplu concludent asupra modului de soluționare a crizei unor industrii este cel din cadrul ramurii textile și confecții. Recunoscând că ramura textilă și confecții este foarte importantă pentru economia Portugaliei (aceasta reprezintă mai mult de 1/3 din forța de muncă folosită și din exportul acestei țări), UE s-a decis să sprijine modernizarea acestui sector, ajutând firmele să se adapteze la competiția internațională crescândă. Acest program a avut un buget de 400 milioane ECU în afară de programul Retex (Textiles/Clothing Regions).

² Exemple de cooperare europeană pe linia cercetării în domeniul industrial ce se realizează prin programele UE: ESPRIT (European Strategic Programme for Research and Development in Information Technology); BRITE-EURAM (Basic Research in Industrial Technological for Europe/European Research on Advanced Materials); JET (Joint European Torus); RACE (Research and Development in Advanced Communications Technology in Europe); EURECA (European Research Coordination Agency).

membre, pe de o parte, și între Comisia Europeană și statele membre, pe de altă parte, pe baza principiului subsidiarității și a principiului coeziunii economice și sociale.

De asemenea, strategia de dezvoltare industrială europeană nu reprezintă o simplă sumă de strategii naționale, ci, potrivit principiului subsidiarității, ea este rezultatul transferului de competență și de instrumente din acest domeniu către Comunitatea Europeană. Ca atare, obiectivele, planurile de acțiune, fondurile și schemele de finanțare și coordonare trec în competența Uniunii. Însă punerea în practică a politicilor și acțiunilor Comunității, ca și aplicarea reglementărilor privind piața internă rămân în competența statelor membre.

În concluzie, politica industrială europeană se exercită la două niveluri: comunitar și național. De aici apar două categorii de probleme cu acțiuni și efecte contradictorii:

- persistența specificității rolurilor și acțiunilor la fiecare nivel;
- devieri de la exigențele pieței unice interne europene.

4.3. Rolul și acțiunile statelor membre privind politicile industriale

În general, la nivelul Uniunii, majoritatea acțiunilor de politică industrială are un caracter orizontal sau neutru. Dar atunci când acțiunile trec la faza de aplicare – la nivel național – cele mai multe dintre acestea se înscriu în categoria politicilor selective cu acțiuni ținută la nivelul unor ramuri, regiuni sau obiective industriale. Prin urmare, chiar dacă politicile industriale sunt, prin natura lor, neutre, iar în mod oficial sunt tratate ca atare, aplicarea lor operațională are loc în condițiile unor ramuri și piețe specifice și, ca atare, ele trebuie să țină seama de circumstanțele particulare ale fiecărui sector, mai ales atunci când solidaritatea politică și coeziunea economică și socială la nivelul Uniunii rămân încă slabe ori încă insuficient consolidate, iar piețele funcționează în mod defectuos¹.

Deși greu de definit, totuși, printr-o analiză atentă a faptelor pot fi desprinse domenii în care aplicarea politicilor industriale selective a devenit o practică aproape curentă.

Domeniul în care apare cel mai frecvent tendința statelor membre de a fixa obiective la nivelul unor sectoare-cheie și mai ales al unor grupuri de întreprinderi strategice rezultate din combinațiile dintre sectoare și regiuni (*clusters*) este cel privind dezvoltarea regională. În acest caz, politica selectivă este favorizată de înseși schemele de politică industrială regională, de existența fondurilor și de modul de finanțare.

Un alt domeniu în care statele membre adoptă politici industriale selective pe scară largă este cel legat de cercetare-dezvoltare tehnologică, inovare și învățământ. În acest domeniu, ele (statele membre și UE) își formulează, după anumite priorități strategice, obiective care ținesc formarea competențelor

¹ Pedro Santos, op. cit., p. 3.

tehnologice și, legat de aceasta, dezvoltarea unor noi industrii bazate pe tehnologii avansate și care se încadrează în prioritățile strategice urmărite de guvernele naționale prin aplicarea politicilor industriale naționale.

Devine evident faptul că o politică industrială națională bazată pe prioritățile strategice și strâns legată de evoluția piețelor pe termen mediu și lung poate oferi garanția unui model de specializare care să asigure statului membru dobândirea unui avantaj comparativ dinamic în comerțul comunitar și în cel extracomunitar, precum și garanția asigurării securității și a prestigiului național și, prin acesta, și al celui comunitar.

Potrivit prevederilor Tratatului de la Maastricht (art. 130A), devine obligatoriu pentru toate statele membre ca, prin aplicarea politicilor lor industriale, ele să contribuie la întărirea coeziunii economice și sociale și, în particular, la reducerea decalajului dintre nivelurile de dezvoltare ale diferitelor regiuni. Acest lucru depinde însă, în cea mai mare parte, de gradul de coeziune politică, de solidaritatea în cadrul Uniunii, dar și de disponibilitatea comunităților naționale și locale de a renunța la anumite interese și la anumite obiective. Vom vedea, în secțiunea care urmează, că de multe ori se recurge la anumite metode neconvenționale, protecționiste pentru a-și apăra interesele.

4.4. Unele devieri de la exigențele Pieței unice europene

În legislația UE se urmărește sistematic să se realizeze o politică industrială armonizată, politicile industriale naționale să fie conforme cu regulile stabilite la nivel comunitar. În practică însă – așa cum subliniază Sarfati – UE și statele membre au o politică industrială foarte departe de scopurile prevăzute în programul Pieței unice europene, iar între politicile industriale practicate la cele două niveluri apar numeroase contradicții și inadvertențe¹.

Piața unică cere desființarea tuturor barierelor – tarifyare și netarifyare – pentru a permite circulația liberă a bunurilor, persoanelor, serviciilor și capitalului între toate țările membre. Față de această cerință, Comunitatea Europeană a eliminat barierele tarifyare în comerțul intern comunitar abia în 1968. Eliminarea a însemnat o reducere importantă a costurilor. Au fost depuse eforturi și pe linia reducerii barierelor netarifyare – fizice, tehnice și fiscale. Desființarea acestei ultime categorii de barieră s-a pus și se pune cu acuitate și mai mare, deoarece ele au un caracter labil, pot lua forme ascunse, sunt mai numeroase și prezintă pericolul de a fragmenta piețele mai sever chiar decât au făcut-o vreodată barierele tarifyare.

Pe baza unor studii întreprinse în 1985, Comisia Europeană a identificat barierele netarifyare existente în piața unică și a propus un plan conținând 282 de măsuri de eliminare a lor. Până în 1995, cele mai multe din aceste măsuri au fost adoptate și transpuse în legi naționale. Eliminarea barierelor din piața internă a creat însemnate beneficii pentru Comunitatea Europeană. Din păcate însă, nici aplicarea acestui program nu a putut opri complet practica folosirii barierelor

¹ *Gilberto Sarfati, European Industrial Policy as a Non-Tariff Barrier (<http://eiop.or.at/eiop/texte/1998-002.htm>), 1999.*

netarifare. Alte asemenea bariere au început să prolifereze în Piața unică, fapt ce a determinat diverși autori să afirme că **UE și statele naționale duc o politică industrială neoficială protecționistă în forme mai sofisticate**. Există numeroase bariere netarifare atât la nivel național, cât și la nivel comunitar. Cele mai numeroase sunt la nivel național și ele se referă mai cu seamă la mijloacele de protecție a așa-numitelor ramuri sensibile și la instrumentele care oferă protecția necesară activităților locale (naționale) și asigură promovarea unor activități cu caracter strategic. Barierele netarifare constau în excesul de reglementări naționale privind produsele, specificațiile și condițiile de folosire, teste, aprobări, certificări etc., ajutoare sau subvenții de stat, promovarea unor proiecte naționale și/sau regionale prin cofinanțare ș.a.

Barierele netarifare la nivel comunitar – și ele destul de numeroase și mai elaborate decât cele de la nivel național – se referă mai ales la noile standarde, la scheme privind regulile de protecția mediului și anti-dumping, de cheltuirea diferitelor fonduri ale comunității etc.

Toate acestea creează greutatea foarte mari mai ales țărilor aflate în faza de preaderare, din cel puțin trei motive.

- Aceste țări nu au capacitatea tehnologică și nici cea financiară de a-și putea adapta produsele și serviciile exportabile și toate procedurile la exigențele și la ritmul schimbării reglementărilor din UE pentru a deveni competitive mai ales în domeniile tehnologiilor înalte.
- Ele au un statut defavorabil chiar decât toate celelalte țări, întrucât, pe de o parte, ele au efectuat dezarmarea vamală totală la produsele industriale pe piața lor internă în raporturile cu UE, fără a putea introduce, la rândul lor, bariere netarifare, iar pe de altă parte, ele nu se bucură de drepturile pe care le-ar avea dacă ar fi membre ale UE.
- Dacă în cazul existenței barierei tarifare (ca instrumente economice) forțele pieței reacționau prin măsuri de ajustare structurală, în cazul barierei netarifare relațiile trec mai mult în sfera administrativă și în cea politică cu caracter discreționar, care înseamnă pentru firme costuri suplimentare și un grad mai ridicat de incertitudine.

Prin urmare, față de barierele tarifare, cele netarifare sunt mult mai indezirabile, întrucât provoacă distorsiuni și incertitudini și conduc la specializări eronate care se abat de la exigențele avantajului comparativ dinamic, ca și de la cele ale avantajului competitiv.

Concluzii

Din incursiunea făcută în cadrul acestui subiect, pot fi desprinse unele concluzii generale mai importante.

În primul rând, este greu de conceput astăzi o economie de piață fără politici industriale care să precizeze direcțiile principale de dezvoltare economică pe baze moderne, în condițiile proceselor de globalizare, de integrare regională și de accelerare a progresului tehnic.

În al doilea rând, din experiența țărilor lumii reiese că piața nu poate soluționa în mod eficient toate problemele economice, mai ales ale celor din țările mai puțin dezvoltate, fără aplicarea unei politici industriale care să suplinească neajunsurile pieței.

În al treilea rând, s-a dovedit că nu orice tip de politici industriale poate soluționa problema dezvoltării economice și cea a eficienței. Din analizele prezentate mai sus reiese că în soluționarea problemelor economice trebuie utilizat un mix de politici industriale, care cuprinde în proporții diferite atât tipul neutru, cât și cel selectiv, precum și instrumentele economice și politice adecvate. În țările mai puțin dezvoltate, dar și în multe țări europene, politicile industriale selective au pondere mai ridicată în totalul politicilor industriale aplicate. Există domenii în care apar externalități negative (poluare), externalități pozitive (învățământ și cercetare), precum și activități cu costuri nerecuperabile (infrastructuri, amenajări pentru irigații, amenajarea unor zone sau parcuri industriale, amenajări funciare, programe de securitate națională, de explorări ș.a.). În aceste domenii, de regulă se aplică un mix de politici selective și neutrale;

În al patrulea rând, datorită unei slabe coeziuni economice și sociale, ca și din cauza aplicării principiului subsidiarității, statele membre nu întotdeauna aplică politici industriale în acord cu regulile pieței unice europene. Ele păstrează încă o politică industrială cu un anumit accent local și chiar protecționist, prin utilizarea încă a barierelor netarifare în comerțul extern între țările Uniunii și dintre acestea și cele din afara Uniunii, în detrimentul, în primul rând, al celor aflate în faza de preaderare.

În al cincilea rând, gradul de extindere a politicilor industriale, mai ales a celor selective, după criteriul necesității de a înlătura (contracara) eșecurile înregistrate de funcționarea piețelor, are limite economice. Exagerările pe linia acestor extinderi aduc efecte negative, cum sunt: accentuarea birocrăției, prin amplificarea aparatului administrativ guvernamental, sporirea corupției, diminuarea stimulentei pentru performanță, înăbușirea competiției¹.

În al șaselea rând apar diferențe notabile între țări și grupe de țări (mai ales între cele dezvoltate și cele mai puțin dezvoltate) în ce privește interpretarea, formularea și gradul de extindere a politicilor industriale atât în interiorul granițelor, cât și în relațiile comerciale externe. De exemplu, dacă cele mai multe țări dezvoltate sunt interesate în liberalizarea totală a piețelor bunurilor industriale întrucât firmele acestora dispun de o mare forță concurențială pe plan local și mondial (datorită efectelor de scară, capacității tehnologice, puterii lor financiare, experienței avansate în domeniile managementului și a marketingului pe piețele naționale și internaționale), țările mai puțin dezvoltate sunt interesate mai degrabă într-o politică industrială protecționistă sau, în cel mai bun caz, într-o politică de liberalizare graduală și selectivă a acestor piețe ținând seama de dificultățile, constrângerile și presiunile la care sunt supuse firmele acestora în competiția atât pe piața locală, cât și pe piețele internaționale.

¹ Saul Estrin: Dacă piața dă greș, Guvernul greșeste întotdeauna mai rău, "Oeconomica", nr. 1/1997, p. 23.

Capitolul 5

INDUSTRII STRATEGICE ȘI CRITERII DE DETERMINARE

În capitolul 4 s-au arătat motivele pentru care trebuie aplicate diferite tipuri de politici industriale – selective, neutre, mixte. S-a subliniat că atunci când piața funcționează defectuos, și mai ales acolo unde ea nu este încă formată devine obligatorie aplicarea tipului selectiv de politică industrială ceea ce presupune însă stabilirea unui obiect de selecție adecvat și a unei metodologii corespunzătoare. Din experiența mondială și din numeroasele dezbateri pe această temă rezultă că acest obiect îl constituie așa-numitele **industrii strategice**, adică tocmai acelea care au vocația să asigure dezvoltarea pe baze moderne a economiei naționale și ridicarea nivelului său de competitivitate și, în mod implicit, compatibilizarea economiei României cu cea a UE.

Date fiind importanța și actualitatea acestei problematice, în acest capitol vor fi analizate aspecte privind definirea industriilor strategice și necesitatea încurajării dezvoltării lor, stabilirea criteriilor de alegere a industriilor strategice, evaluarea acestor criterii.

5.1. Definirea industriilor strategice și necesitatea încurajării dezvoltării lor

Conceptul de industrie strategică a apărut odată cu discuțiile în jurul unor probleme care priveau așa-numitele sectoare conducătoare în dezvoltarea economică generală, mai ales în faza de industrializare. Conceptul s-a extins și în cazul discuțiilor privind aplicarea unor politici de încurajare a dezvoltării unor ramuri în cadrul acțiunilor de restructurare și de revigorare a economiilor pentru a rezista competiției sau pentru a atinge unele obiective prioritare la nivel mondial în diferite domenii: militar, tehnologic, productivitate. Sunt considerate strategice acele sectoare care acționează ca adevărate locomotive în dezvoltarea economică generală a țării pe termen lung¹. A devenit evident faptul că politica de încurajare a dezvoltării acestor industrii a înregistrat succese reale numai în acele cazuri în care guvernele au știut să aleagă corect criteriile de selecție a ramurilor și, totodată, să îmbine politica industrială selectivă cu mecanismele piețelor interne și externe.

Într-o comunicare privind evaluarea ideilor conținute în referatele prezentate și a discuțiilor purtate la Forumul OECD din 1991 pe tema industriilor strategice

¹ Exemple clasice de ramuri conducătoare sunt oferite de industria textilă din secolul al 18-lea, de industria metalurgică și de cea mecanică din secolul al 19-lea și începutul secolului al 20-lea, iar exemple de ramuri speciale sunt oferite de industriile aeronautică, aerospațială, tehnologia informației și telecomunicațiilor, din ultimele decenii.

Într-o economie globală, Barrie Stevens a căutat să descifreze conceptul de **industrie strategică** în contextul în care competiția internațională a suferit transformări semnificative, iar teoriile economice au suferit și ele însemnate reconsiderări. Într-un număr de activități economice – subliniază Stevens – existența competiției imperfecte și a economiilor de scară și de învățare este acum larg acceptată, cum este de altfel acceptat și faptul că înzestrarea cu factori naturali nu mai este în mod necesar determinantul major al competitivității naționale. Capacitatea de a crea avantaj comparativ a fost aceea care a produs scânteia unui prim semn de disensiune printre specialiști. Unii au considerat avantajele comparative dinamice ca fiind o extindere naturală a avantajelor comparative statice, acestea oferind un motiv limitat pentru practicarea intervențiilor guvernamentale. Alții însă au pus accentul pe natura cumulativă a schimbării tehnologice și pe potențialul de prim-motor pe care îl are generarea inovațiilor și care, adeseori, tentează guvernele să pună industriile respective în situația de a fi strâns legate de piață (Stevens, p. 97).

Există diferențe notabile între industrii în ce privește rolul lor în economie, date mai ales de :

- potențialul de a satisface și de a stimula trebuințele și cererile solvabile la mase cât mai largi de consumatori;
- potențialul de a genera invenții și inovații aplicabile și de a propaga progresul tehnic prin tehnologiile și produsele livrate;
- oportunitățile pentru dezvoltarea celor mai solicitate competențe profesionale și care se impun pe plan național și internațional.

De regulă, aceste diferențe de rol se oglindesc în diferențe care privesc evoluția lor pe termen lung: unele sectoare cresc rapid iar altele stagnează sau se contractă, în funcție de evoluția cererii pentru produsele sau serviciile respective.

Pentru a instrumenta o politică industrială folositoare – subliniază Krugman și Ostfeld – un guvern trebuie să facă mai mult decât să decidă care sunt industriile viitorului; el trebuie să răspundă la o întrebare mult mai dificilă: care sectoare ar trebui să crească sau să se restrângă mai rapid prin aplicarea unor politici industriale decât să fie lăsate pe seama mecanismelor pieței?

Aici nu se poate da un singur răspuns. La formularea celui mai bun răspuns trebuie ținut seama de situația specifică a țării, de nivelul său de dezvoltare și de structura piețelor. În țările dezvoltate procesul natural de dezindustrializare în baza aplicării principiului privind avantajul comparativ înseamnă progres lent prin restructurare, înseamnă o trecere treptată sub impulsul pieței de la industriile tradiționale la cele de mare competitivitate și venituri ridicate.

În principiu, piața este aceea care stimulează trecerea capitalurilor și forței de muncă în atare direcții. Justificarea teoretică a aplicării unor programe guvernamentale de încurajare a acestor industrii este tocmai faptul că procesul de schimbare se produce mult prea lent față de necesități și că, în principiu, pentru a remedia acest neajuns devine necesară intervenția guvernamentală pentru intensificarea acestui proces (Krugman și Obstfeld, p. 278).

O atare susținere este făcută pentru o lume ideală cu piețe care funcționează perfect. Lumea reală însă este alta. În ea există piețe fie dominate de oligopoluri, fie piețe emergente încă nefuncționale și cu o slabă competitivitate.

În economiile dezvoltate cu piețe dominate de un număr mic de oligopoluri cu tehnologii înalte și cu un nivel al profiturilor aflat deasupra sau dincolo de nivelul unor venituri normale - subliniază Yoshitomi – sunt practicate de către guverne puternice stimulente, precum și măsuri unilaterale, astfel încât proprii participanți la competiție (marile lor firme oligopoliste) să ocupe o pondere cât mai mare în sectoarele industriale respective și în profiturile pieței globale integrate. Aplicarea unei asemenea strategii industriale și comerciale se face în mod curent în numele intereselor naționale ale țărilor respective. În legătură cu consecințele unei atare politici industriale și comerciale merită să fie reținută observația lui Yoshitomi: dacă toate țările ar urma calea politicilor industriale și comerciale strategice în propriul lor interes rezultatul ar putea fi acela de a bloca beneficiul mutual al liberalizării, integrării și globalizării (Yoshitomi, 1991).

Organizațiile economice internaționale cum sunt OMC, FMI, Banca Mondială ș.a., prin demersurile pe care le fac, tocmai caută să introducă reguli care să evite un asemenea blocaj prin îngrădirea sau înlăturarea măsurilor protecționiste. Acest lucru nu împiedică totuși țările cele mai dezvoltate să practice și să-și impună politicile lor proprii prin susținerea activităților industriale strategice, mai ales prin intermediul acțiunii firmelor oligopoliste cu sediile în țările respective. De exemplu, lărgirea Pieței unice europene poate produce câștiguri strategice, dând firmelor europene o bază mai bună pentru competiția oligopolistă împotriva firmelor rivale din afara Uniunii Europene și aceste câștiguri se vor păstra atâta vreme cât va dura protecționismul, inclusiv cel indirect prin practicarea achizițiilor guvernamentale, barierelor netarifare, politicilor antidumping ș.a. De asemenea, câștigurile se vor păstra atât timp cât țările cu piețe emergente nu duc o politică activă și selectivă pentru o sporire a gradului de competitivitate a firmelor proprii, mai ales prin suportul acelora din domeniile tehnologiilor înalte și/sau ale celor generatoare de inovații.

În țările mai puțin dezvoltate aflate în tranziție, cu piețe emergente, procesul natural de restructurare desfășurat în baza avantajului comparativ, așa cum am arătat, înseamnă: pe de o parte, contracția până la eliminare a activităților bazate pe tehnologii sofisticate și prin scurgerea competențelor tehnologice locale spre țările dezvoltate unde le sunt oferite condiții mai bune de dezvoltare și de valorificare; pe de altă parte, prin conservarea și expansiunea activităților și industriilor bazate pe tehnologii simple și pe calificări relativ scăzute, în general, eliminate din țările și regiunile dezvoltate. Asemenea tendință se verifică din plin și în țara noastră și ea va continua atât timp cât va lipsi o politică industrială adecvată.

Dacă la grupul precedent de țări politica industrială conține îndeosebi măsuri de încurajare a accelerării unor procese care, oricum, sunt în curs de înfăptuire, la cel de-al doilea grup de țări, este vorba de aplicarea unei altfel de politici industriale, aceea care să oprească și să prevină tendințele negative de

care aminteam mai sus, politică pe care am denumit-o activă și selectivă. Ea trebuie să aibă în vedere alegerea și stimularea unor industrii strategice, precum și încurajarea dezvoltării infrastructurii și a activităților care să susțină dezvoltarea acestor industrii.

