



**UNIVERSITATEA DE STAT
DIN MOLDOVA**

Facultatea Științe Economice

Catedra Marketing și Relații Economice Internaționale

Alexandru GRIBINCEA

N.Cărbune, Ю.Г.Козак, Н.С.Логвинова, А.Ю.Козак,
В.В.Ковалевский, Е.В.Воронова, О.В.Захарченко;

RELATII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Note de curs

**Aprobat
de Consiliul Facultății
Științe Economice**

**CEP USM
Chișinău – 2013**

CZU 339(075.8)

C 24

Recomandat de catedra Marketing și Relații Economice
Internaționale și de Comisia de Asigurare a Calității

Recenzenți – **Alexandr Onofrei**, dr. hab., prof. univ.

Petru Roșca, dr. hab., prof. univ.

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Cărbune, Natalia. Gribincea, Alexandru.

Relații economice internaționale: Note de curs / sub redacția
A.Gribincea, autori: N.Cărbune, Ю.Г.Козак, Н.С.Логвинова,
А.Ю.Козак, В.В.Ковалевский, Е.В.Воронова,
О.В.Захарченко; Univ. de Stat din Moldova, Facultatea Științe
Economice, Catedra Marketing și Relații Econ. Intern. – Ch.:
CEP USM, 2013. – 338 p.

Referințe bibliogr.: p.315-318 (73 tit.). – 50 ex.

©**A.Gribincea, 2013**

© **USM, 2013**

ISBN 978-9975-71-353-5.

PRELIMINARII

Studiul disciplinei „RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE” în cadrul universitar are ca scop să contribuie la formarea și dezvoltarea capacității studenților de a reflecta asupra lumii, de a formula și înțelege situația și tendințele moderne, precum și la înzestrarea cu un set de competențe, valori și atitudini menite să asigure o integrare profesională optimă. Prezenta propunere de note de curs este în concordanță cu noua opțiune didactică ce derivă din idealul educațional conținut în Legea Învățământului, din schimbările de tip economic și social care prestează școala superioară, precum și din necesitatea de a echilibra aceste schimbări prin acțiuni coerente care să nu perturbe sistemul, ci să-l dirijeze pe o linie ascendentă. Învățământul economic universitar urmărește dezvoltarea competențelor necesare în pregătirea personalității pentru viață și activitate economică independentă.

În contextul economic internațional actual, nici o țară, oricât de mare și de bogată ar fi, nu se poate izola de restul lumii, fără a nu avea consecințe negative din punctul de vedere al dezvoltării. O caracteristică a lumii contemporane – existența economiilor naționale ale statelor, ca celule de bază în cadrul economiei mondiale, într-un context de interdependențe dinamice și convexe, între care se stabilesc relații economice internaționale.

Relațiile economice internaționale reprezintă ansamblul raporturilor structurilor și tranzacțiilor economice dintre agenții economici aparținând unor state, care include: comerțul internațional, cooperare în producție și tehnico-științifică, relații financiar-valutare și de credit, relații din sfera producției și a cercetării științifice. Relațiile economice internaționale au apărut și s-au dezvoltat odată cu evoluția economică și cu adâncirea diviziunii internaționale a muncii și sunt unul dintre elementele care caracterizează economia mondială. Relațiile economice internaționale au un caracter dinamic, multiplicându-se și diversificându-se sub influența unui ansamblu de factori tehnico-științifici, financiari, ecologici, manageriali interni și externi. Ele se desfășoară într-un cadru multilateral sau bilateral, în concordanță cu normele și principiile convenite de către parteneri, sau care ghidează activitatea organizațiilor specializate internaționale regionale sau cele cu vocație universală, îndeosebi cele din sistemul ONU.

Trecerea sistematică de la învățământul instructiv la cel de modelare a capacităților intelectului, precum și noua viziune asupra dinamismului economiei mondiale au impus necesitatea elaborării prezentei note de curs la disciplina „Relații economice internaționale” pentru Facultatea Științe Economice, catedra Marketing și Relații Economice Internaționale.

Proiectarea a fost ordonată de principiile:

- Asigurarea continuității studiilor la nivelul altor cursuri.
- Actualitatea informațiilor predate și adaptarea lor la nivelul de percepere a studenților.
- Diferențierea și individualizarea predării-învățării.
- Corelația optimă a ideilor teoretice cu cele practice.
- Delimitarea nivelului obligatoriu de cunoștințe la disciplina „Relații economice internaționale”.

Acest îndrumător are drept obiectiv crearea condițiilor favorabile fiecărui student, ca să poată asimila materialul într-un ritm individual, să-și transfere cunoștințele acumulate dintr-o zonă de studiu în alta.

În prezent, când omenirea a pășit pragul unui nou mileniu, se observă o tot mai accentuată intensificare a relațiilor economice reciproce, atât în cadrul economiilor naționale, cât și între diversele economii naționale. Astfel, putem afirma, cu siguranță, că cea mai pregnantă caracteristică a economiei mondiale curente o constituie intensificarea, fără precedent, a interdependenței economice dintre țări.

De asemenea, putem afirma fără teamă de a da greș că, în cei 50 de ani de construcție instituțională și de integrare economică europeană, Uniunea Europeană a devenit, în zorii celui de-al treilea mileniu, un succes istoric și un pol de atracție către care converg așteptările unor țări, mai apropiate sau mai îndepărtate, care acordă atenție dinamicii Uniunii și doresc să-și consolideze democrația renăscută și să-și reconstruiască o economie eficientă.

Problematica evoluției și rezultatelor europene sub aspect economic prezintă un larg interes, făcând obiectul a numeroase dezbateri, studii și cărți. În acest sens, învățământul superior economic a decis să includă în planurile de învățământ, la facultățile de profil economic și la alte profiluri neeconomice, studiul disciplinei „Relații economice internaționale”.

Prezenta informație reflectă cadrul general al disciplinei „RELATII ECONOMICE INTERNAȚIONALE”, ea fiind orientată spre dezvăluirea obiectivelor, metodelor, conceptelor, principiilor cursului. Acest document va ghida activitățile de învățare ale profesorilor și studenților în vederea obținerii de cunoștințe ample în relațiile economice internaționale.

Tema I

PROCESUL DE STABILIRE ȘI ESENȚA ECONOMIEI MONDIALE. PROBLEMELE GLOBALE ALE CONTEMPORANEITĂȚII. GLOBALIZAREA RELAȚIILOR INTERNAȚIONALE ȘI RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să perceapă esența economiei mondiale, procesul de stabilire a ei- Să cunoască problemele economice contemporane la nivel global- Sa determine premisele și factorii determinanți ai relațiilor economice internaționale, globalizarea lor- Să determine rolul și locul globalizării REI

- 1.1. Diviziunea internațională a muncii și internaționalizarea relațiilor economice
- 1.2. Factorii ce determină rolul și locul economiei mondiale la etapa actuală
- 1.3. Concepția, rolul și aspectele economice ale problemelor globale
- 1.4. Problemele globale principale și relațiile economice internaționale la etapa actuală
- 1.5. Esența procesului de globalizare
- 1.6. Particularitățile procesului de globalizare la etapa actuală
- 1.7. Premisele și consecințele globalizării relațiilor economice internaționale

- 1.1. Diviziunea internațională a muncii și internaționalizarea relațiilor economice

În contextul globalizării economiei mondiale, relațiile economice internaționale s-au diversificat și au căpătat noi dimensiuni. Ca urmare, și politica statelor naționale în acest domeniu a dobândit noi valențe. Libertatea comerțului și specializarea internațională sunt ele-

mentele pe baza cărora se formează cadrul în care se desfășoară relațiile economice dintre țările lumii, cunoscut sub numele de **diviziunea internațională a muncii**. Cu alte cuvinte, diviziunea internațională a muncii presupune relațiile care se stabilesc între statele lumii în procesul dezvoltării producției și comerțului mondial, precum și rolul și locul fiecărui stat în circuitul mondial al valorilor materiale. Ea exprimă relațiile ce se stabilesc între economiile naționale cu privire la distribuirea activităților economice între ele și arată modul de inserare, poziția și locul fiecărei țări și grup de țări în economia mondială.

Acest cadru nu are caracter instituțional, ci trebuie înțeles *in abstracto*, adică semnificând niște tendințe și nu neapărat niște acorduri sau înțelegeri oficiale. În cadrul diviziunii internaționale a muncii, națiunile tind să se specializeze în producerea acelor bunuri pe care le pot realiza mai eficient decât alte națiuni și, în același timp, să cumpere din străinătate bunurile pe care, fie le produc cu cheltuieli mai mari decât alte națiuni, fie le produc la un nivel calitativ inferior, fie pur și simplu nu le pot produce.

Diviziunea internațională (mondială) a muncii reprezintă, așadar, expresia sintetică, la scară mondială, a tendințelor de specializare a națiunilor sau grupurilor de națiuni în acele domenii, sectoare, industrii, ramuri, subramuri, produse etc. care prelucrează în modul cel mai eficient resursele de care ele dispun, în vederea participării lor la circuitul economic mondial. Participând la diviziunea internațională a muncii, națiunile își ajustează producția internă, conectând-o la mecanismele pieței mondiale, rezultatul fiind o alocare eficientă a resurselor la nivel global. Diviziunea mondială a muncii este un proces istoric, început acum două sute de ani ca rezultat al revoluției industriale. În decursul evoluției sale istorice, diviziunea mondială a muncii a cunoscut mai multe schimbări, ca urmare a dezvoltării economiilor naționale, a modificării structurii acestora și, pe baza lor, a specializării în producție a diferitelor țări. Dacă ne aprofundăm în sfera impactului revoluțiilor industriale asupra evoluției structurii cantitative și calitative a relațiilor economice internaționale, și, în special, asupra diviziunii internaționale a muncii, ne vom referi la:

a) **Prima revoluție industrială** – care a introdus o diviziune bazată nu pe economie în ansamblu, ci pe ramură. În asemenea situație, se desfășura extinderea cu prioritate a unui sector economic în raport cu celelalte. Astfel, în Anglia la sfârșitul secolului al XVIII-lea a fost

stimulată dezvoltarea cu prioritate a sectorului industrial față de cel primar, în special a producției de cărbune și oțel, a industriei textile și a căilor ferate. Ca urmare a acestui tip de specializare, lumea a fost împărțită în țări industriale și țări nonindustriale, furnizoare de materii prime și produse de bază pentru primul grup de țări.

b) ***A doua revoluție industrială*** – efectul acestui proces socio-economic s-a manifestat printr-o adâncire a diviziunii între ramurile, subramurile sau industriile din componența aceluiași sector. S-au accentuat, în special, industriile electromecanice (producția de curent electric, industria automobilelor) și chimice. Are loc o eventuală detronare a Angliei în favoarea Statelor Unite și Germaniei. După cel de-al Doilea Război Mondial, țările dezvoltate din Europa Occidentală și America de Nord, la care s-a alăturat ulterior și Japonia, au investit masiv în industriile tehnologiilor avansate, abandonându-le pe cele tradiționale. Astfel, este pregătit fundamentul pentru a treia revoluție industrială.

c) ***A treia revoluție industrială*** – impulsionează o dezvoltare tot mai progresivă a industriilor de ultimă generație și abandonarea industriilor din al doilea val. Industriile „hi-tech” se adresează unor piețe dinamice, cu perspective de creștere în viitor, spre deosebire de majoritatea industriilor tradiționale, ale căror piețe se află într-un declin pronunțat pe plan mondial. Cât privește industriile primului val (siderurgia, metalurgia neferoasă, industria textilă etc.), acestea au fost „cedate” țărilor în curs de dezvoltare, aparținând, fie „blocului capitalist” (Brazilia și alte țări ale Americii Latine), fie „blocului comunist” (țările din Europa Centrală și de Est). Totodată, aceste țări au preluat și unele din industriile „celui de-al doilea val”, mai cu seamă pe cele poluante și energointensive (ex.: chimia de bază, producția de electricitate pe bază de cărbune etc.).

Putem conchide că diviziunea muncii este un proces progresiv și inevitabil. Urmărind exemplele de mai sus, putem afirma că fiecare stat se integrează în acest proces în mod diferit, ca urmare a dezvoltării economiilor naționale, a modificării structurii acestora și, pe baza lor, a specializării în producție a statului propriu-zis. Existența economiilor naționale și dezvoltarea acestora au adus cu sine și legăturile dintre diversele economii naționale, ca forme de conviețuire și de acces la resursele celui alt sau de transfer al realizărilor unuia către celălalt. Adam Smith considera că „dacă o țară străină ne poate

furniza bunuri mai ieftine decât le-am produce noi, e mai bine să le cumpărăm de la ea, cu o parte din produsul activității noastre, utilizat într-un mod din care putem trage oarecare folos. Activitatea unei țări nu e utilizată cu cel mai mare avantaj când e îndrumată către producția unui articol pe care ea îl poate cumpăra mai ieftin decât ar fi costul lui de producție”. Deci, putem vorbi despre **internaționalizarea relațiilor economice**. Procesul de internaționalizare implică simpla extindere a activităților economice între statele-națiune și este, în esență, un proces cantitativ care determină creșterea ariei geografice a activităților economice. Internaționalizarea relațiilor economice se desfășoară nu spontan, ci în dependență de o serie de factori ca:

- *condițiile naturale*, care pot influența specializarea țării în producția anumitor mărfuri (cafea, citrice, cereale, minereuri, carburanți etc.);
- *mărimea teritoriului și a populației* – țările au un potențial diferit și, ca rezultat, posibilități diferite de specializare în producție;
- *nivelul aparatului de producție și gradul său de diversificare*, inclusiv calificarea forței de muncă, disponibilitățile de capital etc.;
- *tradițiile economice*, care pot favoriza sau defavoriza specializarea în producția de un anumit fel;
- *factorii extraeconomici* (războaiele, asuprirea colonială, menținerea unor puternice rămășițe feudale sau a unor mentalități anacronice).

1.2. Factorii ce determină rolul și locul economiei mondiale la etapa actuală

Internaționalizarea tot mai intensă a relațiilor economice evident că a provocat apariția unei entități complexe, a unui mecanism în care niciuna din piese nu poate să funcționeze independent de celelalte sau să rămână inertă. În asemenea situație, apelăm la noțiunea de **economie mondială**. Economia mondială reprezintă rezultatul unor procese evolutive, dinamice care se leagă, în primul rând, de schimbul de mărfuri. Când acesta a căpătat o dimensiune la nivel internațional, se poate spune că au apărut primele fenomene legate de economia mondială.

Fiind o entitate complexă, economia mondială este influențată de o serie de particularități și factori, care scot în relief rolul și locul acesteia în sfera contemporaneității:

1. *sistemele preferințelor vamale* – presupun adoptarea de către un ansamblu de teritorii a unor avantaje de ordin vamal, aplicabile doar în interiorul său (Commonwealth-ul britanic, Teritoriile Uniunii Franceze, Benelux-ul și posesiunile sale);

2. *zonele comerțului liber* – presupun excluderea obstacolelor vamale și comerciale dintre două sau mai multe țări, care, totodată, își păstrează propriile tarife și taxe vamale, precum și regimuri comerciale proprii față de terți (Asociația Europeană a Liberului Schimb, Zona Australia–Noua Zeelandă);

3. *uniunile vamale* – presupun un nivel de integrare mai complex și mai avansat, presupunând o eliminare totală a obstacolelor tarifare și comerciale dintre statele-membre, și implicând tarife vamale comune față de statele terțe;

4. *uniunile economice* – presupun aceleași principii de funcționare specifice uniunii vamale, creând, în același timp, un sistem instituțional de ordin economic comun pentru statele-membre.

Pe de alta parte însă, pentru a depista mecanismele de localizare a economiei mondiale în sfera tranzacțiilor contemporane, este important să recurgem la analiza elementelor componente ale acesteia – adică a economiilor naționale. Locul și rolul unei economii naționale în economia mondială depinde de mai mulți factori, dintre care mai importanți sunt:

- *înzestrarea cu mijloace de producție* – există țări care sunt favorizate la nivel geografic, prin existența unor mari cantități de resurse. Acest fapt favorizează un acces direct, mai rapid și mai puțin costisitor la resurse, ceea ce constituie un avantaj pentru țara respectivă (ex.: Rusia, China);

- *dimensiunea pieței interne* – importantă prin prisma a două puncte de vedere:

- **mărimea populației*, care indică potențialul de forță de muncă al țării respective; **consumul total*, piețele de mare dimensiune fiind o atracție mai mare pentru investitorii străini atunci când iau decizia de a penetra o nouă piață;

- *dinamismul economiei* – poate fi evidențiat prin rata de creștere economică. O rată de creștere economică ridicată denotă o dezvoltare

tare mai mare a țării respective, dezvoltare care se va vedea și în implicarea ei în economia mondială (ex.: Japonia, „dragonii asiatici”);

- *nivelul de dezvoltare economică* – poate fi evidențiat de indicatori precum PIB sau PIB pe locuitor, și relevă capacitatea agenților economici din țara respectivă de a produce bunuri sau servicii;
- *gradul de deschidere a economiei naționale spre exterior* – economia mondială aduce în prim-plan o nouă dimensiune, cea internațională. Din acest motiv gradul de deschidere a economiei spre exterior devine o modalitate de evaluare a forței economice a unei țări. Principalul indicator prin care poate fi evaluată aceasta este ponderea exportului în PIB.

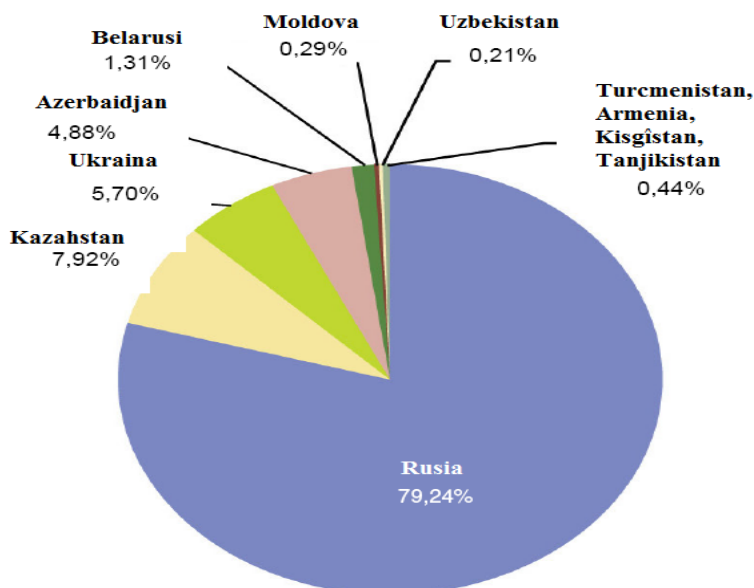


Fig.1. UE-27 – importurile din CSI, în anul 2010, ponderea pe țară (%)

În 2010, importurile UE-27 din țările CSI s-au ridicat la 200 mld. sau 12,4% din importurile totale ale UE-27 din restul lumii. Cu toate acestea, exporturile din UE-27, în țările CSI au fost de 122,5 mld. sau 9,0% din exporturile totale ale UE-27, în restul lumii.

Balanța comercială negativă a UE-27 cu țările CSI a fost de 77.4 mld. în 2010, sau 24% din valoarea totală a mărfurilor comercializate în UE-27, cu acest grup de țări.

Statele-membre CSI au utilizat o varietate de moduri de la începutul anilor 1990. În perioada 2000-2010, multe parteneriate au fost încheiate, acorduri comerciale etc., între țările din CSI și UE-27 și a statelor-membre în mod individual.

Comisia Europeană sprijină în mod activ partenerii săi în dezvoltarea comerțului, de exemplu, printr-un acord de parteneriat și cooperare. Ca un alt exemplu, cele mai multe dintre țările din Asia Centrală sunt beneficiarii sistemului global (comerț) Preferințele în UE.

Din 2000 până în 2008 creșterea importurilor de UE-27 din țările CSI a fost, în medie – 14,7% pentru an, exporturile – 20,5%. În 2009, fluxul comercial a fost redus cu mai mult de o treime.

În perioada 2000 până în 2010, creșterea importului în UE-27 din țările CSI a fost egală cu 10,1%, în medie pe an, care poate fi explicată într-o mare măsură de creștere a importurilor din Rusia (care are o pondere semnificativă în totalul importurilor din CSI), precum și creșterea importurilor din Kazahstan, Azerbaidjan și Ucraina. În aceeași perioadă, creșterea exporturilor din UE-27, în CSI a fost de 13,9%, în medie pe an în principal din cauza creșterii exporturilor către Rusia, Ucraina, Belarus, Kazahstan (4,3%).

1.3. Concepția, rolul și aspectele economice ale problemelor globale

Integrarea tot mai relevantă pe plan mondial a economiilor naționale și diversificarea în plan cantitativ și calitativ a relațiilor economice internaționale au ca efect o creștere neîncetată a interdependențelor de ordin economic între țări. Am putea afirma că are loc nu doar o intensificare a integrării regionale și interregionale, ci o eventuală globalizare a fenomenelor economice. Se realizează nu doar expansiunea geografică a activităților economice peste hotarele naționale, ci și integrarea funcțională a unor asemenea activități dispersate internațional. În asemenea situație, este evident că își fac debutul o serie de instabilități și dezechilibre, care se rezumă la noțiunea de **probleme globale**. În sens restrâns, problemele globale reprezintă fenomenele de ordin mondial, care implică consecințe negative de nivel sporit, afectând o bună parte a populației și presupunând, implicit, o soluționare dificilă atât a efectelor acesteia, cât și a problemei propriu-zise.

Aspectele economice ale problemelor economice pot fi privite din punctul de vedere al integrării. Integrarea continuă a economiilor naționale denotă o asimetrie profundă între nivelurile de dezvoltare ale statelor – situație specifică în care se află economia mondială contemporană, influențată în mare măsură de interdependențele economice internaționale. Datele statistice arată faptul că peste jumătate din populația globului (56,1%) se află în țările cu economie subdezvoltată, în care PNB variază de la țară la țară între 90\$ și 499\$ pe locuitor și acestea contribuie doar cu 8,5% la producția mondială. Țările dezvoltate, deși reprezintă doar 18,7% din populația lumii, dețin peste 68% din producția mondială.

Decalaje mari se mențin și în ceea ce privește productivitatea muncii sociale. Astfel, între țările dezvoltate din punct de vedere economic și cele mai puțin dezvoltate, raportul este de 13:1. În ultimele decenii, au avut loc schimbări în ceea ce privește centrele de putere economică. Unele dintre acestea au dispărut sau și-au pierdut din importanță, în schimb altele au apărut și au tendința să se dezvolte. Având în vedere numai trei centre de putere din Europa Occidentală, America de Nord și Asia de Sud-Est și un singur indicator (PIB), este evident că Asia de Sud-Est și, în primul rând, Japonia continuă să avanseze spre primul loc, SUA are tendința să decadă, dar vin puternic din urmă țările din Europa Occidentală. În asemenea situație, în țările dezvoltate economic se manifestă în special problemele globale generate de supraînzestrare cu factori de producție, iar în cele slab dezvoltate, cât de banal ar suna – problemele globale cauzate de subînzestrare cu factori economici.

Adică, apare o dilemă, ce se evidențiază prin următoarele manifestări:

- *nevoia de alimente* – unele țări au surplusuri, în timp ce altele au deficite alimentare;
- *nevoia de energie și minerale* – în condițiile în care cererea și oferta au traiectorii geografice diferite;
- *posibilitatea dereglării echilibrului ecologic* – problema apărării mediului înconjurător;
- *decalaje între bogații și săracii lumii* – evidențiază problema sărăciei.

1.4. Problemele globale principale și relațiile economice internaționale la etapa actuală

Deci, conchidem că procesul globalizării stimulează dezvoltarea rapidă, circuitele economice și financiare, propagă valorile universale și apropie societățile între ele, oferind oportunități multiplicat pentru beneficii economice și sociale. Însă, în absența unor politici adecvate, procesul globalizării poate conduce și la unele efecte negative, adevărate provocări la adresa statelor lumii, precum încălzirea globală, poluarea, afectarea biodiversității și deșertificarea, inechitatea distribuției beneficiilor globalizării între țările bogate și cele sărace și adâncirea decalajelor, ștergerea specificităților culturale, proliferarea armelor de distrugere în masă, criminalitatea transfrontalieră sau terorismul.

În continuare, vom analiza câteva dintre problemele globale principale, care afectează direct sau indirect și statul nostru:

1. **Încălzirea globală** – este fenomenul de creștere continuă a temperaturilor medii înregistrate ale atmosferei în imediata apropiere a solului, precum și a apei oceanelor, constatată în ultimele două secole, dar mai ales în ultimele decenii. Există diverse explicații asupra cauzelor procesului. Opinia dominantă este că încălzirea se datorează activității umane, în special prin eliberarea de gaz carbonic în atmosferă prin arderea de combustibili fosili, și creșterea încontinuu a performanțelor productive doar agravează problema. Încălzirea globală are efecte profunde în cele mai diferite domenii. Ea determină sau va determina ridicarea nivelului mării, extreme climatice, topirea ghețarilor, extincția a numeroase specii și schimbări privind sănătatea oamenilor.

2. **Inechitatea distribuției averii** – în situația actuală există mari decalaje între populația săracă și cea bogată, între țările dezvoltate și cele slab dezvoltate. Până și în țările europene recunoscute pentru politicile lor egalitariste – Germania, Danemarca și Suedia – s-a înregistrat o creștere a indicelui inegalității de la 5, în 1980, la 6, acum. Situația este și mai gravă în SUA, unde cei mai bogați 10% dintre cetățeni au venituri de 14 ori mai mari decât cei mai săraci americani. Toate acestea demonstrează că participanții la asemenea mișcări protestatante ca „Occupy Wall Street” din toată lumea au dreptate, când

vorbesc despre nedreptatea distribuirii bunăstării și, mai ales, a efectelor crizei.

3. **Inflația** – se poate defini ca o creștere a nivelului general al prețurilor atât la bunuri, cât și la servicii în condițiile în care puterea de cumpărare a banilor scade. Inflația se face simțită atât la nivelul consumatorului, cât și la nivelul macroeconomic și global. Inflația poate afecta industria, indiferent de domeniul de activitate al companiilor sau dimensiunea lor. Persoanele care trăiesc din venituri fixe, precum pensionarii sau persoanele cu handicap pot fi afectate de inflație prin neputința acestora de a mai achiziționa același volum de bunuri de consum, diminuându-le astfel nivelul de trai. În plus, o valoare mai mare a inflației poate produce o incertitudine la nivelul întregii economii. Pe un așa fundal economic, marile companii și investitori ezită a mai cheltui bani până în momentul în care se simt confortabil cu privire la condițiile economice viitoare. Acest lucru va duce la o scădere a consumului de bunuri și servicii, fiind afectați furnizorii, care vor fi nevoiți să facă disponibilizări, ducând astfel la creșterea șomajului. Acest fenomen inflaționist afectează, într-o mare măsură, bunul mers al vieții economice, sociale și politice.

4. **Problema energetică** – unul din principalele obiective ale politicilor energetice mondiale este dezvoltarea surselor regenerabile de energie ca o resursă energetică, semnificativă și nepoluantă, având ca scop – creșterea siguranței în alimentarea cu energie, protejarea mediului înconjurător și dezvoltarea la scară comercială a tehnologiilor energetice viabile, în contextul dezvoltării durabile. Națiunile din întreaga lume se confruntă cu probleme grave în modul de a se asigura cu resursele necesare pentru a genera electricitate și de a răspunde cererii în creștere asociate cu creșterea economică. Companiile de energie electrică trebuie să ia în considerare factori, cum ar fi condițiile diferite specifice fiecărei țări, viabilitatea economică a fiecărei opțiuni, stabilitatea de alimentare cu combustibil și impactul problemelor de mediu. Combinația optimă pentru o anumită regiune, de echilibrare cu atenționarea priorităților din fiecare sursă, este compusă din mai multe posibile surse de combustibil – nuclear, gaze naturale, cărbune, petrol, hidroenergie și energie regenerabilă – cuplate cu măsuri de eficiență energetică.

5. **Șomajul** – un fenomen economic ce constă în faptul că o parte dintre salariați rămân fără loc de muncă, în urma decalajului dintre

cererea și oferta de forță de muncă. Este o stare negativă a economiei care constă în nefolosirea unei părți din forța de muncă salariată. Șomajul este caracterizat de pierderea de venit, pierderea încrederii în sine, erodarea raporturilor cu comunitatea și apariția sentimentelor de alienare și excludere din viața normală, ceea ce provoacă tensiuni și amenințarea stabilității sociale. Șomajul se manifestă inegal pe țări, zone, perioade, sexe, vârstă, calificare profesională. Afectează de cele mai multe ori tinerii și femeile, iar prelungirea în timp mărește riscul degradării competenței profesionale și dificultatea de reintegrare.

6. **Poluarea** – reprezintă contaminarea mediului înconjurător cu materiale care interferează cu sănătatea umană, calitatea vieții sau funcția naturală a ecosistemelor (organismele vii și mediul în care trăiesc). Chiar dacă uneori poluarea mediului înconjurător este un rezultat al cauzelor naturale, cum ar fi erupțiile vulcanice, cea mai mare parte a substanțelor poluante provine din activitățile umane. Dintre formele poluării putem enunța: poluarea aerului, poluarea apelor și poluarea solului. Din cauza multor tragedii ale mediului înconjurător, de la jumătatea secolului XX, multe națiuni au instituit legi cuprinzătoare, proiectate pentru a repara distrugerile anterioare ale poluării necontrolate și pentru a preveni viitoarele contaminări ale mediului.

În situația actuală, relațiile economice internaționale au căpătat un nou nivel de dezvoltare, prin faptul că interferează și penetrează alte sfere de activitate omogene. Aflându-se față în față cu posibilități enorme de largire a performanțelor, dar și cu problema intensificării tot mai evidente a problemelor globale, agenții economici și economiile naționale în ansamblu caută soluții reușite de soluționare a acestei dileme. Acceptând existența acestor aspecte, comunitatea internațională a recunoscut ca una din problemele majore ale perioadei actuale găsirea căilor prin care efectele pozitive ale globalizării să fie maximizate și să se răsfrângă asupra tuturor țărilor și popoarelor, în timp ce efectele negative potențiale să fie eliminate sau reduse la minim.

Recunoașterea oficială a acestor preocupări, precum și a voinței tuturor țărilor de a-și concentra eforturile, în acest sens, reprezintă substanța Declarației Mileniului, adoptată cu ocazia Summit-ului Mileniului, care a avut loc în septembrie 2000, la sediul ONU din New York. Prin acest document, statele-membre și-au reafirmat angajamentul de a acționa pentru asigurarea dezvoltării durabile și eradicării sărăciei la nivel global, a păcii, securității și dezarmării, a protec-

ției mediului, a bunei guvernări, democrației și respectării drepturilor omului, a îmbunătățirii și eficientizării mecanismelor internaționale, prin întărirea ONU.

În cadrul politicii externe a Republicii Moldova, problemelor globale actuale le este acordată o importanță deosebită. Moldova se implică activ în eforturile comunității internaționale de a le găsi soluții și își asumă cu responsabilitate implementarea măsurilor interne la care s-a angajat.

1.5. Esența procesului de globalizare

Deja cunoaștem că societatea contemporană se caracterizează printr-un intens proces de globalizare. Într-un sens larg, **globalizarea** este termenul întrebuințat pentru a descrie un proces multicausal care are drept rezultat faptul că evenimentele care au loc într-o parte a globului au repercusiuni din ce în ce mai ample asupra societăților și problemelor din alte părți ale globului. Într-un sens restrâns, **globalizarea economiei mondiale** poate fi definită ca – procesul deosebit de dinamic al creșterii interdependențelor dintre statele naționale, ca urmare a extinderii și adâncirii legăturilor transnaționale în tot mai largi și variate sfere ale vieții economice, politice, sociale și culturale, și având drept implicație faptul că problemele devin mai curând globale decât naționale, cerând, la rândul lor, de asemenea o soluționare mai curând globală decât națională. Cu alte cuvinte, globalizarea economică poate fi considerată un proces de creștere a interdependențelor economice între țări și a integrării piețelor mondiale. Ea este definită prin trăsătura ei esențială – intensificarea mobilității internaționale a factorilor de producție, a ideilor și tehnologiilor. În continuare, în loc de termenul „globalizarea economiei mondiale” vom utiliza doar termenul „globalizare”.

Globalizarea este termenul modern folosit la descrierea schimbărilor în societăți și în economia mondială, care rezultă din comerțul internațional extrem de crescut și din schimburi culturale. Descrie creșterea comerțului și a investițiilor datorită căderii barierelor și interdependenței dintre state. În context economic, este des întâlnită referirea, aproape exclusivă, la efectele comerțului și, în particular, la liberalizarea comerțului sau la liberul schimb.

Globalizarea și-a arătat debutul în anii '90 ai secolului XX, sub denumirea de „**conomie fără frontiere**”, definiția sa demonstrând creșterea operațiunilor comerciale și financiare derulate prin metode moderne, revoluția informatică și de telecomunicații, care permit desfășurarea schimburilor „24 de ore din 24”. Globalizarea este, pe de o parte, stadiul la care a ajuns procesul real, pozitiv, de lungă durată, a dezvoltării schimburilor internaționale, de mondializare a schimburilor economice și a interdependențelor dintre economiile naționale și dintre state, iar pe de altă parte, reprezintă un ansamblu tot mai integrat în care rolul statelor-națiuni rămâne important, dar în care mișcările economice nu se mai reduc doar la schimburile internaționale. Globalizarea economiei mondiale este favorizată de câțiva factori esențiali: accelerarea schimbărilor tehnologice, multiplicarea și diversificarea schimburilor economice, viteza mare de circulație a capitalurilor, exigențele mari ale pieței mondiale, evoluția rapidă a managementului producției și a tranzacțiilor comerciale.

Chiar dacă aceste trei aspecte sunt întretesute, este util să distingem efectele globalizării în fiecare din mediile economice, politice și culturale. Alt aspect-cheie al globalizării este schimbarea în tehnologie și inovație, în special în sectoarele transporturilor și telecomunicațiilor, despre care se crede că au ajutat la crearea satului global primordial. Mondializarea este o mișcare mondială care nu include liberalizarea. Mondializarea este mai mult declararea unui teritoriu specific – un oraș, un municipiu, un stat, de exemplu – ca teritoriu internațional, mondial, cu responsabilități și drepturi la scară internațională.

Acest proces constituie, în același timp un prim stadiu de redistribuire a puterii economice și de accentuare a decalajelor și a diferențierilor sociale, la nivelul mondial. Un exemplu concludent în această direcție îl constituie controversata reuniune a celor 135 de state-membre ale Organizației Mondiale a Comerțului, de la Seattle (SUA) din 1999, unde subvențiile pentru agricultură și pentru servicii, demonstrațiile stradale au fost subiecte fierbinți și au dovedit interesul pe care îl manifestă omenirea pentru relațiile economice internaționale, și caracterul controversat al procesului de globalizare. Globalizarea economiei mondiale impune crearea, la nivel macroeconomic, a unor strategii capabile să asigure modernizarea structurilor tehnologice și productive ale economiei, iar la nivelul țării noastre, încadrarea eficientă a Republicii Moldova în diviziunea internațională a

muncii și în competiția mondială. La nivel microeconomic, orientarea decisivă trebuie să fie către ridicarea nivelului de competitivitate și a managementului superior a unității economice.

Redusă la conceptele economice, se poate spune că globalizarea contrastează cu naționalismul economic și cu protecționismul. Este înrudită cu economia de piață liberă și neoliberalismul. Împarte o parte din caracteristici cu internaționalizarea și este, deseori, interschimbabilă, chiar dacă unii preferă să folosească termenul de globalizare pentru lărgirea găurilor din granițele naționale sau statale. Formarea satului global – o mai mare apropiere între diferite părți ale lumii odată cu creșterea posibilităților de schimburi personale, înțelegere mutuală și prietenie între cetățeni „internaționali”, și crearea civilizației globale.

Globalizarea economică – patru aspecte se referă la globalizarea economică ce indică patru tipuri de fluxuri peste granițe, și anume: fluxuri de bunuri/servicii; de exemplu, liber schimb; fluxuri de persoane (migrația), de capital și de tehnologie. O consecință a globalizării economice este îmbunătățirea relațiilor dintre dezvoltatorii aceleiași industrii din diferite părți ale lumii (globalizarea unei industrii), dar și o erodare a suveranității naționale asupra sferei economice. FMI-ul definește globalizarea ca și „creșterea în interdependența economică a țărilor din întreaga lume, prin creșterea volumului și a varietății tranzacțiilor de bunuri și servicii peste granițe, fluxul de capital internațional mult mai liber și mai rapid, dar și o difuziune mai largă a tehnologiei” (FMI, World Economic Outlook, mai 1997). Banca Mondială definește globalizarea ca „Libertatea și capacitatea indivizilor și a firmelor de a iniția tranzacții economice voluntare cu rezidenți ai altor țări”.

În **Management**, globalizarea este un termen de marketing sau de strategie care se referă la apariția unor piețe internaționale pentru bunuri de consum caracterizate de nevoi și gusturi similare ale clienților, reușind astfel, de exemplu, să vândă aceleași mașini sau săpunuri, sau produse alimentare prin campanii de publicitate similare, unor persoane ce aparțin unor culturi diferite. Această uzanță contrastează cu internaționalizarea, care descrie activitățile companiilor multinaționale ori în instrumente financiare, mărfuri, ori în produse care sunt exclusiv destinate piețelor locale.

O analiza obiectivă a procesului de globalizare de până acum, atestă faptul că avantajele economice înclină mai mult spre țările dezvoltate și către marile puteri economice unde își găsesc originea societățile transnaționale. În acest sens, acționează și mecanismul financiar mondial care prin instituțiile sale FMI, Banca Mondială, Organizația Mondială a Comerțului, dominate de marile puteri economice, avantajează într-o proporție covârșitoare țările dezvoltate implicate în acordarea de credite, înfăptuirea investițiilor străine directe, instituțiile, societățile transnaționale și statale creditoare obțin profituri ridicate.

În concluzie, globalizarea este o realitate probabil ireversibilă și orice țară care-și pregătește temeinic viitorul se vede nevoită să interfezeze cu ea.

1.6. Particularitățile procesului de globalizare la etapa actuală

Globalizarea este un proces complex, care își pune amprenta asupra tuturor sectoarelor de activitate umană. Însă, fiind interesați în special de particularitățile economice ale acestui proces, ne vom referi la următoarele:

1. Mondializarea cererii și a ofertei.
2. Apariția și intensificarea concurenței globale.
3. Extinderea capitalismului și a economiei de piață la scară globală.
4. Dominația sistemului financiar global, a piețelor de capital, în fața producției și a comerțului.
5. Mobilitatea capitalului și extinderea fluxurilor internaționale de capital în afara triadei SUA – Uniunea Europeană – Japonia, începând cu anii '90.
6. Dereglementări prin care se facilitează libera circulație a factorilor de producție.
7. Specializarea producției de bunuri și servicii la scară globală, după criteriul avantajului comparativ, mai ales în ceea ce privește forța de muncă și resursele.
8. Incidența crescută a delocalizărilor și externalizărilor.
9. Competiția globală pentru investiții străine.
10. Integrarea economică regională a țărilor în diverse structuri.
11. Dominația economică a Nordului asupra Sudului și concentrarea schimburilor economice pe direcțiile Nord-Nord, Nord-Sud, ponderea schimburilor Sud-Sud fiind foarte scăzută.

12. Adâncirea diferențelor economice dintre țări și creșterea inegalității distribuției veniturilor și a consumului între indivizi.

13. Tendința concentrărilor de capital, sub forma corporațiilor, a achizițiilor și a fuziunilor.

14. Ascensiunea comerțului intracorporații, în fața celui interfirm.

De, asemenea, particularitățile specifice procesului de globalizare pot fi văzute prin altă prismă – a formelor de manifestare. Din acest punct de vedere putem vorbi despre:

a. Comerțul internațional – o parte din ce în ce mai mare a bunurilor și serviciilor consumate provin din importuri. În domeniul relațiilor financiare externe, procesul de globalizare se oglindește, așadar, în creșterea mai rapidă a comerțului internațional față de producția mondială. În perioada 1950-1994, comerțul internațional a crescut de 14 ori, în timp ce producția mondială a sporit de 5,5 ori. Dinamica rapidă a comerțului internațional constituie o consecință a adâncirii diviziunii internaționale a muncii, a liberalizării accesului pe piețele externe de bunuri și servicii, și a progresului tehnicii în domeniul transporturilor și telecomunicațiilor.

b. Investițiile străine directe – factorii determinanți ai creșterii rapide a investițiilor străine directe sunt: liberalizarea politicilor în domeniu; implementarea programelor de privatizare, cu participarea investitorilor străini; achizițiile și fuzionările de întreprinderi, ca urmare a sporirii concurenței; noile tehnologii, care facilitează transporturile și telecomunicațiile, precum și organizarea managementului firmelor implantate la mari distanțe.

c. Piețele financiare – globalizarea activităților financiare a fost facilitată de progresele în domeniul comunicațiilor și informaticii. Odată cu piețele financiare globale au apărut și crizele financiare globale care au relansat discuțiile cu privire la avantajele și dezavantajele procesului de globalizare.

Conform opiniei economistului britanic John H. Dunning, care s-a preocupat îndeaproape de fenomenul globalizării și corporațiilor multinaționale, societatea contemporană are de-a face cu două forme ale globalizării: una *superficială* și alta *profundă*. Prima, dacă nu este vorba de o interpretare greșită a termenului, are în vedere angajarea unei țări, ca entitate economică de sine stătătoare, în schimburi comerciale, cu un singur produs, cu o altă țară, privită și ea ca entitate distinctă. Cea de-a doua formă a globalizării, care o distinge ușor de

alte forme ale internaționalizării, vizează tranzacțiile pe care un stat le efectuează cu un mare număr de state, din toată lumea. Astfel, o firmă globală posedă sau controlează un număr mare de filiale amplasate în diferite puncte ale Terrei și este angajată în alianțe sau rețele de afaceri pe aproape toate continentele. Ea își procură factorii de producție de care are nevoie de oriunde este mai avantajos, vânzându-și, în același timp, produsele și serviciile pe fiecare piață mai importantă a lumii. În mod similar, o țară care este deschisă forțelor globalizării are relații comerciale, financiare și investiționale foarte diversificate din punct de vedere geografic, iar valoarea asociată acestor relații reprezintă o parte semnificativă a produsului ei brut. S-a format un adevărat trend universal în cadrul căruia firmele și țările sunt mai integrate economic, drept urmare structura economiei mondiale actuale fiind foarte diferită de cea pe care au cunoscut-o generațiile anterioare.

Pornind de la aceste constatări, John H. Dunning menționează alte trei particularități ale procesului de globalizare economică:

- **În primul rând**, el atrage atenția asupra semnificației acestui gen de tranzacții aflate în plină ascensiune.

- **În al doilea rând**, se distinge creșterea valorii firmelor obținută peste hotare, producție finanțată prin intermediul investițiilor directe de capital și avantajată de diverse alianțe strategice, considerate ca fiind o formă de internaționalizare superioară comerțului propriu-zis cu mărfuri.

- **În al treilea rând**, în economia mondială au apărut semne clare că agenții economici majori și-au schimbat modul lor de a gândi și a acționa, adoptând un comportament adecvat noilor exigențe ale pieței. Aceste trăsături nu sunt uniforme pentru toate firmele, sectoarele și țările. Unele piețe, cum este cea financiară, beneficiază de un grad de globalizare mai înalt, altele, cum ar fi cea tehnologică, rămân la nivel național sau regional. De aceea John H. Dunning consideră că trăsăturile amintite sunt pe deplin aplicabile membrilor ce alcătuiesc Triada economică și mai puțin altor zone geografice caracterizate prin subdezvoltare.

1.7. Premisele și consecințele globalizării relațiilor economice internaționale

Premisele generice ale globalizării relațiilor economice internaționale constau în:

- Creșterea nivelului de cultură, concomitent cu rafinarea și uniformizarea gusturilor consumatorilor.
- Accesul general la informația globală, ca urmare a progresului tehnologic și a difuziei mari a telecomunicațiilor.
- Reducerea progresivă a mecanismelor protecționiste, de natură netarifară și a taxelor vamale, ca urmare a rundelor de negocieri multilaterale, în cadrul organismelor și organizațiilor economice mondiale și regionale.
- Dezvoltarea infrastructurii și a tuturor formelor de transport internațional.
- Dereglementarea unor piețe, cum este cea a telecomunicațiilor sau cea a transportului aerian.
- Extinderea cooperării la nivel de corporații.
- Expansiunea turismului internațional.

Pentru a înțelege și descrie globalizarea, nu este suficient să ne concentrăm asupra primelor motoare și fenomene care au determinat-o. La fel de importante sunt și consecințele și efectele pe care aceasta le produce.

Consecințele decurg din faptul că îndatoririle tradiționale ale statului sunt îndeplinite în mai mică măsură. Aceasta se manifestă, parțial datorită faptului că statele, acționând în concordanță cu ideologia neoliberală și adaptându-se globalizării s-au transformat din „păzitori ai bunului național public” în „păzitori neoliberali ai capitalului privat internațional”, în dependență de funcționarea unui sistem de piață liberă mondială. Pe de altă parte, pentru că procesul de globalizare a căpătat forță proprie, statele devin, în mod obiectiv, mai puțin puternice, mai puțin capabile să îndeplinească îndatoririle „sociale” tradiționale, cum ar fi redistribuirea bunăstării și protejarea mediului înconjurător. Mai mult, ele devin mai puțin capabile să îndeplinească îndatoriri necesare capitalului internațional: asigurarea drepturilor proprietății, asigurarea ordinii sociale, lupta contra criminalității, asigurarea păcii etc.

Autoritatea statului este legată de apartenența lui la un anumit teritoriu. În cazul globalizării, granițele devin permeabile, din ce în ce mai multe procese au, în prezent, un caracter transfrontalier, unele nici măcar nu pot fi localizate (deoarece provin din „realitatea virtuală”). Statelor le este greu, dacă nu imposibil, să reglementeze aceste procese care au, uneori, chiar efecte îngrijorătoare asupra economiei,

societății și/sau politicii naționale. După cum se va vedea, statele își recâștigă o parte din capacitatea de guvernare prin afirmarea autorității la un nivel superior, în instituții politice regionale și în organizații interguvernamentale. Totuși, putem afirma că este în scădere capacitatea și voința de a guverna.

Acest lucru reprezintă o amenințare pentru calitatea vieții într-o lume globalizată, deoarece duce la patru „deficite de guvernare” majore: **social, democratic, ecologic și de securitate.**

a. Deficitul social

Există un deficit social, sub două aspecte. Mai întâi, globalizarea invită statele să creeze „avantaje naționale comparative” cu alte state, care favorizează companiile transnaționale și investitorii. Încercând să creeze un climat economic național competitiv, statele riscă să se trezească implicate „într-o cursă spre abis”. Se renunță la măsurile de protecție socială; se micșorează taxele pe capital, pe venituri și pe profitul ușor transferabil în altă zonă geografică; se micșorează alocațiile pentru cei nevoiași și astfel crește diferențierea dintre săraci și bogați în țara respectivă. De asemenea, globalizarea mai ridică și problema „echității internaționale”. Există o relație intrinsecă între spațiul economic și spațiul social, referitoare la aspectele de redistribuire. O economie de piață organizată provoacă probleme sociale în ceea ce privește redistribuirea produsului intern brut, înțelegând prin aceasta că se cere o anumită echitate în distribuirea acestuia. Acum, când spațiul economic se globalizează, chestiunea socială se globalizează și ea. Astfel, globalizarea invită la lărgirea (teritorial vorbind) problemelor de redistribuire dar, în același timp, globalizarea slăbește potențialul pentru redistribuire din cauza primatului pieței asupra statului.

O altă problemă socială este dificultatea de a crea suficiente locuri de muncă. Ea are doi factori determinanți. Mai întâi, din cauza inovațiilor tehnologice, se schimbă structura pieței muncii: locurile de muncă slab plătite pentru forța de muncă necalificată sunt tot mai puține, dar crește numărul locurilor de muncă prost plătite pentru cei cu o educație mai solidă. Cei fără studii de specialitate sunt excluși. Acest lucru provoacă o neconcordanță între forța de muncă existentă și locurile de muncă oferite. În același timp, din cauza globalizării, forța de muncă venită din țări mai puțin dezvoltate afectează piața muncii din țările cu mai multe locuri de muncă. Pe scurt, numai cei puternici își

pot menține locurile de muncă pentru a avea un venit asigurat. Chiar și pătura de mijloc a societății pierde teren în fața celor care obțin profituri din capital, a celor care profită de pe urma funcțiilor administrative sau care instruiesc în domeniul noilor tehnologii.

În același timp, în economiile mai puțin maturizate, mulți oameni sunt încă excluși din viața economică, trăind în sărăcie și fiind exploatați. Nu este vorba doar de venituri. O altă problemă se referă la condițiile foarte grele de muncă. În țările sărace, sunt exploatați copiii, securitatea muncii este, practic, inexistentă, programul de muncă este supradimensionat, libertatea de asociere în sindicate – restrânsă, iar plata este insuficientă. Desigur, tocmai acestea sunt țările unde companiile occidentale își pot fabrica mai ieftin produsele și piesele de schimb. Pentru toate acestea există cifre reale care le dovedesc. Dar deficitul social este, de fapt, mult mai adânc.

În țările mai puțin dezvoltate oamenii iau cunoștință, trecător, de la TV, din filme, din reclame, de „viața bogată” din Occident. Se poate spune că acest lucru accentuează sentimentul de frustrare al oamenilor.

Astfel, spațiul social devine „unic” din cauza comunicațiilor transfrontaliere și circulației informației.

b. Deficitul democratic

Pe lângă deficitul social, apare și un deficit democratic, iar noțiunea cuprinde două probleme. În primul rând, democrațiile naționale slăbesc. Statul este mai puțin capabil să mențină valorile societății, astfel politica sa devenind mai puțin credibilă. Sistemul de instituții interguvernamentale adâncește deficitul democratic. Suveranitatea popoarelor, așa cum este ea garantată de parlamentele naționale, este limitată la politicile naționale. Cu cât aceste politici sunt înglobate într-un mediu politico-judiciar supranațional, cu atât parlamentele își pierd din importanță. În cazul tratatelor internaționale, parlamentele au doar dreptul de veto. Mai mult chiar, organizațiile internaționale nu au parlament, iar dacă au (ex.: UE), puterea parlamentară este restrânsă.

Pe scurt, cu cât nivelul internațional și supranațional capătă mai multă importanță pentru guvernarea lumii, cu atât se restrânge puterea parlamentelor naționale și crește deficitul de democrație.

c. Deficitul de securitate

O amenințare pentru ordinea socială globală în lumea de astăzi reprezintă violența izvorâtă din statele prăbușite și instabile: Rwanda,

Congo, Yugoslavia, Etiopia, Somalia, Sri-Lanka, Cecenia, Irak etc. Este dificil pentru comunitatea internațională să se amestece din cauza naturii războiului civil, din cauza părerilor diferite ale membrilor comunității internaționale și din cauza că intervenția în războaiele civile este limitată de Carta ONU numai la acele situații care pun în pericol stabilitatea internațională.

Acest deficit de securitate cauzează problema refugiaților. Oamenii din statele respective caută adăpost în zone mai sigure. Numărul refugiaților crește cu repeziciune, iar pentru țările de destinație este adesea foarte greu să determine, dacă solicitantul de azil este refugiat politic sau economic.

Securitatea este amenințată și de creșterea criminalității internaționale și de „supraviețuirea criminalității naționale”. Prima este desfășurată de organizații criminale profesioniste care folosesc cu succes tehnologia avansată și libertatea de mișcare, a doua este activitatea membrilor lumii interlope din toata lumea, care sunt excluși de la uzufructul globalizării. Ambele amenință ordinea socială, dar necesită măsuri de contracarare diferențiate.

d. Deficitul ecologic

Există și un deficit al mediului înconjurător. Mediul natural al planetei se deteriorează rapid. Cauzele principale sunt efectele externe negative ale producției economice și ale consumului. Aceste efecte cresc direct proporțional cu creșterea economică globală. Situația devine cu atât mai greu de stăpânit, cu cât statele au standarde ecologice diferite. În economia globală, este mai atractivă din punct de vedere economic posibilitatea de a aplica standarde cât mai scăzute (și nu numai cu privire la mediu, ci și la sănătate, și condiții de muncă), deci se manifestă o presiune de sus în jos. Statele se concentrează asupra „guvernării economice” și tind să negligeze problemele ecologice. În plus, multe probleme de mediu nu sunt numai pe plan național, ele având un caracter global. Statele naționale nu se simt răspunzătoare pentru ele, dar nici nu există un organism internațional suficient de puternic care să poată proteja eficient Pământul împotriva „consumului autodistructiv” al speciei umane.

Evoluțiile și reacțiile față de aceste deficite fac și ele parte din globalizarea lumii. Pe lângă consecințele globalizării, putem observa și efectele reacționiste la acest proces:

*oamenii reacționează împotriva globalizării imaginilor și valorilor americane prin sublinierea propriilor rădăcini și a identității locale;

*oamenii reacționează împotriva primatului tehnologiei și economiei, prin revitalizarea valorilor spirituale și emoționale;

*oamenii reacționează împotriva materialismului universal prin sublinierea valorilor nemateriale;

*oamenii reacționează la deplasarea capacității de guvernare spre zona supranațională, cerând descentralizarea și luarea deciziilor la nivel local;

*oamenii reacționează împotriva nesiguranței, cerând „protecție față de străinul periculos” care poate fi un refugiat străin, o cultură străină, un produs străin sau un investitor străin.

Aceste reacții dau procesului de globalizare caracterul său formal. Unele dintre aceste reacții au căpătat o structură instituțională (ex.: mișcări religioase, ONG-uri, mișcări sociale).

Bibliografie selectivă:

1. Bonciu F. Economie mondială. București: Editura Universitară, 2009.
2. Soros George. Despre globalizare. București: Editura Polirom, 2002.
3. Vasiliu Ioan Emil. Globalizarea economiei mondiale. București: Universitatea „Spiru Haret”, 2009.

Tema II

RELĂȚIILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE ÎN CADRUL ECONOMIEI DE PIATĂ, DIRECȚII DE DEZVOLTARE, MECANISMUL ȘI FORMELE DE REALIZARE. FACTORII EXTERIORI AI CREȘTERII ECONOMICE

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să determine rolul și locul REI în condițiile pieței- Să stabilească valoarea principiilor și particularităților mecanismului REI- Să cunoască factorii exteriori ai creșterii economice- Să sesizeze indicatorii REI și interdependența economică

2.1. Concepția și bazele REI

2.2. Obiectele și subiecții REI în condițiile pieței

2.3. Principiile și particularitățile mecanismului REI

2.4. Locul și rolul REI în evoluția economiei naționale

2.5. Indicatorii ce caracterizează rolul factorului economic extern

2.6. Interdependența economică. Securitatea economică națională și internațională

2.1. Concepția și bazele REI

Una din trăsăturile economiei contemporane este dependența ei de participarea la schimbul economic internațional, tranzacțiile internaționale, cu toate că factorii de dezvoltare internă rămân în continuare a fi decisivi. Influențele factorilor externi, transmiși prin sistemul relațiilor economice externe, sunt extrem de numeroase, complexe și contradictorii. În mare parte, ele reprezintă fundamentul bogăției și dezvoltării unor firme și țări, dar și al sărăciei, retrogradării economice a unor mari regiuni ale lumii.

Relațiile economice internaționale – *totalitatea raporturilor care se stabilesc între agenții economici din diferite țări, cu caracter economic, generate de schimburile, tranzacțiile internaționale.*

Aceste raporturi se împart în trei categorii:

- *relații comerciale internaționale;*
- *relații financiar-valutare;*
- *relații de cooperare economică.*

Dezvoltarea relațiilor economice internaționale și aprofundarea interacțiunii economice se manifestă în diverse fenomene cantitative și calitative ale economiei mondiale. Formarea economiei mondiale este rezultatul unui proces îndelungat de evoluție a diviziunii muncii și schimburilor economice la nivel micro- și macroeconomic, la scară națională, internațională, regională și universală. Acest proces s-a desfășurat pe parcursul a mai multor secole și cuprinde următoarele trei etape de evoluție:

- crearea premiselor economiei mondiale;
- procesul formării economiei mondiale;
- cristalizarea economiei mondiale.

