

INTRODUCERE ÎN ECONOMIA INTERNAȚIONALĂ

Gabriela Carmen Pascariu, Liviu-George Maha

Sistemele economice naționale sunt corelate între ele printr-un ansamblu foarte complex de relații instituționale, comerciale, economice, financiare etc. Bunurile circulă dintr-o țară în alta ca rezultat al încercării comercianților de găsi cele mai bune piețe pentru vânzare, forța de muncă și capitalul se deplasează în căutarea celor mai bune oportunități de valorificare, guvernele suportă efectele reglementărilor adoptate de instituții supranaționale (în cazul unor structuri de cooperare regională de tipul Uniunii Europene) sau internaționale (spre exemplu, Organizația Mondială pentru Comerț, Fondul Monetar Internațional), bursele de valori tranzacționează titluri ale companiilor din toate colțurile lumii. Rezultă că avem de-a face cu o țesătură de relații dificil de surprins și analizat în câteva pagini. Totuși, vom încerca în acest capitol să explicăm cum, de ce și cu ce efecte au loc schimburi între actori din țări diferite și să oferim un tablou sintetic al contextului internațional actual în domeniul economiei. Studenții vor afla și înțelege concepte noi, specifice sferei de analiză a relațiilor economice internaționale, vor putea plasa modul de gândire economic dobândit până în prezent într-un spațiu definit de economii deschise, integrate în economia globală.

Despre câștigurile din comerț

Comerțul internațional constituie cea mai veche și importantă componentă a relațiilor economice dintre națiuni. Mai exact, pentru multă vreme, ceea ce numim astăzi economie mondială s-a bazat doar pe comerțul între țări. Și în prezent, deși conexiunile dintre țări sunt numeroase, depășind categoria economicului, fluxurile comerciale sunt, încă, cel mai important element prin valoarea, amploarea geografică și varietatea structurală a tranzacțiilor. (Ișan, 2004, pp. 219-220) Tabelul următor reflectă evoluția fluxurilor comerciale internaționale din ultimul deceniu, precum și modul în care statele dezvoltate ale lumii, dar și unele în curs de dezvoltare, participă la realizarea acestora.

Tabel 1. Valoarea exporturilor și importurilor mondiale (miliarde USD)

	Flux comercial	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total mondial	Importuri	6.529	7.621	9.306	10.607	12.200	14.033	16.229	12.478	15.145	17.997
	Exporturi	6.361	7.458	9.081	10.361	11.985	13.831	15.984	12.369	15.064	17.979
Țări dezvoltate	Importuri	4.499	5.189	6.189	6.907	7.836	8.800	9.841	7.405	8.632	10.070
	Exporturi	4.132	4.791	5.650	6.162	6.960	7.961	8.876	6.873	7.987	9.279
<i>SUA</i>	Importuri	1.259	1.303	1.525	1.735	1.918	2.020	2.169	1.605	1.969	2.265
	Exporturi	781	724	818	907	1.038	1.162	1.301	1.056	1.277	1.480
<i>Japonia</i>	Importuri	379	383	454	514	579	619	762	550	692	854
	Exporturi	479	471	565	594	646	714	782	580	769	822
<i>Germania</i>	Importuri	495	604	715	780	922	1.055	1.186	926	1.056	1.255

	Exporturi	550	751	909	977	1.122	1.323	1.451	1.120	1.261	1.475
China	Importuri	225	412	561	660	791	956	1.131	1.004	1.396	1.742
	Exporturi	249	438	593	761	969	1.217	1.428	1.201	1.578	1.899
Brazilia	Importuri	58	50	66	77	95	126	182	133	191	214
	Exporturi	55	73	96	118	137	160	197	152	201	256
Rusia	Importuri	33	57	75	98	137	199	267	167	229	305
	Exporturi	103	133	181	241	301	351	467	301	397	516
România	Importuri	13	24	32	40	51	69	82	54	61	76
	Exporturi	10	17	23	27	32	40	49	40	49	62

Sursa: 2011 *International Trade Statistics Yearbook*.

Participarea statelor lumii la comerțul internațional este direct proporțională cu potențialul economic, nivelul de dezvoltare economică, competitivitatea internațională a produselor realizate de firmele autohtone, strategiile de afaceri ale acestora etc. Perioada postbelică este marcată de supremația statelor dezvoltate în comerțul internațional, importanța acestora fiind într-o continuă creștere. Deși ponderea economiilor avansate în producția mondială a scăzut, ele și-au consolidat poziția în cadrul fluxurilor comerciale internaționale, situație evidențiată și de datele din tabelul următor:

Tabel 2. Participarea la exporturile mondiale a celor trei grupe de țări, 1980-2010 (%)

Categoria de țări	1980	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Țări capitaliste dezvoltate	66,34	72,39	69,93	65,72	63,11	60,36	58,82	58,39	56,40	56,40	54,15
Țări în curs de dezvoltare	29,46	24,20	27,71	31,88	33,82	36,18	37,42	37,68	39,02	39,78	41,78
Țări socialiste și în tranziție	4,20	3,41	2,35	2,40	3,07	3,46	3,76	3,93	4,59	3,83	4,07

Sursa: UNCTAD, *Handbook of Statistics 2011*.

Comerțul între țări apare ca rezultat al deciziei agenților economici de a vinde, respectiv de a cumpăra pe/de pe piețele externe. Ca să înțelegem de ce fac asta și ce obțin din comerțul exterior nu avem altceva de făcut decât să ne reamintim ce doresc producătorii și ce doresc consumatorii din participarea la schimb și să adaptăm modul de gândire la contextul definit de relațiile externe.

Studentii au învățat în temele anterioare că decizia de participare la schimb se ia în baza unei analize a costului marginal și a beneficiului marginal, că producătorii urmăresc maximum de beneficiu economic, iar consumatorii maximum de bunăstare. Orientarea către piețele externe nu este altceva decât consecința căutării celor mai bune oportunități pentru realizarea obiectivelor urmărite. În tema *Eficiență, schimb și avantaj comparativ*, am aflat că indivizii câștigă dacă se specializează și participă apoi la schimb pentru a obține bunurile de care au nevoie. Altfel, dacă fiecare ar încerca să se bazeze pe autoconsum, adică să producă tot ce are nevoie, ar trebui să ne limităm existența la cele mai elementare nevoi. Specializarea și schimbul extern măresc, prin urmare, oportunitățile de obținere a bunăstării și de creștere a prosperității pentru toți indivizii și implicit pentru națiuni.

Dar, pentru ca acest lucru să fie posibil, este nevoie, în primul rând, ca reglementările naționale în domeniul comerțului exterior (cele asociate politicilor comerciale) să permită relații de schimb cu exteriorul. O economie care participă la comerțul internațional este o *economie deschisă*, spre deosebire de economiile care nu participă și care se numesc *economii închise*. În lumea contemporană, cu excepții ce țin de cazuri punctuale de embargo (blocări ale exportului sau importului de mărfuri într-o sau dintr-o țară, ca sancțiune pentru încălcarea unor reguli sau principii de drept internațional sau ca mijloc de presiune politică), toate economiile naționale sunt deschise. Dar aici apare o distincție cheie legată de gradul de deschidere către exterior, în funcție de nivelul de protecție aplicat, practicile putând varia de la un *comerț liber*, cu totală expunere față de concurența externă (aplicat așa cum vom vedea mai jos în interiorul unor grupări regionale), la măsuri ridicate de protecție, care reduc deschiderea unei economii către concurența externă. Practica generală în domeniul politicilor comerciale este cea a protecției, cu tendință generală de reducere a nivelului mediu al protecției la nivel mondial.

Ca să analizăm câștigurile din comerț, noi vom presupune, însă, că avem economii deschise, fără protecție, care, prin *specializare* și *schimb*, își pot obține toate bunurile necesare.

La nivel individual, specializarea se realizează în baza competențelor pe care le are fiecare. În cazul unei economii, specializarea este condiționată în primul rând de resursele de care dispune aceasta. Dacă are mult lemn, va produce mobilă; dacă are teren agricol fertil, va face agricultură; dacă are tehnologie, va produce aeronave. Un student atent ar putea, aici, să întrebe însă de ce nu se identifică cel mai eficient produs (care consumă puține resurse și are pe piață o cerere în creștere) și apoi să se achiziționeze resursele necesare din exterior, dacă economiile sunt deschise, așa cum am susținut mai sus.

Să ne gândim, însă, ce ar presupune să cumperi din exterior. Spre exemplu, din studiile de piață realizate, am identificat că în următorii ani va exista o cerere foarte dinamică pentru autoturisme cu motoare pe bază de curent electric. Până la urmă nici nu e greu să identificăm o astfel pe perspectivă a pieței, dacă suntem atenți la semnalele date de politicile publice actuale și de presiunile la nivel internațional legate de nevoia de orientare spre reducerea dependenței de petrol.

Dar constatăm că nu avem specialiștii necesari. Ca să-i pregătim, avem nevoie de timp și de bani investiți în dezvoltarea capitalului uman, resurse pe care le luăm de la alte producții. Costul de oportunitate riscă să fie ridicat și să depășească beneficiul marginal. Dacă decidem să ”cumpărăm” resursa de capital uman necesară, ne putem întreba ce i-ar putea determina pe specialiștii din Germania sau SUA să vină să lucreze în România, spre exemplu, și pentru ce salariu? Care ar fi în acest caz costul economic? De asemenea, achiziționarea unor bunuri intermediare din alte țări presupune studii de piață (ca să vezi de unde cumperi, care e cel mai bun preț, unde riscurile de piață sunt mai mici), presupune costuri de transport, dar și costuri de tranzacție mai mari. Nu în ultimul rând, achiziția externă

este supusă procesului de taxare vamală în economiile reale (cu excepția piețelor liberalizate în cadrul proceselor de regionalizare, ca în cazul Uniunii Europene, așa cum vom vedea mai jos).

Dacă luăm în calcul toate acestea, vom vedea că, în căutarea eficienței economice, cel mai avantajos este să te orientezi spre producerea bunurilor pe care știi să le faci cel mai bine și pentru care dispui de resurse într-o măsură mai mare decât pentru alte producții, în așa fel încât specializarea să se realizeze în acele produse **unde se pot obține cele mai reduse costuri de oportunitate**. Evident, resursele pot ține de dotarea inițială sau pot fi dobândite, neputând spune într-o lume de economii deschise și comerț la scară globală că producția unui bun este domeniul exclusiv al uneia sau alteia dintre economii. Până la urmă, în termeni de cost de oportunitate, prin politici publice poți obține orice resursă de care ai nevoie, dacă ai cu ce s-o plătești; altfel spus, dacă știi să produci și să vinzi ceva eficient ca să obții finanțarea necesară.

Într-un final, rezultă că orientarea pentru comerț în exterior este determinată de identificarea de oportunități privind obținerea de avantaje din comerț ca rezultat al specializării în produsele pentru care costurile de oportunitate sunt cele mai reduse. Din această perspectivă ne interesează ce oferă complementar sau diferit piețele externe, comparativ cu cele naționale (numite și *domestice* sau *locale*).