5.2. Criterii de alegere a industriilor strategice

Pentru a asigura un caracter cât mai obiectiv acțiunii de identificare și alegere a celor mai dezirabile industrii strategice pe care guvernul ar urma să le încurajeze, apare necesitatea stabilirii unor criterii de selecție. Printre acestea pot fi identificate următoarele categorii: potențialul resurselor naturale, mărimea valorii adăugate; intensitatea legăturilor dintre activități; potențialul de creștere și potențialul de inovare și de producere a externalităților pozitive. Atunci când criteriile nu sunt puse în cadrul unor relații reale de piață, ele apar totuși raționale din punct de vedere economic. Așa cum atrag atenția Krugman și Obstfeld, dacă ele vor fi supuse unei analize în care se iau în considerare și relațiile concrete de piață, la fiecare dintre aceste criterii se observă anumite fisuri mai ales atunci când ele sunt judecate în condițiile unei piețe nefuncționale sau cu însemnate neajunsuri.

A. Potențialul resurselor naturale este un criteriu în jurul căruia s-au purtat numeroase discuții. Teoria privind înzestrarea cu factori a lui Heckscher-Ohlin relevă tendința diferitelor țări și regiuni de a se specializa în funcție de structura resurselor naturale existente. Țările care dispun de anumite resurse exploatabile la costuri mai mici în comparație cu alte țări au un avantaj comparativ mai ales atunci când resursele respective sunt rare, au un caracter strategic ori sunt supuse unui regim de monopol. Ca atare, țările respective au posibilitatea de a se specializa nu numai în extracția resurselor, ci și în prelucrarea lor tot mai avansată pe filiere de prelucrare. Se formează astfel așa-numitele industrii pe filiere verticale (*vertical-clusters*) cu un triplu avantaj: siguranța aprovizionării cu materii prime; costurile de tranzacție scăzute; creșterea competenței tehnologice pe baza experienței și a adâncirii cunoștințelor, deci, învățarea prin practică (*learning by doing*).

Totuși, progresele făcute în domeniul transporturilor la mari distanțe și ieftinirea acestora, progresele în domeniul producerii de substituenți cu caracteristici adeseori superioare materiilor prime naturale, precum și liberalizarea comerțului prin reducerea sau eliminarea taxelor vamale de import ș.a., toate acestea au slăbit până la eliminare dependența structurii industriale a unei țări de existența în țara respectivă a resurselor naturale.

Slăbirea până la eliminare a acestei dependențe defavorizează țările mai puțin dezvoltate și favorizează pe cele dezvoltate. Astfel, acolo unde în afară de disponibilitățile de materii prime investitorii nu găsesc și alte condiții favorabile unor activități industriale profitabile – forță de muncă disciplinată și calificată, climat favorabil de afaceri, grad de risc pentru investiții scăzut etc. – industriile care prelucrează materiile prime își caută amplasarea în alte locuri mai favorabile. Și, de regulă, asemenea locuri se întâlnesc în țările dezvoltate.

Totuși, industriile prelucrătoare legate de resursele naturale își găsesc locul și în țările mai puțin dezvoltate, mai ales cele bazate pe prelucrări relativ sumare și pe tehnologii mai puțin sofisticate. Are loc și dezvoltarea acelor ramuri bazate pe tehnologii relativ avansate, însă cu un anumit decalaj în timp impus de așa-numitul ciclu de viață al produsului descris de Vernon, model pe care îl vom explica în altă secțiune din acest capitol (Vernon, 1966).

B. Valoarea adăugată brută (VAB) reprezintă valoarea nou creată în procesul de producție. Ea măsoară soldul sau excedentul valorii bunurilor și serviciilor consumate pentru producție peste valoarea bunurilor și serviciilor consumate pentru producție.

Calculată ca medie pe un salariat atât pe întreaga industrie, cât și pe ramuri ale acesteia, valoarea adăugată cunoaște diferențe considerabile între ramuri, așa cum se poate constata din analizele cuprinse în tabelul 5.1.

Tabelul 5.1

**Diferențierea ramurilor industriale în ce privește mărimea (VAB)
pe salariat, 1991 și 1998**

Ramuri	1991		1998	
	VAB/ salariat (mil. lei,)*	Raportul față de ramura in- dustrială cu VAB pe sala- riat cea mai mică	VAB/ salariat (mil. lei,)*	Raportul față de ramura in- dustrială cu VAB pe sala- riat cea mai mică
I. Total economie națională	0,19	1,9	37,97	2,18
II. Agricultură	0,13	1,3	15,84	0,91
III. Construcții	0,20	2,0	49,55	2,84
IV. Industrie, din care:	0,23	2,3	45,3	2,60
1. Extractivă	0,24	2,4	44,02	2,52
- Extracția și prepararea cărbunelui	0,09	0,9	18,81	1,08
- Extracția petrolului și a gazelor naturale	0,51	5,1	77,77	4,46
- Extracția și prepararea minereurilor metalifere	0,23	2,3	29,55	1,69
2. Prelucrătoare	0,22	2,2	44,68	2,56
- Alimentară și băuturi	0,49	4,9	123,53	7,09
- Industria tutunului	1,62	16,2	257,68	14,78
- Textilă și produse textile	0,16	1,6	21,55	1,24
- Confecții din textile, blănuri și piele	0,10	1,0	19,82	1,14
- Pielărie și încălțăminte	0,13	1,3	17,43	1,00
- Prelucrarea lemnului	0,21	2,1	34,36	1,97
- Celuloză, hârtie și carton	0,32	3,2	46,30	2,66
- Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport	0,18	1,8	44,32	2,54
- Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	0,77	7,7	180,30	10,34
- Chimie și fibre sintetice și artificiale	0,28	2,8	47,59	2,73
- Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice	0,35	3,5	44,90	2,58

Ramuri	1991		1998	
	VAB/ salariat (mil. lei,)*	Raportul față de ramura in- dustrială cu VAB pe sala- riat cea mai mică	VAB/ salariat (mil. lei,)*	Raportul față de ramura in- dustrială cu VAB pe sala- riat cea mai mică
- Alte produse din minerale nemetalice	0,24	2,4	47,10	2,70
- Metalurgie	0,30	3,0	38,97	2,23
- Construcții metalice și produse din metal	0,19	1,9	32,90	1,89
- Mașini și echipamente	0,13	1,3	24,97	1,43
- Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	0,57	5,7	194,35	11,15
- Mașini și aparate electrice	0,14	1,4	42,18	2,42
- Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	0,41	4,1	102,64	5,89
- Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie	0,33	3,3	32,68	1,87
- Mijloace de transport rutier	0,17	1,7	33,09	1,90
- Alte mijloace de transport	0,16	1,6	22,36	1,28
- Mobilier și alte activități neclasificate	0,15	1,5	29,58	1,70
3. Energie electrică și termică, gaze și apă	0,45	4,5	53,66	3,08
- Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă	0,53	5,3	57,83	3,32
- Captarea, tratarea și distribuția apei	0,17	1,7	41,51	2,38

* Prețuri curente.

Sursa: Anuarul statistic 2000.

Considerând ramura industrială cu cea mai mică valoare adăugată brută pe salariat egală cu 1, toate celelalte ramuri vor avea valori supraunitare ordonate după mărimea acestui indicator. Cele mai mici sunt înregistrate de ramurile confecții, pielărie și încălțăminte, textile, agricultură, cele apropiate de medie sunt evidențiate de ramurile celuloză și hârtie, chimie și fibre sintetice, metalurgie, mașini și aparate electrice etc., iar cele mai mari valori sunt înregistrate de ramurile producătoare de mijloace ale tehnicii de calcul și de birou, prelucrarea țiteiului și combustibililor nucleari, industria tutunului etc. Diferențele provin din ratele de salarii și din cele din profit, mult mai mari la ultimele sectoare.

Dacă s-ar lua în considerare acest indicator, ar însemna ca ultimele ramuri menționate să fie selectate în categoria celor strategice și avute în vedere în politica de încurajare a dezvoltării lor cu prioritate pentru a se realiza creșteri importante ale venitului național. O asemenea concluzie trebuie privită cu o oarecare circumspecție întrucât analiza este incompletă. Pentru a avea siguranța unei concluzii corecte este necesar ca în analiză să fie luate în considerare și eforturile antrenate de obținerea valorii adăugate, eforturi concretizate în consumurile intermediare necesare, precum și în mărirea imobilizărilor corporale.

De regulă, ramurile în care se realizează valoarea adăugată brută ridicată se caracterizează prin consumuri intermediare înalte și prin dotări ridicate de

capital. Acest, lucru este ilustrat prin datele cuprinse în tabelul 5.2 în care sunt cuprinși cei trei indicatori menționați – valoarea adăugată brută, consumurile intermediare și imobilizările corporale, ce revin la un salariat, în anul 1998, pe ramuri ale industriei.

Tabelul 5.2

Consumul intermediar și imobilizările corporale ce revin la un salariat comparativ cu mărimea (VAB) pe salariat, pe ramuri ale industriei, în anul 1998

Ramura	VAB pe salariat (mil. lei)*	Consumul intermediar		Imobilizările corporale		Raportul față de ramura cu valoarea cea mai mică pe salariat		
		pe salariat (mil. lei)*	pe o unitate VAB	pe salariat (mil. lei)*	pe o unitate VAB	val. adăug. VAB	cons. intermed.	Imobiliz corp.
I. Total economie națională	37,97	43,98	1,16	48,68	1,28	2,18	2,42	3,40
II. Agricultură	15,84	15,03	0,95	6,52	0,41	0,91	0,83	0,45
III. Construcții	49,55	62,01	1,25	35,49	0,72	2,84	3,42	2,48
IV. Industrie, din care:	45,36	90,57	2,00	110,37	2,43	2,60	4,99	7,71
1. Extractivă	44,02	57,91	1,31	125,44	2,85	2,52	3,19	8,76
- Extracția și prepararea cărbunelui	18,81	56,39	3,00	80,1	4,29	1,08	3,11	5,59
- Extracția petrolului și a gazelor naturale	77,77	65,03	0,84	199,95	2,57	4,46	3,58	13,96
- Extracția și prepararea minereurilor metalifere	29,55	78,79	2,67	53,4	1,81	1,69	4,34	3,73
2. Prelucrătoare	44,68	87,76	1,96	60,32	1,35	2,56	4,83	4,21
- Alimentară și băuturi	123,53	232,33	1,88	110,18	0,89	7,09	12,80	7,69
- Industria tutunului	257,68	239,85	0,93	188,33	0,73	14,78	13,21	13,15
- Textilă și produse textile	21,55	47,98	2,23	38,35	1,78	1,24	2,64	2,68
- Confecții din textile, blănuri și piele	19,82	18,15	0,92	19,32	0,97	1,14	1,00	1,35
- Pielărie și încălțăminte	17,43	32,11	1,84	14,32	0,82	1,00	1,77	1,00
- Prelucrarea lemnului	34,36	39,09	1,14	36,48	1,06	1,97	2,15	2,55
- Celuloză, hârtie și carton	46,30	87,29	1,88	99,45	2,15	2,66	4,81	6,94
- Edituri, poligrafie și re-producerea înregistrărilor pe suporti	44,32	61,36	1,38	37,62	0,85	2,54	3,38	2,62
- Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	180,30	639,03	3,54	91,48	0,51	10,34	35,21	6,39
- Chimie și fibre sintetice și artificiale	47,59	127,09	2,67	128,05	2,69	2,73	7,00	8,94
- Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice	44,90	82,05	1,83	72,47	1,61	2,58	4,52	5,06
- Alte produse din minerale nemetalice	47,10	64,50	1,37	62,11	1,32	2,70	3,55	4,38
- Metalurgie	38,97	154,65	3,97	123,60	3,17	2,23	8,52	8,63

Ramura	VAB pe salariat (mil. lei)*	Consumul intermediar		Imobilizările corporale		Raportul față de ramura cu valoarea cea mai mică pe salariat		
		pe salariat (mil. lei)*	pe o unitate VAB	pe salariat (mil. lei)*	pe o unitate VAB	val. adăug. VAB	cons. intermed.	Imobiliz corp.
- Construcții metalice și produse din metal	32,90	49,32	1,50	32,06	0,97	1,89	2,72	2,24
- Mașini și echipamente	24,97	35,18	1,41	56,21	2,25	1,43	1,94	3,92
- Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	194,35	613,85	3,16	63,00	0,32	11,15	33,82	4,40
- Mașini și aparate electrice	42,18	66,94	1,59	47,09	1,12	2,42	3,69	3,29
- Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	102,64	111,66	1,09	32,94	0,32	5,89	6,15	2,30
- Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie	32,68	37,89	1,16	43,83	1,34	1,87	2,09	3,06
- Mijloace de transport rutier	33,09	81,53	2,46	79,91	2,41	1,90	4,49	5,58
- Alte mijloace de transport	22,36	46,62	2,08	46,74	2,09	1,28	2,57	3,26
- Mobilier și alte activități neclasificate	29,58	50,00	1,69	27,88	0,94	1,70	2,75	1,95
3. Energie electrică și termică, gaze și apă	53,66	151,88	2,83	614,25	11,45	3,08	8,37	42,89
- Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă	57,83	188,17	3,25	547,13	9,46	3,32	10,37	38,21
- Captarea, tratarea și distribuția apei	41,51	46,12	1,11	809,89	19,51	2,38	2,54	56,56

*Prețuri curente.

Sursa: Anuarul statistic al României 2000.

Valoarea adăugată brută înaltă se realizează cu precădere în două categorii de sectoare bazate pe:

- capital fizic intensiv;
- capital uman intensiv (înaltă calificare).

Din analiza datelor cuprinse în tabel rezultă că, de regulă, ramurile care realizează valoare adăugată brută ridicată antrenează eforturi economice mari în ce privește costurile intermediare și imobilizările corporale. Acești indicatori, care definesc nivelul eficienței economice a ramurilor, arată diferențe însemnate existente între ramurile respective din acest punct de vedere. Aceasta înseamnă că susținerea financiară a ramurilor cu cea mai înaltă valoare adăugată pe salariat devine excesiv de costisitoare din punctul de vedere al costurilor de capital, fapt ce ar însemna sacrificarea sau neglijarea dezvoltării altor ramuri mai eficiente. În

mod specific, susținerea financiară a industriilor capital-intensive ar însemna, în același timp, folosirea unui număr mai restrâns de salariați decât sectoarele cu consum intensiv de muncă, ceea ce ar echivala cu reducerea gradului de ocupare a forței de muncă.

C. Intensitatea legăturilor dintre activități este alt criteriu care poate sta la baza selectării industriilor strategice. Acest criteriu derivă din interpretarea sistemică a economiei, potrivit căreia activitățile (ramurile) economice se caracterizează printr-o rețea extinsă de legături reciproce (interconexiuni) directe și indirecte cu efecte de antrenare foarte diferite. Astfel, pentru a susține dezvoltarea producției anumitor ramuri care au ca destinație consumul final (individual și public), investițiile și/sau exportul este nevoie de dezvoltarea altor activități numite ramuri intermediare producătoare de materii prime, materiale sau echipamente de completare și servicii, pe diferite filiere verticale și orizontale. În baza matricei economiei naționale a lui Leontief, care descrie fluxurile de produse între ramuri, se determină efectele de antrenare sau propagate pe care le implică dezvoltarea oricărei ramuri și, în primul rând, cele cu destinație finală.

În funcție de caracteristica consumurilor directe și de gradul de extindere a legăturilor în cadrul matricei, fiecare ramură produce efecte cumulate (totale) diferențiate. Aceste efecte se referă, pe de o parte, la consumurile totale (cumulate) de energie și materii prime, necesarul total de forță de muncă, necesarul total de investiții, iar, pe de altă parte, la rezultatele economice de tipul veniturilor salariale, veniturilor valutare, valori adăugate, soldului balanței comerciale și de plăți ș.a. obținute ca urmare a modificărilor induse în activitățile diferitelor ramuri (de exemplu, creșteri sau scăderi de producție).

Aplicarea metodologiei input-output a lui Leontief la nivelul întregului sistem economic are avantajul de a determina într-o viziune globală intensitatea efectelor (directe și indirecte) pe care le pot produce acțiunile de încurajare (stimulare) a dezvoltării unor ramuri cu producție finală sau/și intermediară. Mulți economiști, mai ales cei din țările mari dezvoltate, privesc asemenea calcule și interpretări mai mult ca simple exerciții teoretice. În practică, piața trebuie să hotărască ce ramuri să fie dezvoltate. Guvernul este dator doar să creeze climatul favorabil pentru afaceri pentru ca factorii de producție (capitalul și forța de muncă) să treacă liber de la o ramură la alta. De altfel, într-o piață deschisă nu contează categoria de produse fabricate atât timp cât ea asigură cel puțin venitul marginal. Rămâne o chestiune mai mult sentimentală în a considera că o ramură cum este cea producătoare de oțel este mai importantă decât o ramură care produce un bun de consum oarecare. Este greu să scapi totuși de sentimentul că producătorii de oțel sau de semiconductori fac ceva mult mai serios decât producătorii de jucării sau de pastă de dinți, afirmă Krugman și Obstfeld¹.

Totuși, economiștilor dintr-o țară ca România, unde se produc restructurări industriale profunde, nu le poate fi indiferent dacă dintr-un sistem industrial

¹ Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics, Theory and Policy*, Harper Collins College Publishers, 1994, p. 279.

complex și dezvoltat ar dispărea ramuri industriale de bază și cu tehnicitate ridicată și ar rămâne doar cele de jucării și de pastă de dinți. Cu tot venitul pe care acesta l-ar putea asigura, ele nu ar putea însă valorifica potențialul economic și social al țării și nici nu ar putea sprijini efortul de modernizare a economiei naționale. De altfel, nici nu este greu de imaginat ce ar însemna pentru agricultura românească lipsa industriei de tractoare și a celei de îngrășăminte chimice, ori ce ar însemna pentru industriile construcțiilor de mașini și pentru industria construcțiilor lipsa industriei metalurgice, ori, în fine, ce ar însemna pentru balanța de plăți importul în întregime al unor produse intermediare de bază și al unor mijloace de investiții.

Evident, intervenția guvernului în susținerea unor ramuri apare necesară mai ales atunci când au loc restructurări profunde în condițiile existenței unor piețe nefuncționale sau a unor piețe cu mari deficiențe în funcționare. Analiza input-output la care făceam referire mai înainte poate fi folosită ca instrument de studiu doar pentru a identifica ramurile strategice în funcție de efectele propagate pe care acestea le produc. Pentru decizie însă este nevoie de ceva în plus. Este necesar de a conecta aceste ramuri la exigențele pieței.

Însă conectarea propriu-zisă la piață nu se face la nivelul ramurii ci la nivelul firmelor care compun ramura respectivă. Firmele sunt acelea care acționează și contractează legături stabile între ele pe linie de aprovizionare și desfacere, schimb de informații, cooperare tehnologică ș.a.

În economia de piață ramurile se dezvoltă și devin viabile numai odată cu formarea și dezvoltarea grupurilor industriale de tip cluster, care reprezintă mai mult decât o simplă sumă de firme de același profil. Se formează și se dezvoltă așa-numitele firme-pivot cu succes pe piața internă și pe cea externă. De regulă, în jurul acestor firme iau naștere și se dezvoltă pe verticală și pe orizontală o mulțime de alte unități care livrează firmelor pivot bunurile și serviciile de care acestea au nevoie.

Selectarea ramurilor strategice în funcție de efectele de antrenare și propagate pe care ele le produc se poate face nu prin analiza grupurilor de firmă, ci mai ales pe baza analizei input-output. Aplicarea politicii de susținere a ramurilor selectate se face tot la nivelul ramurilor respective și vizează nu toate firmele care formează grupul ci numai pe cele pivot. În felul acesta se păstrează caracterul neutru al măsurilor în raport cu firmele din ramură, iar efortul financiar capătă o eficiență maximă întrucât ele se concentrează doar pe acele entități - reduse ca număr - care trag după ele toate celelalte firme din cadrul grupului.

D. Potențialul de creștere a ramurilor reprezintă un alt criteriu de definire și selectare a ramurilor strategice. Aici este vorba, în fapt, de industriile care au perspectivă de creștere (sunrise industries) și care trebuie sprijinite de guvern, spre deosebire de industriile stagnante și de cele în declin (sunset industries) care trebuie lăsate să-și desfășoare activitatea strict după regulile pieței.

Și în legătură cu acest criteriu sunt numeroși cercetători care pledează pentru un tratament egal (neutru) față de toate industriile, lăsându-le deopotrivă supuse regulilor pieței concurențiale. Câteva argumente potrivnice unui asemenea punct de

vedere au fost redat mai sus și, așa cum am subliniat, ele au o relevanță mult mai mare pentru țările care se află în faza unei restructurări industriale de mare amplitudine și profunzime, dar care nu au încă o piață funcțională. Orice politică industrială s-ar aplica și cu atât mai mult cea selectivă implică necesitatea definirii și analizării potențialului de creștere. În această privință trebuie făcută mai întâi distincția între potențialul de creștere pe termen scurt și mediu (conjuncturală) și potențialul de creștere pe termen lung și foarte lung (durabilă).

În cazul creșterii conjuncturale caracterizată prin ciclurile economice, în fazele de avânt pot apărea semnale de creștere semnificativă a unor ramuri. Aceasta nu înseamnă neapărat că ramurile respective au cu adevărat potențial de creștere dacă în celelalte faze ale ciclului ele urmează tendințele caracteristice acestuia. Evident, aici este vorba de un fenomen conjunctural și el trebuie tratat ca atare. De regulă, evoluția ramurilor cu potențial de creștere pe termen lung traversează ciclurile, curba descrisă de aceste ramuri fiind mai puțin sensibilă la variații decât cea descrisă de curba ciclurilor și mai ales decât curbele descrise de ramurile fără potențial sau cu un potențial redus de creștere.