Relațiile economice internaționale (REI) constituie sistemul de relații economice dintre economiile naționale ale anumitor țări, anumitor subiecți economici. REI sunt o sferă specifică de activitate, bazată pe diviziunea internațională a muncii. Ele își găsesc expresie în schimbul dintre țări, reprezentate de întreprinderile, firmele și organizațiile de producție (mărfuri și servicii), comerțul internațional, relațiile internaționale tehnico-științifice, de producție, investiționale, financiar-valutare și creditare, informaționale, în circulația dintre ele a resurselor de muncă. Formarea și dezvoltarea REI au loc în funcție de intensificarea interacțiunii și interdependenței dintre anumite țări. Aprofundarea și dezvoltarea diviziunii internaționale a muncii, adică și a REI, depinde de factorii concreți (naturali, geografici, demografici etc.) și cei însușiți (de producție, tehnologici, precum și de ordin social, național, etnic, politic, juridico-moral).

Despre aprofundarea interacțiunii economice internaționale vorbesc și ritmurile înalte de dezvoltare a comerțului exterior, ce nu-și află analogie în ultimii mai mult de o sută de ani, perioadă în care a avut loc cea mai profundă diviziune internațională a muncii, universală după conținut. Conform estimărilor lui Jan-Lui Miucielli, anume în secolul XIX comerțul internațional s-a majorat în sensul adevărat al cuvântului. În mai puțin de 100 de ani, din 1830 până în 1913, volumul comerțului mondial a crescut de 20 de ori, deși în trei secole precedente el s-a majorat doar de trei ori. În anul 1913 comerțul mondial a

atins 33% din producția mondială, iar în 1800 constituia doar 3%. În perioada anilor 1991-1995, volumul comerțului mondial – cu multiplele-i inegalități în timp și spațiu – a crescut în ansamblu cu un ritm mediu anual depășind 10%, comparativ cu 1% în perioada antibelică și 5-6% la prima etapă de înflorire a schimbului liber, respectiv la finele secolului trecut.

Totodată, are loc o diversificare esențială a componentelor și fluxurilor relațiilor economice internaționale. Principalele forme de manifestare a acestora sunt:

1. comerțul internațional nemijlocit cu mărfuri;
2. serviciile comerciale (tehnice, bancare, de transport, turistice și alte servicii);
3. circulația externă a capitalului și altor relații financiare;
4. cooperarea economică internațională;
5. fluxurile monetar-valutare etc.

În ultimele decenii, se observă o anumită diversificare în comerțul cu mărfuri datorită apariției unor noi mărfuri, în special a mașinilor și utilajului, produselor industriei chimice și ale altor ramuri și sectoare de producție, precum și creșterea accelerată a serviciilor comerciale (de turism, transport și bancare, în special a serviciilor legate de evoluția informatizării).

Comerțul internațional cu servicii (de turism, transport și bancare, în special a serviciilor legate de evoluția informaticii) de asemenea a căpătat un aflax dinamic sporit, atingând deja mai mult de 40% din volumul total al comerțului exterior. Iar în unele țări industrial dezvoltate ponderea comerțului exterior cu servicii e mult mai mare în raport cu nivelul mondial mediu, jucând un rol substanțial în balanța de plăți a comerțului exterior.

Diversificarea activității internaționale are loc referitor nu numai la obiectul REI, ci și la mijloacele și tehnica lor de realizare. O întreagă serie de tehnici mai vechi, cum sunt vânzările la licitație, bursele internaționale, operațiile de reexport și altele, au căpătat o dezvoltare în continuare ori s-au modernizat. Cât privește mecanismele de realizare, acestea s-au schimbat într-atât, încât puțin ce se aseamănă cu cele ce au existat acum 40-50 de ani. Au apărut, de asemenea, o serie de tehnici noi ale comerțului internațional, cum sunt serviciile consulting-engineering, transmiterea de tehnologii, leasin-

gul, operațiile switch, cooperarea internațională în producție, știință, tehnologii, comerț, turism, în domeniul financiar-bancar etc.

La REI participă o mulțime de subiecți. Cu timpul numărul lor pe piață crește: alături de antreprenorii și firmele autohtone la REI participă companii și organizații străine și internaționale, structuri de stat din diverse țări. Și, desigur, devin mai rigide condițiile de concurență. În calitate de criterii principale ale REI ca sferă a economiei de piață dezvoltate pot fi menționate următoarele:

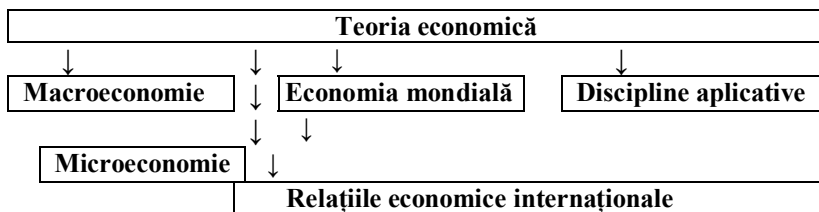
- în primul rând, ca și în orice economie națională, la baza economiei mondiale și a REI se află diviziunea muncii și schimbul;
- în al doilea rând, participanții la REI sunt economic separați;
- în al treilea rând, în cadrul REI acționează mai deplin legile cererii, ofertei și ale formării libere a prețurilor;
- în al patrulea rând, ca și piețele naționale, piața mondială a REI se caracterizează prin concurența mărfurilor și serviciilor, a vânzătorilor și cumpărătorilor;
- în al cincilea rând, una din formele principale ale REI – comerțul internațional – reprezintă o multitudine de fluxuri interstatale de produse;
- în rândul al șaselea, schimbul de mărfuri și servicii, mișcarea internațională a factorilor de producție sunt mijlocite de circulația banilor, sistemul de decontări, creditele mărfare, relațiile monetare. Crește rolul asigurării informaționale, al proprietății intelectuale, patentelor și licențelor, se dezvoltă piața informațională mondială;
- în rândul al șaptelea, REI presupun o infrastructură proprie, instituții speciale (Organizația Mondială a Comerțului, Camera Internațională de Comerț, Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional etc.), precum și de importanță regională (Comisia Europeană, BERD etc.);
- în al optulea rând, REI sunt supuse monopolizării: crearea și activitatea companiilor transnaționale (TCN), a diverselor asociații și firme internaționale (bunăoară, Cartelul Internațional al Petrolului – CIP, OPEP);
- în fine, REI nu sunt scutite de amestecul internațional, regional, statal, de reglementare.

Toate cele expuse mai sus caracterizează, în mod principal, conținutul și câmpul de acțiune a REI, particularitățile lor.

2.2. Obiectele și subiecții REI în condițiile pieței

„*Relațiile economice internaționale*” (REI) studiază sistemul de relații economice dintre economiile naționale ale unor țări (teritorii), prezentate de diferiți subiecți economici, organizațiile economice internaționale și centrele financiare.

Disciplina este bazată pe teoria economiei de piață. Interferența cu alte discipline este prezentată schematic.



Obiectele și subiecții REI, în principiu, nu diferă de cei similari naționali în cadrul economiei de piață. Noile momente cantitative și calitative caracterizează multitudinea lor. În calitate de obiecte ale REI se prezintă, în primul rând, mărfurile și serviciile care circulă în comerțul internațional, volumul cărora depășește la momentul actual 8 trilioane dolari SUA. O particularitate esențială este stabilitatea și amploarea fluxurilor de mărfuri.

În REI se utilizează noțiuni din Teoria economică	
Din domeniul	Se utilizează
Interacțiunea dintre cerere și ofertă	Teoria clasică a pieței
Rolul statului în economie	Conceptul keynesian despre reglarea de stat a economiei
Teoria așteptărilor raționale	Previziunea conjuncturii pieței
Teoria instituțională	Explică rolul STN, statului, organizațiilor internaționale
Teoria formării prețurilor	Mecanismul stabilirii prețurilor mondiale la produse

În REI se presupune prezența	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Multipli subiecți și obiecte ▪ Interacțiunea dintre cerere și ofertă ▪ Elasticitatea prețurilor ▪ Concurența
------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	Toate acestea la scară mondială
Obiectul REI	Sistemul de relații (tehnico-științifice, de producție, comerciale, valutar-financiare, monetar-creditare) ale economiilor naționale, bazate pe diviziunea internațională a muncii (DIM)
Sarcina disciplinei	Perceperea bazei teoretice, mecanismului, metodelor REI Formele concrete ale REI Formularea necesității participării economiilor naționale în REI
Știința REI	Relațiile ce reies obiectiv din procesul de diviziune internațională a muncii, specializarea internațională a științei și industriei, globalizarea vieții economice

Obiectul REI îl constituie nemijlocit relațiile de specializare și cooperare în domeniul producției și al cercetărilor tehnico-științifice. În calitate de obiect special trebuie relevată colaborarea multilaterală și diversă a țărilor și organizațiilor internaționale în domeniul ecologiei și pentru soluționarea altor probleme cu caracter global.

Mai multe particularități au subiecții REI. Dar și aici, ca și în ansamblu în mediul pieței, relațiile dintre partenerii din diverse țări se manifestă preponderent la nivelul firmelor, întreprinderilor, unor antreprenori aparte. Cu toate acestea, sarcina marketingului lor se complică: este necesară studierea permanentă a pieței externe, a situației curente și în perspectivă, estimarea comparativă a condițiilor interne și internaționale și a partenerilor. Crește esențial rolul și volumul analizei macroeconomice.

Concomitent, în calitate de subiecți ai REI, în multe cazuri, se prezintă structurile de stat (centrale, ramurale, regionale, locale), precum și întreprinderile și organizațiile de stat.

În sfârșit, în rol de subiecți ai REI se prezintă organizațiile internaționale, în special cele din sistemul ONU, mai ales când e vorba de acordarea asistenței financiar-creditare, de investirea mijloacelor în anumite proiecte. O activitate amplă în sfera REI desfășoară, de asemenea, corporațiile transnaționale și asociațiile internaționale. Rolul acestor subiecți ai REI e cu atât mai important pe piața de capital, financiar-creditară și a resurselor valutare.

2.3. Principiile și particularitățile mecanismului REI

Piața, pentru participanții la ea – este totalitatea contractelor directe reciproc avantajoase, încheiate cu parteneri egali în drepturi, orientate spre satisfacerea necesităților de mărfuri și servicii, asigurarea cu resursele necesare, cu factori de producție, și care permit îmbunătățirea stării economice, obținerea profitului.

Fundamentul activității participanților la REI și al mecanismului acestora din urmă îl constituie concepția marketingului. Exportatorul potențial, printre altele, trebuie să știe cu precizie cerințele, înclinațiile și predilecțiile cumpărătorilor, starea și perspectivele pieței și segmentelor ei respective din țara în care preconizează să-și plaseze produsele. Informația veridică privind caracteristicile demografice, geografice, social-psihologice ale cumpărătorilor săi din străinătate îi va permite antreprenorului să prognozeze mai mult sau mai puțin precis cererea posibilă la produsele pe care le va exporta, sumele de valută ce pot fi încasate, rentabilitatea tranzacției de export. Pentru efectuarea unei operațiuni de export, care să garanteze încasarea mijloacelor valutare în termenul preconizat, furnizorul trebuie să solicite informații privind diverse variante de promovare a mărfurilor: mijloacele și căile de transport, posibilitățile de utilizare a infrastructurii din țara dată și a firmei-importator, raționalitatea implicării unor intermediari, iar în caz de necesitate, crearea rețelei proprii de desfacere, a reprezentanțelor comerciale, structurilor de distribuție și dealer, magazinelor, depozitelor etc.

O parte componentă importantă a activității economice externe, cu atât mai mult necesară în sfera REI, este analiza concurenței. Trebuie subliniat, în mod special, faptul că în cadrul REI, pe piața internațională, o importanță deosebită se acordă cerințelor privind excluderea concurenței neloiale și neadmiterea abuzurilor de situația dominantă pe piață. Aceasta e deosebit de important, mai ales pentru faptul că concurența în comerțul internațional e cu mult mai rigidă decât pe piața internă.

O atenție specială merită aspectul utilizării variantelor de concurență netarifară. Sarcina poziționării, posedării de nișe pe piață, este deosebit de actuală în condițiile concurenței internaționale rigide.

Mecanismul REI necesită asigurarea ce decurge din analiza concurenței în politica marketingului, în special privind planificarea vii-

toarelor mărfuri și servicii, adică elaborarea și realizarea concepției de modernizare a producției actuale și creare a unor noi produse, potrivit indicilor ciclului lor de viață, și aplicării internaționale a acesteia, ceea ce se referă la marfa proprie, ambalajul ei, marca, emblema ei, condițiile de servis etc.

Diviziunea internațională a muncii exercită o tot mai mare influență asupra diviziunii interne a muncii în diverse țări, ceea ce modifică structura economiilor lor naționale, volumul și componența operațiunilor interne în sfera schimbului de mărfuri. Se poate afirma că mecanismul de piață al REI este mai perfect în ce privește argumentarea economică și obiectivitatea procesului de formare a prețurilor, formarea și utilizarea altor instrumente economice. De aceea nu întâmplător prețurile pe piețele mondiale de mărfuri se prezintă drept unul dintre criteriile de formare a prețurilor în economia națională, sunt considerate drept indicator la determinarea oportunității participării la diviziunea internațională a muncii, la REI.

Particularitățile REI ca sferă a relațiilor de piață, inclusiv mecanismul lor, decurg și din alte momente esențiale, menționate parțial mai sus. În primul rând, e vorba de dimensiunile uriașe ale economiei mondiale, de depărtările mari dintre vânzători și cumpărători, adică și de rolul sporit al problemei transportului și cheltuielilor legate de acesta. În al doilea rând, de o mai mică mobilitate a resurselor, ceea ce se referă, întâi de toate, la resursele funciare și naturale, în special la bogățiile subpământene, legate de locul unde se află zăcămintele. Este limitată și mobilitatea resurselor de muncă, deși acestea sunt astăzi mai mobile ca în trecut. În al treilea rând, folosirea în schimbul internațional a valurilor naționale complică decontările din cadrul tranzacțiilor economice externe, necesitând existența pieței valutare. În rândul al patrulea, un factor aparte, nu mai puțin important devine standardizarea și certificarea internațională a producției, respectarea unor cerințe necesitând cheltuieli suplimentare, uneori substanțiale.

Circumstanțele menționate condiționează particularitățile mecanismului de piață al REI, impun participanții la ele să facă anumite corective în principiile și metodele politicii lor de piață. O altă particularitate a REI este faptul că nu se poate a nu se lua în considerare factorul riscului, ce se explică prin gradul de instabilitate economică, socială și politică în țara-partener. Importanța factorului de risc crește cu atât mai mult în cazul unor forme complexe ale REI (crearea și

activitatea întreprinderilor străine și mixte, proiectele investiționale, specializarea și cooperarea tehnico-științifică etc.).

În sfârșit, un alt aspect al mecanismului REI este mediul informațional. Chiar și în cazul operațiilor economico-comerciale participantei au nevoie de o informație veridică și compatibilă, care să permită fundamentarea și adoptarea deciziilor, să asigure un control sigur asupra mersului realizării lor și a rezultatelor.

Ultimele presupun utilizarea informației cu un anumit set de date, în unitatea metodologică și omogenitatea lor, de către întreprinderile și firmele ce aderă la REI. Unificarea internațională a evidenței și gestiunii va permite soluționarea acestei probleme practice. Un rol important va juca de asemenea unificarea indicatorilor macroeconomi, a statisticii naționale și internaționale.

2.4. Locul și rolul REI în evoluția economiei naționale

În prezent, nimeni nu poate afirma că o anumită țară poate să se dezvolte normal fără relații economice externe. După cum se știe, una din cele mai importante probleme ale societății umane este satisfacerea cât mai deplină a necesităților oamenilor în actuala situație, când resursele sunt limitate. Satisfacerea lor cât de cât normală, practic, este imposibilă fără un schimb larg și permanent între țări, fără REI. Dar chiar și a producerea, crearea multor mărfuri și servicii fără unirea internațională a eforturilor, mijloacelor și resurselor astăzi deja este imposibilă, date fiind cheltuielile colosale și necesitatea utilizării celor mai diverse resurse. Indiscutabil, într-o țară mică, cu resurse naturale limitate (iar unele lipsind cu desăvârșire, ca, de exemplu, în Republica Moldova), cu insuficiență de resurse umane și financiare, mizând numai pe acestea, va fi extrem de dificilă satisfacerea chiar și a celor mai elementare cerințe ale populației.

Diviziunea internațională a muncii, REI ce decurg din aceasta, permit fiecărei țări să-și reducă cheltuielile de producție, să economisească anumite resurse. E mai bine să faci ceea ce se face mai ieftin și calitativ, dispunând de toate cele necesare, folosind condițiile favorabile, și nu invers (exemple: cultivarea bananelor sau a porumbului în regiunile de nord ale Rusiei; a bumbacului – în Moldova; viței de vie – în Belarus etc.). Aceasta vizează și țările mici, și cele mari. De aici rezultă și rolul REI în evoluția economiei unor anumite țări.

În ultimii zece ani, s-au profilat tendințele de lungă durată ale comerțului internațional cu mărfuri. În primul rând, e vorba de ritmul accelerat de creștere, ce nu are echivalent în întreaga istorie de dezvoltare a pieței mondiale. În anii 1913-1938 volumul fizic (adică în prețuri constante) al exportului a crescut cu 20%, iar în perioada 1950-1998 s-a majorat mai mult de 7 ori. Astfel, într-un deceniu (anii 1986-1995) volumul valoric al comerțului internațional a crescut aproximativ de 1,6 ori. Ca ritm (creșterea anuală de 8-10% în anii 1994-1996) aceasta depășea cu mult ritmul de creștere al producției mondiale. Conform datelor OMC în anul 1995 exportul mondial cu servicii comerciale era estimat în volum de 1170 mld. dolari SUA, iar exportul de mărfuri – în volum de 4890 mld. dolari.

Tabelul 1. Comerțul exterior al Republicii Moldova (mii USD)

	2006	2007	2008	2009	2010
EXPORT – total	1050361,7	1340050,4	1591113,1	1282980,7	1541486,6
țările CSI	423646,8	548888,6	622993,7	490415,2	624003,2
țările Uniunii Europene (UE-25)	536909,6	678929,7	820072,1	667338,5	728938,9
alte țări	89805,3	112232,1	148047,3	125227,0	188544,5
IMPORT – total	2693183,7	3689524,4	4898762,0	3278269,8	3855288,6
țările CSI	1020780,7	1333698,1	1737261,3	1141782,6	1256851,6
țările Uniunii Europene (UE-25)	1218506,8	1680982,7	2105264,0	1421185,9	1704239,6
alte țări	453896,2	674843,6	1056236,7	715301,3	894197,4
BALANȚA COMERCIALĂ – total	-1642822,0	-2349474,0	-3307648,9	-1995289,1	-2313802,0
țările CSI	-597133,9	-784809,5	-1114267,6	-651367,4	-632848,4
țările Uniunii Europene (UE-25)	-681597,2	-1002053,0	-1285191,9	-753847,4	-975300,7
alte țări	-364090,9	-562611,5	-908189,4	-590074,3	-705652,9
GRADUL DE ACOPERIRE A IMPORTURILOR CU EXPORTURI – total, %	39,0	36,3	32,5	39,1	40,0
țările CSI	41,5	41,2	35,9	43,0	49,6
țările Uniunii Europene (UE-25)	44,1	40,4	39,0	47,0	42,8
alte țări	19,8	16,6	14,0	17,5	21,1

Sursa: <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=263&id=2194>

Printre mărfurile exportate, pe primul loc (cu 11%) se situau computerele, lăsând în urmă producția agricolă, automobilele și chimicalele. Și mai mult a crescut în ultimii ani circulația internațională a capitalului. Numai în anul 1995 investițiile străine directe s-au majorat cu 40%, atingând 315 mld. dolari. Aceste date vorbesc despre amploarea schimburilor internaționale.

A dezvolta și îmbogăți necesitățile fiecăruia și concomitent a nu risipi fără sens bogățiile naturale, materiale, spirituale și intelectuale, a nu „inventa bicicleta” – iată în ce constă sensul, importanța și perspectivele REI, ale comerțului exterior, rolul lor obiectiv în dezvoltarea, asigurarea materială și spirituală a personalității, țării, comunității mondiale.

2.5. Indicatorii ce caracterizează rolul factorului economic extern

După cum se știe, de REI, de comerț exterior are nevoie orice țară. Dar cum poate fi estimată cât mai precis importanța acestora pentru economia națională, cum poate fi determinat cantitativ rolul factorului extern în economia țării? Statistica, inclusiv internațională, pentru estimarea acțiunii REI, a comerțului exterior asupra economiei naționale aplică indicatorul coraportului dintre volumul comerțului exterior al țării și producția ei internă: *volumul comerțului exterior/volumul producției interne*.

Compararea datelor respective în mărimi valorice comparabile (valută unică) permite crearea imaginii despre importanța factorului economic extern pentru economia națională și dinamica ei într-o anumită perioadă de timp. Astfel, la începutul anilor 90 în Belgia, bunăoară, mărimea dată atingea 190%, în Elveția și Ungaria – 160%, Bulgaria – 110% etc. În țările dezvoltate, de mărime medie, ale Europei: Germania, Franța, Marea Britanie – 50-70%; în țările mari ca: SUA, India, Brazilia, Canada, China – 20-30% etc. În fosta URSS, în anii 50-60 ai secolului trecut, acest indicator era de 4-6%, în 1985-1987 el a atins 14%. Iar în ultimul timp în Rusia el se apropie de 30%.

Calculul indicatorului dat e simplu – *volumul comerțului exterior (în dolari SUA) din perioada respectivă se împarte la mărimea PIB, de asemenea recalculată din valuta națională în dolari*. Toate aceste date sunt publicate în statistica oficială. O trăsătură caracteristică a economiei contemporane este creșterea rolului factorului economic

extern pentru toate țările: în ultimii 30 de ani, indicatorul dat în majoritatea țărilor s-a dublat. Însă acest indicator nu oferă o imagine clară despre acțiunea întregii totalități a REI asupra economiei naționale. De aceea diverși experți ai organismelor economice internaționale lucrează asupra completării lui. În special, se urmărește completarea numărătorului indicatorului dat cu mărimile investițiilor străine și volumele producției naționale, fabricată cu utilizarea licențelor și know-how străine.

Pentru caracterizarea gradului de participare a uneia sau alteia dintre țări la sistemul de relații internaționale sau a gradului de deschidere a economiei naționale se utilizează o serie de indicatori. Printre aceștia trebuie menționați, în primul rând, cei de export (*Kexp.*) și import (*Kimp.*), cotele, ponderea valorică a exportului (importului) în valoarea PIB (PNG);

$$Kexp = \frac{Vexp}{PIB} \times 100; \quad Kimp = \frac{Vimp}{PIB} \times 100;$$

unde *Vexp* și *Vimp* – valoarea respectivă a exportului și importului.

Un alt indicator este volumul exportului pe cap de locuitor (*Qexp/c.l.*):

$$Vexp/c.l = \frac{Vexp}{Num},$$

unde *Num* – numărul de populație al țării.

Potențialul de export al țării se estimează prin cota de producție fabricată, ce poate fi realizată pe piața mondială, fără a prejudicia propria economie, consumul intern:

$$Pe = \frac{Vexp}{Vc.l. \cdot Num} \times 100 - \frac{Vexp}{PIB} \times 100,$$

unde *Ep* este potențialul de export (coeficientul are doar valoare pozitivă, valoarea zero arată limita potențialului de export); *Vc.l.* – venitul maximal admisibil pe cap de locuitor.

Alt indicator este coraportul dintre cota țării în producția mondială de PIB și cota ei în comerțul mondial. Indicatorul dat permite de a compara aportul țării la producerea mondială de bunuri și integrarea ei în comerțul mondial. Asemenea calcule se pot face și în privința ramurilor de producție, ținându-se cont de participarea ei la schimbul internațional. Însă, apelând la acest indicator, este necesar să fim atenți cu aprecierile. Țările mari dispun de piețe interne foarte mari și

de aceea, de regulă, cu toate că volumul absolut al exportului este substanțial, cota lor în comerțul mondial poate fi nu chiar atât de esențială. Cu atât mai mult aceasta se referă la cotele lor în PIB. Și, invers, țările mai mici și medii, pentru care piețele externe constituie atribute indispensabile de reglare a producției, de regulă, „pierd” în ce privește cota în producția mondială și „câștigă” referitor la cota lor de participare în comerțul mondial. Asemenea țări au și cei mai buni indici la cota de export în PIB.

Dat fiind faptul că numărul și densitatea populației în diverse țări diferă esențial, este important să cunoaștem *mărimea PIB pe cap de locuitor*. În ansamblu în lume în anul 1996 această mărime a constituit 5.130 dol., având, bineînțeles, un decalaj foarte mare în funcție de țară – 500 dol. în Mozambic și 34.480 dol. în Luxemburg. Gradul de dezvoltare a comerțului exterior, importanța lui pentru economie în ansamblu și pe unele țări și regiuni aparte se estimează și cu ajutorul unei serii de alți indicatori, acceptați în statistica și cercetările internaționale. E vorba, printre altele, de *volumul comerțului exterior (și separat al exportului și importului) calculat pe cap de locuitor*.

În medie, la nivel mondial acesta în anul 1996 a fost egal cu aproximativ 400 dolari, în SUA – cu 4.800, RFG – 11.000, Japonia – 10.200, Franța – 8.700, Anglia – 7.200 dolari etc. Conform altor date, în anul 1997 PIB, calculat pe cap de locuitor în prețurile și conform parităților capacității de cumpărare a valutelor din anul 1993, a constituit în țările dezvoltate 21,5 mii. dol. În 127 țări în curs de dezvoltare cu o populație de 4.635 mil. oameni PIB pe cap de locuitor a fost egal cu 3,15 mii. dol. În 28 de țări cu economie tranzitorie (din Europa Centrală și de Est și fosta URSS) cu o populație de 407,5 mil. persoane PIB pe cap de locuitor era – 3,8 mii. dol. În Federația Rusă, în anul dat volumul comerțului exterior pe cap de locuitor a fost de 1.004 dol., dintre care de la export – 598, iar de la import 406 dolari. În Republica Moldova, acești indici în același an au fost mult mai scăzuți comparativ cu țările menționate (în total – 244 dolari, inclusiv de la export – 108 și de la import – 136 dolari). Avantajul acestui indicator e că poate fi calculat aparte pe anumite regiuni ale țării, ramuri ale economiei și chiar pe întreprinderi concrete și tipuri de produse. Aceasta oferă posibilitatea de a duce evidența și a compara participarea raioanelor, firmelor, ramurilor la relațiile economice externe, a evidenția rezervele și perspectivele.

În condițiile economiei de piață, diversificarea mărfară și geografică lărgită a relațiilor economice externe constituie un stimulent pozitiv pentru intensificarea concurenței, adică pentru influențarea indicilor economici și calitativi ai mărfurilor și serviciilor, formarea cererii de consum adecvate. Un asemenea indicator e aplicabil și pentru estimarea rolului circulației internaționale a capitalului pentru țară în ansamblu, anumite regiuni și ramuri ale economiei.

Indicele pe cap de locuitor la circulația investițiilor directe a constituit în anul 1996 circa 135 dolari SUA. Cu aproximativ aceeași distribuție la flux (66,7) și reflux (68,3), care a fost ceva mai mare. Totodată, celor cinci țări industrializate mai mari (SUA, Germania, Japonia, Marea Britanie și Franța) le-au revenit mai mult de 2/3 din întreaga sumă a creșterii fluxurilor de investiții străine directe, sau circa 400 dolari pe cap de locuitor, pe când în Rusia acest indice a fost mai mic de 10 dolari la o persoană.

Îmbinarea factorului intern cu cel extern al creșterii economice, rolul comerțului exterior pentru unele ramuri în ansamblul economiei naționale, pe regiuni, întreprinderi și firme, precum și pe grupe de mărfuri, tipuri de mărfuri și servicii, se reflectă în indicatorii *cotelor – la export și import*. *Cota exportului (Cex)* este coraportul dintre volumul exportului și volumul producției interne (în natură sau valori comparabile). Cota exportului relativ înaltă este un indicator favorabil vorbind despre saturarea economiei naționale cu produsul dat, despre competitivitatea mărfurilor autohtone pe piața internațională.

În țările industrial-dezvoltate, cota exportului la producția industriei constructoare de mașini, industriei electrotehnice, radioelectronice, aviaosmice și a altor ramuri ale industriei prelucrătoare atinge în medie 25-40%. În FR acest indice, spre exemplu, la petrolul brut constituie 25-30%, gazele naturale – 18-20%, materialele lemnoase – 10-15%. Dar acești indici vorbesc mai mult despre neajunsurile economiei ruse – deoarece acestea sunt resurse ireproductibile. Orientarea spre o strânsă implicare în economia mondială cu o asemenea structură a exportului te miri dacă va avea perspective.

Sarcina constă în a mări treptat cota exportului în cazul întreprinderilor de prelucrare, care utilizează tehnologii moderne. Asemenea posibilități au întreprinderile producătoare de armament, tehnică aviacosmică. Despre includerea în schimbul internațional, rolul acestuia în satisfacerea diverselor necesități ale populației, aprovizionarea

pieței vorbește indicatorul statistic *cota importului* (C_{im}), coraportul dintre volumul importului și volumul resurselor interne (suma producției interne și a importului) în expresie naturală sau comparabilă:

$$C_{im} = \frac{Im}{Pr. in. + Im.}$$

Majoritatea indicatorilor examinați se pot aplica pentru studierea și estimarea migrațiunii internaționale a resurselor de muncă – sumare, specifice, parțiale. Este întemeiată diferențierea lor: în ansamblu pe țară, pe regiuni, ramuri, ținându-se cont de profesiunile, vârsta, calificarea forței de muncă migratoare.

Trebuie să ne oprim, în mod special, asupra indicatorului *cota producției de import* în comerțul intern, inclusiv a mărfurilor de consum. Evidența acestei cote are o mare importanță economică și socială, deoarece trebuie să se țină cont de *necesitatea asigurării independenței și neadmiterii presiunii economice și politice din exterior*. Spre exemplu, conform relatărilor din presă, în anii 1994-1995 în Rusia importului îi revenea circa 1/3 din volumul comerțului cu mărfuri de consum, iar în orașele mari această cotă a atins 55-60%. Pentru o asemenea țară, valoarea dată a acestui indicator nu e favorabilă. Ea reflectă reducerea bruscă a producției naționale, inundarea nejustificată a pieței cu mărfuri nu totdeauna calitative de către furnizori nesolizi și, se prea poate, în perspectivă foarte periculoși.

2.6. Interdependența economică. Securitatea economică națională și internațională

Dezvoltarea și aprofundarea diviziunii internaționale a muncii, creșterea amplitudinii și rolului REI dau un aspect practic problemei interdependenței dintre țări. Astăzi e extrem de dificil, dacă nu imposibil, să găsești o țară completament independentă din punct de vedere economic. În realitate, aceasta înseamnă izolare economică și politică. Un exemplu mai mult sau mai puțin concludent în această privință a fost Albania. Dar aceasta nu a adus și nu a putut să aducă locuitorilor ei ceva bun, ci doar a redus esențial posibilitățile lor de consum, nivelul de trai, a limitat resursele și sursele de dezvoltare ale țării.

Securitatea este un drept fundamental al ființei umane. Ea reprezintă o stare în care pericolele și condițiile care ar putea provoca daune fizice, psihice sau materiale sunt controlate într-o manieră care permite apărarea sănătății și bunăstării indivizilor și a comunității umane.

Securitatea economică este o resursă indispensabilă a vieții cotidiene care permite individului și comunității umane să-și realizeze aspirațiile: unitatea continentului.

Securitatea este rezultanta unui echilibru dinamic între diferitele componente ale mediului de viață dat.

Securitatea economică – resursă indispensabilă a vieții umane

Securitatea economică reprezintă un concept complex și dinamic. Complexitatea sa derivă din multitudinea de procese și fenomene economice, sociale, financiare și nu numai pe care o presupune, pe de o parte. Pe de altă parte, aici intervine consistent globalizarea, văzută atât ca proces, cât și ca fenomen care acționează sistematic și permanent asupra economiilor naționale. Dinamismul său este dat de ritmul alert al proceselor și fenomenelor economice care se produc atât la nivel național, cât și planetar.

Securitatea economică ar trebui înțeleasă ca fiind: un factor esențial al securității naționale, și anume – acela care asigură resursele și echilibrul dinamic al celorlalte componente ale acestui sistem (securitatea națională); una dintre dimensiunile securității naționale, regionale și planetare, deziderat al fiecărui individ, comunitate umană, stat național etc.; obiectiv prioritar al guvernelor, organizațiilor regionale și internaționale care au ca menire asigurarea și garantarea securității umane globale; stare a economiei naționale văzută ca sursă și fundament al eradicării sărăciei, foametei, inegalităților sociale și economice atât între indivizi, cât și diferite regiuni ale unor țări.

Asigurarea securității economice este rezultatul interacțiunii dintre factorii interni și cei externi care potențează sau nu întreg procesul de producție, repartitie și consum al bunurilor și serviciilor realizate într-o economie națională. Actorii statali și nonstatali joacă un rol deosebit de semnificativ în realizarea securității economice atât la nivel național, cât și regional și global.

Nu întâmplător renunțarea la un asemenea curs a devenit inevitabilă. În țările mari, tendința spre o mai mare (dar nu deplină) independență a avut (ca pe timpuri în URSS, China și India) un anumit sens, având în vedere asigurarea lor mai bună cu diverse resurse, dar și în acest caz s-a redus consumul, iar situația era dictată de considerente politice. Cu alte cuvinte, o independență economică totală ține de domeniul trecutului prea puțin credibil sau constituie un mit.

Totodată, multe țări, în primul rând cele în curs de dezvoltare, militază contra dependenței lor în cazul exportului unui sau câtorva produse unice, precum și atunci când în calitate de partener (cumpărător sau furnizor) se prezintă o singură țară. Exemple de acest tip pot fi o serie de țări din America Latină și Africa, ce adesea s-au prezentat ca exportatoare de monoculturi (citrice, cafea, trestie de zahăr etc.).

Astfel, conform datelor diverselor cercetări, în cazul a 13 țări din America Latină și Africa, un produs sau o grupă de mărfuri (cafeaua, cacao, zahăr, bumbac, minereu de fier, zăcămintele metalifere etc.) au constituit de la 56 până la 90% din totalul exportului la finele anilor 80. În majoritatea cazurilor, principalii parteneri comerciali ai unor asemenea țări au fost țările industrial-dezvoltate, unde în temei se exportă produsele lor. Totodată, de la 44 până la 86% din exportul efectuat de unele țări, bunăoară de către 4 țări din Africa și Mexic, au revenit unei singure țări (SUA, Marea Britanie, Japonia, Franța sau Arabia Saudită). Ieșirea din situație e una – diversificarea cât mai mult posibilă a exportului și importului.

Procesele actuale ale dezvoltării mondiale au imprimat o nouă dimensiune unui spectru larg de probleme internaționale. Din numărul lor face parte și problema Nord-Sud, care, în mod tradițional este legată de condițiile generale de interacțiune între țările industrial dezvoltate și țările în curs de dezvoltare. Sunt extrem de grave problemele sociale în regiunile din Sudul planetei (140 de țări în curs de dezvoltare, conform clasificatorului ONU), unde locuiesc actualmente circa 80% din populația planetei, au devenit demult o sursă de îngrijorare pentru întreaga lume. Dar situația generală în regiunile de Sud diferă esențial de cea care a existat acum 10-20 de ani.

Concomitent, REI trebuie să servească în măsură deplină diversificării și funcționării stabile a economiilor naționale, asigurând condițiile de stimulare reciprocă. Astfel, ajungem la interpretarea contemporană a principiului securității economice naționale și internaționale, ce înseamnă crearea și menținerea la nivel național a condițiilor necesare și suficiente pentru dezvoltarea stabilă și consecventă a economiei țării, a componentelor sociale, ecologice, politice, juridico-culturale și psihologice. *Securitatea economică internațională* constă în crearea și asigurarea funcționării nemijlocit a sistemului de relații economice mondiale, inclusiv a REI, precum și a interacțiunii

economiilor naționale și a blocurilor lor principale, care asigură dezvoltarea economică stabilă a comunității umane în ansamblu, regiunilor și economiilor naționale ale țărilor. Se poate afirma că atingerea obiectivelor de securitate economică internațională și națională este posibilă numai pe baza dezvoltării și aprofundării în continuare a diviziunii internaționale a muncii, schimbului stabil și amplu la nivelul economiei mondiale, interacțiunii economiilor naționale, lichidării obstacolelor artificiale din calea acestor acțiuni.

Bibliografie selectivă:

1. Roșca P. Relațiile economice internaționale. Chișinău: ULIM, 2011.
2. Rujan Ovidiu. Relații economice internaționale: Teorii și modele. București: Ed. ALL, 1994.
3. Marin George, Puiu Alexandru. Dicționar de REI. București: Editura Enciclopedică, 1993.

Tema III

REALIZĂRILE ÎN CADRUL ECONOMIEI MONDIALE ȘI ALE REI. TIPURILE ȘI FORMELE DE REI ÎN ETAPA ACTUALĂ. TENDINȚELE, DINAMICA ȘI STRUCTURA

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să perceapă esența noțiunii de REI – componentă a economiei mondiale- Să cunoască principalele forme și condiții de dezvoltare a REI contemporane- Să stabilească premisele și factorii determinanți ai consecințelor modificărilor din economia mondială pentru REI- Să determine tipurile și formele de REI în etapa actuală. Tendințele, dinamica și structura

3.1. REI – componentă a economiei mondiale

3.2. Condițiile de dezvoltare a REI contemporane

3.3. Consecințele modificărilor în economia mondială și REI

3.4. Tendințele și principalii factori de dezvoltare a REI

3.5. Aprofundarea internaționalizării și REI

3.6. Comerțul internațional în etapa actuală

3.7. Circulația capitalului și a resurselor de muncă

3.8. Particularitățile relațiilor valutar-creditare contemporane

3.1. REI – componentă a economiei mondiale

Fenomenul apariției economiei mondiale este dificil de localizat în timp. Se poate însă aprecia că importanța acestui fenomen este deosebit de mare pentru epoca în care trăim. Existența economiilor naționale și dezvoltarea acestora au adus cu sine și legăturile dintre diversele economii naționale, ca forme de conviețuire și de acces la resursele celuilalt sau de transfer al realizărilor unuia către celălalt. Economia mondială reprezintă rezultatul unor relații evolutive, dinamice care se leagă, în primul rând, de schimbul de mărfuri. Când relațiile au căpătat o dimensiune la nivel internațional, se poate spune că au apărut primele fenomene legate de economia mondială.

Astfel, complexitatea acestei ramuri crește pe măsură ce relațiile economice se dezvoltă. De fapt, apariția economiei mondiale reprezintă un proces firesc. Ea derivă din dezvoltarea activității economice pe un nivel superior. Astfel, după ce studiul relațiilor economice s-a desfășurat la nivelul agentului economic (nivelul microeconomic) și, mai apoi, la nivelul economiei naționale (nivelul macroeconomic), relațiile internaționale stabilite între state (rezultat al globalizării) au determinat necesitatea studiului acestora dintr-o nouă perspectivă – perspectiva mondoeconomică, adică a economiei mondiale în ansamblu.

Studiul științei economice la nivel mondial pleacă de la dezvoltarea relațiilor dintre agenții economici la un nivel superior celui național. Acest fenomen este explicat printr-o tendință, a cărei existență nu mai poate fi negată de nimeni – manifestarea unei economii mondiale și, implicit, a globalizării.

Realizarea ordinii economice mondiale și a relațiilor economice internaționale este cu atât mai necesară, cu cât societatea internațională a ajuns la un nivel de progres și civilizație în care se manifestă noi tendințe (globalizare), noi probleme eminamente economice (industrializarea, crizele energetice, epuizarea resurselor, poluarea) și mai ales noi actori (societăți transnaționale), care au necesitat căutări și soluții pentru o nouă ordine economică internațională.

Cooperarea economică internațională, generată de sporirea interdependenței dintre participanții la relațiile internaționale, are un caracter polivalent, ea desemnând ansamblul relațiilor dintre state și alte entități internaționale, consacrată juridicește în instrumente și forme juridico-economice de soluționare a problemelor de interes reciproc. Acestea se realizează prin intermediul organizațiilor, conferințelor și tratatelor internaționale.

Într-o formă generală, cooperarea economică ca termen se poate asimila cu relațiile economice internaționale, și ar desemna schimbul de activități dintre state și alte entități (nu neapărat subiecte de drept internațional) în diferite domenii (comerț, știință și tehnologie, transporturi, relații financiare, de credit, de asigurări ș.a.).

3.2. Condițiile de dezvoltare a REI contemporane

Relațiile economice internaționale – reprezintă un domeniu al științelor economice care se ocupă cu cercetarea sistemelor economice in-

ternaționale contemporane, relațiile comerciale dintre state, precum și organismele mondiale și regionale ale perioadei actuale. În prezent, nici un stat național nu poate exista individual, fără contracte de cooperare cu alte state, astfel REI contribuie la dezvoltarea legăturilor dintre țări la nivel general. Economia unei țări nu poate exista și nu poate fi viabilă decât în cadrul și în legătură cu economiile celorlalte țări.

În context contemporan, REI a devenit o știință complexă. Ea nu se mai referă doar la comerțul internațional, ci se desfășoară și pe alte componente. Astăzi, pe lângă sfera spațială completă pe care o acoperă (practic, toate țările lumii sunt implicate în piața mondială, desigur, în proporții diferite) REI se referă, pe lângă comerțul cu bunuri și la schimburile internaționale cu forță de muncă, capitaluri, idei și inovații, servicii.

Evoluțiile din ultimul deceniu acreditează ideea că o afirmație pe care Stanley Hoffman o făcea în urmă cu mai bine de 30 de ani are un suport real: „rolul arhitectural atribuit de către Aristotel științei despre polis ar putea sau ar trebui să revină relațiilor internaționale care au devenit condiția primordială a vieții noastre cotidiene”.

Relațiile economice internaționale se adâncesc și se diversifică continuu, în strânsă legătură cu:

1. schimbările politice care au loc pe arena mondială;
2. modificarea structurii lumii contemporane din punctul de vedere al nivelului de dezvoltare economică;
3. adâncirea diviziunii internaționale a muncii, îndeosebi ca urmare a revoluției științifico-tehnice;
4. diversificarea centrelor de putere pe plan economic internațional;
5. evoluția prețurilor internaționale și a problemelor valutare-financiare sub influența unor factori contradictorii;
6. reglementările juridice.

Reglementările juridice, la rândul lor, se materializează în convenții și acorduri economice, între care distingem:

- tratatele de creare a zonelor vamale de liber-schimb;
- tratate constitutive ale unor organizații economice;
- acorduri privind transporturile – de toate tipurile;
- acorduri privind protecția și promovarea investițiilor, sau pentru prevenirea dublei impunerii;
- acorduri sanitar-veterinare, fitosanitare etc.;
- acorduri privind protecția mediului;

- acorduri bilaterale privind schimbul de mărfuri, servicii, exploatarea în comun a unor resurse naturale ș.a.

3.3. Consecințele modificărilor în economia mondială și REI

Economia mondială contemporană și ansamblul relațiilor economice se află într-o continuă metamorfoză, datorită faptului că aceste două concepte creează o simbioză. Adică este imposibil de a modifica structurile mondoeconomiei, fără a influența particularitățile relațiilor economice. Pentru a analiza consecințele unor asemenea modificări, vom apela la manifestările perioadei actuale.

Astăzi, economia mondială este supusă unor mutații complexe, dat fiind faptul că se produce o evoluție masivă a tehnologiilor moderne, având loc o uzare morală a mijloacelor utilizate în cadrul relațiilor economice. Mediile electronice de comunicare, în plină dezvoltare, sunt utilizate ca platforme pentru organizațiile politice, sociale și culturale, astfel determinând o evoluție semnificativă a REI. Într-o astfel de situație, în sfera relațiilor de producție sesizăm o restrângere tot mai mare a ciclului „concepție, producție, punere în valoare, abandon”, adică se manifestă scurtarea duratei de viață a produselor. Pentru a fi competitive, firmele sunt nevoite să lanseze mereu produse noi pe piață. Beneficiile se adună către firmele care pot promova noul, deci către firmele puternice ce pot susține programe complexe de cercetări. Adică în cadrul REI se manifestă tot mai pe larg STN (societățile transnaționale), cu potențial mare și posibilități de obținere a economiilor de scară. Datorită concurenței din ce în ce mai puternice, marile firme recurg la REI mai apropiate, formând conglomerate internaționale. Acestea împart riscul identificării, producerii și lansării noilor tehnologii. Parteneriatele strategice dintre aceste firme foarte mari fac ca, la nivel local, firmele mici să fie dezavantajate în fața filialelor firmelor multinaționale, ceea ce reprezintă o consecință negativă a modificărilor în economia mondială și REI. Concurența se mută de pe piața locală la un palier mult mai înalt – la cel internațional. Pentru reducerea costurilor, firmele multinaționale își reorientează o bună parte a REI spre zonele sărace, unde forța de muncă este ieftină, păstrând în țările avansate tehnologic numai activitățile de concepție și design. În acest fel, REI se modifică atât cantitativ, cât și calitativ.

Corpul economiei mondiale contemporane influențează modificarea structurii organizaționale a relațiilor economice internaționale de la una de tip piramidal, la una de tip rețea. Din acest punct de vedere, firmele contemporane seamănă din ce în ce mai puțin cu companii din trecut. Datorită revoluției informaționale, o bună parte a tranzacțiilor se desfășoară on-line, întâlnirile de afaceri se înlocuiesc treptat cu videoconferințe.

Firmele multinaționale caută, pe de altă parte, să elimine din structura lor acele relații economice, ce devin nerentabile. Pe măsura trecerii timpului și accentuării procesului de descentralizare, consorțiile vor deveni mai mult „Brand-uri”, decât ceea ce azi numim firme. Cu alte cuvinte, schimbările la nivelul economiei mondiale și REI vor influența marile organizații să producă bunuri de „marcă”, la o anumită calitate, iar marea majoritate a activităților firmei, de la concepție, promovare, la aducerea pe piață a produselor, vor fi subcontractate.

Organismele și organizațiile economice mondiale au sporit, din punct de vedere numeric, exprimând tendința de instituționalizare a relațiilor dintre state, precum și nevoia de a crea un cadru adecvat soluționării problemelor grave și majore cu care se confruntă statele lumii. Unele dintre aceste organizații s-au constituit pe baze guvernamentale, altele reprezintă forme de integrare economică, au un caracter suprastatal, în timp ce cele mai noi organizații, apărute în ultimele două decenii, funcționează pe baze neguvernamentale, reunind persoane fizice și juridice ce împărtășesc obiective comune. Astfel, schimbările radicale în economia mondială și REI servesc ca imbold pentru apariția noilor organizații de acest gen.

3.4. Tendințele și principalii factori de dezvoltare a REI

Tendințele de dezvoltare a REI:

1. colaborarea și participarea la diviziunea mondială a muncii în condițiile tendinței de globalizare a economiei;
2. lichidarea subdezvoltării;
3. transnaționalizarea economiei mondiale;
4. trecerea totală de la era industrială, la era informațională și asigurarea progresului exploziv în tehnica informațională.

Factorii ce influențează dezvoltarea REI:

1. urmările politice și economice ale războaielor și răscoalelor civile;

2. ponderea exportului și a importului în crearea produsului intern brut, ceea ce exprimă deschiderea economiilor naționale către exterior;

3. evoluția economiei mondiale;

4. revoluția tehnico-științifică ce se desfășoară pe plan mondial;

5. diviziunea mondială a muncii;

6. nivelul și evoluția prețurilor pe piețele mondiale;

7. apariția proceselor de integrare economică din diversele regiuni ale lumii;

8. măsurile de politică comercială, promovate de către diverse state și grupări integraționiste;

9. crizele economice;

10. gradul de dezvoltare și de diversificare a schimburilor și fluxurilor economice;

11. șocurile dobânzilor înalte;

12. șocul aprecierii și apoi al deprecierii devizelor;

13. colapsul regimurilor politice;

14. mutațiile survenite în raporturile de putere economică;

15. factori politici, sociali, culturali etc.

3.5. Aprofundarea internaționalizării și REI

Specializarea și diviziunea internațională a muncii plasează relațiile economice internaționale pe un nou curs, determinat atât de nevoia și lupta pentru a accede la cele mai noi realizări ale științei și tehnologiei universale, cât și de accesul la resursele de capital și de informații ce se formează diferit ca structură și mărime în cadrul unor economii naționale sau în cadrul unor uniuni de state luate separat. Calea clasică de tip comercial de a putea avea acces la toate acestea nu mai satisface nevoile moderne și ritmurile necesare aplicării noilor descoperiri sau ale noilor tehnologii. Deosebirile de nivel tehnologic, de disponibilități de capital, de resurse științifice și financiare dintre economiile naționale impun noi modalități de conlucrare între state sau între firme din state diferite, ca și dintre firmele situate pe teritoriul aceluiași stat.

În anii '60-'70 au apărut în mediul internațional și sunt în plină afirmare în prezent o serie de forme și tehnici de afaceri, care depășesc cadrul strict al schimbului de marfă și orizontul de timp specific contractelor de export-import tradiționale. Aceste noi tipuri de REI

sunt incluse în literatura de specialitate fie în categoria largă a cooperării economice internaționale, fie în categoria alianțelor strategice, cu două mari grupări: alianțe competitive și cooperare industrială, fie în grupul tehnicilor de transfer internațional de tehnologie. *Alianțele competitive* sunt rețele complexe de comunicații ce se stabilesc între firme în vederea realizării unor obiective lucrative în domeniile marketingului și comercializării producției, cercetării și dezvoltării etc. În mod obișnuit, în această categorie se includ acordurile de marketing, operațiunile de licențiere, francizare, societățile mixte.

Principalele rațiuni ale alianțelor competitive constau, în principal, în *complementaritatea tehnologică, convergența de interese și sporirea poziției competitive prin acțiune comună*. Aceasta înseamnă că se pleacă de la ideea punerii în valoare a capacității specifice a fiecărui partener printr-un aranjament de prestații reciproce. O altă rațiune a alianțelor o reprezintă *interesele comune* ale părților, ce pot constitui temeiul cooperării în marketing și producție sub forme care merg de la simplul acord de distribuție reciprocă a mărfurilor, până la înțelegeri privind proiectarea fabricației și dezvoltarea produsului. Specific acestor aranjamente este spiritul de conlucrare care domină relațiile dintre parteneri, amenajarea intereselor particulare în raport cu obiectivele comune. De aceea, alianțele sunt, de regulă, asociate cu forme de cooperare economică, ele tind să se realizeze pe o perioadă mai îndelungată de timp și să evolueze spre formule instituționale (de exemplu, societăți mixte).

Aceste alianțe competitive urmăresc realizarea unor scopuri strategice (denumite și alianțe strategice), a unor obiective pe termen lung:

1. creșterea competitivității internaționale;
2. depășirea unor obstacole de politică comercială;
3. lupta de concurență.

Cooperarea industrială, conform definiției Comisiei Economice a ONU pentru Europa, cuprinde operațiuni care depășesc simpla vânzare-cumpărare de bunuri și servicii și presupune, între părți aparținând unor țări diferite, crearea comunității durabile de interese în domeniul producției, al transferului de tehnologie, al marketingului și comercializării, în vederea asigurării pentru parteneri a unor avantaje reciproce.

Principalele caracteristici ale cooperării industriale sunt:

a) centrul operațiunilor este situat în domeniul producției, chiar dacă obiectul cooperării poate fi mai complex, implicând activități comune de cercetare-dezvoltare, marketing și comercializare, finanțare etc.

Conform abordării ONUDI, cooperarea industrială, se referă, în *sens restrâns*, la conlucrarea în producerea a două sau mai multe produse, în folosirea aceleiași tehnologii și, în *sens larg*, la livrările de echipament, construcția de obiective industriale, acțiuni de valorificare a resurselor naturale etc.;

b) cooperarea industrială poate fi privită ca o conlucrare în management, care presupune coordonarea funcțiilor firmelor partenere în scopul creșterii competitivității și stabilirea de legături durabile între parteneri din țări diferite;

c) cooperarea se caracterizează printr-un regim normativ specific și o bază juridică distinctă, conferite, pe de o parte, de nivelul și mecanismul negocierii și derulării acțiunilor respective, iar pe de altă parte, de caracteristicile contractului de cooperare.

În literatura de specialitate, se disting două mari forme de cooperare industrială:

1. cooperarea dintre firme separate: subproducția și coproducția;
2. cooperarea instituțională (organică) sub forma societăților mixte.

Între alianțele competitive și cooperarea industrială există mai multe puncte comune, iar uneori ele sunt considerate ca având aceeași natură și se tratează împreună (de exemplu, societățile mixte sunt considerate, atât forme de alianță, cât și de cooperare). Un loc aparte în tranzacțiile internaționale revine exportului de obiective complexe, tranzacțiilor de anvergură care implică mari avantaje financiare, transferuri tehnologice, precum și sisteme de contracte care impun o conlucrare intensă și de durată între parteneri.

Criza financiară actuală, declanșată în SUA, a izbucnit în anul 2007, ea desfășurându-se în conformitate cu un model oferit de Hyman Minsky, care enumeră principalele etape ale unei crize. Astfel, șocul exogen asupra economiei l-a constituit crearea cadrului legislativ favorabil construcției de locuințe personale și clădiri, precum și a unui cadru financiar relaxat, care a permis accesul la credite pentru locuințe a populației cu venituri mici.

Pe acest cadru creat, tot mai multe bănci, fonduri de investiții, societăți de asigurare, au acordat împrumuturi considerabile pentru cumpărarea de locuințe unor clienți care nu aveau posibilitatea să-și

achite creditele. Pe fondul încurajării creditării ipotecare prin scăderea repetată a ratei dobânzilor de către *Federal Reserve*, băncile, fondurile de investiții, societățile de asigurare au fost stimulate să-și mărească profiturile.

Și acest lucru l-au făcut prin acordarea de împrumuturi (cu dobândă foarte mare) la un număr tot mai mare de clienți cu grad mare de risc. Pentru a se asigura împotriva riscurilor de neîncasare a ratelor, băncile mai sus enunțate au procedat la vânzarea (profitabilă) a împrumuturilor și a dobânzilor, sub forma de produse financiare viabile, unor entități financiare specializate în operațiuni cu grad mare de risc. Disponibilitatea excesivă a fondurilor de credit a aruncat multe produse financiare pe piață: credite pentru case individuale, clădiri, terenuri, mașini, cărți de credit.

Domeniul de acțiune s-a extins cu timpul și la împrumuturi făcute de administrațiile regionale și locale, la creditele industriale și comerciale. Cu alte cuvinte, aici este vorba de acea etapă a crizei în care se manifestă iraționalitatea investitorilor. Pe măsură ce băncile, fondurile de investiții, societățile de asigurare nu și-au mai încasat ratele de la clienți, nu și-au mai putut desfășura activitatea și au intrat în faliment.

Acum se manifesta semnalul de alarmă pe piața creditelor imobiliare. Semnalele au fost percepute ca un pericol de către societățile bancare de tip hedge care cumpăraseră produsele financiare. Acestea au încercat să valorifice titlurile deținute prin vânzare pe piața bursieră. Numărul mare de titluri din domeniul imobiliar de pe piața bursieră a determinat scăderea prețului acestora.