De reținut că, deși în limbajul de specialitate, implicit în explicațiile de mai jos, vom spune că economiile sau regiunile se specializează, nu trebuie să uităm că **nu economiile sau regiunile fac comerț, ci companiile** și că rezultatul "specializării unei economii" este dat de deciziile de afaceri ale companiilor din respectiva economie, posibil însă de influențat și prin politici publice, nu doar prin informații transmise de piață.

Prin urmare, companiile dintr-o economie sau regiune se vor specializa, în baza costului de oportunitate, în acele bunuri și servicii pe care le vor produce mai eficient decât alte firme de pe piață (altfel spus, pentru care dețin *avantaje comparative*, pentru a fi competitive și pentru a capta cererea), rezultând, de aici, specializarea economiei sau regiunii din care companiile fac parte. Prin participarea la comerț, economiile vor obține în schimb bunurile și serviciile pentru care nu pot dispune de avantaje comparative, prin importul realizat tot de către firme. Baza comerțului internațional o constituie, prin urmare, specializarea și schimbul (Begg ș.a., 1989, p. 391).

Din cele de mai sus rezultă că participarea la comerțul exterior este determinată de posibilitatea de a obține beneficii suplimentare marginale, altfel spus de a obține câștiguri din comerț (Lipsey, 1999). Ne vom concentra, în consecință, demersul explicativ al determinării comerțului exterior pe explicarea surselor și formării câștigurilor din comerț.

Principale **surse ale câștigurilor din comerț** sunt:

1. Diferențe de cost ce rezultă din diferențele în dotarea cu resurse;
2. Obținerea de reduceri ale costurilor atunci când firmele își măresc output-ul (scara de producție), ca rezultat al specializării.

1. Diferențe de cost ce rezultă din diferențele în dotarea cu resurse

Explicarea câștigurilor din comerț determinate de înzestrarea cu resurse a fost realizată prin contribuția economiștilor clasici și neoclasici, cei mai reprezentativi autori fiind A. Smith, D. Ricardo, Heckscher, Ohlin și Samuelson și având ca rezultat 3 modele teoretice de analiză: teoria costurilor absolute (Smith), teoria costurilor relative (Ricardo), teoria dotării cu factori de producție (H-O-S). Am mai vorbit despre câștigurile din comerț și specializare în capitolul 2, unde am aflat de ce e mai avantajos pentru doamna Brown să se specializeze în producerea berii brune, în timp ce pentru domnul Jones soluția optimă este specializarea în producerea de bere blondă și cum specializarea și schimbul extind posibilitățile de producție ale indivizilor. Am aflat tot atunci că specializarea este sinonimă pentru ”urmărirea avantajului comparativ” și că are loc în baza ”legii avantajului comparativ”, lege pe care, deși nu o definesc sau poate chiar nici nu au auzit de ea, producătorii o aplică întotdeauna. Să vedem în continuare cum acționează legea avantajului comparativ între economii naționale și cum ”câștigă” acestea din specializare și schimb.

A. Când apare avantajul absolut?

Avantajul absolut presupune cel mai simplu caz în care fiecare regiune/economie deține un avantaj la producerea unor bunuri, înțelegând prin avantaj absolut capacitatea de a obține un produs cu o cantitate mai mică de resurse (altfel spus, la un cost mai mic) sau, ceea ce înseamnă același lucru, capacitatea de a obține cu o unitate de resurse o cantitate mai mare dintr-un produs, comparativ cu celelalte regiuni/țări.

Diferențele de cost pot fi explicate prin dotarea diferită cu resurse naturale, capital uman, tehnologie, luând în considerare legătura indirectă între disponibilitatea resurselor și prețul acestora, diferențe care pot fi amplificate de reducerea costurilor de producție ce poate rezulta din producția mai mare permisă de extinderea pieței și a scalei de producție și/sau dobândirea de noi aptitudini (situație cunoscută ca ”proces de învățare”). Deoarece costul de oportunitate ar fi prea ridicat dacă economia ar alocă resursele disponibile către producerea tuturor bunurilor, rezultând pierderi potențiale de bunăstare și risipă de resurse, resursele vor fi alocate către bunurile unde se deține avantaje absolute.

Pentru a înțelege mai ușor de ce apare specializarea între economii, să apelăm la un exemplu simplificat, după modelul clasicilor englezi, cu două țări/regiuni (Uniunea Europeană și SUA) și două produse (grâu și postav), prin asociere cu modelul clasic al specializării internaționale de tip inter-industriei (spre deosebire, de exemplu, de specializarea intra-industriei, în care economiile produc și schimbă între ele bunuri diferite în interiorul acelorași industrii). Pentru a ne afla într-o situație de avantaj absolut, presupunem că Uniunea Europeană (UE) poate produce la costuri mai mici postavul, în timp ce SUA grâul (avantaj

absolut reciproc), conform datelor din Tabelul 3, singurul factor de producție este munca și fiecare țară dispune de două unități de muncă.

Dacă economiile ar fi închise (a), fiecare ar trebui să aloce câte o unitate de resurse pentru fiecare din cele două producții. În acest fel, UE ar produce 5 unități de grâu și 10 de postav, în timp ce SUA ar produce 10 unități de grâu și 6 de postav (cantități egale cu cantitățile cerute din cele două bunuri, în cele două economii). Asta echivalează cu faptul că grâul este produs cu 0,2 unități de muncă în UE și cu 0,1 unități în SUA, în timp ce postavul are un cost de 0,1 unități de muncă în UE și 0,16 unități în SUA. Pe total economie internațională se produc 15 unități de grâu și 16 de postav.

Dacă, însă, presupunem că economiile sunt deschise, adică pot participa la schimb, iar schimbul este liber (b), fiecare dintre țări ar putea utiliza mai eficient resursele dacă s-ar decide să aloce cele două unități de muncă pentru producția pe care o pot realiza mai ieftin (pentru care dețin avantaj comparativ), respectiv, postavul în UE și grâul în SUA (așa cum menționam mai sus). În acest caz, UE ar produce 20 de unități de postav și nici o unitate de grâu (plătind cele 5 unități de grâu de care are nevoie cu 0,5 unități de muncă; fără specializare, o costă 1 unitate de muncă), în timp ce SUA ar produce 20 de unități de grâu și nici o unitate de postav, plătind cele 6 unități de postav de care are nevoie cu 0,6 unități de muncă în loc de 1 unitate. Ca rezultat al specializării, se produc cu 5 unități mai mult grâu și cu 4 unități mai mult postav.

Tabelul 3. Câștiguri din specializarea cu avantaj absolut

Produse	Grâu (kg.)	Postav (kg.)	Grâu (kg.)	Postav (kg.)
<i>Economii închise vs. economii deschise</i>	a. Cantități de grâu și postav care pot fi produse cu o unitate de muncă în cele două țări		b. Cantități care pot fi produse prin transferul unei unități de muncă înspre producția unde țara dispune de avantaj comparativ	
UE	5	10	-	20
SUA	10	6	20	-
Total producții la nivel internațional	Fără specializare		Cu specializare conform avantajului comparativ	
	15	16	20	20

Adaptare după R. Lipsey

Legea avantajului comparativ aplicată schimbului internațional presupune, prin urmare, că fiecare țară se specializează în producția și exportul bunurilor pe care le produc la un cost relativ (cost de oportunitate) inferior celui al altor țări (Begg ș.a., p. 397). Specializarea duce, așa cum arată exemplul nostru, la producerea de mai multe bunuri cu aceleași resurse. Consumatorii au acces la un număr mai mare de unități de produs, cresc oportunitățile de consum și crește bunăstarea.

B. Se pot obține câștiguri prin specializare dacă nu ai niciun avantaj absolut?

Ne punem, însă, întrebarea, în mod firesc, dacă aceste avantaje ar mai apărea în cazul economiilor care nu dețin avantaj comparativ la nici un produs; altfel spus, în cazul în care ambele produse (grâul și postavul din exemplul nostru) sunt realizate de una din economii (să presupunem SUA) la costuri mai mari. Specializarea și participarea la schimb ar mai constitui în acest caz o soluție? Răspunsul a fost dat de D. Ricardo, prin modelul avantajului comparativ relativ (Tabelul 4).

Presupunem mai departe că o unitate de resurse din UE poate produce fie 50 unități de grâu, fie 90 de unități de postav, în timp ce în SUA o unitate de resurse produce la fel ca în exemplul precedent, 10 unități de grâu și 6 de postav. Este evident că UE are avantaj comparativ la ambele produse, cu un raport de 5:1 pentru grâu și 15:1 pentru postav, reflectând un avantaj comparativ mai mare la producerea postavului. În cazul SUA spunem că au un dezavantaj comparativ mai mic la producerea grâului comparativ cu producerea postavului.

Tabelul 4. Câștiguri din specializarea cu avantaj relativ

Produse	Grâu (kg.)	Postav (kg.)	Grâu (kg.)	Postav (kg.)
<i>Economii închise vs. economii deschise</i>	a. Cantități de grâu și postav care pot fi produse cu o unitate de muncă în cele două țări		b. Cantități care pot fi produse prin transferul de resurse în activitatea unde se deține avantaj comparativ	
UE	50	90	- 5	+ 9
SUA	10	6	+ 10	- 6
Total producții la nivel internațional	Fără specializare		Cu specializare conform avantajului comparativ relativ	
	15	16	+ 5	+9

Adaptare după R. Lipsey

Legea avantajului comparativ spune că, dacă o economie se specializează în producția pentru care are un avantaj comparativ relativ mai mare ("superioritatea cea mai mare") sau în producția pentru care are dezavantajul comparativ cel mai mic ("inferioritatea cea mai mică"), atunci se pot obține câștiguri din comerț și specializare pentru fiecare dintre economii, iar producția mondială poate crește. Presupunem în cazul nostru că UE transferă, prin urmare, 0,1 unități de resurse dinspre grâu spre postav, iar SUA transferă o resursă dinspre postav spre grâu. Ca rezultat, se poate observa că se obțin sporuri de producție atât pentru grâu, cât și pentru postav, concluzia fiind că, și în cazul avantajelor comparative relative, este preferabilă specializarea.

Concluzii similare pot fi obținute și prin utilizarea în raționament a costului de oportunitate, așa cum am învățat în capitolele anterioare. Deoarece fiecare producție are un cost de oportunitate, este mai avantajos ca o economie să producă bunul pentru care costul de

oportunitate este cel mai mic. În cazul exemplelor anterioare, costul de oportunitate pentru cele două economii și cele două produse sunt cele din tabelul 3.

Tabelul 5. Specializarea ca rezultat al costului de oportunitate

	Costul de oportunitate în cazul avantajelor absolute		Costul de oportunitate în cazul avantajelor relative	
	grâu	postav	grâu	postav
UE	2 unități postav	0,5 unități grâu	1,8 postav	0,55 unități grâu
SUA	0,6 unități postav	1,67 unități de grâu	0,6 unități postav	1,67 unități de grâu
Specializare în produsul pentru care costul de oportunitate este mai mic	UE în postav SUA în grâu		UE în postav SUA în grâu	

Se observă din tabelul de mai sus că, dacă UE se specializează în postav și SUA în grâu, costurile de oportunitate sunt mai mici pentru ambele economii. Prin urmare, concluziile sunt aceleași ca în cazul analizei prin costul comparativ.