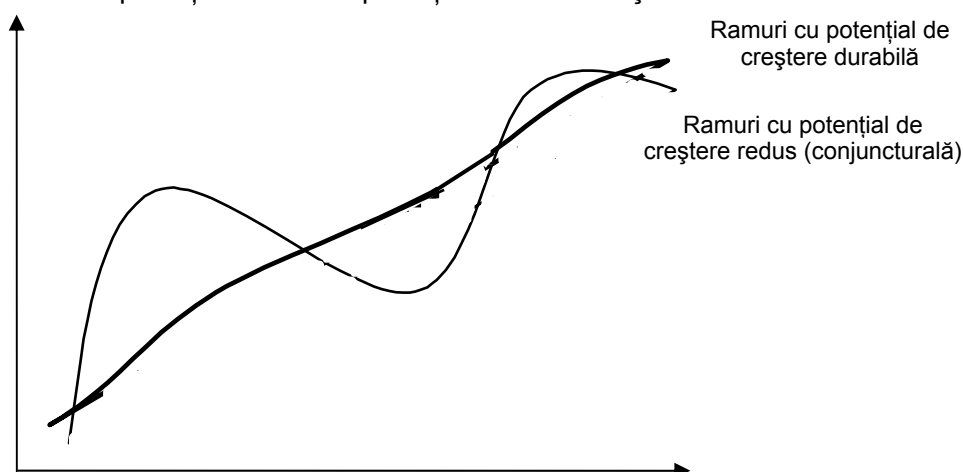


Figura 5.1. Curbe de creștere durabilă și conjuncturală

Definirea potențialului de creștere a ramurilor doar prin modul cum au evoluat acestea în trecut este insuficientă sau chiar riscantă. De exemplu, câtă garanție există că asemenea evoluție înregistrată în trecut va continua și în viitorul previzibil sau dacă nu cumva ramurile respective nu-și vor epuiza, în scurt timp, potențialul de creștere datorită venirii în ramură a unui număr mare de investitori și saturației pieței? Nici în economiile dezvoltate și cu atât mai mult în economiile cu piețe emergente, piețele nu sunt capabile să lucreze pe termen lung și să soluționeze toate problemele în legătură cu dezvoltarea ramurilor strategice de acest tip cu toate implicațiile lor.

De aceea, ar trebui adâncită analiza pentru a vedea direcțiile de schimbare a tehnologiilor și costurile antrenate de aceste schimbări, modificările din

domeniile cererii și ofertei consumului, rolul pe care îl vor juca, în viitor, diferitele tipuri de factori, cunoștințele acumulate sau capacitatea, resursele naturale în raport cu cele artificiale, forța de muncă cu calificare ridicată în raport cu cea de calificare medie sau joasă, efectele produse asupra mediului, potențialul de finanțare prin capital autohton sau prin investiții directe străine, calitatea și capacitatea managementului, posibilitățile de cooperare regională pentru susținerea unor proiecte și de atragere a marilor firme naționale și multinaționale în realizarea acestora.

Pentru a sprijini dezvoltarea ramurilor cu cel mai mare potențial de creștere sunt necesare studii prealabile și măsuri complexe care depășesc sfera strictă a produsului sau a ramurii respective, studii și măsuri care anvizajează: evoluția cererii și a modelelor de consum pe diferitele segmente de piață (internă, europeană și mondială), orientarea pregătirii forței de muncă, orientarea cercetării, dezvoltării și inovării, identificarea surselor alternative de procurare a materiilor prime și materialelor, elaborarea studiilor de marketing și de dezvoltare a rețelei de desfacere pe diferite piețe. Asemenea ramuri vor defini în mare parte profilul economic viitor al țării în concordanță cu exigențele Uniunii Europene.

E. Potențialul de inovare și de producere a externalităților pozitive în economie este criteriul care capătă tot mai mult teren în studiile de definire și selectare a industriilor strategice. Spre deosebire de celelalte criterii analizate mai înainte, acest criteriu este mai precis, mai direct și exprimă cerințele esențiale pe care trebuie să le îndeplinească industriile strategice în condițiile piețelor deschise prin procesele de integrare și de globalizare.

La definirea și alegerea industriilor strategice după acest criteriu, Michalski pornește de la premisa potrivit căreia pe plan mondial are loc o intensificare fără precedent a competiției și că economiile naționale nu mai pot face față acesteia prin structurile industriale și tehnologice tradiționale. Într-adevăr, în economia mondială procesele de globalizare și de integrare regională au produs importante schimbări cu un profund impact asupra relațiilor economice internaționale și asupra interacțiunii participanților pe piață, aducând diferitele culturi aflate în izolare la un tot mai strâns contact unele cu altele și supuse unei competiții acerbe datorită următorilor factori mai semnificativi: reducerea barierelor tarifare și a celor netarifare în comerțul cu bunuri și servicii; integrarea piețelor financiare și a investițiilor străine directe; penetrarea pe piețe și în economiile țărilor lumii a marilor oligopoluri și oligopsonuri care stăpânesc tot mai mult industriile și respectiv, comerțul; formarea Pieței unice europene și a uniunii economice și monetare europene.

Observând că în materie de competitivitate accentele se pun nu doar pe nivelul prețurilor, ci mai ales pe calitate, pe nivelul tehnologic și că industriile tradiționale aflate în declin devin neprofitabile, în special în noile condiții ale deschiderii economice, multe guverne înclină tot mai mult spre folosirea acelor politici industriale menite să susțină eforturile de întărire a capacității de inovare în activitățile economice strategice și să atragă resurse mobile valoroase din străinătate – investiții, know-how etc.

În baza acestor observații asupra realității, Michalski constată că există un anumit consens în definirea sectoarelor strategice în trei direcții importante:

- produc externalități pozitive majore;
- au economii de scară bazate pe învățare;
- au legături în amonte și în aval cu alte sectoare cărora le transmit externalități.

Prin urmare, o industrie este considerată strategică dacă ea răspunde următoarelor cerințe:

În primul rând reprezintă o sursă de inovații tehnologice importante de care beneficiază nu numai firmele proprii, ci și furnizorii, salariații și clienții (utilizatorii) acestora pe calea diseminării largi în economie și în societate a cunoștințelor și a mijloacelor sau serviciilor produse. Un exemplu semnificativ ni-l oferă industria semiconductoarelor care a revoluționat nu numai industria de tehnologia informației și telecomunicațiilor, ci și întreaga economie și însăși viața socială prin răspândirea largă a mijloacelor și serviciilor informatice în industrii, transporturi, comerț, gospodării ș.a.

În al doilea rând generează economii de scară, ceea ce îi permite să atragă după sine dezvoltarea infrastructurii (transporturi, telecomunicații, furnizori, consultanță etc.) formându-se astfel mari centre industriale prin intrări sau localizări mai ușoare și mai ieftine de noi firme în zonele respective. Exemple mai semnificative sunt: Silicon Valley pentru semiconductori, San Francisco – Sud și Emerville pentru biotehnologii, Bavaria și Torino pentru producția de automobile etc.

În al treilea rând produce o importantă infrastructură pentru alte firme din aceleași industrii sau din industrii înrudite și contribuie la ridicarea gradului de competitivitate a economiei naționale pe piețele naționale și mondiale.

Criteriul de alegere dezvoltat mai sus deși îngustează plaja de alegere a activităților strategice și implică aplicarea unei politici economice cu un efort investițional relativ ridicat, cu efecte economice și sociale pe termen lung și cu un grad relativ ridicat de risc, el (criteriul) pare totuși să reprezinte singura modalitate de dezvoltare durabilă și de modernizare economică și socială a țării.

Întrebarea este aceea dacă țările mai puțin dezvoltate pot avea acces la structuri de producție industrială bazate pe tehnologii cu asemenea efecte. Modelul privind ciclul produsului descris de Vernon arată că în cadrul mecanismului comerțului exterior țările au anumite trasee predestinate în ce privește acest acces în funcție de nivelul lor de dezvoltare.

Astfel, în ciclul lor de viață, produsele străbat trei faze: a) cea a produsului nou; b) cea de maturitate; c) cea standardizată. Fiecare fază este proprie unei anumite categorii de țări din punct de vedere al nivelului lor de dezvoltare. Produsele noi sunt apanajul țărilor celor mai dezvoltate, produsele mature sunt proprii țărilor cu dezvoltare medie, iar produsele standardizate sunt proprii țărilor cu un nivel mai scăzut de dezvoltare (figura 5.2).

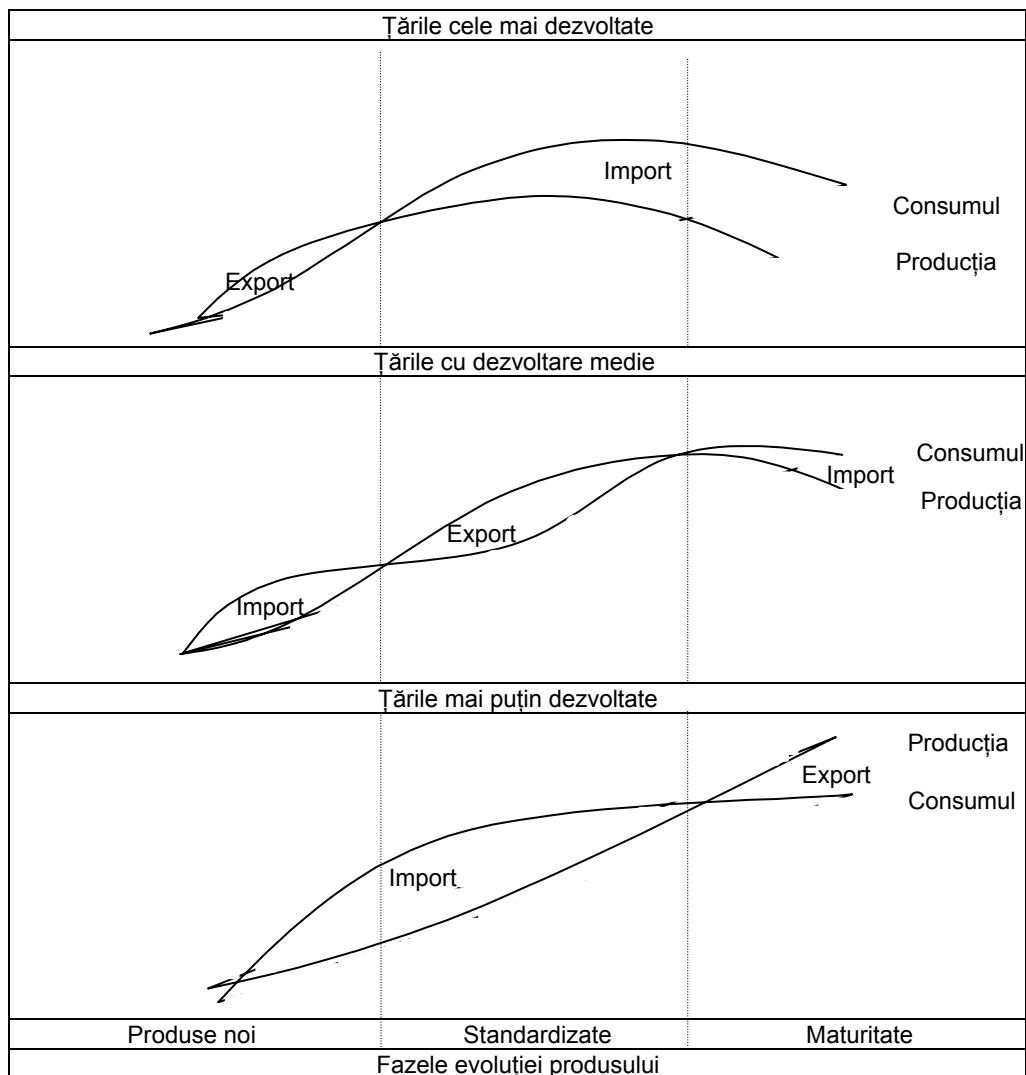


Figura 5.2. Fazele ciclului produsului repartizate pe niveluri de dezvoltare ale țărilor

Sursa: Raymond Vernon, International Investment and International Trade in the Product Cycle, in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, 1966 (190-207).

O asemenea asociere este făcută în strânsă legătură cu următorii doi factori fundamentali: 1) potențialul științific și tehnologic aplicativ al țărilor; 2) caracteristica dominantă a piețelor reprezentată de nivelul veniturilor pe locuitor (care formează potențialul cererii) și de nivelul costurilor cu forța de muncă.

Referitor la potențialul științific și tehnologic aplicativ al țărilor. Asimilarea în fabricație a produselor noi cu un nivel tehnic ridicat (marile invenții) necesită condiții speciale care pot fi găsite doar în țările cele mai dezvoltate. În

principiu, firmele au acces la cunoștințe științifice într-un număr mare de țări. Însă, așa cum ne avertizează Vernon, ar fi o greșeală să se considere că accesul la cunoștințele științifice ar însemna și probabilitatea egală a aplicării acestor principii în generarea noilor produse. Există un mare decalaj dintre cunoașterea unui principiu științific și încorporarea principiului într-un produs comercializabil pe piață. Trecerea de la principiile științifice la producție prin încorporarea acestor principii în produse noi comercializabile pe piață presupune îndeplinirea a două condiții: existența unei rețele de institute dense și bine dotate cu laboratoare de experimentări și testări și cu cercetători cu vaste cunoștințe și cu o îndelungată experiență aplicativă; un corp de antreprenori care să intervină și să accepte riscul.

Referitor la caracteristicile dominante ale piețelor. În acțiunile de localizare a invențiilor și în cele de asimilare a produselor în fabricație, firmele țin seama de caracteristicile dominante ale piețelor. Ele (firmele) își adaptează structura de producție în funcție de nivelul veniturilor populației și de nivelul costului forței de muncă. De exemplu, în țările cu un nivel ridicat de venituri al populației se produc și se comercializează produse cu o înaltă elasticitate a cererii în funcție de venit, precum și produse care substituie (economisesc) munca cu costuri ridicate.

Producătorii de noi produse trebuie să fie conștienți nu numai de posibilitățile tehnice de a produce ci, în egală măsură, și de oportunitățile oferite de piață de a promova și de capacitatea pieței de a absorbi noile produse. De regulă toate acestea comportă risc pe care și-l asumă firmele iar capacitatea de absorbție este determinată în mare parte de nivelul veniturilor populației și de costurile pe unitatea de muncă. Tocmai de aceea, în țările cele mai dezvoltate antreprenorii se angajează mai ales la asimilarea și la dezvoltarea acelor tipuri de produse care apelează la o piață cu venituri mari (*high-income elasticity of demand*) sau de produse care economisesc munca (*substitute for high-cost labor*). Ei mai țin seama încă de un factor și anume: în perioada în care produsul este protejat prin reglementările privind dreptul de proprietate industrială firma rămâne singura producătoare și, în mod implicit, singura care controlează piața. Doar în momentul când firma respectivă are în pregătire lansarea unei variante îmbunătățite sau a unei noi generații de produs, pentru a-și recupera cheltuielile de cercetare ea vinde licența acelui produs.

De regulă, cumpărătorii unor astfel de licențe relativ ieftine sunt cei din țările mai puțin dezvoltate care caută să substituie importul și să pună în valoare resursele proprii disponibile – forța de muncă mai ieftină, materii prime etc. Prin punerea în valoare a acestor resurse, se creează anumite avantaje pentru firmele acestor țări și, ca urmare, din importatoare ele (țările) devin, treptat, exportatoare de asemenea produse.

Trecerea de la prima fază a ciclului de viață al produsului (produs nou) la celelalte faze (maturitate sau standardizate), renta de monopol, izvorâtă din dreptul de proprietate industrială, dispare iar concurența începe să se manifeste din plin, ceea ce face ca avantajul competitiv pentru produsele în cauză să se deplaseze din țările cele mai dezvoltate la celelalte categorii de țări (cu dezvoltare

medie și apoi mai puțin dezvoltate), avantaj care provine mai ales din oportunitățile de valorificare a materiilor prime și din costurile mai reduse ale forței de muncă din aceste țări.

La un stadiu avansat de maturitate a unor produse, țările cu dezvoltare medie pot oferi firmelor avantaje competitive iar la un stadiu avansat de standardizare a produselor țările cu nivelul cel mai scăzut de dezvoltare sunt acelea care pot oferi firmelor avantaje competitive mai ridicate în special pe seama costurilor mai reduse ale unor resurse locale. În condițiile globalizării, în care operează pe scară largă companiile multinaționale, și ale căror ramificații pe linie de producție se întind în toate categoriile de țări (inclusiv în cele mai puțin dezvoltate), modelul prezentat poate suferi modificări esențiale. De exemplu, în multe cazuri, se pot șterge delimitările dintre unele categorii de țări în ce privește fazele ciclurilor produsului descrise mai înainte. Acest proces contribuie la schimbarea statutului țărilor respective. Din țări importatoare ele devin țări exportatoare la aceste produse însă în condiții concurențiale mult mai aspre și la prețuri ale produselor respective mult mai reduse.

5.3. O propunere de evaluare a criteriilor pentru definirea ramurilor strategice

Criteriile analizate trebuie privite din perspectiva unei anumite finalități acceptate ca elemente componente ale unei funcții obiectiv. Întrebarea este: care ar trebui să fie această funcție pentru a constitui acel numitor comun sau acea țintă-liant pentru toți operatorii economici care, odată cu satisfacerea intereselor lor de sporire a profitului, să le dirijeze eforturile și spre ridicarea nivelului de competitivitate pe piața unică europeană, spre creșterea externalităților pozitive în economie și societate și spre valorificarea superioară a resurselor naționale. În urma numeroaselor propuneri și experimentări s-a dovedit imposibilitatea construirii unei asemenea funcții sintetice. De aceea trebuie să se recurgă la un substitut prin construcția unui sistem de indicatori care să înfățișeze modul cum se poate răspunde la înfăptuirea unor interese vitale ale țării și ale societății românești în condiții de eficiență sau care să releve efectele dinamice directe și indirecte produse de dezvoltarea activităților economice. Acești indicatori exprimați prin punctaje, sunt însoțiți de unele aprecieri calitative care să dea posibilitatea unor argumente suplimentare privind ierarhizarea activităților după importanța lor în soluționarea unor probleme economice și sociale vitale la nivel național cum este, de exemplu, cea alimentară sau cea a energiei.

Unii dintre autori rețin ca unic criteriu pentru a evalua și selecta ramurile strategice doar potențialul de inovare și de externalități pozitive ale acestora. Toate celelalte criterii sunt excluse de la evaluare pe motivul că ar fi irelevante pentru obiectivul propus sau/și că ar fi redundante și contradictorii. Firește, așa cum am subliniat, aproape la fiecare dintre acestea există anumite neajunsuri. Aceasta nu trebuie să constituie un motiv de excludere din analize. Suntem convinși că cuprinderea lor în analize cu o anumită penalizare (prin scăderea corespunzătoare a punctajelor) ar fi o metodă mai adecvată cerințelor științifice și practice.

Având definit întregul set de criterii, acum se poate trece la operația de alegere a industriilor strategice. Pentru aceasta vom construi un tabel sinoptic având așezate pe coloane cele cinci criterii prezentate mai sus iar pe linii, principalele activități economice (ramuri). În dreptul fiecărei ramuri vom da note de la 1 la 5, în funcție de intensitatea caracteristicilor fiecărei ramuri evidențiate prin datele din tabelul 5.2 și din tabelele input-output. Având în vedere importanța deosebită a criteriului privind potențialul de inovare și de externalități pozitive, el este luat în calcul cu un punctaj dublu (de la 2 la 10). În felul acesta putem exprima mai sigur și mai clar caracterul strategic al unor ramuri în raport cu altele (tabelul 5.3).

Tabelul 5.3

**Schema aplicării criteriilor de selectare a ramurilor strategice
(punctaje și aprecieri calitative)**

Criteriul Ramura	Potențialul de valorificare a resurselor naturale	Valoarea adăugată brută	Extinderea legăturilor și propagarea efectelor	Potențialul de creștere	Potențialul de inovare și de externalități pozitive *)	Total puncte	Aprecieri calitative
Industria prelucrătoare							
- Alimentară și băuturi	5	4	5	4	8(4)	26	Se asigură securitatea alimentară a populației
- Industria tutunului	4	5	2	1	2(!)	14	Ramură cu externalități negative ce trebuie descurajată
- Textilă și produse textile	4	1	3	1	2(!)	11	Se pot pune în valoare resursele agricole
- Confecții din textile, blănuri și piele	4	1	3	1	2(1)	11	
- Pielărie și încălțăminte	4	1	3	1	2(1)	11	
- Prelucrarea lemnului	5	2	2	1	2(1)	12	
- Celuloză, hârtie și carton	5	3	3	3	4(2)	18	
- Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suporturi	2	3	5	5	10(5)	25	Se pot pune în valoare resursele umane cu calificare superioară
- Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	3	5	4	4	6(3)	23	
- Chimie și fibre sintetice și artificiale	4	3	5	4	10(5)	26	Trebuie luate în considerare în special ramurile chimiei fine și de medicamente, precum și cele cu un potențial mare de inovare, de externalități pozitive și de piață

Criteriul Ramura	Potențialul de valorificare a resurselor naturale	Valoarea adăugată brută	Extinderea legăturilor și propagarea efectelor	Potențialul de creștere	Potențialul de inovare și de externalități pozitive *)	Total puncte	Aprecieri calitative
- Prelucrarea cauciucului și a maseilor plastice	4	3	4	4	6(3)	21	
- Alte produse din minerale nemetale	4	3	4	4	6(3)	21	
- Metalurgie	1	3	4	3	4(2)	15	
- Construcții metalice și produse din metal	1	2	4	4	6(3)	17	
- Mașini și echipamente	2	2	5	5	10(5)	24	
- Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	2	5	5	5	10(5)	27	Ramura cea mai dinamică și cu efecte propagate în economie și societate cele mai mari
- Mașini și aparate electrice	2	3	5	5	10(5)	25	
- Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	1	4	5	5	10(5)	25	
- Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie	2	3	5	5	10(5)	25	Potențial ridicat de inovare și de propagare a efectelor
- Mijloace de transport rutier	1	3	5	4	8(4)	21	
- Alte mijloace de transport	3	2	5	5	10(5)	25	
- Mobilier și alte activități neclasificate	3	2	4	4	8(4)	21	
- Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă	3	3	5	5	6(3)	22	Ramură cu cele mai extinse legături și efecte propagate în economie. Este o ramură vitală pentru funcționarea economiei
- Captarea, tratarea și distribuția apei							

* Potențialul de inovare și de producere și diseminare a externalităților pozitive se consideră de două ori mai mare decât celelalte criterii.

Ca atare, acest criteriu capătă valori duble față de cele obișnuite puse în paranteze.