3.6. Comerțul internațional la etapa actuală

Analiza evoluției comerțului internațional din perioada postbelică până în perioada actuală permite evidențierea câtorva trăsături și tendințe specifice, care sunt rezultatul influenței unor factori ce au afectat relațiile economice internaționale, și anume:

- urmările celui de-al Doilea Război Mondial în plan politic și social-economic;
- revoluția tehnico-științifică produsă după cel de-al Doilea Război Mondial, cu efectele și implicațiile ce le-a avut asupra diviziunii mondiale a muncii;

- apariția proceselor integraționiste care s-au realizat în diverse regiuni ale lumii;
- măsurile de politică comercială promovate de statele lumii și diverse grupuri integraționiste;
- criza economică cu care s-a confruntat economia mondială în deceniul 8, deceniu care a cunoscut: cele două șocuri petroliere ('78-'79, '81-'82), șocul dobânzilor înalte, șocul aprecierii și deprecierii dolarului în mod repetat;
- diversele crize economice ciclice determinate de crizele de petrol, destrămarea sistemului socialist și efectele acestui fapt înregistrate în deceniul următor.

Sub influența acestor factori, în evoluția comerțului internațional postbelic, s-au conturat câteva trăsături specifice, între care trei sunt considerate mai speciale privind dinamica și volumul acestuia:

a) În această perioadă, comparativ cu perioada anterioară, comerțul internațional a înregistrat cel mai înalt ritm de creștere și cea mai susținută dinamică.

Statistica internațională arată că rata medie de creștere a exportului mondial, din punctul de vedere al volumului valoric, a fost, în perioada 1950-1995, de aproximativ 12%. Acest ritm a fost, pe decenii, următorul:

- 1950-1960 de 6,4%;
- 1960-1970 de 9,3%;
- 1970-1980 de 20,3%;
- 1980-1995 de 7,5%.

Acest ritm de creștere a determinat creșterea volumului valoric al exportului mondial de aproximativ 80 de ori. În întreaga perioadă 1950-1995 acesta a crescut la 49.000 mld. \$, față de 61 mld. \$.

Această creștere se explică prin:

- creșterea volumului fizic al exportului de aproximativ 14 ori;
- creșterea prețurilor pe piața internațională de aproximativ 6 ori.

În adâncirea analizei, se poate preciza că, pe decenii, situația s-a prezentat astfel:

- 1950-1960 și 1960-1970 – comerțul mondial a crescut, îndeosebi datorită creșterii volumului fizic;
- 1970-1980 – influența cea mai puternică a avut-o creșterea prețurilor.

Atât creșterea volumului fizic, cât și evoluția prețurilor s-au produs în mod diferit, atât pe țări, cât și pe grupe de produse. De exemplu: exportul țărilor dezvoltate a crescut în perioada 1950-1980 cu aproximativ 12%, pentru ca apoi exportul să scadă cu aproximativ 10% în perioada 1980-1985, iar în perioada 1985-1995 să crească din nou. De asemenea, exportul țărilor în curs de dezvoltare a crescut cu aproximativ 11%, în mod diferențiat pe decenii: în deceniul al 6-lea cu aproximativ 6%, în deceniul al 7-lea cu 7%, iar în deceniul al 8-lea cu 26%.

b) Spre deosebire de perioada anterioară, ritmul de creștere al comerțului internațional a devansat ritmul de creștere al PNB, respectiv PIB, atât producția industrială, cât și producția agricolă la nivelul momentului.

În această perioadă, revoluția tehnico-științifică a determinat o relație nouă între dinamica exportului și dinamica producției, în sensul că producția a fost devansată de export. Astfel:

- în 1995 PIB-ul a crescut, pe plan mondial, de peste 8 ori față de 1950;
- producția industrială mondială a crescut de 9 ori;
- producția agricolă mondială a crescut de 5 ori;
- comerțul internațional a crescut de 15 ori – din punct de vedere fizic și de 80 de ori – din punct de vedere valoric.

În această perioadă, în condițiile diviziunii mondiale a muncii, au apărut noi tendințe de specializare, dezvoltându-se un nou proces economic în cadrul economiei mondiale, și anume cooperarea economică internațională în producție – în primul rând, ceea ce a determinat realizarea, pe calea schimbului comercial internațional, a unei cote tot mai mari din producția statelor lumii.

La nivelul anilor 1990 se apreciază că aproximativ 20% din producția mondială se realiza pe calea comerțului internațional, față de procentul de 5% presupus a corespunde anului 1950.

Ritmul diferit de creștere pe grupe de țări a comerțului internațional în raport cu producția industrială este efectul:

- structurilor economice diferite ale țărilor ce aparțin acestor grupe;
- evoluției diferite a producției pe cele două grupe mari de produse (de bază și manufacturate);
- măsurilor de politică comercială promovate de țările capitaliste.

c) Cea de-a treia trăsătură rezultă din compararea ritmului de creștere cu evoluția rezervelor de aur și devize centralizate la nivelul țărilor capitaliste (sunt luate în calcul doar țările capitaliste pentru că țările socialiste nu comunicau date privind aceste rezerve).

În perioada antebelică, volumul rezervelor de aur și devize centralizate al lumii capitaliste depășea volumul total al importului cu 17%. În perioada postbelică, și anume, la nivelul anilor 1980, rezervele de aur și devize reprezentau doar 24% din volumul valoric al importurilor țărilor lumii capitaliste.

Această constatare este remarcabilă, deoarece există o strânsă legătură de funcționare între sistemul financiar-monetar internațional și sistemul comercial mondial.

Criza sistemului financiar-monetar internațional (începută în 1975 și care mai continuă) afectează comerțul internațional în ansamblul lui și, în special, afectează comerțul exterior al țărilor în curs de dezvoltare.

Evoluția structurii comerțului internațional în perioada actuală evidențiază schimbările de structură ce s-au produs în economia mondială.

Trăsăturile caracteristice ale acestei evoluții sunt:

1. permanenta și rapidă îmbogățire a nomenclatorului de produse ce se comercializează pe piața mondială;

2. schimbarea continuă a structurii acestui nomenclator, prin apariția de produse noi și dispariția altor produse la perioade de timp din ce în ce mai scurte, în special la produsele manufacturate (în prezent, durata de vârstă a acestor produse este de 5 ani). Se apreciază că mai puțin de 1/4 din totalul produselor din circulația internațională au o durată medie de viață de 10 ani.

Comerțul preferențial extins se referă la două tendințe importante în relațiile comerciale internaționale, ambele dintre care au implicații majore pentru tranzacționare multilaterală de sistem. Prima și cea mai evidentă este creșterea numărului de acorduri comerciale preferențiale (PTA), care sunt în creștere. De-a lungul ultimilor 20 de ani, numărul acestora a crescut mai mult de patru ori, unele cu 300 PTA. Nimic nu sugerează faptul că numărul de PTA continuă să crească sau nu reflectă o parte permanentă a peisajului relațiilor comerciale internaționale. Mai mult decât atât, conținutul de PTA continuă să evolueze și să se aprofundeze, reflectând schimbările importante în

economia globală. De asemenea, sunt puse întrebări cruciale despre direcția și domeniul de aplicare al OMC și valoarea pe care guvernele o acordă Relațiilor comerciale mondiale.

Preocupare constantă – în privința relației dintre sistemul comercial multilateral și PTA, invocând reacții diverse, de la comentatori și analiști. Unii vor evidenția sisteme de conflict și incompatibilități intrinsece dintre abordarea relațiilor discriminatorii și nondiscriminatorii aferente afacerilor. Alții subliniază importanța crescândă a PTA care este un semn al eșecului multilateralismului.

Iar alții susțin că acordurile regionale și acordurile multilaterale sunt, prin definiție, complementare și ar trebui să fie proiectate ca o consecință. Niciunul dintre aceste puncte de vedere singur nu poate capta complexitatea relațiilor comerciale internaționale la etapa globalizării.

Se urmăresc tendințe de explorare a acestor complexități, prin prezentarea de noi date și analize pentru a ne ajuta să înțelegem aceste probleme. Acesta recunoaște motivațiile multiple, abordările. În același timp, el arată cum orientarea politicii comerciale, în special cea a tipului preferințelor, este redefinită pentru a reflecta consecințele politicilor precedente și schimbările structurilor de producție la nivel internațional.

În trecut, politicile comerciale au fost motivate în principal de dorința de a evita cele mai multe națiuni favorizate (MFN). Teoria zonelor de liber-schimb și uniuni vamale reflectă astăzi realitatea prin conceptele de conducere și creație în comerț. În același timp, a existat o atenție deosebită față de efectele discriminatorii ale regulilor de origine cu privire la partidele comerciale. Mai mult, recent, acest context a pierdut relevanța, deoarece realitățile care stau la bază s-au schimbat. Tarifele medii au scăzut brusc în ultimii ani, astfel că preferințele tarifare nu sunt motivații suficiente pentru a concluziona PTA. De asemenea, se pare că, atunci când nivelul taxei vamale MFN rămân ridicate, ele sunt excluse de reduceri preferențiale, care reduc în continuare motivația.

Preferințele tarifare au pierdut importanța, măsurile netarifare au devenit determinante având un acces relativ mai mare la piețe și condiții de concurență. Ele iau multiple forme. Acestea pot fi destinate să diminueze condițiile de concurență ale piețelor, precum și ale taxelor, sau se pot referi la politici publice: sănătatea, siguranța și mediul.

Politica de intervenții. Publicul are consecințe de la comerț care pot fi mai mult sau mai puțin discriminatorii. Se pare că pentru cea mai mare parte, măsurile netarifare, politicile publice au rămas con-

centrate pe consumatorii bunăstării, și nu pe producătorii de beneficii. Cu toate acestea, intervențiile sunt destinate să protejeze. Consumatorii pot beneficia, de asemenea, producătorii pot să ridice întrebarea dacă nu există o protecție ascunsă, nejustificată segmentării pieței.

Dificultățile OMC în promovarea agendei multilaterale în actualizare, în funcție de riscurile de discriminare și preferințele de dezintegrare a pieței din cauza diferențelor în reglementări, nu pot fi ignorate.

Există alt element important legat de apariția lanțurilor de aprovizionare ca un mijloc al predominanței de integrare în secolul XXI, și anume, că noi aspecte de reglementare sunt din ce în ce mai multe în PTA. Aceste probleme includ investiții, politica în domeniul concurenței, piețele, recunoașterea publică și armonizarea reciprocă a standardelor pentru produse și procese economice. Dispozițiile OMC în domenii specifice ale ordinii publice sau în cazul în care abordează probleme pe deplin noi. Am găsit aceste două tendințe în multe PTA, în special în cele care au intrat în vigoare recent. Acesta este un alt motiv pentru atenție la fragmentarea politicii.

O atenție deosebită să se acorde problemei ce trebuie de făcut într-un context multilateral, pentru PTA și OMC. Acest lucru explică subtitlul raportului – „De la coerență la coexistență”. Ce ar trebui să facă OMC?

Aceasta a fost de multe ori spus, în cadrul negocierilor accesului multilateral pe piață și asupra normelor care reduc riscul de conflicte și incompatibilități cu comerțul la nivel mondial în 2011. Trebuie să facem mai mult pentru a se asigura o mai mare coerență între OMC și PTA în negocierile multilaterale.

O a doua posibilitate este de a continua o clarificare la rundă din punctul de vedere al OMC privind permisele în conformitate cu PTA. Acest lucru ar împiedica efectele discriminatorii sau intenționate în acorduri. Este la latitudinea guvernelor pentru a stabili dacă acestea au nevoie de o mai mare certitudine juridică în acest domeniu. Într-adevăr, adoptarea provizorie a mecanismului de transparență RTA poate deschide modul de proceduri necontencioase, care ar putea consolida înțelegerea între membri a motivației, conținutului și abordările politicilor care stau la baza inițiativelor regionale, care, în cele din urmă, ar duce la o viziune comună și la consolidarea prevederilor legale.

Progresul tehnic s-a impus foarte rapid și a determinat accentuarea deosebită a ceea ce se numește *uzura morală* (reducerea duratei

de folosință a activității de reînnoire permanentă a producției). Industria se află într-un permanent proces de înnoire, de modernizare, de diversificare, deci apar noi tendințe de specializare și, drept urmare, ale loc o permanentă înnoire și diversificare a nomenclatorului de produse. Acest lucru a dus la un proces de militarizare a economiei existent în țările socialiste. Apariția măsurilor de antipoluare și de protejare ecologică a vieții reprezintă alte procese care au făcut ca acest nomenclator să se îmbogățească.

3.7. Circulația capitalului și a resurselor de muncă

Circulația capitalului cuprinde trei etape. Prima e reprezentată de **aprovizionarea** cu mijloace de producție, printre care și cumpărarea de forță de muncă. Raportul dintre suma destinată cumpărării de alte mijloace de producție și suma destinată plății forței de muncă reprezintă **compoziția organică a capitalului**. Astfel, putem diferenția componentele capitalului, după rolul îndeplinit în procesul de producție, în capital constant, format din mijloacele materiale și capital variabil. A doua etapă este cea de **producție**, când se consumă factorii de producție și se obțin mărfuri de o valoare mai mare decât cea a elementelor consumate. Iar a treia etapă a circulației capitalului o reprezintă **vânzarea** produselor obținute. Valoarea obținută în urma producției este egală cu valoarea capitalului avansat inițial, cumulată cu profitul brut. În urma unui proces de producție în care sunt investite 1000 de unități monetare, cu atât mai mare este profitul, cu cât mai mare este proporția din acești bani investiți în cumpărare de forță de muncă și cu cât mai mare este rata profitului brut, reprezentând **raportul** dintre **timpul** în care muncitorul lucrează pentru beneficiul producătorului și **timpul** în care lucrează pentru propriul salariu.

Banii obținuți, mai mulți decât cei avansați inițial, trebuie transformați din nou într-un capital și mai mare și acest ciclu de circulație a capitalului se repetă mereu. Acesta este procesul reproducției capitalului. Prin acest proces se explică și acumularea continuă de capital. În perioada actuală, circulația capitalului nu se rezumă doar la agenți economici naționali, ci, prin intermediul REI, încadrează agenții internaționali din diverse sfere.

La rândul său, circulația resurselor de muncă, în fond, se egalează cu mobilitatea acestora. Una din semnificațiile termenului de mobilitate este dată de capacitatea de a fi mobil, de a se mișca, de a-și schimba locul sau poziția. Referitor la forța de muncă, mobilitatea

presupune capacitatea persoanelor apte de muncă de a-și schimba locul de muncă în cadrul pieței muncii, trecând fără restricții sau riscuri, de la un loc de muncă la altul, sau de la un angajator la altul. Din punctul de vedere al sferei de cuprindere a pieței muncii, distingem piața internă a muncii și, respectiv, piața externă, cea de la nivel internațional. Libera circulație a persoanelor presupune implicit și mobilitatea/circulația resurselor de muncă, atât pe piața internă a muncii, cât și pe cea internațională. Circulația forței de muncă pe plan intern are loc pe baza și în condițiile economiei de piață, în care legea cererii și a ofertei are un rol fundamental. În condițiile social-economice existente în țările în curs de dezvoltare, în care mai există un nivel ridicat al șomajului, se creează anumite presiuni de migrație a forței de muncă spre piața externă a muncii.

Tablelul 2. PIB-ul și comerțul cu produse pe regiuni, 2007-2010 (variații anuale în %)

	PIB			Export			Import		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Mondial	1,4	-2,4	3,6	2,2	-12,0	14,5	2,2	-12,8	13,5
America de Nord	0,1	-2,8	3,0	2,1	-14,8	15,0	-2,4	-16,7	15,7
SUA	0	-2,6	2,8	5,8	-14,0	15,4	-3,7	-16,4	4,8
America de Sud și Centrală	55,1	-0,2	5,8	0,8	-7,9	6,2	13,2	-16,3	22,7
Europa	0,5	-4,0	1,9	0,2	-14,1	10,8	-0,6	-14,2	9,4
UE-27	0,5	-4,2	1,8	0,0	-14,5	11,4	-0,9	-14,2	9,2
CSI	5,5	-7,1	4,3	2,0	-5,2	10,1	16,4	-25,6	20,6
Africa	4,8	2,1	4,7	1,2	-4,2	6,5	14,6	-5,0	7,0
Orientul Mijlociu	5,3	0,8	3,8	3,5	-4,3	9,5	14,2	-7,8	7,5
Asia	2,8	-0,2	6,3	5,5	-11,2	23,1	4,7	-7,5	17,6
China	9,6	9,1	10,3	8,5	-10,5	28,4	3,8	2,9	22,1
Japonia	-1,2	-6,3	3,9	2,2	-24,8	27,5	-1,0	-12,2	10,0
India	6,4	5,7	9,7	14,4	-6,8	19,9	17,3	-1,0	11,2
NSI (Hong Kong, China, Republica Coreea, Singapore, Taiwan)	1,9	-0,8	7,7	4,9	-5,7	21,3	3,5	-11,4	18,0
Economiile dezvoltate	0,2	-3,7	2,6	0,8	-15,1	12,9	-1,2	-14,4	10,7
Țări cu economia în curs de dezvoltare și CSI	5,7	2,1	7,0	4,2	-7,8	16,7	8,5	-10,2	17,9

Sursa: Secrătariat de l'OMC. Raportul OMC, 2012

O problemă importantă care se pune atât în prezent, cât și în perspectivă, condiționând și favorizând circulația forței de muncă, este necesitatea cunoașterii limbii țărilor de destinație. Necunoașterea limbii țării în care o persoană dorește să lucreze este un handicap esențial și face uneori imposibilă practicarea unei funcții în domeniul profesiei în care este pregătit. Circulația forței de muncă poate să fie influențată și de eventuale fenomene de criză – mai mult sau mai puțin intense, conjuncturale – care determină nivelul șomajului în diferite state dezvoltate. Ca urmare a unor creșteri a numărului de șomeri, statele respective vor trebui să ia anumite măsuri restrictive sau limitări ale circulației libere a forței de muncă din alte state.

3.8. Particularitățile relațiilor valutar-creditare contemporane

Relațiile economice internaționale se desfășoară sub forma unor schimburi de mărfuri și servicii între firme situate în state diferite sau chiar între state ca atare. Orice schimb de bunuri sau utilități presupune un proces de transfer de proprietate care se face, de regulă, contra unei alte utilități, dar, de cele mai multe ori, contra unei mărfi universal-valabile – banii, monede cu circulație și garanție internațională. Pe această cale, între economiile naționale se creează raporturi bănești, ca urmare a participării la circuitul economic mondial, care asigură o anumită distribuie și chiar redistribuire a produsului mondial de bunuri și servicii – denumite generic *relații valutar-creditare*.

Relațiile valutar-creditare cuprind atât legăturile derivate din schimburile de mărfuri, cât și relațiile de credit internațional și transferurile de capital, asigurările internaționale etc. Prima condiție a unor astfel de relații constă în existența unui anumit mijloc de plată recunoscut și acceptat de toate economiile naționale, adică a unei monede sau valute cu circulație internațională, garantată de un anumită organizație cu o bancă specializată în acest scop și acceptată sau recunoscută de alte state, toate acceptând convertibilitatea acesteia în bunuri și servicii sau chiar în aur. Participarea statelor și diferitelor organisme la activitatea de schimburi economice internaționale atrage după sine formarea relațiilor valutar-creditare ca relații bănești exprimate în diferite valute.

Relațiile financiare internaționale contribuie la realizarea circuitului economic mondial dintre economiile naționale și diferitele instituții și organisme internaționale privind schimburile de mărfuri, schimburile

de servicii, cooperarea tehnico-științifică, internațională, constituirea și utilizarea resurselor financiare de creditare și finanțare. O particularitate importantă a relațiilor financiar-valutare o constituie *conținutul economic al relației de repartitie* care are loc pe plan internațional. Astfel, prin relațiile financiare internaționale se realizează dezvoltarea și modernizarea economiilor și acțiunilor social-culturale naționale, sprijinirea țărilor în curs de dezvoltare, acordarea de ajutoare, împrumuturi pentru diferite termene, participarea la diferite organizații și instituții internaționale. Resursele financiare care stau la baza relațiilor financiare internaționale se constituie din disponibilitățile caselor de economii și ale băncilor, din resursele bănești ale agenților economici, resursele financiare ale diferitelor instituții și organisme internaționale, resursele financiare existente la nivelul guvernelor.

O altă particularitate o reprezintă *relația de creditare* privind constituirea și repartizarea resurselor de creditare pe plan internațional. Resursele de creditare se constituie de la organismele bancare naționale și internaționale, de la persoane juridice și fizice. Creditele se acordă pentru diferite scopuri pe termen scurt, mijlociu și lung. Aceste funcții se realizează prin sistemul valutar-creditar, care se ocupă cu constituirea și dirijarea resurselor financiar-valutare, potrivit principiilor și normelor în vigoare.

Sistemul valutar-creditar internațional contemporan este format din Fondul Monetar Internațional (FMI), Banca Reglementelor Internaționale (BRI), Banca Internațională de Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD); Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), precum și din sistemele financiar-bancare constituite la nivelul fiecărei țări membre la unul din organismele bancare menționate.

Bibliografie selectivă:

1. Popa Ioan. Negociere Comercială Internațională. București: Editura Economică, 2006.
2. Miclaus Paul. Burse și piețe internaționale de capital: Suport de curs pentru cursul postuniversitar organizat de INDE. Ploiești: Antena. 2002.

Tema IV

COMERȚUL INTERNAȚIONAL CU MĂRFURI ȘI SERVICII. CARACTERISTICILE ȘI INDICATORII PRINCIPALI. FORMAREA PREȚULUI ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL

Obiective
<p>Studentul/masterandul va fi capabil:</p> <ul style="list-style-type: none">- Să definească locul și rolul comerțului mondial și indicatorii lui principali- Să descrie principalele realizări ale politicii comerciale externe în condițiile actuale- Să analizeze caracterul modern al specificului pieței serviciilor și reglementarea ei pe piața internațională- Să analizeze formarea prețului în comerțul internațional. Principiile, particularitățile, practica

4.1. Comerțul internațional și indicatorii săi principali

4.2. Unele particularități ale politicii comerciale externe în condițiile actuale

4.3. Reglementarea multilaterală a comerțului internațional

4.4. Comerțul cu servicii și locul său în relațiile economice internaționale

4.5. Specificul pieței serviciilor și reglementarea ei pe piața internațională

4.6. Bazele și particularitățile formării prețurilor pe piața mondială

4.7. Formarea prețurilor pe piețele mondiale la diferite tipuri de mărfuri

4.8. Practica și metodele de stabilire a prețurilor în comerțul internațional

4.9. Unele particularități de formare a prețurilor la produsele procurate prin import.

Particularitățile și practica în Republica Moldova

4.1. Comerțul internațional și indicatorii săi principali

După cum demonstrează statistica, în comerțul exterior, de acum un deceniu și jumătate, se observă creșterea stabilă și permanentă a comerțului exterior mondial, depășind ritmul de creștere a PIB, ceea ce vorbește convingător despre faptul că toate țările se implică tot mai mult în sistemul de diviziune internațională a muncii.

Conform unor estimări orientative, comerțul internațional în anul 1997 a atins 10,8 trilioane dolari SUA. Analiza modificărilor din comerțul internațional, inclusiv la etapa actuală, presupune examinarea a două aspecte. E vorba, în primul rând, de ritmurile de creștere (în ansamblu export și import) și ale creșterii relative a producției. În al doilea rând, de mutațiile din structura mărfurilor (coraportul dintre principalele grupe de mărfuri și servicii) și cele geografice (cota regiunilor, grupurilor de țări și state aparte).

În ritm accelerat se extinde comerțul cu articole industriale finite, iar în acestea – comerțul cu mașini și utilaje, și încă mai repede crește comerțul cu produsele industriei telecomunicațiilor, aparate electrice și electronice, computere etc. În fine, în ritm și mai accelerat se extinde schimbul cu piese de completare, blocuri și agregate, livrate în cadrul cooperării de producție, prin intermediul companiilor transnaționale. Și mai există un fenomen ce explică această dinamică – creșterea accelerată a comerțului internațional cu servicii.

Toate acestea nu au putut să nu genereze transformări radicale în structura atât mărfară, cât și geografică a schimbului comercial extern mondial. Totodată, în ultimii 15-20 de ani se menține practic neschimbată cota principalelor grupe de țări: dezvoltate, în curs de dezvoltare și fostele țări socialiste. În primul caz, e vorba de mărimi la nivel de circa 70-76%, în al doilea – aceste mărimi variază în limitele 20-24%, iar în cea de a treia grupă acest indice nu depășește 6-8%.

Cât privește distribuția structurală a comerțului exterior mondial, apoi în schimbul de mărfuri aici se profilează tendința de creștere a cotei articolelor finite, cărora le revin mai mult de 70% din comerțul mondial. Și încă ceva: serviciile constituie în prezent aproape un sfert din schimbul internațional de mărfuri. Anume de aceea examinăm aici comerțul mondial cu servicii în mod special.

4.2. Unele particularități ale politicii comerciale externe în condițiile actuale

Politica comercială contemporană a statelor se distinge prin dezvoltarea și confruntarea dintre două tendințe: protecționismul și liberalizarea. Fiecare din aceste direcții predomină în anumite perioade ale dezvoltării comerțului regional și mondial. Tendința de liberalizare din anii cincizeci și șasezeci avea forma de reducere a mărimii taxelor vamale și numărului de restricții valutare și cantitative.

Dacă la mijlocul anilor 50 cuantumul mediu al taxelor vamale în țările europene și SUA constituia 30-40%, apoi în anii 70 acesta se redusese până la 7-10%, iar în prezent oscilează în limitele a 3-5%.

Însă reducerea nivelului protecției vamale nu înseamnă defel lichidarea reglementării. Sistemul actual capătă un caracter mai flexibil datorită extinderii ariei de utilizare a celor mai noi mijloace de apărare protecționistă. Protecționismul capătă un caracter specific rațional, ia forma creării unor noi și extinderii vechilor grupări integraționiste.

Astfel, acordul cu privire la asocierea a circa 60 de țări în curs de dezvoltare din Africa, Bazinul Caraibilor și Oceanul Pacific, încheiat cu UE în baza acordurilor de la Lome în anii 70, de fapt a însemnat un regim facilitat de impozitare pentru un grup de țări în curs de dezvoltare în contrast cu celelalte. Se intensifică activitatea de creare a unor noi grupări economice închise din rândurile țărilor în curs de dezvoltare din Africa, Asia și America Latină.

Dacă e să vorbim despre o tendință similară, trebuie să conchidem că drept rezultat al acesteia apare liberalizarea comerțului mondial concomitent cu o mai mare flexibilitate a barierei protecționiste. Noile forme de protecționism necesită intensificarea activității organizațiilor internaționale, în sarcina cărora revin funcțiile de control asupra elaborării acestor forme și practicii lor de realizare.

Existența protecționismului și concomitent liberalizarea politicii comerciale externe, a importului se completează cu modificarea programelor de stat de stimulare a exportului. Astăzi în scopul stimulării exportului destul de des se aplică asemenea forme: pentru însușirea noilor mărfuri – mărirea procentului defalcărilor de amortizare la utilajul folosit; în cazul livrării unor mărfuri voluminoase cu costuri foarte mari – finanțarea directă de către stat; în țările dezvoltate din

UE destul de activ se aplică sistemul de subvenționare directă a exportului de produse agricole. O altă formă de susținere a exportului este acordarea de asistență acelor reprezentanțe ale statului din străinătate, care se ocupă de reclama mărfurilor autohtone etc.

4.3. Reglementarea multilaterală a comerțului internațional

În condițiile actuale, reglementarea relațiilor economice internaționale se efectuează pe baza:

- (1) acordurilor internaționale;
- (2) deciziilor (recomandărilor, hotărârilor) organizațiilor internaționale;
- (3) deciziilor conferințelor economice internaționale;
- (4) practicii internaționale.

Deciziile (recomandările, hotărârile) se adoptă de către organismele ONU (Adunarea Generală, ECOSOC, UNCTAD etc.), precum și de instituțiile specializate ale ONU (UNIDO, VOIS ș. a.). Deciziile acestor organe și instituții, de regulă, nu poartă caracter obligatoriu, ci de recomandare.

Vom examina în continuare reglementarea multilaterală a comerțului exterior pe linia Acordului general pentru tarife și comerț (GATT) și a succesorului său – Organizației Mondiale a Comerțului (OMC). GATT, ca organizație globală pentru reglementarea aspectelor vamal-tarifare în comerțul mondial, a fost creată la Geneva în anul 1947. Era timpul, când SUA, consolidându-și economia după cel de al Doilea Război Mondial, s-a situat în fruntea luptei pentru elaborarea unor reguli stabile ale comerțului internațional, care să asigure posibilitățile de dezvoltare a schimbului de mărfuri. Acordul multilateral, adoptat pe baza propunerilor americane corectate, cu privire la normele principale ale politicii vamale (Acordului general pentru tarife și comerț), se caracterizează prin următoarele deziderate.

Prima și cea mai importantă teză, ce s-a încetățenit sub forma de „clauza națiunii celei mai favorizate”, nu este altceva decât formularea necesității de a se respecta egalitatea și nediscriminarea tuturor participanților la comerțul exterior.

Principiul al doilea se referă la recunoașterea legitimității aplicării mijloacelor de reglementare comercială externă. GATT recunoaște taxele în calitate de mijloc unic acceptabil. Toate celelalte forme și metode nu trebuie să fie aplicate, iar în cazurile când aplicarea lor se

efectuează, aceasta trebuie să poarte un caracter provizoriu și să fie motivată de circumstanțe excepționale. GATT nu le-a recomandat țărilor participante să utilizeze cote, precum și licențe de import sau export.

Cel de-al treilea aspect al activității GATT viza principiile de adoptare a deciziilor și acțiunilor. E vorba de renunțarea la acțiuni unilaterale în folosul negocierilor și consultațiilor. Țările participante și-au asumat angajamentul de a nu întreprinde acțiuni unilaterale, care să limiteze libertatea comerțului; toate deciziile urmau să se ia numai în procesul negocierilor comerciale de comun acord în cadrul rundelor respective.

Direcțiile principale de activitate ale GATT au fost:

- (1) ținerea negocierilor comerciale multilaterale la nivel internațional;
- (2) reglementarea litigiilor comerciale;
- (3) supravegherea politicilor comerciale naționale;
- (4) activitatea în rândurile țărilor în curs de dezvoltare.

Principala activitate a GATT se reducea la desfășurarea rundelor-întâlniri multilaterale. În total, din momentul creării și transformării GATT în OMC au fost organizate opt asemenea runde. Ulterior, când mărirea taxelor vamale a scăzut esențial și concomitent a crescut numărul participanților la GATT, reducerea taxelor vamale se făcea în baza unor liste pregătite de țările participante. Listele se întocmeau astfel, mărirea pierderilor pentru bugetul național (calculată ca valoare generală a sumelor „neprimite” în urma reducerii taxelor) trebuia să fie egală cu suma câștigului producătorilor care livrau marfa peste hotarele țării în baza tarifelor reduse ale țărilor-contraagenți. La problemele ce se discutau în mod tradițional mai târziu s-au adăugat aspectele privind stabilirea principiilor de impunere fiscală și legitimitatea unor tipuri de taxe (stabilirea bazei impozabile și aplicarea taxelor compensatorii și antidumping), problemele reglementării comerțului exterior efectuat de unele ramuri (mărfurile tropicale, tehnica aviației).

Printre alte decizii trebuie menționat acordul privind comerțul cu unele grupe de mărfuri (produse din carne și lactate, tehnica aviației). În sfârșit, o serie întreagă de decizii viza reglementarea așa-numitelor măsuri de protecționism netarifar: licențe, comenzi de stat, subvenții de stat.

În „Codul cu privire la standarde” s-a pus sarcina de a nu admite utilizarea standardelor și normelor tehnice ca obstacole în calea dezvoltării comerțului. Principalele cerințe față de participanți erau să nu admită ca standardele, cerințele referitoare la ambalaj, marcaj să fie folosite ca obstacole în calea dezvoltării comerțului. Nu mai puțin importantă a fost și adoptarea angajamentului cu privire la „notificare”, adică înștiințarea prealabilă despre inovațiile ce se pregătesc.

Țările în curs de dezvoltare au obținut dreptul de a efectua subvenționări, dar numai în calitate de măsură provizorie, ce urma să fie anulată pe măsura progresului lor economic. De fapt au fost anulate toate subsidiile, cu excepția celor plasate în comerțului cu produse ale industriei forestiere și piscicole, ceea ce constituia o anumită cedere pentru țările din UE.

Un loc important în acordul multilateral din cadrul GATT l-a ocupat sesiunea din Uruguay, ce s-a deschis în luna septembrie 1986. Specificul ei a fost extinderea în continuare a cercului de chestiuni reglementate de GATT, inclusiv introducerea în ele a problemei comerțului cu servicii. Negocierile s-au soldat cu acordul despre reducerea generală (globală) cu o treime a tuturor taxelor vamale la unele tipuri de băuturi alcoolice, utilajele pentru construcții și agricole, mobilierul de oficiu, jucării, mărfurile farmaceutice. Concomitent, s-a ajuns la înțelegere privind o anumită reducere (cu 20-30%) a taxelor vamale la mărfuri în țările în curs de dezvoltare, s-a efectuat armonizarea taxelor și au fost lichidate cuantumurile taxelor vamale mari de protecție.

Un moment nou în concepția GATT a devenit introducerea noțiunii de subsidii „legitime”, adică admisibile pentru aplicare (aplicate în legătură cu necesitatea protecției mediului ambiant și a dezvoltării regionale), contrar celor „nelegitime”, folosirea cărora în comerțul exterior era interzisă. Printre alte chestiuni examinate au fost aspectele comerciale ale dreptului asupra proprietății intelectuale și reglementarea comerțului cu servicii.

Însă cele mai bun rezultat obținut la Runda din Uruguay a fost decizia cu privire la crearea Organizației Mondiale a Comerțului. Acordul cu privire la crearea OMC a înglobat în sine o serie întreagă de acorduri. În afară de GATT, în ea au intrat Acordul privind comerțul cu servicii (GATS), Acordul în aspectele comerciale ale dreptului asupra proprietății intelectuale și alte convenții ale Rundei Uruguay.

Acordul cu privire la crearea OMC (*Agreement Establishing the Worried Trade Organization*) prevede cadrul instituțional general, ce include:

- GATT, înnoit și modificat conform „Rundei Uruguay” – 1994;
- Toate acordurile și convențiile încheiate anterior sub egida GATT;
- GATS (Acordul general de comerț cu servicii) și toate celelalte acorduri și înțelegeri, încheiate în timpul „Rundei Uruguay”, cu excepția acordurilor de comerț cu tehnică aviatică civilă și privind regimul de achiziții guvernamentale de produse lactate și carne de bovină.

Scoasă din sfera de activitate a ONU și posedând statut independent, similar cu cel al Fondului Monetar Internațional sau al Băncii Internaționale pentru Reconstrucție și Dezvoltare, OMC a căpătat posibilitatea să promoveze o politică proprie independentă. OMC presupune efectuarea controlului regulat propriu asupra politicii țărilor participante din punctul de vedere al supravegherii respectării deciziilor adoptate. În calitate de rezultat general al măsurilor adoptate se poate aștepta consolidarea sistemului multilateral de control asupra normelor naționale de reglementare a comerțului exterior.

4.4. Comerțul cu servicii și locul său în relațiile economice internaționale

Împreună cu mărfurile, un vast sector al comerțului mondial îl deține piața serviciilor. Aceasta cuprinde cele mai diverse genuri de activitate, inclusiv:

- serviciile legate de comerțul exterior, ce includ cheltuieli suplimentare pentru mărfuri, transportul naval și alte tipuri de transport și asigurare;
- serviciile legate de schimbul comercial, în care pot fi incluse construcțiile capitale, colaborarea tehnică, serviciile administrative;
- călătoriile, în care intră încasările și veniturile de la turism și călătoriile de afaceri;
- cheltuielile bancare, leasingul, plățile legate de veniturile de la capital;
- salariul și veniturile din muncă (aici intră salariul plătit lucrătorilor străini, precum și primele și indemnizațiile speciale).

Toate aceste diverse tipuri de activitate sunt unite de circumstanța că prin însăși natura lor participă la comerțul internațional.

Conform estimărilor unor autori, către finele anilor 80, serviciile au atins 70% din volumul PIB mondial, însă doar o mică parte a lor a fost implicată în comerțul mondial. Numărul tipurilor de servicii în comerțul exterior depășește cifra de 600, e vorba de cele care fac parte din așa-numitele mărfuri necomerciale, adică ce se consumă în țara care le-a produs. Ele includ următoarele 6 grupe:

- serviciile comunale și construcțiile;
- comerțul angro și cu amănuntul, restaurantele și hotelurile, bazele turistice și kempingurile;
- transportarea (deplasările), păstrarea, telecomunicațiile, intermedierea financiară;
- apărarea și serviciile sociale obligatorii;
- învățământul, ocrotirea sănătății și lucrările publice;
- alte servicii comunale, sociale și personale.

Drept un alt tip de servicii, implicate în comerțul internațional, tot mai mult se afirmă serviciile informaționale și consulting.

Conform datelor furnizate de FMI, volumul total al serviciilor constituie circa 25% din totalul exportului, iar în ultimii ani, amploarea lor este și mai evidentă. Pe piața mondială a serviciilor predomină opt țări principale, cărora le revin 2/3 din exportul mondial al serviciilor și mai mult de 50% din importul lor. Cota primelor cinci constituie peste 50% din export. Concomitent patru țări: SUA, Marea Britanie, Germania și Franța dețin 44% din exportul mondial al serviciilor. Pentru țările în curs de dezvoltare, e caracteristică prezența soldului negativ în comerțul exterior cu servicii. Cât privește Rusia, alte țări din CSI și Țările Baltice, apoi, deși acestea dispun de rezerve potențiale pentru turism, servicii de transport, nu pot realiza un export de amploare din cauza bazei tehnico-materiale slab dezvoltate. Dacă e să vorbim despre faptul cum se distribuie costurile serviciilor pe tipurile lor, trebuie să subliniem că ponderea în comerțul mondial o au serviciile de turism și transport.

4.5. Specificul pieței serviciilor și reglementarea ei pe piața internațională

Fiind foarte diferite atât ca formă, cât și după conținut, serviciile, firește, nu formează o piață unitară, care să se caracterizeze prin existența unor trăsături comune. Până mai nu demult piața serviciilor (cu excepția serviciilor financiare) era câmpul de activitate al unor firme

mici și de dimensiuni medii. Situația s-a schimbat radical după apariția, mai bine zis, după ieșirea masivă pe piață a corporațiilor transnaționale, care au reușit să-și pună în serviciu mijloacele moderne de telecomunicații, să creeze un sistem global de transmitere a informației.

Apariția CTN a condus la ștergerea hotarelor dintre anumite tipuri de servicii. Băncile, bunăoară, au început să emită cărți de credit, să exercite funcții caracteristice agențiilor de transport. CTN extind realizarea celor mai noi tipuri de produse, garantând cumpărătorului deservirea de către firme a mijloacelor tehnice respective, care sunt accesibile în orice punct de pe globul pământesc. În prezent, asemenea organizații internaționale specializate, cum sunt, spre exemplu, ICAO – Organizația Internațională a Aviației Civile, OMT – Organizația Mondială a Turismului, OIM – Organizația Internațională Maritimă se specializează în reglementarea serviciilor din cadrul unei anumite ramuri.

La nivel regional, reglementarea pieței serviciilor, de regulă, se efectuează în limitele acordurilor regionale integraționiste. Bunăoară, în Uniunea Europeană sunt ridicate restricțiile în cazul comerțului reciproc de mărfuri și servicii.

În domeniul investițiilor GATT (OMC) utilizează regimul național în relațiile cu firmele străine, adică le acordă aceleași drepturi ca și producătorilor autohtoni. Țările în curs de dezvoltare, la rândul lor, tind să-și păstreze dreptul de a controla activitatea firmelor străine și, în primul rând, a filialelor CTN, adică se orientează spre clauza națiunii celei mai favorizate.

După negocieri îndelungate, la Runda de la Uruguay din anul 1986, a fost adoptat un acord special, care a primit denumirea de GATS (Acordul General pentru comerțul cu servicii), ce se compune din trei părți. El include, în primul rând, acordul-cadru, ce stabilește principiile și regulile de reglementare a pieței serviciilor, acordurile speciale, acceptabile pentru unele ramuri de servis, precum și lista angajamentelor guvernelor naționale privind lichidarea restricțiilor în ramurile de servis. De la 1 ianuarie 1995, Acordul cu privire la reglementarea comerțului cu servicii a intrat ca parte indispensabilă în setul de documente privind crearea Organizației Mondiale a Comerțului (OMC).

4.6. Bazele și particularitățile formării prețurilor pe piața mondială

În condițiile economiei de piață, formarea prețurilor în comerțul exterior, ca și în comerțul intern, se efectuează sub acțiunea situației concrete pe piață. În principiu, însăși noțiunea de „preț” e similară și în cazul pieței interne, și în cazul pieței externe. **Prețul**, inclusiv în comerțul internațional, constituie suma pe care intenționează c-o obține vânzătorul, propunând marfa sau serviciul respectiv, și pe care e pregătit s-o plătească cumpărătorul pentru marfa sau serviciul propus. Coincidența acestor două cerințe depinde de multe condiții, care au primit denumirea de „factori de formare a prețurilor”. După caracterul lor, nivelul și sfera de acțiune, acești factori pot fi delimitați în cinci grupe.

De ordin general economic, adică factorii ce acționează, indiferent de tipul mărfurilor și condițiile concrete ale producerii și realizării lor. La aceștia se atribuie: ciclul economic; starea cererii și ofertei globale; inflația.

De ordin concret economic, adică factorii ce se determină în funcție de specificul produselor respective și condițiile concrete ale producerii și realizării acestora. Din categoria dată fac parte: cheltuielile, profitul; impozitele și taxele; oferta și cererea la marfa sau serviciul dat, ținându-se cont de interschimbabilitate; însușirile de consum: calitatea, siguranța, exteriorul, prestigiul mărfii sau serviciului.

Factori specifici, adică cei care acționează numai referitor la unele tipuri de mărfuri și servicii: caracterul sezonier; cheltuielile de exploatare; deplinătatea asortimentului; garanțiile și condițiile servisiului.

Factori speciali, în legătură cu acțiunea unor mecanisme și instrumente economice speciale: reglementarea de stat, cursul valutar.

Factori economici externi – de ordin politic, militar.

Drept prețuri mondiale sunt considerate prețurile din cadrul unor tranzacții de export-import de proporții, încheiate pe piețele mondiale de mărfuri, în principalele centre ale comerțului mondial. Noțiunea „piață comercială mondială” înseamnă totalitatea operațiunilor stabile, repetabile de comercializare a mărfurilor și serviciilor date, având forme organizatorice internaționale (burse, licitații etc.), sau care se manifestă în tranzacțiile de export-import sistematice dintre firmele furnizoare mari și cumpărătorii lor.

În comerțul mondial la factorii, sub acțiunea cărora se formează prețurile de piață, în primul rând, firește, se atribuie starea cererii și ofertei. Practic, asupra prețului la marfa preconizată acționează:

- cererea solvabilă a cumpărătorului mărfii date, adică, vorbind mai simplu, disponibilitatea de mijloacele bănești respective;
- volumul cererii – cantitatea de marfă, pe care e în stare s-o procure cumpărătorul;
- utilitatea mărfii și însușirile ei de consum.

Din partea ofertei, componentele factorilor de formare a prețurilor sunt:

- cantitatea mărfii, propusă de vânzător pe piață;
- cheltuielile de producție și circulație la realizarea mărfii pe piață;
- costul resurselor sau al mijloacelor de producție utilizate la producerea mărfii respective.

Pe piața mondială, sunt posibile anumite „denaturări ale coraportului dintre cerere și ofertă”. În cazul cererii prea mari, poate apărea situația în care pe piață poate fi marfă produsă în condiții neadecvate și la prețul național, care în esență va determina o anumită perioadă de timp prețul mondial la marfa dată și care la sigur va fi destul de mare. Și invers, de multe ori oferta depășește substanțial cererea. Atunci partea esențială din volumul vânzărilor le revine acelor agenți ai comerțului internațional, condițiile de producție ale cărora sunt mai bune, iar prețurile mai mici.

În ultimele două-trei decenii, un rol important în formarea prețurilor la mărfuri, mai ales în comerțul mondial, îl au serviciile conexe, acordate producătorilor și furnizorilor, importatorului la o anumită marfă sau consumatorului final. Este vorba de condițiile general acceptate în cazul livrărilor: deservirea tehnică, montajul, reparația garantată, alte tipuri de servicii specifice, în legătură cu promovarea, realizarea și utilizarea mărfii.

Dezvoltarea științei și tehnologiilor influențează perfecționarea caracteristicilor calitative ale mărfii, iar pe de altă parte, acționează asupra prețului mondial. Implementarea noilor tehnologii ridică gradul de productivitate al muncii, eficiența producției, reduce cheltuielile de muncă. În condițiile revoluției tehnico-științifice (RTȘ), prețul, în expresie absolută, crește, însă având în vedere așa-numitul efect de utilitate (crește viteza, siguranța etc.) costul relativ al mărfii, adică și prețul ei pentru consumator, scade.

La analiza prețurilor trebuie să se ia în considerare și mișcarea ciclului economic, care în sfera relațiilor economice internaționale are un anumit specific. Astfel, la stadiul de depresie prețurile, de regulă, nu cresc. Și invers, la stadiul de relansare, atunci când cererea depășește oferta, prețurile cresc.

4.7. Formarea prețurilor pe piețele mondiale la diferite tipuri de mărfuri

În economia de piață procesul de formare a prețurilor în comerțul dintre agenții economici ai diferitelor țări se efectuează în condițiile mediului de concurență, echilibrului dinamic dintre cerere și ofertă, precum și ale unei relative libertăți în comportamentul pe piață al exportatorului și importatorului. Însă aceste postulate necesită corectare în funcție de tipul pieței. Principalul criteriu de clasificare a tipurilor de piețe, inclusiv mondiale, este caracterul și gradul libertății de concurență. Economiiștii delimitează patru tipuri de piețe: *pieța cu concurență perfectă (netă)*; *pieța net monopolistă*; *pieța cu concurență monopolistă*; *pieța cu concurență câtorva furnizori – oligopolă*.

În primul rând, aceste piețe diferă una de alta prin numărul agenților comerțului. Acesta acționează foarte puternic asupra mecanismului de formare a prețurilor.

Piața cu concurență perfectă (netă) se caracterizează, întâi de toate, printr-un foarte mare număr de agenți ai comerțului exterior (cumpărători și vânzători) și caracterul relativ omogen al producției livrate. Sub acțiunea cererii și ofertei, prețurile au tendință de apropiere, adică în regiunea dată, în intervalul de timp dat prețurile practic sunt identice.

Firmele concurente – furnizorii se orientează spre mărfurile produse cu cele mai eficiente tehnologii, iar producătorii – spre vânzarea mărfurilor la un preț suficient de scăzut, ținând cont de cheltuielile lor de producție.

În realitate la tipul dat de piață (cu anumite rezerve) poate fi atribuit, bunăoară, comerțul internațional cu diverse mărfuri de larg consum – îmbrăcăminte, încălțăminte, tutun, produse agricole, inclusiv alimentare etc.

Piața net monopolistă se caracterizează prin existența pe piață a unui singur furnizor al mărfii date. Formarea prețurilor în cazul dat este dictată de furnizorul monopolist, el controlează toate ofertele,

variază prețurile în funcție de cerere și poate provoca modificarea prețurilor, manipulând cu volumul produselor sale, el se asigură din timp pe piețele țărilor străine cu dreptul exclusiv de furnizare a produselor sale, fapt prin care deja juridic împiedică pătrunderea pe piața respectivă a concurenților.

Monopolistul, în virtutea naturii însăși a pieței date, tinde să stabilească prețul la nivelul cel mai înalt posibil după metoda cheltuielilor totale, incluzând cheltuielile de producție și profitul preferabil pentru dânsul. Există însă anumite reguli, pe care monopolistul e nevoit să le respecte. Astfel, cu toate că e singurul prezent pe piață, el, de regulă, nu fixează prețul cel mai înalt la marfă, pentru că în cele din urmă profitul total poate fi mai mic. În practica mondială, monopolști curați sunt relativ puțini. În anii 70-80 pe piața cosmică mondială drept monopolist net se prezentau SUA prin intermediul companiei NASA. Practic, monopolist net este și compania De Birs pe piața diamantelor.

Concurența monopolistă presupune un tip mixt de piață – pe piața dată sunt prezenți, de regulă, o serie de mari monopolști și un număr semnificativ de firme mai puțin puternice, dar care au un loc la vedere. Caracterul formării prețurilor este concurențial, cu prioritate monopolist, în limitele pieței produsului de firmă diferențiat. Drept exemplu, poate servi concurența dintre producătorii furnizori de metal și mase plastice pentru concernele de construcție a automobilelor. La formarea prețurilor se ține cont și de concurența mărfurilor ce substituie prin calitățile lor mărfurile tradiționale. Spre exemplu, companiile din Australia și Anglia, care, în mod tradițional, livrează pe piața mondială lână, se confruntă cu o concurență serioasă din partea producătorilor-furnizori de fibre sintetice.

Piața cu concurența câtorva furnizori – oligopolă – se caracterizează prin existența pe ea a câtorva mari producători-furnizori, care posedă segmente de piață semnificative, ce asigură pe deplin sau practic integral livrarea mărfurilor respective pe piața mondială. Între firme și țările importatoare există înțelegere referitor la colaborare (adică privind divizarea sferelor de influență). În procesul unor negocieri speciale, se convine asupra fixării prețurilor, împărțirii piețelor de desfacere, volumului de producție etc.

Necesitatea coordonării relative a activității pe piața mondială a condus companiile spre crearea unor mecanisme speciale, cu ajutorul cărora se poate acționa cu o mai mare doză de previziune. Cea mai

simplă formă de asemenea mecanism este **cartelul**, în cadrul căruia se presupune acordul formal în scris referitor la volumul de producție și politica prețurilor. Cel mai cunoscut cartel, ce reglementa până mai nu demult piața mondială a petrolului, a fost OPEP (OPEC – Organizația țărilor exportatoare de petrol). Pentru companiile ce participă la funcționarea unui asemenea mecanism, este caracteristică tendința de maximizare a profitului, adică, într-o anumită măsură, comportamentul lor e similar cu cel al monopolurilor nete. Gradul de influențare de către agenții pieței oligopole a nivelului prețurilor depinde, în linii mari, de gradul în care e monopolizată piața, de faptul cât de eficient e controlul asupra producerii și desfacerii mărfii respective, surselor de materie primă și asupra altor factori tot atât de importanți.

Totodată, formarea prețurilor pe piața de mașini și utilaje, bunăoară, în comparație cu materia primă și semifabricatele, este un proces ce diferă esențial, iar analiza formării prețurilor la articolele concrete, livrate de piața mondială, este dificilă din cauza deosebirilor de construcție, diversității utilajelor etc. Cu toate acestea, furnizorii de producție similară pe piața mondială au o anumită imagine despre prețurile concurentului. De regulă, nivelul prețurilor reflectă cheltuielile de producție concrete la care se adaugă un anumit procent, în funcție de piața de desfacere concretă, partener, regiune etc.

Influența statului asupra prețurilor în comerțul exterior. Reglementarea de către stat a prețurilor interne, subvenționarea exportului, susținerea importului, promovarea politicii tarifar-vamale etc., în cele din urmă, exercită o influență substanțială asupra prețurilor în comerțul exterior, și cu atât mai mult, cu cât e mai impunătoare prezența companiilor din țara dată pe piața mondială.

Statul reglementează prețurile pe piața internă, în temei, cu ajutorul a două instrumente: garantându-le producătorilor nivelul prețurilor de realizare și acordând subsidii pentru acoperirea cheltuielilor de producție. Sunt caracteristice, din acest punct de vedere susținerea de către stat a agriculturii în SUA și politica agricolă a UE. Astfel, politica rațională a UE i-a permis acesteia ca în timp de 10-15 ani să parcurgă calea de la importator de produse agricole până la situația în care se apropie de a se autoaproviziona și a deveni cel de al doilea mare exportator în acest domeniu.

Cât privește industria constructoare de mașini și materia primă, influența statului asupra nivelului prețurilor în aceste ramuri, de re-

gulă, se produce indirect. Spre exemplu, statul își asumă finanțarea lucrărilor științifice și de proiectare, efectuează finanțarea ascunsă a exportului, duce o politică vamală protecționistă. Una din formele de influențare a prețurilor pe piața mondială este **dumpingul**. Scopul dumpingului este cucerirea de către o anumită marfă sau grup de mărfuri a pieței externe cu ajutorul realizării mărfurilor date pe piața mondială la prețuri mai scăzute în raport cu cele interne. În continuare, pierderile se acoperă prin ridicarea prețurilor pe piața externă, iar apoi și din contul pătrunderii în economia țărilor importatoare.

Există și alte mecanisme și instrumente, folosite de către stat pentru promovarea politicii comerciale externe (cote, limitarea benevolă a exportului etc.), utilizarea cărora în final exercită influență asupra nivelului prețurilor pe piața mondială, în special dacă țara dată este, din punct de vedere economic, puternică.

4.8. Practica și metodele de stabilire a prețurilor în comerțul internațional

Pentru piața mondială contemporană, e caracteristică existența unui număr mare de diverse piețe ramurale de mărfuri și servicii și multitudinea prețurilor. În practică, prețul la produsul concret pe una și aceeași piață poate să difere esențial. De aceea la argumentarea, determinarea și coordonarea prețului în comerțul exterior, este necesar să se cunoască, în mod clar, caracterul tranzacției, ce dictează specificul „alegerii” prețului:

- utilizarea prețurilor separat în cadrul operațiunilor de export și import;
- prețurile în cazul achitării în numerar;
- prețurile, ce se formează în procesul tranzacțiilor comerciale obișnuite.

În comerțul internațional contemporan, mai ales în comerțul cu materii prime și semifabricate, un loc evident îl ocupă firmele de intermediere, care, de asemenea, își au marja lor de pe urma efectuării vânzărilor.

Pentru studierea și utilizarea practică a indicilor prețurilor pe piața mondială, trebuie cunoscute principalele surse de informații cu privire la prețuri. În prezent, sunt create bănci speciale de date, înglobând practic toate mărfurile și grupele de mărfuri pe regiuni și perioade de timp (în cazul mărfurilor sezoniere). Uriașe posibilități oferă sistemul

Internet, ce permite în câteva minute să fie găsite reperele de orientare practic referitor la toate mărfurile livrate de piața mondială. Însă acestea sunt prețurile orientative, ce îi permit importatorului și exportatorului să-și pregătească terenul pentru negocierea prețurilor în cadrul viitoarelor tranzacții. Dar mecanismul de formare a prețurilor a rămas cel vechi: analiza cererii și ofertei, proiectul prețului, pornind de la situația pe piață și formarea prețului concret în procesul negocierilor nemijlocite dintre furnizor și cumpărător. Informația cu privire la prețurile pe piețele mondiale de mărfuri, de obicei, se divizează în câteva grupe.

Prețul contractual – este prețul concret, convenit între vânzător și cumpărător în timpul negocierilor, care, de regulă, e mai scăzut decât prețul propus de furnizor. E în vigoare în perioada de valabilitate a contractului, dacă între timp nu este revăzut. Asemenea prețuri nu se dau publicității, deoarece constituie secret comercial. În principiu, prețurile contractuale la anumite mărfuri într-o anumită regiune și în cazul unui cerc nu prea mare de vânzători sunt cunoscute. Sarcina este de a colecta informație și a crea banca de date respectivă.

Prețurile de informare – acestea sunt prețurile vânzătorului, publicate în diverse tipărituri, buletine, precum și în literatura de specialitate, ziare, reviste, difuzate prin canalele de informare computerizată. Agendele de prețuri, în temei, cuprind mărfurile materie primă și semifabricatele extrabursiere (petrolul și produsele petroliere, metalele feroase, îngrășămintele etc.).

Însă trebuie să avem în vedere că între prețurile publicate în diverse ghiduri comerciale și prețurile efective ale tranzacțiilor există o anumită diferență. De regulă, prețurile de informare sunt oarecum majorate. Ele nu reacționează la modificarea conjuncturii sau la anumite evenimente politice, cu excepția, poate, a prețurilor la petrol – marfă destul de specifică. Totodată, ele reflectă dinamica și tendințele prețurilor pe piață.