C. Dezvoltarea analizei

Explicațiile oferite de Smith și Ricardo cu privire la avantajele specializării au fost dezvoltate mai târziu, prin teoria cunoscută pe scurt ca teoria H-O-S, de la autorii acesteia (Heckscher, Ohlin Samuelson) sau *teoria dotării cu factori de producție*. În esență, este tot o teorie care are la bază principiul avantajului comparativ, deoarece recomandă specializarea unei economii în industrii pentru care deține factori de producție din abundență, comerțul exterior apărând ca un schimb de factori abundenți pentru factori rari. Evident, dacă se dispune de factori relativ abundenți pentru realizarea unei producții, prețul acestora este mic, ceea ce determină costuri relative mai mici și, prin urmare, avantaje comparative.

Sursele avantajului comparativ pot veni atât din resursele naturale, cât și din climat, dar tot mai relevante pentru explicația actualelor fluxuri de comerț sunt tehnologia și capitalul uman, respectiv așa numitele *avantaje dobândite*.

2. Obținerea de reduceri ale costurilor atunci când firmele își măresc outputul (scara de producție), ca rezultat al specializării.

O altă sursă a câștigurilor de comerț este dată de așa numitele *economii de scară*. Pentru cea mai mare parte a proceselor economice, se verifică o evoluție sub forma curbei în ”U” pentru costurile medii. Asta înseamnă că, la începutul producției, costurile medii sunt mai mari (este ușor de înțeles dacă ne gândim că investiția inițială și costurile fixe se raportează la un număr redus de produse), pentru ca mai apoi, pe măsură ce producția crește,

costurile medii să scadă (se obțin *economii de scară*), ating un minim și apoi cresc (se obțin *dezeconomii de scară*).

Evident, orice producător este interesat să producă la un cost mediu cât se poate de redus, pentru a fi eficient și a obține profit. Dacă, însă, pe piața internă producătorul poate să vândă doar o parte din producția care i-ar fi necesară pentru un cost mediu minim, el va căuta oportunități de a vinde pe piețele externe. Așa apar fluxurile de comerț, variația costurilor aducând câștiguri suplimentare specializării. În plus, economia reală a confirmat reduceri suplimentare de costuri atunci când are loc specializarea și apar economiile de scară, ca rezultat al unui "proces de învățare". Rezultă, prin urmare, că prin specializare și comerț exterior economiile (în special cele mai mici) pot produce la niveluri suficient de ridicate pentru a obține economii de scară, ceea ce le-ar fi imposibil în cazul unei economii închise.

Din cele de mai sus înțelegem că este preferabil ca economiile să se specializeze și să participe la comerțul exterior pentru obținerea bunurilor necesare, rezultând o eficiență sporită în utilizarea resurselor și sporuri de bunăstare pentru participanții la schimb. Realitatea economică actuală confirmă că economiile se specializează atât ca efect al căutării avantajului comparativ, cât și ca efect al economiilor de scară, forma predominantă de specializare fiind cea intra-industrială. Aceasta înseamnă că economiile nu s-au specializat în producții din industrii diferite, ca în cazul nostru de mai sus cu grâul și postavul (respectiv, unele economii în agricultură, altele în textile, altele în mașini ș.a.m.d.), ci s-au specializat în produse diferențiate într-un număr foarte larg de industrii, fluxurile de comerț exterior realizându-se, în principal, în interiorul acelorași industrii (spre exemplu, textile-textile sau mașini-mașini).

Liber schimb sau protecționism?

Participarea economiilor la comerțul exterior se poate face în condiții de comerț liber (fără niciun fel de restricții aplicate importurilor sau exporturilor) sau în condiții de protecție. Protecția poate fi aplicată atât de guvernul economiei emitente a fluxului de comerț (protecție la export), cât și de guvernul economiei receptoare (protecție la import). Măsurile guvernelor de reglementare a comerțului internațional formează **politica comercială**.

Ne interesează să știm de ce ar dori guvernele să determine adoptarea unor măsuri de protecție și ce efecte ar putea avea ele asupra producției, comerțului, a eficienței economice, a beneficiilor producătorilor sau consumatorilor. În esență, întrebarea cheie este dacă guvernele ar trebui să permită comerțul liber sau ar trebui să protejeze producătorii locali.

În cazurile analizate mai sus, noi am presupus că există comerț liber. În aceste condiții, producătorii dintr-o țară nu ar întâmpina nicio dificultate în a vinde în altă țară și nu ar avea costuri suplimentare. Comerțul liber ar permite, în cazul ideal, maximizarea producției la nivel global, maximum de eficiență în utilizarea resurselor și obținerea celui mai mic preț pentru consumator. În realitate, lucrurile nu stau obligatoriu astfel. Dacă o economie

se specializează în producții pentru care cererea mondială este în scădere sau care are rate mai mici de creștere este dezavantajată față de economia specializată în produse cu cerere în creștere. Sau, dacă specializarea este în produse intensive în muncă, productivitatea și veniturile vor fi mai mici decât în economiile specializate în produse intensive în capital, cu perspective diferite privind creșterea și nivelul de trai. Este adevărat că teoriile care susțin liberalismul argumentează că, în timp, dotarea cu factori devine convergentă prin liberul schimb de bunuri și factori de producție și, în consecință, modelele de specializare și nivelurile de dezvoltare se apropie, dar realitatea economică nu susține o astfel de evoluție, mai ales în cazul în care economiile sunt diferite ca resurse și nivel de dezvoltare. În economia Uniunii Europene, cazul cel mai apropiat de ceea ce ar presupune liberalizarea totală a schimburilor între mai multe economii, liberul schimb a accentuat diferențele, factorii de producție fiind întotdeauna atrași de zonele dezvoltate, unde oricum dotarea este abundentă.

Guvernele tind, mai curând, să protejeze economia internă prin taxe vamale, limitări cantitative, acordarea de ajutoare publice producție pentru export, adoptarea de standarde și norme tehnice ridicate pentru importuri și lista ar putea continua, instrumentele de protecție putând fi grupate în trei mari categorii: instrumente *tarifare* (cu acțiune indirectă asupra fluxurilor de comerț exterior), *netarifare* (cu acțiune directă) și *promoționale* (de stimulare a exportului).

Taxa vamală reprezintă un impozit indirect prelevat asupra mărfurilor care trec frontiera vamală. Presupunem cazul unui importator de televizoare fabricate în Coreea de Sud. Acesta achiziționează televizoarele cu 200 USD/buc., ceea ce face ca, în lipsa unei taxe vamale, prețul la care este avantajos să vândă televizorul pe piața românească să fie de cel puțin echivalentul în lei a 200 USD, plus eventualele cheltuieli de transport internațional (în cazul în care producătorul coreean nu suportă el aceste costuri). Impunerea unei taxe vamale de 20% la importul de televizoare din Coreea de Sud îl obligă pe importator să achite 40 USD, ceea ce face ca prețul la care ar fi dispus să vândă produsul pe piața românească să crească la cel puțin echivalentul în lei a 240 USD/buc.

Argumentele unor măsuri protecționiste pot fi căutate în urmărirea unor obiective de interes național (spre exemplu, diversificarea producției pentru creșterea posibilităților de alegere disponibile consumatorilor, reducerea dependenței externe în industrii importante pentru economia națională, ocuparea forței de muncă, confruntarea cu condiții speciale de criză, interese legate de apărarea națională, dorința echilibrării balanței comerciale), dar și interesul de protejare a unor grupuri specifice, așa cum am aflat în capitolul *Concurența și politica guvernamentală*.

Dar protecția are un impact esențial în modificarea avantajelor comparative și a raporturilor de schimb între producători, alterând regulile jocului, precum și în orientarea fluxurilor de comerț. Vanzătorii vor căuta acele piețe unde taxele vamale sunt mai mici sau

restricțiile/constrângerile comerciale mai reduse, dacă nu vor putea beneficia de avantajele liberului schimb, pentru a-i reduce costurile și valorifica avantajul comparativ.

Protecția are, de asemenea, un cost de oportunitate ridicat, concretizat, în principal, în pierderile de eficiență în utilizarea resurselor și în pierderile de bunăstare pentru consumator. Dacă luăm drept exemplu taxele vamale aplicate importurilor, acestea măresc prețurile produselor de import și protejează producătorii interni. Dar aceștia, în limita oferită de protecție, pot să-și acopere costuri neperformante, pot să mărească prețul și nu au niciun interes să caute noi oportunități de afaceri (noi produse, noi tehnologii) care să contribuie la dezvoltarea economică. Rezultă, de aici, o pierdere de potențial și o risipă de resurse dacă nu judecăm în termeni de interes național. În plus, consumatorii vor avea acces la o piață mai puțin diversificată, la produse cu prețuri mai mari și nu neapărat de o calitate mai bună, cu reducerea posibilităților de alegere și a bunăstării obținute în piață.

Pe de altă parte, protecția economiei locale poate da timp producătorilor autohtoni pentru a-și ameliora competitivitatea, poate economisi resurse (în cazul contingentelor la export), poate susține firmele mici și mijlocii, poate stimula dezvoltarea tehnologică.

În comerțul internațional, tendința este de liberalizare a schimburilor (un rol important îl are Organizația Mondială a Comerțului), deși practica generală în comerțul internațional este cea a protecției, chiar în cazul celor mai performante economii. De exemplu, conform ultimelor estimări ale OMC, nivelul mediu consolidat al taxelor vamale este de 1,7% în țările dezvoltate și de 30,4% în țările în curs de dezvoltare. Excepție fac diferitele grupări regionale, în interiorul cărora bunurile și chiar factorii de producție pot circula liber.

Preferința pentru schimburi regionale. Cazul specific al Uniunii Europene

Conform datelor statistice furnizate de Organizația Mondială pentru Comerț, în 2011, fluxurile predominante de comerț internațional au fost fluxuri derulate între țări din interiorul aceleiași regiuni, numite fluxuri intra-regionale. Pe regiuni, acestea au reprezentat 71% în Europa, 53% în Asia, 48% în America de Nord (cele 3 mari regiuni deținând 85% din fluxurile totale de comerț internațional) și sub 50% pentru celelalte regiuni: 27% pentru America Centrală și de Sud, 20% pentru Comunitatea Statelor Independente, 13% pentru Africa și 9% pentru Orientul Mijlociu.