Dacă vom stabili pragul minim de punctaj la 25, vom putea considera strategice următoarele industrii: mijloace ale tehnicii de calcul și de birou, alimentară, chimie, edituri, poligrafie și reproduceri pe suporti, mașini și aparate electrice, echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații, aparatură și

instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie, mijloace de transport aerian și naval. Deși nu întrunește punctajul minim, trebuie considerată strategică și industria de energie electrică și termică, mai ales cea bazată pe energia nucleară. De asemenea, ar trebui precizat că nu toate ramurile chimiei trebuie considerate strategice, ci numai chimia fină, cea de medicamente și, în general, produsele cu un potențial mare de inovare, de externalități pozitive și de piață.

Din păcate, statisticile nu sunt adaptate suficient la noile schimbări ce au loc în structurile economiei naționale și mondiale. De exemplu, **o ramură industrială de producere a cunoștințelor de tip software**, care a căpătat un avânt deosebit, nu apare evidențiată în nomenclatoarele de clasificări ale ramurilor. O atare anomalie apare cu atât mai evidentă, cu cât, de exemplu, o firmă ca Microsoft a ajuns astăzi să aibă o valoare de piață mai mare decât cunoscuta firmă gigant General Motors¹ și cu cât tehnologia informației invadează și revoluționează toate activitățile economice, inclusiv viața socială.

Principalele elemente care fac să sporească valoarea de piață a unei firme sunt cele intangibile-intelectuale (Anexa 5.1), tocmai pentru că acestea au un potențial de inovare și de producere a externalităților pozitive foarte mari și pentru că ele (elementele intelectuale) se concretizează printr-o contribuție tot mai importantă la creșterea economică și la modernizarea tuturor activităților.

Toate acestea constituie argumente puternice pentru ca ramura privind tehnologia informației să fie evidențiată în mod distinct în statisticile oficiale și, totodată, să fie acceptată ca ramură industrială strategică de prim rang și tratată ca atare în politicile economice.

¹ John H. Dunning, *Technology and the Changing Boundaries of Firms and Governments, OECD Proceeding, OECD – Paris Cedex, 1997, p. 19.*

Capitolul 6

TEORII ALE AVANTAJULUI, DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ ȘI INTEGRAREA EUROPEANĂ¹

Atât în literatura de specialitate, cât și în politica de dezvoltare industrială și de integrare, există anumite confuzii cu privire la definirea și utilizarea unor legi sau concepte economice, cum sunt: avantajul **comparativ** și avantajul **competitiv**.

După cum vom vedea, confuzia nu are numai o semnificație pur lexicală și conceptuală, ci și una profund pragmatică, cu implicații majore în orientarea dezvoltării economice și sociale, ca și în procesul de integrare. O explicație corectă a acestor două concepte este importantă astăzi și din punctul de vedere al aplicării unor politici economice adecvate care să garanteze creșterea competitivității și integrarea europeană, în mod eficient.

6.1. Noul concept la baza integrării europene

Necesitatea integrării în UE nu este și nu poate fi pusă la îndoială. Viitorul democrației și prosperității economice și sociale a României este strâns legat de integrarea europeană și acest lucru a fost recunoscut de toate forțele politice din țara noastră prin Declarația de la Snagov, din 1995, care a însoțit cererea de aderare la UE, ca și prin Declarația din martie 2000 privind strategia națională de dezvoltare economică.

Potrivit Deciziei Consiliului European, întrunit la Copenhaga în iunie 1993, țările asociate din Europa Centrală și de Est, care doresc, pot deveni membre ale Uniunii Europene, iar aderarea fiecărei țări va avea loc pe măsură ce ea va avea capacitatea să-și asume obligațiile ce-i revin prin satisfacerea condițiilor politice și economice pe care le implică aderarea și anume:

- să existe instituții stabile care garantează democrația, primatul legii, drepturile omului, respectarea și protecția minorităților;
- să existe o economie de piață funcțională cu capacitatea de a face față la presiunile concurențiale și la forțele de piață din cadrul Uniunii;
- să existe capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării, inclusiv la obiectivele uniunii politice, economice și monetare.

Studiind cu atenție documentele referitoare la criteriile economice pe care urmează să le îndeplinească țările candidate la integrare, rezultă în mod limpede că organisme de decizie ale UE au adoptat o filosofie modernă în legătură cu:

¹ Capitolul reprezintă o parte din studiul publicat în "Oeconomica", nr. 3-4/2000, p. 213-224.

- definirea structurii piețelor și a mecanismelor de funcționare ale acestora;
- componența instituțiilor de piață;
- tipul politicilor economice utilizate;
- modurile de acțiune pentru crearea condițiilor de aderare.

Această filosofie se bazează pe un concept fundamental nou, acela al **avantajului competitiv** aflat la antipodi față de **teoria avantajului comparativ** căzută deja de mult în desuetudine însă, din păcate, des invocată și folosită la fundamentarea sau susținerea orientării structurii de ramură a economiei României.

Înainte de a vedea în ce constă noul concept al avantajului competitiv, care sunt valențele sale teoretice și aplicative, este necesar să redăm mai întâi câteva trăsături ale teoriei avantajului comparativ și unele consecințe ale aplicării sale în politica economică din România.

6.2. Teoria avantajului comparativ

Această teorie emite explicații asupra condițiilor naturale favorabile existente într-o economie națională (costurile reduse ale unor factori de producție) în comparație cu cele din alte economii naționale, pentru dezvoltarea unor ramuri și sugerează, în baza unor raționamente și analize statice, orientarea specializării luând în considerare avantajele utilizării factorilor naturali disponibili. Metodologia folosită și modul de a argumenta al acestei teorii derivă din știința economică pozitivă preocupată exclusiv de descrierea și analiza economiei așa cum este ea. Obiectivele se realizează autonom prin jocul liber al pieței concurențiale. Tocmai de aceea, politicile economice utilizate aici au mai mult un caracter pasiv, contemplativ, fără acțiuni îndreptate spre realizarea anumitor ținte. Teoria avantajului comparativ se sprijină în mod explicit și cu deosebire pe trei piloni:

- existența unor resurse naturale abundente și ieftine, care stau la baza orientării structurii de ramură a economiei;
- existența unui mediu general concurențial de afaceri;
- folosirea unor politici macroeconomice neutre.

Într-un articol publicat în "Oeconomica" (A. Iancu, 1999) subliniam următoarea idee: dacă va fi lăsată, mai departe, să acționeze liber legea avantajului comparativ, ca factor obiectiv, neutru care să hotărască asupra viitoarei configurații a industriei românești, conform principiului darwinist al selecției naturale, vom asista neputincioși la aplicarea unor tipuri de ajustări care produc amputări în toate subsistemele industriale și conduc la o degradare generală a structurii industriale din țara noastră.

Din păcate, amputările cele mai grave și mai oneroase s-au produs și se produc mai ales în acele ramuri care au un rol vital în dezvoltarea, pe baze noi, moderne, a întregului sistem economic al României: cercetarea științifică,

dezvoltarea tehnologică și inovarea, aparate și instrumente medicale, de precizie și optice, medicamente, aparate de măsură și control, electronice, chimie fină, avioane, tractoare, mijloace de automatizare, produse de mecanică fină, industria alimentară etc.

În baza acțiunii legii avantajului comparativ, cele mai dramatice scăderi ale producției și ale exportului și cele mai importante creșteri ale importurilor s-au înregistrat, în ultimii zece ani, tocmai la aceste ramuri. În tabelul 6.1, redăm nivelul producției din 1997 și 2000, față de volumul producției unor ani de vârf din deceniile anterioare, la o serie de produse importante care contribuie la valorificarea superioară a resurselor naționale și la dezvoltarea infrastructurii:

Tabelul 6.1

Nivelul producției din 1997 și 2000 comparativ cu cel maxim din trecut (1970-1986) la diverse produse

Produsele	UM	Nivelul producției		
		Maxim din trecut	1997	2000
- Tractoare	buc.	75.000 (1975)	11.000	5505
- Autocamioane, autotractoare și autobasculante	buc.	35.018 (1970)	1956	702
- Coloranți și pigmenți organici	t	16.540 (1980)	1000	262
- Antibiotice (SA)	t	831 (1986)	4	-
- Lacuri și vopsele	t	196 (1986)	38	34,5
- Țesături din bumbac și tip bumbac	mil. mp	748 (1980)	173	143,7
- Țesături din lână și tip lână	mil. mp	137 (1986)	17	12,4
- Oțel	mil. t	13,2 (1980)	6,7	4,7
- Cement	mil. t	15,6 (1980)	6,5	8,2

Sursa: Anuarele statistice ale României 1991 și 1998; Buletin Statistic de Industrie nr. 12/2000.

La produsele alimentare, băuturi și tutun valoarea exporturilor a fost de 108 mil. USD în 1996, de 106 mil. USD în 1997 și de 64 mil. USD în 1999, în timp ce valoarea importurilor s-a ridicat la 605 mil. USD, la 426 mil. USD și, respectiv, la 416 mil. USD.

În schimb, se află în creștere exporturile de materii prime și intermediare – bușteni și cherestea, fier vechi, ciment, produse chimice de bază etc., precum și exporturile unor produse ale industriei prelucrătoare bazate pe consum mare de muncă necalificată sau cu calificare inferioară. Acest proces reprezintă, în fapt, așa cum spuneam mai sus, o confirmare a aplicării legii avantajului comparativ.

După cunoștințele noastre, nici o țară europeană dezvoltată de dimensiuni mari sau medii nu și-a putut permite să asiste în mod pasiv la contracția, până aproape de dispariție, a acelor ramuri și firme care contribuie la generarea și diseminarea progresului tehnic în economie, la asigurarea securității alimentare și dezvoltării umane sau la diminuarea, peste măsură, a unor industrii intermediare (siderurgie, metalurgie, materiale de construcție, produse chimice, fire și fibre

textile și țesături, piei etc.), la dispariția unor ramuri care susțin înfăptuirea programelor de investiții și de informatizare a economiei și societății, precum și altele asemănătoare.

Lăsând legea avantajului comparativ să acționeze în mod nestingherit pe o piață încă nefuncțională și cu mari distorsiuni, precum și într-un mediu de afaceri viciat (de arierate, de inflație, de credite foarte scumpe, de creșteri bruște ale cursului de schimb și de o politică fiscală apăsătoare) sunt afectate nu numai întreprinderile fără perspective de dezvoltare, dar și întreprinderile cele mai viabile, acestea din urmă devenind victimele factorilor nefavorabili menționați.

Ceea ce a agravat și agravează și mai mult mediul de afaceri din România, paralizând desfășurarea vieții economice, este nu numai acceptarea, cu o anumită ușurință, condiționalitățile dogmatice ale F.M.I., dar și preluarea tale-quala a unor idei sau recomandări date de experți străini fără experiență și fără suficiente cunoștințe despre structura și mecanismele de funcționare a economiilor reale din țările în transformare și mai puțin dezvoltate¹. Multe din aceste idei, extrase mai mult din manualele ce descriu concurența perfectă și teoria avantajului comparativ, s-au dovedit a fi cu totul străine nu numai de mecanismele și de cerințele economiei românești, ci chiar și de practicile și de cerințele comunităților europene.

A accepta explicații privind specializarea pe ramurile economiei, exclusiv în baza legii avantajului comparativ, înseamnă, practic, a bloca încă de la început calea de a cerceta în mod obiectiv factorii de producție în dinamica lor, schimbarea calității acestora, precum și contribuția masivă pe care o are, în țările dezvoltate, un nou factor de producție reprezentat de stocul de cunoștințe științifice și de invenția și inovația tehnologică asupra schimbărilor produse în structura ramurilor de producție și servicii. A nu lua în considerare contribuția acestor factori, în evoluția lor, asupra specializării arată cât de limitată este legea avantajului comparativ în posibilitățile de a explica adevăratele realități și tendințe și de a formula politici economice care să conducă la înlăturarea acelor neajunsuri care determină, în prezent, evoluția ramurilor și comerțului exterior al României.

6.3. Avantajul competitiv. Conținutul și valențele sale

Spre deosebire de teoria menționată, cu o viziune statică și mai mult macroeconomică, noul concept al avantajului competitiv – cu o viziune dinamică și strict microeconomică – scoate în evidență faptul că evoluția, succesul și specializarea economiilor naționale depind, în primul rând, de gradul de

¹ Condiționalitățile și ideile se referă, de exemplu, la anularea, peste noapte, a facilităților acordate investitorilor, promovarea unor politici fiscale neutrale, impunerea liberalizării unor politici comerciale prin reducerea sau anularea unor restricții vamale dincolo de cele prevăzute în acordurile cu OMC, emiterea unor concluzii (în cadrul unor studii elaborate de experți ai UE) de a limita producția unor ramuri industriale cum sunt: siderurgia, construcții de mașini ș. a., cu mult sub cele ale unor țări central europene (Cehia și Polonia), neacceptarea unor reglementări salariale de natură să asigure întărirea unor instituții fundamentale ale statului. Toate acestea au produs efecte negative asupra dezvoltării economice.

competitivitate a firmelor pe piața națională și pe cea internațională, de evoluția și profilul acestor firme, precum și de asimilarea progresului tehnic și mai puțin de existența resurselor naturale. Într-adevăr, există numeroase țări lipsite de resurse naturale care au cunoscut însă însemnate progrese economice și sociale, dar și țări bogate în resurse naturale care nu au cunoscut o dezvoltare economică semnificativă.

Avantajul competitiv își găsește fundamentarea științifică în așa-numita știință economică normativă ale cărei analize oferă prescripții sau formulări despre ceea ce trebuie să fie decât despre ceea ce este. Noul concept se bazează pe politici active, selective și direcționate către realizarea anumitor ținte în contextul mecanismelor concurențiale de piață.

Noul concept se sprijină, în mod explicit, pe următorii patru piloni:

- **firma (nu ramura);**
- **competiția;**
- **mediul național favorabil;**
- **politici economice adecvate - active și direcționate și aplicate de firme, patronate, guverne și organisme UE.**

Pentru a avea o interpretare corectă a acestui concept, trebuie luați în considerare toți acești piloni, inclusiv politicile economice adecvate care să țină seama de nivelul de dezvoltare și de funcționarea normală a primilor trei factori menționați.

Din analizele conținute atât în Agenda 2000, cât și în rapoartele anuale ale Consiliului European asupra progresului României spre accesul la UE, reiese că țara noastră încă nu a ajuns cu transformările sale instituționale și ale producției în acel stadiu în care ea să poată transpune în practică, cu eficiența așteptată, acest nou concept. Nici unul dintre primii trei factori nu au ajuns încă atât de funcționali și de puternici încât economia românească să poată face față presiunilor competitive și forțelor pieței în cadrul Uniunii. Din păcate, la declinul economic al României, din ultimii zece ani, a contribuit, în mare măsură și faptul că în loc să se aplice politici economice adecvate – active și direcționate pentru atingerea unor ținte – s-au folosit politici macroeconomice de tip neutru potrivite mai degrabă cerințelor legii avantajului comparativ, care lasă forțele economice să acționeze într-un mediu economic profund viciat fără nici o direcționare.

În viața reală, competitivitatea se manifestă nu la nivelul întregii economii naționale, ci la nivelul operatorilor economici, al firmelor și numai prin intermediul lor ea (competitivitatea) se realizează la nivelul unor industrii individuale cu efecte la nivelul economiei naționale. Firmele sunt acelea care creează și susțin avantajul competitiv în cadrul industriilor și numai prin ele se poate ajunge la atingerea unor obiective sau ținte economice stabilite la nivel național.

În condițiile deschiderii aproape totale a pieței românești față de UE, CEFTA și de alte țări din zonă, problema ridicării competitivității firmelor pe piața internă și pe piețele externe a devenit esențială, sau o chestiune de existență pentru

România. Aceasta implică însă necesitatea elaborării și aplicării unor strategii clare atât la nivelul firmelor, cât și la nivelul economiei naționale, fiecărei părți revenindu-i obiective și sarcini specifice. Strategiile sunt însă afectate de premisele teoretice adoptate. De exemplu, dacă se ia ca fundament teoretic avantajul economic comparativ, problemele se soluționează doar prin emiterea unor simple explicații legate de existența unor resurse ieftine și abundente (muncă, resurse naturale, capital), precum și de existența unui mediu general concurențial flancat de aplicarea unor politici macroeconomice neutre. În acest caz, forțele pieței libere neîngrădite, însă profund viciate, sunt acelea care conduc la restructurarea și la adaptarea firmelor și ramurilor. Adoptând această premisă, în condițiile existenței unor firme românești extrem de slabe și care operează într-un mediu național viciat de inflație, de credite scumpe, de subcapitalizare, de blocaj financiar etc., întotdeauna câștigătoare, în competiția atât pe piața internă, cât și pe cea externă, sunt marile firme din țările dezvoltate întrucât ele au o putere competițională net superioară.

În felul acesta, susținătorii aplicării legii avantajului comparativ, adeseori fără să-și dea seama, se fac ecoul intereselor acestor categorii de firme și țări și adversarii intereselor firmelor și țărilor în transformare și mai puțin dezvoltate întrucât acestea din urmă – așa cum afirmam – ies învinse din acțiunile de liberalizare prematură a piețelor și de aplicare a unor politici neutre, politici care nu protejează și nu stimulează în nici un fel capitalul și firmele autohtone incapabile de a putea rezista la șocurile concurențiale.

Dacă se ia însă ca fundament teoretic avantajul competitiv, metodologiile și analizele pe care acest concept le implică permit o mai bună înțelegere a realităților economice și formularea unor opțiuni care să conducă la soluționarea problemelor prin aplicarea unor politici adecvate. Avantajul competitiv nu se rezumă doar la explicații teoretice dogmatice fără o verificare (confruntare) cu practica. Ea are un caracter puternic operațional în triplu sens:

- a) impune efectuarea unor analize empirice la nivel microeconomic și mezoeconomic (ramură) pentru a pune în evidență cauzele unor tendințe și a evalua efectele directe și propagate ale unor acțiuni sau ale aplicării unor politici;
- b) invită la formularea și la aplicarea unor politici adecvate care să conducă la soluționarea problemelor;
- c) arată căile și metodele de acțiune în vederea atingerii obiectivului principal – creșterea gradului de competitivitate.

În condițiile trecerii la Piața unică europeană, competiția capătă alte dimensiuni, iar pentru țările în plină transformare și mai puțin dezvoltate, cum este România, acest concept capătă și o conotație aparte, precum și moduri speciale de tratare și de soluționare.

La întrebările “care sunt aceste dimensiuni ale competiției și care sunt modurile speciale de tratare și de soluționare a noilor probleme?”, ne vom strădui să dăm unele răspunsuri provizorii în continuarea studiului nostru.

6.4. Noile dimensiuni ale competiției

Încă în perioada de preaderare la UE, piețele produselor industriale s-au liberalizat prin eliminarea treptată, reciprocă, a restricțiilor vamale (tarifare și netarifare). De asemenea, urmează să se liberalizeze, treptat, și piețele serviciilor și produselor agricole, precum și piața capitalului și a muncii. Ca urmare a acordurilor încheiate, comerțul de bunuri industriale cu țările din CEFTA și cu Turcia, Republica Moldova etc. s-a liberalizat aproape complet. În perspectivă, producătorii industriali și de servicii și, parțial, cei agricoli, precum și forța de muncă din România vor trece de la o piață limitată, cu doar 22,5 milioane de locuitori, la o piață vastă, care numără peste 430 de milioane de locuitori,¹ cu ponderi covârșitoare în producția industrială și agricolă și în comerțul mondial total.

În principiu, Piața unică europeană de o asemenea anvergură poate aduce mari avantaje economice firmelor, inclusiv celor românești. Astfel, spre deosebire de piețele naționale fragmentate și protejate, care păstrează la un nivel scăzut competiția și profitul firmelor, Piața unică creează posibilitatea creșterii enorme a economiilor de scară. De asemenea, Piața unică poate oferi firmelor românești nenumărate nișe ce pot fi acoperite cu cantități mari de mărfuri și servicii, cu condiția ca aceste nișe să fie descoperite la timp, iar firmele să se adapteze permanent nevoilor acestora. Totodată, Piața unică oferă întreprinzătorilor stimulente puternice pentru a căuta noi căi de a spori exporturile sau de a concura cu importurile pe piața internă și de a alege locurile cele mai favorabile pentru a efectua noi investiții. În raport cu piețele fragmentate și protejate, piața unică, pe de o parte, oferă noi oportunități de afaceri, iar pe de altă parte, forțează managerii de a învăța și inova activitățile pentru a spori profitul și a rezista la concurență.

Piața unică înseamnă, într-adevăr, mișcarea liberă, fără restricții a fluxurilor de mărfuri, servicii, capital și forță de muncă pentru a satisface o cerere în expansiune și tot mai sofisticată și la care toți producătorii, inclusiv cei din România au posibilitatea să participe. Însă nu toți au șansa de a rămâne în cursa competițională, mai ales în condițiile când concurența nu se atenuează, ci, dimpotrivă, devine mai aspră iar câștigătoare rămân nu firmele locale sau naționale slabe, ci, în primul rând, cele mai puternice, de regulă, cu vocație internațională. Prin urmare, producătorii cu anvergură locală (națională) în care se includ și majoritatea celor din România sunt și vor fi supuși unor șocuri concurențiale tot mai puternice, deopotrivă, atât pe piețele externe, cât și pe piața internă.

Față de o asemenea perspectivă, nu poate fi acceptată nici lipsa de acțiune dar nici folosirea unor căi sau metode convenționale (tradiționale) care să nu țină seama nici de noua situație a Pieței unice europene și nici de nivelul general scăzut de competitivitate al firmelor din România în raport cu firmele puternice din țările dezvoltate.

¹ La populația UE 15, de peste 370 milioane de locuitori, s-au mai adăugat și cei 160 de milioane de locuitori ai țărilor asociate, a Turciei și a Republicii Moldova.