Prețurile de bursă – sunt prețurile la mărfurile, comerțul cu care se face la bursele de mărfuri. Din acestea fac parte în temei materia primă și semifabricatele. Prețurile la mărfurile bursiere reflectă toate schimbările ce se produc pe piața mărfii respective. Cele mai mici modificări într-o parte sau alta momentan își găsesc expresie în cotările la bursă. Aceasta se explică prin faptul că cotările la bursă sunt în realitate prețurile de facto ale tranzacțiilor anume în momentul dat.

Cotările sunt de două tipuri: cotarea cu termen (futures) a mărfurilor ce lipsesc la momentul dat, cu condiția livrării lor peste un anumit timp, și cotarea mărfurilor realizabile în momentul dat.

Prețurile de licitație – sunt prețurile obținute în urma licitațiilor. Acestea sunt prețurile reale, ce reflectă cererea și oferta în perioada dată de timp. Comerțul la licitație este un tip destul de specific. La licitație se vând, bunăoară, blănuri, animale, opere de artă.

Prețurile statistice în comerțul exterior – se publică în diverse îndreptare statistice naționale și internaționale. Aceste prețuri nu arată prețul concret al mărfii concrete. Ele prezintă interes pentru conceperea dinamicii generale a comerțului exterior al unei sau altei țări, pentru efectuarea calculelor statistice, se folosesc în calitate de repere orientative aproximative.

În procesul de coordonare a prețurilor, exportatorul și importatorul, în baza analizei proprii a datelor privind situația pe piața de mărfuri, încep negocierile, știind dinainte cedările pe care le vor face. În practica mondială, sunt cunoscute circa 40 de diverse tipuri de reduceri și adaosuri la prețuri. Cele mai răspândite sunt următoarele:

- **rabatul fixat de vânzător**, atunci când pentru volumul cumpărăturii de o singură dată (partidei) sau pentru stabilitatea efectuării cumpărăturilor, exportatorul în procesul negocierilor oferă o reducere în funcție de situația pe piața concretă. Rabatul poate atinge 20-30% în raport cu prețul inițial;

- **rabatul pentru importatorul exclusiv**, firma-importator este unicul furnizor în țara sau regiunea dată, obține condițiile cele mai bune pentru realizarea acestei mărfi, în esență îi ajută exportatorului să-și consolideze pozițiile pe piața din țara dată. Acest rabat atinge 10-15% din prețul inițial. Se practică în condițiile pieței cu concurență monopolistă;

- **rabatul „sconto”**, în cazul efectuării de către importator a plății în avans, integrale sau parțiale, pentru marfa ce va fi livrată. De regulă, o asemenea reducere se acordă și în cazul transferului bancar direct de mijloace bănești în procesul perfectării facturilor la mărfuri;

- **rabatul pentru partenerul tradițional** (sau de bonus, de regulă, se oferă importatorului, care lucrează un timp îndelungat pe piață cu unul și același exportator. În cazul dat, exportatorul are încredere în partenerul-cumpărător din punctul de vedere al îndeplinirii corecte și la timp a angajamentelor contractuale; rabatul se acordă,

de obicei, pentru volumul anual al vânzărilor la marfa dată. Este caracteristic, în primul rând, pentru piața cu concurență perfectă;

- **rabatul pentru cumpărarea mărfii nesezoniere**, de regulă, se acordă pe piața produselor agricole, a îmbrăcăminte, încălțăminte etc.;

- **rabatul pentru dealer**, se acordă precupeților angro și cu amănuntul, agenților și furnizorilor. Acest rabat trebuie să acopere cheltuielile dealerilor pentru realizare și deservire și să le asigure acestora un anumit profit.

Mărimea rabatelor se determină separat în fiecare caz concret. De regulă, mărimea rabatelor variază între 2 și 10% din prețul propus în prealabil. Bineînțeles, se fixează și rabate mai substanțiale.

4.9. Unele particularități de formare a prețurilor

la produsele procurate prin import.

Particularitățile și practica în Republica Moldova

În perioada de existență a ex-URSS a economiei planificate centralizat, formarea prețurilor pe piața mondială puțin ce îl interesa pe producătorul concret. Pe atunci toate operațiunile – comerciale și de decontare a plăților – se efectuau de către instituțiile unionale specializate, asociațiile de comerț exterior și Banca Comercială Externă. După apariția actelor legislative respective cu privire la ieșirea independentă a întreprinderilor pe piața internațională, a apărut un mare număr de noi subiecți ai pieței, atât în persoana marilor întreprinderi, cât și a numeroșilor intermediari „bișnițari” etc.

Extinderea relațiilor economice externe și necesitatea de a folosi eficient posibilitățile cooperării și integrării cu alte țări necesită studierea în profunzime a prețurilor, care pot face lumină în ce privește cele mai importante strategii, pentru a obține competitivitatea pe piața externă.

De menționat că la începutul anilor 90, prețurile interne la produsele fabricate în republică erau mai mici decât cele mondiale, calculate în valută convertibilă. În afară de aceasta, alte componente ale prețului mărfii, cum ar fi: cheltuielile de transport, serviciile portuare, cheltuielile pentru consumul de energie și altele câteva, în structura generală a prețului nu dețineau o parte semnificativă, fapt bine-cunoscut de cumpărătorii străini. Concomitent, lipsa în republică la acel moment a cadrelor calificate pentru activitatea comercială externă

ducea la aruncarea mărfurilor pe piața internațională și realizarea lor la prețuri mult mai reduse, în raport cu cele mondiale.

În prezent, în Republica Moldova prețurile interne la multe mărfuri ce se exportă sunt mai ridicate față de cele mondiale. Cauzele sunt multe. Criza din economie a generat o bruscă scădere a volumului de producție, ceea ce n-a întârziat să se reflecte asupra prețului de cost al producției. Un impact deosebit de negativ l-a avut majorarea bruscă a prețurilor la resursele energetice, materia primă și semifabricate, creșterea tarifelor de transport etc. Reducerea anuală a investițiilor a condiționat învechirea fondurilor fixe de producție, lipsa de tehnologii.

La momentul actual, întreprinderile și firmele mari din Moldova, care exportă și importă produse, au în componența lor subdiviziuni specializate, care se ocupă de problemele comerțului exterior. Acestea își coordonează activitatea cu serviciile respective din ministerele de ramură, cu Departamentul pentru relațiile economice externe și comerț din cadrul Ministerului Economiei al Republicii Moldova. Aceste servicii analizează și urmăresc situația pe piețele de mărfuri și financiare, fundamentează propunerile de selectare a clienților în condițiile de concurență puternică pe piața externă.

Cât privește sistemul de formare a prețurilor, firmele, întreprinderile moldovenești se călăuzesc de regulile general-acceptate, caracteristice pieței mondiale contemporane. Însă trebuie menționat un detaliu foarte important. Astăzi, dacă vom examina problema numai din punct de vedere economic, multor întreprinderi din Moldova exportul nu le e convenabil, ceea ce, la rândul său, limitează importul. Prețurile pe piața internă sunt mult mai mari la multe poziții mărfare. Dar lipsa pe piața Moldovei a mijloacelor financiare duce la neachitarea plăților sau la efectuarea primitivelor tranzacții barter, la apariția diverselor surrogate financiare sub formă de cambii sau alte hârtii de „valoare”.

Un aspect practic aparține în domeniul formării prețurilor interne, legat de AEE, este formarea prețurilor la mărfurile și serviciile de import, resursele energetice, materia primă și materiale. Ținând cont de experiența mondială și recomandările organizațiilor internaționale, prețurile interne la mărfurile de import se stabilesc pornindu-se de la valoarea lor vamală, adică de la totalitatea cheltuielilor valutare pentru import la momentul traversării frontierei vamale, costului declarat în vamă al mărfii importate, sau calculate prin alte modalități

prevăzute în Codul vamal al Republicii Moldova. Bineînțeles, odată cu restabilirea potențialului industrial al Moldovei, cu consolidarea pieței financiare, a pieței serviciilor și capitalului, cu perfecționarea gestiunii și controlului asupra proceselor ce se desfășoară în economie, formarea prețurilor va fi mult mai previzibilă și va corespunde logicii economice generale.

Bibliografie selectivă:

1. Săndulescu Ion. Reguli și practici în comerțul internațional. București: All, 1998.
2. Aurel Burciu. Tranzacții comerciale internaționale. Iași: Polirom, 2010.
3. Sută Nicolae. Comerț internațional și politici comerciale contemporane. București: All, 1997.

Tema V

CIRCULAȚIA INTERNAȚIONALĂ A CAPITALULUI. SISTEMUL VALUTAR-MONETAR ȘI DECONTĂRILE INTERNAȚIONALE. PIEȚELE VALUTAR-MONETARE ȘI CREDITARE INTERNAȚIONALE

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să caracterizeze realizările și perspectivele pieței valutare internaționale. Tipurile principale de operațiuni valutare- Să aprecieze capitalul în REI, circulația internațională a lui- Să caracterizeze decontările internaționale, formele lor- Să analizeze perspectivele piețele valutare-monetare și creditare internaționale

5.1. Esența și formele de circulație internațională a capitalului

5.2. Rolul și caracterul investițiilor străine directe

5.3. Amploarea investițiilor străine directe, repartiția lor în economia mondială contemporană

5.4. Dinamica investițiilor străine directe în Moldova

5.5. Relațiile valutare internaționale

5.6. Evoluția sistemului valutar mondial

5.7. Decontările internaționale. Esența și formele

5.8. Politica monetară a Republicii Moldova

5.9. Piața valutară internațională.

Tipurile principale de operațiuni valutare

5.10 Piața internațională a creditelor.

Piața valutară și creditară europeană

5.11 Strategia UE 2020 privind politica monetară

5.1. Esența și formele de circulație internațională a capitalului

Capitalul, sub toate formele sale, este probabil resursa economică cu cel mai mare grad de mobilitate în contextul economic al noului mileniu. Fluxurile de capital sunt astăzi prezente comune atât pe circuite internaționale, cât și pe traseele naționale, intersectoriale și int-

rasectoriale. Nu doar volumul fluxurilor de capital și viteza deplasării acestora sunt într-o ascendență permanentă, ci și ușurința cu care acestea se metamorfozează (investiții directe, investiții de portofoliu, credite bancare și nebankare, titluri de împrumut), în funcție de caracteristicile mediului-gazdă și de interesul și profitul deținătorului. Dacă în trecut circulația capitalurilor era înțeleasă doar ca formă de finanțare a contului curent, astăzi, repartiția internațională a capitalurilor determină din ce în ce mai mult cursul de schimb și ratele internaționale ale dobânzii care, la rândul lor, influențează evoluția și structura comerțului internațional.

Structura fluxurilor de capital la nivel mondial este în continuă schimbare. Liberalizarea și globalizarea au stimulat dezvoltarea unor relații financiare strânse între toate țările lumii, în special între cele dezvoltate și cele aflate pe trepte inferioare de evoluție. Fluxurile internaționale de capital pot fi definite ca fluxuri transfrontaliere de active și credite, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Fluxurile brute de capital reprezintă totalul fluxurilor care ies dintr-o economie sau, alternativ, care intră în aceasta, iar fluxurile nete de capital măsoară diferența dintre fluxurile brute care ies și cele care intră într-o economie. Fluxurile nete de capital indică dacă o economie acumulează drepturi în raport cu restul economiilor din lume sau invers. Fluxurile internaționale de capital pot fi diferențiate astfel:

1. *investiții străine directe* – proprietatea asupra întreprinderilor din străinătate sau investiția în acestea, investitorul jucând un rol managerial direct;

2. *împrumuturi bancare internaționale* – împrumuturi acordate unor actori externi, în monedă națională sau în valută;

3. *obligațiuni internaționale* – instrumente de credit emise de/pentru creditori/debitori din străinătate, care includ promisiunea de a plăti o sumă specificată de bani, la o dată determinată, precum și o dobândă periodică la intervale stabilite; din acest motiv, obligațiunile sunt titluri de valoare tranzacționabile denominate în unități standard;

4. *investiții de portofoliu* – investiții în acțiuni corporatiste sau obligațiuni pe termen lung deținute doar pentru profit, investitorul neavând nici un rol managerial;

5. *acțiuni internaționale* – acțiuni ale unei companii emise pentru străini;

6. *instrumente financiare „noi”* – derivate, contracte cu opțiune, swaps;

7. *asistență pentru dezvoltare* – fluxuri oficiale de asistență, de la guvern la guvern;

8. *fluxuri monetare internaționale* – cumpărarea și vânzarea de valute străine.

Libera circulație a capitalurilor își propune să înlăture restricțiile care există în legătură cu circulația capitalurilor între țările-membre, să contribuie la desăvârșirea unei piețe unice, înlesnind celelalte libertăți (libera circulație a mărfurilor, a persoanelor și a serviciilor) și să favorizeze progresul economic prin alocarea optimă a capitalului. Ea permite crearea unui spațiu financiar de dimensiuni internaționale și contribuie la realizarea obiectivelor politicilor economice și monetare. Libera circulație a capitalurilor deschide calea unei concurențe directe între fiscalitatea statelor-membre.

În general, formele circulației capitalului sunt:

- Investiții directe (ex.: construirea de întreprinderi în diferite ramuri);
- plasamente de portofoliu (titluri: acțiuni, obligațiuni, bonuri de tezaur);
- depozite bancare în străinătate.

5.2. Rolul și caracterul investițiilor străine directe

Apărute în economia mondială încă din perioada marilor descoperiri geografice, investițiile străine directe au înregistrat în ultimele decenii o adevărată explozie în tranzacțiile internaționale, fapt ce a generat un număr surprinzător de mare de studii și analize care le-au fost dedicate. Investițiile străine directe se definesc ca „proprietatea unui rezident străin asupra unor active (mijloace fixe) cu scopul de a controla folosirea acestor active”. Particularitatea lor o constituie tocmai controlul exercitat de către investitor asupra activelor în care a fost făcută investiția, control pe care pun accentul toate definițiile. Investițiile străine directe constau în transferul unui „pachet industrial” în care sunt cuprinse capital, tehnologii, metode de organizare industrială, expertiză managerială, cunoștințe de marketing etc., ce permit investitorului să exercite dreptul de control asupra investiției. Totuși, este greu de definit ce înseamnă control. Este, mai degrabă, vorba de participare directă la conducerea și organizarea producției

activelor în care s-a investit. În general, se consideră investiții străine directe întreprinderile în care participarea proprietarului străin depășește o anumită pondere, de obicei între 10-25%.

Deși criteriile diferă de la țară la țară, această pondere nu modifică esența fenomenului, având în vedere că, de obicei, proporția deținută de un investitor străin este cu mult mai mare (de regulă, peste 50%). Participarea directă la conducerea și organizarea producției și controlul asupra activității întreprinderii constituie diferența fundamentală dintre investiția străină directă și investiția de portofoliu (care dă dreptul investitorului să primească numai dividendele, fără nici un drept de conducere sau de control în întreprinderea în care a investit).

Investițiile internaționale au avut, în special în ultimele trei decenii, un impact puternic asupra creșterii economice, a comerțului exterior și a structurilor productive din toate țările lumii, fiind o componentă importantă și deosebit de dinamică a fluxurilor economice internaționale.

Investiția reprezintă cumpărarea de proprietăți, acțiuni, obligațiuni etc., sau depunerea de bani la instituții financiare în scopul argumentării unui venit (dobândă, dividend, chirie etc.) și a unei creșteri de capital.

Modalitățile concrete prin care un agent economic poate realiza o investiție cu componentă internațională sunt:

- construirea „pe loc gol” a unei societăți comerciale sau deschiderea unei filiale a celei existente într-o altă țară;
- achiziționarea unei firme străine sau fuziunea cu o astfel de firmă;
- crearea unor societăți mixte;
- cumpărarea de acțiuni de pe o piață străină sau emise de o altă firmă din altă țară;
- cumpărarea de obligațiuni de pe o piață străină sau emise de o firmă străină;
- acordarea unui credit financiar unui agent economic dintr-o altă țară sau unui agent economic străin;
- încheierea unui contract internațional de leasing cu componenta investițională.

Investițiile directe presupun existența a cel puțin două părți distincte: agentul economic emitent și agentul economic receptor.

Prin prisma raportului ce se stabilește între agentul economic emitent și cel receptor se pot distinge investițiile directe și investițiile de portofoliu.

În literatura de specialitate și în practica tranzacțională se apreciază că, atunci când investiția presupune transferarea către agentul emitent al fluxului investițional a posibilității de control și decizie asupra activității receptorului, avem de-a face cu o *investiție directă*.

Dacă participarea investitorului străin este majoritară și are ca obiect o investiție în unități de producție importante prin aportul lor la PIB și prin calitatea acestui aport, investitorul respectiv poate fi considerat investitor strategic.

Investitorii străini participanți la asemenea investiții comune pot fi clasificați în:

- investitori strategici, cu o participare de cel puțin 30% la capitalul social;
- investitori de control, cu o participare de 30% la capitalul social;
- investitor majoritar, cu o participare de minim 51% la capitalul social.

În cazul în care investiția nu presupune statutarea unui astfel de raport, este vorba de o *investiție de portofoliu*. Investiția de portofoliu reprezintă întotdeauna un plasament pur financiar, o investiție financiară.

În mod convențional, statisticile cuprind în categoria investițiilor directe toate tranzacțiile care trec dintr-un patrimoniu în altul mai mult de 10% din acțiunile emise de către o firmă.

Investițiile străine directe sunt o parte componentă a fluxurilor de capital pe termen lung și constituie un factor important al creșterii economice atât pentru țările dezvoltate, cât și pentru cele în curs de dezvoltare. Deși economia mondială a fost lovită de o undă de șoc puternică în anii 1997-1998, totuși descreșterea fluxului de investiții străine directe nu a fost direct proporțională (1998 – 155 miliarde dolari, 1997 – 163 miliarde dolari). Fluxurile de investiții străine directe tind să fie mai puțin volatile decât fluxurile de portofoliu, în general, fiind mai puțin afectate de șocurile financiare, deoarece determinanții cei mai importanți (mediul politic, factorul natural, oferta de forță de muncă și capital fizic, facilitățile de infrastructură, accesul la piață) nu sunt neapărat afectați de criza financiară. Investițiile

străine directe sunt un catalizator al efectelor negative în perioadele de criză financiară, ce permit țărilor în curs de dezvoltare să urmeze calea reformelor economice și politice. ISD (investițiile străine directe) constituie un factor important al creșterii economice, facilitând transferul internațional de tehnologie, forță de muncă calificată, promovarea competiției, creșterea exporturilor. Însă țările în curs de dezvoltare nu întotdeauna beneficiază de investiții, iar efectele pozitive ale acestora asupra creșterii economice depind de calitatea politicilor de mediu, reducând accesul țărilor în curs de dezvoltare la piața internațională de capital. În ultimii ani, creșterea fluxurilor de investiții străine directe a fost facilitată de liberalizarea economiilor țărilor în curs de dezvoltare, de creșterea comerțului internațional și al producției în contextul scăderii rapide a costurilor transportului și telecomunicațiilor. Investițiile străine directe au jucat un rol central în accelerarea creșterii economice pentru țările în curs de dezvoltare, cuplate cu politici macroeconomice viabile și deschidere economică și politică.

Din punctul de vedere al societăților transnaționale, investițiile străine directe reprezintă o pârghie utilizată în scopul exploatarei avantajelor comparative dintr-o anumită țară, de exemplu materiile prime, forța de muncă ieftină și bine pregătită. Ca urmare, investițiile generează de multe ori capacități productive care pot asigura, cel puțin pe termen scurt, creșterea gradului de ocupare al forței de muncă. În general, se presupune că investițiile străine directe stimulează creșterea economică. Ne putem aștepta la o astfel de relație, deoarece investiția străină directă poate duce la creșterea acelor factori care, de regulă, joacă un rol important în promovarea dezvoltării economice: investițiile, progresul tehnologic și în noua teorie de creștere economică, cercetarea-dezvoltarea, acumularea de capital uman și alți factori adiacenți cu influență pozitivă. Totuși, raportul dintre cauză și efect poate să se îndrepte în altă direcție, caz în care o creștere economică rapidă atrage investiții. Pe scurt vorbind, conform acestei ipoteze, activitatea economică internă în creștere poate fi asociată cu un mediu investițional în creștere și cu o șansă sporită de creștere a profitului.

În economiile în tranziție este foarte dificil să găsești o relație între investițiile străine directe și creșterea PIB, dată fiind importanța cunoscută a altor factori: gradul de reformă economică, succesul politicii de stabilizare macroeconomică, forța cererii la import. Studiile

referitoare la impactul investițiilor străine directe și PIB lipsesc. Datele sugerează totuși o asociație pozitivă între investițiile străine directe și creșterea economică, dar corelația pare să nu fie prea semnificativă.

În ceea ce privește relația investiții străine directe – creștere economică, trebuie amintite neapărat implicațiile regionale ale fuziunilor și achizițiilor. Ponderea lor în totalul investițiilor străine directe este înaltă, putând genera un impact decisiv asupra creșterii economice, cel puțin pentru o perioadă determinată de timp.

5.3. Amploarea investițiilor străine directe, repartitia lor în economia mondială contemporană

Ultimele două decenii ale mileniului trecut au fost marcate de o adevărată explozie a interesului și a practicii investițiilor directe internaționale. Fenomenul poate fi pus atât pe seama unor interese politice dar, poate mai ales, pe seama avantajelor economice ce decurg din asemenea relații, atât sub aspectul costurilor și profitului, cât și sub aspectul accesului la tehnologiile moderne ale tuturor economiilor naționale și, respectiv, a accesului la surse de finanțare a unor noi proiecte de dezvoltare în toate statele. După aprecierea mai multor experți, asistăm practic la etapa în care fluxurile de capital investițional internațional s-au constituit în sursele de bază ale dezvoltării economiei mondiale. Numai în deceniul 1980-1990 fluxurile de ISD au sporit de 4 ori, cu un ritm mediu anual de 15%, ritm superior creșterii exporturilor mondiale și producției mondiale. În 1992, stocul mondial de ISD era de 2000 mld. dolari, care genera vânzări de peste 5.500 mld. dolari.

Stocul mondial de investiții directe a crescut de la 14,3 mld. dolari SUA în 1914 la 26,8 mld. în 1938; 63,1 mld. în 1960; 693,3 mld. în 1985 și 1799 mld. în 1991. Din acestea peste 75% se localizează pe piețele statelor dezvoltate și numai circa 19%-24% în țări în dezvoltare, inclusiv statele în tranziție. Creșterea economică mondială, dar mai cu seamă în statele dezvoltate, determină, la rândul său, importante creșteri ale volumului de ISD internaționale. Studii în materie au estimat că la un procent de creștere a PIB în statele dezvoltate revine o creștere de 3,5% a volumului și fluxurilor de ISD. Principalele căi prin care se realizează aceste ISD sunt fuziunile și achizițiile de firme. În anii postcomuniști, în Europa, această tendință este mai evidentă și în conceptele de privatizare ale statelor aflate în tranziție.

Marea lor majoritate consideră ISD ca o cale decisivă a realizării tranziției și privatizării economiilor naționale.

Principalii participanți la acest proces investițional internațional sunt statele dezvoltate industrial, atât în calitate de furnizori de ISD, cât și în calitate de beneficiari de ISD. După datele statistice, volumul ISD generat de statele dezvoltate era în 1990 de 226 mld. dolari, care, chiar dacă s-a diminuat în următorii ani la 177 mld. dolari, în 1991 și 145 mld. dolari în 1992, urmare recesiunii economice mondiale, reprezintă, totuși, ponderea covârșitoare. În date relative aceste state dețin circa 74% din fluxurile de ISD în anii 1981-1985 și 83% în 1986-1990, respectiv 74% în 1991 și 68% în 1992.

Geografic, se observă că fluxurile și stocurile de ISD se concentrează practic în trei zone: Uniunea Europeană, Japonia și SUA, care formează așa-numita triadă, care deține circa 81% din fluxurile de ISD în perioada 1980-1990. Această concentrare a ISD în triadă este una din caracteristicile de fond ale evoluției ISD în lume.

În ceea ce privește direcțiile de orientare a ISD trebuie de asemenea relevată orientarea spre țările din Asia de Est și Sud-Est dominate mai ales de ISD japoneze. Țările Americii Centrale și de Sud – Argentina, Bolivia, Chile, Columbia, Mexic, Venezuela, sunt spațiul de penetrare a ISD din SUA. Ponderea statelor în dezvoltare în volumul ISD primite tinde să crească mai ales în ultimii ani.

Statele europene în tranziție sunt și ele un spațiu larg de implementare ISD asupra căruia se concentrează toate cele trei componente ale Triadei.

Din punctul de vedere al originii investițiilor străine, pe primul loc se află:

- Europa Occidentală – 59%
- Asia – 17%
- America de Nord – 10%
- Orientul Mijlociu – 6%
- Alte state – 8%

Primele cinci țări investitoare la sfârșitul anului 1996 erau:

- Coreea de Sud
- Italia
- Germania
- Olanda
- SUA

Principalele caracteristici ale afluxului de ISD în fostele state socialiste pot fi sintetizate în următoarele:

- ireversibilitatea tranziției spre economia de piață;
- certitudinea privatizării economiei, cu nuanțele specifice fiecărei țări;
- crearea unor politici de liberalizare a investițiilor străine de capital;
- deschiderea economică și liberalizarea schimburilor comerciale externe;
- existența de garanții privind integritatea și libera dispunere a investitorului asupra propriului capital și asupra profitului revenit;
- existența unui sistem de facilități pentru investitorii străini;
- accesul la piața de capital.

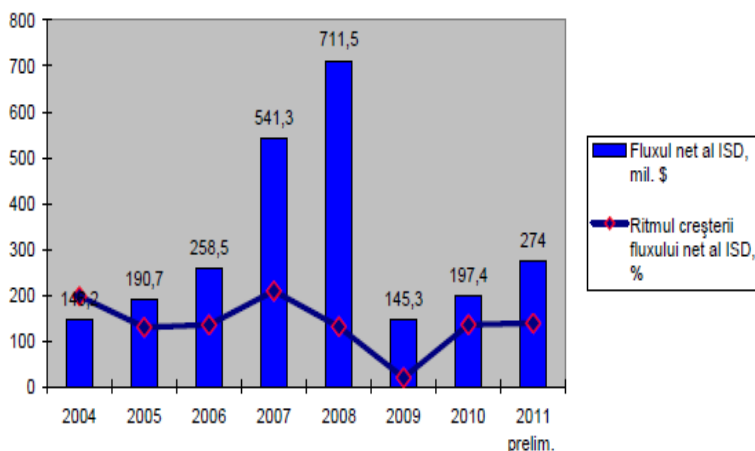
Există, desigur, și unele reglementări și orientări care limitează accesul investitorilor străini mai ales în sectoarele de importanță strategică națională, cum ar fi transporturile maritime, fluviale și aeriene, telecomunicațiile, domeniul audiovizualului, domeniul financiar-bancar, energetic, minier etc. Chiar și cu privire la accesul la teren există anumite reglementări restrictive, unele state neacceptând vânzarea de teren, compensând acest lucru cu concesionarea terenului pe durata existenței obiectivului de investiție creat.

În ceea ce privește orientarea ISD în statele în tranziție se observă o prioritate acordată mai ales domeniilor serviciilor și industriei ușoare, care garantează o mai rapidă recuperare a investițiilor, la acest trend o contribuție importantă având-o și instabilitatea monetară și a cursurilor de schimb.

5.4. Dinamica investițiilor străine directe în Moldova

Republica Moldova a intrat în perioada de tranziție fără stoc de investiții străine. Acestea au început să fie absorbite în anul 1992, când a fost adoptată Legea cu privire la investițiile străine. Totuși, până în anul 1997 aceste fluxuri au fost minime, Guvernul punând mai mult accent pe obținerea creditelor din exterior decât pe atragerea investițiilor. Abia în 1995, intrarea pe piața Republicii Moldova a companiei rusești Lukoil a generat intrări de investiții străine mai însemnate. Chiar dacă după anul 1997 fluxurile de investiții străine s-au majorat, acestea au fost foarte neuniforme pe parcursul a 10 ani, un trend clar lipsind până în anul 2004. Un neajuns major al Republicii

Moldova în perioada inițială a tranziției a fost lipsa unei strategii în domeniul investițiilor. Nu a existat o analiză profundă pe termen mediu și lung, care ar stabili prioritățile, direcțiile de dezvoltare a țării și ar fi oferit investitorilor o imagine clară a pieței pe care puteau intra. Nu au fost elaborate politici industriale și investiționale clare, care să ierarhizeze prioritățile în domeniul investițiilor.



Fluxul net al ISD în Republica Moldova (2004-2011), mil USD

Sursa: BNM, www.bnm.md

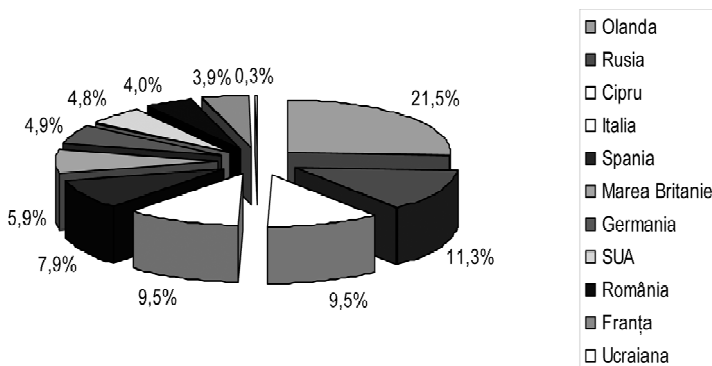
Este importantă și structura investițiilor străine directe în economia națională. Cea mai mare parte a stocului de investiții străine directe în Republica Moldova este sub forma capitalului statutar. În același timp, ponderea înaltă a venitului reinvestit în totalul investițiilor străine directe reflectă confidența de lungă durată a oamenilor de afaceri care deja au investit în economia locală. La sfârșitul semestrului I al anului 2007, veniturile reinvestite au constituit 8,9% din stocul de investiții străine directe față de 1,9% în anul 2000.

Indicatorii	2007	2008	2009	2010	2011
Numărul de întreprinderi înregistrate	11480	9902	7220	6488	6740
Numărul întreprinderilor înregistrate cu participarea capitalului străin	785	770	484	552	615
Cota parte, %	6,8	7,8	6,7	8,5	9,1

Sursa: Camera Înregistrării de Stat, 2012

Dinamica și structura investițiilor străine directe în economia națională (2000-2007)

Conform datelor Organizației de Promovare a Exportului și Investițiilor din Moldova (MIEPO), la sfârșitul anului 2006, în Republica Moldova existau investiții străine din 86 țări ale lumii, cele mai mari venind din Uniunea Europeană, urmate de CSI, Statele Unite ale Americii și Canada. Olanda este țara cu cele mai mari investiții în economia Republicii Moldova cu o cotă de 21,5%.



Structura geografică a investițiilor străine

În continuare, sunt indicați cei mai mari investitori străini în economia Republicii Moldova:

Compania	Țara de origine	Domeniul de activitate
Societe Generale	Franța	Sector bancar
Lukoil Europe Ltd.	Federația Rusă	Produse petroliere
Union Fenosa	Spania	Energetică
Lafarge	Franța	Materiale de construcție
France Telecom MI	Franța	Telecomunicații
Veneto Banca	Italia	Sector bancar
METRO Group A.G.	Germania	Comerț cu ridicata
Danube Logistics	Olanda	Logistică
Mabanaft A.G.	Germania	Produse petroliere
WNISEF	SUA	Industria alimentară, producerea sticlei, sector bancar
KNAUF	Germania	Construcții

Fluxurile relativ mari de investiții străine din Uniunea Europeană denotă poziția geografică favorabilă a Republicii Moldova, situată în apropierea acestei regiuni. Uniunea Europeană dispune de resurse financiare și Republica Moldova ar trebui să profite de vecinătatea cu aceasta în vederea atragerii acestor resurse. În același timp, și în cadrul Uniunii Europene există state care încă au nevoie de resurse externe pentru finanțarea economiei. Fluxuri mari de capital din Uniunea Europeană sunt îndreptate și către state mult mai îndepărtate, dar care oferă grad de credibilitate și avantaje mai mari investitorilor străini. Aceasta denotă competiția aprigă în care trebuie să intre Republica Moldova pentru crearea unei imagini favorabile pentru investiții străine.

Fluxurile de investiții străine directe în economia Republicii Moldova reflectă, în mare măsură, participarea investitorilor străini la procesul de privatizare, după cum se vede și din tabel. Ca urmare a procesului de privatizare pe piața Republicii Moldova au pătruns Union Fenosa, Lafarge, Mabanaf, KNAUF. Totodată, privatizarea, care este considerată un factor esențial la sporirea investițiilor interne, nu și-a adus contribuția necesară la susținerea și dezvoltarea procesului investițional și a furnizat circa 1/3 din volumul total al investițiilor străine înregistrate.

Conform datelor Camerei Înregistrării de Stat, în perioada 01.01.1994-01.11.2007 au fost înregistrate 5.896 întreprinderi cu capital străin, ceea ce reprezintă 4,17% din numărul total al întreprinderilor și organizațiilor ce figurează în Registrul de Stat. Este scăzut și numărul proiectelor „greenfield” cu participarea investițiilor străine directe. În anul 2006, numărul acestora a fost de 6 în comparație cu 14 și 13 în 2005, respectiv 2004.

În ceea ce privește sectorul de activitate, investitorii străini preferă să investească în sectoarele cu ritm rapid de recuperare. Cele mai mari investiții străine sunt îndreptate spre comerțul cu ridicata și amănuntul, industria prelucrătoare, sectorul energetic, transport și comunicații. Moldova n-a reușit să atragă investiții străine substanțiale nici în agricultură, nici în industria constructoare de mașini agricole, ramuri ce corespundea caracterului specializării economiei naționale în momentul obținerii independenței. Aceasta a contribuit la schimbarea structurii economiei naționale, diminuându-se contribuția sectorului agricol în formarea PIB-ului.

Tabelul 3. Fluxul net al investițiilor străine directe, mil. USD

	2007	2008	2009	2010	2011
Investițiile străine directe în economia Republicii Moldova – total	541,26	711,46	145,33	197,41	274,0
Inclusiv:					
capitalul social	227,38	441,7	161,56	156,98	143,9
– în care sectorul bancar	39,98	30,06	25,45	34,03	7,64
– alte sectoare	187,4	411,64	136,11	122,95	136,26
Venit reinvestit	112,81	98,7	-11,56	14,55	94,42
– din care sectorul bancar	27,57	22,68	-21,48	-24,66	18,61
– alte sectoare	85,24	76,02	9,92	39,21	75,81
alt capital	201,07	171,06	-4,67	25,88	35,68
creanțe față de investitorii străini	5,24	-15,15	10,18	-4,09	-13,21
angajamente față de investitorii străini	195,83	186,21	-14,85	29,97	48,89
Investițiile străine directe/PIB, %	12,29	1175	2,67	3,40	3,91

Sursa: Banca Națională a Moldovei, 2012

Investiții străine importante au fost plasate recent în sectorul bancar al Republicii Moldova. La momentul actual, cota capitalului străin în capitalul bancar depășește 65%. Acest fapt a avut loc ca urmare a achiziționării Eximbank de către Gruppo Veneto Banca din Italia, a Mobiasbanca de către Société Générale din Franța și a Unibank de către Viena Capital Partners. Investițiile în sectorul bancar oferă posibilități de obținere a unor câștiguri mari și rapide, iar apariția băncilor comerciale transnaționale în țările cu economie în tranziție este condiționată și de factori precum globalizarea și înăsprirea concurenței, care a devenit și mai dură după introducerea monedei unice pe teritoriul Uniunii Europene. În același timp, apariția băncilor puternice în sector poate fi rezultatul așteptărilor acestora de creștere a cererii pentru resurse de finanțare a economiei. Modificările în sistemul bancar influențează gradul de creditare și, respectiv, stabilirea prețului la creditele contractate agenților economici. Iar accesibilitatea la resursele împrumutate este unul din factorii economici ce influențează decizia investitorilor de a lansa activitatea pe teritoriul unei țări și poate contribui la atragerea investițiilor străine.

Deși stocul investițiilor străine directe în Republica Moldova este mic, au fost înregistrate deja efecte pozitive ca urmare a intrării acestora în unele sectoare. Spre exemplu, achiziționarea în 1998 de către concernul german „Sudzucker AG Mannheim” a pachetelor de acțiuni a cinci fabrici de zahăr din Moldova (Alexăndreni, Drochia, Dondușeni, Fălești, Glodeni) a condus la:

- stingerea datoriilor celor cinci fabrici;
- înlăturarea trocului ca formă de schimb, care a fost înlocuit cu achitățile în formă pecuniară;
- crearea întreprinderilor adiționale care se ocupă cu prestarea serviciilor tehnice cultivatorilor de sfeclă.

Acest exemplu, care nu este singurul, demonstrează importanța investițiilor străine directe pentru dezvoltarea economică a Republicii Moldova. În scopul diminuării aspectelor negative ale atragerii capitalului este necesară implicarea statului în procesul de atragere a acestora prin stabilirea domeniilor prioritare pentru investiții și înlăturarea scopurilor speculative ale investitorilor străini.

5.5. Relațiile valutare internaționale

Relațiile valutare internaționale mijlocesc schimburile de bunuri și servicii dintre țări cu ajutorul valutelor și a altor instrumente de plată internaționale, asigură formarea și redistribuirea unor fonduri în valută necesare echilibrării balanțelor de plăți, dezvoltării economiei, cooperării tehnice, științifice, culturale și sociale.

Relațiile valutar-financiare internaționale reflectă raporturile de schimb și de transfer de creanță care se exprimă și se derulează prin intermediul valutelor și altor mijloace de plată internaționale în vederea dezvoltării economice a fiecărei țări, a realizării schimburilor și a cooperării internaționale.

Relațiile valutar-financiare internaționale se deosebesc de alte componente ale relațiilor economice internaționale prin următoarele:

- relațiile valutar financiare mijlocesc schimburile economice internaționale;
- colaborarea economică, științifică, culturală și socială;
- relațiile valutar-financiare exprimă raporturile economice de formare, repartizare și utilizare a unor fonduri în valută necesare schimburilor economice internaționale, dezvoltării economice a țărilor și cooperării internaționale;

- relațiile valutar-financiare se manifestă între state suverane și independente, între persoane juridice și fizice din state diferite, precum și în raporturile din state diferite, precum și în raporturile cu organismele internaționale.

- relațiile valutar-financiare internaționale se exprimă prin intermediul unei valute sau a unui instrument de plată internațional.

a) Relațiile valutare asigură comensurarea raporturilor economice de schimb și de transfer de creanță la nivel internațional prin intermediul valutelor sau a altor instrumente de plată internaționale. Schimburile economice internaționale, prestările de servicii, formarea și redistribuirea fondurilor pe plan internațional, contractarea și rambursarea unor împrumuturi pe piețele bancare și financiare internaționale ce se exprimă în valută formează relațiile valutare.

b) Relațiile financiare internaționale exprimă raporturile economice privind constituirea, repartizarea și utilizarea unor fonduri în valută necesare dezvoltării economice, a schimburilor și cooperării internaționale. Fondurile în valută se formează pe seama unei părți din produsul intern brut, din resursele disponibile în valută ale băncilor, organizațiilor, din cotizații, ajutoare, donații. Transferul de creanță ce se realizează prin intermediul relațiilor financiare internaționale se exprimă în valută și se derulează între persoane fizice și juridice din state diferite și în relațiile cu organismele internaționale. În cadrul relațiilor financiare internaționale se deosebește asistența financiară pentru dezvoltare care îmbracă forme diferite: ajutorul public pentru dezvoltare acordat de statele dezvoltate, mișcările de capital particular spre țările în curs de dezvoltare, investiții directe de capital din țările industriale. Țările dezvoltate s-au angajat să acorde un ajutor public pentru dezvoltare, în cadrul deceniilor dezvoltării, într-o anumită proporție din produsul brut sub formă de donații și împrumuturi pe termen lung din surse oficiale sau sub formă de investiții în sectorul particular. În cadrul OCDE s-a constituit Comitetul Asistenței pentru Dezvoltare (CAD) pentru monitorizarea finanțării externe a țărilor în curs de dezvoltare.

c) Creditul internațional cuprinde raporturile care reflectă atragerea unor disponibilități în valută și redistribuirea lor în vederea satisfacerii unor cerințe ale statelor sau ale societăților comerciale din diferite state. Relațiile de credit internațional se caracterizează prin următoarele:

- resursele de creditare se formează pe seama disponibilităților în valută care provin de la bănci, societăți comerciale, organisme financiar-bancare internaționale și din alte resurse;
- resursele în valută se mobilizează și repartizează pe baza ram-bursabilității și cu condiția plății unei dobânzi.

Relațiile valutare internaționale au un rol important în sprijinirea eforturilor țărilor în vederea modernizării structurilor economice, în reducerea decalajelor economice dintre state, în stimularea dezvoltării schimburilor economice internaționale și în asigurarea echilibrului balanțelor de plăți.

5.6. Evoluția sistemului valutar mondial

În scopul supravegherii și sprijinirii aplicării sistemului monetar-valutar internațional creat în 1944, prin Hotărârea Conferinței de la Bretton Woods, țările participante au decis, în același timp, înființarea a două organisme financiar-valutare. Este vorba de Fondul Monetar Internațional (FMI) și Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD). În jurul acestora, urma să se desfășoare activitatea monetar-financiară internațională. În decursul anilor, acest sistem instituțional a fost completat cu alte instituții de profil, datorită diversității problemelor și situațiilor din diferite zone ale globului și din țările lumii.

Fondul Monetar Internațional (FMI), cu sediul la Washington, este cel mai important organism de cooperare din domeniul relațiilor valutar-financiare dintre state și prima încercare de instituționalizare a lor. El numără în prezent 179 de țări-membre și deține un capital total de 144,8 mld. DST (circa 230 mld. dolari SUA). În conformitate cu prevederile statutare, țările care aderă la FMI își asumă anumite obligații: renunțarea la restricții asupra efectuării de plăți valutare și transferuri pentru tranzacțiile internaționale curente; renunțarea la practici monetare discriminatorii; convertibilitatea, la cerere, a sumelor în moneda proprie deținute de alte state (rezultat al unor tranzacții curente); furnizarea de date economice și financiare necesare pentru operațiunile Fondului. În privința resurselor financiare ale FMI, locul principal îl ocupă vărsămintele efectuate de statele membre la dispoziția sa, numite cote de participare sau cote-părți, exprimate în DST, efectuate integral la aderare. Aceste vărsăminte de-

vin proprietatea Fondului și sunt plătite, potrivit cu dispozițiile statutare. Ele se revizuiesc periodic (de regulă la 5 ani).

Obiectivele principale urmărite de FMI, ca organism financiar internațional, sunt: promovarea cooperării monetare internaționale, printr-o instituție specializată care să asigure cadrul și mecanismele necesare consultării și colaborării între țările-membre; facilitarea expansiunii și creșterii echilibrate a schimburilor internaționale, care să ducă la utilizarea eficientă a resurselor statelor-membre; promovarea stabilității valutare și evitarea practicilor de depreciere concurențială a cursurilor de schimb; eliminarea restricțiilor valutare care frânează dezvoltarea comerțului internațional; sprijinirea țărilor-membre în corectarea deficitelor temporare ale balanțelor de plăți, prin facilitarea accesului la resursele Fondului. Sistemul de creditare al FMI este orientat spre scopul său principal, și anume, creșterea lichidității internaționale prin echilibrarea balanțelor de plăți și consolidarea monedelor naționale. Trebuie precizat și faptul că, FMI, nefiind o bancă internațională, ci o instituție financiară internațională, nu acordă credite în sensul bancar al noțiunii. FMI pune la dispoziția țărilor-membre o serie de facilități, unele fiind în limita cotelor de participare, altele în cuantumuri ce depășesc aceste cote (facilități extinse), iar în unele cazuri, facilități suplimentare.

Deoarece scopul principal al FMI îl constituie crearea cadrului favorabil intensificării schimburilor internaționale de bunuri materiale, servicii și fluxurilor de capital, realizării stabilității cursurilor de schimb valutar, fiecare țară-membră este obligată, prin statutul FMI, să depună toate eforturile pentru ca politica sa economică și financiară să ducă la îndeplinirea obiectivelor în direcția creșterii economice de durată, în condițiile unei stabilități relative a prețurilor. Pentru a asigura îndeplinirea acestor obligații, Fondul exercită o supraveghere permanentă asupra politicilor economice și financiare ale țărilor-membre. În acest sens, el adoptă principii generale care să îndrume statele respective în direcția realizării obiectivelor FMI.

Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD) este cel de-al doilea organism creat de către Conferința Monetară și Financiară Internațională din 1944 și care a început să funcționeze din anul 1946. Ea este cunoscută mai mult sub denumirea de **Banca Mondială**, deoarece, împreună cu cele două agenții specializate ale sale înființate ulterior – Corporația Financiară Internațională

(CFI) și Asociația Internațională pentru Dezvoltare (AID) constituie, în realitate, un sistem bancar, respectiv Grupul Băncii Mondiale. Cele două agenții, deși au personalitate juridică și fonduri separate, au în fapt obiective comune ca și BIRD, o structură similară și folosesc chiar același personal. La BIRD pot adera numai statele-membre ale FML, deoarece desfășurarea activității băncii presupune respectarea anumitor condiții privind aporturile monetar-financiare internaționale înscrise în statutul FMI. De aceea, o țară care a aderat la FMI devine, conform acordurilor de la Bretton Woods, și membră a acestei bănci. BIRD are un capital important rezultat din cotele subscrise ale țărilor-membre, dar principalele resurse financiare provin din: venituri nete rezultate, din propriile operațiuni bancare; mijloacele financiare obținute prin plasarea pe piețele financiare a obligațiunilor emise sau contracte directe cu băncile centrale ale statelor-membre; venituri obținute din dobânzi și comisioane percepute la creditele acordate; împrumuturi de capital contractate pe piețele financiare (în general, pe piețele țărilor-membre și Elveția) etc. În consecință, BIRD utilizează atât capitalul propriu, cât și, în mare măsură, capital împrumutat. De aceea, nivelul dobânzilor practicate depinde de însăși condițiile în care sunt obținute resursele financiare de către bancă.

BIRD sprijină reconstrucția și progresul țărilor în curs de dezvoltare, prin acordarea de împrumuturi pe termen lung, până la 20 de ani și numai în valută convertibilă, coordonarea împrumuturilor acordate de ea cu împrumuturile obținute pe alte căi, astfel încât să fie luate în considerare cele mai urgente și eficiente proiecte. Volumul împrumuturilor acordate nu depinde, ca la FMI, de cota de participare la capitalul social. Împrumuturile sunt acordate fie guvernelor, fie unor organizații publice sau particulare, caz în care este necesară însă garanția guvernului.

Asociația Internațională pentru Dezvoltare urmărește realizarea aceluiași scopuri ca și BIRD, însă are în vedere țările cele mai puțin dezvoltate și, în consecință, condițiile de acordare a creditelor sunt deosebit de avantajoase: creditele nu sunt purtătoare de dobânzi, termen de rambursare 50 de ani, cu o perioadă de grație de 10 ani. Astfel de împrumuturi sunt realizabile, pentru că resursele financiare respective provin din redistribuirea profitului BIRD, din subvenții ale membrilor (în special a țărilor celor mai industrializate) etc.

Corporația Financiară Internațională are ca principale obiective de a asista țările cele mai slab dezvoltate în promovarea sectorului privat în economie și în a le sprijini în mobilizarea, în acest scop, atât a capitalului național, cât și străin. Sprijinul financiar acordat țărilor în cauză se realizează atât prin împrumuturi avantajoase, cât și prin investiții directe și de portofoliu. Totodată, acest sprijin se materializează printr-un aport complex financiar, juridic, tehnic etc. De aceea, Corporația Financiară Internațională a luat ființă, în scopul de a completa operațiunile BIRD în sprijinirea țărilor-membre cele mai puțin dezvoltate.

Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) este o nouă instituție bancară internațională, care a luat ființă în 1989 și a început să funcționeze efectiv din anul 1991. Ea are ca membri fondatori 40 de țări – marea majoritate fiind țări europene – și două organisme financiare, iar capitalul este stabilit la 10 mld. ECU (circa 12 mld. dolari SUA). Această instituție bancară internațională are ca obiectiv declarat sprijinirea țărilor din Europa Centrală și de Est în procesul tranziției la economia de piață. Ea îmbină funcțiile de organism financiar internațional cu cele ale unei bănci de afaceri, sprijinind obiective publice destinate dezvoltării și extinderii sectorului privat în aceste țări, încurajarea statelor occidentale de a investi în această zonă a continentului european. BERD acordă împrumuturi numai pentru țările aflate în procesul tranziției la economia de piață din Europa Centrală și de Est, asistență pentru privatizări, fuzionări, achiziții și pentru formarea de societăți mixte. Destinația împrumuturilor este de 40% pentru sectorul public și 60% pentru cel privat.

5.7. Decontările internaționale. Esența și formele

Relațiile economice internaționale presupun folosirea a numeroase instrumente și modalități de plată, în care sunt implicate instituții financiar-bancare, societăți comerciale, agenți economici. În cadrul instrumentelor folosite în plățile internaționale, locul hotărâtor îl joacă titlurile de credit pe termen scurt, exprimate în monedă străină. Funcționarea instrumentelor de plată și de credit este reglementată juridic, pe plan național, dar și prin semnarea unor acorduri sau convenții internaționale, care au urmărit uniformizarea normelor naționale în acest domeniu.

1. Cursul de schimb și cotația valutară

Prin **valută** se înțelege, în general, moneda națională a unui stat, deținută de persoane fizice sau juridice, aparținând unui alt stat, deci o monedă străină. În sens mai restrâns, prin valută se desemnează acele monede care sunt utilizate în mod efectiv în plăți și plasamente internaționale.

Prin **devize** se înțelege totalitatea instrumentelor utilizate pentru efectuarea de plăți între țări:

1. valuta în cont sau efectivă (numerar);
2. unitățile monetare de cont, scripturale (DST, AMU);
3. instrumentele de plată exprimate în valută (cecuri, mijloace electronice);
4. instrumentele de credit pe termen scurt exprimate în valută (cambii, bilete la ordin).

În sens mai larg, în noțiunea de „devize” se includ și titlurile financiare exprimate în valută, instrumentele de plasament de tip acțiuni sau obligațiuni, nominalizate în monedă străină.

Lichiditatea internațională se referă, într-un sens mai general, la totalitatea fondurilor în devize, cu caracter lichid (adică în numerar sau ușor de transformat în numerar), de care poate dispune o țară la un anumit moment. Componenta principală a lichidității internaționale este **rezerva valutară oficială** – acea parte din mijloacele de plată internaționale pe care banca centrală a unei țări o are la dispoziție, pentru a-și îndeplini funcțiile sale specifice în domeniul politicii valutare a statului, pentru garantarea solvabilității externe a țării, a capacității sale de plată.

Rezerva de stat este compusă din:

- rezerva de aur, care este, în mod tradițional, cea mai importantă componentă, dar care este puțin depășită, datorită demonetizării aurului;
- rezerva de valută forte, de mijloace de plată străine, cu mare putere de circulație internațională (dolari, yen, lire sterline, franci elvețieni);
- disponibilități ale Fondului Monetar Internațional, inclusiv activele DST.

Pe lângă rezerva de stat, în lichiditatea internațională a unui stat se pot afla: creditele primite de la organisme internaționale; facilitățile de creditare pe care și le acordă reciproc băncile centrale; re-

zervele valutare temporar disponibile în conturi aparținând unor persoane fizice sau juridice.

Convertibilitatea este capacitatea unei monede naționale de a fi preschimbată contra monedelor străine, în mod liber (fără restricții legate de persoana care face transformarea, de plafonul sumei preschimbate sau de scopul acestui schimb), pe o piață valutară. Practica internațională a consacrat mai multe tipuri de convertibilitate, în funcție de limitările la care este supus procesul schimbului valutar:

a) convertibilitate *deplină*, ce corespunde definiției date pentru convertibilitate, ea aplicându-se atât pentru rezidenții din țara emitentă a monedei, cât și nerezidenților, pentru operațiuni curente sau pentru operațiuni de capital;

b) convertibilitatea *internă*, care se referă doar la capacitatea rezidenților de a preschimba valută, acest tip de operațiune fiind opozițională convertibilității *externe*, care se referă la acordarea dreptului exclusiv al cetățenilor străini de a schimba valută;

a) convertibilitatea *curentă*, care se aplică doar la operațiunile derivate din schimburile de bunuri și servicii, iar convertibilitatea *totală*, pentru toate categoriile de operațiuni, de tip comercial sau financiar.

Statele pot exercita un control mai riguros asupra schimbului valutar, o formă extremă a acestui control fiind monopolul valutar, dreptul exclusiv al statului de a efectua operațiuni pe piața valutară. Din punctul de vedere al proprietății lor numite convertibilitate, valutele se clasifică în:

*valute *neconvertibile*, a căror circulație se rezumă la teritoriul țării emitente;

*valute *parțial convertibile* (cum este și moneda noastră națională), care pot fi deținute și de persoane fizice și de persoane juridice, de rezidenți și de străini, schimbul fiind liber, doar tranzacționarea monedei respective, pe piețele valutare, este plafonată;

*valute *liber convertibile*, a căror circulație este internațională, este constituind, în același timp, un instrument de rezervă sau de tranzacționare curentă în piețele valutare (de exemplu: dolarul SUA, dolarul canadian, lira sterlină, francul elvețian, euro, yenul);

*valute transferabile, a căror circulație este limitată la o zonă de comerț preferențial (de exemplu, o uniune vamală și monetară, o zonă de liber-schimb, așa cum este AMU – Asian Monetary Unit, pen-

tru organizația economică denumită ASEAN sau cum a fost rubla transferabilă, pentru organizația CAER).

Cursul valutar, denumit și curs de schimb, este o expresie a raportului valoric dintre monede, adică prețul unui mijloc de plată străin, plătit în moneda țării respective. Cursul de schimb este considerat „prețul cel mai sintetic” dintr-o economie, deoarece influențează relațiile economice, politice și sociale, constituind și un instrument important al politicii economice aplicate de statul respectiv.

2. Instrumente de plată și de credit

Cambia (trata) reprezintă un înscris care conține ordinul necondiționat dat de o persoană (trăgător) unei alte persoane (tras) de a plăti o anumită sumă în favoarea unei a treia persoane (beneficiar), în anumite condiții precizate. Cambia este instrument de plată, deoarece trăgătorul are de încasat o anumită sumă de la tras și, totodată, are de achitat o datorie față de o terță persoană – beneficiarul. Plata se face, de obicei, la un anumit interval de la emiterea cambiei, așa că aceasta îndeplinește și funcția de instrument de creditare (cambia este considerată și un titlu de credit pe termen scurt).

Cecul este un înscris prin care o persoană (trăgător, emitent) dă ordin unei bănci (trasul) de a plăti o sumă în favoarea unui beneficiar, document care este plătitibil, în toate cazurile, la vedere. Pentru emiterea cecurilor, titularii acestora trebuie să dispună de conturi cu acoperire, pe bază de depozit bancar sau pe bază de credit de o valoare cel puțin egală cu valoarea cecului tras.

Biletul la ordin (bill of lading) este un înscris prin care o persoană fizică sau juridică denumită emitent se obligă să plătească o sumă de bani la un anumit termen sau la prezentare, unei alte persoane denumită beneficiar. În cazul operațiunilor de comerț exterior, emitentul este importatorul (cumpărătorul), iar beneficiarul este exportatorul (vânzătorul, creditorul). Biletul la ordin reprezintă un angajament de plată asumat prin formula „voi plăti”, așa încât nu se mai pune problema acceptării sale.