Rezultă, astfel, că țările manifestă o "preferință" pentru schimburile cu țări din aceeași regiune, aceasta fiind explicată prin factorii care determină fluxurile de comerț exterior: dotare comparabilă cu factori de producție (majoritatea fluxurilor se derulează prin specializare intra-industrie), distanțe de transport relativ reduse generând costuri mai mici de comercializare a produselor, modele similare de consum (structura consumului indivizilor fiind apropiată, fluxurile de comerț extern pot să se dezvolte ca rezultat al economiilor de scară, în sensul că producătorii pot vinde pe piața externă ceea ce vând pe piața internă, mărinnd scara producției fără costuri variabile suplimentare), funcționarea unor acorduri

regionale în cadrul cărora comerțul reciproc este liberalizat, dincolo de prevederile generale incluse în acordurile de comerț încheiate prin negocierile multilaterale din cadrul OMC. Preferința pentru schimburile la nivel regional este evidențiată și de datele din tabelul următor:

Tabel 6. Piețe de export (2011)

	Exporturi		Importuri	
	Țara de destinație a exporturilor	Pondere în total exporturi	Țara de origine a importurilor	Pondere în total importuri
SUA	Canada	19,0%	China	18,4%
	UE	18,2%	UE	16,6%
	Mexic	13,4%	Canada	14,1%
	China	7,0%	Mexic	11,7%
	Japonia	4,5%	Japonia	5,9%
Canada	SUA	73,7%	SUA	49,5%
	UE	8,9%	UE	11,7%
	China	3,8%	China	10,8%
	Japonia	2,4%	Mexic	5,5%
	Mexic	1,2%	Japonia	2,9%
Japonia	China	19,7%	China	21,5%
	SUA	15,5%	UE	9,4%
	UE	11,7%	SUA	8,9%
	Coreea de Sud	8,0%	Australia	6,6%
	Taiwan	6,2%	Arabia Saudită	5,9%
Germania	UE	58,2%	UE	54,8%
	SUA	7,0%	China	8,9%
	China	6,1%	SUA	5,5%
	Elveția	4,5%	Elveția	4,2%
	Federația Rusă	3,3%	Federația Rusă	3,3%
Marea Britanie	UE	53,4%	UE	51,3%
	SUA	13,3%	China	9,0%
	China	3,0%	SUA	8,1%
	India	1,8%	Norvegia	6,0%
	Elveția	1,8%	Japonia	2,1%
România	UE	71,1%	UE	72,6%
	Turcia	6,2%	China	4,6%
	Federația Rusă	2,3%	Kazahstan	4,2%
	Ucraina	1,8%	Federația Rusă	3,8%
	SUA	1,8%	Turcia	3,5%
Argentina	Brazilia	20,7%	Brazilia	28,4%
	UE	16,9%	UE	16,1%
	China	7,4%	China	15,1%
	SUA	5,8%	SUA	10,7%
	Chile	5,1%	Mexic	3,4%

Sursa: WTO.

Forme regionale de comerț liber

Comerțul intra-regional se poate organiza simplu, sub forma preferințelor comerciale acordate partenerilor și a zonelor libere de comerț, sau prin formule mai complexe, în cadrul unor uniuni vamale sau a unor piețe comune.

Acordurile de schimb preferențial, fără să presupună comerțul liber, conduc, totuși, la procese importante de liberalizare a schimburilor externe prin reduceri ale taxelor vamale reciproce. De altfel, cele mai multe dintre acordurile regionale actuale (în special din America Latină și din Africa), chiar dacă și-au propus obiective mai ambițioase de tipul comerțului liber sau chiar a piețelor interne, au reușit doar să dezvolte schimburi reciproce în regim preferențial.

Zonele de liber schimb presupun eliminarea taxelor vamale și a limitărilor cantitative între țările membre, cu păstrarea propriilor restricții comerciale față de terți; în cadrul zonelor de comerț liber, un rol esențial revine stabilirii unor reguli de origine pentru a ști de unde provine un produs, respectiv dintr-o țară membră și nu i se aplică taxe sau dintr-o țară terță și i se aplică taxele specifice țării importatoare.

Prima zonă liberă de comerț constituită în perioada contemporană a fost AELS – Asociația Europeană de Liber Schimb (1960), inițial între 7 țări (Marea Britanie, Suedia, Norvegia, Danemarca, Elveția, Austria și Portugalia; ulterior au aderat Finlanda, Islanda și Liechtenstein) care nu au vrut să participe la proiectul pieței comune din cadrul Comunității Economice Europene – CEE (a se vedea mai jos). Între timp, mai multe state s-au retras din AELS și au aderat la Comunitățile europene (în prezent, Uniunea Europeană - UE), iar din 1994 între AELS și UE a fost creat un larg Spațiu Economic European (SEE), prin constituirea unei piețe interne între toate statele membre ale celor două comunități, în baza unui acord încheiat încă din 1984. Membrii actuali ai Asociației Europene a Liberului Schimb sunt Islanda, Liechtenstein, Norvegia și Elveția, celelalte state aderând pe parcurs la Uniunea Europeană.

Uniunile vamale presupun, prin raportarea la zonele de comerț liber, și adoptarea unor restricții comerciale comune față de terți printr-un tarif vamal comun. În acest caz, situația este mai complicată, deoarece statele membre trebuie să adopte o politică comercială comună (care nu e obligatoriu să fie potrivită în egală măsură pentru mediul economic din toate țările membre și care presupune înființarea unor instituții de decizie cu caracter supranațional). Cea mai amplă uniune vamală este cea a Uniunii Europene, alte uniuni vamale relevante pentru regionalizarea comerțului internațional fiind MERCOSUR și Grupul Andin (a se vedea mai jos).

Piețele comune presupun libera circulație a bunurilor, serviciilor și a factorilor de producție (capital și muncă). Prima piață comună a fost realizată în cadrul Uniunii Europene (1992). În prezent, funcționează tot ca piață internă Spațiul Economic European (așa cum menționam mai sus), iar ca perspectivă se prefigurează Comunitatea Economică Eurasiatică, în următorii ani, și UE împreună cu 16 state din vecinătatea sudică și cea estică incluse în actuala Politică de Vecinătate, într-o perspectivă mai îndepărtată. Pentru a putea funcționa, piețele interne au nevoie de politici comune (comerț, concurență) și de armonizarea unui număr impresionant de politici naționale, ducând spre un proces de integrare aprofundată, cu un nivel supra-național de decizie din ce în ce mai puternic. Ele deschid, astfel, calea către

uniunile economice și chiar către uniunile monetare ca formele cele mai complexe de grupări regionale.

Principala întrebare cu privire la grupările comerciale regionale este dacă acestea sunt o cale spre un liber schimb generalizat la scară mondială sau blochează evoluția spre liber schimb promovată de procesul de globalizare. În esență, relevant este faptul că ele stimulează comerțul exterior, deschiderea comercială a economiilor, chiar în cazul economiilor mai puțin performante, antrenând importante procese de restructurare a economiilor pe principiile avantajului comparativ și generând efecte de prosperitate și bunăstare. De reținut, însă, că efectele favorabile nu se oferă de la sine, nu se obțin automat, ci depind de un ansamblu foarte larg de factori, precum: modul în care se constituie acordurile, cum sunt aplicate, ce țări participă, ce politici complementare se adoptă de către statele membre, ce relații se stabilesc cu terții.

Principalele acorduri regionale

La nivel global s-au constituit, de-a lungul timpului, nenumărate grupări de promovare a comerțului liber, bilateral sau multilateral, în toate părțile lumii (în prezent, există aproape 300 de acorduri comerciale, din care 59% reprezintă acorduri de liber schimb), cele mai relevante prin rezultatele obținute fiind: NAFTA, MERCOSUR, Grupul Andin (ANDEAN), CEFTA, ASEAN, APEC (Forumul de Cooperare Asia-Pacific).

NAFTA – Acordul Nord American de Comerț Liber – reprezintă cea mai mare zonă liberă de comerț, intrată în vigoare în 1994, între SUA, Mexic și Canada. NAFTA derulează aproximativ 40% din fluxurile mondiale de export și 25% din cele de import, 54% din exporturile grupării și 40% din importuri fiind fluxuri între statele membre. Economia dominantă este SUA, care deține aproximativ 90% din PIB-ul grupării.

MERCOSUR – Piața comună a Sudului (a Conului de Sud) s-a constituit între Brazilia, Argentina, Paraguay și Uruguay, în 1991, țările membre derulând între ele o pondere însemnată a fluxurilor de export și a celor de import. ANDEAN (*Grupul Andin*) s-a constituit ca uniune vamală în 1969 cu participarea Chile, Boliviei, Columbiei, Ecuadorului și Peru (Chile s-a retras în 1976). Aceste state derulează între ele însă doar 7% din fluxurile de import și export, perspectiva de evoluție a procesului de regionalizare fiind cea de constituire a unei largi zone de liber schimb între ANDEAN și MERCOSUR.

CEFTA – Acordul Central European de Liber Schimb – reprezintă un acord de comerț liber între țări care s-au angajat pe drumul aderării la Uniunea Europeană, ele fiind situate, în prezent, în Sud-Estul Europei (Albania, Bosnia-Herțegovina, Republica Moldova, Fosta Republică Yugoslavă a Macedoniei, Croația, Serbia, Muntenegru și UNMIK pentru Kosovo), derulând reciproc 12% din fluxurile de export și 10% din cele de import. Din această grupare regională au mai făcut parte, de-a lungul timpului, și Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria, Slovenia, România și Bulgaria, aceste țări devenind, între timp, membre ale Uniunii Europene.

APEC – *Cooperarea Economică Asia-Pacific* (grupare constituită ca forum de cooperare pentru promovarea comerțului liber) – include în prezent 21 de state membre (de pe coasta Oceanului Pacific) și deține 45% din comerțul mondial cu produse manufacturate. Comerțul în interiorul grupării reprezintă 71% din totalul fluxurilor de comerț ale statelor membre și 72% din totalul fluxurilor de import, media taxelor vamale reciproce fiind de doar 5,5 % (față de 16,9%, spre exemplu, în 1989). Ca perspectivă, țările membre intenționează să se constituie într-o zonă liberă de comerț.

ASEAN (*Asociația Națiunilor Sud-Est Asiatice*) s-a format în 1967 pentru a promova comerțul liber între statele membre și include, în prezent, 10 țări – Brunei, Cambodgia, Indonezia, Laos, Malaezia, Myanmar, Filipine, Singapore, Tailanda, Vietnam. Putem observa că aceste țări derulează, între ele, peste un sfert din totalul fluxurilor de comerț exterior, existând și perspective serioase de creștere în condițiile în care se va reuși constituirea unei zone efective de comerț liber, până în 2015, cu participarea Chinei, Japoniei, Coreii de Sud, Indiei, Australiei și Noii Zeelande.

Datele prezentate în tabelul următor evidențiază ponderea semnificativă pe care comerțul intra-grup o deține în totalul comerțului exterior al membrilor principalelor grupări regionale, subliniind gradul ridicat de integrare comercială în ceea ce privește piața unică europeană și zona de liber schimb nord-americană.