Există deja multe inadvertențe între structura unor instituții de piață la nivel național și structura unor instituții la nivel comunitar. Asemenea inadvertențe, în mod obișnuit, afectează grav sistemele economice slab dezvoltate și aflate în transformare. Astfel, structura celor mai multe instituții (luate în sens larg) din România sunt formate, în decursul timpului, pentru a funcționa mai mult într-un mediu economic național izolat și protejat decât într-un mediu deschis de tipul pieței unice comunitare deplin libere. Mentalitățile și obiceiurile, cea mai mare parte a legislației (inclusiv cea aprobată după 1990), sistemele de organizare și de concentrare a capitalului în unitățile economice etc. sunt structurate și calibrate cu preponderență la nivel local (național) cu o orientare predominant provincială datorită, în mare parte, unei izolări discriminatorie, practică timp de peste 60 de ani, în care au fost ținuți cetățenii din România chiar de către însuși comunitățile europene.

Pentru a ilustra gradul de inadvertență în adoptarea sau folosirea unor instituții de piață care aduc mari prejudicii economiei românești ne vom referi la unele reglementări privind monopolul și achizițiile publice.

Reglementările și recalibrările multor întreprinderi mari din România au fost efectuate în viziunea existenței unei piețe naționale limitate și protejate. Începând din anul 1990, multe întreprinderi mari au fost divizate administrativ sub pretextul înlăturării monopolurilor sau al eficientizării activităților. Potrivit reglementărilor adoptate, oferta de mărfuri și servicii a unei unități economice nu poate depăși o anumită cotă pe piață. De asemenea, pentru a frâna tendința de concentrare a producției și a capitalului sunt controlate fuziunile și absorbțiile de firme. De asemenea, sunt controlate înțelegerile dintre marile întreprinderi privind împărțirea piețelor și fixarea prețurilor și sunt interzise drepturile exclusive de import și de vânzare.

În condițiile trecerii la Piața unică, practicile menționate, precum și unele din limitările amintite (cotele de piață, fuziunile, absorbțiile de firme etc.) au devenit caduce, ele constituind astăzi adevărate obstacole în calea creșterii gradului de competitivitate a întreprinderilor românești în raport cu firmele străine care, oricum, sunt mult mai mari din punct de vedere al cifrei de afaceri, mai puternice din punct de vedere financiar și tehnologic, mult mai bine organizate și cu un marketing superior în raport cu cel al firmelor românești.

Limitările menționate nu sprijină firmele românești în confruntările lor dure cu marile corporații transnaționale, ci mai mult lovesc în centrele vitale ale acestora. Evident, ar fi mult mai normal ca puterea publică să vină în sprijinul efectiv al firmelor românești pentru sporirea gradului lor de competitivitate, cel puțin până când ele devin suficient de puternice atât pe piața națională, cât și pe piețele UE și pe cele mondiale.

Din cele arătate mai sus reiese cât de necesară și urgentă este însușirea noului concept – avantajul competitiv – și aplicarea sa cu multă chibzuință în contextul eforturilor de aderarea la Uniunea Europeană și a realizării în perspectivă a convergenței economiei românești cu cea comunitară.

Anexa 1.1

Exportul de mărfuri (FOB) ale unor țări europene în tranziție, 1980, 1989, 1990-2000

(milioane de dolari SUA)

	1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
România	9 217	8 076	4 570	4 266	4 363	4 892	6 151	7 910	8 084	8 431	8 302	8505	10 367
Bulgaria	7 160	6 651	5 232	3 433	3 992	3 769	3 935	5 345	4 890	4 914	4 298	3 964	4 810
Cehoslovacia	10 475	11 988	10 728	11 319	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Republica Cehă	-	-	-	-	8 767	14 463	15 882	21 273	22 180	22 779	26 358	26 835	29 060
Slovacia	-	-	-	-	3 500	5 458	6 714	8 585	8 822	9 639	10 667	10 062	11 885
Ungaria	8 609	9 673	9 731	10 226	10 681	8 921	10 701	12 867	15 704	19 100	23 010	24 950	28 013
Polonia	13 071	14 665	18 291	14 912	13 187	14 202	17 240	22 887	24 440	25 751	26 313	27 323	231 684
Iugoslavia (SFR)	7 514	12 496	12 950	12 984	14 772	-	-	-	-	-	-	-	-
Croația	2 600	4 020	3 310	4 353	3 709	4 260	4 633	4 512	4 171	4 541	4 303	4 432	1 836
Slovenia	1 836	3 408	4 118	3 874	6 681	6 083	6 828	8 316	8 310	8 372	9 049	8 604	8 733
Iugoslavia	-	4 461	4 651	4 704	2 539	-	-	1 531	1 846	2 376	2 858	-	-
Estonia	-	-	-	-	444	802	1 305	1 838	2 079	2 929	3 214	2 937	2 3132
Letonia	-	-	-	-	834	1 401	988	1 304	1 443	1 672	1 812	1 723	1 867
Lituania	-	-	-	-	852	1 994	2 031	2 705	3 355	3 860	3 712	3 004	3 810
Belarus	-	-	-	1 860	1 061	758	1 032	1 776	1 888	1 922	1 900	5 909	7 331
Republica Moldova	-	-	-	-	167	178	160	279	252	267	190	465	-
Federația Rusă	-	-	-	47 266	42 376	44 297	53 001	65 607	70 975	69 954	57 700	71 817	103 070
Ucraina	-	-	-	-	3 297	3 223	4 653	6 168	6 995	8 643	8 200	11 582	-

Sursa: E.C.E. Economic Survey of Europe 1999 No. 1, U.N., Geneva, 1999, p. 215; Publicațiile INS.

Anexa 1.2

Importurile de mărfuri (CIF) ale unor țări europene în tranziție, 1980, 1989-2000

(milioane de dolari SUA)

	1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
România	11 061	5 834	6 889	5 793	6 260	6 522	7 109	10 278	11 435	11 280	11 838	10 392	13 055
Bulgaria	6 321	7 325	5 584	2 700	4 530	5 120	4 272	5 638	5 074	4 886	4 838	5 454	6 492
Cehoslovacia	10 619	11 772	11 808	10 962	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Republica Cehă	-	-	-	-	10 368	14 617	17 427	25 265	27 919	27 563	28 822	28 784	32 241
Slovacia	-	-	-	-	3 889	6 332	6 634	8 777	11 112	11 672	12 959	11 688	13 423
Ungaria	9 188	8 863	8 797	11 449	11 123	12 648	14 554	15 466	18 144	21 234	25 700	27 923	31 955
Polonia	14 705	12 941	12 619	15 531	16 141	18 758	21 566	29 043	37 137	42 308	47 487	45 778	48 9270
Iugoslavia (SFR)	13 229	14 064	17 330	14 765	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Croatia	-	3 750	5 133	3 811	4 346	4 166	5 229	7 510	7 788	9 104	8 383	7 799	7 887
Slovenia	2 463	3 216	4 727	4 131	6 141	6 501	7 304	9 492	9 421	9 358	10 098	9 952	10 107
Iugoslavia	-	5 383	6 701	5 548	3 859	-	-	2 665	4 113	4 801	4 848	-	-
Estonia	-	-	-	-	406	896	1 659	2 540	3 231	4 444	4 759	4 094	4 242
Letonia	-	-	-	-	794	961	1 240	1 818	2 320	2 724	3 189	2 945	3 187
Lituania	-	-	-	-	602	2 244	2 352	3 649	4 559	5 644	5 796	4 835	5 457
Belarus	-	-	-	-	751	779	975	1 887	2 369	2 872	3 000	6 674	8 492
Republica Moldova	-	-	-	-	179	184	183	272	420	567	600	567	-
Federația Rusă	-	-	-	39 294	36 984	26 807	28 344	33 117	32 798	39 363	32 400	30 185	33 884
Ucraina	-	-	-	-	2 049	2 651	2 908	5 488	6 427	7 242	6 600	11 846	-

Sursa: E.C.E. Economic Survey of Europe 1999 No. 1, U.N., Geneva, 1999, p. 216; Publicațiile INS.

Anexa 1.3

Balanțele comerciale ale unor țări europene în tranziție, 1980, 1989-2000

(milioane de dolari SUA)

	1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
România	- 1 844	-2 242	-2 320	-1 528	-1 897	-1 630	-958	-2 368	-3 351	-2 849	-3 536	-1 887	-2 688
Bulgaria	839	-674	-352	732	-538	-1 352	-336	-293	-184	28	-540	-1 490	-1 682
Cehoslovacia	-144	216	-1 080	356	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Republica Cehă	-	-	-	-	-1 601	-154	-1 545	-3 992	-5 739	-4 784	-2 464	-1 949	-3 181
Slovacia	-	-	-	-	-389	-874	80	-192	-2 290	-2 033	-2 292	-1 625	-1 538
Ungaria	-579	810	934	-1 223	-442	-3 727	-3 853	-2 599	-2 440	-2 134	-2 690	-2 973	-3 942
Polonia	-1 634	1 724	5 672	-619	-2 955	-4 555	-4 326	-6 156	-12 697	-16 556	-21 174	-1 8455	-1 7285
Iugoslavia (SFR)	-5 715	-1 568	-4 380	-1 780	14 772	-	-	-	-	-	-	-	-
Croația	-	-1 150	-1 113	-501	-7	-457	-969	-2 877	-3 276	-4 933	-3 842	-3 496	-3 455
Slovenia	-626	192	-609	-257	540	-418	-476	-1 176	-1 111	-986	-1 049	-1 348	-1 374
Iugoslavia	-	-922	-2 050	-844	-1 320	-	-	-1 134	-2 267	-2 425	-1 990	-	-
Estonia	-	-	-	-	38	-94	-353	-702	-1 152	-1 515	-1 545	-1 157	-1 109
Letonia	-	-	-	-	49	440	-252	-514	-877	-1 052	-1 377	-1 222	-1 320
Lituania	-	-	-	-	250	-250	-322	-944	-1 204	-1 784	-2 084	-1 831	-1 647
Belarus	-	-	-	1 860	310	-21	57	-111	-481	-950	1 100	-765	-1161
Republica Moldova	-	-	-	-	12	-6	-23	7	-168	-300	-410	-103	-46
Federația Rusă	-	-	-	7 972	5 392	17 491	24 657	32 490	38 177	30 591	25 300	41 632	69 186
Ucraina	-	-	-	-	1 248	572	1 745	680	568	1 401	1 600	-264	-677

Sursa: E.C.E. Economic Survey of Europe 1999 No. 1, U.N., Geneva, 1999, p. 217; Publicațiile INS.

Anexa 1.4

Cursul mediu de schimb al unor țări europene în tranziție, 1980, 1989-2001

(medii anuale, moneda națională la un dolar SUA)

	Unitatea	1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
România	leu	4,47	16,00	22,43	71,84	307,98	760,12	1 654	2 033	3082,60	7167,94	8875,55	15332,92	21692,74	29060,86
Bulgaria	leva	0,86	0,84	0,79	17,45	23,42	27,85	54,13	67,08	0,178	1,682	1,760	1,836	2,123	2,185
Cehoslovacia	koroana	5,37	15,06	18,56	29,56	28,30	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Republica Cehă	koroana	-	-	-	-	-	29,15	28,79	26,54	27,15	31,70	32,28	34,57	38,60	38,04
Slovacia	koroana	-	-	-	-	-	30,80	31,93	29,71	30,65	33,62	35,23	41,36	46,20	48,35
Ungaria	forint	32,64	59,07	63,21	74,73	78,98	91,91	105,11	125,69	152,65	186,79	214,40	237,15	282,18	286,49
Polonia	zlot	3,05	1 439	9 500	10 576	13 627	18 136	22 723	2,42	2,699	3,279	3,475	3,967	4,346	4,094
Iugoslavia (SFR)	dinar	24,64	28 760	11,32	19,64	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Croația	kuna	-	-	-	18,80	264,30	3577,63	6,00	5,23	5,434	6,101	6,362	7,112	8,277	8,339
Slovenia	tolar	-	-	-	25,57	81,29	113,24	128,81	118,52	135,36	159,69	166,13	181,77	222,66	242,75
Iugoslavia	dinar	-	-	-	19,64	508,07	-	-	4,74	4,96	5,72	5,99	11,18	70,00	65,24
Lituania	litas	-	-	-	-	-	4,37	3,98	4,00	4,00	4,00	4,00	4,0	4,0	4,0
Belarus	rubla	-	-	-	-	-	2 177	4 017	11 538	13 472	26 729	48 650	320,00	1180,00	1445,00
Republica Moldova	leu	-	-	-	-	-	-	4,07	4,50	4,60	4,62	5,36	11,59	12,38	12,91
Federația Rusă	rubla	0,65	0,63	0,59	1,74	192,75	927,46	2 204	4 559	5,121	5,785	9,705	24,620	28,129	29,169
Ucraina	hyvnia	-	-	-	-	-	4 796	31 700	147314	1,83	1,86	2,51	5,22	5,43	5,33

Sursa: E.C.E. Economic Survey of Europe 1999 No. 1, U.N., Geneva, 1999, p. 219 ; Publicațiile INS;Publicațiile BNR.

Anexa 1.5

Balanțele de cont curent ale unor țări europene în tranziție, 1990-2000

(milioane de dolari SUA)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
România	-1 359	-1 369	-1 460	-1 174	-428	-1 774	-2 571	-2 137	-2 968	-1 296	-1 363
Bulgaria	-1 710	-77	-360	-1 098	-25	-26	16	427	-273	-652	-702
Croația	-500	-589	329	600	786	-1 284	-858	-2 434	-1 554	-767,8	-553,4
Republica Cehă	-122	1 709	-456	456	-787	-1 369	-4 292	-3 211	-800		
Ungaria	127	267	324	-3 455	-3 911	-2 480	-1 678	-981	-2 298	-2 082	-1 327
Polonia	716	-1 359	-269	-2 329	-944	5 455	-1 352	-4 268	-6 810	-11 569	-9 946
Slovacia	-767	-786	173	-559	712	646	-2 098	-1 347	-2 300	-301	-523
Slovenia	518	129	926	192	600	-23	39	37	-6	-2561	-187.8
Estonia	-	-	153	40	-178	-185	-423	-563	-370	-155,9	-150.4
Letonia	-	-	207	417	201	-16	-279	-345	-456	-273	-191
Lituania	-	-	322	-86	-94	-614	-723	-981	-1 028	-380.5	-254.2
Belarus	-	-	131	-404	-506	-567	-516	-799	-797	-158.2	-91.1
Republica Moldova	-	-	-	-155	-82	-95	-188	-267	-280	-25.2	-39.1
Federația Rusă	-6 300	2 500	-5 700	2 700	9 284	7 938	12 096	3 335	-5 625	10,664	12,923
Ucraina	-	-	-	-765	-1 163	-1 152	-1 185	-1 335	-1 310	4	288

Sursa: E.C.E. Economic Survey of Europe 1999 No. 1, U.N., Geneva, 1999, p. 220; Publicațiile INS; Publicațiile BNR.

Anexa 1.6

Influxurile de investiții directe în unele țări europene în tranziție, 1990-2000

(milioane de dolari SUA)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
România	-	37	73	94	341	419	263	1 220	2 031	1041	998
Bulgaria	4	56	42	40	105	90	109	505	141	819	975
Croatia	-	-	16	96	113	101	533	388	854	1408	1000
Republica Cehă	180	513	1 004	654	869	2 562	1 428	1 300	1 617	6324	4595
Ungaria	311	1 459	1 471	2 339	1 146	4 453	1 983	2 085	1 935	1970	1957
Polonia	88	117	284	580	542	1 134	2 768	3 077	6 326	6471	9461
Slovacia	18	82	100	134	170	157	206	161	401	330	2075
Slovenia	4	65	111	113	128	176	186	321	165	181	181
Estonia	-	-	58	160	225	205	150	267	485	305	398
Letonia	-	-	43	45	214	180	382	521	286	347	400
Lituania	-	-	10	30	31	73	152	355	1 057	486	350
Belarus	-	-	7	10	9	15	73	192	118	444	90
Republica Moldova	-	-	17	14	12	67	24	72	69	34	120
Federația Rusă	-	100	1 454	1 404	640	2 016	2 479	6 241	1 977	3309	3000
Ucraina	-	-	200	198	159	267	521	623	775	496	600

Sursa: E.C.E. Economic Survey of Europe 1999 din 1999 și 2001, UN Geneva; Pentru România: Publicațiile INS

Anexa 1.7

Excepții de la plata taxelor vamale, în perioada 1991-2000

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 673/25 sept. 1991	Tarifal vamal de import al României	Ajutoare și donații, cu caracter social, umanitar, cultural, sportiv, didactic, primite de organizații sau asociații cu caracter umanitar sau cultural, ministere și alte organe ale administrației de stat, sindicate și partide politice, organizații de cult, federații, asociații sau cluburi sportive, instituții de învățământ, fără a fi destinate sau folosite pentru subvenționarea campaniilor electorale sau a unor activități ce pot constitui amenințări la siguranța națională.	Nelimitat.	
HG 812/6 dec. 1991	Aplicarea temporară de reduceri și excepții de taxe vamale de import	Unele produse care au fost prevăzute în anexa la HG 673/1991, transmisă prin grija Ministerului Comerțului și Turismului. (Aici sunt cuprinse titlurile: cinemascop alb-negru sau altele monocrome).	Pentru anul 1992.	
HG 852/28 dec. 1991	Excepția temporară a taxelor vamale de import.	Utilaje de fabricare a hârtiei, utilaje tipografice, cerneală tipografică, hârtie de ziar.	Pentru anul 1992.	
HG 134/19 mart. 1992	Excepția de taxe vamale a importurilor de zahăr rafinat	Zahăr rafinat (fără limită cantitativă)	Pentru anul 1992.	
HG 158/2 apr. 1992	Excepția de taxe vamale a importurilor de furaje combinate	Preparate de tipul celor folosite pentru hrana animalelor (furaje combinate).	Pentru anul 1992.	
HG 410/27 iul. 1992	Excepția de la taxele vamale a unui lot de 40 de autoturisme	40 de autoturisme "Volvo"-Suedia procurate de Protocolul de Stat pentru cerințe de reprezentare și protocol ale Guvernului		
HG 489/26 aug. 1992	Excepția temporară de taxe vamale de import	Panouri din lemn și din alte materiale lemnoase, tapet, pardoseală, articole pentru serviciu de masă și bucătărie, becuri, seturi de unelte și scule manuale, case de înregistrare, aspiratoare de praf, autovehicule cu motor, aparate și echipamente pentru prepararea băuturilor calde ș.a.	Pentru anul 1992 în baza unor licențe de import în limita contingentelor tarifare exprimate valoric pen-	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
			tru fiecare poziție în parte (de la 10 – 6.000 mii \$ SUA).	
HG 504/aug. 1992	Exceptarea de la taxe vamale a unor poziții tarifare	Copolimeri și polipropilenă, garnituri etanșe de cauciuc, mașini-unelte speciale, mașini pentru prelucrarea cauciucului sau a materialelor plastice, matrițe pentru prelucrarea cauciucului, matrițe pentru turnarea cauciucului	August 1992.	15 mar. 1993
HG 554/15 sept. 1992	Exceptarea temporară de taxe vamale de import	Aparate pentru filtrarea sau epurarea băuturilor, mașini de curățat sau uscat sticle, mașini pentru umplut, închis, capsulat sau etichetat sticle, cutii, pentru gazeificarea lichidelor, pentru împachetat sau ambalat mărfuri, prepararea fructelor și legumelor, pentru prepararea industrială a sucurilor, elevatoare de lichid, rezervoare, căzi, recipiente	Se vor importa în baza unor licențe de import începând din 15 sept. 1992 exceptându-se de la taxele vamale în limita contingentelor tarifare exprimate valoric variind de la 12 mii \$ SUA la 1360 mii \$ SUA pentru un total valoric de 5.708 mii \$ SUA	
HG 676/23 oct.1992	Exceptarea temporară de taxe vamale de import	Produse care fac obiectul achizițiilor guvernamentale (Min. Tinerețului și Sportului): materiale și echipamente sportive, mijloace de transport pentru competiții sportive, tehnică de calcul și aparatură de măsură și control, aparatură medicală, medicamente și produse farmaceutice	Până la 31 decembrie 1992 la limita sumei de 250 milioane lei.	
HG 778/30 nov.1992	Instituirea de scutiri temporare de taxe vamale de import la unele produse alimentare	Lapte praf granule, lapte praf, unt și alte derivate grase din lapte, brânzeturi topite, brânzeturi, altele decât proaspete, rase sau pudră, topite, cu mușcăiuri	15 martie 1993	29 apr. 1993