3. Finanțarea și creditarea internațională

Finanțarea reprezintă totalitatea instrumentelor, a mecanismelor și a tehnicilor prin care sunt procurate mijloacele bănești necesare pentru realizarea afacerilor, iar când în acest proces sunt implicați parteneri străini, se poate vorbi despre finanțarea internațională. Finanțarea tranzacțiilor internaționale cuprinde un ansamblu de modalități

pentru asigurarea mijloacelor de plată necesare desfășurării operațiunilor comerciale (export, import, operațiuni combinate), a investițiilor internaționale și, în funcție de tipologia tranzacțiilor internaționale, de natura acțiunilor de cooperare economică internațională. Finanțarea tranzacțiilor internaționale se poate realiza din surse interne (provenite din țara în cauză) sau din surse externe (provenite din străinătate, respectiv de pe piața financiar-bancară internațională). Tehnicile de finanțare se diferențiază, în funcție de tipologia tranzacțiilor internaționale (finanțarea importului, a exportului, a investițiilor străine, a filialelor sau sucursalelor din străinătate, de natura relației de credit (finanțarea care implică un credit comercial sau care implică un credit bancar), de termenul de finanțare.

Creditul bancar este suma în bani acordată de către bănci agenților economici sau de către o bancă altei bănci. În tranzacțiile internaționale el poate constitui un mijloc de finanțare a importatorului sau a exportatorului, de sine – stătători sau aflați în relații ramificate. Din punctul de vedere al duratei de finanțare, aceasta se poate realiza pe termen scurt (sub 1 an), pe termen mediu (între 5-8 ani) și pe termen lung (15-20 de ani). Pentru operațiunile de import și export se practică mai mult tehnicile de finanțare pe termen scurt-mediu, în timp ce pentru investițiile internaționale și acțiunile de cooperare industrială sunt specifice finanțările pe termen mediu-lung. Costul creditării internaționale depinde de diverși factori, printre care se pot aminti: plafonul și durata creditului acordat, modalitatea de eliberare a creditului, modalitatea de utilizare a acestuia, durata de rambursare, durata perioadei de grație. Plafonul de creditare se stabilește, de regulă, în funcție de bonitatea beneficiarului său, respectiv de capacitatea de a face față obligațiilor de plată la termenele scadente. Bonitatea se determină plecând de la o serie de indicatori economici și financiari: solvabilitate, lichiditate, rentabilitate. Durata de acordare a creditului depinde de obiectul creditului, de situația cererii și a ofertei pe piața creditului internațional, de importanța firmei solicitatoare, pe această piață. Durata totală de utilizare a creditului cuprinde intervalul de timp dintre momentul acordării creditului sau al primei tranșe de credit și durata rambursării sale integrale, cuprinzând astfel, trei perioade: perioada de utilizare a creditului, perioada de rambursare, perioada de grație. În perioada de utilizare, un credit internațional poate fi folosit de către debitor, fie într-o singură tranșă, fie în mai multe

tranșe. **Costul** creditului internațional reprezintă elementul determinant în mecanismul specific pieței creditului. La el se adaugă dobânzile (percepute de creditor și care reprezintă o pondere importantă) și primele de asigurare sau diverse speze bancare. Un rol important în tehnica de creditare revine sistemului de asigurare și de garantare a creditelor de export. Riscurile de natură comercială și politică nu sunt acoperite integral prin asigurare, furnizorul preluând o parte din acest risc, parte pe care o numim franciză și care reprezintă 15-20% din valoarea creditului respectiv. Exportatorul sau banca finanțatoare cer importatorului beneficiar de credite garanții, pentru eliminarea sau diminuarea riscului de nerambursare. Garanțiile solicitate pot lua forma scrisorilor de garanție, a cambiilor avalizate, ipoteци sau gajuri asupra bunurilor imobiliare, acoperitoare integral a riscurilor comerciale.

4. Mecanisme de decontare a tranzacțiilor internaționale

Mecanismele de plată internaționale cuprind totalitatea operațiunilor și a tehnicilor de plată, controlul bancar, circuitul documentar, cu ajutorul cărora creditorul încasează sumele ce i se cuvin de la debitor, sume provenite din creanțele comerciale. Peste 70% din tranzacțiile comerciale internaționale se decontează prin creditul documentar, datorită specificului de tranzacționare (distanțele dintre partenerii de afacere, sumele importante care sunt implicate, fluctuația valutară ș.a.). Mecanismele de plată cele mai cunoscute sunt: *creditul documentar* (ce cuprinde, la rândul său, acreditivul documentar și scrisoarea de credit comercial), *incasso-ul documentar* și *ordinul de plată*. Aceste mecanisme de decontare internațională fac obiectul unor reglementări cunoscute și acceptate în relațiile bancare.

5.8. Politica monetară a Republicii Moldova

Politica monetară este parte componentă a politicii financiare a statului. Prin politica monetară înțelegem un ansamblu de măsuri promovate de Banca Centrală (Banca Națională a Moldovei) care au ca obiectiv menținerea masei monetare la nivelul necesităților economiei naționale, reducerea șomajului și a inflației, asigurarea stabilității prețurilor și monedei naționale în raport cu valutele forte de pe piața valutară națională și internațională, stabilității pieței financiare – toate urmărind scopul general de creștere economică. Banca Națională a Moldovei (BNM) a fost fondată prin decretul Președintelui Republicii Moldova nr.122 din 4 iunie 1991 cu privire la Banca Națională a Mol-

dovei. Un eveniment de mare importanță l-a constituit introducerea la 29 noiembrie 1993 a monedei naționale – leul moldovenesc, fapt ce a permis asigurarea independenței monetar-financiare a statului și promovarea unei politici economice eficiente în Republica Moldova.

Prin Legea cu privire la Banca Națională a Moldovei, adoptată de Parlamentul Republicii Moldova la 21 iulie 1995, obiectivul principal al BNM a devenit realizarea și menținerea stabilității monedei naționale prin stabilirea condițiilor piețelor monetare, de credit și valutare. Concomitent cu adoptarea Legii cu privire la BNM (1995), a fost adoptată Legea instituțiilor financiare, intrată în vigoare la 01.01.1996. Această din urmă lege a conferit un nou statut Băncii Naționale a Moldovei, ea devenind o persoană juridică publică autonomă și responsabilă față de Parlamentul Republicii Moldova. Prin Legea instituțiilor financiare a fost pus fundamentul privind funcționarea durabilă a sistemului bancar în Republica Moldova. E de menționat că, odată cu schimbările tendințelor globale în activitatea băncilor centrale, a apărut necesitatea operării modificărilor și în activitatea Băncii Naționale a Moldovei. Astfel, la 30 iunie 2006, Parlamentul Republicii Moldova a aprobat modificările la Legea cu privire la BNM, prin care a fost prevăzut un nou obiectiv fundamental – asigurarea și menținerea stabilității prețurilor.

BNM în activitatea sa are un șir de atribuții de bază:

- stabilește și promovează politica monetară și valutară în stat;
- acționează ca bancher și agent fiscal al statului;
- activează ca organ unic de emisiune a monedei naționale;
- autorizează, supraveghează și reglementează activitatea instituțiilor financiare;
- păstrează și gestionează rezervele valutare ale statului;
- supraveghează sistemul de plăți în republică și facilitează funcționarea eficientă a sistemului de plăți interbancare;
- întocmește balanța de plăți a statului;
- efectuează reglementarea valutară pe teritoriul Republicii Moldova;
- stabilește, prin consultări cu Guvernul, regimul cursului de schimb al monedei naționale etc.

Astfel, în prima perioadă de apariție a băncilor comerciale, în Republica Moldova au fost înregistrate 23 de bănci comerciale către anul 2000 numărul lor s-a redus, unele fiind lichidate, iar altele și-au crescut capitalul prin fuziune. În anul 2002, au fost înregistrate 19

bănci comerciale, iar în 2005 – 16 bănci comerciale. La mijlocul anului 2012, pe teritoriul republicii activează 14 bănci comerciale.

BNM gestionează prin funcțiile sale multiple sistemul bancar al Republicii Moldova. Banca Națională are la dispoziție mai multe instrumente de politică monetară, aprobate de știința financiară și practica bancară. Ca de exemplu, putem enunța agregatele monetare, ca componente ale masei monetare:

I n d i c a t o r i

1. **Rezervele obligatorii ale băncilor comerciale în BNM**
2. **Rezervele băncilor comerciale pe conturi corespondente în BNM**
3. **M 0 – bani lichizi în circulație**
4. **Depozite la vedere**
5. **Mijloace de finanțare a investițiilor capitale**
6. **Mijloace în decontări**
7. **$M\ 1 = 3 + 4 + 5 + 6$**
8. **Depozite la termen ale populației**
9. **$M\ 2 = M\ 1 + 8$**
10. **Hârtii de valoare (valori mobiliare).**
11. **$M\ 3 = M\ 2 + 10$**
12. **Mijloace în valută**
13. **$M\ 4 = M\ 3 + 12$**
14. **Credite acordate Guvernului**
15. **Credite acordate băncilor comerciale**

Pentru a analiza politica monetară executată în cadrul Republicii Moldova, ne vom referi la criza economică ce și-a arătat debutul recent. O economie deschisă, cum este și economia Republicii Moldova, nu poate să nu simtă efectele negative ale crizei financiare mondiale. Prin instrumentele de politică monetară utilizate rigid de către BNM s-a reușit și se reușește să se promoveze o politică capabilă de a diminua influența crizei financiare mondiale asupra sistemului bancar al Republicii Moldova.

De exemplu, au fost utilizate posibilitățile instrumentului de politică monetară pe termen scurt, cum este **rata dobânzii**, care prin decizia CA al BNM a fost stabilit la începutul lunii februarie 2009 în mărime de:

- de **13,5% anual la creditele overnight, comparativ cu 15%** în perioada anterioară;

- de **2,0% anual** la **depozitele overnight**, în comparație cu **3,5%** în perioada anterioară.

Această măsură are **ca obiectiv stimularea creditării** prin reducerea ratei dobânzilor.

Un instrument efectiv al politicii monetare utilizat de BNM în perioada crizei financiare mondiale este, de asemenea, **rata de bază** la creditele acordate pe termen lung (mai mare de 5 ani) în mărime de **10,0% anual, în comparație cu 10,5% anual**. Prin urmare, putem constata că BNM urmărește realizarea obiectivului fundamental al politicii monetare de **reducere a prețurilor, și, totodată, a inflației**, pe de o parte, iar pe de altă parte, sunt create condiții pentru **dezvoltarea economiei** prin facilitarea posibilităților pentru agenții economici de a se credita la băncile comerciale la o rată a dobânzii mai redusă.

Aceste instrumente au influențat evoluția mijloacelor atrase de către bănci în lei moldovenești, în USD și în Euro. Analiza evoluției mijloacelor atrase în USD de către băncile rezidente demonstrează că o bună parte a băncilor comerciale din Republica Moldova au obținut rezultate pozitive în perioada crizei financiare. Analiza mijloacelor atrase de către băncile rezidente din Republica Moldova în Euro (în formă de împrumuturi și depozite de la băncile străine) ne dau posibilitate să constatăm că investitorii străini au încredere în sistemul bancar al Republicii Moldova, deoarece din cele 16 bănci care funcționau în Republica Moldova în perioada evoluției crizei, 13 au înregistrat rezultate pozitive de creștere a mijloacelor atrase în EUR în perioada (septembrie 2008 - februarie 2009). Cele menționate ne dau posibilitate să conchidem că investitorii străini, în temei, au încredere în sistemul bancar al Republicii Moldova, în politica monetară echilibrată a BNM.

5.9. Piața valutară internațională. Tipurile principale de operațiuni valutare

Piața valutară internațională implică mecanisme (acorduri, procedee) conform cărora se realizează tranzacții între vânzătorii și cumpărătorii de valute. Pe piețele valutare se realizează convertirea unei monede în alta. Necesitatea unor astfel de operațiuni este determinată de lipsa unui mijloc unic de plată, care ar putea servi drept mijloc internațional de schimb la operațiunile economice internaționale.

În dependență de volumul, caracterul operațiunilor valutare și cantitatea valutilor utilizate, piețele valutare se divizează în:

- globale;
- regionale;
- interne.

Piețele valutare globale sunt concentrate în centrele financiare mari ale lumii (Londra, New York, Tokyo, Frankfurt pe Main, Paris). Pe piețele valutare regionale se realizează operațiuni cu un număr anumit de valute convertibile, iar piața valutară internă nu este altceva decât piața unui stat. Piața valutară internațională cunoaște o dezvoltare considerabilă de la instaurare a cursurilor de schimb flotante, tranzacțiile atingând sume colosale. S-a determinat că valoarea tranzacțiilor pe această piață într-o singură săptămână este echivalentă cu valoarea comerțului internațional dintr-un an întreg. Pe piața valutară internațională (PVI) cursurile valutare scapă din ce în ce mai mult de sub stăpânirea autorităților monetare, deoarece rezervele băncilor centrale sunt insuficiente pentru a influența în mod durabil evoluția cursului valutar. Autoritățile monetare sunt capabile să frâneze mișcările acestor cursuri, dar nu le pot opri și, cu atât mai mult, nu le pot inversa.

Dezvoltarea PVI este determinată de influența a doi factori:

- în primul rând, deliberalizarea operațiunilor valutare și de creșterea nivelului de transparență a piețelor naționale;
- în al doilea rând, de încadrarea tehnologiilor moderne în operațiunile pe piața valutară.

Sistemele informaționale ale principalelor bănci, care sunt legate între ele prin sisteme electronice, efectiv au format piața valutară interbancară globală, unde operațiunile se realizează 24 de ore din 24. Drept urmare a crescut transparența pieței, ce a permis diminuarea considerabilă a spread-ului între cursul de cumpărare și de vânzare a valutei. Primele exemple de utilizare a tehnologiei de internet pe PV au apărut la mijlocul anilor '90, iar utilizarea lor activă s-a început în anul 2000. Trăsăturile caracteristice ale PVI sunt următoarele:

- nu este caracterizată printr-un loc concret de realizare a tranzacțiilor – ele sunt desfășurate peste tot;
- nu are un timp concret de lucru – tranzacțiile se desfășoară 24 ore din 24;
- nu dispune de un organ de reglementare – cursurile se determină exclusiv de cerere și ofertă;

- este caracterizată de un număr considerabil de participanți și un volum mare de operațiuni;
- este cea mai rapidă și lichidă piață – tranzacțiile se realizează în câteva secunde.

Datorită acestor caracteristici, piața valutară se consideră cea mai obiectivă piață, deoarece participanții trebuie să opereze cu sume considerabile pentru a putea direcționa cât decît cursurile pe această piață în scopurile sale. Printre tendințele pieței valutare internaționale pot fi menționate următoarele:

1. Majorarea volumului operațiunilor valutare este legat de transferurile financiare determinate de tranzacțiile speculative și nu de transferurile legate de deservirea comerțului internațional.

2. Dezvoltarea tehnologiilor informaționale moderne, care permit zi de zi, timp de câteva minute, transferarea mijloacelor între centrele financiare ale lumii. SWIFT-ul în afară de transferurile interbancare confirmă tranzacțiile valutare.

3. Liberalizarea pieței valutare a mai multor țări și în special în condițiile decontărilor on-line. Aceasta determină majorarea fluxurilor valutare, dar totodată majorează posibilitățile unor speculații. Modificările ce au loc pe PVI determină faptul că hotarele între piața interbancară și piața clienților devin din ce în ce mai puțin delimitate, astfel încât serviciile oferite pe piața valutară încetează a mai fi un privilegiu al băncilor, care la rândul său se transformă în organizatori ai tranzacțiilor.

Cât privește, motivațiile realizării operațiunilor pe piața valutară la vedere putem distinge următoarele:

1. Operațiuni valutare la vedere cu scop economic – acest tip de operațiuni sunt considerate cele mai simple și presupun vânzarea/cumpărarea de valute în vederea realizării unor plăți pentru export/import de mărfuri sau a unor plăți externe de natură financiară sau particulară. În cazul unor operațiuni de natură particulară, persoana fizică se adresează la casele de schimb unde pe baza sumelor propuse la vânzare/cumpărare, are loc schimbul valutar. Cât privește sumele necesare pentru operațiunile de comerț exterior, agenții economici se adresează băncilor comerciale pe baza unor ordine de vânzare/cumpărare.

2. Operațiuni valutare la vedere cu scop asiguratoriu – modificarea rapidă a etaloanelor monetare impune în fața posesorilor de va-

lute necesitatea de a se asigura contra evoluției nefavorabile a cursurilor valutare. Astfel, posesorii unor valute aflate în scădere vor proceda la vânzarea ei pe piața valutară în schimbul uneia aflate în creștere. De fapt, aceasta este o operațiune de asigurare cu elemente de arbitraj. Practica modificării permanente a portofoliului valutar în vederea asigurării contra riscului valutar este utilizată permanent nu numai de băncile comerciale și banca centrală în cazul gestiunii rezervei valutare a țării dar și în ultima perioadă și de agenții economici.

3. Operațiuni valutare la vedere cu scop de obținere a profiturilor – cât privește posibilitățile de obținere de profituri se poate de spus că există mai multe oportunități, și anume: arbitrajul, speculațiile valutare și spreadul.

5.10. Piața internațională a creditelor.

Piața valutară și creditară europeană

În relațiile financiar-valutare internaționale, operațiunile de creditare ocupă al doilea loc ca volum total după obligațiuni. Creditul extern rămâne în continuare o opțiune demnă de luat în considerare de către entitățile publice sau private care au nevoie de resurse pentru derularea unor operațiuni comerciale sau pentru finanțarea unor proiecte de investiții. Practica ultimilor ani a dezvoltat o serie de mecanisme de creditare externă specifice care implică un număr însemnat de consorții bancare și de alți intermediari financiari (instituții de garantare, societăți de asigurare, companii de finanțare, bănci de investiții etc.).

Relațiile de credit pe piața mondială dintre instituțiile financiare naționale sau internaționale, prin care, pe de o parte, se acumulează fonduri (sub formă de bunuri, servicii și capital), iar pe de altă parte, se concentrează cereri de credit, constituie **piața internațională a creditelor**. Mobilizarea de fonduri pe piața internațională de credit concentrează fonduri internaționale, fonduri proprii, credite ale unor instituții financiare și subvenții de stat.

Specificul operațiunii de creditare este dat de următoarele elemente:

1. rambursarea sumei primite la termenul convenit prin contract, acord etc.; termenul poate fi scurt sau mediu;
2. perceperea unei dobânzi, care este rezultatul înțelegerii părților, dar se situează în jurul procentului stabilit pe piața de credit;
3. obiectul creditului și valoarea sa;
4. condiționări de natură economică, politică sau monetară.

Principalii participanți pe piața creditului sunt instituțiile financiar-bancare de nivel diferit. Pe plan mondial, acționează FMI, Banca Mondială și afiliatele ei etc. În situația în care pentru finanțarea unor credite este nevoie de un efort financiar deosebit, atunci intervin băncile mixte (bănci specializate la nivel național, cu capital format din vărsămintele unor bănci din două sau mai multe țări partenere), consorțiile bancare (formate dintr-un grup de bănci instituit anume pentru efectuarea unei operațiuni financiare de mare anvergură), în care aduc resurse mai multe state.

Practica internațională a dezvoltat în timp o serie de mecanisme de creditare mai mult sau mai puțin complexe, destinate mobilizării de fonduri necesare derulării operațiunilor comerciale internaționale sau finanțării unor proiecte de investiții. Există în prezent o multitudine de variante de creditare pe orizonturi diferite de timp care vizează importurile sau exporturile sau operațiuni mai complexe, unele fiind utilizate în faza de inițiere, altele intervenind în faza derulatorie.

În funcție de orizontul de timp, creditele externe pot fi sistematizate astfel:

A. Tehnici de creditare pe termen scurt – are în vedere obținerea de sume pe termen scurt destinate demarării producției destinate exportului sau promovării acestuia pe noi piețe. Principalele tipuri de credite incluse în această categorie sunt: creditele de refinanțare și creditele de export.

B. Tehnici de creditare pe termen mediu și lung – aceste tehnici de creditare permit mobilizarea de pe piețele financiare internaționale prin intermediul unor mecanisme specifice a unui volum important de fonduri cu implicarea unui număr mare de intermediari financiare (bănci comerciale, instituții financiare specializate publice sau private). Creditarea pe termen mediu și lung în comerțul exterior se realizează în principal prin operațiuni de creditare complexe: credite externe de pe europiețe (eurocredite), credite sindicalizate, credite paralele, credite back-to-back, creditul furnizor, creditul cumpărător etc.

C. Tehnici speciale de creditare – include leasingul, forfetarea și factoringul.

Dacă vom încerca să clasificăm creditele după criterii specifice, vom enumera următoarele:

a) În funcție de obiectul de creditare:

1. *credite pentru operațiuni de import-export* – se acordă, de obicei, pentru 80-85% din valoarea contractului, restul urmând a fi achitat sub formă de avans de import. Plata se face în aceeași valută în care se face creditul;

2. *credite bancare* – sunt acordate de bănci fie importatorului, fie exportatorului, pentru completarea sau restituirea fondurilor proprii;

3. *credite pentru nevoi de balanță* – de care beneficiază un stat în scopul acoperirii soldurilor deficitare ale balanței de plăți externe;

4. *credite interguvernamentale* – care sunt acordate sau primite de guvern, organisme financiare internaționale sau instituții publice pentru acoperirea unor necesități financiare generale și nu pentru tranzacții comerciale.

b) În funcție de durata creditului:

1. *pe termen scurt* – cu termenul de rambursare de 6-12 luni;

2. *pe termen mijlociu* – cu termenul de rambursare de 1-5 ani;

3. *pe termen lung* – cu termenul de rambursare mai mare de 5 ani.

c) În funcție de natura creditului:

1. *creditul de export* (de furnizor) – este acordat de un exportator importatorului, prin livrarea de marfă. Furnizorul acceptă achitarea valorii mărfii la o dată convenită de părți;

2. *creditul de import* (de cumpărător) – este acordat de o bancă din țara exportatorului direct importatorului, pentru ca acesta să poată plăti marfa la livrarea ei.

d) În funcție de modalitatea de acordare sau primire:

1. *creditul de scont* – se obține de firmele comerciale, industriale, de servicii, de la bănci prin scontarea efectelor de comerț rezultate din tranzacțiile comerciale. Creditul de scont are o valoare egală cu valoarea nominală a efectelor de comerț, mai puțin taxa de scont reținută de bănci;

2. *creditul de cont curent* – este acordat de băncile comerciale clienților săi, pe termen scurt, pentru acoperirea unor cecuri;

3. *creditul de rambursare* – este acordat clienților care au contractat împrumuturi pe piața internațională, iar la data scadenței nu au suficiente mijloace de returnare a acestuia;

4. *creditul pentru constituirea de depozite* – este acordat în cazurile în care este necesară crearea anumitor depozite bancare în diferite țări sau pentru deschiderea de acreditive cu finanțare la deschidere.

O componentă a pieței monetare internaționale este piața eurovalutară. Eurovaluta reprezintă depozitul sau contul în valută străină la o instituție financiară din afara țării care emite valuta respectivă.

Indiferent că este vorba de dolari americani sau de yenii japonezi, dacă aceștia sunt ținuti într-o bancă dintr-o țară europeană ei se numesc clar eurovalute (eurodolari sau euroyeni).

Apariția eurovalutelor a fost determinată de restabilirea convertibilității diferitelor valute europene, de interdicția impusă de guvernul britanic ca băncile engleze să finanțeze cu lire sterline relațiile comerciale între nerezidenți, de volumul tranzacțiilor efectuate de țările europene cu SUA și denominate în dolari, și de folosirea de către fosta URSS și de țările arabe a dolarului american ca valută de rezervă depozitată în băncile din Londra și Paris.

Posibilitatea de a depozita o valută într-o bancă situată în afara țării de emisiune presupune următoarele:

- moneda națională să fie liber utilizabilă;
- moneda respectivă să aibă o pondere importantă, atât în tranzacție, cât și în rezervele monetare ale băncilor;
- disponibilitatea valutei de a fi utilizată pe plan internațional.
- Pe piața monetară internațională, tehnicile de utilizare a eurovalutelor sunt:
 - depozitele bancare;
 - certificatele de depozit.
 - Depozitele bancare pot fi:
 - cu grad ridicat de lichiditate (ex.: depozite de cont curent);
 - cu grad mediu de lichiditate (ex.: depozite cu 2 zile preaviz sau 7 zile preaviz);
 - cu grad limitat de lichiditate (ex.: depozitul pe o zi sau pe o săptămână).

Certificatul de depozit constă în eliberarea de către o bancă pe un formular special a unui document prin care se dovedește depunerea de către titular a unei sume în bancă pentru o perioadă de timp și cu o anumită dobândă. El poate fi exprimat în valută și poate fi transferabil prin andosare sau gir și negocieri cu celelalte titluri de credit.

Conturile în eurovalute nu sunt controlate sau conduse de guverne, iar instituțiile financiare nu plătesc asigurări pentru depozite, nu păstrează rezervele obligatorii, dar sunt unul dintre cei mai distincți indicatori ai acelor valute care câștigă în termenii dobânzii.

Timpul pentru care sunt plasate și mobilizate fondurile pe piața eurovalutelor poate depăși, în unele cazuri, un an. Astfel de operațiuni au determinat desprinderea din piața eurovalutelor a unui segment care, ulterior, s-a constituit ca o piață de sine stătătoare, **piața eurocreditelor**. Prin modul de funcționare, prin valutele utilizate, precum și prin alte particularități piața eurocreditelor este legată de piața eurovalutelor. Ca o particularitate a funcționării pieței eurocreditelor este faptul că acordarea de credite pe termen lung are, în mai mica măsură, ca sursă depozitele pe termen lung, în eurovalute, ale diferiților participanți, baza formând-o creditele pe termen scurt, pe care băncile ce acordă credite pe termen lung, le iau de pe piața eurovalutelor.

Acest sistem de mobilizare a fondurilor a făcut ca pentru eurocredite să se practice, alături de dobânzi fixe (din ce în ce mai larg), dobânzile variabile. Luându-se ca bază dobânda la eurovalute pe o anumită piață (LIBOR, de exemplu), pe un interval (6 luni), dobânda la eurocredite este periodic modificată (din șase în șase luni, de exemplu). Sistemul refinanțării periodice permite băncilor care operează pe piața eurocreditelor să ofere clienților lor (firme producătoare, comerciale sau altor bănci care acționează, la rândul lor, în numele unor clienți) credite sub diferite forme și pe anumite perioade. Printre cele mai întâlnite tipuri de creditare specifice acestei piețe pot fi numite:

- linia de credit;
- liniile de credit reinnoibile sau „revolving”;
- creditele rotative.

5.11. Strategia UE 2020 privind politica monetară

Europa 2020 reprezintă strategia UE de creștere economică pentru următorii zece ani. Într-o lume aflată în permanentă schimbare, UE dorește să devină o economie inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii. Aceste trei priorități se sprijină reciproc și sunt în măsură să ajute UE și statele-membre să obțină un nivel ridicat de ocupare a forței de muncă, de productivitate și de coeziune socială.

În cadrul Strategiei 2020 au fost stabilite 5 obiective majore la nivelul UE.

Aceste obiective:

- definesc poziția pe care ar trebui să o ocupe UE în 2020 din punctul de vedere al unor parametri majori;

- sunt transpuse **în obiective naționale**, pentru ca fiecare stat să-și poată urmări evoluția;
- sunt comune și **nu presupun repartizarea sarcinilor**, urmând a fi realizate prin acțiuni la nivel național și european;
- sunt **interdependente și se susțin reciproc**: progresele în plan educațional contribuie la îmbunătățirea perspectivelor profesionale și la reducerea sărăciei.

Coordonarea în cadrul Uniunii Economice și Monetare

Pentru statele-membre care au adoptat euro, moneda comună a constituit un scut valoros de apărare împotriva fluctuațiilor ratei de schimb. Criza actuală a demonstrat însă și amploarea fenomenului de interdependență între economiile țărilor aflate în zona euro, în special în domeniul financiar, ceea ce a dus la o creștere a riscului de apariție a efectelor de contagiune. În unele cazuri, modelele de creștere divergente duc la acumularea unor datorii publice foarte mari, care, la rândul lor, exercită presiuni asupra monedei unice. Astfel, criza actuală a amplificat atât problemele cu care se confruntă zona euro, de exemplu sustenabilitatea finanțelor publice și potențialul de creștere, cât și rolul destabilizator al dezechilibrelor și al divergențelor în materie de competitivitate. Este extrem de important și de urgent să se depășească aceste probleme existente în zona euro pentru a se asigura stabilitatea și o creștere durabilă, generatoare de locuri de muncă. Abordarea acestor provocări necesită o coordonare mai strânsă a politicilor, inclusiv:

- un cadru pentru o supraveghere mai intensă și mai cuprinzătoare a țărilor din zona euro: pe lângă consolidarea disciplinei fiscale, dezechilibrele macroeconomice și evoluția competitivității ar trebui să constituie o parte integrantă a supravegherii economice, în special în vederea facilitării unei ajustări bazate pe politici;

- un cadru pentru a răspunde amenințărilor iminente la adresa stabilității financiare a zonei euro în general;

- o reprezentare adecvată pe plan extern a zonei euro pentru a găsi o soluție fermă la problemele economice și financiare mondiale.

În ceea ce privește viitorul **uniunii economice și monetare (UEM)**, se recunoaște la nivel general faptul că este nevoie de o integrare sporită în domeniul bancar, în ceea ce privește chestiunile fiscale și politica economică. Raportul privind viitorul **UEM** conține pietrele de temelie și va fi urmat de foi de parcurs cu termene-limită pentru lucrările viitoare. Între timp, Consiliul European trebuie să

asigure punerea în aplicare a elementelor deja convenite. Reuniunile la nivel înalt ale zonei euro vor continua să se desfășoare de două ori pe an și vor contribui la consolidarea noii arhitecturii a guvernantei. Statele-membre care nu fac parte din zona euro vor fi informate pe deplin despre lucrările întreprinse, pentru a asigura coerența acțiunilor cu Uniunea în ansamblu.

Autoritățile europene și-au dezvoltat viziunea pentru viitor, care le acorda puteri sporite. Planurile includ crearea unei trezorerii europene, care va avea autoritate asupra bugetelor naționale.

Președintele Comisiei Europene, **Jose Manuel Barroso**, a afirmat ca este „un moment definitoriu pentru integrarea europeană”, scrie **BBC**. Planul pe zece ani este menit să întărească eurozona și să prevină viitoarele crize, însă vocile critice spun că acesta nu se adresează actualelor probleme de deficit.

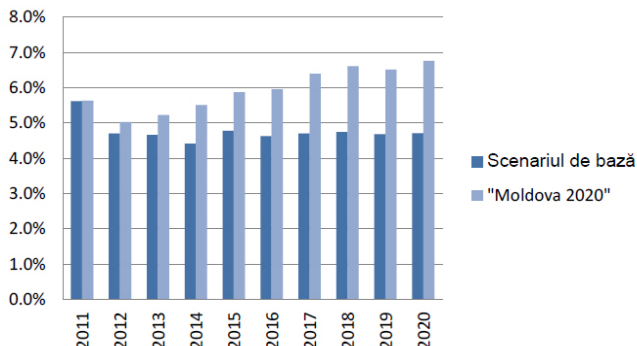
Documentul, intitulat „**Towards a Genuine Economic and Monetary Union**” (Înspre o adevărată uniune economică și monetară – *n.red.*), a fost făcut public de către președintele Consiliului European, **Herman Van Rompuy**, și a fost redactat împreună cu președinții Comisiei Europene, Eurogrupului și Băncii Centrale Europene.

**Tabelul 1. Estimările FMI privind PIB
per capitală în 2010 și 2016**

	2010	2016
Albania	7.454	10.067
Armenia	5.110	6.712
Georgia	5.114	7.386
Kârgâzstan	2.249	3.181
Macedonia	9.728	13.136
Moldova	3.083	4.424
Bulgaria	12.851	18.010
România	11.860	16.335
Ucraina	6.712	9.739
Estonia	18.519	25.145
Letonia	14.460	20.213
Lituania	17.185	24.262

Una dintre cele mai mari schimbări pe care le aduce documentul este că, deși în trecut membrii eurozonei aveau obligația să-și mențină deficitul la anumite nivele, o trezorerie europeană ar putea să le forțeze să facă schimbări pentru a păstra un deficit redus.

FIGURA 1. PROGNOZA CREȘTERII ANUALE A PIB, %



Documentul susține că o mai mare uniune fiscală ar putea conduce la o situație în care țările din eurozonă pot emite eurobonuri, pentru a ajuta țările mai slabe, precum Spania, să se împrumute mai ieftin. Germania se opune însă acestui plan, întrucât țările mai puternice ar trebui să-și asume riscurile.

Optica prezentei Strategii este de a produce un impact economico-social pe fiecare dintre dimensiunile nominalizate mai sus. Efectul cumulat al soluționării problemelor vizate constă în eliminarea barierelor critice care împiedică valorificarea optimă a resurselor. Această abordare face posibilă prioritizarea domeniilor de intervenție ale statului și supunerea acestora unui obiectiv bine definit al Strategiei: **asigurarea dezvoltării economice calitative și, implicit, reducerea sărăciei.**

În acest context, vorbind de Republica Moldova la fel, are un plan de acțiune numit “Strategia 2020”, unde sunt identificate analizate și propuse spre rezolvare diferite probleme ce țin de infrastructura economică a statului, dar și de alte domenii. Astfel, se vor întreprinde toate eforturile necesare pentru asigurarea tranziției spre o dezvoltare economică verde, care promovează principiile dezvoltării durabile și contribuie la reducerea sărăciei, inclusiv prin asigurarea unei guvernări mai bune în domeniul dezvoltării durabile, prin integrarea și fortificarea aspectelor protecției mediului în toate domeniile de dezvoltare social-economică a țării.

Bibliografie selectivă:

1. Relații valutar-financiare internaționale / C. Floricel. București: Editura Didactică și Pedagogică, 2000.
2. Piețe financiare și decontări internaționale / Lefter Chirica. București Editura Economică, 2010, Banca Națională a Moldovei, <http://www.bnm.md>

Tema VI

CIRCULAȚIA POPULAȚIEI ȘI A RESURSELOR DE MUNCĂ. POLITICA MIGRAȚIONALĂ INTERNAȚIONALĂ

Obiective

Studentul/masterandul va fi capabil:

- Să identifice strategia internaționalizării în circulația internațională a populației și a resurselor de muncă
- Să identifice politica imigraționistă a țărilor importatoare de resurse de muncă
- Să cunoască aspectele politicii emigraționiste a țărilor exportatoare de resurse de muncă
- Să explice principiile planificării dezvoltării politicii Republicii Moldova în domeniul migrațiunii

6.1. Circulația internațională a populației și a resurselor de muncă

6.2. Cadrul de drept internațional al migrațiunii interstatale de muncă

6.3. Politica imigraționistă a țărilor importatoare de resurse de muncă

6.4. Politica emigraționistă a țărilor exportatoare de resurse de muncă

6.5. Politica Republicii Moldova în domeniul migrațiunii

6.1. Circulația internațională a populației și a resurselor de muncă

Numărul populației lumii pe parcursul întregii istorii crește neîncetat. Multe secole la rând populația a crescut deosebit de lent (la începutul erei noastre erau 256 mil. oameni, către anul 1000 – 280 mil., în 1500 – 427 mil.). În sec.XX ritmul de creștere a populației s-a accelerat brusc. Dacă la cifra de un miliard populația lumii a ajuns aproximativ în 1820, apoi al doilea miliard l-a atins deja peste 107 ani (în anul 1927), cel de al treilea miliard – peste 32 de ani (în 1959), cel de al patrulea – 15 ani mai târziu (în 1974), al cincilea mi-

liard – după doar 13 ani (în 1987) și cel de al șaselea miliard – după 12 ani (în 1999). Toate acestea se soldează cu o problemă demografică foarte acută – mai mult de 80% din creșterea populației lumii revin țărilor în curs de dezvoltare. În anul 2012 numărul populației a depășit nivelul de 7 mld.

Una din manifestările internaționalizării și democratizării vieții economice și social-culturale a omenirii, precum și ale consecințelor unor contradicții internaționale acute, confruntărilor directe dintre țări și popoare, situațiilor excepționale și calamităților naturale o constituie permutările de amploare intrastatale și interstatale ale populației și resurselor de muncă sub diverse forme. Aceștia sunt migranții neforțați, care se folosesc de drepturile și posibilitățile pe care le acordă civilizația umană și piețele de muncă internaționale pentru a-și alege un loc de muncă și de trai; refugiații și migranții forțați, care și-au părăsit casele fără voia lor; sub presiunea anumitor „circumstanțe”.

Amploarea fluxurilor și dramatismul situației unor asemenea migranți în unele perioade istorice și ani se transformă în probleme globale, soluționarea cărora necesită o largă colaborare internațională. Comunitatea mondială, care până mai nu demult nu cunoștea nemijlocit dimensiunile și specificul proceselor migraționiste la nivel internațional, se confruntă acum cu necesitatea de a coordona eforturile multor țări în soluționarea problemelor grave și reglementarea colectivă a fluxurilor de migranți. Ultimul deceniu al secolului XX - începutul secolului actual se caracterizează prin faptul că țările importatoare și țările exportatoare ale forței de muncă introduc corective esențiale în politica lor migraționistă.

Migrarea interstatală a populației și forței de muncă apare în cazul existenței unui contrast esențial între nivelul dezvoltării economice și sociale și ritmul creșterii demografice naturale în țările care primesc și oferă forță de muncă. Centrele geografice principale de imigrațiune sunt țările cele mai dezvoltate – SUA, Canada, Australia, majoritatea țărilor din Europa Occidentală, precum și țările cu venituri mari de la realizarea petrolului și care cunosc o creștere economică de amploare (Arabia Saudită, Bahrein, Kuweit și Emiratele Arabe Unite etc.).

Experiența mondială vorbește despre faptul că migrațiunea de muncă asigură avantaje indiscutabile atât țărilor care primesc forța de muncă, cât și celor care o oferă. Dar ambele forme au generat și grave probleme social-economice. La consecințele pozitive ale migrați-

unii resurselor de muncă pot fi atribuite contribuția acestor procese la ameliorarea șomajului, apariția în cazul țării exportatoare de forță de muncă a unei surse suplimentare de acumulare a valutei sub formă de încasări de la emigrare, precum și obținerea de către emigranți a unui nivel mai înalt de cunoștințe și experiență avansată. La întoarcerea în țară, de regulă, aceștia completează rândurile clasei de mijloc, își investesc mijloacele în afaceri proprii, creând locuri noi de muncă.

La consecințele negative ale migrațiunii de muncă trebuie atribuite tendința de creștere a consumului mijloacelor obținute prin muncă dincolo de frontierele țării, intenția de a ascunde veniturile obținute, „scurgerea de creiere”, uneori și scăderea calificăției migranților încadrați în câmpul de muncă etc.

Pentru neutralizarea consecințelor negative și intensificarea efectului pozitiv, pe care îl obține țara în urma migrațiunii de muncă, se utilizează mijloacele politicii de stat. Însă erorile în ce privește orientarea politicii în domeniul migrațiunii trezesc reacția nedorită sub forma creșterii migrațiunii clandestine și implicării sociale active a migranților care se întorc în țară etc. În acest domeniu, sunt deosebit de evidente ineficiența măsurilor stricte de directivă și necesitatea unor acțiuni indirecte de reglementare din partea statelor și guvernelor.

6.2. Cadrul de drept internațional al migrațiunii interstatale de muncă

Ținând cont de faptul că guvernul oricărei țări este suveran în dreptul său de a stabili direcțiile și obiectivele politicii migraționiste, la elaborarea complexului de măsuri pentru reglementarea proceselor migrațiunii externe de muncă se consideră rațional și necesar de a se respecta anumite norme de drept și standarde, fixate în diverse documente ale organismelor internaționale.

Ratificând convențiile internaționale, țările care reglementează procesele migrațiunii de muncă recunosc prioritatea normelor de drept internațional în raport cu legislația națională. Ceea ce are o mare însemnătate atât pentru țara însăși din punctul de vedere al integrării ei în comunitatea mondială, cât și pentru migranți, drepturile cărora în străinătate se extind esențial și necesită protecție. O particularitate importantă a migrațiunii internaționale a forței de muncă este faptul că reglementarea procesului dat se efectuează de către doi (sau

mai mulți) subiecți, ce acționează la diverse stadii de permutare a populației și care urmăresc adesea interese diferite. Dacă țara importatoare a forței de muncă în cea mai mare măsură poartă răspundere pentru primirea și utilizarea migranților, apoi în atribuțiile țării exportatoare a forței de muncă, în cea mai mare măsură, intră reglarea emigrației și protecția intereselor migranților în străinătate.

În multe aspecte, interesele țărilor exportatoare și ale celor importatoare de forță de muncă se dovedesc a fi strâns legate între ele. Expresia juridică a interesului reciproc al țărilor, care primesc și trimit migranți, se fructifică sub forma acordurilor bilaterale sau multilaterale în problemele migrațiunii. În prezent, un număr mare de instituții și organizații, în primul rând din cadrul ONU, precum și grupări regionale, se ocupă de problemele în legătură cu migrațiunea populației și resurselor de muncă.

Astfel, Comisia ONU pentru populație dispune de anumite fonduri, o parte dintre care se folosesc pentru subvenționarea programelor naționale în domeniul migrațiunii populației. Activitatea OIM (Organizația Internațională a Muncii) presupune în calitate de obiective: reglementarea migrațiunii populației printr-o serie de acorduri internaționale, adoptate de OMS (Organizația Mondială a Sănătății), se bazează pe normele sociale referitoare la starea fizică a muncitorilor-migranți. Convențiile UNESCO conțin prevederi, orientate spre ridicarea nivelului de instruire al muncitorilor-migranți și familiilor lor. Crește rolul OMM (Organizația Mondială pentru Migrațiune), scopul căreia este asigurarea unei migrațiuni internaționale reglementate și planice, organizarea acesteia, schimbul de experiență și informație în problemele date. În Europa Occidentală de aspectele similare se ocupă Comitetul Interguvernamental pentru Problemele Migrațiunii (CIPM). Conform Convenției OMM referitoare la muncitorii-migranți, protecția drepturilor acestora se asigură prin:

- organizarea serviciilor fără plată în ajutorul migranților și asigurarea acestora cu informația necesară (art.2);
- adoptarea unor măsuri contra informației neautentice și propagandei false în ce privește problemele de emigrare și imigrare a cetățenilor (art.3);
- adoptarea măsurilor ce asigură toate stadiile migrațiunii: plecarea, permutarea și primirea migranților (art.4);
- organizarea serviciilor medicale respective (art.5);

- permisiunea de a transfera în patrie salariul și economiile muncitorilor-migranți (art.9) etc.

Convenția include de asemenea câteva anexe, printre care primele două se referă la angajarea, amplasarea migranților și condițiile lor de muncă, iar a treia – la importul bunurilor personale ale migranților, uneltelor de muncă și utilajului.

În Convenția OIM, adoptată în anul 1982, este expus, de asemenea, sistemul internațional de menținere a drepturilor lucrătorilor-migranți în domeniul asigurării sociale. Ratificarea de către statele interesate a convențiilor internaționale, ce reglementează procesul migrațiunii de muncă, constituie o condiție necesară pentru realizarea lor.

6.3. Politica imigraționistă a țărilor importatoare de resurse de muncă

Țările importatoare de resurse de muncă, ce simt în permanență necesitatea de a atrage forță de muncă, își fundamentează politica lor imigraționistă, în primul rând, pe măsurile de reglare a numărului și componenței calitative a lucrătorilor-migranți care sosesc. Ca instrument de reglare a numărului lor se folosește *indicele cotei de imigrare*, care se calculează și se aprobă anual în țara importatoare. La determinarea cotei se ia în calcul necesarul de forță de muncă străină al țării în ansamblu și pe categorii de populație atrasă (după vârstă, sex, studii etc.), precum și se iau în considerare starea piețelor de muncă naționale, spațiul locativ, situația politică și socială în țara importatoare. Cota de imigrație poate fi repartizată într-o anumită proporție între diverse categorii de imigranți. Bunăoară, în SUA în anul 1995 a fost acceptată următoarea repartizare a cotei de imigrare: 71% – rude ale cetățenilor SUA, 20% – specialiști, de care au nevoie SUA, și 9% – alte grupuri de imigranți. Noua Lege a imigrării, adoptată în SUA în anul 1996, a extins considerabil cota de imigrare, dar a și făcut mai stricte cerințele față de caracteristicile de calitate ale imigranților.

Despre cerințele înalte față de calitatea forței de muncă imigraționiste vorbește și necesitatea de a trece procedurile de recunoaștere a documentelor de studii sau pregătire profesională ale migranților, precum și privind experiența de muncă după specialitate. Censul de vârstă este unul dintre criteriile cele mai răspândite pentru selectarea imigranților. Cele mai mari șanse de a obține permisiunea de intrare

în țara respectivă o au pretenții mai tineri. Printre alte cerințe, înaintate față de calitatea forței de muncă sunt:

- starea de sănătate a migrantului;
- anumite cerințe suplimentare ce țin de profesiune, referitoare la o serie de specialități și profesii (bunăoară, în cazul programiștilor – cunoașterea sistemelor computeriale respective etc.);
- restricțiile în plan individual și psihologic (disponibilitatea de „caracter bun”) etc.

Unul din obiectivele politicii imigraționiste este protecția pieței naționale a muncii contra fluxului necontrolat al forței de muncă străine. Multe țări importatoare de forță de muncă au adoptat și realizează programe de stat pentru stimularea repatrierii străinilor oficial înregistrați, în care prevalează stimulente economice (și nu administrative) – acordarea asistenței materiale și a posibilității de obținere a profesiei etc.

6.4. Politica emigraționistă a țărilor exportatoare de resurse de muncă

OIM a formulat astfel obiectivele politicii emigraționiste a țărilor exportatoare: emigrația resurselor de muncă trebuie să contribuie la reducerea șomajului, încasarea mijloacelor valutare de la lucrătorii-emigranți, care sunt folosiți pentru echilibrarea operațiunilor export-import; în străinătate emigranților trebuie să li se asigure nivelul de trai respectiv; cerința de întoarcere în patrie a emigranților se îmbină cu obținerea de către aceștia în țările străine a profesiunilor și studiilor necesare.

Migrațiunea internațională actuală a muncii se caracterizează prin activizarea și creșterea influenței țărilor exportatoare de forță de muncă, ce folosesc diverse metode și mijloace pentru atingerea obiectivelor emigrației, și anume:

- metode și mijloace de protecție a intereselor țărilor exportatoare de resurse de muncă prin reglementarea amplitudinii și componenței calitative a persoanelor care pleacă în străinătate;
- metode de folosire a emigrației în scopul asigurării cu resurse a economiei țării pe calea atragerii mijloacelor valutare ale lucrătorilor migranți. Pentru aceasta în băncile naționale emigranților li se deschid conturi cu dobândă mai mare, acestora li se creează condiții

avantajoase de utilizare a mijloacelor valutare proprii pentru procurarea mărfurilor și utilajului de producție etc.;

- metode și mijloace de ocrotire a drepturilor lucrătorilor-emigranți prin aplicarea acordurilor bilaterale și forme contractuale de angajare a forței de muncă pentru activitate în țări străine, ce este chemată să asigure anumite garanții economice și sociale (privind retribuirea muncii, plata transportului, locuința, aprovizionarea alimentară și deservirea medicală etc. Merită atenție crearea fondurilor speciale, în atribuțiile cărora în afară de controlul asupra respectării drepturilor lucrătorilor-migranți și a familiilor lor intră acumularea de mijloace (fondul pentru bunăstare) pentru asigurarea deservirii medicale, construcției locative, extinderea rețelei de școli etc. a migranților care se întorc în patrie;

- măsuri ce contribuie la îmbinarea protecției intereselor de stat cu drepturile și libertățile lucrătorilor-migranți. Unul din instrumentele de realizare a problemei date este introducerea licențelor obligatorii pentru activitatea de angajare a cetățenilor la muncă în străinătate;

- metode, orientate spre protecția reciprocă a intereselor țărilor exportatoare și ale țărilor importatoare de resurse de muncă (bunăoară, în timpul promovării politicii de frânare a amplitudinii migrației, permutărilor ilegale și de stimulare a întoarcerii migranților în patrie).

6.5. Politica Republicii Moldova în domeniul migrațiunii

Republica Moldova n-a rămas în afara proceselor de migrațiune. În legătură cu destrămarea URSS, cu tranziția la relațiile de piață, transformările de ordin politic și economic și dificultățile provizorii, confruntările interetnice și conflictul militar a crescut brusc emigrația cetățenilor din republică. Pe de altă parte, creșterea șomajului a determinat mii de cetățeni ai RM, inclusiv specialiști de înaltă calificare, să-și găsească un loc de muncă în străinătate.

În Republica Moldova o tot mai largă răspândire capătă migrațiunea internațională camuflată a populației. Conform datelor sondajului în rândurile resurselor de muncă, efectuat de Departamentul Statistică și Sociologie, cca 152 mii de persoane (14% din populația activă) au plecat peste hotare în căutarea unui loc de muncă, printre care aproximativ 54% – tineri de până la 30 ani. Numai în anul 1999, conform datelor statistice, din republică au emigrat mai mult de 6,3 mii

persoane, cea mai mare parte dintre care a plecat în Germania, Israel, SUA, Canada.

Guvernul republicii este nevoit ca în aceste condiții să formeze și să promoveze o politică emigraționistă, să găsească susținere – materială și financiară – din partea organizațiilor internaționale, să extindă colaborarea cu alte țări la nivel bilateral și multilateral pentru soluționarea problemelor ce țin de migrațiunea populației și resurselor de muncă.

Ieșirea RM pe piețele externe ale muncii presupune promovarea unei politici migraționiste raționale și fundamentate. În republică deja s-a format cadrul juridic de reglementare a proceselor migraționiste în baza Constituției Republicii Moldova, Legii cu privire la migrație (nr.418-XII din 19 decembrie 1990), a altor acte normative, ce stabilesc modul de ieșire și intrare în țară, angajare a cetățenilor Moldovei în străinătate, măsurile de ținere la control a migrațiunii etc.

În corespundere cu Legea Republicii Moldova cu privire la migrație *cota de imigrare* se stabilește de către Parlament la recomandarea Guvernului pentru fiecare an calendaristic divizat pe teritorii și aceasta nu trebuie să depășească 0,05% din numărul populației permanente a țării. Imigranții sunt obligați ca în caz de aflare îndelungată (mai mult de o lună) în republică să se adreseze în scris către organul local al administrației publice cu un demers privind obținerea permisului de ședere în țară. Organul administrației publice locale este obligat să examineze demersul imigrantului și să expedieze acordul său Ministerului Muncii pentru a se autoriza sau motiva refuzul de eliberare a permisului de ședere.

În domeniul exportului forței de muncă la promovarea politicii emigraționiste o atenție deosebită se acordă ameliorării situației pe piața muncii din contul reducerii șomajului; atragerii încasărilor valutare în țară prin transferul de mijloace bănești ale lucrătorilor-migranți din străinătate; protecției drepturilor și asigurării susținerii cetățenilor din Moldova, care lucrează în străinătate; obținerii profesiunilor de către migranți, a experienței antreprenoriale și studiilor. Timp de un deceniu (1990-2000) din Republica Moldova au emigrat circa 350.000 persoane, din care 245.000 în Rusia și Ucraina; 45.000 în Israel; 16.000 în SUA; 12.000 în Germania. În același timp din fostele republici sovietice în Moldova au venit peste 200.000 persoane. Din cauza crizei economice din țară o mare parte dintre emigranți pleacă peste hotare în căutarea unui loc de muncă. Numărul de

emigranți din Republica Moldova în alte țări variază, în funcție de sursă, de la circa 150 mii până la peste 600 mii de persoane. Amin-tim aici că populația activă în țara noastră este de circa 2 milioane persoane, ceea ce înseamnă că până la o treime din populația aptă de muncă se află în prezent peste hotarele țării.

O importanță principală pentru RM are crearea condițiilor priori-tare pentru întoarcerea migranților în sfera economiei. Structurile res-pective se ocupă de consultarea și asigurarea informațională a mig-ranților care se întorc în țară, le acordă ajutor concret. E posibilă, de asemenea, acordarea diverselor facilități fiscale etc. Așa ca în majori-tatea țărilor lumii, migranții care se întorc au dreptul să-și treacă pes-te frontiere fără plata taxelor vamale mijloacele de producție pentru activitatea de producție ulterioară.

În scopul atragerii suplimentare în țară a mijloacelor valutare, ob-ținute prin muncă de către migranți, și al adaptării lor la condițiile pieței moldovenești, am considera necesar, după cum demonstrează experiența altor țări, să fie adoptate o serie de măsuri, printre care:

- introducerea unor conturi depozitare speciale;
- vinderea sectoarelor de pământ pentru construcții;
- acordarea în condiții avantajoase a împrumuturilor pentru con-strucția de case cu transferarea mijloacelor în anumite bănci bine păzite;
- crearea fondului locativ alternativ pentru realizare avantajoasă contra valută în rândurile migranților care se întorc în țară;
- deschiderea contului valutar pentru trecerea fără taxe vamale a mașinilor, mărfurilor de folosință îndelungată;
- crearea unui fond special de pensii.

Bibliografie selectivă:

1. Miroiu Andrei, Ungureanu Radu-Sebastian. Manual de Relații Internați-onale. Iași: Polirom, 2006.
2. Diane Coyle. Guvernarea economiei mondiale, Antet, 2000.

Tema VII

SCHIMBUL INTERNAȚIONAL DE TEHNOLOGII ȘI INFORMAȚII ȘI SISTEMUL CONTEMPORAN DE REI. COMERȚUL ELECTRONIC – UN NOU DOMENIU DE APLICARE A TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">– Să caracterizeze locul informațiilor și tehnologiilor informaționale în REI– Să opereze cu tipurile și sursele principale de informație economică internațională– Să determine obiectivele și funcțiile domeniilor noi de aplicare a tehnologiilor informaționale

7.1. Tehnologiile și informația – obiecte speciale ale REI

7.2. Locul și formele schimbului internațional de tehnologii și informație în REI

7.3. Formele de asigurare a schimbului informațional-tehnologic

7.4. Formarea sectorului informațional-comunicativ în economia mondială

7.5. Comerțul electronic ca ansamblu de tehnologii informaționale, conceptul economic și importanța lui în economia mondială

7.1. Tehnologiile și informația – obiecte speciale ale REI

Societatea informațională este un obiectiv al dezvoltării și nu un scop în sine; ea reprezintă o componentă esențială a programului guvernamental politic și economic pentru dezvoltare și o condiție majoră pentru integrarea țărilor în structurile euroatlantice. Suportul tehnologic al societății informaționale este asigurat prin convergența a trei sectoare: tehnologia informației, tehnologia comunicațiilor și producția de conținut electronic.

Comunicările, ca relații economice, reprezintă raporturi ce se stabilesc între componentele unui sistem sociocultural, și între acestea și componentele din infrastructura altor sisteme. Întregul sistem de co-

municații și, implicit, rețeaua de relații care ia naștere în cadrul acesteia, are ca suport comunicările interumane. Informația este materia primă în procesul de afaceri, care prin intermediul comunicării se utilizează la elaborarea deciziilor, acestea fiind principalele rezultate ale abordării utilizate în management. Metodele, metodologiile și procedurile prin care organizația procură, integrează și interpretează informațiile din intra- și extraNet, fie interne și externe, necesare pentru luarea deciziilor, pentru planificare și control, creează sistemul comunicațional al firmei. Economia electronică se distinge de economia generală clasică și în special de economia industrială prin cinci caracteristici fundamentale:

- dispariția întreprinderilor integrate pe verticală și, implicit, scăderea costurilor de interacțiune și cooperare, scăderea rolului activelor tangibile și creșterea rolului activelor intangibile;
- efectul de rețea sau de creștere a ratei profitului;
- informația perfectă sau scăderea rolului producătorului asupra canalelor de distribuție;
- necesitatea și posibilitatea accelerării construirii unei afaceri.