Tabelul 7. Structura comerțului exterior al principalelor grupări regionale

Gruparea regională	Destinația exporturilor	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Comunitatea Andină	Intra-trade	8,65%	8,95%	7,98%	7,75%	7,42%	7,44%	7,87%	7,08%
	Extra-trade	91,35%	91,05%	92,02%	92,25%	92,58%	92,56%	92,13%	92,92%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ASEAN	Intra-trade	25,56%	25,21%	24,75%	24,96%	25,46%	24,80%	25,31%	25,33%
	Extra-trade	74,44%	74,79%	75,25%	75,04%	74,54%	75,20%	74,69%	74,67%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Uniunea Europeană	Intra-trade	68,49%	67,77%	68,30%	68,09%	67,47%	66,67%	65,30%	64,68%
	Extra-trade	31,51%	32,23%	31,70%	31,91%	32,53%	33,33%	34,70%	35,32%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
MERCOSUR	Intra-trade	12,64%	12,88%	13,56%	14,13%	14,94%	15,07%	15,67%	15,21%
	Extra-trade	87,36%	87,12%	86,44%	85,87%	85,06%	84,93%	84,33%	84,79%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
NAFTA	Intra-trade	55,82%	55,77%	53,87%	51,34%	49,75%	47,92%	48,68%	48,29%
	Extra-trade	44,18%	44,23%	46,13%	48,66%	50,25%	52,08%	51,32%	51,71%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Sursa: WTO.

Cazul Uniunii Europene

Uniunea Europeană include, în prezent, 27 de țări din Europa: Franța, Germania, Italia, Belgia, Olanda și Luxemburg („cei 6” reprezentând țările fondatoare), la care s-au adăugat Marea Britanie, Danemarca și Irlanda în 1973, Grecia în 1981, Spania și Portugalia

în 1986, Austria, Finlanda și Suedia în 1995, Malta, Cipru, Polonia, Republica Cehă, Slovenia, Slovacia, Ungaria, Estonia, Lituania, Letonia în 2004 și România și Bulgaria în 2007. Altor 9 țări UE le-a deschis perspectiva aderării: Croația – care va adera la 1 iulie 2013, Turcia, Fosta Republică Yugoslavă a Macedoniei, Islanda, Muntenegru, Serbia (cu statut de țări candidate) și Albania, Bosnia-Herțegovina și Kosovo, țări potențial candidate.

Cu o populație de aproximativ 500 de milioane de locuitori (7% din populația lumii), un PIB total de peste 12.000 miliarde euro (mai mare decât al SUA) și un PIB mediu pe locuitor de 24.000 euro, Uniunea Europeană reprezintă una din cele mai dezvoltate zone economice ale lumii, cu un important potențial de creștere și dezvoltare. UE participă, în prezent, cu 20% atât la fluxurile de import, cât și la cele de export, peste 70% din comerț derulându-se între statele membre, în timp ce principalii parteneri externi sunt SUA și China.

Debutul procesului de integrare a țărilor UE se plasează în deceniul 6 al secolului trecut, având punctul de plecare în 3 tratate: un tratat pentru o comunitate europeană în domeniul cărbunelui și a oțelului (CECO - 1951), o comunitate pentru energie atomică (EURATOM - 1957) și o comunitate economică (CEE - 1957). Cele 3 comunități propuneau integrarea piețelor și a politicilor țărilor membre în domenii specifice în cazul primelor două și pe ansamblul economiei în cazul ultimului tratat. Cel mai important dintre tratate a fost cel al comunității economice, statele membre propunându-și să constituie o piață comună pentru a-și crea bazele prosperității economice și pentru a garanta un climat de pace și securitate pe continent.

Pentru a atinge obiectivele stabilite au creat, în prima etapă, o uniune vamală, au adoptat o politică agricolă comună, au elaborat un regim comun al concurenței și au armonizat o serie de politici necesare funcționării pieței interne. Cu toate realizările primilor ani, procesul de integrare propus nu a urmat, însă, calea stabilită prin tratatul Comunității Economice Europene. Deceniul 9 găsea Comunitatea Europeană într-o criză majoră de integrare, libertatea de circulație a serviciilor și a capitalurilor fiind departe de fi finalizată, în timp ce pe piața bunurilor statele adoptau nenumărate bariere de protecție, altele decât taxele vamale.

După 1987, odată cu intrarea în vigoare a Actului Unic European (prima revizuire importantă a tratatului CEE), programul pieței interne a fost relansat, piața internă fiind finalizată în 1992. Prin liberul schimb în domeniul bunurilor, serviciilor, capitalurilor și forței de muncă, piața internă favorizează specializarea, competiția între actorii economici, inovarea și dezvoltarea tehnologică, stimulează creșterea economică, având rolul cheie în realizarea obiectivelor de integrare ale statelor membre. Deși își păstrează protecția față de terți, nivelul protecției este relativ redus, spațiul economic european fiind unul dintre cele mai deschise către concurența externă (aproximativ 4% pentru produsele industriale și 16% pentru cele agricole), în mai mică măsură, însă, decât economia SUA, cu o rată medie a protecției pentru produsele manufacturate de numai 3%.

În procesul de integrare europeană, complementar pieței interne, Tratatul de la Maastricht (1992) a propus realizarea unei uniuni monetare, care a intrat în funcțiune în 2002 prin adoptarea EURO ca monedă unică pentru o parte din statele membre. Euro este folosită în tranzacții de peste 60% din populația UE și ca monedă de rezervă valutară în proporție de 26% la nivel internațional, fiind a doua monedă de rezervă a lumii, după dolarul american.

În această evoluție către forma cea mai avansată de integrare economică, o uniune economică și monetară, UE a dezvoltat un sistem de instituții supranaționale foarte puternic, reglementările comune influențând, spre exemplu, peste 80% din mediul legislativ intern al unei țări din spațiul euro. Pentru cea mai mare parte a politicilor, puterea de decizie se împarte între UE și statele membre (agricultură, transporturi, mediu, politica socială, altele), dar există și un număr important de domenii în care Uniunea are competențe exclusive (deciziile privind uniunea vamală și cele patru libertăți de circulație din cadrul pieței interne, politica comercială, politica monetară pentru țările din zona euro, conservarea resurselor biologice ale mării, diferite acorduri internaționale). Astfel, UE reprezintă cea mai elaborată formă de regionalizare economică, în care integrarea piețelor a fost însoțită de un amplu proces de integrare a politicilor statelor membre, ducând spre constituirea unei organizații cu pronunțat caracter supranațional, perspectiva fiind cea a unei uniuni politice. Este singura experiență de acest tip la nivel internațional, în care un grup de economii au cunoscut un nivel atât de puternic de liberalizare și de integrare, deși și alte acorduri regionale și-au propus constituirea de uniuni economice și monetare (spre exemplu, Comunitatea Economică și Monetară a Africii Centrale sau Uniunea Economică și Monetară a Africii de Vest).

Balanța comercială și de plăți externe

Participarea fiecărei țări la fluxurile economice internaționale își găsește expresia, în principal, în balanța comercială și în balanța de plăți externe. Ele reprezintă importante instrumente de cunoaștere a nivelului și structurii economiei mondiale, dar mai ales, a eficienței participării statelor la circuitul economic mondial. *Balanța de plăți externe* reflectă sintetic ansamblul încasărilor și plăților determinate de tranzacțiile reale și financiare, dintr-o perioadă dată, de regulă, un an, ale unei țări cu restul lumii. Într-o formă schematică, balanța de plăți se compune din: balanța comercială în sens restrâns (exportul și importul de mărfuri), balanța serviciilor, balanța veniturilor și balanța capitalului.

Balanța comercială este un tablou statistico - economic în care se înscriu și se compară importul și exportul de mărfuri ale unei țări pe o perioadă de timp determinată, de regulă, un an, reprezentând, totodată, componenta principală a balanței de plăți.

Până acum nu s-a reușit realizarea unei structuri a balanței de plăți unanim acceptate, în încercarea de unificare internațională a acestei proceduri, FMI elaborând, în mai multe ediții, un manual al balanței de plăți, în care se precizează ca înregistrarea tranzacțiilor economice trebuie să se facă după principiul contabilității în partidă dublă, respectiv atât în creditul, cât și în debitul acesteia. Țările membre ale FMI sunt obligate să întocmească

balanțele de plăți anuale corespunzător formei preconizate de manual și să le prezinte pentru analiză și integrare.

Schema preconizată de FMI cuprinde următoarele posturi:

I. Balanța contului curent – include:

1. **Balanța comercială** reflectă încasările din exporturi și plățile pentru importuri de mărfuri corporale. Foarte importantă este prezentarea sa pe grupe de mărfuri, clasificate în funcție de gradul de prelucrare sau de ramura din care provin. Aceasta oferă posibilitatea formulării de concluzii pertinente cu privire la raporturile de schimb pe ramuri economice și pe ansamblu. Pentru a măsura gradul de echilibru al schimburilor comerciale se determină *rata de acoperire*, fie pe ansamblul balanței comerciale, fie pentru un anumit produs:

$$\text{Rata de acoperire} = \frac{\text{Valoarea exporturilor}}{\text{Valoarea importurilor}} \cdot 100$$

Balanța comercială reprezintă un indicator semnificativ, mai ales pentru țările în curs de dezvoltare, unde comerțul exterior are o importanță mai mare, ele fiind, în special, exportatoare de mărfuri, și nu de capital. Pentru țările dezvoltate, balanța comercială nu mai poate exprima corect starea economiei, întrucât ele sunt mari exportatoare de capital, iar societățile multinaționale produc tot mai mult în alte țări, producție pe care o parte o vând chiar în țara de origine (se înregistrează ca import), iar o altă parte în alte țări (ce apare ca export al țării gazdă).

Din punct de vedere al comerțului internațional, este necesar ca, pe cât posibil, fiecare stat să promoveze o politică de echilibrare a balanței sale comerciale. O balanță comercială cronic deficitară face ca statul respectiv să folosească fonduri valutare din excedentele altor posturi ale balanței de plăți. Faptul este destul de grav dacă plata importurilor se face din credite atrase sau din rezerva oficială. O politică economică sănătoasă obligă orice stat să depună eforturi pentru promovarea exportului de bunuri materiale cu un grad de prelucrare cât mai ridicat. Și balanța comercială cronic excedentară își are limitele ei. Nimeni nu urmărește să exporte cât mai mult și să importe cât mai puțin. O politică înțeleaptă este aceea de a avea o balanță comercială echilibrată, dar aceasta după ce, în prealabil, a fost realizată rezerva valutară necesară pentru garantarea convertibilității, prin practicarea unei politici de promovare intensă a exporturilor și realizare a unor balanțe comerciale anuale active. Această politică este necesară și atunci când trebuie rambursată datoria externă datorată unor balanțe comerciale deficitare anterioare.

2. **Balanța serviciilor** cuprinde încasările și plățile rezultate din activitățile de prestări de servicii în relațiile cu străinătatea. Principalele posturi ale acestei balanțe cuprind încasări și plăți provenind din: decontări ale caselor de expediții și transporturi, decontări legate de turism și activități de tranzit; decontări ale administrațiilor de poștă, telegraf, telefoane, telex, radio și televiziune; asigurarea și reasigurarea mărfurilor, asistență tehnică, servicii; diverse lucrări efectuate în străinătate de construcții-montaj; servicii de depozitare a mărfurilor în străinătate, comisioane plătite reprezentanților străini; prestații străine pentru promovarea

publicității; închirieri de vase maritime, nave aeriene și alte mijloace de transport; închirieri de utilaje etc. Încasările din aceste genuri de servicii reprezintă, în fapt, un export invizibil, iar plățile pentru serviciile străine, un import invizibil. Sunt țări, care prin structura lor economică și prin poziția lor geografică, folosesc pentru plata importului, în bună măsură, venituri provenite din prestații de servicii externe, mai ales din turism, precum Grecia, Spania, Turcia, Cipru etc. În cadrul comerțului internațional invizibil, turismul deține o pondere de 20-30%;

3. **Balanța veniturilor** reflectă încasările și plățile cu titlu de venituri, cum ar fi cele rezultate din comerțul cu dreptul de proprietate industrială și intelectuală, salariile repatriate de emigranți sau plătite specialiștilor străini, cheltuielile de întreținere a reprezentanțelor diplomatice, consulare, economice sau de altă natură, burse, succesiuni, pensii etc.;

4. **Balanța transferurilor unilaterale** - sub forma despăgubirilor, donațiilor și ajutoarelor publice sau private.