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG789/17dec. 1992	Exceptarea temporară de taxe vamale de import	Cuptor cu gaze pentru ardere rapidă a porțelanului, cuptor electric cu transport pe bandă	Anul 1992 în limita contingentelor tarifare de 4.175 mii DM.	15 mar.1993, contingent 8.350 mii DM
HG 816/28 dec. 1992	Exceptarea de taxe vamale la importul de instalații și mașini-utilaje pentru industria lemnului	Instalații de fabricat parchet clasic lamelar și triplu stratificat finisat: 5 bucăți	Până la 31 dec. 1992	15 mar. 1993
HG 2/19 ian. 1993	Exceptare de la plată a comisionului vamal pt. activitatea de preluare a titlului din import în sistem processing	Instalații de fabricat parchet clasic lamelar și triplu stratificat finisat: 5 bucăți	Până la 31 dec. 1993	
HG 33/19 ian. 1993	Exceptări și reduceri de taxe de import	Măslina, lămâi, grapefruit, grâu dur, secară, orz, ovăz, porumb pentru sămânță, orez, soia, sămânță de in și rapiță, boabe de cacao; reduceri de taxe: mandarine, făină de grâu, semințe de sfeclă de zahăr, conuri de hamei, tutunuri brute sau neprelucrate etc.	Până la 15 martie 1993	
HG 539/19 oct. 1993	Deschiderea unor contingente tarifare valorice exceptate de la plata taxelor vamale	Părți ale mașinii și aparate pentru morărit sau prelucrarea cerealelor și pentru fabricarea pastelor făinoase alimentare (valoarea contingentului: 21.000 mii \$ SUA).	30 iunie 1994	
HG 734/23 dec. 1993	Exceptarea de la plata taxelor vamale a unor aparate și utilaje pentru dotarea unităților de cercetare științifică și dezvoltare tehnologică	Microscopice, laseri, balanțe de precizie electronice, cromatografice, spectrometre, viscozimetre, parazitometre și dilatometre, microtoame, voltmetre	31 dec. 1994	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 90/10 febr. 1994	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale pentru importul de utilaje poligrafice	Mașini și aparate de imprimat și mașinile lor auxiliare, mașini de tăiat în lungime și în lățime, mașini pentru utilizări auxiliare în imprimat, mașini de prelucrare automată a datelor și părți ale acestora, aparate de foto-copiere cu sistem optic care funcționează prin reproducerea imaginii pe suport intermediar	31 dec. 1995 în limita contingentului tarifar de 4,5 mil. dolari SUA.	
HG 144/22 apr. 1994	Exceptarea temporară de taxe vamale a unor bunuri de import pentru echiparea Palatului Parlamentului	Echipament pentru traducere simultană, sonorizare, centrală telefonică, sistem de calcul, bancă de date, televiziune cu circuit închis, echipamente pentru transmisie TV, echipamente antiterorism și radio telefonie, mobilier	24 aprilie 1994 (2,2 mil.\$ SUA)	
HG 186/18 iun. 1994	Exceptarea de taxe vamale a importului de medicamente finanțat prin creditul acordat de Banca Mondială	Medicamente pentru utilizări terapeutice, medicamente pentru utilizări profilactice, preparate opacifiante pentru examen radiografic; reactivi de diagnostic, cimenturi dentare, contraceptive, lapte special pentru sugari	Finele anului 1995 în limita contingentului tarifar valoric de 30 mil. \$ SUA	
HG 245/21 mai. 1994	Deschiderea unui contingent tarifar valoric exceptat de la plata taxelor vamale de import	Diizocianți de metilfenilenă, acetat de n-butil, colorant 750 – pastă, poliuretan, deșeuri și resturi din cauciuc, cauciuc roșu granule EPDM, autoadezive, hârtie gumată sau adezivă, țeavă de aluminiu pentru bordură, echipamente și materiale pentru cultură fizică, gimnastică sau atletism.	1 oct. 1994 contingent tarifar în valoare de 900.000 DM	
HG 325/18 iun. 1994	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale în limita unui contingent tarifar, a importului unor instrumente muzicale.	Diferite instrumente muzicale cu licențe de import eliberate de Ministerul Comerțului cu avizul Ministerului Culturii.		
HG 581/31 aug. 1994	Reducerea temporară, până la 31 dec. 1994, a taxelor vamale de import pentru autoturisme.	Autoturisme; Autoturisme de diferite tipuri: taxa vamală s-a diminuat la 20%.	31 dec. 1995	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 685/7 oct. 1994	Exceptarea de la plata taxelor vamale pentru echipamente și utilaje industriale.	Părți de mașini pentru prelucrarea metalelor, instalație de control nedistructiv Rota 180 S	31 dec. 1994 limita contingentului tarifar de 4.070.744 \$ SUA	
HG 756/31 oct. 1994	Mărfurile exceptate de la plata taxelor vamale de import, în temeiul prevederilor Legii nr. 83/1993	Lista conține mărfuri care pot contribui la dezvoltarea agriculturii fără să afecteze ramurile industriale, prin scutiri de la plata taxelor vamale. Acestea sunt: animale și păsări de rasă, făinuri pentru hrana animalelor, stimulatori de creștere, vitamine, polivitamine etc. Lista mai conține însă și o serie de mărfuri ce se produc și se pot produce în țară cum sunt: diferite ierbicide și insecticide, aparate mecanice pentru proiectat, dispersat sau pulverizat lichide sau praf, extinctoare, mașini, aparate și dispozitive agricole, horticoale sau silvicoale pentru pregătirea sau lucrul solului sau pentru cultivat, mașini și utilaje pentru recoltat sau treierat produse agricole, inclusiv de balotat paie sau furaje, secerători, motosecerători, mașini de cosit, combine de recoltat și treierat, mașini de recoltat și colectat cartofi și sfeclă, mașini pentru muls și mașini și aparate de lăptărie, tractoare (87.01), alte mașini și utilaje pentru agricultură, horticultură, silvicultură, avicultură sau apicultură, inclusiv germinatoare, incubatoare și clocitoare	31 dec. 1994. Înaintea expirării cu 30 de zile a anului, Guvernul va aproba nomenclatorul mărfurilor exceptate de la plata taxelor vamale pe anul următor la propunerea MC și a MF	Prelungirea aplicării HG 756/95 (Anexa 1), la care se adaugă și poziția tarifară 2302.20.00 în trimestrul I 1995
Lege 102/12 nov. 1994	Aprobarea unor ordonanțe ale Guvernului	La OG nr.26/28 aug. 1993 art.5 se adaugă noul alineat: "Sunt scutite de plata taxelor vamale bunurile din import provenite sau finanțate direct din ajutoare, împrumuturi nerambursabile, precum și din programe de cooperare științifică și tehnică acordate României de guverne străine, de organisme internaționale și de organizații nonprofit și de caritate, destinate unor activități nonprofit". La articolul 9 din O.G. se dă Anexa nr. 1 conținând lista pozițiilor tarifare exceptate de la plata taxelor vamale. Lista conține 134 poziții cu opt cifre cu produse care pot concura în mod neloial multe ramuri ale economiei românești atât tradiționale (lapte, smântână, fructe, lactoză, fructoză, fosfați, uleiuri, păcuri, produse și substanțe chimice, laminate etc.), cât mai ales cele de tehnicitate ridicată, descurajând evoluția producției autohtone spre îmbunătățirea sortimentelor de calitate și tehnicitate superioare		

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 827/25 nov. 1994	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a hârtiei de ziar.	Hârtie de ziar la poziția tarifară 4801.00.10.	31 martie 1995 în limita contingentului de 10.000 tone	
HG 838/25 nov. 1994	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a importului de conducte de polietilenă de înaltă densitate și a accesoriilor pentru lucrări de refacere a rețelelor de alimentare cu apă.	Conducte de polietilenă de înaltă densitate fără sudură sau lipire și cu o lungime care să depășească dimensiunea maximă a tăieturii transversală și accesorii pentru lucrări	31 martie 1995, în limita unui contingent tarifar de 430 mii \$ SUA, iar administrarea acestuia se efectuează prin licențe eliberate de MC	
HG 949/29 dec. 1994	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale de import pentru produse laminate.	Laminate plate din oțeluri aliate magnetice, laminate la cald și rece, cu textură granulată neorientată.	31 dec. 1995, în limita contingentului tarifar de 4,5 mil. \$ SUA.	
HG 950/29 dec. 1994	Reducerea temporară, până la 31 dec. 1994, a taxelor vamale la importul de autoturisme	Autoturisme Autoturism de diferite tipuri: taxa vamală s-a diminuat la 15 %.	31 dec. 1995.	
HG 977/29 dec. 1994	Deschiderea unui contingent tarifar valoric de la plata taxelor vamale de import.	Altele, cu poziția tarifară 9504.90.90.	20 febr. 1995, cu un contingent tarifar în valoare de 201.900 DM.	
HG 15/17 ian. 1995	Instituirea unui contingent tarifar exceptat temporar de la plata taxelor vamale de import.	Cazane generatoare de abur, apă supraîncălzită, cazane mixte, cu tuburi de fum, condensatoare, pompe pentru lichide, arzătoare pentru combustibili lichizi, solizi, gaze, aparate de pulverizat lichide, aparate manuale și cu motor pentru agricultură și horticultură, mașini de prelucrare automată a datelor, robinete și alte articole pentru țevi, conducte, cazane, rezervoare etc.	15 martie 1995 în limita contingentului tarifar de 1685 mii \$ SUA.	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 119/28 feb. 1995	Exceptarea și reducerea temporară a taxelor vamale la unele produse din import.	Produse care se exceptează temporar de la plata taxelor vamale cuprind cu deosebire produse pentru consumul intermediar (productiv) cum sunt cele chimice, petrochimice, geamuri, materiale de construcții, laminate; mărfuri exceptate temporar de la plata taxelor vamale în limita unor contingente valorice (de la 0,1 mil. la 300 mil. \$ SUA) și conțin produse intermediare chimice, fire și fibre, țesături, feroaliaje, laminate, unelte, motoare, mașini și aparate, mașini- unelte, produse electrice și electronice, piese și subansamble de mașini, aparate de măsură și control; mărfuri cu taxă vamală redusă (5%) cuprinzând produse și componente electronice, microprocesoare.	Se completează cu HG 602/8 aug. 1995 și HG 691/2 sept 1995 privind noi exceptări de la plata taxelor vamale (lărgirea listei).	
HG 144/14 mar. 1995	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a importului unor mijloace de transport.	Autovehicole pentru transportul a 10 persoane sau mai multe cu capacitate cilindrică de peste 2500 cmc, noi cu limita contingentului valoric de 154.000 \$ SUA; idem – uzate, cu limita contingentului valoric de 238.000 \$ SUA; Total – 392.000 \$ SUA.	31 martie 1995.	
HG 151/16 mar. 1995	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a importului unor echipamente și materiale de telecomunicații.	Aparate pentru telecomunicații prin curent purtător, pentru telefonie, aparate de tipul celor utilizate pentru telecomunicații, cabluri din fibre optice.	31 decembrie 1995, cu limita contingentului tarifar de 27,6 mil.\$ SUA.	
HG 235/10 apr. 1995	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale în limita unui contingent tarifar a importului de lapte praf pentru copii în vârstă de 0-1 an.	Lapte special pentru sugari cu recipiente închise ermetic. Lapte în ambalaje directe.	31 decembrie 1995 în limita unui contingent tarifar de 43,4 mil. \$ SUA.	
HG 353/10 apr. 1995	Taxe vamale de import pentru produse agricole.	Lista produselor agricole cu taxe vamale de import reduse este foarte extinsă. Ea cuprinde produse cu taxe de import ce variază de la zero (bumbac hidrofil sau albit), sau bumbac (3%), la 248% pentru bere fabricată din malț în recipiente de 10 l. Cele mai multe produse cu taxe vamale de import reduse sunt cele cu 25%.	31 decembrie 1995.	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 326/11 mai 1995	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a hârtiei de ziar.	Hârtie de ziar la poziția tarifară de 4801.00.10.	30 septembrie 1995 în limita unui contingent de 8000 tone.	Se prelungește până la 31 ian. 96 cu 5 mii t HG 1057/95.
HG 535/18 iul. 1995	Exceptarea de la plata taxelor vamale a unor autosanitare.	Autosanitare.	31 decembrie 1995, cu 9 autosanitare în valoare totală de 337.194 \$ SUA	
HG 559/27 iul. 1995	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor bunuri provenite din import.	Soluții și vopsele de marcaj, poliuretan, articole de materiale plastice pentru echiparea construcțiilor, resturi și bavuri de cauciuc neîntărit sau transformate în pulbere sau granule, echipamente și materiale pentru cultură fizică, gimnastică sau atletism.	30 iulie 1995 în limita unui contingent tarifar de 1.033.100 DM.	
HG 602/8 aug. 1995	Modificarea și completarea HG nr. 119/1995.	Aici sunt cuprinse trei categorii de produse: 1) mărfuri exceptate temporar de la plata taxelor vamale în limita unui contingent valoric la care se majorează contingentul din Anexa nr. 2 la HG 119/1995; 2) mărfuri exceptate temporar de la plata taxelor vamale în limita unui contingent valoric care completează Anexa nr. 2 la HG 119/1995; 3) mărfuri la care se micșorează contingentul din Anexa nr. 2 la HG nr. 119/1995 și la care se mai adaugă produsul (poziția tarifară) mașini de cusut simple de surfilat, de cusut refilați, de făcut butoniere etc. la care taxa vamală se reduce de la 20% la 5%.	31 decembrie 1995.	
HG 691/2 sept. 1995	Modificarea și completarea HG 119/1995 privind exceptarea și reducerea temporară a taxelor vamale la unele produse din import.	Sunt 3 categorii: 1) mărfuri exceptate care completează lista anexă HG 602/1995 (mașină de pliat, de imprimat tip offset cu alimentare de foi până la 52x74 cm.) – 862 mii \$ SUA; 2) mașini tipografice – circa 1.000.000 \$ SUA; 3) mașini, aparate, instrumente și materiale de televiziune și telecomunicații – 25 mil.\$ SUA.		

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 852/23 oct. 1995	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor bunuri provenite din import.	Aparate pentru filtrarea sau epurarea lichidelor (poziția tarifară 8421.21.90).	31 decembrie 1995 contingent tarifar de 2,5 mil.\$ SUA.	
HG 953/29 nov. 1995	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import.	Sunt trei categorii de exceptări: 1) mărfuri diverse exceptate de la plata taxei vamale fără limite de contingentări; 2) produse diverse exceptate temporar de la plata taxei vamale în limita unor contingente valorice; 3) produse importate exceptate de la plata taxei vamale destinate susținerii agriculturii, fără limite de contingentări (acestea cuprind produse de protecția plantelor, de stimularea creșterii plantelor și animalelor, pregătirea terenului pentru culturi și întreținerea acestora – inclusiv mașini și utilaje).	31 decembrie 1996.	
HG 1005/12 dec. 1995	Deschiderea unui contingent tarifar valoric, exceptat temporar de la plata taxelor vamale de import.	Autovehicule pentru transportul a 10 persoane sau mai multe, cu capacitate cilindrică de peste 2500 cmc, uzate.	31 decembrie 1995 cu limita contingentului tarifar de 195.000 DM.	
HG 1055/22 dec. 1995	Taxe vamale de import pentru produse agricole.	Practic, toate produsele agricole au diferențe foarte mari de taxe vamale de la o categorie sau alta de produse: câteva exceptate (ex. bumbac); altele cu taxe mici 3-5%, (piei crude, lână, juninci de rasă etc.); carne de porc 236%; pentru bere, alcool, băuturi alcoolice până la 248 – 266% etc. Majoritatea produselor au o taxă vamală de 20 – 25%.	Intră în vigoare de la 1 ian. 1996. Produsele exceptate prin HG 953/29 nov. 1995 rămân în vigoare.	
HG 98/16 feb. 1996	Completarea HG nr. 953/1995 privind exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import.	Diferite mașini, utilaje, instalații, instrumente pentru industria alimentară, pentru industria electronică, prelucrarea metalelor, mașini de rectificat, rabotat, frezat, prese etc., instrumente și aparate electronice	31 decembrie 1996 în limita unui contingent valoric de 150 mil. \$ SUA.	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 196/26 mar. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor bunuri din import.	Mașini și aparate pentru marcat pachete de țigarete și produse din tutun	31 decembrie 1996 contingent tarifar până la 2,5 milioane \$ SUA.	
HG 208/28 mar. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale.	Aparate de comutare pentru telefonie și telegrafie și subansambluri electronice.	30 iunie 1996, contingent tarifar 1,6 milioane \$ SUA.	
HG 233/4 apr. 1996	Modificarea și completarea HG nr. 953/1995.	Exceptarea de la plata taxelor vamale a unor produse: esteri meta-crilici pentru o limită a contingentului de 2,0 milioane \$ SUA și aditivi pentru uleiuri lubrifiante, contingent de până la 1,2 milioane \$ SUA.	31 decembrie 1996.	
HG 285/23 apr. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a hârtiei de ziar.	Hârtie de ziar.	31 mai 1996 în limita unui contingent de 1780 tone.	
HG 302/30 apr. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unui contingent tarifar valoric de hrană destinată puietului de păstrăv.	Hrană granulată pentru puietul de păstrăv.	31 mai 1996 în limita contingentului tarifar de 53,8 milioane \$ SUA.	
HG 316/8 mai 1996	Completarea HG nr. 98/1996 și nr. 953/1995 privind exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import.	Mașini de formare prin suflare în locul mașinilor și aparatelor pentru umplut, etichetat capsulat sticle PET pentru uleiuri vegetale și pentru industria farmaceutică.	În limita contingentului de 2,8 milioane \$ SUA.	
HG 353/13 mai 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale.	Toner, mape , ambalaje, etichete, certificate de acționar (semifabricat, tipărit, neimprimat), dischete rigide sau înregistrate, riboane.	15 august 1996 în limita unui contingent tarifar de 3,5 milioane \$ SUA.	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 355/14 mai 1996	Completarea HG nr. 98/1996.	Exceptarea de la plata taxei vamale la mașini de îndreptat sau rabotat, mașini de frezat sau de modelat (prin tăiere).	În limita unui contingent valoric de 1,2 mil. \$ SUA.	
HG 392/28 mai 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import.	Autoturisme.	20 iunie 1996 în limita contingentului tarifar de 12.000 mii \$ SUA.	
HG 393/28 mai 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import.	Vaccinuri pentru medicină umană, antibiotice, preparate chimice contraceptive, mănuși pentru chirurgie, seringi din material plastic, ace, sonde, canule etc.	31 decembrie 1996 în limita unui contingent tarifar de 50 mil. \$ SUA.	
HG 441/6 iun. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import.	Articole de îmbrăcăminte și echipamente pentru sport.	31 dec. 1996 în limita unui contingent tarifar de 200.000 \$ SUA.	
HG 450/12 iun. 1996	Completarea HG nr. 953/95 privind exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import.	Exemple de mărfuri: vopsele pentru marcaj rutier, materiale reflectorizante, anvelope, autoadezive, compresoare cu aer, gredere, rulou vibrator, excavator, sonete pentru baterea pilonilor, mașini de tăiat și accesorii, mașini de amestecat și omogenizat, grupuri electrogene, tractoare rutiere, autovehicule, autobasculante, autocamioane, remorci și semiremorci, cisterne și semicisterne.	31 decembrie 1996 în limita contingentului tarifar de 53,8 mil. \$ SUA.	
HG 528/27 iun. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unui contingent de 30 mii tone malț.	Malț.	30 septembrie 1996 limita contingentului tarifar de 30 mii tone.	
HG 655/9 aug. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale de import.	Hârtie de ziar.	31 dec. 1996 limita 5.000 tone.	
HG 728/23 aug. 1996	Exceptarea de la plata taxelor vamale a	Imprimante 841.777 \$ Accesorii imprimante 173.836 \$	15 septembrie 1996, se prelun-	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
	unor bunuri din import necesare pregătirii alegerilor prezidențiale și parlamentare.	Toner 258.425 \$	gește termenul până la 30 sept. 1996 conform HG 805/18 sept.1996.	
HG 734/28 aug. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale de import.	Orz de consum.	31 dec. 1996 contingentul de 200 mii tone.	
HG 806/18 sept. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale de import.	White spirt, lacuri și vopsele, folie polietilenă, cauciuc, deșeuri și resturi de cauciuc, poliuretan etc.	31 dec. 1996 contingent valoric de 1.350.400 DM.	
HG 868/26 sept. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale pentru importul unor produse.	Echipamente și accesorii electronice pentru activitatea de radiodifuziune (amplificatoare, pupitre de mixaj, magnetofone profesionale, benzi magnetice).	31 dec. 1996 contingent tarifar 1.620 mii \$ SUA.	
HG 903/3 oct. 1996.	Completarea HG 953/1995 privind exceptarea temporară de la plata taxelor vamale ale unor produse din import.	Mașini și aparate de imprimat tip offset și tipografice – 4,5 mil. \$ SUA. Tractoare rutiere pentru semiremorci – 4 mil. \$ SUA. Autoturisme – 5 mil. \$ SUA. Semiremorci – 1,5 mil. \$ SUA.	Până la 31 dec. 1996.	
HG 904/3 oct. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale ale unor produse din import destinate industrializării produselor agroalimentare.	Diferite materiale, mașini și aparate de lucru și de conservare a produselor agricole și alimentare, inclusiv morărit, fabrici de lapte, bere, zahăr, mașini-unelte pentru prelucrarea metalelor, reglare și control.	31 dec. 1996, contingent total de peste 90 mil. \$ SUA.	
HG 967/14 oct. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a mărfurilor de import comerciali-	Diferite mărfuri (nu sunt specificate).	31 dec. 1997.	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
	zate în regim de duty free la bordul aeronavelor de către companiile aeriene românești autorizate să execute curse de pasageri în trafic extern.			
HG 988/16 oct. 1996	Exceptarea de la plata taxelor vamale a importului de sfeclă de zahăr.	Sfeclă de zahăr	31 decembrie 1996.	
HG 989/16 oct. 1996	Exceptarea de la plata taxelor vamale.	Orz de consum	31 dec. 1996, contingent tarifar 100 mii tone.	
HG 1279/22 nov. 1996	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale ale unor bunuri de import.	Aparatură de televiziune (camere de televiziune, accesorii camere, echipament studio, echipament monitorizare, echipament emisie, piese de schimb, prelucrare automată a datelor destinate echipamentelor de televiziune etc.).	31 decembrie 1996, limită contingent tarifar 10.700.000 \$ SUA.	
HG 2/11 ian. 1997	Exceptarea de la plata taxelor vamale a hârtiei de ziar.	Hârtie de ziar.	31 martie 1997, limita de 10.000 tone.	
HG 100/3 apr. 1997	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale la importul unor produse agricole.	Orz pentru consum, turte și alte reziduuri solide rezultate din extracția uleiului de soia.	10 aprilie 1997.	
HG 161/5 mai 1997	Taxele vamale de import pentru produse agricole, în anul 1997.	Taxele vamale aplicate la importurile de produse agricole se reduc la nivelurile prevăzute în anexă (nu este publicată).		