În sens general, tehnologia informației este termenul generic ce definește colectarea, stocarea, transmisia și receptarea informației prin intermediul unor noi tehnologii legate în principal de utilizarea multifuncțională a calculatoarelor electronice. Ea cuprinde atât echipamente (hardware) necesare pentru stocarea și operarea datelor, cât și programarea (software) pentru, organizarea, prelucrarea și finisarea informațiilor rezultate din transferul datelor. Încă de la începutul anilor '80, Europa a acordat atenție emergentei tehnologiei informației și a sprijinit o mulțime de programe. Cele mai importante sunt:

1. Euronet DIANE, acronimul provenind de la denumirea programului: Direct Information Access Network from Europe, o rețea de comunicații paneuropeană;
2. INSIS, un sistem interinstituțional pentru fosta Piață Comună;
3. CADDIA, Co-operation in Automation of Data and Documentation for Exports, Imports and Agriculture;
4. ESPRIT, European Strategic Programme for Research and Development in Information Tehnology;
5. RACE, Research in Advaced Communications for Europe.

Dezvoltarea rapidă a tehnologiei computerelor, telecomunicațiilor și de prelucrare a informației va determina o însemnată creștere a

eficienței economice și a rapidității comercializării produselor și serviciilor, precum și a transferului de tehnologie. Schimburile din acest domeniu sunt atât de cuprinzătoare, încât au fost caracterizate drept o „revoluție a informației”. Astfel, cercetarea aplicată este mai rapidă pe măsură ce cunoștințele devin tot mai rapid disponibile cercetărilor și experimentarea este sprijinită de simularea și începuturile inteligenței artificiale. Producția asistată de calculator, cuplată cu sistemul de satisfacere imediată a cererii, revoluționează procedeele de bază ale fabricației, nivelul stocurilor și reducerea costurilor de stocare. Ciclurile de viață ale produselor se scurtează. Tehnologiile de proces și de produs pot fi transformate instantaneu prin legături de telecomunicații globale, creând astfel nu numai posibilitatea creșterii rapide a numărului de furnizori potențiali de bunuri și servicii, dar și pe aceea a restructurării rapide a ierarhiei internaționale de domeniu și, drept consecință a globalizării, majoritatea operațiilor care au o flexibilitate mai mare de relații, majoritatea afacerilor importante – sunt conduse la scară mondială, în sectorul comercial, reflectând profesionalismul și calitatea la fiecare nivel.

Noțiunea de „informație” este complexă și de mare generalitate. La momentul apariției sale, conceptul de informație a generat dispute filosofice pe tema caracterului material al acesteia. Informația este un tip deosebit de raport între procesele materiale, raport ce nu există în afara acestor procese. Se poate afirma că informația reprezintă un atribut fundamental al materiei alături de masă, câmp și substanță. Informația, ca atribut fundamental al materiei, este prezentă atât în materia vie (informație genetică), cât și în cea nevie. Pentru determinarea riguroasă a cantității de informație se folosește un model matematic bazat pe elemente din teoria probabilităților, conducând spre entropii informaționale (Formula lui Shannon). Transferul informațiilor, deciziilor, datelor și cerințelor între diferite procese și/sau între diferite sisteme sau subsisteme creează o problemă complementară cantității de informație, și anume problema comunicării.

7.2. Locul și formele schimbului internațional de tehnologii și informație în REI

În cadrul schimburilor economice internaționale, un loc important îl ocupă comerțul cu inteligență umană. Elementul esențial în această formă de comerț este transferul sau schimbul de tehnologie. La baza

unor produse sau servicii apreciate pentru calitatea lor se află mereu un cumul de cunoștințe, de informații, de experiență, eforturi creatoare, ce nu pot fi materializate în toate cazurile în brevete de invenții ori certificate de înregistrare. Având în vedere efortul atât intelectual, cât și financiar, este firesc interesul pentru păstrarea secretului ori valorificarea lui pentru a aduce câștiguri suplimentare comerciantului. Eforturile celui care a creat o rețetă de succes trebuie răsplătite, iar în același timp, pentru cel ce dorește să obțină și el succesul, poate fi mai avantajoasă copierea rețetei în schimbul unui preț, decât reinventarea acesteia. Pe fondul acestor idei, se înțelege protecția a ceea ce este numit în general know-how. Aportul de tehnologie, de know-how, de mărci, brevete constituie fapta unei singure părți și sunt remunerate de cealaltă parte. Așadar, ele nu sunt efectuate pe riscul fiecărei părți, iar contraprestația lor nu este reușita proiectului comun, ci vărsarea remunerației. Deci, părțile au interese diferite, deși ele sunt convergente. Transferul de tehnologie este comunicarea în schimbul unei remunerații a oricăror cunoștințe tehnice încă inaccesibile publicului și nebrevetate.

În funcție de natura lui juridică, contractul de schimb de tehnologie și/sau informație poate lua forma:

- contractului de franciză;
- diferitelor contracte de licență;
- contractului de know-how;
- contractul de consulting engineering.

Know-how-ul a primit pentru țările Comunității Europene o definiție prin Decizia nr.4087/88 din 30 noiembrie 1988 a Comisiei Comunităților Europene. Potrivit art.9, decizia este direct aplicabilă și leagă prin totalitatea prevederilor sale toate statele-membre. Cu referire la know-how, decizia, în art.1 alin.(3) lit.f) g) h) și i) dă următoarele definiții:

- know-how-ul reprezintă un pachet **nepatentat** de informații practice, care rezultă din experiența și testarea cedentului de franciză (francizor), care este secret, substanțial și identificat;
- **secret**, înseamnă că know-how-ul, ca întreg, sau într-o configurație sau asamblare precisă a componentelor sale, nu este ușor accesibil sau general cunoscut; nu este limitat în sensul strict al faptului că fiecare componentă individuală a know-how-ului ar trebui să fie total necunoscută sau de neobținut în afara afacerii francizorului;

– **substanțial**, înseamnă că know-how-ul include informații care sunt de importanță pentru vânzarea de bunuri sau prestarea de servicii către utilizatorii finali și, în special, pentru prezentarea bunurilor spre vânzare, procesarea bunurilor corelate cu prestarea de servicii, metode de abordare față de clienți și management financiar și administrativ. Know-how-ul trebuie să fie folositor pentru francizat prin capacitatea acestuia de a îmbunătăți poziția sa față de concurență, în special de a îmbunătăți performanțele francizatului sau de a-l ajuta să pătrundă pe o piață nouă;

– **identificat**, înseamnă că know-how-ul trebuie descris într-o măsură suficient de comprehensivă pentru a face posibilă verificarea îndeplinirii criteriilor de confidențialitate și substanțialitate. Definițiile date de actele normative comunitare au ca sursă de inspirație soluțiile, experiența acumulată anterior de către Comisie, prin acordarea excepțiilor individuale în cazul contractelor de franciză.

Ca modalități de realizare a transferului internațional de tehnologie pot fi menționate: cooperarea tehnico-științifică și investițiile directe ale societăților transnaționale. În prezent, datorită amplorii fără precedent a revoluției tehnico-științifice și a creșterii interdependențelor economice dintre statele lumii se înregistrează o sporire deosebită a importanței transferului internațional de tehnologie, luând naștere un veritabil flux internațional distinct de tehnologie în cadrul circuitului economic mondial, ceea ce a determinat formarea unei piețe internaționale de tehnologie. Ponderea cea mai mare în transferul internațional de tehnologie o dețin societățile transnaționale. Dar, acestea, prin contractele de transfer impun beneficiarilor, pe lângă un preț ridicat de monopol, și severe restricții în domeniul comercializării produselor fabricate cu tehnologii importate. Împrejurarea a determinat o reacție firească de apărare a propriilor interese din partea țărilor beneficiare ale transferului internațional de tehnologie (în special țări în curs de dezvoltare), care au inițiat o serie de demersuri în cadrul ONU pentru elaborarea unui cod al transferului internațional de tehnologie, ca instrument de neutralizare a practicilor monopoliste, abuzive existente în acest domeniu.

7.3. Formele de asigurare a schimbului informațional-tehnologic

Atât transferul de tehnologie și informație, cât și asistența tehnică și dezvoltarea cercetării științifice naționale se realizează și se dez-

voltă într-un cadru juridic de principii și norme, care aparțin, în special, dreptului de proprietate industrială, asigurând astfel securitatea întregului proces. Astfel, în domeniul transferului de tehnologie, declarația cu privire la instaurarea unei noi ordini economice internaționale a formulat principiul participării țărilor în curs de dezvoltare la avantajele științei și tehnicii moderne, și promovării transferului de tehnologie în scopul creării unei structuri tehnologice autohtone corespunzătoare.

Pentru crearea cadrului juridic internațional necesar acestui transfer, programul de acțiune a stabilit o serie de obiective, printre care, pe primul plan, figurează elaborarea unui cod internațional de conduită pentru transferul de tehnologie în funcție de necesitățile și condițiile predominante, în țările în curs de dezvoltare.

Alte principii generale conținute în programul de acțiune sunt: acordarea de acces în condiții îmbunătățite la tehnologia modernă și adaptarea acestor tehnologii la condițiile economice, sociale și ecologice specifice, precum și la diferitele trepte de dezvoltare a țărilor respective, extinderea în mod simțitor a asistenței date de țările dezvoltate țărilor în curs de dezvoltare, în privința programelor de cercetare și dezvoltare, și în crearea unei tehnologii autohtone adecvate; adaptarea practicii comerciale care reglementează transferul de tehnologie la cerințele țărilor în curs de dezvoltare și implicarea oricărui abuz din partea furnizorului.

Pentru a transfera, însă, dreptul de proprietate industrială într-un instrument eficace pentru lichidarea subdezvoltării și înlăturarea decalajelor economice existențiale, este necesară o reevaluare a principiilor și instituțiilor sale fundamentale într-un dublu scop: pe de o parte, pentru a pune la dispoziția țărilor în curs de dezvoltare o reglementare internă corespunzătoare nevoilor lor specifice, iar pe de altă parte, pentru a fixa coordonatele eforturilor de reaşezare necesară a reglementărilor internaționale, care au pus bazele unei cooperări, la un moment în care problemele și obiectivele erau foarte diferite de cele, pe care le urmăresc azi popoarele, și care și-au găsit expresia în Carta drepturilor și îndatoririlor economice ale statelor.

Protecția juridică a proprietății industriale rămâne una din condițiile prosperității economice naționale și ale dezvoltării ulterioare a colaborării internaționale, în scopul instaurării unei noi ordini economice, dar sub condiția revizuirii și adaptării sistemului existent. Or-

ganisme cum ar fii CNUCED, ONUDI sau OMPI au publicat numeroase lucrări cu privire la contractul de transfer de tehnologie în favoarea țărilor în curs de dezvoltare. La fel, Națiunile Unite asigură prestații de informare în materie, la care întreprinderile pot avea acces prin intermedierea guvernelor lor. Există, de asemenea, numeroase Ghiduri contractuale și modele contractuale.

Redactarea unui contract de transfer de tehnologie trebuie să fie în special îngrijită. În primul rând, trebuie să se țină cont de legislațiile în vigoare în țările exportatoare și, respectiv, importatoare de tehnologie. Analiza textelor este absolut necesară, putând fi considerată ca o necesitate de aplicare imediată. În cursul negocierilor precontractuale, revelarea anumitor elemente ale cunoștințelor, care vor fi transferate, este inevitabilă. Drept urmare, este obligatoriu să se întocmească un contract preliminar, care să garanteze secretul asupra acestor dezvăluiri și interdicția de a le folosi în cazul eșuării negocierilor, care să conțină clauze penale de o valoare ridicată. Contractul va trebui să conțină clauze foarte clare și variate, având fiecare o importanță deosebită. Vor trebui să fie prevăzute modalități precise pentru fiecare operație în parte: comunicarea documentelor, formarea profesională, comunicarea know-how-ului, licențelor de brevete etc.

În sfârșit, obligațiile fiecărei părți vor trebui să fie precise, în special, cu privire la beneficiarul transferului, obligația păstrării secretului, comunicarea modificărilor aduse tehnologiei și interdicția exportului cunoștințelor. Controlul acestor obligații nu este întotdeauna ușor de realizat, și, ca urmare, cea mai bună asigurare a schimbului informațional – tehnologic va fi avansul tehnologic, ceea ce împinge la o accelerare conceptuală și la avans împotriva deprecierii produselor și tehnicilor.

7.4. Formarea sectorului informațional-comunicativ în economia mondială

În prezent, economia mondială depinde, mai mult ca oricând, de comunicațiile electronice și tehnologia informației. Evenimente istorice, precum lansarea primului calculator personal (1981), primului sistem comercial de telefonie terestră mobilă (1983) și lansarea comercială a Internetului (1988) au dobândit nu doar o vocație istorică de referință, dar au reușit să transforme radical economia mondială inaugurând o nouă eră tehnologică și economică, în care informația reprezintă

o nouă formă de capital. După 1980, cuplarea telefonului cu computerele personale și cu televizorul a permis debutul tranziției spre postindustrialism, terțializare și, respectiv, spre societatea fondată pe comunicații, informații și cunoștințe și pe tehnologiile atașate acestora. O nouă societate, pe care preferăm să o numim societate a cunoașterii, se conturează în țările avansate și se prefigurează în țările în curs de dezvoltare pe diferite trepte, elementele acestei societăți emergente coexistând cu elementele constitutive ale societății industriale. Cel mai evident aspect al noii societăți este viteza cu care sunt introduse, difuzate și utilizate tehnologiile informaționale și de comunicații (TIC), aspect ce pune în umbră faptul că are loc și o transformare majoră a concepțiilor, structurilor și instituțiilor specifice societății industriale.

Creșterea sectorului TIC, la nivel mondial, a avansat considerabil în perioada 2004-2007 (rata medie de creștere 6%), însă, pentru 2008, temerile încetinirii economiei mondiale au descurajat creșterile în sectorul hardware și software. Conform Alianței Internaționale a Tehnologiilor Informaționale și Serviciilor, creșterea pe piața mondială a computerelor a atins cota de 13,7% pentru 2008 (cu aproximativ 271,2 mil. de computere vândute doar în SUA) și rată de creștere de 11,6% pentru anul 2009. Industria TIC galopează în procesul globalizării cu pași foarte rapizi. Cercetarea, dezvoltarea și producerea componentelor și a sistemelor de completare au crescut rapid în laboratoarele din India, China, Taiwan, Coreea, Filipine și Indonezia etc. Dacă, în anii 1970 și 1980, se vorbea despre o „eră informațională”, anii '90 vor intra fără dubii în istorie drept începutul „erei Internet”, pe când decada secolului XXI devine „era de bandă largă (broadband)”, sau mai bine spus „era convergenței”, ceea ce ar însemna strângerea într-un singur punct. Astfel, putem afirma că implementarea amplă a tehnologiilor informaționale și de comunicare (TIC) de către toate nivelurile societății reprezintă o tendință globală a dezvoltării mondiale.

Sectorul tehnologiilor informației și comunicării (TIC) este un recunoscut instrument al strategiilor de dezvoltare, de reducere a sărăciei, de promovare a educației și sănătății, precum și pentru promovarea democrației și drepturilor omului. Organizațiile mondiale lucrează profund pentru a atinge un nivel oarecare al egalității în materie de acces la TIC, încercând să depășească discrepanța digitală și să facă TIC accesibile pentru toți, inclusiv pentru populația din țările în curs de dezvoltare. Chiar și în țările sărace Internetul ar putea fi folosit ca o sursă

de obținere a cunoștințelor, numai că, pentru a asigura o creștere a nivelului de cunoaștere într-un stat, este nevoie de elaborarea și implementarea unei strategii ce ar impulsiona populația să folosească Internetul – un lucru crucial pentru fiecare națiune ce dorește să devină competitivă pe plan internațional, atâta timp cât cetățeanul instruit reprezintă un instrument de dezvoltare și reducere a sărăciei. Tehnologiile informaționale și de comunicații constituie una dintre cele mai puternice forțe pentru conturarea secolului XXI. TIC devin un motor vital al creșterii pentru economia mondială. Acestea au pătruns în orice activitate, în orice sector, indicând rezultate impunătoare. Însuși sectorul TIC a înregistrat, în ultimul deceniu, una din cele mai semnificative expansiuni sub aspect comercial. Valoric, comerțul internațional în sfera TIC a sporit cu 126% pentru zona OCDE; în același timp, comerțul global a înregistrat o expansiune de numai 56%. Aceasta prezumă că ponderea TIC în comerțul cu mărfuri și servicii a sporit considerabil. Se poate, astfel, aprecia că efectele directe ale noii economii asupra fluxurilor comerciale și investiționale sunt substanțiale. Totuși, principala forță motrice a expansiunii comerciale globale nu este reprezentată de comerțul cu noile tehnologii, ci de diseminarea acestora în întreaga economie mondială. Dezvoltarea rapidă a Internetului (1,13 miliarde oameni îl foloseau în 2007) și dezvoltarea globală a telefoniei celulare mobile (61% din populația de pe glob) sunt doar două exemple pregnante ale rolului sporit al TIC în economiile globale actuale.

Prin TIC, economia tradițională devine larg deschisă către comerț. Începând cu 2005, are loc o creștere mare în comerțul legat de tehnologia comunicării și a informațiilor și afluxurilor de investiții, tendință ce a fost catalizată de semnarea, în decembrie 1996, de către 23 de țări, în cadrul primei Conferințe Ministeriale a OMC susținute la Singapore, a Acordului privind Tehnologiile Informaționale (ATI). De atunci au trecut 17 ani, iar industria informațională și cea de comunicații sunt percepute ca un motor al procesului de globalizare. Adoptarea primei definiții a produselor TIC în 2003 și revizuirea acesteia, în 2008, reprezintă platforma definitivării listei produselor și serviciilor TIC, ceea ce ar simplifica cuantificarea comerțului cu TIC. Conform ATI, există unele dificultăți în măsurarea exactă a comerțului cu TIC, după cum definiția oferită de Acord nu poate întotdeauna să se potrivească cu programul național de tarife. Spre exemplu, unele produse TIC sunt grupate împreună cu alte produse non-TIC în clasificările ta-

rifelor și comerțului. Însușind toate rândurile de tarife, se includ produsele TIC și alte produse, ceea ce exagerează „adevărata” valoare a comerțului, iar excluzându-le, se atenuează rezultatele comerciale. Totalurile mondiale ale comerțului cu TIC bazate pe o definiție vastă se lărgesc cu cca 10% în comparație cu cele bazate pe o noțiune mai limitată.

Printre tendințele actuale ale economiei mondiale contemporane, ce atestă constituirea sectorului informațional-comunicativ, enumerăm:

- dezvoltarea prioritară a sectorului economic terțiar față de cel al producției materiale și forța de muncă concentrată, în special, în domeniile serviciilor profesionale;
- creșterea ponderii serviciilor informaționale în comerțul cu servicii la nivel mondial;
- alocarea unei părți considerabile din resurse activităților informaționale și comunicaționale;
- crearea unei infrastructuri adecvate procesului cercetare-inovare și de obținere a cunoștințelor;
- dezvoltarea economică durabilă în baza optimizării investițiilor și implementării tehnologiilor informaționale și de comunicații în toate domeniile de activitate ale omului;
- niveluri fără precedent ale dinamismului antreprenorial și competiției;
- progrese revoluționare în tehnologiile informaționale și de comunicații etc.

7.5. Comerțul electronic ca ansamblu de tehnologii informaționale, conceptul economic și importanța lui în economia mondială

Comerțul electronic se referă la desfășurarea activităților specifice mediului de afaceri (tranzacții) într-un sistem automatizat integrat pentru schimbul de informații utilizând mijloace electronice (rețele de calculatoare). O definiție posibilă a Comerțului Electronic ar fi: *„orice formă de tranzacții în afaceri în cadrul căreia părțile interacționează electronic în loc de realizarea de schimburi fizice sau contact fizic direct”*. În comerțul electronic informația circulă între agenții implicați în afacere (vânzător, cumpărător, bancă, transportator, agent de servicii), fără a utiliza suportul de hârtie (imprimantă sau fax).

Serviciile integrate în comerțul electronic:

- 1) servicii principale;

- 2) transferul electronic de documente (EDI – Electronic Data Interchange) atât prin Internet, cât și prin Intranet;
- 3) comunicații fax;
- 4) coduri de bare;
- 5) transferul de fișiere și poștă electronică;
- 6) servicii suport pentru procesele de afaceri;
- 7) cataloage electronice (“on-line” – pe Web, sau “off-line” – pe CD-ROM);
- 8) sisteme suport pentru preluare de comenzi, logistică și tranzacții;
- 9) sisteme de raportare statistică (de exemplu, alcătuirea de rapoarte privind vânzările) și informații pentru management (calcul de taxe etc.).

În cadrul comerțului electronic, pot fi tranzacționate bunuri și servicii digitale (sunt excluse fazele logistice), iar locul în care sunt tranzacționate aceste bunuri digitale poartă denumirea de piață electronică (în limba engleză *e-marketspace*) – contextul virtual în care cumpărătorii și vânzătorii se găsesc unii pe alții și tranzacționează afaceri electronice. Comerțul electronic permite participarea atât a persoanelor fizice și juridice, cât și a statului sau a instituțiilor acestuia. În funcție de relațiile dintre acești participanți au luat naștere mai multe categorii de comerț electronic:

a) B2B (business-to-business) – în care toți participanții sunt companii sau alte organizații;

b) B2C (business-to-consumer) – în care companiile vând la cumpărători individuali – persoane fizice;

c) C2B (consumer-to-business) – se referă la persoanele fizice (consumatori) care utilizează Internetul pentru a-și vinde produsele sau serviciile firmelor și pentru a căuta vânzători care să liciteze pentru produsele sau serviciile de care au nevoie;

d) C2C (consumer-to-consumer) – se referă la consumatorii care vând direct la alți consumatori (ex.: eBay);

e) B2G (business-to-government) – utilizarea canalelor de comerț electronic de către Guvern pentru creșterea eficienței operațiunilor și îmbunătățirea serviciilor oferite cetățenilor-clienți;

f) G2B (government-to-business) – în care o instituție guvernamentală cumpără sau vinde bunuri, servicii sau informații de la persoanele juridice.

g) G2C (government-to-consumer) – relații guvern-cetățeni la nivel de informare și prestare servicii publice (ex.: plata taxelor on-line).

Având ca suport rețeaua Internet și eventual și utilizarea unor pachete de programe software specifice, comerțul electronic a avut și are avantaje și beneficii pentru toți participanții la derularea economiei mondiale (firme, consumatori individuali și societăți).

Pentru companii

1. Extinderea pe piețele internaționale prin asigurarea de servicii și performanță.

2. Asigurarea unei deschideri totale în privința relațiilor cu clienții: aceștia pot căpăta o imagine aproape completă asupra tuturor angajaților, ofertanților și partenerilor lor.

3. Scăderea costului de creare, procesare, distribuire, păstrare și regăsire a informației, până acum bazată pe hârtie, prin crearea unui sit Web atractiv cu funcția unui magazin virtual. Siturile Web personalizate, sugestiile pentru cumpărare și ofertele speciale personalizate pot într-o oarecare măsură substitui interacțiunile de tip față în față, de tip tradițional.

4. Creează posibilitatea modelării produselor și serviciilor după nevoile cumpărătorilor și simplificarea procedurilor.

5. Costuri de comunicație mai mici.

6. Seriozitate și siguranță. Serverele paralele, redundanța hardware-ului, tehnologia *fail-safe*, încriptarea informației și *firewall*-urile pot îndeplini această cerință.

7. Creșterea competitivității și raționalizarea proceselor de afaceri, prin restructurări interne și prin tehnologii ale informației.

8. Construirea unui lanț valoric electronic, în care se pune accentul pe un număr limitat de competențe-cheie – opusul unui magazin „cu o singură oprire”. (Magazinele electronice pot fi atât speciale, cât și generale, dacă sunt programate corect.)

Pentru consumatori

1. Posibilitatea consumatorilor să cumpere sau să facă tranzacții la orice oră din zi, în tot timpul anului, din aproape orice locație.

2. Acordă consumatorilor mai multe posibilități de alegere a produselor și prețurilor.

3. Consumatorilor li se dă siguranță asupra valorii. Vânzătorii pot realiza acest lucru oferind un produs sau o linie de produse care atrage potențialii clienți prin prețuri competitive, la fel ca și în comerțul neelectronic.

4. Permite o livrare rapidă a produselor și/sau serviciilor (în anumite cazuri).

5. Consumatorii pot să primească informații relevante în decursul câtorva secunde, și nu zile sau săptămâni.

6. Asigurarea motivației consumatorilor de a cumpăra și, la nevoie, de a și returna. Vânzările promoționale pot implica cupoane, oferte speciale sau reduceri. Linkurile de pe alte situri Web și programele afiliate de reclame pot fi de asemenea de ajutor.

7. Face posibilă participarea în licitații virtuale.

8. Îndemnarea consumatorilor la consum. Comercianții din Internet pot asigura acest tip de ajutor printr-o amplă informare comparativă și prin facilități bune de căutare.

9. Permite consumatorilor să interacționeze cu alți cumpărători în comunități electronice și să compare experiențele.

10. Lăsând clienții să se ajute singuri. Asigurând funcționarea unui sit de autoservire, ușor de folosit fără asistență, poate fi de ajutor în acest sens.

11. Facilitează competiția, ceea ce rezultă în scăderea prețurilor.

12. Familiarizează consumatorii cu tehnologia și îi ține pe aceștia în pas cu ultimele noutăți.

Pentru societate

1. Crearea unui „simț comun” al comunității comerciale, de exemplu prin chat-uri, foruri ce solicită implicarea clientului, scheme de loialitate și programe de afinitate.

2. Dă posibilitatea mai multor persoane să lucreze/să cumpere de acasă, ceea ce micșorează traficul rutier și poluarea aerului.

3. Permite ca anumite mărfuri să fie vândute la prețuri mai scăzute, cu avantaje pentru cei cu venituri mai mici.

4. Crește eficiența și/sau îmbunătățesc calitatea.

5. Pune la dispoziție o organizare suficient de atentă și agilă pentru a răspunde rapid la orice schimbări din mediul economic, social și fizic.

Bibliografie selectivă:

1. Tiliuțe Doru. Comerț electronic. Suceava: Universitatea Ștefan cel Mare, 2007.
2. Manual de Relații Internaționale / Andrei Miroiu, Radu-Sebastian Ungureanu. Iași: Polirom, 2006.

Tema VIII

PREMISELE, OBIECTIVELE ȘI CONCEPȚIILE TEORETICE PRIVIND INTEGRAREA ECONOMICĂ INTERNAȚIONALĂ. EXPERIENȚA DEZVOLTĂRII INTEGRAȚIONALE ÎN UNELE ZONE ALE LUMII

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să caracterizeze izvoarele specifice ale integrării economice internaționale- Să determine conținutul, premisele și esența lor- Să opereze cu cunoștințele privind activitatea Asociației Nord-Americane de Comerț Liber (NAPTA)- Să genereze experiența dezvoltării integraționale în unele zone ale lumii

8.1. Tendințele integraționale în economia mondială. Concepțiile teoretice

8.2. Integrarea economică internațională. Condiții și premise

8.3. Etapele principale de dezvoltare a procesului de integrare economică internațională

8.4. Zonele comerțului liber

8.5. Uniunea vamală

8.6. Piața comună și uniunea economică

8.7. Căile și problemele de creare a uniunii valutar-economice

8.8. Zona comerțului liber în Europa Centrală

8.9. Asociația Nord-Americană de Comerț Liber (NAFTA)

8.10. Colaborarea în zona Asia–Oceanul Pacific

8.11. Procesele integraționiste în America de Sud

8.12. Procesele integraționiste în Africa

8.1. Tendințele integraționale în economia mondială. Concepțiile teoretice

Clasicii științei economice definesc comerțul internațional, relațiile economice internaționale, legăturile economice și integrarea economică internațională din perspectiva diviziunii internaționale a muncii. Concentrarea muncii și a altor resurse în pregătirea unor pro-

duse destinate comercializării pe piețe externe și importul necesarului presupun specializarea industriei pe plan internațional. Aceasta impune reunirea eforturilor în satisfacerea necesităților unor țări aparte. Se formează condiții pentru sporirea cantității și lărgirea asortimentului de produse și servicii pe baza importului. Adâncirea diviziunii internaționale a muncii, dezvoltarea cantitativă și calitativă a relațiilor economice internaționale sunt determinate de interesele economice ale participanților.

Diviziunea internațională a muncii și comerțul internațional – nivelul superior al REI – permite a obține un avantaj economic substanțial, reducerea cheltuielilor de cost. Conform teoriei clasice aceasta este legat de diviziunea internațională a muncii, avantajele dintre țări. Utilizând condițiile favorabile, îmbinarea factorilor industriali, naturali (materiale, forță de muncă, materia primă), și cele dobândite (tehnico-științifice, tehnologice, competitive, investiționale, informaționale și de infrastructură) participanții la REI obțin venituri și avantaje economice considerabile.

Actualmente, în conformitate cu unele viziuni teoretice, tehnologice, competitive – factorii ce formează avantajele legăturilor economice contribuie la lărgirea și diversificarea, trecerea la unele forme de REI superioare. O semnificație tot mai mare o capătă vecinătatea nivelelor și structurilor economice, tehnologice ale țărilor participante.

Se formează premise pentru stabilirea unor legături mai strânse cu caracter integraționist între țări și grupe de țări din anumite regiuni ale lumii. Avantajele suplimentare de marketing apar în legătură cu modificarea ciclului de viață al producției și etapelor legate de participarea la REI, de includerea pe piața mondială). Vecinătatea structurilor și, în acest caz, preferințele consumatorilor, asemănarea tehnologică joacă un rol semnificativ. Din punct de vedere tehnologic, totalitatea factorilor direcționează legăturile economice internaționale spre dezvoltarea proceselor integraționiste.

Formarea unui sistem integraționist permite participanților de a stabili un scop comun și, cu eforturi comune, de a-l atinge (de ex.: creșterea productivității, lichidarea șomajului, asigurarea stabilității sociale etc.). În acest caz, accentul se pune pe sporirea activității de stat în rezolvarea sarcinii de integrare economică, formarea unei piețe comune, asigurarea producerii materiale și prestării de servicii. Alt factor pozi-

tiv al integrării este acutizarea luptei concurențiale, simțul efectiv al creșterii calității și reînnoirea sortimentului de produse și servicii.

8.2. Integrarea economică internațională. Condiții și premise

O trăsătură importantă a contemporaneității este creșterea interdependenței economiilor din diverse țări, dezvoltarea proceselor internaționale la macro- și micronivel, trecerea intensă a țărilor civilizate de la o economie națională închisă la una de tip liber, deschisă întregii lumi. Procesul integrării economice internaționale este condiționat de dezvoltarea și aprofundarea diviziunii internaționale a muncii. De la un simplu schimb de mărfuri – la comerțul stabil de amploare cu mărfuri și servicii, la circulația internațională a capitalului și crearea noilor întreprinderi, la o strânsă cooperare de producție și tehnico-științifică, la organizarea modernă a producției și gestiunii.

Noțiunea „integrare economică internațională” poate fi definită ca proces obiectiv, conștientizat și consecvent de apropiere, acomodare reciprocă și creștere a sistemelor economice naționale, ce dispun de potențial pentru autoreglare și la baza cărora se află interesele economice ale agenților economici independenți și diviziunea internațională a muncii.

Astăzi asociațiile internaționale poartă un caracter regional și diferă după profunzimea proceselor ce se desfășoară. Regionalizarea este însoțită de o apropiere și cooperare politică mai strânsă între state. Fiind un proces, integrarea economică regională evoluează de la o treaptă la alta, „îmbrăcând” următoarele forme: 1) zona de liber schimb, sau zona de comerț liber; 2) uniune vamală; 3) piață comună; 4) uniune monetară; 5) uniune economică și monetară.

	Suprimarea obstacolelor în schimburile reciproce	Politica comercială comună	Mobilitatea factorilor și activelor financiare	Rata de schimb fixă sau moneda unică	Politici economice comune
Zona de liber schimb	♦				
Uniunea vamală	♦	♦			
Piața comună	♦	♦	♦		

Uniunea monetară	♦	♦	♦	♦	
Uniunea economică și monetară	♦	♦	♦	♦	♦

Așadar, există patru tipuri principale de asociații internaționale:

- **zona comerțului liber:** țările-participante anulează barierele vamale în comerțul dintre ele;
- **uniunea vamală** – se caracterizează prin circulația liberă a mărfurilor și serviciilor în interiorul grupării, tarifele vamale unice aplicabile față de țările terțe;
- **piața comună**, atunci când se lichidează barierele dintre țări nu numai în cazul comerțului reciproc, ci și pentru circulația forței de muncă și a capitalului;
- **uniunea economică** – presupune că la toate formele integraționiste enumerate mai sus se adaugă un nou bloc de avantaje, cum ar fi: promovarea unei politici economice unice, crearea sistemului de reglementare a proceselor social-politice, valuta comună;
- **uniunea economică și valutar-economică** – o completare a uniunii economice, introducerea valutei unice, crearea unui singur centru de emisie – banca.

La momentul actual, în lume există cca 20 de asociații economice internaționale de tip integraționist, ce cuprind principalele regiuni și continente ale globului pământesc. Țărilor ce fac parte din ele le revin aproximativ 2/3 din PIB al planetei și principala parte din volumul comerțului internațional (cca 7 tril. dol.) și volumul circulației interstatale a capitalului (cca 0,6 tril. dol.). Unele asemenea formațiuni cuprind zeci de țări (Comunitatea Economică Africană – mai mult de 30 țări; CEAP (APEC) – Cooperarea economică din Asia și Pacific, cu primirea în noiembrie 1997 a Vietnamului, Peru și Rusiei – peste 20; UE – 15 etc.).

În relațiile economice mondiale, e posibilă apariția unor noi probleme și sarcini ce vor trebui să fie soluționate pentru asigurarea unei interacțiuni interregionale eficiente și de amploare.

8.3. Etapele principale de dezvoltare a procesului de integrare economică internațională

Integrarea a avut forme specifice în diferite țări și regiuni ale lumii în funcție de nivelul lor de dezvoltare, fiind un proces obiectiv

ireversibil. În general, se apreciază că procesul de integrare a parcurs următoarele etape:

Prima etapă a procesului a avut o evoluție triplă: Europa Apuseană, Europa Răsăriteană și pe continentul Americii de Nord. În Europa Occidentală prima organizație care a constituit o formă de integrare economică internațională a fost Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (CECO), care a luat ființă în aprilie 1951 pe baza planului Schuman (pe atunci ministru al Franței) de către RFG, Franța, Italia, Luxemburg, Belgia și Olanda, tratat care a intrat în vigoare în august 1952. Țările semnatare ale acestui tratat își propuneau unirea eforturilor, scoaterea din criză a industriei carbonifere și a celei siderurgice și crearea unei „piețe comune” pentru ramurile respective. În Europa Răsăriteană, în 1940, a luat ființă Consiliul de Ajutor Reciproc (CAER), la care au participat: Bulgaria, Cehoslovacia, Polonia, România, Ungaria și Uniunea Sovietică. Conform statutului, CAER-ul era o organizație, economică internațională cu caracter guvernamental care avea ca scop unirea și coordonarea eforturilor membrilor săi în vederea accelerării progresului economic și tehnic, ridicării nivelului de industrializare al țărilor cu industrie mai puțin dezvoltată și creșterii neîntrerupte a productivității muncii.

A doua etapă a procesului de integrare a început prin semnarea la Roma, în anul 1957, a două tratate și formarea Comunității Europene a Energiei Atomice (EURATOM) și Comunității Economice Europene (CEE), la care au participat aceleași șase țări în cadrul CECO. Ca o reacție față de constituirea CEE la 4 ianuarie 1960 a fost semnată Convenția de la Stockholm prin care a luat ființă Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS) între Austria, Danemarca, Elveția, Marea Britanie, Norvegia, Portugalia și Suedia. La AELS au mai aderat ulterior: Finlanda (1961), Irlanda (1970), Lichtenstein (1937) ultimele două având statut de asociat.

A treia etapă a început prin semnarea tratatului de la Paris în 1967, un tratat de fuziune a celor trei comunități (CECO, EURATOM și CEE) având aceleași organe de conducere și un buget comun. Noul ansamblu integraționist a luat denumire oficială de Comunitatea Europeană, cu un sistem instituțional politic specific. caracterul acestei etape a integrării economice vest-europene este creșterea considerabilă a numărului de țări „asociate” la CEE. Aceste țări, deși nu au drepturi

depline, au în vedere cooperarea comercială, tehnică și financiară și încheierea acordului comercial cu fiecare țară membră AELS.

A patra etapă a integrării economice interstatale este marcată de schimburile profunde ce au avut loc în patru regiuni importante ale lumii. În Europa Occidentală prin aderarea Greciei (1981), Spaniei și Portugaliei (1986), Piața Comună fiind formată în acel moment din 12 membri. Ulterior la 1 noiembrie 1993 prin semnarea tratatului de la Maastricht a luat ființă Uniunea Europeană care dispune de noi dimensiuni economice, prin intenția de promovare a unei politici externe active, prin introducerea unei monede unice, acordarea de cetățenie europeană, drept de vot rezidenților străini etc. După aderarea Austriei, Finlandei și Suediei, numărul de membri a crescut la 15, ulterior Uniunea Europeană lărgindu-se prin aderarea de noi state, în prezent numărul lor ridicându-se la 25. De altfel, începând cu 1 ianuarie 1994 Uniunea Europeană și AELS formează una dintre marile piețe integrate ale lumii cunoscute sub numele de Spațiul Economic European (SEE) care se întinde de la Marea Mediterană până la Oceanul Înghețat.

8.4. Zonele comerțului liber

O zonă de comerț liber este un ansamblu geografic și economic, în care nu există nici un obstacol al schimburilor de mărfuri și servicii, nici taxe vamale, nici obstacole tarifare. Formarea unei zone de liber schimb poate fi considerată ca un prim pas spre unificarea economică a regiunii respective. Putem spune că zona economică liberă (ZEL) este o regiune geografică aparținând uneia sau mai multor țări, în care relațiile economice se dezvoltă fără nici un fel de îngrădiri din partea statului respectiv. Crearea ZEL este realizată cu scopul de a favoriza dezvoltarea și integrarea economică în zona respectivă. Aceste zone mai sunt denumite și zone de inițiativă liberă, de prelucrare a produselor de export, zonă fără taxe vamale, zonă liberă industrială. Zona liberă reprezintă cea mai complexă formă a regimurilor vamale suspensive. Prin lege, se prevede că într-o zonă liberă bine delimitată a teritoriului național să poată fi introduse mărfuri în vederea prelucrării și comercializării lor, pe terțe piețe, fără aplicarea restricțiilor tarifare și netarifare ale regimului vamal în comparație cu teritoriul național, corespunzător spațiului rezervat zonei vamale libere.

Conceptul de ZEL este un instrument politic util pentru țările ce intenționează să dezvolte un sector de producție orientat spre export, dar care nu au capacitatea administrativă și tehnică necesară pentru a dezvolta un sistem național care să permită exportatorilor importul liber de taxe a echipamentelor și materialelor.

În practica internațională, facilităților de natură vamală le sunt asociate facilități de natură fiscală. Accesul liber al mărfurilor în zonă, combinat cu regimul mai liberal al impozitelor asupra profitului realizat în zonă, reprezintă premise favorabile atragerii de capital străin în zona liberă. Acestea sunt condițiile necesare stimulării investițiilor străine, nu însă și suficiente. Pentru asigurarea succesului, pe lângă facilitățile acordate zonei libere, trebuie să existe condiții avantajoase combinării capitalului cu ceilalți factori de producție (forța de muncă, materii prime), precum și o infrastructură corespunzătoare.

Experiența zonelor libere la nivel mondial a demonstrat că un element care frânează lansarea și ulterior dezvoltarea lor este deplasarea exagerată a profitului lor spre activitatea de depozitare, în defavoarea activităților de prelucrare industrială orientate spre export. Prezentarea ZEL ca „depozite glorificate” se dovedește un deserviciu alături de frapanta similitudine a avantajelor comerciale și financiare oferite:

- Scutiri de taxe vamale la accesul produselor de import în zonă, cu condiția reexportării acestora sau a produselor rezultate din prelucrarea în afara teritoriului vamal național, a reducerii sau scutirii de impozite pe perioada de determinare.
- Concesii tarifare la prestările de servicii și acordarea de asistență financiară.

8.5. Uniunea vamală

Uniunile vamale (UV) diferă de zonele de liber schimb prin faptul că taxele vamale percepute asupra mărfurilor provenite din afara UV, sunt comune și se stabilesc prin negocieri între statele-membre. În cadrul acestor negocieri, diferitele țări-membre pot considera că propria taxă vamală optimă (dacă ar exista) față de terți diferă de cea comună, aceasta din urmă rezultând, de fapt, ca un compromis între diversele taxe vamale optime naționale.

Pe de altă parte însă, spre deosebire de situația din ZLS, partenerii din UV acționând concertat, pot exercita o influență considerabilă asupra prețurilor internaționale. Țările-membre pot stabili o taxă op-

timă la importuri, care, presând în jos prețul mondial al mărfii importate din afara UV, duce la îmbunătățirea în așa măsură a raportului de schimb al UV, încât sporul de câștig rezultat pe această cale să depășească pierderea rezultată din reducerea volumului importului. Acest avantaj al monopsonului în comerțul mondial, nu se manifestă însă, decât pentru UV de mari dimensiuni. Pentru o UV de putere mică, taxa vamală optimă comună are nivelul zero. Dacă partenerii din UV au structuri similare ale consumului, producției, înzestrării cu factori de producție, tehnologii, și funcții de bunăstare socială similare, vor avea reprezentări apropiate în legătură cu taxa vamală optimă comună. UV produce, ca și ZLS, efectele de creare și de deviere de comerț pentru participanții la grupare. În plus, poate produce efecte de creare de schimburi și pentru țări terțe. Exporturile țărilor terțe spre UV pot spori ca urmare a unificării în interiorul UV, în evoluția ei către piața comună, a normelor de calitate.

Scopul unificării acestor norme este, în cazul bunurilor de consum, protecția consumatorilor, iar în cazul celor intermediare – obținerea unor avantaje de costuri prin standardizare. Aceste avantaje de costuri se înregistrează și în producția țărilor terțe, furnizoare pentru clienți din UV. Existența normelor de calitate unice permite acestor furnizori fabricarea unui singur model pentru toate țările din UV, extinderea pe această cale a seriei de fabricație și diminuarea costurilor unitare. În privința restului țărilor lumii, neparticipante la grupări integraționiste, interesele sunt diferite: importatorii mărfii al cărei preț a scăzut ca urmare a aplicării taxei vamale optime de către UV, sunt avantajați de acest fenomen. Spre deosebire de ei, exportatorii mărfii respective ar fi mai avantajați de aplicarea individuală, de către fiecare țară, a unor taxe vamale de import optime, ca în cazul ZLS, căci prețul internațional ar fi redus în mai mică măsură.

8.6. Piața Comună și Uniunea economică

Piața Comună presupune aceleași particularități ca la Uniunea vamală, la care se adaugă libera circulație a capitalurilor și persoanelor, promovarea unor politici de interes comun, transferarea unor decizii de la nivel național la cel comunitar etc. În primul rând, se elimină barierele tarifare și restricțiile cantitative din calea comerțului cu bunuri. Ca următorul pas în formarea pieței comune se impune eliminarea obstacolelor netarifare (tehnice, fiscale, legislative etc.). Ulterior, se încearcă măsuri de calmare a protecționismului. Ultimul

pas presupune încheierea procesului de realizare a Pieței Comune prin elaborarea de măsuri legislative necesare pentru crearea unei piețe unice, în interiorul căreia să nu existe control la frontiere.

Uniunea economică presupune o asociere între două sau mai multe state, reprezentând cea mai înaltă formă de integrare economică. Aceasta presupune crearea uniunii vamale și pieței comune pentru circulația liberă a mărfurilor, circulația liberă a capitalurilor, forței de muncă și serviciilor, și prevede o uniformizare a politicilor economice ale țărilor-membre.

Statele, care intră într-o uniune economică, promovează o politică comună în domeniile:

- comercial;
- bugetar;
- fiscal etc.

Funcționarea Uniunii economice în prezent poate fi reprezentată în modul următor: direcțiile principale ale politicii țărilor-membre și ale Uniunii se determină prin deciziile comune ale Consiliului de Miniștri al țărilor-membre, care urmărește dezvoltarea economică a fiecărei țări în general. În necorespunderea politicii economice a uneia din țările-membre cu direcțiile generale ale Uniunii economice, sau existenței vreunui obstacol, ce împiedică funcționarea normală, Consiliul de Miniștri ia măsurile necesare. Așa, de exemplu, țările-membre trebuie să evite deficitul excesiv al bugetului de stat, care este supus unui control riguros.

8.7. Căile și problemele de creare a uniunii valutar-economice

Crearea Uniunii valutar-economice nu reprezintă doar un scop în sine, ci și mijlocul de generare a unor efecte benefice în plan economic. Astfel, la nivel macroeconomic:

- a) se asigură eliminarea ratelor de schimb (fapt ce determină consolidarea Pieței Unice);
- b) se asigură o stabilitate a prețurilor;
- c) se realizează o creștere a competitivității;
- d) se încurajează investițiile.

Prin trecerea la o monedă unică, va dispărea definitiv incertitudinea legată de evoluțiile cursurilor de schimb ale monedelor naționale din interiorul uniunii valutar-economice. Această incertitudine poate transmite semnale eronate în funcție de care erau orientate deciziile

investiționale ale agenților economici. Un climat de siguranță are efecte benefice în sensul reducerii costului capitalului (prin reducerea primelor de risc). Creșterile de eficiență economică astfel obținute nu pot fi cuantificate cu precizie, dar unele estimări sugerează că ele s-ar putea ridica la echivalentul de 10% din produsul brut comunitar. Trezoreria la o monedă unică determină și economisirea unor importante sume plătite cu titlu de comisioane bancare pentru efectuarea conversiei dintr-o monedă în alta. Adoptarea unei singure monede este, totodată, opțiunea economică cea mai rațională în contextul deja createi Piețe Interne Unice, care asigură deplina libertate de mișcare a bunurilor, serviciilor și capitalurilor în interiorul uniunii valutare-economice. Într-adevăr, stabilitatea cursurilor de schimb ale monedelor naționale nu poate fi apărută împotriva presiunilor speculative neîngrădite de restricții impuse transferurilor internaționale de capital. De asemenea, posibilitatea fluctuațiilor cursurilor valutare într-o piață unică a bunurilor și serviciilor poate genera tentația recurgerii la deprecierea unor monede (prin politici monetare naționale relaxate) în scopul ameliorării competitivității propriilor produse, ceea ce poate distorsiona concurența în spațiul comunitar și chiar poate determina apariția riscului unor măsuri protecționiste de răspuns.

Contracararea presiunilor inflaționiste este mai ușor de realizat dacă formularea politicii monetare este încredințată unei bănci centrale, ale cărei obligații legate de asigurarea stabilității prețurilor sunt consacrate printr-un tratat internațional. Caracterul multilateral al acestor obligații reduce riscul exercitării de presiuni asupra autorității monetare în sensul relaxării măsurilor sale antiinflaționiste.

Introducerea unei monede comune înlătură segmentarea națională a piețelor de capital, încurajând dezvoltarea unei singure piețe de capital, de vaste dimensiuni. O asemenea piață va face ca un mare volum de titluri de valoare, exprimate în alte monede, să fie exprimate în moneda comunitară.

Prin introducerea monedei unice, se realizează economii importante în ceea ce privește moneda de rezervă, întrucât statele-membre nu mai au nevoie de rezerve internaționale în cadrul acestui spațiu (situație ce este similară celei a regiunilor componente ale unei țări). Acest lucru se va realiza însă doar atunci când uniunea valutare-economică va fi completă.

Crearea uniunii valutare-economice presupune însă și o serie de **probleme** importante, care au de a face, în principal, cu managementul macroeconomic:

a) Pierderea autonomiei politicilor monetare și valutare a membrilor individuali – integrarea monetară și perfecta mobilitate a capitalurilor determină paralizarea politicilor monetare. În momentul integrării depline, băncile centrale ale statelor-membre vor fi absorbite de o bancă centrală supranațională. Dispariția unei asemenea instituții, ca și variațiile dirijate ale cursurilor de schimb, pot da naștere unor probleme serioase dacă ritmurile de evoluție a salariilor, productivității și prețurilor au tendințe diferite în diversele țări-membre.

b) Posibila creștere a șomajului – presupunând că spațiul monetar comun include o țară cu inflație redusă, este posibil ca aceasta să devină dominantă și să ceară ajustări altor țări cu o rată a inflației mare. Acestea din urmă vor fi nevoite să ia măsuri restrictive, care vor avea drept rezultat o scădere a gradului de ocupare a forței de muncă.

8.8. Zona comerțului liber în Europa Centrală

La începutul anilor 90, țările din Europa Centrală (Ungaria, Polonia, Cehia, Slovacia) s-au inclus activ în procesele de liberalizare a comerțului exterior, utilizând formarea de ZCL, cu o populație de peste 90 mil. de locuitori. La baza inițiativei țărilor Central-Europene (ICE) de formare al zonelor de comerț liber stau tendințele de intrare în sistemul politic și economic al UE pentru rezolvarea unui șir de probleme. În decembrie 1992 aceste țări au semnat Acordul Central European de Comerț Liber – CEFTA, intrat în vigoare pe 01.01.1993, la care în 1996 a aderat Slovenia, în 1997 România. Acordul presupune formarea unei zone libere de comerț cu produse industriale prin suspendarea treptată mutuală a taxelor vamale și altor bariere netarifare.

Referitor la produsele agricole, liberalizarea poartă un caracter limitativ. Situația este determinată prin multiple deferențe în nivelul și volumul de produse agricole din țările-membre ICE. Acordul este bazat pe principiul *Standstill*, când partenerii nu pot în mod unilateral să-și mărească taxele vamale sau a edifica bariere comerciale. Concomitent sunt prevăzute cazuri, în care părțile pot mări taxele de impunere vamală sau de aplicare a măsurilor de protecție speciale.

Condițiile și termenele, domeniile de răspândire al măsurilor de protecție, mărimea maximală a taxelor și termenele de liberalizare sunt regulate prin acorduri.

Acordul Central-European prevede formarea zonelor de liber comerț în patru ani. Ritmul sporit de lichidare a barierelor tarifare și netarifare în cadrul CEFTA este îndreptat spre adaptarea treptată a producătorilor autohtoni la creșterea competitivității pe piața internă a produselor de destinație, calitate și nivel tehnic egal sau superior.

Liberalizarea comerțului cu produse agricole în cadrul CEFTA, în urma acordurilor, a intrat în vigoare la 01.07.1994, purtând un caracter destul de larg. Statele Central-Europene sunt dispuse de a forma o zonă de liber comerț cu produse agricole, ținând cont de realizarea înțelegerilor din 1996.

Rezultate favorabile al realizării acordului despre comerțul liber, a obținut politica comercială din regiunea Central-Europeeană. Interdicțiile de sporire a taxelor vamale în regim unilateral, stipulate de acord, garantează producătorilor naționali și investitorilor străini, utilizatori de materie primă din import, condiții stabile de activitate pe piețele naționale în țările Central-Europene.

În urma reducerii treptate a taxelor de import pe baza realizării acordului despre comerțul liber și materialilor *Rundei Uruguay* se poate aștepta pe viitor sporirea creșterii importului acestor țări, comparativ cu exportul, deoarece aceasta liberalizare a fost întreprinsă anterior. Aceasta, la rândul său, poate spori deficitul comercial din țările Central-Europene comparativ cu alte țări europene. Din timpul acțiunii acordului despre comerțul liber, părțile într-o măsură ponderată se foloseau de măsuri suplimentare de protecție a pieței interne pe baza unor reticențe, ce permit devieri temporale de la orarul de liberalizare.

Încheierea acordului despre comerțul liber în combinație cu aderarea la hotărârile *Rundei Uruguay* a trasat o problemă acută de creștere a competitivității produselor din țările Central-Europene. Dacă în decursul perioadei de grație (până la formarea deplină a unei zone de comerț liber) țările din regiune nu vor putea rezolva problema lărgirii industriei și exportului produselor competitive, atunci pe piața mondială ele-și vor păstra un statut de furnizori, în principal de produse metalice și energetice cu un grad redus de prelucrare (finisare) și produse ecologic periculoase. Dezvoltarea exportului, actualmente,

din țările Central-Europene se reține nu atât din cauza barierelor externe, cât prin dificultățile interne, rezultatele din restructurările economice interne.

Acordul a format condiții comercial-economice favorabile pentru dezvoltarea exportului din țările Central-Europene, însă doar liberalizarea domeniului economic extern s-a adeverit a nu fi suficient pentru rezolvarea problemelor exportului, creșterii competitivității produselor industriale, schimbării structurii economiei. Utilizarea pe deplin a posibilităților, oferite de acord, se frânează prin greutăți interne, semnificația cărora în ultimul timp a crescut.

8.9. Asociația Nord-Americană de Comerț Liber (NAFTA)

Acordul **NAFTA** (North American Free Trade Agreement) a fost semnat în 1992 între SUA, Canada și Mexic. Prin el s-a conceput crearea unei zone imense de comerț liber, cu peste 360 mil. de locuitori, cu o producție anuală de peste 6000 mld. dolari. A intrat în vigoare la 01.01.1994.

Principalele elemente stipulate:

- restricționarea schimbărilor sub formă de taxe antidumping, compensatorii și prin controlul importurilor de origine nord-americane în vederea ocrotirii mediului înconjurător, industriei, culturii etc.;
- eliminarea taxelor vamale imediate sau în 5, 10, 15 ani;
- formarea de reguli speciale cantitative referitor la unele produse speciale: agricole, textile, confecții;
- părțile pot recurge la salvagardare, când anumite ramuri industriale sunt supuse unei presiuni masive prin import;
- regulile privind originea taxelor și confecțiilor prevăd ca textilele, inclusiv firele de bumbac și sintetice, să fie produse în zonă. Pentru autoturisme și autocamioane ponderea elementelor încorporate de proveniență locală trebuie să depășească 60-62,5%;
- investitorii din zona întreagă au aceleași privilegii ca și cei autohtoni;
- furnizorii de servicii financiare pot să-și desfășoare activitatea în orice zonă a acordului.

Dacă comparăm acordul NAFTA cu cel al UE, observăm că se elimină bariera vamală, se formează o piață continentală de deplasare liberă a mărfurilor, serviciilor, capitalului și forței de muncă. Peste

vreo 10 ani va fi definitivată o piață liberă cu 375 mil. locuitori. La moment, încă nu sunt formate organe speciale, ce ar regula colaborarea, după analogie cu UE (Comisia, Parlamentul etc.). Nu este exclus, că în procesul colaborării vor apărea organe și organisme diferite de acele din UE, dictate de necesitate.

Formarea NAFTA mai mult a fost inițiată de politicieni, măcar că semnificația imperativelor economice nu a fost redusă. La începutul anilor '90, odată cu spulberarea „războiului rece”, în mod radical s-a schimbat situația economică, politică și militară din lume. În condițiile contemporane tot mai mult se resimt tendințele Europei Occidentale, Japoniei de a ieși de sub titularea SUA și canonizarea mijloacelor de întărire a potențialului economic. Materialele din ultimii ani denotă concurența acută a unor ramuri globale cu cele din SUA. UE, după o perioadă de stagnare, în ultimul timp și-a sporit ritmul de adâncire și lărgire a politicii integraționiste. În același timp, se observă tendința unor țări asiatice de a spori ritmul creșterii economice. Activizarea colaborării economice a țărilor din zona Asia-Pacific și Japoniei se reflectă prin tendința Japoniei de a forma o piață comună asiatică. Această evoluție a evenimentelor nu poate să nu pună în gardă SUA de a nu întreprinde măsuri eficiente pentru a preîntâmpina efectele negative ce sunt posibile.