Tabelul următor prezintă balanța contului curent pentru România (2011 și 2012), putând observa existența unui deficit comercial semnificativ de peste 7,3 miliarde euro pentru bunuri și a unui excedent relativ modest pentru servicii. Tabloul este completat de un deficit de aproape 2 miliarde euro în ceea ce privește balanța veniturilor și de un excedent consistent de peste 3,3 miliarde euro al balanței transferurilor unilaterale.

Tabelul 8. Balanța contului curent a României (milioane euro)

	2011			2012		
	CREDIT	DEBIT	NET	CREDIT	DEBIT	NET
CONTUL CURENT (A+B+C)	59.517	65.455	-5.938	59.584	64.623	-5.039
A. Bunuri și servicii	52.527	59.596	-7.069	52.560	59.295	-6.735
a. Bunuri (exp.FOB-imp.FOB)	45.274	52.683	-7.409	45.043	52.356	-7.313
b. Servicii	7.253	6.913	340	7.517	6.939	578
- transport	2.227	1.344	883	2.251	1.325	926
- turism-călătorii	1.019	1.408	-389	1.128	1.424	-296
- alte servicii	4.007	4.161	-154	4.138	4.190	-52
B. Venituri	1.274	3.481	-2.207	1.349	3.016	-1.667
C. Transferuri curente	5.716	2.378	3.338	5.675	2.312	3.363

Sursa: BNR

II. Balanța contului de capital – cuprinde intrările și ieșirile de devize și valute liber convertibile legate de *exporturile și importurile de capital*. Principalele sale capitole sunt:

1. **Balanța mișcărilor de capital pe termen scurt** cuprinde împrumuturile acordate sau primite pe o perioadă de până la un an, inclusiv dobânzile aferente;
2. **Balanța mișcărilor de capital pe termen lung** - include fluxurile de intrare și ieșire a capitalurilor sub formă de investiții directe și de portofoliu, exclusiv creditele FMI;
3. **Balanța rezervelor monetare internaționale** cuprinde mișcările care au loc în rezervele valutare, aur, creanțe și datorii în valută, inclusiv creditele FMI.

Balanța de plăți a unei țări poate fi: *echilibrată* (încasări = plăți), *activă* (încasările mai mari decât plățile) sau *pasivă* (încasările sunt mai mici decât plățile). Teoretic, o balanță de plăți este întotdeauna echilibrată, întrucât eventulul excedent valutar este destinat fie creșterii sau reconstituirii rezervelor valutare, fie promovării exportului de capital, de împrumuturi etc. Eventulul deficit este acoperit fie prin rezervele valutare, fie prin atragerea de fonduri străine pe calea creditului sau importului de capital. În fapt, noțiunea de dezechilibru al balanței de plăți, deoseori utilizată, se referă la excedentele sau deficitelile diferitelor sale părți componente, care, pe ansamblu, trebuie să se echilibreze. *Dezechilibrul cel mai mare al unei balanțe de plăți provine din dezechilibrul schimburilor comerciale.*

În condițiile în care balanța de plăți externe a unei țări are un sold activ, înseamnă, că exportul său de mărfuri, serviciile făcute străinătății, titlurile de valori și creditele restituite acoperă obligațiile de plată și mai rămâne un excedent care permite reducerea datoriei externe, consolidarea rezervelor valutare și posibilități sporite pentru exportul de capital. Un sold pasiv al balanței are repercursiuni negative asupra puterii de plată în valută a țării respective, îi micșorează bonitatea pe plan internațional și, în general, perturbă relațiile internaționale. La aceasta pot contribui atât factorii interni, cât și cei externi. Dintre factorii interni menționăm: reducerea exportului determinată de anumite evenimente fortuite (războaie, revoluții, greve, revolte etc.), de calamități naturale sau scăderea sa deliberată pentru a îndestula piața internă; scăderea calității producției destinate exportului; creșterea nerațională a importului etc. Factorii externi au, de cele mai multe ori, un caracter conjunctural, iar dintre aceștia menționăm: creșterea prețurilor la import și scăderea lor la export, restricțiile comerciale tarifare și netarifare, fluctuațiile cursului de schimb valutar, influența factorilor psihologici și a mișcărilor speculative de bursă, care pot modifica cursul de schimb al valutei naționale, corelația dintre prețurile interne și cele externe etc.

Echilibrarea balanței de plăți generale se obține prin compensarea soldurilor active din relația cu unele țări, cu soldurile pasive din relația cu alte țări. În cazul în care, în urma acestei operațiuni, rezultă un sold pasiv, balanța de plăți este deficitară. În aceste condiții, prin mărfurile exportate și serviciile de tot felul pe care țara respectivă le face străinătății, nu se reușește acoperirea obligațiilor de plăți scadente pentru mărfurile importate și serviciile primite din străinătate, precum și pentru plata datoriei externe. Acoperirea acestui sold pasiv va trebui să devină o preocupare de bază a politicii economice a țării respective, care să fie orientată spre stimularea producției interne în vederea valorificării superioare a resurselor naționale și realizarea de produse complexe care să ducă la obținerea unor prețuri mai mari la export și, prin aceasta, la creșterea veniturilor în valute convertibile.

La această orientare, care trebuie să devină prioritară, în vederea echilibrării balanței de plăți, se mai adaugă: sprijinirea politicii de investiții prin atragerea de capitaluri străine; obținerea de credite de la organisme financiar-valutare regionale și internaționale; primirea de ajutoare financiare sau în mărfuri; amânarea restituirii unor credite; emisiunea de obligațiuni pe piața externă de capital, amortizabile pe termen lung; și, ca ultimă soluție, vânzări de aur și

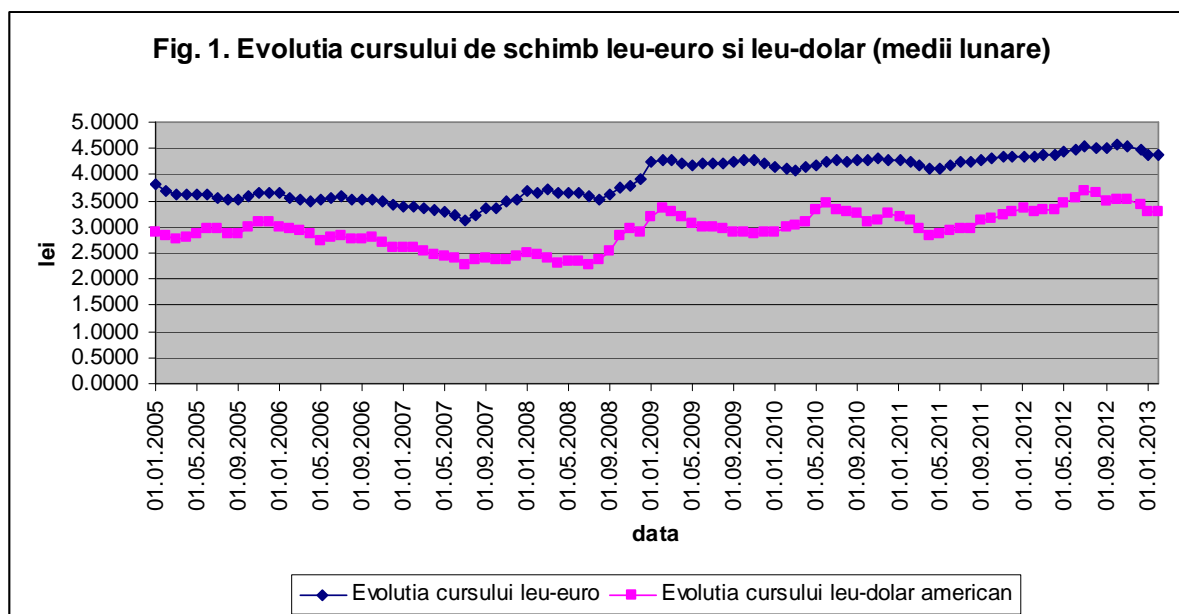
metale prețioase din rezervele naționale. Însă echilibrarea balanței de plăți externe pe calea atragerii de credite străine înseamnă, în fapt, trecerea asupra viitorului a unei părți din sarcinile și obligațiile actuale. În condițiile în care aceste credite nu servesc dezvoltării economice și, prin aceasta, stimulării producției naționale pentru export, ele pot accentua și mai mult fenomenele de dezechilibre din economia respectivă.

Cursul de schimb valutar

Schimburile economice internaționale implică utilizarea mai multor monede naționale, care sunt legate între ele prin intermediul prețurilor relative, denumite cursuri de schimb. Cursul de schimb reprezintă *prețul unei unități monetare exprimat în altă monedă*. Acesta reprezintă un important instrument al politicii economice prin care se poate influența activitatea economică și, mai ales, balanța de plăți a unei țări, el mijlocind, de exemplu, stabilirea raportului dintre indicatorii unei economii naționale față de cei ai altor state sau față de media mondială.

Totalitatea regulilor, normelor, instrumentelor și acțiunilor care guvernează formarea și mișcarea cursului de schimb alcătuiesc *mecanismul cursurilor valutare*. Prin acesta se asigură transferul capacității de cumpărare între monedele naționale. Principala operațiune în cadrul acestui mecanism este *cotarea*, respectiv acea operațiune prin care se stabilește cursul de schimb.

Cotarea poate fi indirectă și directă. *Cotarea indirectă* este practică în Marea Britanie, Canada și Australia. În acest caz mărimea fixă este aceea a monedei naționale, ea arătând câte unități monetare străine se obțin pentru o sumă fixă în moneda națională. De exemplu, la Londra 1 liră sterlină = 0,8559 Euro. *Cotarea directă* este dată pentru o unitate sau 100 unități în moneda străină, transformate în sumă corespunzătoare în monedă națională. Mărimea variabilă este aceea a echivalentului în moneda națională, el fiind cel care redă modificarea cursului de schimb. De exemplu, pe piața valutară din România la 19 martie 2012, 1\$ SUA = 3,4088 lei. Această cotare este practică de majoritatea țărilor. Figura următoare prezintă evoluția cursului de schimb leu-euro și a celui leu-dolar american pentru perioada 2005-2013, fiind luate în considerare mediile lunare ale valorilor zilnice ale fiecărui curs de schimb.



Sursa: BNR.