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 930/29 dec. 1997	Reducerea, cu caracter temporar, a taxelor vamale la importul unor produse agricole originare din UE.	Taxele vamale, aplicabile pe bază "erga omnes" pentru anul 1998, se reduc, cu caracter temporar, la importul în România: - produse agricole de bază (unele exceptate, altele cu taxe vamale de 2,3%, iar cele mai multe cu taxe vamale de peste 18,8%; unt și alte derivate din lapte 18,8% la cantitatea 1.900 tone, brânzeturi și cașuri 15% la cantitatea 1.400 tone) - produse agricole transformate – aceeași situație, de ex. la poziția unt, grăsimi și uleiuri de cacao, taxa vamală de 16,15%, iar cantitatea anuală nelimitată; bere 55% la cantitatea de 70.000 hl; - margarină 18,75% la cantitatea de 1000 t.	31 dec. 1998.	
HG 931/29 dec. 1997	Nivelul taxei vamale aplicate la importul în România a anumitor sortimente de vinuri originare din UE, în cadrul contingentului tarifar 1998.	Vinuri din struguri proaspeți, inclusiv vinuri spumoase și licoroase.	31 decembrie 1998 cantitatea 60.000 hl taxa vamală 18,75%.	
HG 80/18 febr. 1998	Exceptarea sau reducerea taxelor vamale aplicate în anul 1998 pentru unele produse din bumbac.	- Bumbac necardat, nepieptănat ⇒ exceptat - Deșeuri din bumbac (inclusiv de fire scămoșate) ⇒ taxă vamală de 3% - Bumbac cardat sau pieptănat ⇒ exceptat.	Pentru anul 1998.	
HG 193/30 mar. 1998	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse provenite din import.	Sămânță de floarea-soarelui destinată însămânțării.	30 aprilie 1998 limita contingentului tarifar de 13.400 mii \$ SUA.	
HG 194/30 mar. 1998	Reducerea temporară a taxelor vamale pentru unele produse provenite din import.	Se reduce taxa vamală de la 20% la 7% pentru: importul de tereftalat de dimetrit și de polietilen tereftalat.	31 decembrie 1998.	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 195/30 mar. 1998	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale de import.	Hârtia de ziar din import în rulouri sau în foi.	31 mai 1998 în limita unui contingent tarifar de un milion \$ SUA.	
HG 212/7 apr. 1998	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse provenite din import.	Semințe de floarea-soarelui destinate industrializării.	15 sept. 1998 contingent tarifar de 36 mil. \$ SUA.	
HG 224/10 apr. 1998	Reducerea temporară a taxelor vamale pentru importul de in melițat sau bătut.	În melițat sau bătut ⇒ taxa valabilă de 3%.	31 dec. 1998.	
HG 237/15 apr. 1998	Reducerea temporară a taxelor vamale pentru unele produse provenite din import.	- Piei brute de bovine sau de cabaline (proaspete, uscate, cenușărite, conservate dar netăbăcite etc.), de ovine, alte piei brute; - Blănuri brute; - Lână necardată, nepieptănată; fire de păr fin necardat și nepieptănat; deșeuri de lână sau păr.	31 dec. 1998, la majoritatea, taxa vamală este de 25% (excepție sunt pieile de bovine întregi, de ovine, 5%).	
HG 258/11 mai 1998	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale de import.	Mărfurile destinate aprovizionării aeronavelor care efectuează curse în traficul extern de călători.	31 dec. 1998.	
HG 359/2 iul. 1998	Exceptarea de la plata taxelor vamale a mărfurilor importate și comercializate în regim duty-free și al magazinelor pentru servirea în exclusivitate, a reprezentanțelor diplomatice și a personalului acestora.	Toate mărfurile provenite din import care se vând în valută, prin magazinele autorizate, potrivit legii, să comercializeze mărfuri în regim de duty-free și al magazinelor pentru personalul diplomatic în mod exclusiv.		

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 935/23 dec. 1998	Aprobarea taxelor vamale de import, reduse sau exceptate, cu caracter temporar, pentru anul 1999, pentru importul unor produse agricole și agroalimentare.	Importul de produse agricole și agroalimentare se va efectua cu reducerea sau cu exceptarea de la plata taxelor vamale conform anexei care a fost publicată ulterior.		
H.G.15/18.01.1999	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import	- Glicerină brută; leșii și ape de glicerină - oxizi și hidroxizi de cobalt; oxizi de cobalt comerciali - Fluoruri; fluorurosiliciți; fluorurolaminați și alte săruri complexe cu fluor - acizi nucleici și sărurile lor; alți compuși heterociclici - medicamente constituite în produse amestecate sau neamestecate, preparate pentru utilizări profilactice sau terapeutice, ambalate pentru vânzarea cu amănuntul sau prezentate sub formă de doze - agenți de apretare sau finisare, acceleratori de vopsire sau de fixare a materiilor colorante și alte produse și preparate de felul color folosite în industria textilă, ind. hârtiei, ind. pielăriei sau în alte industrii similare - cauciuc sintetic factis pentru cauciuc derivat din uleiuri, sub forma primară sau sub formă de plăci, foi sau benzi; - alte oțeluri aliate în lingouri sau sub alte forme primare - produse semifabricate din alte oțeluri aliate - produse laminate plate din alte oțeluri aliate	31.XII.1999	
H.G.63/4. 02. 1999	Modificarea și înlocuirea anexei la HG 15/1999 privind exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import	Unele modificări la lista de produse aprobate anterior HG 15/18. 01. 1999 - Glicerină brută; leșii și ape de glicerină - Oxizi și hidroxizi de cobalt; oxizi de cobalt comerciali - Fluoruri; fluorurosiliciți; fluorurolaminați și alte săruri complexe cu fluor		

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
HG 334/ 28. 04. 1999	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import	- Materii prime pentru materii refractare - Articole din pietre sau din alte materii minerale (inclusiv fibre de carbon, articole din acestea și articole din turbă) nedenumite și necuprinse în altă parte - Fero-aliaje, fero-mangan, fero-crom, fero-mobiden, fero-tungsten și fero-siliciu, fero-titan și fero-siliciu-titan, fero-vanadiu, zirconiu și articole din zirconiu, inclusiv deșeurile și resturile - Semifabricate din fier sau din oțeluri nealiat - Alte oțeluri aliate în lingouri și sub forme primare; produse din alte oțeluri aliate	31.VII.1999	31.XII. 2000
HG 480/ 16. 06.1999	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a unor produse din import	Făinuri, prafuri și pelete, din pește sau crustacee, moluște sau alte nevertebrate acvatic	31. XII. 1999	
HG 42/ 12. 08.1999	Exceptarea de la plata taxelor vamale de import a unui contingent de 51000 tone malt	Malt	15 .IX .1999	
HG 919/ 9.11.1999	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale pentru importul componentelor destinate exclusiv producției de autocamioane, autovehicule de teren noi	- Motoare cu aprindere prin scânteie cu o capacitate cilindrică de peste 1500 cm³ - motoare cu piston cu aprindere prin compresie, destinate industriei de montaj - motoare cu piston cu aprindere prin compresie, destinate industriei de montaj pentru vehiculele de la pozițiile nr. 87,02 și 87, 04, de o putere mai mare de 200 KW - Părți destinate exclusiv sau în principal motoarelor de la poz. 84.08 - Pompe de injecție cu o presiune de injecție mai mare de 700 bari - Frâne destinate montajului industrial - Echipamente electronice antiblocare ABS și antiderapante ABS - Cutii de viteză destinate montajului industrial pentru autovehicule	1- I- 31. XII. 2000	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
		de la poz. 87. 03 - Cutii de viteză cu 9-12, 16 trepte cu cuplu de intrare mai mare de 100 N - Tobe și țevi de eșapament destinate montajului industrial - Ambreiaje cu un cuplu mai mare de 100N - Casete de direcție destinate montajului industrial pentru autovehicule de la 87. 03 - Arbori cordonici de transmisie - Tahogroze cu înregistrare electronică		
HG 1075/ 30.12.1999	Exceptarea sau reducerea temporară de la plata taxelor vamale la unele produse din import	- Păr de porc sau mistreț și deșeuri de păr de porc - Produse sau adaosuri pentru uz furajer - Dioxid de sulf (pentru vinificații) - Fire de nailon și sintetice, de mătase, sticlă pentru industria de optică medicală separatori	1- I- 31.XII.2000	Prelungit pentru 2001
HG 1075/ 30.12.1999	Exceptarea sau reducerea temporară de la plata taxelor vamale la unele produse din import	- Produse chimice și petrochimice folosite ca materii prime în industria de mase plastice - Catalizatori	1-I- 31.XII. 2000	Prelungit pentru 2001
HG 87/ 1.02. 2000	Exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a hârtiei de ziar provenite din import	Contingentul 10000 tone - hârtie de ziar, în rulouri sau în foi	1- I – 30. IV. 2000	
HG 333/ 27.04.2000	Prelungirea termenului de aplicare a prevederilor HG/87/2000 privind exceptarea temporară de la plata taxelor vamale a hârtiei de ziar provenite din import	Contingentul 10000 tone-hârtie de ziar, în rulouri sau în foi	31. VII. 2000	

Actul normativ	Titlul actului normativ	Denumirea mărfurilor și serviciilor exceptate sau scutite de taxe vamale	Termen de exceptare	Prelungirea termenului
OU 65/ 2.06.2000	Exceptarea de la plata taxei vamale a supra-taxei și a TVA pt. obiectivul de investiții "Incinerator - sistem de ardere și neutralizare a deșeurilor" din municipiul Oradea	Obiectivul de investiții		
HG 631/ 13.07.2000	Exceptarea temporară de la plata taxei vamale a importului unui contingent tarifar de 500000 pui de găină de o zi	Contingent tarifar de 500000 pui de găină de o zi 35000 părinți de reproducție rase ușoare 465000 părinți de reproducție rase grele		
HG 1007/ 26.10.2000	Exceptarea temporară de la plata taxei vamale cantității de 500 mii tone porumb din import destinat furajării animalelor	Contingent 500000 tone porumb	30.VI. 2001	
HG 1294/ 7.12.2000	Reducerea sau exceptarea temporară de la plata taxelor vamale la unele produse din import	- Melase - Minereuri de cupru - Acid stearic - Hârtii și cartoane acoperite cu caolin sau cu alte substraturi anorganice - Lână nepieptănată - Fir de bumbac	1- I - 31 .XII. 2001	
HG 1294/ 7.12.2000	Reducerea sau exceptarea temporară de la plata taxelor vamale la unele produse din import	- Hidrocarburi acidice - Oxizi de cadmiu - Carbonat de stronțiu - Alți carburanți - Acetat de izobutil - Ortoftalat de dioctil	1- I - 31 .XII. 2001	

Anexa 1.8

**Ponderea subvențiilor totale echivalente la producător în prețul producției
agricole, calculată pe țări OECD**

(%)

	1986-88	1992-94	1995	1996	1997e
Australia	10	10	10	8	9
Canada	42	31	22	22	20
Uniunea Europeană	48	48	49	43	42
Islanda	82	77	75	69	68
Japonia	73	74	76	71	69
Noua Zeelandă	18	3	3	3	3
Norvegia	74	74	72	70	71
Elveția	79	80	79	77	76
Turcia	26	32	30	25	38
Statele Unite	30	21	13	15	16
OECD 24 2-3	45	42	40	35	35
Republica Cehă 54	54	26	15	14	11
Ungaria	24	25	21	15	16
Mexic	23	34	0	8	16
Polonia	-3	19	19	23	22
OECD 24 2 - 4	39	41	38	34	34

e – estimat.

Sursa: *Agricultural Policies in OECD Countries, Measurement of Support and Background Information 1998*, vol. 2, OECD, Cedex, Paris, 1998.

Anexa 1.9**Ponderea subvențiilor totale echivalente la producător în prețul producției,
calculată pe produse**

(%)

	1989-91	1992-94	1995	1996	1997e
Grâu	41	43	29	25	32
Porumb	29	31	17	15	20
Orez	82	89	91	82	80
Semințe pentru ulei	31	26	22	15	20
Zahăr	49	53	40	46	49
Produse vegetale	45	48	41	34	37
Lapte	61	58	54	52	52
Carne de bovine	31	35	37	36	33
Carne de porc	16	20	21	17	16
Pui	16	15	16	15	12
Carne de oaie	59	47	51	37	33
Lână	13	12	10	8	7
Ouă	12	16	17	14	10
Produse animale	35	37	36	34	32
Total produse	39	41	38	34	34

e – estimat.

Sursa: *Agricultural Policies in OECD Countries, Measurement of Support and Background Information 1998*, vol. 2, OECD, Cedex, Paris, 1998.

Anexa 1.10**Subvenții echivalente la producător pe fermier convențional**

(mii dolari SUA)

Țări	1986-88	1992-94	1995	1996	1997e
Australia	3	4	5	4	4
Canada	15	12	11	10	8
Uniunea Europeană	12	19	22	21	18
Islanda	26	31	33	30	29
Japonia	16	28	34	29	24
Noua Zeelandă	5	1	1	1	1
Norvegia	29	34	37	36	34
Elveția	29	44	47	43	35
Statele Unite	20	15	10	13	13
OECD 24 2-3	14	19	21	19	17
	1989-91	1992-94	1995	1996	1997e
Republica Cehă	9	4	3	3	2
Ungaria	n.a.	4	4	4	3
OECD 24 2 - 4	15	19	20	19	17

e – estimat.

Sursa: *Agricultural Policies in OECD Countries, Measurement of Support and Background Information 1998*, vol. 2, OECD, Cedex, Paris, 1998.

Anexa 1.11

**Subvenții echivalente la producătorii cerealieri calculate pe hectar de teren
cultivat cu cereale, dolari/ha**

Țări	1986-88	1992-94	1995	1996	1997e
Australia	18	16	19	22	17
Canada	114	69	57	52	24
Uniunea Europeană..1.2.	568	692	692	499	523
Japonia	8 477	10 244	13 467	11 279	9 220
Noua Zeelandă	43	8	8	10	11
Norvegia	1 166	955	991	935	903
Elveția	3 421	3 710	4 155	3 456	2 895
Turcia	76	92	21	80	160
Statele Unite	202	139	79	103	111
OECD 242.3.	388	390	391	322	304
	1989-91	1992-94	1995	1996	1997e
Ungaria	102	17	-68	19	19
Mexic	60	267	75	43	119
Polonia	166	68	58	259	170
OECD.....2.4.	360	364	350	294	281

e. - estimat.

1. UE-12 pentru 1986-94, EU-15 de la 1995, EU include fosta RDG de la 1990.
2. Austria, Finlanda și Suedia sunt incluse în OECD total pentru perioada 1986-94 și UE pentru 1995-97.
3. Exclue Cehia, Ungaria, Islanda, Coreea, Mexic și Polonia.
4. Exclue Islanda și Coreea.

Sursa: OECD, Agricultural Policies in OECD Countries. Measurement of Support and Background Information 1998, vol 2, Cedex, Paris, 1998, p. 42.

Anexa 1.12

Comerțul exterior al României, 1993-2001

(milioane dolari SUA)

	Date absolute			Balanța operațiunilor de comerț exterior		Acoperirea importurilor FOB de către exporturi (%)
	Export FOB	Import FOB	Import CIF	Export FOB Import FOB	Export FOB Import CIF	
1993	4892	6020	6522	-1128	-1630	81,3
1994	6151	6562	7109	-411	-958	93,7
1995	7910	9487	10278	-1577	-2368	83,4
1996	8084	10555	11436	-2471	-3351	76,6
1997	8431	10411	11280	-1980	-2849	81,0
1998	8302	10926	11838	-2624	-3536	76,0
1999	8503	9595	10395	-1092	-1892	88,6
2000	10366,5	12049,6	13054,5	-1683,1	-2688	86,0
2001	11385,0	14354,4	15551,6	-2969,4	-4166,6	79,3

Sursa: Buletin Statistic de Comerț Exterior, 20; 1 / 2001; 3/2002.

Anexa 3.1

Clasificarea subsistemelor industriale dezvoltate în România

Clasificarea subsistemelor industriale din România, după scopul economic și social urmărit	Ramurile componente și cele susținătoare ale subsistemelor industriale, care concură la realizarea scopului
1. Subsistemul care susține securitatea alimentară a populației	Agricultura, piscicultura, industria alimentară și industria băuturilor, precum și ramurile care susțin dezvoltarea acestora (tractoare și mașini agricole, utilaje pentru industria alimentară și a băuturilor, îngrășăminte și produse pentru protecția sănătății plantelor și animalelor, sisteme de irigații și îmbunătățiri funciare, sisteme de depozitare, inclusiv lanțuri frigorifice).
2. Subsistemul care asigură dezvoltarea umană, bunăstarea și calitatea vieții	Bunuri de folosință curentă (îmbrăcăminte, încălțăminte), bunuri de folosință îndelungată (locuințe, utilaje casnice, mobilă), rețeaua de sănătate, medicamente, învățământ de cultură, educație, tehnică audiovizuală, publicații, edituri, tipografii, dezvoltare urbană și rurală, turism, servicii, gospodărirea apei, silvicultura, protecția mediului.
3. Subsistemul care asigură producerea și distribuția combustibililor și energiei electrice	Extracția, transportul și prelucrarea combustibililor (țiței, gaze, cărbuni, combustibil nuclear și derivate de țiței) amenajări hidrotehnice, producția de energie electrică și termică și distribuția energiei electrice și termice.
4. Infrastructura și industriile susținătoare	Drumuri, căi ferate, porturi maritime și fluviale, aeroporturi, căi de navigație maritime și fluviale, producerea de mașini și utilaje pentru dezvoltarea și întreținerea acestora, parc de mijloace de transport și flote maritime, fluviale aeriene.
5. Industriile producătoare de mijloace de transport	Producția de mijloace de transport rutier de persoane (autoturisme, autobuze, troleibuze, tramvaie, trenuri pentru călători CF și pentru metrou), de mărfuri și speciale (autocamioane, vagoane și locomotive, nave maritime și fluviale), industria producătoare de avioane, de întreținere și de exploatare a acestora.
6. Industree intermediare (materii prime și semifabricate)	Metalurgie feroasă și neferoasă, chimia de bază, ciment, materiale de construcții, fire și fibre sintetice, chimice și naturale, producția și prepararea pielei pentru încălțăminte, blănuri.
7. Subsistemul care susține programele de investiții	Studii și proiectări, construcții, instalații și utilaje și echipamente tehnologice.
8. Subsistemele care valorifică cunoștințele și tehnologiile de vârf	Software, medicamente convenționale și neconvenționale, chimie fină, tehnică spațială, biotehnologii, birotică și tehnică de calcul, industria laserilor, industria nucleară.
9. Industria de apărare	Mașini de luptă (aeriană, pe apă și sol), ofensive și defensive, muniții, informatică militară.

Anexa 3.2

**Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României cu UE,
pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994-1998
(mărimi calculate ca medii ale grupelor de o cifră)**

(%)

Grupe de produse	1994	1995	1996	1997	1998
0. Produse alimentare și animale vii	67,70	58,85	64,06	77,99	53,83
1. Băuturi și tutun	61,86	70,15	65,36	66,34	58,63
2. Materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili	86,40	80,87	65,82	86,65	80,85
3. Combustibili minerali, lubrifianți și materiale conexe	57,39	82,61	84,80	57,95	79,47
4. Uleiuri, grăsimi și ceară de origine animală și vegetală	68,82	85,87	32,65	28,85	22,91
5. Produse chimice și produse conexe nespecificate în altă parte	63,74	61,35	50,84	49,34	37,20
6. Produse manufacturate clasificate în principal după materia primă	72,00	80,24	69,32	71,41	66,77
7. Mașini și echipamente de transport	37,69	42,45	44,91	44,88	50,58
8. Articole manufacturate diverse	39,74	45,94	46,96	44,89	45,85
9. Mărfuri și tranzacții neclasificate în altă secțiune	7,27	-	-	2,58	17,25
Total	52,43	58,57	55,32	54,48	53,46

Sursa: Calculat pe baza datelor din SITC.

Anexa 3.3

**Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României,
pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994-1998
(mărimi calculate ca medii ale grupelor de 2 cifre)**

(%)

Grupe de produse	1994	1995	1996	1997	1998
0. Produse alimentare și animale vii	30,20	39,36	38,22	51,88	40,44
1. Băuturi și tutun	52,97	62,72	13,95	14,72	34,12
2. Materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili	50,45	40,72	23,07	34,19	28,39
3. Combustibili minerali, lubrifianți și materiale conexe	88,11	88,79	67,39	81,30	46,47
4. Uleiuri, grăsimi și ceară de origine animală și vegetală	69,38	41,01	32,52	28,78	22,84
5. Produse chimice și produse conexe nespecificate în altă parte	47,78	45,17	36,19	39,31	36,41
6. Produse manufacturate clasificate în principal după materia primă	39,91	40,94	40,71	34,84	35,46
7. Mașini și echipamente de transport	36,88	40,76	39,23	40,46	42,87
8. Articole manufacturate diverse	23,10	24,81	26,32	27,05	27,59
9. Mărfuri și tranzacții neclasificate în altă secțiune	-	-	-	2,50	17,25
Total	34,36	36,50	34,84	33,91	34,49

Sursa: Calculat pe baza datelor din SITC.

Anexa 3.4

**Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României cu UE,
pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994-1998
(mărimi calculate ca medii ale grupelor de 3 cifre)**

(%)

Grupe de produse	1994	1995	1996	1997	1998
0. Produse alimentare și animale vii	26,49	31,42	32,49	39,33	32,49
1. Băuturi și tutun	37,78	45,28	12,15	12,95	28,24
2. Materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili	30,03	29,62	19,10	16,46	14,07
3. Combustibili minerali, lubrifianți și materiale conexe	80,88	33,90	50,10	79,85	46,00
4. Uleiuri, grăsimi și ceară de origine animală și vegetală	69,38	30,82	32,52	28,78	22,84
5. Produse chimice și produse conexe nespecificate în altă parte	35,75	33,42	28,85	29,29	23,33
6. Produse manufacturate clasificate în principal după materia primă	28,62	29,24	29,29	25,82	27,36
7. Mașini și echipamente de transport	25,82	26,58	26,43	28,94	33,41
8. Articole manufacturate diverse	19,56	19,73	18,94	19,37	20,64
9. Mărfuri și tranzacții neclasificate în altă secțiune	-	-	-	2,50	17,25
Total	24,73	25,21	24,05	23,55	25,08

Sursa: Calculat pe baza datelor din SITC.