Rolul de lider în dezvoltarea integrării în spațiul nord-american aparține SUA, care de-a lungul multor ani prin intermediul companiilor sale penetra activ economia vecinilor. În perioada de dominare covârșitoare a economiei americane pe continent, liderul incontestabil pe piața mondială, SUA, nu-și dădea silința în dezvoltarea proceselor integraționiste pe continent. Schimbările în lume au pus obiectiv aceste sarcini.

Pe lângă argumentul politic, fiecare țară-participantă la acord are argumentele sale economice de participare în NAFTA. După opinia experților americani, creșterea exportului va conduce la creșterea locurilor de muncă (calculele deja s-au adevărit). Speranțe mari sunt legate de transferul pe teritoriul mexican a industriei cu consum mare de resurse materiale și forță de muncă, și a altor domenii costisitoare, ce trebuie esențial să reducă cheltuielile și să sporească competitivitatea produselor americane. Politologii-economiști americani consideră NAFTA ca pe o trambulină de penetrare mai profundă în eco-

nomia țărilor latino-americane în calitate nouă, de partener și nu de „exploatare”.

Economia Canadei este strâns legată de economia SUA. Ponderea SUA în cifrele de afaceri canadiene constituie circa 70%, și invers, ponderea Canadei – 20%. Acești indicatori sunt esențiali, ținând cont, că în cea mai integrată grupă, în UE, ponderea Germaniei în exportul Franței constituie 20%, iar ponderea Franței – puțin peste 10%. Cu toate acestea, abia pe la sfârșitul anilor ‘80 canadienii au ajuns la concluzia de formare a condițiilor favorabile pentru adâncirea proceselor integraționiste cu SUA, ținând cont de faptul că eficacitatea firmelor canadiene se apropie de indicatorul similar american. Avantajul economic posibil, după lichidarea barierelor tarifare, a fost în prealabil minuțios calculat cu precădere pentru industria extractivă și prelucrătoare. Guvernul Canadei consideră că participarea în NAFTA va permite mai bine a se adapta la fabricarea materialelor și produselor noi, bazate pe tehnologiile de vârf; a spori veniturile, deoarece remunerarea muncii în Canada este superioară partenerilor din grupare. Necesitar este de remarcat, că în Canada există mulți dușmani a adâncirii integrării cu SUA, deoarece firmele din SUA sunt foarte agresive în Canada, și există pericolul de pierdere a controlului relativ asupra unor ramuri. Frica canadienilor este întemeiată prin lipsa instituțiilor juridice, chemate să supravegheze procesele economice.

Speranțe mari sunt legate de NAFTA în Mexic. Ea speră să-și accelereze ritmul de dezvoltare economică, să promoveze reformele și peste 10-15 ani să se apropie, după nivelul de dezvoltare industrial, de țările dezvoltate. Au fost întreprinse măsuri hotărâtoare de liberalizare a mișcării capitalului, s-a început afluxul lui, volumul investițiilor străine a sporit. În același timp, există primejdia că companiile mexicane cu greu vor opune rezistență presiunii vecinilor nord-americani, cu precădere în agricultură, unde pot apărea probleme serioase.

Actualmente, este greu de estimat eficacitatea NAFTA, deoarece a trecut relativ puțin timp, măcar că în trecut se observă tendința unui șir de țări sud-americane de a adera la această grupare economică. Posibil, în viitorul apropiat ne putem aștepta la o lărgire a NAFTA, chiar dacă este necesar de a forma mecanismul și structurile organizaționale corespunzătoare.

8.10. Colaborarea în zona Asia–Oceanul Pacific

În ultimele decenii, regiunea Asiatico-Pacifcă atrăgea tot mai mult atenția specialiștilor ca zonă cu o dinamică sporită a creșterii economice. Superioritatea ritmului de creștere, față de alte regiuni de pe Terra, inclusiv în ramurile cu tehnologii avansate, alături de creșterea competitivității internaționale a unui șir de țări, formează baza, pornind de la sarcinile stabilite, de determinare a rolului proceselor integraționiste din regiune, pe măsură ce REI au favorizat dezvoltarea economică, creșterea volumului producerii industriale și consumului etc.

Dacă am lua în considerație aspecte pur geografice, putem afirma că s-a format un „dreptunghi”: Japonia – China – Noile Țări Industrializate – ASEAN. Noile țări Industrializate sunt – Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapore. ASEAN (Association of South-East Asian Nations) – Indonezia, Malaysia, Thailanda, Filipine, Singapore, Brunei, Vietnam – fondată în 1967. La zona de comerț liber s-a alăturat în 1997 Laos și Birma (Mianma). PIB-ul ASEAN constituie circa 0,5 tril. \$, populația – circa 370 mil. locuitori, ponderea în exportul regional – 22,2%. Un factor esențial în dezvoltarea legăturilor economice din regiune este creșterea preferințelor în folosul solidarității asiatice, căutarea valorilor general-asiatice.

Analiza interacțiunii regionale ne demonstrează că legăturile din cadrul „dreptunghiului asiatic” au loc cu precădere în așa ramuri cum ar fi comerțul, investițiile directe, parteneriat la nivel integrațional. Comparativ cu practica integraționistă, pe care deja o avem (de ex.: UE), trebuie să ținem cont de particularitățile regiunii.

În plan conceptual, fără ajutorul centrelor analitice „neasiatice” au fost elaborate trei direcții principale de integrare regională din cadrul ASEAN:

1) **Principiul de piață.** Prioritate se acordă comerțului liber cu reducerea treptată a tarifelor în comerțul reciproc conform teoriei avantajului relativ și utilizării cât mai eficiente a resurselor, pentru a asigura libertatea deplină în amplasarea industrială în una din țările ASEAN. Liberalizarea comerțului din regiune se poate realiza prin reducerea tarifelor, cu promisiuni de accelerare a ritmului economic. De acest principiu se conduce Singapore.

2) **Principiul instituțional de piață.** O trăsătură caracteristică a acestei direcții este îmbinarea liberalizării comerciale cu utilizarea

concomitentă a unor forme de reglare interstatală. Acest punct de vedere este susținut de adepții „industrializării reglate”. Această strategie se sprijină pe colaborarea industrială din regiune, pe coordonarea programelor de dezvoltare a țărilor ASEAN la nivel internațional, pe realizarea proiectelor comune și suportul măsurilor administrative și politice. Această direcție a fost dezvoltată în Indonezia, care consideră că, până la declanșarea procesului de integrare și implementării relațiilor de piață, trebuie să aibă loc industrializarea tuturor țărilor-membre, formarea mecanismelor compensatorii.

3) Apologetii celei de-a treia direcții presupun **realizarea unor proiecte la scara regională** și sunt împotriva schemelor economice complexe. Au fost analizate posibilitățile sectorului privat – forța motrice de integrare regională. Se expuneau opinii de formare a condițiilor favorabile pentru creșterea companiilor multinaționale (STN), care ar fi capabile să ocupe un loc de frunte în business-ul regional și de a forma o concurență serioasă companiilor mari din ASEAN. În așa mod, în regiunea ASEAN nu există o claritate teoretică în tratarea programelor de integrare, ce condiționează o oarecare ambiguitate în favorizarea proiectelor de lungă durată.

Cercetând rezultatele obținute de ASEAN din ultimele două decenii, constatăm că ea s-a evidențiat ca o organizație politică serioasă, însă în plan economic rezultate pronunțate în urma proceselor integraționiste nu se prea observă.

Răspândirea preferințelor comerciale asupra comerțului în interiorul ASEAN s-a transformat într-o măsură formal-birocratică, care aproape nu s-a răsfrânt asupra fluxurilor comerciale dintre țări. Practic nu a avansat colaborarea industrială, fondarea de întreprinderi mixte. Ponderea ASEAN în volumul comerțului exterior al țărilor-membre nu percepe schimbări esențiale. O parte considerabilă a comerțului exterior revine țărilor, ce se află în afara ASEAN. Paradoxul constă în faptul că în pofida existenței organizației și a declarațiilor de colaborare, înseși țările-membre se dezvoltă dinamic. Însă colaborarea economică se află deocamdată la nivel modest.

La conferința de la Singapore (1991) a țărilor ASEAN, părțile și-au exprimat doleanțele de dezvoltare a colaborării. A fost trasată sarcina ca până în 2007 să fie formată o zonă de comerț liber, micșorând treptat tarifele vamale.

În prezent, în regiune se întreprind măsuri active de dezvoltare a colaborării economice Asia-Pacifc. Această organizație a fost fondată în 1989 cu denumirea de APEC (Acordul de Cooperare Economică Asia-Pacifc). Acordul a fost inițiat de Australia prin susținerea puternică a SUA – ca opoziție a expansiunii fluxurilor comerciale japoneze din zona Asia-Pacifc. Întâlnirea a avut loc la Canberra, la care prim-miniștrii și miniștrii de economie și afaceri externe din 12 țări au pledat pentru formarea APEC (Asia-Pacifc Economic Cooperation). Scopul fondării era nobil – a asigura creșterea economică puternică. La început la acord au aderat 12 țări – SUA, Canada, Japonia, Australia, Noua Zeelandă, Coreea de Sud, Indonezia, Malaysia, Filipine, Singapore, Thailanda, Brunei, la care s-au adăugat China, Hong Kong și Taiwan (1991), Mexic, Papua-Noua-Guinee(1993) și Chile (1994) formând 18 state. Rundenle de negocieri de la Seattle (1993), Bogar (1994) , Osaka (1995) au trasat scopul de realizare a unei zone de comerț liber între cele 18 țări-membre până în 2020 (2010 pentru țările dezvoltate). Federația Rusă a aderat în 1997.

APEC reprezintă o forță impunătoare – aproximativ 55% din PIB mondial, (PIB-ul cca 14,3 tril. \$), o populație de 2,1 mld. locuitori – aproximativ 38,3% din populația mondială, ponderea în exportul din zonă –76,8%. Zona este considerată ca cea mai dinamică de pe glob. După caracterul său, concepție, obiective, conținut, membri – APEC apare ca o grupare pestriță. Țările-membre se deosebesc după nivelul de dezvoltare, structura economiei, tradiții, psihologie. Totuși țările dezvoltate și în curs de dezvoltare se comportă ca parteneri egali. Conform prevederilor de la Osaka (1995), activitatea APEC va avea un caracter benefic, ce va corespunde standardelor OMC. Documentele APEC prevăd toate premisele pentru a reduce tarifele vamale, asigurarea transparenței, reducerea măsurilor netarifare, colaborarea în domeniul energetic, de transport, etc.

Din cele expuse, se observă că APEC este o organizație tânără, la început de cale. Până în prezent sunt doar declarații, care nu sunt obligatorii. Actualmente această organizație nu este legată prin relații integraționiste puternice, de influență reciprocă. Pentru a realiza scopurile, este necesar timp. În prezent, APEC poate acționa sprijinindu-se pe structurile deja formate, de exemplu ASEAN și altele, care deocamdată cu indolență (de ex.: Consiliul de cooperare Pacifc) își

desfășoară activitatea la nivel de businessmeni, savanți etc. Să nu uităm, că numărul de organizații din regiune crește – fapt pozitiv, dar și cu rezervă referitor la forumuri internaționale de talie, care de regulă sunt puțin productive și lente. De aceea putem presupune, că pot să apară și alte structuri cu caracter integraționist, APEC jucând un rol de furnizor de idei. Țările din regiune dispun de materie primă, forță de muncă, și la o atragere mai activă a investițiilor în regiune, sunt capabile să atingă un ritm înalt de dezvoltare economică. Odată cu dezvoltarea economică pot apărea premise de integrare economică la un nivel superior.

8.11. Procesele integraționiste în America de Sud

Procesele integraționiste din America de Sud sunt interesante atât în plan teoretic, cât și practic. Grație condițiilor geografice și istorice, economia țărilor din America Latină de-a lungul multor ani s-a dezvoltat cu precădere cu orientare de coastă. Cauza – economia se forma pe baza necesităților metropoliilor, adevărindu-se nepregătită pentru comerț continental. A doua cauză – lipsa transportului și mijloacelor de comunicare dintre țări, condițiile naturale (Cordilieri, păduri ecuatoriale) ce îngreuiau schimburile între vecini. Toate acestea, după opinia latino-americanilor, radical o deosebesc de Europa Occidentală, unde există o rețea ramificată de drumuri, comunicații, structură de transport. Moștenirea trecutului nu favorizează integrarea, deoarece economia țărilor din regiune slab se completează una pe alta, fiind orientate la exportul de produse similare după caracteristici.

Tranziția majorității statelor latino-americane la un model de economie deschisă, cu care ei sperau să depășească crizele economice și să se adapteze la condițiile noi mondiale, să-și modernizeze potențialul industrial, n-a adus succesul dorit din anii 80. Tendințele de a spori volumul fizic de export n-au mărit fluxul valutar din cauza reducerii prețului la materia primă. S-a resimțit influența negativă a barierelor protecționiste, datoriile externe.

Țările Americii Latine au înaintat o concepție nouă de integrare regională, care nu reprezintă o alternativă de integrare în economia mondială, ci o bază pentru dezvoltarea relațiilor Americii Latine cu alte regiuni ale lumii. Cu acest scop, a fost pe nou pusă sarcina de integrare. Stilul nou de integrare refuză de a pune accentul pe import în cadrul pieței regionale. A fost elaborată concepția „regionalismu-

lui deschis”, integrare bazată pe cele mai mici bariere tarifare și o deschidere mai mare spre piața mondială.

Dezvoltarea colaborării subregionale a primit impuls după formarea NAFTA și declararea de către J.Bush a „inițiativelor pentru americani”, conform căreia se propunea formarea unei zone de comerț liber „de la Alaska până la insulițe Țara Focului”. Evident, că această inițiativa a lui J.Bush, a urmărit scopul de a spori poziția SUA în America Latină, a da o ripostă proceselor integraționiste din alte regiuni. Analiza proceselor economice în America Latină permite de a evidenția cauzele, ce au condus la accelerarea proceselor integraționiste din regiune.

Prima cauză – agravarea concurenței în comerțul internațional și din regiune, creșterea veniturilor de la utilizarea tehnologiilor noi și investiții, necesitatea formării unor piețe noi, deschise, mari. Este clar, că limitarea și caracterul închis al pieței conduce la reducerea ritmului de dezvoltare pe toate direcțiile. A doua cauză – liberalizarea comerțului exterior, întreprinsă de latino-americani la sfârșitul anilor ‘80. Realizarea programei de introducere a tarifelor unice, eliminarea barierelor netarifare, formând condiții pentru semnarea acordurilor bi- și multilaterale despre libertatea comerțului, erau cu neputință de întreprins în condițiile unei economii închise. Stabilirea tarifelor preferențiale sau eliminarea lor totală din unele sectoare economice au stimulat schimbul comercial din regiune. A treia cauză constă în revizuirea mecanismelor integraționiste din regiune. După cum se știe, în 1960 a fost semnat Tratatul de la Montevideo referitor la formarea unei zone de comerț liber, ce include țările-membre ale Asociației Latino-Americane a Liberului Comerț (ALALC). Douăzeci de ani mai târziu, în 1980 ALALC este înlocuit cu ALADI – Asociația Latino-Americană de Integrare. Ea include țările latino-americane (fără Cuba), reprezentând o putere importantă (după potențialul uman) din lumea a treia. Punctul său forte îl reprezintă impulsul dat comerțului intraregional.

Formarea ALADI a condus, în pofida fenomenelor de instabilitate politică, spre concentrarea efortului de accelerare a procesului de liberalizare a schimburilor comerciale și dezvoltare a industriei. Au fost încheiate multiple acorduri bilaterale dintre țările regiunii cu scopul eliminării barierelor netarifare din calea schimburilor comerciale. Conform acordului a fost format un sistem tarifar dur, uneori

neeficient. Țările trebuiau să acorde un regim favorabil pentru toate țările ALADI, și nu doar partenerilor săi, ce ar fi condus la avantaje bilaterale. În practică aceste dimensiuni au condus la lichidarea tarifelor preferențiale. Această situație s-a răsfrânt asupra pierderilor din economiile naționale. Tratatul de la Montevideo peste 20 de ani a fost revăzut și conform condițiilor noi – permite încheierea acordurilor bi- sau multilaterale noi. S-a constatat că reducerea tarifelor nu servește obiectivelor integrării latino-americane, care trebuia să se adâncească, până la eliminarea tarifelor. A patra cauză de accelerare a proceselor integraționiste pot servi schimbările pozitive din viața politică continentală. Procesul de democratizare declanșat permite de a presupune că situațiile conflictuale vor dispărea și nu vor avea influența asupra schimbărilor economice.

Accentuarea procesului de integrare la nivel regional se realizează prin semnarea în 1991 a Tratatului de Cooperare între Argentina, Brazilia, Paraguay și Uruguay, care din 1994 au format Piața Comună a Sudului (MERCOSUR), din 1995 – uniunea vamală – *Mercado Comun del Sur*. Actualmente MERCOSUR este una din cele mai mari piețe Latino-Americane unde sunt concentrate 45% din locuitori (peste 200 mil.) 50% din PIB (peste 1 tril. dolari), 40% din investițiile directe străine, peste 60% din cifra de afaceri și 33% din volumul comercial continental, 18,2% din volumul exportului din regiune. Prin acordul MERCOSUR se elimină barierele tarifare, formându-se o zonă de Comerț Liber: deplasarea liberă a capitalului, forței de muncă, introducerea tarifelor externe unice, coordonarea politicii industriale, agrară, transport, comunicare din domeniul valutar-financiar, unificarea zonelor industriale, regulilor de determinare a originii mărfurilor etc. În urma măsurilor luate cifra de afaceri a crescut de la 3,5 mld. de dolari în 1991 până la 11,5 mld. dolari în 1995. Pentru a coordona procesul de integrare în perioada de tranziție a fost format un Consiliu al Pieței Comune (în componența miniștrilor de externe). Grupa Pieței Comune – organul executiv, ce funcționează continuu și are secretariat cu reședința la Montevideo, 10 comisii tehnice, ce se subordonează grupei Pieței Comune: reglementării vamale, norme tehnice, politica valutar-financiară, microeconomică, transportul terestru și maritim, tehnologii industriale, agricultură și energetică.

Construirea MERCOSUR nu trece fără dificultăți. În pofida sarcinilor trasate, țările-membre nu s-au înțeles către 01.01.1995 referi-

tor la eliminarea completă a tarifelor vamale în comerțul regional. Participanții la MERCOSUR au convenit temporar (până în 2000) a trece la tranziție păstrând o parte considerabilă a tarifelor, care variază de la țară la țară. Uruguay a obținut cele mai multe preferințe – comerț fără taxe vamale cu țările-membre MERCOSUR – 950 de poziții, Argentina – 221 poziții, Brazilia – 28 poziții, Paraguay – 272 poziții. Nu s-a convenit nici asupra tarifelor la produse din import din alte țări, care nu sunt membre ale MERCOSUR. Cu toate acestea, țările au convenit referitor la termenele, în care treptat se vor micșora tarifele, până la eliminarea lor completă.

Acordul MERCOSUR presupune eliminarea completă a limitelor netarifare, cu excepția măsurilor de reglementare a comerțului cu armament, tehnică militară, cartușe, muniții, substanțe radioactive, metale prețioase, măsuri de restricție referitor la protecția sănătății și moralei, valorilor culturale și naționale. Se păstrează un șir de măsuri regulatorii, fără limită, care necesită a fi perfecționate. Însă, această activitate voluminoasă, se realizează de un comitet special referitor la măsuri netarifare. În prezent, se lucrează mult asupra măsurilor anti-dumping. Până în prezent nu au fost rezolvate problemele unor tarife unice la intrare în zonă din țările terțe, care cuprinde circa 85% de poziții. Tarifele variază în unele cazuri de la 2 la 20% de preț. Referitor la celelalte 15% din nomenclator, sunt stipulate condiții speciale: pentru produse de investiție – 14% cu armonizare treptată până la tarifele naționale din Argentina și Brazilia până la 2001, Paraguay și Uruguay – până în 2006; produsele informatice și telecomunicaționale – 16% până în 2006, pentru toate patru țări. Țările-membre MERCOSUR, cu toată finalizarea uniunii vamale în formă clasică, sunt destul de dinamice în regiune. Volumul de export regional a constituit în 1991-1995 o creștere de la 5,1 la 15,8 mld. dolari, de trei ori, constituind circa jumătate din exportul Americii Latine și Bazinei Caraibilor. Ponderea comerțului în cifra de afaceri MERCOSUR cu comunitatea mondială a crescut anual cu 19-22%. MERCOSUR a influențat pozitiv asupra calității comerțului exterior al țărilor-membre, a favorizat creșterea exportului industrial. În Brazilia 70% de businessmeni își desfășoară activitatea în această regiune. Doar în 1991-1995 exportul Braziliei în țările MERCOSUR s-a dublat, ponderea exportului din zona în exportul total a crescut de la 7% la 15%. Argentina realizează în cadrul blocului 30% din exportul său,

Uruguay și Paraguay – peste 50%. Creșterea comerțului bilateral a favorizat creșterea economică în general. PIB-ul în Argentina a crescut în medie cu 6-8% , în Brazilia – 4,2-5,8%. Chiar dacă a fost afectată la o scădere relativă în economie, comerțul regional s-a lărgit.

Este necesar de remarcat semnificația MERCOSUR ca unui bloc de reunire și stabilitate economică. Reducerea inflației se efectuează prin sporirea importului, regularea politicii tarifare, reducerea căderii economice în Argentina și Brazilia. Dezvoltarea economică din regiune se susținea în perioade de crize de țările-membre (Argentina, Brazilia). Analizii din regiune, bazându-se pe propria experiență, confirmă că în grupul de integrare trebuie să fie măcar două țări dezvoltate economic, care sunt gata de a primi lovitura în caz de criză.

Succesele integraționiste nu ne vorbesc despre faptul că lipsesc probleme serioase. La ele se referă dezvoltarea slabă a transportului, reglementarea valutară, unificarea fiscală, legislația muncii. Greutăți mari apar la repartizarea avantajelor integraționiste ale țărilor cu potențial economic diferit. Apar divergențe între procesele integraționiste și cele mai efective ramuri, cum ar fi construcțiile, zahărul, morăritul, vinificația. Cea mai bolnăvicioasă ramură rămâne construcția de automobile. Probleme serioase apar în domeniul social. Dacă antreprenorii deja au resimțit avantajele integraționiste, populația de rând – nu prea.

Perspectivile integrării în MERCOSUR în general se apreciază de majoritatea specialiștilor din regiune și din afara ei ca benefice. Condiția principală de adâncire și dezvoltare a integrării este întărirea stabilității economice și financiare a blocului. După opinia experților, comerțul reciproc dintre țările MERCOSUR se află la apogeu. ZCL și Uniunea vamală nu vor influența asupra dezvoltării economice. Aceste forme de integrare în plan extensiv, și-au jucat rolul său. Sunt necesare noi forme, mai progresive, superioare, de colaborare la micronivel. Cu acest scop, în cadrul MERCOSUR se întreprind măsuri cu caracter organizatoric, de exemplu formarea unui tribunal special de rezolvare a litigiilor comerciale din cadrul blocului. Se întreprind acțiuni pentru constituirea unui organ decizional și de studiere a problemelor. Țările trebuie să găsească o rețetă de îmbinare a mecanismului economic cu reglementarea activității statului, reieșind din specificul sud-american, unde se resimt regimurile autoritare de

adineaori. Posibil, vor fi întreprinse măsuri de redresare structurală a economiei din țările-membre.

Altă grupare economică în America Latină este pactul Andin (piața Comună Andină – ANCOM, Grupo Andino), creat în 1971 între Bolivia, Venezuela, Columbia, Ecuador, Peru. Din 1995 formează Uniunea vamală. Din 1997, organizația își pune ca scop formarea unui sistem de integrare pentru a impulsiona relațiile economice. Marile discrepanțe economice, ce există între țări (de exemplu între Venezuela și Columbia), instabilitatea politică, conflictele (uneori armate) dintre țările-membre au încetinit mult procesul de integrare, care în prezent ia forma unei zone de comerț liber.

La începutul anilor 70, a fost formată Piața Comună a Americii Centrale (MCCA-CACM) între Nicaragua, Honduras, Salvador și Guatemala, ce avea ca obiectiv realizarea unei uniuni vamale. Deși au adoptat un tarif vamal unic, după un scurt timp de funcționare, disensiunile marcate dintre țările-membre au determinat abandonarea lui. Din 1993, împreună cu Costa Rica, ele formează o uniune vamală.

În 1972 a fost înființată Piața Comună din Caraibi (CARICOM), care reunește țările din bazinul Mării Caraibilor (14 state), care este destul de dezvoltată, integrată și are tarife unice. CARICOM evoluează spre realizarea de obiective complexe: instituirea unui tarif vamal comun, abordarea în comun a negocierilor internaționale în probleme de mediu înconjurător, turism etc.

Grupul celor trei reunește Mexic, Columbia, Venezuela. Fondat în 1995 are ca scop acordul despre comerțul liber dintre țările-membre.

8.12. Procesele integraționiste în Africa

Procesele integraționiste în Africa s-au inițiat la debutul anilor '60. Țările acestui continent aveau nivel de dezvoltare diferit. Dacă ar fi să-l comparăm cu cel mondial, el era foarte scăzut. Și atunci, și acum se observă o deviere în venituri, potențialul financiar, infrastructura de transport etc. PIB-ul pe cap de locuitor variază între 80 de dolari în Mozambic la 500 dolari în Mauritania. După 1960, pe continent au apărut cca 40 de diferite organizații internaționale cu profil economic, care pledau pentru dezvoltarea integrării într-un domeniu economic vast, așa și în cadrul unor ramuri, măcar că în documente nu întotdeauna figurează definiția „integrare” sau divizarea internațională a muncii. Un rol important în dezvoltarea proceselor integraționis-

te din Africa l-au jucat fostele metropole, dar, de regulă, aceste influențe se foloseau pentru atingerea anumitor obiective – a nu le permite să scape de sfera de interese etc. Exemplu pot servi grupările țărilor francofone și anglofone etc.

La etapa primară, au apărut organizații caracteristice condițiilor africane, ca exemplu cele cu profil „fluvial”: Organizația de Valorificare a bazinului râului Gambia, Organizația de Valorificare a bazinului râului Senegal, Organizația de exploatare și dezvoltare a bazinului Căteră etc. Apariția acestor organizații – este un proces normal, caracteristic continentului, cu condiții economice specifice. Au fost formate structuri, care, conform cercetărilor africane, ar fi putut deveni centre pentru concentrarea proceselor și transformarea lor în integraționiste: Asociația silvicultorilor africani, Uniunea internațională a țărilor – producători de cacao, Asociația de dezvoltare a creșterii orezului din Africa Occidentală etc. Aceste procese pot avea prelungire, deoarece țările erau specializate într-o monocultură, iar alte componente economice, care s-ar opune integrării, cooperării, lărgirii comerțului, nu predominau. În virtutea unui șir de cauze obiective și subiective, dezvoltarea decurgea lent.

Prin anii 60-70 în Africa o activitate intensă exercitau societățile transnaționale. În 1977 și-a încheiat activitatea Comunitatea Est-Africană, care grupa țările cu perspectivă de integrare. Mai târziu a fost revitalizată la nivel de secretariat. Activitatea STN ce existau în regiune și controlau toate fluxurile de desfacere a produselor, la etapa decisivă a curmat programul de colaborare regională.

Prin anii '80 ca rezultat al activității economice productive a țărilor în curs de dezvoltare, inclusiv Africane, Comunității Mondiale într-o oarecare măsură, se reușise de a reglementa activitatea STN din regiune. Printr-o serie de Convenții Lomeiciene au fost cizelate condițiile de colaborare a țărilor-membre UE (și fostelor metropole) cu țările în curs de dezvoltare. După estimările specialiștilor, procesele integraționiste din Africa tot mai mult se supun unei logici economice. Unele din grupările integraționiste funcționează eficient. O atenție tot mai mare o capătă Acordul de formare a Uniunii Economice Africane, acord intrat în vigoare în 1994. Planul era conceput în 6 etape de realizare pentru o perioadă de 34 de ani. Elementul principal se baza pe grupări subregionale CEDEAO, CEAO, CEEAC, UDEAC, UMA, ZEP. În primii 20 de ani se planifică a concentra

atenția la ele, asupra întăririi și coordonării activităților. Formarea acestei Uniuni Africane obiectiv depinde de activitatea grupărilor subregionale africane, care la moment lasă de dorit.

Posibil, efectul practic de la Uniunea Africană este un eveniment ce ține de viitorul apropiat. Însuși procesul de formare a Uniunii poate da impuls modernizării și unificării structurilor economice de interacțiune dintre țările africane, de a spori intensitatea și volumul colaborărilor. Aceste activități pot conduce la lărgirea piețelor africane, apariția de consumatori de talie, întreprinderi industriale și alte obiective pe baza colectivă.

În Africa de Vest cea mai evidențiată este activitatea CADEAO – Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest. Scopul ei constă în formarea unei piețe comune din regiune. Fondată în 1975 de către 16 țări, comunitatea și-a trasat în 1995 sarcina de activizare și adâncire a colaborării integraționiste, prin realizarea acordurilor de circulație liberă a persoanelor și mărfurilor, dezvoltarea comerțului și rețelei de transport, formarea unui Parlament și Tribunal unic, introducerea unei valute unice (2006). Realizarea planurilor Comunității se ciocnește de greutăți considerabile, cauzate de nivelul de dezvoltare economică diferit al țărilor, puncte de vedere diferite referitor la utilizarea pârgurilor economice și administrative pentru rezolvarea sarcinilor economice, financiare, comerciale etc. Creșterii eficacității CEDEAO, în mare măsură, se opune concurența dintre țările francofone și anglofone din regiune, dependența mare de metropolă, problemele interne din Nigeria, care este o „locomotivă” a proceselor integraționiste din Vestul African.

În noiembrie 1993, în or. Campala (Uganda) a fost semnat tratatul de transformare a zonei de comerț din Africa de Est și de Sud – ZEP, în Piața Comună a Africii Occidentale și Africii Australe – COMECA, în planurile căreia intră formarea unei Piețe Comune după 2000 și Uniunii Valutare – după 2020, colaborarea în domeniile economic, juridic, administrativ. Ideea formării Pieții Comune presupune contopirea Comunității de dezvoltare a Sudului African (CADK), ZPT, COMECA. Însă în august 1994 la summitul CADK din or. Gaborone (Botswana) a fost adoptată decizia despre existența separată a două organizații – Sudul și Estul Africii.

Ședința Consiliului de Miniștri COMECA (aprilie 1996), cu participarea a 16 țări-membre a înaintat sarcina de integrare: necesitatea

de sporire a producției industriale din regiune, eliminarea barierelor tarifare din comerț, introducerea unui tarif extern unic. În calitate de succes a fost remarcat ritmul de creștere continuă al comerțului din regiune (aproximativ 10% pe an), eliminarea barierelor netarifare, reducerea treptată a tarifelor vamale. Concomitent cu formarea pieței comune există greutăți privind dezvoltarea neuniformă a țărilor din regiune, instabilitatea politică și valutar-financiară.

Comunitatea de dezvoltare a Sudului Africii (CADK) este un bloc politico-economic regional, format în 1992 pe baza Conferinței de coordonare a dezvoltării Sudului African, existent din 1980. În prezent în el intră 12 state. După ideea fondatorilor, dezvoltarea colaborării trebuie să deruleze după o „geometrie flexibilă” și cu ritm de integrare diferit între țări și grupe de țări. Programul de activitate se apreciază în 8,5 mld. dolari și include 446 de proiecte comune. Finanțarea programului cu cca 10-15% poate fi asigurată din surse proprii. La conferința consultativă cu participarea donatorilor externi de mobilizare a resurselor financiare și de muncă (or. Lilongve) a fost adoptată decizia de formare a unor organe speciale pe finanțe, investiții, forță de muncă. Aceste organe, în cadrul CADK la moment au un statut consultativ. Din 1995 a fost luată decizia referitor la formarea unui sistem energetic unic din Sudul Africii. Semnarea memorandumului a coincis cu semnarea procesului-verbal despre utilizarea resurselor acvatice. Tot atunci au fost luate hotărârile despre activizarea eforturilor de formare începând cu 2000 a unei Zone de comerț Liber în Sudul Africii. Principalii parteneri s-au determinat – Țările Scandinave (50% de finanțare), UE și SUA. În septembrie 1994 UE a adoptat „Declarația de la Berlin”, prin care se prevede schimbul cu experiența de integrare, planificare și realizare a programelor de dezvoltare. În februarie 1996 cu SUA a fost semnat un Memorandum bilateral referitor la domeniile prioritare de colaborare – agrobusiness, energetică, finanțe, dezvoltarea infrastructurii. SUA orientează partenerii africani, în primul rând, la colaborare în domeniul capitalului privat, cu reducerea treptată a programelor private.

În prezent, în Comunitate se întreprind măsuri de unificare a climatului investițional, legislației vamale și fiscale favorabile. Procesele integraționiste din sudul Africii decurg nu ușor, ciocnindu-se cu obstacole obiective și subiective. Chiar și în această regiune, unde se află țările cu o stare relativ liniștită, apar divergențe serioase referitor

la dezvoltarea economică și socială, repartizarea accentelor în politica internă și externă, asupra căreia adesea își pun amprentele ambițiile personale ale liderilor unor țări. Evident, caracterul dezvoltării subregionale, în multe cazuri, este determinat de poziția Republicii Sud-Africane, cea mai prosperă țară din punct de vedere economic din regiune. Este necesar de accentuat că transformarea CADK într-o grupare puternică cu adevărat necesită timp.

În Africa Centrală în proiectul integrării economice se evidențiază UDEAC – Uniunea Vamală și Economică din Africa Centrală, care cuprinde 6 țări (Camerun, Republica Centrafricană, Ciad, Republica Congo, Guineea Ecuatorială, Gabon). În decurs de 30 de ani de existență, comerțul regional a crescut de 25 de ori, a fost introdus un tarif vamal unic, datorită participării comune a țărilor în „zona francului francez” a fost formată Uniunea Vamală, institutul central al căreia este Banca Statelor Central-Africane. Ea eliberează bonuri de plată unice pentru toți participanții. În cadrul UDEAC au fost formate organe de cooperare, creditare: Fondul de Solidaritate și Banca Dezvoltării Statelor Central-Africane. La problemele dezvoltării grupe economice date este necesar de ținut cont că țările au un nivel de dezvoltare economică diferit, dezvoltare slabă sau unilaterală a economiilor naționale, infrastructură slab dezvoltată, instabilitate politică într-un șir de țări. Toate acestea nu favorizează rezolvarea problemelor principale, fixate în Acord: libertatea mișcării capitalului (lichidarea treptată a barierelor tarifare); stabilirea cooperării industriale; formarea întreprinderilor mixte etc.

În martie 1994 membrii Uniunii au adoptat o decizie despre transformarea UDEAC în Comunitatea Economică și Valutară – CEEAC, deci ridicarea la o nouă treaptă de integrare. CEEAC cuprinde: Burundi, Camerun, Republica Centrafricană, Ciad, Republica Democrată Congo, Republica Congo, Guineea Ecuatorială, Gabon, Rwanda, São Tomé și Príncipe, observatoare – Angola.

Liberalizarea comerțului la nivelul grupărilor regionale s-a dovedit a fi un proces extrem de lent: ponderea schimburilor comerciale efectuate între statele-membre la nivelul fiecărei grupări în volumul total al exportului realizat în afara acestor organisme economice oscilează între 3,5% și 10%. Comerțul intraregional n-a reușit să depășească anumite bariere tarifare și netarifare, care au afectat îndeosebi țările cele mai slab dezvoltate, accentuându-se dificultățile economice.

Pentru ca în perspectivă procesul integrării și cooperării să fie viabil și dinamic, se impune o rezolvare realistă a obiectivelor economice – în funcție de influența factorilor endogeni și exogeni, precum și o anumită suplețe, abordarea problematicii de ansamblu față de situația țărilor cele mai slab dezvoltate. În scopul revitalizării activității economice la nivelul organismelor economice regionale, este necesară mobilizarea sporită a resurselor financiare interne și externe în vederea realizării proiectelor de dezvoltare în industrie, agricultură și în domeniul infrastructurii, concretizarea unor măsuri eficiente în domeniul liberalizării schimburilor comerciale. O importanță sporită în cadrul procesului de cooperare economică la nivelul continentului african va reveni spațiului economic în zona Africii Australe, ca urmare a implicării mai puternice a Africii de Sud. Perspectivile unei soluții politice viabile în această țară au relansat dezbaterile asupra reorientării politice, economice și sociale în Africa Australă (Angola, Africa de Sud, Botswana, Lesotho, Malawi, Namibia, Mozambic, Tanzania, Zambia, Zimbabwe, Swaziland) după o lungă perioadă, în timpul căreia raporturile au fost marcate de sancțiuni economice și marginalizare.

Bibliografie selectivă:

1. Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Transformări globale. Politică, economie și cultură. Iași: Polirom, 2004.
2. Wallerstein I. Sistemul mondial modern. București: Meridiane, 1992.
3. Miron D. Integrarea economică regională. București: Sylvi, 2000.

Tema IX

INTEGRAREA INTERNAȚIONALĂ ÎN EUROPA. UNIUNEA EUROPEANĂ (UE). UNELE PROBLEME ȘI PERSPECTIVE ALE INTEGRĂRII ECONOMICE ÎN CSI

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să caracterizeze conceptele de integrare internațională în Europă. Uniunea Europeană (UE)- Să cunoască problematica și perspectivele privind integrarea economică a țărilor CSI- Să fundamenteze instrumente și măsurile integrării Republicii Moldova în structurile economice internaționale

9.1. Dezvoltarea proceselor de integrare în Europa

9.2. Instituțiile principale europene

9.3. Actul Unic European, Tratatul de la Maastricht și Amsterdam

9.4. Politica agrară comună (PAC) – pildă de politică integraționistă efectivă

9.5. Politica socială a UE. Extinderea Comunității Europene

9.6. Evaluarea situației și dezvoltării proceselor de integrare în CSI

9.7. Structura, statutul și direcțiile principale de formare a economiei de piață în CSI

9.8. Particularitățile dezvoltării procesului de integrare în spațiul CSI

9.9. Problemele de formare a spațiului economic unic și perspectivele de dezvoltare a procesului de integrare în CSI

9.1. Dezvoltarea proceselor de integrare în Europa

Continent al unor popoare aspirând dintotdeauna la identitate națională și la afirmarea lor economică, politică și culturală, Europa a cunoscut o evoluție conflictuală, caracterizată de rivalități comerciale, coloniale și războaie, ca manifestări ale naționalismelor exacerbate ce le-au dominat existența. Ideea că popoarele au valori și rădăcini culturale comune, care au supraviețuit în istorie tuturor antagonismelor,

lor naționaliste, a generat, chiar din secolul XVIII, speranța într-o Europă unită, de la Atlantic la Ural și de la Marea Mediterană la Marea Nordului.

O conștiință europeană, dată de unitatea culturală și intelectuală axată pe universalismul creștin, constituie, după G. Uscătescu, însăși ideea de Europa. Ea este cea care a animat spiritele luminate ale secolului XIX și le-a făcut să simtă posibilitatea unității în diversitate pe spațiul european. Sub forma unor simple idei și nu de puține ori a unor proiecte concrete, scriitori, filosofi, reprezentanți ai bisericii, oameni politici și-au prezentat speranțele și viziunile lor despre viitorul continentului european. Pot fi citate diverse lucrări religioase, scrierile din „epoca luminilor”, ideile Revoluției franceze, memoriile lui Napoleon (1815), discursul lui Victor Hugo despre Statele Unite ale Europei (1848), concepțiile lui Paul Valéry despre spiritul european (1817-1945).

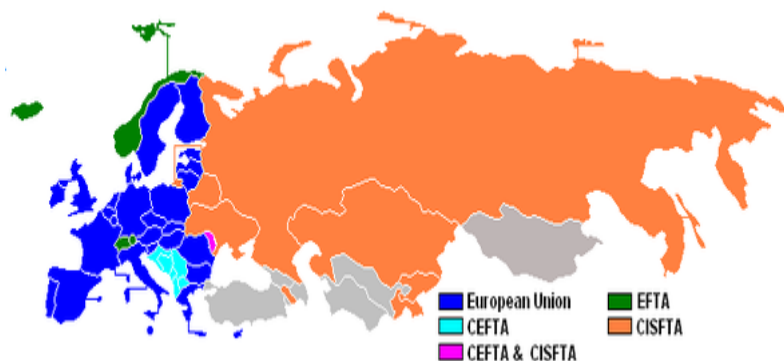
Dintre lucrările concrete, detaliate, care se referă la condițiile, căile și necesitatea creării unei Europe unite, Edouard Gruter prezintă într-o colecție de texte privind ideea de integrare europeană:

- proiectul păcii perpetue a abatelui St. Pierre, privind Societatea Europeană (1713);
- principiile și condițiile organizării Europei în viziunea lui Saint-Simon (1814);
- proiectul privind alianța franco-germană ca premisă a păcii și unității europene – Victor Hugo (1842);
- argumentarea principiului federativ pentru organizarea Europei de către Proudhon (1863);
- concepția lui P.Y.B. Bouchez despre condițiile realizării unei unități federale europene (1831);
- argumentarea rolului pe care constituirea Statelor Unite ale Europei l-ar putea avea în rezolvarea diferendelor dintre statele europene și pentru triumful păcii și libertății – Bakunin (1902).

Se poate observa că: ideile de unificare a țărilor Europei sunt generate determinant de factori politici, respectiv de dorința de a menține pacea și stabilitatea; proiectele propun o unificare politică într-un domeniu restrâns, în cadrul unor alianțe confederative care să respecte suveranitatea popoarelor; participarea la alianță presupune opțiunea pentru apărarea unor interese generale și acceptarea unei limitări a suveranității; se propun instituții independente, cu reprezentanți ai

statelor-membre, dar care să acționeze în favoarea interesului general; uniunea va genera un drept comun care se va impune țărilor-membre; uniunea va funcționa pe baza principiului proporționalității; sistemul de vot limitează și independența și suveranitatea țărilor-membre. Practic, se regăsesc în aceste proiecte idei și principii care și-au dovedit justetea și realismul prin aplicarea efectivă în procesul de integrare, ce-i drept, după două secole.

Pe un plan restrâns, se face și primul pas concret spre integrare economică în Europa Occidentală, între Luxemburg și Belgia, prin Convenția de instituire a Uniunii Economice Belgiano-Luxemburgheze (UEBL), încheiată la 25 iulie 1921. Îi urmează Convenția de la Onchy din 1923, prin care UEBL și Olanda își propuneau eliminarea restricțiilor comerciale reciproce. Deși neratificate, aceste convenții vor conduce la semnarea în 1944 între cele trei țări a unei Convenții vamale și în 1958 la încheierea tratatului de constituire a Benelux, ca o uniune economică cu un ridicat nivel de integrare.



Sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial pune însă statele europene în fața unei situații absolut noi, deosebit de dificile. Distrugerile războiului erau imense: pierderi economice, dislocarea profundă a întregului aparat productiv, divizarea continentului prin crearea de blocuri politico-militare și declanșarea războiului rece. Metropolă a geniului uman, centru economic al lumii până la al Doilea Război Mondial, Europa vedea pierdut rolul său de centru de putere mondială. Cele două conflagrații și tensiunile provocate de factori economici și politici impuneau căutarea unor soluții viabile pentru a face față noii conjuncturi internaționale. Truman era convins că, pentru a împiedica Europa să cadă sub influența ideologiei comuniste, aceasta

avea nevoie de un ajutor economic și financiar prompt. Secretarul de stat cu afaceri economice William Clayton, în urma unei călătorii prin Europa, întocmește un raport secret privind distrugerile războiului. Concluzia era că, deși remediul ținea de Europa însăși, ajutorul de plecare trebuia furnizat de SUA. Sprijinul american a fost grăbit însă de decizia Marii Britanii, luată în februarie, de a suspenda sprijinul militar acordat Greciei și Turciei, ajutor la care se angajase după război pentru a întări linia de rezistență în fața presiunilor sovietice. La propunerea lui Truman de a sprijini financiar și militar Grecia și Turcia în eforturile de „a rezista intențiilor de a fi supuse prin mijloace armate sau presiuni externe”, George Marshall (secretar de stat) răspunde cu inițierea unui plan de ajutor al Europei. Jean Monnet apreciază planul ca fiind momentul apariției unui nou tip de relații internaționale: „a ajuta pe alții pentru a se ajuta pe sine”. SUA erau interesate în ajutorarea Europei nu doar pentru evitarea promovării și extinderii comunismului, ci și pentru a-și oferi o soluție la recesiunea economică prin care treceau.

Planul Marshall a fost conceput sub forma unei contribuții la un efort european de relansare economică. Se solicita țărilor europene elaborarea unui plan comun pe baza evaluării resurselor și deficitelor existente. Șaisprezece țări ale Europei Occidentale și Rusia Sovietică (reprezentată de Molotov) se întâlnesc la Paris. Refuzul sovieticilor de a participa la un program de ansamblu contrar suveranității națiunilor este urmat de refuzul sateliților URSS și se produce astfel ruptura decisivă a Europei. Beneficiarele planului vor fi doar țările Europei Occidentale care, pentru a răspunde ofertei făcute de americani, semnează la Paris în 1948 Convenția de Cooperare Economică Europeană, constituind OECE (Organizația Europeană pentru Cooperare Economică).

Importanța producției de cărbune și oțel, precum și complementaritatea existentă în acest domeniu între Franța și Germania a făcut ca aici să se întrevadă soluția. La 9 mai 1950, Robert Schuman, la îndrumarea lui Monnet, propune Germaniei plasarea ansamblului producției franco-germane de cărbune și oțel sub o autoritate internațională deschisă participării și altor țări ale Europei. Șase țări au acceptat planul și au semnat la Paris la 18 aprilie 1951 tratatul de constituire a Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului (CECO). Prin instituțiile și mecanismele de funcționare, CECO a reprezentat prima realizare concretă pe drumul unificării Europei pe baze federale.

În general, principalele momente în dezvoltarea proceselor de integrare în Europa sunt:

- 18 aprilie 1951, Tratatul de la Paris privind construirea Comunității Economice a Cărbunelui și Oțelului (CECA);

- 27 mai 1952, semnarea la Paris a Tratatului privind Comunitatea Europeană de Apărare;

- 25 martie 1957, Tratatul de la Roma asupra Comunității Economice Europene (CEE) și asupra Comunității Economice a Energiei Atomice (EURATOM);

- 1 ianuarie 1959, declanșarea procesului de eliminare a barierelelor vamale interne;

- 4 ianuarie 1960, constituirea Asociației Europene a Liberului Schimb (AELS), grupând Marea Britanie, Suedia, Norvegia, Austria, Elveția, Portugalia, Danemarca;

- august 1961, candidatura Marii Britanii și a Danemarcei;

- ianuarie 1962, acord asupra principiilor politicii agricole comune (PAC) și crearea Fondului European de Orientare și Garantare Agricolă (FEOGA);

- 1 iunie 1964, intrarea în vigoare a Convenției de la Iaoundé care asociază la CEE optsprezece țări africane și Madagascar;

- 8 aprilie 1965, Tratatul de la Bruxelles de fuzionare a instituțiilor celor trei comunități;

- iunie 1965, Franța adoptă politica „scaunului gol”;

- ianuarie 1966, „compromisul de la Luxemburg” privind aplicarea regulii unanimității când sunt în joc interese vitale ale unui stat;

- 1 iulie 1968, eliminarea tarifelor vamale interne;

- 1 ianuarie 1973, intrarea în CEE a Irlandei, Marii Britanii și Danemarcei;

- 10 decembrie 1974, decizia ca Parlamentul european să se formeze prin sufragiu universal direct;

- 28 februarie 1975, Convenția de la Lomé între CEE și statele ACP (Africa, Caraibe, Pacific);

- 1 ianuarie 1981, intrarea Greciei în Comunitate;

- 1 iunie 1985, Consiliul convoacă o conferință interguvernamentală însărcinată cu revizuirea Tratatului de la Roma și se publică „Cartea Albă” asupra formării pieței interne;

- 1 ianuarie 1986, intră în CEE Spania și Portugalia;

- 17 februarie 1989, semnarea Actului Unic European care re-lansează construcția europeană;
- 19 iunie 1990, Acordul de la Schengen (Franța, Germania, Belgia, Olanda, Luxemburg) asupra liberei circulații a persoanelor;
- 7 februarie 1992, Tratatul de la Maastricht privind Uniunea Europeană – CEE devine Uniunea Economică Europeană (UEE);
- 2 mai 1992, Acordul asupra Spațiului Economic European (SEE) privind crearea unei zone de liber schimb între CEE și AELS;
- 1 ianuarie 1993, intrarea în vigoare a pieței unice, consacrand libera circulație a mărfurilor, capitalurilor, serviciilor și forței de muncă;
- 1 noiembrie 1993, intrarea în vigoare a Tratatului asupra Uniunii Europene;
- 1 ianuarie 1994, intrarea în vigoare a SEE;
- martie 1994, semnarea actelor de adeziune la UE de către Austria, Finlanda, Norvegia, Suedia;
- 9 decembrie 1994, întâlnirea de la Essen prin care se decide extinderea UE;
- 1 ianuarie 1995, intrarea în UE a Austriei, Finlandei și Suediei în baza referendumurilor naționale;
- 10 noiembrie 1997, Acordul Consiliului asupra strategiei de preaderare „Agenda 2000 – pentru o Uniune mai puternică și mai largă”;
- decembrie 1997, Tratatul de la Amsterdam privind reforma cadrului instituțional al UE;
- 12-13 decembrie 1999, Consiliul European de la Luxemburg; se decide începerea negocierilor cu 6 dintre cele 12 candidate la aderare;
- 30 martie 1998, lansarea procesului de adeziune a celor 10 țări candidate ale Europei Centrale și de Est și a Ciprului;
- 31 martie 1998, intrarea Italiei în spațiul Schengen;
- 1-3 mai 1998, Consiliul miniștrilor de finanțe ai celor 15 și Consiliul European, privind intrarea în a treia fază a instituirii monedei unice;
- 1 ianuarie 1999, 11 țări intră în a 3-a fază a monedei unice;
- 1 mai 1999 , intră în vigoare Tratatul de la Amsterdam;
- 10-11 decembrie 1999, Consiliul European de la Helsinki; se

decide începerea negocierilor și cu celelalte țări care îndeplinesc criteriile de aderare;

- decembrie 2000, Tratatul de la Nice privind reforma instituțiilor europene;

- 26 februarie 2001, semnarea Tratatului de la Nice;

- 1 ianuarie 2002, intră în circulație Euro;

- 28 februarie 2002, debutul Convenției europene cu privire la viitorul Uniunii Europene;

- decembrie 2002, Uniunea Europeană decide să se extindă spre 10 din cele 12 țări cu care este în proces de negociere (mai puțin România și Bulgaria);

- februarie 2003, intrarea în vigoare a Tratatului de la Nice;

- aprilie 2003, semnarea Tratatului de aderare între UE și Republica Cehă, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovenia, Slovacia, Ungaria;

- iulie 2003, adoptarea de către Convenție a proiectului de Constituție;

- 4 octombrie 2003, începerea celei de-a 6-a Conferințe interguvernamentale (Roma), cu scopul principal de a defini forma finală a unei prime Constituții europene, în baza textului elaborat de Convenție;

- 1 mai 2004, intrarea în vigoare a Tratatului de aderare a celor noi 10 țări-membre;

- 5 mai 2004, aprobarea formală de către Parlament a celor 10 noi comisari;

- iunie 2004, Consiliul european decide lansarea procedurilor de negociere cu Croația;

- 17-18 iunie 2004, Consiliul European de la Bruxelles, aprobarea Tratatului Constituțional;

- 22 iulie 2004, este aprobat de către Parlament noul Președinte al Comisiei – José Manuel Barroso;

- 24 octombrie 2004, semnarea la Roma a Tratatului constituțional;

- 1 februarie 2005, intrarea în vigoare a acordului de asociere UE – Croația;

- 20 februarie 2006, Spania este prima țară care organizează un referendum pentru aprobarea Tratatului Constituțional;

- 13 aprilie 2005, acordul Parlamentului european privind aderația României și Bulgariei în 2007;

- 24 aprilie 2005, semnarea Tratatului de aderare a României și Bulgariei;
- 29 mai 2005, Franța spune NU Tratatului Constituțional;
- 1 iunie 2005, Olanda spune NU Tratatului Constituțional;
- 3 octombrie 2005, deschiderea negocierilor de aderare cu Turcia și Croația;
- 13 decembrie 2007, semnarea Tratatului de la Lisabona;
- 1 decembrie 2009, intrarea în vigoare a Tratatului de la Lisabona.

9.2. Instituțiile principale europene

Uniunea Europeană are șapte instituții principale: Parlamentul European, Consiliul Uniunii Europene, Comisia Europeană, Consiliul European, Banca Centrală Europeană, Curtea de Justiție a Uniunii Europene și Curtea Europeană de Conturi. Competența de examinare și amendare a legislației este divizată între Parlamentul European și Consiliul Uniunii Europene, pe când atribuțiile executive sunt în sarcina Comisiei Europene și cu o capacitate limitată, a Consiliului European (care nu trebuie confundat cu Consiliul Uniunii Europene sau cu Consiliul Europei). Politica monetară a zonei euro este coordonată de Banca Centrală Europeană. Interpretarea și aplicarea legislației europene și a tratatelor este asigurată de Curtea de Justiție a Uniunii Europene. Există, de asemenea, un număr de organisme auxiliare care operează în anumite domenii.

Consiliul European



- Ia decizii fundamentale
- Stabilește liniile și obiectivele generale
- Încheie tratate internaționale
- Oferă Uniunii impulsurile necesare dezvoltării

Comisia Europeană



- Este puterea executivă a Uniunii
- Prezintă Parlamentului și Consiliului propuneri de legislație comunitară
- Pune în aplicare politicile UE și administrează bugetul
- Asigură conformitatea cu legislația UE a legislației naționale
- Negociază tratatele internaționale

Consiliul Uniunii Europene (Consiliul de Miniștri)



CONSILIUM

- Îndeplinește puterea legislativă alături de Parlament
- Împarte puterile bugetare cu Parlamentul European
- Coordonează politicile generale economice, sociale și stabilește orientarea politicii externe și de securitate comună
- Încheie acorduri internaționale

Parlamentul European



PARLAMENTUM EUROPAEUM

- Îndeplinește puterea legislativă alături de Consiliu
- Împarte puterile bugetare cu Consiliul și are ultimul cuvânt asupra aprobării sau respingerii bugetului
- Exerciță supravegherea democratică asupra tuturor instituțiilor UE, inclusiv asupra Comisiei Europene, numind membrii Comisiei
- Decide asupra proiectelor de lege ale Comisiei
- Ratifică Tratatul negociat de Comisie și Consiliu

Curtea de Justiție a Uniunii Europene



- Asigură interpretarea unitară a legislației europene
- Este abilitată să soluționeze litigiile dintre statele-membre UE, instituțiile UE, întreprinzători și persoane fizice

Curtea Europeană de Conturi



- Examinează legalitatea și utilizarea corectă a veniturilor și a cheltuielilor instituțiilor UE

Banca Centrală Europeană



- Împreună cu băncile centrale naționale, Sistemul European al Băncilor stabilește politica monetară a UE
- Asigură stabilitatea prețurilor în zona euro prin controlul ofertei de bani

Banca Europeană de Investiții



- Coordonează fondurile de investiții și promovează proiecte de dezvoltare economică
- Este acționar majoritar al Fondului European de Investiții (FEI)

9.2. Actul Unic European. Tratatul de la Maastricht și Amsterdam

Actul Unic European (AUE) modifică Tratatul de la Roma, în vederea relansării procesului de integrare europeană și a realizării pieței interne. Acesta modifică regulile de funcționare a instituțiilor europene și extinde competențele comunitare, mai ales în domeniul cercetării și dezvoltării, al mediului și al politicii externe comune. AUE, semnat la Luxemburg la 17 februarie 1986 de către nouă state-membre și la 28 februarie 1986 de către Danemarca, Italia și Grecia, este prima modificare importantă a Tratatului de instituire a Comunității Economice Europene (CEE). Acesta a intrat în vigoare la 1 iulie 1987.