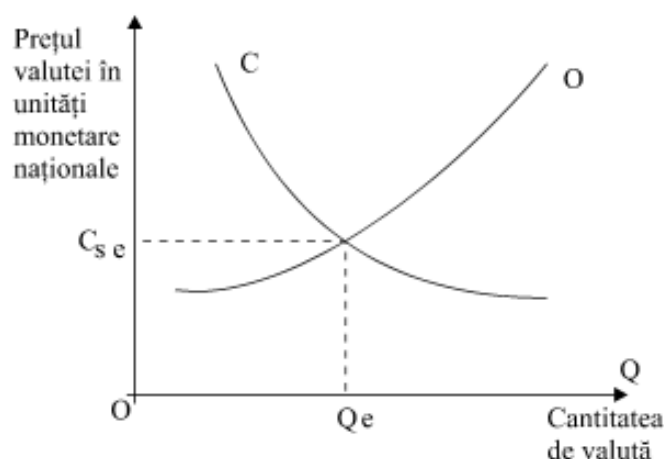
Cursurile valutare pot fi stabilite fie de stat, fie de piață. Cursul valutar stabilit de autoritatea monetară pe cale unilaterală se numește *curs oficial*. Acesta poate fi *curs valutar paritar* sau *curs valutar convențional*. *Cursul valutar paritar* este stabilit pe baza parității legale directe a monedelor în cauză. Această accepțiune a fost valabilă pentru perioadele etalonului aur și aur - devize, ce coincidea cu paritatea metalică. În prezent, ca urmare a desființării în practică a parităților metalice, nu se mai utilizează. *Cursul valutar convențional* este stabilit unilateral de autoritățile monetare naționale în funcție de diverși factori economici, politici, sociali și instituționali, interni și externi. Cursurile de schimb stabilite de piață de numesc *cursuri de piață*. Pe piață cursul de schimb poate fluctua de la o zi la alta în funcție de diverși factori, dintre care cel mai reprezentativ este oferta și cererea respectivelor monede.

În funcție de regimul de variație a cursurilor de schimb, adoptat în cadrul diferitelor sisteme monetare, *cursurile valutare pot fi fixe, fluctuante și flexibile*. Într-o economie de piață există rareori *cursuri de schimb fixe*. În condițiile sistemului monetar internațional care a fost aplicat între 1944 - 1971, cursul de schimb a avut un *caracter fluctuant*, admițându-se o mișcare limitată a acestuia față de paritate sau de cursul central (1%, iar între 1971 - 1973, 2,25%). Limitele de fluctuație erau denumite limite de intervenție, deoarece respectarea lor presupunea intervenția pe piață a autorității monetare (în general banca centrală). Dacă tendința cursului de schimb era de depășire a uneia dintre limitele stabilite, autoritatea monetară era obligată să pună în vânzare din rezerva oficială valuta prea solicitată sau invers, să cumpere valuta prea mult oferită. Prin această intervenție, echilibrul între cerere și ofertă era restabilit, iar cursul de schimb rămânea, pentru o perioadă, între limitele admise. După 1973, principalele monede cu largă circulație internațională au fost scoase din sistemul

cursurilor fluctuante și au trecut la *regimul cursurilor flexibile*, prin care cursul de schimb se formează liber pe piețele valutare, în funcție de cerere și ofertă, mișcarea sa fiind teoretic nelimitată, chiar dacă statele își rezervă dreptul de a interveni pe piață pentru a-l influența în funcție de interesele lor.

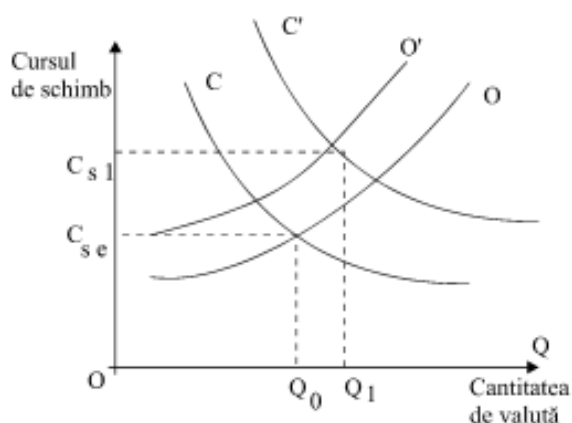
Graficul următor ilustrează mecanismul stabilirii cursurilor de schimb într-un regim în care acestea sunt flexibile. Pe abscisă se reprezintă cantitatea de valută cerută și oferită iar pe ordonată costul (prețul) valutei exprimat în unități monetare naționale respectiv cursul de schimb (Figura 2). Curba cererii de valută este descrescătoare. Cu cât prețul acesteia (cursul de schimb) exprimat în monedă națională crește, cu atât importurile devin mai scumpe în raport cu bunurile produse în țară. Agenții economici interni vor avea, în aceste condiții, tendința de a substitui bunurile importate cu produsele interne. Cantitatea cerută de valută se va diminua. În același timp, pentru agenții economici străini produsele naționale devin relativ mai ieftine, ceea ce determină o sporire a exporturilor țării respective și, deci, a cantității oferite de valută a acelei economii naționale. Curba ofertei de valută este, deci, crescătoare. *Cursul de schimb de echilibru* este cel ce permite egalizarea cantităților oferite și cerute de valute.

Fig. 2. Cursul de schimb de echilibru



Cu ajutorul graficului prezentat se poate studia efectul unei creșteri mai puternice a prețurilor interne decât a celor externe, respectiv inflația este mai puternică în acea țară decât în alte țări, asupra cursului de schimb. Întrucât produsele naționale devin relativ mai scumpe, agenții economici naționali vor avea tendința să apeleze într-o măsură tot mai mare la piețele externe, ceea ce va antrena creșterea importurilor, în timp ce agenții economici străini vor solicita tot mai puțin produsele naționale, determinând diminuarea exporturilor. Curba cererii de valută se va deplasa spre dreapta, în timp ce curba ofertei de valută se va mișca spre stânga. În vederea restabilirii egalității între oferta și cererea de valută, cursul de schimb va crește. Aceasta va permite reajustarea prețurilor interne astfel încât prețurile bunurilor, serviciilor se vor apropia (Fig. 3). Invers, o inflație mai slabă într-o economie decât în alta se traduce printr-o deplasare spre stânga a curbei cererii de valută și spre dreapta a curbei ofertei, ceea ce va antrena scăderea cursului de schimb.

Fig. 3. Efectul inflației asupra cursului de schimb



Pentru a calcula în mod corect repercusiunile cursului de schimb asupra competitivității acelei economii, se utilizează conceptul de *curs de schimb real*, care ține cont de evoluția posibilă a prețurilor produselor interne față de a celor din străinătate.

$$C_{sr} = C_s \frac{P^x}{P}$$

unde: C_{sr} - cursul de schimb real; C_s - cursul de schimb nominal; P^x - prețurile produselor în străinătate; P - prețurile produselor în țară. Dacă cursul de schimb real este mare, atunci mărfurile străine sunt relativ ieftine, în timp ce mărfurile produse în țară sunt relativ scumpe. Invers, dacă respectivul curs este scăzut, mărfurile străine sunt relativ scumpe iar cele autohtone sunt ieftine.

Scăderea cursului de piață al unei monede reprezintă o *depreciere* a acesteia, după cum creșterea valorii acesteia este denumită *repreciere*. Într-un regim în care statele stabilesc cursuri oficiale, scăderea acestora poartă denumirea de *devalorizare*, iar creșterea lor reprezintă o *revalorizare*.

În cadrul unui sistem în care cursurile de schimb sunt fixe, pe termen scurt o devalorizare redă bunurile naționale mai puțin scumpe în raport cu cele produse în străinătate. Prin urmare, o parte mai mare a cererii interne se orientează spre produsele interne. În același timp, pentru cumpărătorii străini, prețurile produselor țării pentru care moneda s-a devalorizat, se vor diminua. Ei vor decide să cumpere aceste produse în cantități din ce în ce mai mari. Deci primul efect al unei devalorizări este creșterea exporturilor și diminuarea importurilor țării care a decis devalorizarea. Această politică are rolul de a resorbi un deficit al balanței de plăți. Însă, pe termen mediu și lung, nu se pot neglija anumite efecte secundare ale devalorizării. Chiar dacă țara respectivă importă mai puțin, costul produselor importate, în special al materiilor prime, crește.

Firmele vor reacționa la această creștere a costurilor sporind prețurile lor (inflație prin cost). Acest efect inflaționist este cu atât mai important cu cât țara respectivă este mai mică și nu are posibilitatea să substituie, într-o cantitate mai mare, produsele importate cu cele interne. Aceasta se accentuează dacă există în țara respectivă un sistem de indexare automată

a salariilor în raport cu nivelul general al prețului. În același timp, pentru agenții economici străini prețul produselor importate din acea țară se vor diminua. Aceasta va antrena scăderea costurilor lor de producție, ceea ce le va permite reducerea propriilor prețuri în vederea menținerii părții lor din piață, temporar amenințată.

Prin urmare, o țară riscă să piardă destul de rapid avantajele pe care ea le obține în urma unei devalorizări. Atunci când se analizează efectul unei devalorizări, nu se pot neglija următoarele aspecte: a) Chiar dacă prin prisma cantităților importurilor unei economii se reduc în urma devalorizării, aceasta nu înseamnă că ele se vor diminua și valoric la fel. Pentru a se întâmpla aceasta ar trebui ca importurile să scadă în cantitate în mod mai mult decât proporțional decât creșterea prețurilor lor; b) Pentru ca o devalorizare să se dovedească eficace, trebuie ca să fie posibilă substituirea într-o mare măsură a bunurilor importate cu cele interne, ceea ce este cu atât mai dificil cu cât economia este mai mică; c) Pentru ca devalorizarea să-și atingă efectele sale pozitive, trebuie să antreneze o creștere importantă a exporturilor, ceea ce impune ca cererea agenților economici străini pentru acele produse să nu fie inelastică în raport cu prețurile lor.

Efectele unei revalorizări sunt simetrice celor ale unei devalorizări. Pe termen scurt, o revalorizare antrenează o sporire a importurilor și o diminuare a exporturilor, determinând resorbirea unui eventual excedent al balanței de plăți. Cu toate acestea, pe termen mediu și lung, agenții economici străini vor cumpăra mai scump produsele acelei țări și vor reduce importurile lor.

ANEXĂ

REGLEMENTAREA MULTILATERALĂ A RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

În perioada postbelică, intensificarea raporturilor dintre țări, globalizarea și caracterul tot mai complex al problemelor economiei mondiale au generat puternice presiuni spre instituționalizarea și reglementarea multilaterală a relațiilor economice internaționale. Ca rezultat, în prezent, cadrul instituțional internațional cuprinde circa 350 de organizații guvernamentale și peste 3.000 neguvernamentale, marea majoritate de profil economic. *Organizația economică internațională este o formă de realizare a colaborării economice dintre țări într-un domeniu bine definit, având un cadru instituțional permanent, constituit pe baza unui acord, care statuează principiile, procedurile de lucru, organele și funcțiile lor, în vederea atingerii obiectivelor propuse.* (Pralea, 1999, p. 177)

ACORDUL GENERAL PENTRU TARIFE ȘI COMERȚ – GATT

În perioada imediat postbelică, coordonarea eforturilor statelor pentru liberalizarea și normalizarea comerțului internațional nu putea fi realizată în afara unui cadru instituțional multilateral, cu caracter permanent. Astfel, Statele Unite propun, în 1945, instituirea unei *Organizații Internaționale a Comerțului*. Propunerea a fost preluată de *Consiliul Economic și Social* al ONU, care a convocat în acest scop trei conferințe succesive: la Londra (octombrie 1946), la Geneva (august 1947) și la Havana (noiembrie 1947 – martie 1948). *Carta de la*

Havana nu a putut intra în vigoare, deoarece chiar SUA, deși era inițiatoarea proiectului, nu a ratificat documentul.