Anexa 3.5

**Ponderea comerțului intra-industrial în totalul comerțului României cu UE,
pe grupe de produse, conform clasificării SITC, în perioada 1994-1998
(mărimi calculate ca medii ale grupelor de 4 cifre)**

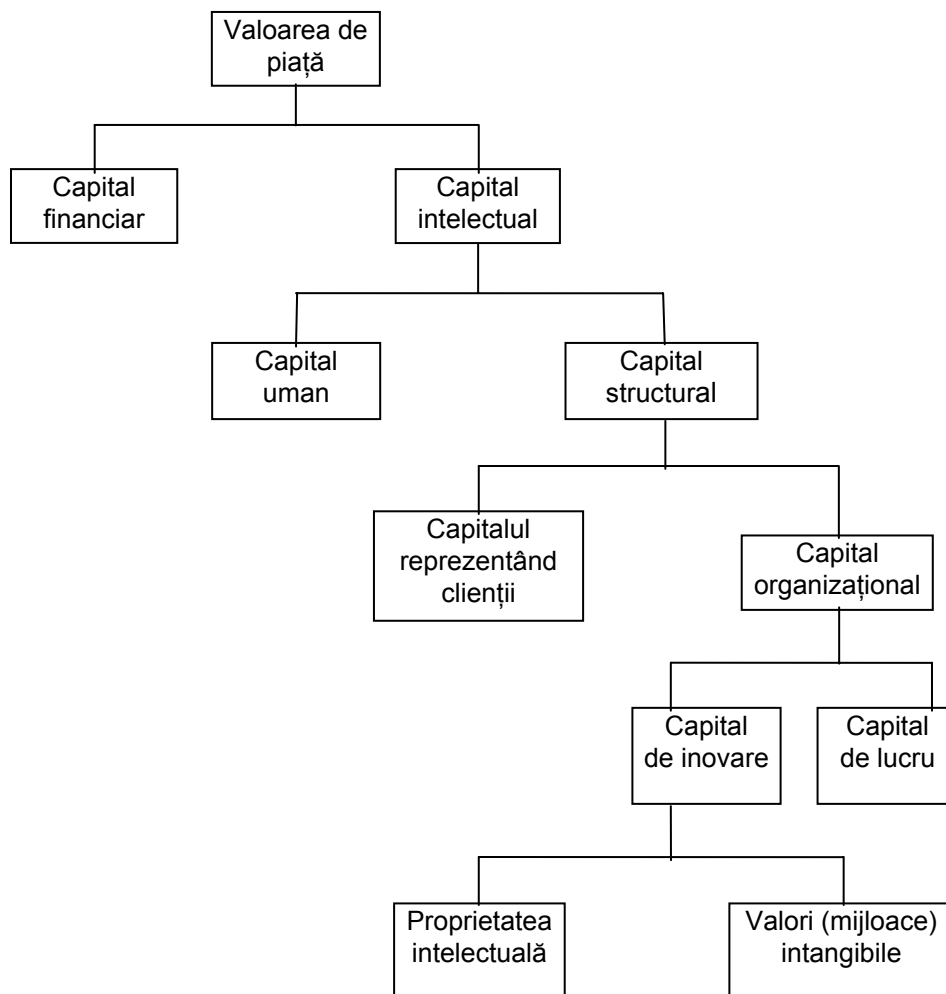
(%)

Grupe de produse	1994	1995	1996	1997	1998
0. Produse alimentare și animale vii	11,29	11,68	9,11	16,87	12,52
1. Băuturi și tutun	5,35	4,43	1,44	1,50	4,04
2. Materiale crude, necomestibile, exclusiv combustibili	18,11	22,03	14,72	12,39	9,37
3. Combustibili minerali, lubrifianți și materiale conexe	19,47	15,75	29,44	40,05	21,86
4. Uleiuri, grăsimi și ceară de origine animală și vegetală	50,67	18,19	19,74	12,34	9,55
5. Produse chimice și produse conexe nespecificate în altă parte	23,14	20,87	19,22	18,39	15,29
6. Produse manufacturate clasificate în principal după materia primă	18,20	17,00	17,43	16,39	17,16
7. Mașini și echipamente de transport	20,16	24,83	25,69	26,69	31,70
8. Articole manufacturate diverse	15,84	16,51	17,15	17,24	18,00
9. Mărfuri și tranzacții neclasificate în altă secțiune	-	-	-	2,50	17,25
Total	17,99	18,91	19,12	18,90	20,35

Sursa: Calculat pe baza datelor din SITC.

Anexa 5.1

Elementele care formează valoarea de piață a unei noi firme



Sursa: John H. Dunning, *Technology and the Changing Boundaries of Firms and Governments*, OECD Proceeding, OECD – Paris Cedex, 1997.

Bibliografie

- Albu, Cornel și colab., *Implicațiile Acordului de asociere a României la UE asupra exporturilor românești de produse industriale*, Institutul de Economie Mondială, decembrie, București, 1997.
- Albu, Lucian Liviu; Scutaru, Cornelia; Pelinescu, Elena, *Inflație-sustenabilitate-integrare*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- Amsden, H. Alice și colab., *Piața în fața provocărilor. Restructurarea economiilor din Europa de Est* (traducere), *Oeconomica*, nr. 1, 1997.
- Baldone, Salvatore; Sdogati, Fabio; Tajoli, Lucia, *Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production: Evidence from Outward Processing Trade between EU and Central Eastern European Countries*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 137 (1), 2001.
- Baldwin, E. Robert, *Trade Policies in Developed Countries*, Handbook of International Economics, vol. I, R.W. Jones and P.B. Kenen, Elsevier, Science Publishers, 1984; *Towards an Integrated Europe*, Centre for Economic Policy Research, London, 1994.
- Baliotas, Velissaris, *Peripherality and Integration. The Experience of Greece as a Member of the European Union* (Implication for the Balkan Economies in transition) (<http://www.eduvinet.de/gr004.htm>), 1997.
- Barry, Frank, *Convergence is not Automatic: Lessons from Ireland for Central and Eastern Europe*, *The World Economy*, vol. 23, no 10, November, 2000.
- Belli, Nicolae, *Poate România să rezolve problema zahărului folosind materia primă proprie*, Studii și Cercetări Economice, Academia Română, INCE, CIDE, București, 1999.
- Berinde, Mihai, *Ce ar însemna să fim, ce ar însemna să nu fim în Uniunea Europeană*, *Adevărul Economic*, nr. 43, 1999.
- Bhagwati, Jagdish; Hudec, Robert E., *Globalization: Who Gains, Who Loses*, în *Globalization and Labor*, edited by Horst Siebert, Mohr Siebeck, 1999; *Protectionism*, The MIT Press, Cambridge Mass, 1998; *Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade*, Economic Analysis, vol I, The MIT Press, Cambridge, Mass, 1997; *Free Trade: Old and New Challenges*, *The Economic Journal*, March, 1994.
- Bianchi, Patrizio; Cowling, Keith; Sugden, Roger, *Europe's Economic Challenge*, Routledge, London, 1994.
- Bond, Eric W., *Fragmentation Policy in a Fragmentated World*, *The American Economic Review*, May, 2001.

- Breton, Paul; Sheehy, John; Vancateren, Mark, *Technical Barriers to Trade in the European Union: Importance for Accession Countries*, în *Journal of Common Market Studies*, June, 2001.
- Botez, Octavian, *Politica comercială externă a României*, Ed. Fundației România de mâine, București, 1999.
- Brühlhart, Marius, *Trading Places: Industrial Specialization in the European Union*, în *Journal of Common Market Studies*, vol. 36, no. 3, Sept., 1998.
- Brühlhart, Marius; Mc Aleese, Dermont, *The External Trade Policy of the European Union*, în Ali El Agraa (ed.), *The Economics of the European Union Harvester Wheatsheaf* (5th ed.), 1997.
- Câmpeanu, Virginia, *Perspectivile integrării agriculturii României în UE*, teză de doctorat, INCE, București, 1999; *Zonele libere și parcurile industriale din perspectiva integrării economice*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- Ciocârlan, Laurențiu, *Restricții impuse de Acordul de asociere instrumentelor de politică industrială*, *Oeconomica*, nr. 1, 1995.
- Ciupagea, Constantin, *Fundamentele teoretice și metodologice ale politicilor de comerț exterior în perioada de tranziție economică* (teză de doctorat), INCE, București, 1996.
- Cojocaru, Valentin, *Comerțul exterior și dezvoltarea economică a României*, IRLI., București, 1997; *Controverse privind politica industrială: cazul României*, în *Oeconomica*, nr. 1, 1997.
- Constantinescu, Adrian, *Organizația mondială de comerț. De la Havana la Marrakech*, Editura Enciclopedică, București, 1996.
- Dăianu Daniel, *Liberalismul secolului XX*, *Oeconomica*, nr. 3-4, 1997.
- Dăianu, Daniel și colectiv, *Câștigători și perdanți în procesul de integrare europeană. O privire asupra României*, *Oeconomica* nr. 1, 2002.
- Dăianu, Daniel; Vrânceanu, Radu, *România și Uniunea Europeană*, Polirom, Iași, 2002.
- Davidi, Renzo, Ilkovitz, Fabienne, *The Eastern Enlargement of European Union*, *European Economic Review*, 41 (671-680), 1997.
- De Melo, Martha; Denizet, Cevdet; Gelb, Alan; Tener, Stoyan, *Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in transition Economies*, în *World Bank Economic Review*, vol. 15, no. 1, 2001.
- Diehl, Markus, *International Trade in Intermediate Inputs: The Case of the Automobile Industry*, Kiel Working Paper no. 1027, Kiel Institute of the World Economics, 2001.
- Dochia, Aurelian; Târhoacă, Cornel; Munteanu, Costea, *Politici industriale. Argumente, instrumente, experiențe*, în *Oeconomica*, nr. 3-4, 1997.

- Dunning, John H., *Technology and the Changing Boundaries of Firms and Governments*, OECD Proceeding, OECD – Paris Cedex, 1997.
- Estrin, Saul, *Dacă piața dă greș, guvernul greșeste întotdeauna mai rău*, în *Oeconomica*, nr. 1/1997.
- Feenstra, C. Robert, *Integration of Trade and Desintegration of Production in the Global Economy*, in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no 4/1998.
- Foss, Ivar, *Transition Economies and Integration into the Internal Market of the European Union*, in United Nations Economic Commission for Europe, Standards and Regulation in International Trade, Round Table on the Impact of Standards on International Trade, Geneva, 15 June, 1998.
- Giersch, Herbert, *Free Trade in the World Economy. Towards an Opening of Markets*, Symposion 1996, J.C.B. Mohr, Tübingen, 1987.
- Grossman, Gene M.; Helpman, Elhanan, *Rent Dissipation, Free Trade and Trade Policy*, *European Economic Review*, vol. 40 (795-803), 1996.
- Grubel, G. Herbert; Lloyd, P.J., *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, The MacMillan Press Ltd., 1975.
- Gundlach, Erich; Hiemenz, Ulrich; Langhammer, Rolf J.; Nunnenkamp, Peter, *Regional Integration in Europe and Its Effects on Developing Countries*, J.C.B. Mohr, Tübingen, 1994.
- Hagen, Jurgen, *Economia politică a lărgirii spre est a Uniunii Europene*, (traducere), *Oeconomica* nr. 2, 1997.
- Iancu, Aurel, *Schimbările economice internaționale. O analiză critică a teoriei înzestrării cu factori de producție*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1983; *Bazele teoriei politicii economice*, Editura ALL-Beck, București, 1998.
- Idu, Nicolae; Mocanu, Oana; Voicu, Alina, *Stadiul negocierilor în vederea aderării la Uniunea Europeană a statelor candidate din Europa Centrală și de Est*, în colecția Academiei Române ESEN- 2 Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, 2002.
- Jones, Geoffrey; Schröter, Harm G., *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Edward Elgar, 1993.
- Jovanović, Miroslav, *International Economic Integration. Limits and Prospects*, Routledge, London, 1998.
- Kaminski, Bartolomej; Ng, Francis, *Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing*, World Bank, Washington, DC, 2001.

- Kleinert, Jörn, *The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview*, Kiel Working Papers no. 1069, Kiel Institute of World Economics, 2001.
- Krueger, Anne O., *Trade Policies, în Developing Countries*, Handbook of International Economics, vol. I, ed. R.W. Jones and P.B. Kenen, Elsevier Science Publishers, 1984.
- Krugman, R. Paul; Obstfeld, Maurice, *International Economics. Theory and Policy*, Harper Collins College Publishers, New York, 1994.
- Kumar, Andrey, *Aspirațiile țărilor spre aderare Coming to Terms with Accession*, republicat în *Oeconomica*, nr. 2/1997, 1994.
- Lall, Sanjaya, *Industrial Policy: The Role of Government in Promoting Industrial and Technological Development*, UNCTAD Review, 1994.
- Lima, Maria Antonia, *Portugal in The European Union: What can We Tell The Central and Eastern European Countries?*, *The World Economy*, vol. 23, no. 10, November, 2000.
- Manea, Gheorghe, *Elementele politicii de dezvoltare regională în contextul dezvoltării industriale*, *Oeconomica*, nr. 2, 2001.
- Mereuță, Cezar; Ciupagea, Constantin, *Sectoare industriale prioritare și scenarii posibile de alegere a priorităților în politica industrială a României*, 1999.
- Manoilescu, Mihail, *Forțele naționale productive și comerțul exterior, Teoria protecționismului și a schimbului internațional* (traducere din I. germană), Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1986.
- Michalski, Wolfgang, *Support Policies for Strategic Industries: An Introduction to the Main Issues*, în OECD, *Strategic Industries in a Global Economy*, OECD Publication Service, Paris CEDEX, 1991.
- Micossi, Stefano, *Europe's Industrial Policy: Promoting Openness, Flexibility and Innovation*, OECD Proceedings, *Industrial Competitiveness in the Knowledge-Based Economy*, Paris, 1998.
- Molle, Stefano, *The Economics of European Integration*, Dartmouth, Brookfield, 1994.
- Nunnenkamp, Peter; Gunlach, Erich; Agarwal, Jamuna P., *Globalization of Production and Markets*, J.C. Mohr, Tübingen, 1994.
- Nistorescu, Nicolae (coordonator) și colectiv, *Opțiuni de politică industrială pe baza analizei comparate și de perspectivă*, Institutul de Economie Mondială, București, 1995.
- Păuna, Cătălin; Păuna, Bianca, *Comerțul exterior al României – evoluții recente și un diagnostic structural*, *Oeconomica*, nr. 1, 2001.
- Panchamukhi, V.R. Park; Sang, Sung, *OMC și politicile industriale*, *Oeconomica*, nr. 3-4, 1997.

- Piazolo, Daniel, *The Integration Process between Eastern and Western Europe*, Kiel Institute of World Economics, Springer, 2001.
- Pilat, Vasile, *Integrarea în structurile economice europene – o nouă provocare pentru economia și societatea românească*, *Oeconomica* nr. 2, 1996; *Pentru realism în problema politicii industriale (I)*, *Oeconomica* nr. 3-4, 1997.
- Porter, E. Michael, *Beyond Comparative Advantage*, Working Paper. Harvard Graduate School of Business Administration, 1985; *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.
- Prisecaru, Petre; Albu, Cornel; Bălțatu, Laurențiu; Papatulică, Mariana; Stănciulescu, Ecaterina; Ciobanu, Corneliu; Dumitrescu, Alina, *Piața unică Europeană și impactul politicilor comunitare*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- Prisecaru, Petre, *Piața unică și politica UE în domeniul competitivității*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- Popescu, Gheorghe, *Legea concurenței în România*, *Oeconomica*, nr. 2-3, 1999.
- Postolache, Tudorel, *Strategia națională de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană*, Snagov, iunie, 1995; *Un projet ouvert. Discours sur l'integration européenne*. Ed. Expert, București, 1999.
- Rădoi, Dumitru; Aldea, Victor; Beldescu, Alina, *Implicațiile adoptării acquis-ului comunitar privind politicile comerciale în domeniul produselor agroalimentare*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002; *Impactul adoptării acquis-ului comunitar privind politica comercială comună în perspectiva aderării la UE*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- Rădulescu, Eugen, *Inflația, marea provocare*, Ed. Enciclopedică, București, 1999.
- Rodrik, Dani, *Noua economie globală și țările în curs de dezvoltare*, în *Oeconomica*, nr. 3-4 /2000.
- Russu, Corneliu, *Provocările globalizării și capacitatea de răspuns a industriei românești*, în *Oeconomica*, nr. 3/2001; *Politica industrială a României. Experiențe comunitare și imperative pentru industria românească*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- Saeger, S. Stiven, *Globalization and Deindustrialization: Myth and Reality in the OECD*, în *The Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 133 no.(4), 1997.
- Santos, Pedro, *Industrial Policy, Subsidiarity and Cohesion*, (<http://www.ecu.activities.be> 1995-santos.htm), 1995.

- Sarfati, Gilberto, *European Industrial Policy as a Non-Tariff Barrier*, European Integration Online (EIoP) vol. 2, no. 2 (<http://eiop.or.at/eiop/texte/1998-htm>), 1990.
- Shimotani, Masahiro, *Japanese Corporate Aggregates and Keiretsu*, The Kyoto University Economic Review, vol. LXVIII, no. 1/2, April/Oct. 1999.
- Schuknecht, Ludger, *Trade Protection in the European Community*, Horwood Academic Publishers, Philadelphia, 1992.
- Shutt, Harry, *The Myth of Free Trade. Patterns of Protectionism since 1945*, Basil Blackwell, The Economics Books, Oxford, 1985.
- Siebert, Horst, *The Word Economy*, Routledge, London, 1999.
- Soete, Luc, *National Support Policies for Strategic Industries: The International Implications*, în OECD, *Strategic Industries in Global Economy*, OECD Publication Service, Paris CEDEX, 1991.
- Stănescu, Vasile, *Societatea civilă în fața globalizării*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- Stenvens, Barrie, *Support Policies for Strategic Industries: An Assessment and Some Policy Recommendations*, în OECD, *Strategic Industries in a Global Economy*, OECD Publication Service, Paris CEDEX, 1991.
- Sută, Nicolae și colab., *Comerț Internațional și politici comerciale contemporane*, Ed. Eficient, București, 1997, 1985.
- Todosia, Mihai, *Mihail Manoilescu despre problemele dezvoltării complexului economic național din perioada interbelică. Contribuția acestuia în domeniul teoriei relațiilor economice internaționale*, prefață la cartea Mihail Manoilescu, *Forțele naționale productive și comerțul exterior*, Ed. Științifică și Enciclopedică, București, 1986.
- Treece, J. David, *Support Policies for Strategic Industries: Impact on Home Economies*, în OECD, *Strategic Industries in a Global Economy*, OECD Publication Service, Paris CEDEX, 1991.
- Văcărel, Iulian, *Relații financiare internaționale*, Editura Academiei Române, București, 1995.
- Venables, J. Anthony, *Fragmentation and Multinational Production*, în European Economic Review, vol. 43, 935-945, 1999.
- Vernon, Raymond, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, în *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (190-207), 1966; *In the Hurricane's EYE the Toubled Prospects of Multinational Enterprises*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1998.
- Wolfmayer, Schnitzer, *Trade Performance of CEECS According to Technology Classes*, în OECE Proceedings, *The Competitiveness of Transition Economies*, OECD- Paris, Cedex, 1998.

- Yoshitomi, Masaru, *New Trends of Oligopolistic Competition in the Globalization of High-Tech Industries: Interactions among Trade, Investment and Government*, în OECD, *Strategic Industries in a Global Economy*, OECD Publication Service, Paris CEDEX, 1991.
- Zaman, Gheorghe, *România: FDI, Industrial Relations, and Jobs în CEE Countries in the EU Companies 'Strategies of Industrial Restructuring and relocation*, Edited By Grigor Gradev, European Trade Union, Institute, 2001.
- Zaman, Gheorghe; Vasile, Valentina, *Evoluții recente în comerțul exterior românesc. Dinamica avantajelor/dezavantajelor comparative*, în colecția Academiei Române ESEN-2, Un proiect deschis privind Probleme ale integrării României în UE, INCE-CIDE, 2002.
- ***, Academia Română, *Probleme ale integrării României în Uniunea Europeană. Cerințe și evaluări*, INCE-CIDE, 2002.
- ***, *Programul economic de Preaderare*, septembrie, 2001.
- ***, *E.C.E. Economic Survey of Europe 1999*, no. 1, U. N. , Economic Commission for Europe, 1999.
- ***, *E.U. Industry, Applicant Countries and the Community Acquis* (<http://www.europa.eu.int/scandplus/leg/en/lvb/e061108.htm>), 1999.
- ***, *European Commission Growth, Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways forward into the 21-st Century* (White Paper), 1994.
- ***, E.U. Commission, Regular Report, 2000.
- ***, E.U. Commission, Regular Report, 2001.
- ***, *European Parliament General Principles of EU Industrial Policy*, Fact Sheets, 1 June (http://www.europa.eu.int/dg4/factsheets/en/4_7_1.htm), 1999.
- ***, *Politica Industrială*, Institutul de Economie Industrială, INCE, CIDE, București, 1995.
- ***, *Colocviul Trade Policies and Structural Changes Countries*, extrase din unele referate prezentate, *Oeconomica*, nr. 1, 1998.
- ***, *Monitorul Oficial al României* (Legi, Decrete, Hotărâri și alte acte), colecția 1991-2000.
- ***, UNCTAD, *Trade and Development Report*, U.N., Geneva, 1999.
- ***, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) *The Competitiveness Corporations and Industrial Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries* U.N., New York, 2000.
- ***, *UNCTAD Measures of the Transnationalization of Economic Activity*, UN, New York, 2001.

***, *UNCTAD/WTO International Trade Centre Information Technology Country Profile-Export Potential Romania*, Background paper, Bucharest, 2002.

***, *United Nations Partnerships and Networking in Science and Technology for Development*, UN Conference on Trade and Development, United Nations, New York, 2002.

OECD, *Agricultural Policies în OECD Countries, Measurement of Support and Background Information 1998*, vol. 2, Cedex, Paris, 1998.

OECD, *Agricultural Policies în OECD Countries, Measurement of Support and Background Information 1998*, vol. 2, Cedex, Paris, 1998.

OECD, *Analize economice 1997-1998, România*, CCNM, 1998.

***, W.T.O., *Trade Policy Review, European Union*, 1997, W.T.O., Geneva, March, 1998.

***, Ministerul Industriei și Resurselor, *Politica industrială a României*, în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 648/16.X.2001.

***, Comisia Comunităților Europene, *Pregătirea țărilor asociate din Europa Centrală și de Est pentru integrarea în piața internă a Uniunii*, Cartea Albă, Bruxelles, 3 mai, Com/95/163, 1995.

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

Redactor: Ecaterina IONESCU
Prezentare grafică: Mihaela PINTICĂ
Coperta: Nicolae LOGIN