În aceste condiții, tratatul de comerț multilateral conceput cu caracter provizoriu, semnat la 30 octombrie 1947 la Geneva, intitulat *General Agreement on Tariffs and Trade – GATT* (Acordul General pentru Tarife și Comerț) a continuat să funcționeze. Adoptat ca un acord în formă simplificată, el nu presupunea ratificarea de către țările semnatare.

La început, GATT a avut un caracter restrâns atât ca *participare* (semnatarii inițiali au fost doar 23 de state ce dețineau 85% din comerțul mondial), cât și ca *problematică* (erau vizate, în principal, concesiile tarifare în domenii de interes pentru țările dezvoltate). GATT nu a rămas, însă, un simplu tratat de comerț. El a devenit, ulterior, statutul unui organism instituțional cu aceeași denumire, cu o structură organizatorică proprie, care, deși conceput cu caracter de provizorat, avea să dureze 46 de ani.

Principiile esențiale pe care s-a bazat, încă de la început, activitatea GATT vizează:

- nediscriminarea;
- reciprocitatea;
- liberalizarea prin reducerea taxelor vamale și prohibirea barierelor netarifare;
- multilateralizarea schimburilor comerciale internaționale.

ACORDUL GENERAL PENTRU COMERȚUL CU SERVICII – GATS

Adoptarea *Acordului General privind Comerțul cu Servicii*, abreviat GATS (*General Agreement on Trade in Services*) a venit ca o consecință firească a ponderii importante, de peste 25%, pe care serviciile o dobândiseră în totalul schimburilor comerciale internaționale. Menirea lui era de a elimina vidul juridic din domeniu, prin instaurarea unui cadru multilateral de principii, reguli și discipline unanim acceptate și respectate. Acordul este aplicabil serviciilor internaționale din toate sectoarele, cu excepția celor „furnizate în exercitarea puterii guvernamentale”, adică sunt exceptate acele servicii care nu sunt prestate pe o bază comercială și nici în concurență cu unul sau mai mulți furnizori de servicii.

ORGANIZAȚIA MONDIALĂ A COMERȚULUI – WTO

Statele participante au hotărât eliminarea situației de provizorat a organismului instituțional (GATT), prin crearea, în 1995, a Organizației Mondiale a Comerțului – WTO (*World Trade Organization*), această organizație fiind menită să asigure reglementarea multilaterală a relațiilor comerciale dintre parteneri, creând condiții previzibile de desășurare a schimburilor și să promoveze în continuare negocierile pentru liberalizarea și multilateralizarea comerțului. În concordanță cu acest obiectiv, *funcțiile* conferite în mod expres WTO se referă, în principal, la:

- asigurarea unui forum pentru negocieri interguvernamentale privind relațiile comerciale multilaterale;
- asigurarea cadrului pentru aplicarea rezultatelor negocierilor;
- administrarea mecanismului de coordonare a politicilor comerciale;
- administrarea și facilitarea implementării acordurilor GATT;
- supravegherea aplicării regulilor de reglementare a diferendelor;
- promovarea cooperării cât mai strânse cu FMI și BIRD pentru asigurarea coerenței politicii globale.

CONFERINȚA NAȚIUNILOR UNITE PENTRU COMERȚ ȘI DEZVOLTARE – UNCTAD

Inițiativa creării acestei organizații aparține ONU, care, prin Hotărârea Adunării Generale din decembrie 1962, a decis convocarea unei conferințe pentru comerț și dezvoltare, care a și avut loc în primăvara anului 1964. La recomandarea ei, Adunarea Generală a ONU a adoptat, la 30 decembrie 1964, Rezoluția prin care s-a instituționalizat Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare – UNCTAD (*United Nations Conference for Trade and Development*), ca instituție specializată și neautonomă a ONU, cu peste 160 de membri.

Principalele *direcții ale reformei sistemului comercial internațional* promovate de UNCTAD vizează: așezarea comerțului internațional pe baze și principii noi, restructurarea comerțului cu produse de bază, restructurarea comerțului cu produse manufacturate, impulsivarea relațiilor comerciale dintre țările cu sisteme și niveluri de dezvoltare diferite și a schimburilor reciproce dintre țările în curs de dezvoltare, reglementarea comerțului invizibil (îndeosebi a transporturilor maritime, finanțării schimburilor comerciale, asigurărilor etc.), a transferului de tehnologie, a fluxurilor de ajutor pentru dezvoltare etc.

FONDUL MONETAR INTERNAȚIONAL – FMI

Fondul Monetar Internațional este o organizație internațională creată în urma Conferinței monetare și financiare din anul 1944 de la Bretton Woods (SUA), cu scopul facilitării cooperării valutare-financiare dintre țările membre. Ea a fost înființată oficial pe 27 decembrie 1945, când 29 de țări au semnat și ratificat acordul de la Bretton Woods, și a început să funcționeze la 1 martie 1947.

Așa cum consemnează și documentele de constituire, *obiectivele* FMI sunt: promovarea cooperării internaționale prin intermediul unei instituții care oferă mecanisme de consultare și de influență în relațiile valutare-financiare internaționale; susținerea expansiunii și creșterii echilibrate a comerțului internațional, dezvoltarea ramurilor productive din țările membre și ocuparea forței de muncă; promovarea stabilității cursului de schimb și evitarea deprecierii monedelor în scopuri competitive; facilitarea realizării unui sistem multilateral de plăți privind tranzacțiile curente dintre țările membre; asigurarea accesului țărilor membre la resursele FMI, în scopul eliminării deficitelor din balanțele de plăți; sprijinirea statelor membre în reducerea dezechilibrelor balanțelor de plăți.

BANCA MONDIALĂ

Grupul Băncii Mondiale este format din:

- Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD)
- Asociația Internațională pentru Dezvoltare (AID)
- Corporația Financiară Internațională (CFI)
- Agenția de Garantare a Investițiilor Multilaterale (MIGA)
- Centrul Internațional de Soluționare a Litigiilor privind Investițiile (CISLI)

1. Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD) își propune:

- sprijinirea reconstrucției și dezvoltării economiei statelor membre prin investiții de capitaluri în scopuri productiv, inclusiv reconstrucția economiilor distruse de război, reconversia ramurilor productive la nevoile de pace și încurajarea dezvoltării ramurilor productive în țările mai puțin dezvoltate;
- promovarea investițiilor străine private pe calea acordării de garanții sau a participării la credite și alte investiții ale sectorului privat;
- susținerea creșterii echilibrate pe termen lung a comerțului internațional și menținerea echilibrului balanței de plăți prin încurajarea investițiilor internaționale;
- coordonarea împrumuturilor acordate sau garantate de bancă cu împrumuturi din alte surse, în vederea realizării cu prioritate a proiectelor de dezvoltare urgente și eficiente în țările membre;
- sprijinirea tranziției statelor de la economia de război la economia de pace.

Capitalul propriu al BIRD provine din contribuțiile statelor membre, peste 40% din capital provenind de la șapte țări dezvoltate (SUA, Japonia, Germania, Marea Britanie, Franța, Canada și Italia). BIRD acordă împrumuturi pe termen lung în vederea realizării unor programe de dezvoltare economică în țările membre, care sunt garantate de guvern, susținând diverse sectoare din economiile țărilor membre, precum: agricultura, politicile economice, electricitate, mediu, finanțe, petrol și gaze, populație, sănătate, alimentație, managementul sectorului public, protecția socială, telecomunicații, transporturi, dezvoltare urbană etc.

2. Asociația Internațională pentru Dezvoltare (AID) a fost înființată în 1960, ca agenție interguvernamentală, de către țări dezvoltate și în curs de dezvoltare, în vederea creditării în condiții avantajoase a țărilor mai puțin dezvoltate din punct de vedere economic. Resursele financiare ale AID sunt constituite din: subscripțiile inițiale ale membrilor, subvenții periodice furnizate de țările membre dezvoltate, contribuții speciale sau voluntare, transfer de venituri nete de la BIRD, venituri din activitatea Agenției.

Creditele acordate de către AID au termene mari de rambursare, nu sunt purtătoare de dobânzi, dar pentru sumele acordate se percep comisioane. Se urmăresc în prezent o serie de obiective prioritare: *sprijinirea luptei împotriva sărăciei* prin ameliorarea serviciilor sanitare, lărgirea posibilităților de educare și formare etc.; *protecția mediului înconjurător* prin gestiunea resurselor forestiere, eficiența utilizării și conservării energiei; *susținerea politicilor macroeconomice și sectoriale* prin credite destinate producției, infrastructurii, investițiilor.

3. Corporația Financiară Internațională (CFI) și-a început activitatea în 1956 cu scopul de a promova dezvoltarea economică prin încurajarea extinderii întreprinderilor private în țările membre, îndeosebi în zonele mai puțin dezvoltate, fără garanții guvernamentale. Acționează în următoarele *direcții*:

- acordă sprijin în vederea finanțării dezvoltării întreprinderilor particulare prin investiții fără garantarea rambursării de către guvern și în cazul în care nu este disponibil capitalul privat;
- stimulează investițiile proprii, participarea capitalului străin și promovarea competiției în economia națională;
- acordă asistență tehnică în fundamentarea planurilor de afaceri, identificarea piețelor produselor și mobilizarea fondurilor necesare investițiilor în sectorul privat;
- sprijină procesul de privatizare, prin investiții și asistență tehnică, și urmărește impactul acesteia asupra economiei țărilor membre și asupra mediului.

4. Agenția de Garantare a Investițiilor Multilaterale (MIGA) a fost înființată în anul 1988 cu scopul promovării investițiilor de capital străin, a completării programelor naționale și regionale de garantare a investițiilor, a atenuării riscurilor necomerciale, a impulsivării fluxurilor de capital către țările în curs de dezvoltare și a extinderii cooperării internaționale. Astfel, în principal, Agenția emite *garanții*, inclusiv *coasigurare* și *reasigurare*, contra riscurilor necomerciale (riscul de transfer de valută, exproprierea și măsurile similare, război și tulburări civile etc.) privind investițiile într-o țară membră, care vin din alte țări membre.

5. Centrul Internațional de Soluționare a Litigiilor privind Investițiile (CISLI) oferă facilități pentru soluționarea, prin acord sau arbitraj, a litigiilor privind investițiile care apar între țările membre și reprezentanți ai altor țări membre, pe baza *Convenției asupra rezolvării disputelor privind investițiile* (1966).