Principalele etape care au condus la semnarea AUE sunt:

- **Declarația solemnă de la Stuttgart din 19 iunie 1983.** Acest text, elaborat pe baza planului realizat de Hans Dietrich Genscher, ministrul german al Afacerilor Externe și de omologul său italian, Emilio Colombo, este însoțit de declarațiile statelor membre privind obiectivele vizate în domeniul relațiilor interinstituționale, al competențelor comunitare și al cooperării politice. Șefii de stat și de guvern se angajează să reexamineze progresele înregistrate în aceste domenii și să decidă dacă este posibil să le încorporeze în Tratatul privind Uniunea Europeană.

- **Proiectul de tratat privind instituirea Uniunii Europene.** La solicitarea deputatului italian Altiero Spinelli, se formează o comisie parlamentară pentru afaceri instituționale în vederea elaborării unui tratat care să înlocuiască Comunitățile existente cu o Uniune Europeană. Parlamentul European a adoptat proiectul de tratat la 14 februarie 1984.

- **Consiliul European de la Fontainebleau din 25 și 26 iunie 1984.** Inspirându-se din Proiectul de tratat al Parlamentului, un comi-

tet *ad hoc* compus din reprezentanți personali ai șefilor de stat și de guvern și prezidat de senatorul irlandez Dooge a examinat aspectele instituționale. Raportul Comitetului prezidat de M. Dooge invită Consiliul European să convoace o Conferință interguvernamentală pentru a negocia un tratat cu privire la Uniunea Europeană.

• **Cartea Albă despre piața internă din 1985.** Comisia, la solicitarea președintelui său, Jacques Delors, publică o Carte Albă care identifică 279 de măsuri necesare pentru realizarea pieței interne. Cartea propune un calendar și data limită de 31 decembrie 1992 pentru realizarea acesteia.

Consiliul European de la Milano din 28 și 29 iunie 1985 propune convocarea unei Conferințe interguvernamentale (CIG) care se deschide pe durata președinției luxemburgheze, la 9 septembrie 1985 și se încheie la Haga, la 28 februarie 1986.

Principalul obiectiv al AUE este de a relansa procesul de construcție europeană, în vederea realizării pieței interne. Aceasta părea dificil de realizat pe baza tratatelor existente, mai ales din cauza procesului decizional din cadrul Consiliului, care impunea votul cu unanimitate în domeniul armonizării legislative.

De aceea, Conferința interguvernamentală care a condus la AUE a avut un dublu mandat. Pe de o parte, era vorba de încheierea unui tratat în domeniul politicii externe și de securitate comune și, pe de altă parte, de un act care modifica Tratatul CEE, mai ales în ceea ce privește:

- procedura de adoptare a deciziilor în cadrul Consiliului;
- puterile Comisiei;
- puterile Parlamentului European;
- extinderea competențelor Comunităților.

Actul Unic European este constituit dintr-un Preambul, din patru titluri și dintr-o serie de declarații adoptate în timpul Conferinței. Preambulul prezintă scopurile fundamentale ale tratatului și exprimă voința statelor-membre de a transforma totalitatea relațiilor dintre ele în vederea instituirii unei Uniuni Europene. Preambulul precizează, de asemenea, caracterul unic al Actului, care reunește dispozițiile comune privind cooperarea în domeniul politicii externe și al Comunităților Europene. De asemenea, subliniază cele două obiective ale revizuirii tratatelor, și anume „să îmbunătățească situația economică și socială prin aprofundarea politicilor comune și prin urmărirea de

noi obiective” și „să asigure o funcționare mai bună a Comunităților”. Titlul I cuprinde dispozițiile comune privind cooperarea politică și Comunitățile Europene. Titlul II este consacrat modificărilor tratatelor de instituire a Comunităților Europene, iar titlul III cooperării europene în domeniul politicii externe. Titlul IV cuprinde dispozițiile generale și finale.

Pentru a înlesni realizarea pieței unice, Actul Unic prevede creșterea numărului de domenii în care Consiliul poate adopta deciziile cu majoritate calificată în locul unanimității. Acest lucru ușurează procesul de adoptare a deciziilor, evitând blocajele inerente căutării unui acord unanim între 12 state-membre. Unanimitatea nu mai este necesară pentru luarea măsurilor privind realizarea pieței interne, cu excepția măsurilor privind fiscalitatea, libera circulație a persoanelor și drepturile și interesele lucrătorilor salariați. AUE instituie Consiliul European, oficializând astfel conferințele și reuniunile la nivel înalt dintre șefii de stat și de guvern. Competențele acestui organ nu sunt, totuși, precizate. Consiliul European nu are putere de decizie, nici putere de constrângere, în raport cu celelalte instituții. Puterile Parlamentului au fost consolidate prin introducerea avizului conform al Parlamentului, în cazul încheierii tratatelor de asociere. În plus, Actul Unic instituie procedura de cooperare, care consolidează poziția Parlamentului în cadrul dialogului interinstituțional, dându-i posibilitatea unei duble lecturi a legislației propuse. Domeniul de aplicare a acestei proceduri rămâne totuși limitat la cazurile în care Consiliul decide cu majoritate calificată, cu excepția politicii de mediu. Actul Unic clarifică dispozițiile existente privind competențele de execuție. Art.10 modifică art.145 din Tratatul CEE. Astfel, în regulă generală, Consiliul delegă Comisiei competențele de execuție a actelor. Consiliul nu își poate rezerva competența de execuție decât în cazuri specifice. AUE face posibilă instituirea unui Tribunal de Primă Instanță (TPI). Toate cazurile pot fi transferate acestui Tribunal, cu excepția hotărârilor preliminare supuse de statele-membre sau a chestiunilor preliminare.

Art.8A definește în mod clar scopul Actului Unic, care este instaurarea progresivă a pieței interne pe durata unei perioade care se încheie la 31 decembrie 1992. Piața internă este definită drept „spațiul fără frontiere interne în care libera circulație a mărfurilor, a persoanelor, a serviciilor și a capitalurilor este asigurată conform dispozițiilor prezentului tratat”. În ceea ce privește capacitatea monetară, Ac-

tul Unic nu permite instituirea unei politici noi, dar inserează prevederi referitoare la capacitatea monetară. Convergența politicilor economice și monetare se regăsește în cadrul competențelor existente. Politica socială este deja reglementată de Tratatul CEE, dar Actul Unic introduce două articole noi în acest domeniu. Art.118A din Tratatul CEE autorizează Consiliul, care decide cu majoritate calificată în cadrul procedurii de cooperare, să adopte dispoziții minime pentru a promova „îmbunătățirea mediului de muncă, pentru a proteja sănătatea și securitatea lucrătorilor”. Art.118B din Tratatul CEE atribuie Comisiei misiunea de a dezvolta dialogul social la nivel european. Actul Unic instituie o politică comunitară de coeziune economică și socială pentru a contrabalansa efectele realizării pieței interne asupra statelor-membre mai slab dezvoltate și pentru a reduce disparitățile de dezvoltare între regiuni. Intervenția comunitară se face prin intermediul Fondului European de Orientare și Garantare Agricolă (FEOGA) și a Fondului European de Dezvoltare Regională (FEDER). În ceea ce privește cercetarea și dezvoltarea tehnică, art.130F din Tratatul CEE stabilește drept obiectiv „consolidarea bazelor științifice și tehnologice ale industriei europene și dezvoltarea competitivității sale internaționale”. Pentru aceasta, Actul Unic prevede crearea unor programe-cadru multianuale adoptate de Consiliu în unanimitate. Preocupările privind protecția mediului la nivel comunitar erau deja menționate în Tratatul de la Roma. Actul Unic introduce trei articole noi (art.130R, 130S și 130T din Tratatul CEE), care permit Comunității „conservarea, protecția și îmbunătățirea calității mediului, contribuie la protecția sănătății persoanelor și utilizarea prudentă și rațională a resurselor naturale”. Se precizează faptul că intervenția Comunității în domeniul mediului are loc doar dacă această acțiune poate fi realizată mai bine la nivel comunitar decât la nivelul statelor-membre (principiul de subsidiaritate). Articolul 30 prevede ca statele-membre să facă eforturi pentru a elabora și aplica o politică externă comună la nivel european. În acest scop, ele se angajează să se consulte cu privire la problemele de politică externă care ar putea prezenta interes pentru securitatea statelor-membre. Președinția Consiliului este responsabilă pentru inițierea, coordonarea și reprezentarea statelor-membre față de state terțe în acest domeniu.

AUE a permis transformarea, la 1 ianuarie 1993, a pieței comune în piața unică. Prin crearea de noi competențe comunitare și prin re-

forma instituțiilor, AUE deschide calea integrării politice și a uniunii economice și monetare, care vor fi instituite prin Tratatul de la Maastricht privind Uniunea Europeană.

MODIFICĂRI ADUSE TRATATULUI

- **Tratatul privind Uniunea Europeană, numit „Tratatul de la Maastricht” (1992).** Tratatul de la Maastricht reunește într-un singur ansamblu, denumit Uniunea Europeană, cele trei Comunități (Euratom, CECO, CEE) și cooperările politice instituționalizate în domeniul politicii externe, al apărării, al poliției și al justiției. Acesta redenumeste CEE, care devine CE. În plus, acest tratat instituie uniunea economică și monetară, introduce noi politici comunitare (educație, cultură, cooperarea pentru dezvoltare, coeziunea) și extinde competențele Parlamentului European (procedura de codecizie).

- **Tratatul de la Amsterdam (1997).** Tratatul de la Amsterdam a permis extinderea competențelor Uniunii prin instituirea unei politici comunitare a ocupării forței de muncă, prin transferul unei părți din materiile care intrau anterior sub incidența Cooperării în domeniul justiției și afacerilor interne, prin măsuri menite să apropie Uniunea de cetățeni și prin posibilitatea unei cooperări mai strânse între anumite state-membre (cooperări consolidate). Acesta extinde procedura de codecizie și votul cu majoritate calificată la noi domenii, simplifică și renumerează articolele din tratate.

- **Tratatul de la Nisa (2001).** Tratatul de la Nisa este consacrat în cea mai mare parte „reminiscențelor” de la Amsterdam, și anume problemelor instituționale privind extinderea și care nu au fost soluționate decât parțial în 1997. Este vorba despre componența Comisiei, despre ponderarea voturilor în cadrul Consiliului și despre extinderea domeniilor supuse votului cu majoritate calificată. Acesta a înlesnit utilizarea procedurii de cooperare consolidată și a eficientizat sistemul jurisdicțional.

- **Tratatul de la Lisabona (2007).** Tratatul de la Lisabona introduce vaste reforme instituționale. Acesta elimină vechea arhitectură instituțională introdusă de Tratatul de la Maastricht și înlocuiește Comunitatea Europeană cu Uniunea Europeană. Acesta introduce, de asemenea, modificări semnificative privind modul de funcționare al instituțiilor europene, procesul decizional și repartitia competențelor între UE și statele-membre. Obiectivul este îmbunătățirea procesului

de adoptare a deciziilor într-o Uniune extinsă, cu 27 de state-membre. Tratatul de la Lisabona modifică, în plus, numeroase politici interne și externe ale UE. Acesta permite, în primul rând, instituțiilor să legitimizeze și să ia măsuri în domenii politice noi.

Prezentul tratat a fost modificat, de asemenea, prin următoarele tratate de aderare:

- **Tratatul de aderare a Austriei, Finlandei și Suediei (1994).** Acest tratat crește numărul statelor-membre ale Comunității Europene de la douăsprezece la cincisprezece.

- **Tratatul de aderare a Republicii Cehe, Estoniei, Ciprului, Letoniei, Lituaniei, Ungariei, Maltei, Poloniei, Sloveniei și Slovaciei (2003).** Acest tratat crește numărul statelor-membre ale Comunității Europene de la cincisprezece la douăzeci și cinci.

- **Tratatul de aderare a Bulgariei și României (2005).** Acest tratat crește numărul statelor-membre ale Comunității Europene de la douăzeci și cinci la douăzeci și șapte.

9.3. Politica Agrară Comună (PAC) – pildă de politică integraționistă efectivă

Politica Agricolă Comună (PAC) este printre primele politici comune adoptate de Uniunea Europeană, pe atunci – Comunitatea Economică Europeană. Geneza ei a fost o reacție la problemele alimentare care au urmat celui de-al Doilea Război Mondial. Trebuie precizat de la bun început că termenul de „politică comună” reflectă în mod fidel una dintre trăsăturile definitorii ale PAC, și anume aceea că, pentru circa 90% din produsele agricole, decizia nu mai aparține statelor-membre, ci Uniunii Europene. În linii mari, sunt două motive care au condus la apariția acestei politici:

1. Primul, a fost nevoia unei „fluidizări” a comerțului european cu produse agricole, și mai ales dorința țărilor exportatoare de a se asigura de certitudinea plasamentului produselor lor.

2. Al doilea motiv, a fost o anumită temere față de situația în care forța de muncă eliberată din agricultură ca urmare a mecanizării n-ar fi putut fi absorbită în același ritm de celelalte sectoare ale economiei, caz în care veniturile agricole ar fi scăzut și mai mult relativ la cele din industrie.

Politica agricolă comună este nu numai una dintre primele politici comune, dar este și printre cele mai importante. Importanța ei deose-

bită în cadrul construcției comunitare este reflectată prin câteva trăsături distincte:

a) Este o politică prin excelență integraționistă, în mai mare măsură chiar decât Piața Internă, unde standardele armonizate le-au înlocuit doar în proporție de circa 10% pe cele naționale. În ce privește PAC, politicile agricole naționale au fost înlocuite, pentru marea majoritate a producției agricole, de reglementări comune de funcționare a piețelor și comercializare a produselor.

b) Este o politică mare consumatoare de resurse financiare. Politica agricolă consumă, prin sistemul complex de subvenții și alte stimulente financiare, circa jumătate din bugetul comun.

c) Manifestă un grad sporit de vulnerabilitate la presiunile de lobbying, considerente altele decât cele economice prevalând adesea în luarea deciziei de politică agricolă. Trei sunt rațiunile majore care justifică de ce factorii politici sunt foarte sensibil la lobby-ul exercitat de producătorii agricoli. Pe de o parte, sectorul agricol este cel care furnizează una din resursele indispensabile existenței umane, și anume hrana. Pe de altă parte, agricultura este un sector tradițional, cu rădăcini adânci în istorie, și simbolistici – sub forma tradițiilor, cutumelor, legendelor – ce reprezintă izvoare fundamentale în conturarea identităților naționale. În sfârșit, organizațiile producătorilor agricoli au căpătat o influență foarte puternică în timpul războiului, pe care ulterior și-au păstrat-o, iar pe parcursul dezvoltării PAC, și-au consolidat-o. Concepția însăși a PAC, de protejare a veniturilor producătorilor agricoli, a avut o contribuție însemnată la consolidarea poziției acestor organizații.

În forma ei actuală, politica agricolă este construită în jurul a doi piloni: primul – și cel inițial – este cel al organizațiilor comune de piață, iar al doilea, care a căpătat amploare în deceniul trecut, este cel al dezvoltării rurale. Având un rol de pionierat în procesul integraționist, putem afirma că politica agricolă comună este una din temelii pe care s-a clădit Uniunea Europeană de astăzi.

Istoricul PAC începe în 1957, odată cu semnarea Tratatului de la Roma privind crearea Comunității Economice Europene. Art.32 stabilește că: „piața comună se va extinde și asupra sectorului agricol și comerțului cu produse agricole” și că „operarea și dezvoltarea pieței comune pentru produsele agricole vor fi însoțite de crearea unei politici agricole comune”, iar art.33 fixează obiectivele politicii agricole comune:

1. Creșterea productivității agricole prin promovarea progresului tehnic, prin asigurarea dezvoltării raționale a producției agricole, și prin utilizarea optimă a factorilor de producție, în special a forței de muncă.
2. Asigurarea unui nivel de trai echitabil pentru populația agricolă, în special prin creșterea veniturilor individuale ale lucrătorilor agricoli.
3. Stabilizarea piețelor.
4. Asigurarea siguranței aprovizionărilor.
5. Asigurarea unor prețuri rezonabile pentru consumatori.

Tratatul de la Roma nu explica însă concret cum aveau să fie realizate aceste obiective. De aceea, în 1958, miniștrii agriculturii din cele șase state semnatare ale Tratatului s-au întâlnit la Stresa (Italia) pentru a se pune de acord asupra modului de transpunere în practică a politicii agricole. Ei au stabilit trei principii care să guverneze PAC:

- Principiul pieței unice: în interiorul Uniunii Europene, produsele agricole circulă fără restricții.
- Principiul preferinței comunitare: este favorizat consumul produselor originare din Uniunea Europeană, prin impunerea de prețuri mai mari la produsele din import față de producția internă.
- Principiul solidarității financiare: măsurile comune sunt finanțate dintr-un buget comun.

Odată stabilite aceste principii, Comisiei i-a revenit responsabilitatea de a detalia măsurile de politică agricolă comună. „Arhitectul” politicii a fost olandezul Sicco Mansholt, vicepreședinte al Comisiei și responsabil pentru agricultură.

Instituțiile implicate în elaborarea și gestionarea măsurilor de politică agricolă comună sunt: Consiliul UE pentru Agricultură și Pescuit, Parlamentul European și Comisia Europeană. Puterea legislativă revine Consiliului, Parlamentul având doar un rol consultativ. În Consiliu, deciziile se iau cu majoritate calificată. În exercitarea prerogativelor de consultanță, Parlamentul este asistat de Comitetul AGRI, organ permanent. Comisia Europeană are două atribuții majore, cea a inițiativei legislative și cea a implementării PAC. Comisia este asistată de Comitete, care sunt de trei tipuri: Comitete pentru managementul organizațiilor comune de piață (câte unul pentru fiecare organizație comună de piață), Comitete de reglementare (cu rol consultativ în elaborarea legislației orizontale) și Comitete consultative (formate

din reprezentanți ai grupurilor de interes). Securitatea alimentară intră în atribuțiile Autorității Europene pentru Securitatea Alimentelor, organizație independentă creată în ianuarie 2002, cu rol consultativ pe lângă Comisie.

9.5. Politica socială a UE. Extinderea Comunității Europene

Politica socială a UE este formată dintr-un set de politici complementare, ce s-au dezvoltat și multiplicat pe parcursul timpului și care acționează în acele sectoare de activitate ce afectează sau generează gradul de bunăstare individuală și socială. Permanenta preocupare a Comunității Europene pentru aspectele de politică socială – începută cu Tratatul de Roma (1957) – a dus, în timp, la crearea unui „model social european”. Unul din momentele cele mai importante ale evoluției acestui model se situează în jurul anului 2000, când se face trecerea de la o abordare bazată pe minimizarea consecințelor sociale negative ale schimbării structurale, la o abordare ce are în vedere modernizarea sistemului social european și investiția în capitalul uman – altfel spus, se trece de la o abordare cantitativă (minimizarea consecințelor) la una calitativă (investiția în oameni). De asemenea, o caracteristică importantă a politicii sociale este delegarea responsabilităților de atingere a obiectivelor comunitare către statele-membre. Deși preocuparea pentru aspectele sociale la nivel comunitar este prezentă încă de la începuturile acesteia, iar instrumente de politică socială au fost înființate timpuriu (crearea Fondului Social European în 1958), din punct de vedere programatic politica socială debutează odată cu adoptarea, în 1989, a Cartei comunitare a drepturilor sociale fundamentale ale lucrătorilor (cunoscută și drept Carta Socială).

Carta Socială reflectă preocuparea pentru dimensiunea socială a politicilor comunitare în contextul construcției pieței unice europene și a fost elaborată în urma unui proces de consultare a părților interesate (reprezentanți ai angajatorilor, lucrătorilor, liber profesioniștilor, fermierilor etc.). Important de menționat este că, deși în faza de proiect se prefigura o soluție la nivel comunitar, documentul final accentuează rolul și responsabilitățile SM în direcția aplicării și respectării drepturilor sociale fundamentale: libera circulație a muncitorilor, angajarea și salarizarea, îmbunătățirea condițiilor de muncă și de viață, protecția socială, libertatea de asociere și negocierea colectivă, formarea profesională, tratamentul egal al bărbaților și femeilor, protec-

ția sănătății și siguranța la locul de muncă, protecția copiilor, adolescenților, persoanelor în vârstă și a persoanelor cu handicap, precum și informarea, participarea și consultarea lucrătorilor în probleme ce îi afectează direct. Carta a fost semnată în decembrie 1989 de către 11 state-membre (SM), singura excepție fiind Marea Britanie – care a semnat în 1998. Pasul următor în programarea politicii sociale este reprezentat de Cartea Verde (Green Paper) – documentul care a lansat procesul de dezbateri asupra viitorului politicilor sociale la nivel comunitar (1993), în vederea elaborării Cărții Albe (White Paper) în 1994. Liniile de discuție identificate prin Cartea Verde privesc:

- prioritățile comune tuturor SM în domeniile pieței muncii, formării profesionale și protecției sociale;
- îmbunătățirea situației ocupării forței de muncă;
- accelerarea progresului în crearea unui sistem de producție bazat pe calitate;
- stimularea solidarității și integrării sociale;
- lupta împotriva sărăciei și excluderii sociale;
- piața unică și libera circulație a persoanelor;
- promovarea egalității de șanse pentru bărbați și femei;
- sprijinirea dialogului social;
- coeziunea economică și socială.

În acest proces de consultare, au fost implicate instituții ale Uniunii Europene, SM și diverse organizații publice, alături de care au stat reprezentanți ai angajatorilor și ai sindicatelor. Ca rezultat al procesului consultativ inițiat de Cartea Verde, Cartea Albă stabilește liniile de acțiune ale politicii sociale comunitare până în anul 2000 (când vor fi retrasate în Agenda Politicii Sociale). Conform acesteia, principala prioritate a fost stabilită ca fiind crearea de noi locuri de muncă, strâns corelată cu formarea unei forțe de muncă educate, încurajarea unor standarde ridicate de muncă și crearea unei piețe europene a muncii – ce constituie prioritățile imediat următoare. Alături de acestea stau crearea de oportunități egale pentru femei și bărbați, politica și protecția socială, sănătatea publică, parteneriatele sociale, cooperarea internațională și eficacitatea implementării legislației europene. Aceste priorități au fost adresate prin adoptarea a două programe de acțiune pe termen mediu, pentru perioadele 1995-1997 și 1998-2000. Așa cum aminteam la început, anul 2000 reprezintă un

moment-cheie în evoluția modelului social comunitar, datorită abordării noi pe care o aduce prin centrarea pe calitate. Astfel, se discută posibilitatea creșterii ratei de ocupare a forței de muncă prin stimularea creării de noi locuri de muncă, însă este vorba de locuri de muncă „de calitate”. Atunci a fost adoptată Agenda Politicii Sociale (Social Policy Agenda), ce trasează cadrul și prioritățile de dezvoltare ale politicii sociale până în anul 2005. Astfel, provocările cărora trebuie să le răspundă Agenda Socială sunt date de rata de ocupare a forței de muncă, creșterea importanței tehnologiilor informației și numărul redus al celor ce au abilități în domeniu, dezvoltarea unei economii bazată pe cunoaștere, situația socială, procesul de extindere a UE și internaționalizarea politicii sociale. În acest context, principiul care stă la baza modelului social astfel reformat (prin centrarea pe calitate) este întărirea rolului politicii sociale ca factor productiv, adică integrarea politicii sociale cu politica economică și cu politica ocupării forței de muncă.

Politica socială a comunității europene a debutat odată cu tratatul de constituire a acesteia, în 1957. Astfel, Tratatul de la Roma pune bazele politicii sociale prin articolele sale referitoare la libera circulație a muncitorilor și la libertatea de stabilire a acestora, în contextul creării pieței comune. Tot prin acest tratat a fost prevăzută și crearea Fondului Social European, instrument de finanțare a politicii sociale și cel mai vechi dintre fondurile structurale. Pasul următor a fost constituit de adoptarea Actului Unic European (The Single European Act), în 1986, ce conține directive privind sănătatea și siguranța la locul de muncă, introduce dialogul social și conceptul de coeziune economică și socială (materializat prin crearea Fondului de coeziune economică și socială). Anul 1989 constituie un moment important al construcției sociale europene prin adoptarea primului document programatic al politicii sociale – Carta Socială, ce stabilește drepturile sociale fundamentale și, odată cu acestea, direcțiile de acțiune ale politicii sociale. Un an mai târziu, în 1990, Tratatul de la Maastricht (ratificat în 1992) stabilește ca unul din obiectivele Uniunii atingerea unui „nivel ridicat de ocupare a forței de muncă și al protecției sociale, egalitatea între femei și bărbați [...] creșterea standardelor de viață și a calității vieții...” (art.2). În 1991 a fost adoptat Protocolul Social (Social Policy Protocol), ce a fost anexat Tratatului de la Maastricht și care stabilește obiectivele politicii sociale (prefigurate de Carta Socială):

promovarea ocupării forței de muncă, îmbunătățirea condițiilor de viață și de muncă, combaterea excluziunii sociale, dezvoltarea resurselor umane etc. (semnat de 11 SM, nu și de Marea Britanie).

Cartea Verde (Green Paper), lansată în 1993, deschide procesul de discuție asupra viitorului politicilor sociale la nivel comunitar și este urmată, în 1994, de Cartea Albă (White Paper) – ce stabilește prioritățile politicii sociale până în anul 2000. Acestea sunt concretizate în programele de acțiune socială pentru perioadele 1995-1997 și 1998-2000. În 1997, prin Tratatul de la Amsterdam (ratificat în 1999) este abrogat Protocolul Social, este lansat Acordul Social (Social Policy Agreement) și este integrat un nou articol în Tratatul UE, un articol privind ocuparea forței de muncă și cunoscut ca titlul VIII. 1998 este anul în care Marea Britanie semnează Acordul Social și participă astfel la politica socială comunitară. Anul 2000 constituie un moment major în evoluția politicii sociale prin elaborarea Strategiei de la Lisabona (Lisbon Strategy), prin care este stabilit obiectivul pe zece ani al Uniunii Europene, reprezentat de transformarea economiei comunitare în cea mai competitivă economie bazată pe cunoaștere. Tot în acest an, a fost adoptată și Agenda Politicii Sociale, ce preia acele obiective specifice și elemente ale strategiei ce țin de politica socială și le convertește într-un program de acțiune pe 5 ani, care constituie cadrul politicii sociale actuale. În 2003 a avut loc evaluarea intermediară a Agendei Sociale, ce are ca rezultat ajustarea priorităților Agendei în funcție de progresul înregistrat până în acest moment și de schimbările politice, economice și sociale înregistrate la nivel comunitar.

9.6. Evaluarea situației și dezvoltării proceselor de integrare în CSI

Comunitatea Statelor Independente (CSI) a fost înființată la 8 decembrie 1991, de către liderii Republicii Belarus, Federației Ruse și Ucrainei, care au semnat Acordul privind înființarea acesteia. Două săptămâni mai târziu, pe 21 decembrie, 1991 la Alma-Ata, liderii a unsprezece state suverane (cu excepția Statelor Baltice și a Georgiei, care a devenit membru al CSI în 1993) au semnat Protocolul la Acord în care au subliniat că Republica Azerbaidjan, Republica Armenia, Republica Belarus, Republica Kazahstan, Republica Kârgâzstan, Republica Moldova, Federația Rusă, Tadjikistan, Turkmenistan,

Uzbekistan și Ucraina pe bază de drepturi egale înființează Comunitatea Statelor Independente.

La 18 august 2008, Comitetul Executiv al CSI a primit o notă de la Ministerul de Externe al Georgiei prin care se anunță că aceasta se retrage din Comunitatea Statelor Independente. La reuniunea din 9 octombrie 2008 de la Minsk, Consiliul Miniștrilor de Externe al țărilor CSI la inițiativa Kârgâzstanului care deținea la moment Președinția Comunității, s-a luat o decizie de natură tehnică privind calitatea de membru a Georgiei în CSI, în conformitate cu care retragerea Georgiei din Comunitate va avea loc peste 12 luni după notificarea scrisă către depozitarul Statutului CSI. Astfel, în conformitate cu Statutul CSI, la 18 august 2009 Georgia oficial a încetat să mai fie membru al acestei organizații internaționale.

Pe 22 ianuarie 1993 la Minsk, la Summit-ul CSI a fost adoptat Statutul Comunității. Acesta nu a fost semnat de către Ucraina și Turkmenistan, care, astfel, de iure, nu sunt state-membre ale CSI, dar pot fi considerate numai ca state-fondatoare și state-participante ale Comunității. Turkmenistan la Summit-ul CSI din Kazan (26 august 2005) a anunțat că va participa la Comunitate ca membru asociat.

Documentele de constituire ale CSI au fost semnate de președintele Mircea Snegur la 21 decembrie 1991, la Alma-Ata, fără consultarea prealabilă a Legislativului. Republica Moldova a aderat la CSI la 8 aprilie 1994, când Parlamentul a ratificat Acordul de constituire a CSI.

Astăzi CSI – este o formă de cooperare între statele independente egale în drepturi, considerată de către comunitatea internațională ca o organizație regională interstatală. Caracteristicile sale distinctive sunt organizarea de interacțiune în aproape toate sferile de comunicare interstatală, asigurarea flexibilității mecanismelor și formatelor de cooperare colectivă. Flexibilitatea mecanismului organizației inter-statale și interguvernamentale permite să se ia în considerare diferite grade de pregătire a țărilor pentru integrare și permite fiecăruia să participe la procesele de integrare în măsura și în direcțiile care corespund intereselor lor naționale.

CSI împreună cu China și SUA dețin 80% din rezervele de cărbuni ale planetei. CSI se înscrie între cele mai mari producătoare de cărbuni din lume, deținând totodată, între 1/3 și 2/3 din rezervele mondiale certe și probabile, din care 90% sunt localizate în partea asiatică. Producția a crescut de la 66 mil. de tone în 1940 la 260 de mil. tone în

1950, pentru ca în anul 1991 să atingă 700 de mil. de tone (70% cărbune superior), urmând apoi o ușoară scădere (650 de mil. tone în 1992, cca 500 mil. de tone în 1996 și cca 443 de mil. de tone în 2000), dar menținându-se ca al treilea producător mondial.

9.7. Structura, statutul și direcțiile principale de formare a economiei de piață în CSI

Statutul acestei organizații controlate de Federația Rusă a fost ratificat de Republica Moldova la 27 iunie 1994. Hotărârea Parlamentului de la Chișinău de ratificare a Statutului CSI a formulat o rezervă care angajează Republica Moldova doar pe dimensiunea economică a CSI, nu pe cea militară sau de securitate.

În conformitate cu Statutul CSI, obiectivele Comunității sunt următoarele:

- cooperarea în domeniile politic, economic, ecologic, umanitar, cultural și de altă natură;
- dezvoltarea globală și echilibrată în domeniul economic și social a statelor-membre în cadrul unui spațiu economic comun, cooperarea între state și integrare;
- asigurarea drepturilor și a libertăților fundamentale, în conformitate cu principiile general-recunoscute și normele dreptului internațional și a documentelor OSCE;
- cooperarea între statele-membre pentru menținerea păcii și securității internaționale, punerea în aplicare a unor măsuri eficiente de reducere a înarmărilor și a cheltuielilor în domeniul militar, de eliminare a armelor nucleare și a altor arme de distrugere în masă, realizarea dezarmării generale și complete;
- asistența pentru cetățenii statelor-membre în comunicarea liberă, stabilirea contactelor și circulația în cadrul Comunității;
- asistența juridică reciprocă și cooperarea în alte domenii ale relațiilor juridice;
- soluționarea pașnică a diferendelor și conflictelor între națiunile Comunității.

Interacțiunea în cadrul Comunității are loc prin organele sale statutare: Consiliul șefilor de stat, Consiliul șefilor de guvern, Consiliul Miniștrilor al Afacerilor Externe, Consiliul Economic, Consiliul Miniștrilor Apărării, Consiliul comandanților trupelor de graniță, Aduana interparlamentară, Curtea judecătorească economică. Consiliul

șefilor de state (CȘS) este autoritatea supremă a Comunității, în care la nivelul șefilor de stat se discută și se iau decizii privind problemele de principiu referitoare la statele-participante în sfera intereselor lor comune.

Consiliul șefilor de guvern (CSG) al Comunității coordonează cooperarea puterii executive în domeniul economic, social și în alte sfere ale intereselor comune. La Consiliu se discută problemele critice ale colaborării economice, umanitare, sociale, militare între statele-participante, se adopta proiectele documentelor importante, care se vor introduce pentru analiza ulterioară la Consiliul șefilor de stat.

Consiliul de Miniștri ai Afacerilor Externe din Comunitatea Statelor Independente (CMAE) este principalul organ executiv care asigură cooperarea în domeniul politicii externe a statelor-membre CSI în probleme de interes reciproc, în perioada dintre reuniunile Consiliului șefilor de stat și a Consiliului șefilor de guvern din Comunitate.

Consiliul Economic – principalul organ executiv, care asigură îndeplinirea condițiilor acordurilor adoptate în cadrul CSI, de către Consiliul șefilor de state CSI și Consiliul șefilor de guvern cu privire la formarea și funcționarea unei zone de liber schimb și alte probleme ale cooperării socioeconomice. Consiliul Economic este format din adjuncții șefilor de guvern din statele-membre ale CSI. În cadrul Consiliului, activează Comisia pentru probleme economice (care își are sediul în clădirea sucursalei din Moscova a Comitetului Executiv al CSI). Comisia este compusă din reprezentanții autorizați ai tuturor statelor-membre ale Comunității, cu excepția Azerbaidjanului, Turkmenistanului și Uzbekistanului. Aceasta se ocupă cu completarea și revizuirea documentelor de proiect pregătite de către Comitetul Executiv al CSI și organelor de natură socioeconomică, precum și armonizarea pozițiilor statelor-membre.

Consiliul Miniștrilor Apărării din statele-membre CSI (CMA) este un organ al Consiliului șefilor de stat cu privire la politica militară și dezvoltarea militară a Comunității. Membrii CMA sunt miniștrii apărării din statele-membre CSI (cu excepția Republicii Moldova, Turkmenistanului și Ucrainei).

Consiliul comandanților trupelor de frontieră (CCTF) este un organ al Consiliului șefilor de stat cu privire la coordonarea protecției frontierelor externe ale Comunității și asigurarea unui mediu stabil pentru ei.

Membrii CCTF sunt comandanții (șefii) trupelor de frontieră (sau alți reprezentanți autorizați) din statele-membre ale CSI, precum și președintele Serviciului Coordonator al Consiliului Comandanților.

Adunarea Interparlamentară (AIP), desfășoară consultări interparlamentare, discută problemele de cooperare în cadrul Comunității, dezvoltă propuneri comune în sfera activității parlamentelor naționale. AIP a CSI a fost fondată și funcționează pe baza Acordului privind Adunarea Interparlamentară a CSI din 27.03.1992, și pe baza Convenției privind Adunarea Interparlamentară CSI din 26.05.1995. În activitatea AIP CSI participă parlamentele din Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Kazahstan, Kârgâzstan, Moldova, Federația Rusă, Tadjikistan și Ucraina.

Curtea economică a Comunității a fost creată pentru a asigura îndeplinirea obligațiilor care parvin din acordurile și tratatele economice semnate între statele din CSI, prin rezolvarea disputelor care apar în procesul relațiilor economice. Este formată dintr-un număr egal de judecători de la fiecare stat semnatar al Acordului privind Curtea Economică a CSI (inițial – 8, la ora actuală – 5 membri, câte un judecător din Belarus, Kazahstan, Kârgâzstan, Federația Rusă și Tadjikistan).

Consiliul Reprezentanților Permanenți ai statelor-membre ale CSI pe lângă organele statutare și alte organe ale CSI, este un organ permanent al CSI. Consiliul, în perioada dintre reuniunile CSS, CSG, și CMAE facilitează interacțiunea statelor în probleme de interes comun, discută și prezintă propuneri statelor-membre cu privire la perspectivele de dezvoltare și prioritățile CSI; elaborează proiectele ordinii de zi ale CSS, CSG și CMAE; în limitele competenței sale, monitorizează îndeplinirea hotărârilor organelor statutare supreme ale CSI. În Consiliu activează reprezentanți din toate cele unsprezece state ale Comunității.

Odată cu organismele menționate mai sus ale CSI au fost create mai mult de 70 de organisme de cooperare sectorială. Acestea coordonează eforturile comune ale statelor-participante în sectoarele critice ale economiei și dezvoltării sociale, în cooperarea umanitară, lupta împotriva criminalității și a terorismului în alte sfere ale activității statelor-participante CSI. Organul administrativ, executiv și coordonator suprem al Comunității este Comitetului Executiv al CSI, cu sediul la Minsk și cu biroul Comitetului executiv la Moscova.

9.8. Particularitățile dezvoltării procesului de integrare în spațiul CSI

La Summit-ul CSI din Dușanbe la data de 5 octombrie 2007, a fost aprobat Conceptul dezvoltării de mai departe a CSI și Planul de măsuri de bază pentru punerea sa în aplicare (a fost semnat de către toate statele-participante, cu excepția Georgiei și Turkmenistanului). Odată cu adoptarea acestor documente Comunitatea și-a început evoluția, însoțită de acorduri privind afacerile practice.

În cadrul întâlnirilor informale ale șefilor de state-membre CSI pe 22 februarie, 2008, în Moscova, și 6 iunie, 2008, în Sankt Petersburg au fost desemnate aspectele-cheie care necesită acțiuni comune și coordonate în cadrul Comunității în următoarele domenii: cooperare în domeniul energiei, inclusiv conservarea energiei, cooperarea în domeniul transportului, securitatea alimentară, lucrul cu privire la formarea unei zone de liber schimb, dezvoltarea nanotehnologiei, politica de tineret, migrația și domeniul umanitar.

Statele-membre participă în mod activ la punerea în aplicare a unui plan de acțiuni privind dezvoltarea în continuare a CSI. În cadrul reuniunii Consiliului șefilor de stat din CSI la 10 octombrie 2008, la Bișkek, au fost adoptate Regulamentul privind coordonatorii naționali – a statelor membre CSI și Regulamentul privind președinția CSI, menite să îmbunătățească performanțele activității Comunității. Șefii de stat, de asemenea, au aprobat proiectul Strategiei de Dezvoltare Economică a CSI pentru perioada de timp până în 2020, care a fost adoptată de Consiliul șefilor de guverne CSI la 14 noiembrie 2008, la Chișinău. Prin Decizia a CSG CSI, din 22 mai 2009 a fost aprobat un plan de acțiuni pentru punerea în aplicare a primei etape (2009-2011) a Strategiei de dezvoltare economică pentru perioada până în 2020.

La Summit-ul de la Bișkek, au fost identificate domeniile-cheie ale cooperării în cadrul CSI în 2009: decizia de a considera energetica o sferă-cheie de interacțiune a țărilor CSI în 2009 și declararea anului 2009, în Comunitate ca „Anul Tineretului”, iar 2010 „Anul științei și inovării”.

Summit-ul șefilor de state care a avut loc la 9 octombrie 2009 la Chișinău este un pas important spre dezvoltarea în continuare a Comunității și eficienței mecanismelor sale. Acest lucru s-a reflectat, printre altele, prin aprobarea unei noi versiuni a Regulamentului de

procedură al Consiliului șefilor de stat, Consiliului șefilor de guvern, al Consiliului miniștrilor de externe și Consiliului Economic CSI, precum și adoptarea dispozițiilor referitoare la organele de cooperare sectoriale ale CSI.

La Summit-ul CSI de la Chișinău a fost aprobat Recursul șefilor de stat – membri ai Comunității Statelor Independente către popoarele statelor-membre ale Comunității și către societatea internațională în legătură cu aniversarea a 65-a a Victoriei în Marele Război pentru Apărarea Patriei din 1941-1945, în care s-a accentuat contribuția decisivă a popoarelor din țările CSI în victoria asupra fascismului. Se preconizează publicarea textului Apelului în mass-media și distribuirea acestuia în cadrul ONU, ca document oficial.

În același context, a fost luată decizia de a declara 2010 – Anul Veteranilor Marelui Război pentru Apărarea Patriei din 1941-1945 sub motto-ul „Am câștigat împreună” și decizia de a sprijini organizațiile veteranilor.

În conformitate cu decizia Summit-ului de la Chișinău, președinția în cadrul organelor CSI din 1 ianuarie 2010 a fost transferată de la Republica Moldova către Federația Rusă. Federația Rusă a dezvoltat planul președinției în Comunitatea Statelor Independente pentru 2010 și un plan de acțiuni pentru punerea sa în aplicare. Aceste documente au fost prezentate oficial partenerilor din Comunitate, la o reuniune a Consiliului șefilor de state din CSI, în Chișinău, pe 9 octombrie 2009.

Comerțul exterior cu țările CSI, trimestrul I, 2011 (mld. USD)

	Trimestrul I, 2010			Trimestrul I, 2011			Trimestrul I, 2011 în % către trimestrul I, 2010		
	Total	inclusiv		Total	inclusiv		Total	inclusiv	
		Comerțul bilateral CSI	Comerțul cu alte țări		Comerțul bilateral CSI	Comerțul cu alte țări		Comerțul bilateral CSI	Comerțul cu alte țări
Comerțul exterior	195,3	40,7	154,6	262,9	63,6	199,3	135	156	129
Export	126,9	20,9	106,0	161,3	32,8	128,5	127	157	121
Import	68,4	19,8	48,6	101,6	30,8	70,8	149	156	146
Balanța comerțului exterior	58,5	1,1	57,4	59,7	2,0	57,7			

9.9. Problemele de formare a spațiului economic unic și perspectivele de dezvoltare a procesului de integrare în CSI

La acest început de secol și mileniu, dinamica relațiilor sociale devine tot mai complexă, fapt ce vizează fenomenul de integrare în structurile de cooperare multilaterală, după desfășurarea revoluțiilor anticomuniste, pe de o parte, de către fostele state satelite ale Kremlinului către UE, iar pe de altă parte, de către ex-republicile unionale ale ex-URSS-ului către CSI. Realitatea ne obligă să reflectăm asupra realizărilor țărilor de dincolo de fosta cortină de fier, asupra diverselor momente, de la un stat la altul, de la o zonă geografică la alta. Viabilitatea țărilor din spațiul ex-comunist depinde, în mod direct, de capacitatea lor de adaptare și perfecționare continuă în raport cu schimbările rapide ale evoluției vieții internaționale. CSI, organizație întemeiat criticată pentru imobilism și pentru ritmul lent și condițiile drastice de integrare, se regăsește în plină evoluție a frământărilor interne din cadrul țărilor-membre. Procesul propriu-zis oferă mai degrabă impresia unei curse cu obstacole, decât a unei loialități și spirit de echipă în favoarea atingerii scopului comun. Cu toate acestea, întrebarea legitimă care se impune este una referitoare la posibilitatea aplicării experienței de integrare a UE în condițiile CSI. În această situație este firesc să ne întrebăm dacă există posibilitatea compatibilizării acelor probleme care preocupă, în paralel, dar diferit, guvernele statelor CSI. Dacă ne-am întreba acum, la aproape un deceniu de existență a CSI, în ce măsură activitatea sa se reflectă în legislația națională a Moldovei, răspunsul nu ar putea fi facil, căci obiectivele procesului integrațional este departe de a fi atins. Statele-membre ale CSI n-au reușit până acum să-și armonizeze opiniile asupra viitoarei arhitecturi a edificiului comun. Avansarea statelor-membre ale CSI este condiționată de renunțarea parțială la suveranitatea națională într-un șir de domenii, cum ar fi: cel financiar, economic, extinzând, concomitent, sfera problemelor de rezolvare și soluționare la nivel transnațional. Pe de altă parte, în trecutul nu prea îndepărtat, statele-membre ale CSI făceau parte dintr-un stat practic unitar. După constituirea lor, noile state democratice, inclusiv Republica Moldova, se află în faza consolidării statalității și afirmării lor ca subiecți ai dreptului internațional, în vederea creării unei imagini

externe obiective, în special prin prezentarea conținutului suveranității și independenței statale.

În acest fel, se formează un complex financiar-economic și legislativ de integrare regională, iar în perspectivă – un spațiu comun în baza monedei unice. De menționat că din CSI fac parte state, aflate la diferite etape de tranziție: de la administrarea centralizată – la economia de piață, marcate de coliziuni ale propriei legislații la această etapă. Realitatea este că obiectivele CSI nu sunt nici pe departe atinse, căci ritmul de formare a economiei țărilor-membre, cât și interpretarea legislativă a noțiunilor principale și a institutelor economiei de piață sunt diferite. Din această cauză, există multiple diferențe ale condițiilor de dezvoltare în structurile economice și divergențe ce vizează noțiunile juridice-cheie cu care operează actele legislative de bază, ce reglementează tranziția la economia de piață, decât în UE. Totuși, ținând cont de specificul economiei de tip centralizat în spațiul ex-URSS-ului, amploarea interferențelor de ordin juridic și economic între țările-membre ale CSI, la momentul formării Comunității, era mult mai mare decât în țările Comunității Europene, deși, în ultimii ani, s-a pierdut din amploare, căci relațiile economice și juridice ale multor țări din CSI s-au reorientat spre copierea diverselor centre politice, în afara acestei formațiuni. Acești factori, la care se adaugă adoptarea de către țările CSI a sistemelor monetare naționale și conflictele regionale, au complicat mult obiectivele cooperării economice și juridice, mai ales că în Republica Moldova reformele nu vizează o refacere mecanică a spațiului economic și juridic, comun pe teritoriul țărilor-membre ale CSI, și o consolidare a eforturilor acestor state, bazate pe principiile noi ale economiei de piață. Considerăm că țările-membre ale CSI nu trebuie, nici sub o formă să copie, asimilând automat mecanismele juridice și structura organizatorică a UE.

Cel mai important lucru pentru viitorul CSI pare a fi preluarea experienței de integrare a occidentalilor și acordarea unei atenții deosebite modului în care Comunitățile Europene și-au armonizat, în cele mai mici detalii, baza juridică a integrării, îndeosebi, în ceea ce privește libertatea de circulație fără vize în interiorul Uniunii Europene, introducerii monedei unice, creșterea flexibilității piețelor muncii și apropierea programelor de combatere a șomajului. Necesită a fi percepute și modalitățile de apariție ale actelor normative juridice și, implicit, a mentalității celor care le creează, a propriului meca-

nism de luare a deciziilor majore în cadrul UE, spre deosebire de formulele declarative, artificiale de care se face uz în elaborarea actelor adoptate de țările-membre ale CSI.

Spațiul Mării Negre, bazinul Dunării și Eurasia reprezintă o zonă de confluență a marilor civilizații ale lumii, de intense schimbări materiale și spirituale și va constitui, fără îndoială, un important pol al cooperării economice regionale. Vocația europeană și mondială a acestei importante regiuni este potențată prin intrarea în funcțiune a Canalului Rhin-Main-Dunăre. Punte de trecere între țările europene și lumea Orientului, Asiei și chiar cu o mai largă extensie dincolo de Atlantic, spațiul Danubiano-Pontic deschide perspective largi dezvoltării relațiilor economice intra- și extraregionale. Această regiune cu concentrări importante de resurse minerale și agricole și care dispune de o infrastructură relativ bine dezvoltată, forță de muncă activă cu un înalt grad de calificare, prezintă condiții propice finalizării unor acțiuni de cooperare în domeniul industriei, infrastructurii și turismului.

Cooperarea Economică în regiunea Mării Negre (*CEMN*) semnată la 25.06.92 – constituie o platformă de acțiune și dialog între statele învecinate. Cointeresarea țărilor în dezvoltarea acestui spațiu îl constituie formarea unei ZEL în Crimeea. Interesantă structură integraționistă prezintă *GUAM* în care intră Georgia, Ucraina, Azerbaidjan, Republica Moldova. Integrarea țărilor conduce la avantaje economice, politice, sociale. Cu scopul obținerii unor avantaje, cu precădere social-politice, de securitate, economice. Astfel, la 10.10.2000 în Astana (Kazahstan) a fost formată *Uniunea Economică Eurasiatică* (Rusia, Belarus, Kazahstan, Kârgâzstan, Tadjikistan).

Bibliografie selectivă:

1. Manualul Uniunii Europene / Augustin Fuerea. București: Universul juridic, 2008.
2. Integrarea economică / Emilian Dobrescu M. Editura Wolters Kluwer, 2010.
3. Mersul lumii la cumpăna dintre milenii: Integrare regională și globalizare / Marcel Moldoveanu. Editura Centrul Român de Economie Comparată și Consens, 2003.

Tema X

ORGANIZAȚIILE ȘI INSTITUȚIILE FINANCIAR-VALUTARE ÎN SISTEMUL REI. CRIZA DATORIILOR EXTERNE

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să identifice locul și rolul organizațiilor și instituțiilor financiar-valutare în sistemul REI- Sa cunoască importanța rolului organizațiilor și instituțiilor financiar-valutare regionale- Să perceapă criza datoriilor externe – aspecte, problematică, strategii- Să cunoască legătura dintre Republica Moldova și organizațiile financiar-valutare internaționale

10.1. Organizațiile valutar-financiare din sistemul ONU în REI

10.2. Importanța organizațiilor financiar-valutare și de creditare regionale

10.3. Republica Moldova în cadrul organizațiilor valutar-creditare internaționale

10.4. Criza datoriilor internaționale în anii '80 a sec.XX și repercusiunile ei

10.5. Căile de soluționare a crizei datoriilor internaționale propuse de creditorii

10.6. Evoluția datoriilor internaționale la etapa actuală

10.1. Organizațiile valutar-financiare din sistemul ONU în REI

Organizațiile financiar-valutare internaționale ocupă un loc important în sistemul relațiilor economice internaționale. În primul rând, activitatea lor permite introducerea unui început de reglementare și o anumită stabilitate în unitatea contradictorie a economiei mondiale, asigurând în ansamblu funcționarea fără întreruperi a sferei valutar-financiare. În al doilea rând, ele sunt chemate să servească drept forum pentru întreținerea colaborării dintre țări. În rândul al

treilea, crește importanța lor în sfera studierii, analizei și generalizării informației privind tendințele de dezvoltare și a elaborării recomandărilor în cele mai stringente probleme ale economiei mondiale.

În funcție de obiectivele și gradul lor de universalitate instituțiile financiar-valutare internaționale se divizează în organizații de importanță mondială, regională și care au atribuție numai la o anumită sferă a economiei mondiale. Din organizațiile de primul tip fac parte, spre exemplu, Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială.

Universalitatea **Fondului Monetar Internațional** în comparație cu alte organizații este determinată de faptul că el îmbină funcții regulatorii, consultative și financiare. Funcția regulatorie constă în faptul că FMI efectuează supravegherea politicii statelor-membre, astfel încât aceasta să corespundă angajamentelor pe care și le asumă țara devenind membru al Fondului. Conform statutului său, în centrul atenției FMI se află aspectele ce țin de supravegherea politicii țărilor-membre în promovarea cursurilor valutare. În ultima perioadă se observă o intensificare a controlului strict din partea FMI asupra sistemului valutar mondial. Aceasta se explică prin modificările de profunzime din economia mondială, în special ca urmare a globalizării ei.

Intensificarea supravegherii are loc în trei direcții. Prima – se elaborează standardul prezentării de către țările-membre a datelor statistice cu privire la starea economiei, ce trebuie să fie comunicate la timp FMI. A doua – Fondul intenționează să efectueze un control permanent. Chestiunile privind dezvoltarea economică a unor țări vor fi discutate mai frecvent la ședințele Consiliului său de directori. A treia – obiectivul principal al consultațiilor și discuțiilor trebuie să devină politica statelor-membre referitor la cursurile valutare; starea balanței de circulație a capitalului, precum și atenția sporită față de țările al căror, potențial economic are impact dincolo de hotarele lor.

Utilizarea de către o anumită țară a resurselor FMI este posibilă doar cu anumite condiții: țara trebuie să prezinte Fondului argumente solide privind necesarul de resurse pentru finanțarea deficitului balanței de plăți; FMI trebuie să se convingă că țara ce a solicitat asistență este în stare să-și îndeplinească angajamentele de stingere a datoriei față de Fond. FMI înaintează condiții, respectarea cărora are menirea să garanteze că:

- politica promovată de membrii Fondului în termene acceptabile se va solda cu atingerea unui echilibru rațional al balanței de plăți și creșterea economică stabilă în țara respectivă;
- pe măsura necesității se întreprind pași în direcția transformărilor structurale;
- în ce privește soluționarea problemelor structurale și ale asanării balanței de plăți finanțarea și măsurile de stabilizare se completează reciproc.

În ultimele decenii, s-au schimbat esențial locul și rolul **grupului Băncii Mondiale** în economia mondială. După obținerea calității de membru al băncii de către statele din Europa de Est el a început să acorde o mai mare atenție statelor din această regiune.

Spre exemplu, în anul financiar 1996 (s-a încheiat la 30 iunie 1996) resursele sumare acordate de Banca Mondială țărilor în curs de dezvoltare au constituit 21,4 mld. dol. Deși suma e destul de semnificativă, totuși, în anul 1995 numai capitalul investit în țările în curs de dezvoltare de către sectorul privat a însumat 170 mld. dol.

Concurența în creștere din partea sectorului privat și a altor bănci regionale pentru dezvoltare a complicat vizibil activitatea BIRD și a filialelor ei în țările în curs de dezvoltare. Banca Mondială, de asemenea, s-a confruntat cu probleme noi în legătură cu politica promovată de SUA ce a generat reducerea volumului de resurse, ce trebuiau acordate Asociației Internaționale pentru Dezvoltare.

Țările în curs de dezvoltare au acumulat datorii externe foarte mari. Cele mai mari datorii, ce depășesc 100 mld. dol. sau se apropie de această cifră, le au: Mexic (165), China (118), Indonezia (94), Argentina (90) (finele anului 1995).

Activitatea grupului Băncii Mondiale, în primul rând a BIRD, în ultimii ani a fost apreciată neunivoc. Se indică faptul că unele programe au fost insuficient de bine pregătite și de aceea n-au atins obiectivele scontate. Adepții mișcărilor ecologice critică banca pentru că unele proiecte, în special barajele construite cu susținerea BIRD, aduc prejudicii mediului înconjurător. Banca Mondială trebuie să-și intensifice eforturile, pentru ca țările în curs de dezvoltare să efectueze reforme mai profunde în gestiunea economiei, ridicarea gradului de eficiență a sistemului bancar, să acorde o mai mare atenție creării climatului investițional favorabil, să găsească noi modalități de atragere a capitalului privat etc.

Prăbușirea sistemului de la Brettonwoods, o parte componentă a căruia erau FMI și BIRD, a impus revederea rolului și locului acestor organizații. Oportunitatea menținerii instituțiilor financiare date și în condițiile noi este susținută de majoritatea economiștilor și oamenilor politici. E de așteptat că în următorii ani ambele organizații și, în primul rând, FMI să-și continue orientarea spre restructurarea în profunzime a activității lor, ținându-se cont de noul mediu mondial, ce s-a format după transformările fundamentale în economia mondială din anii 80-90 ai secolului trecut.

10.2. Importanța organizațiilor financiar-valutare și de creditare regionale

În ultimii ani au devenit evidente eforturile băncilor regionale pentru dezvoltare, care au început să facă o concurență mai serioasă grupului Băncii Mondiale (BIRD, AID, CIF și AMIG).

Banca Asiatică pentru Dezvoltare acordă aproximativ o treime din credite în condiții avantajoase. Prioritare pentru bancă sunt ramurile infrastructurii. **Banca Africană pentru Dezvoltare** alocă resurse în scopul dezvoltării țărilor africane, acordându-le, de asemenea, asistență sub formă de servicii de expertiză și în domeniul pregătirii cadrelor. Ambele bănci dirijează fondurile de dezvoltare, respectiv – Asiatic și African cu regim facilitat de creditare.

Banca Interamericană pentru dezvoltare își direcționează investițiile în energetică, agricultură și piscicultură. Pentru această bancă e caracteristic gradul înalt de concentrare la acordarea creditelor. Cele mai multe resurse către începutul anilor 90 au fost acordate Argentinei, Braziliei și Mexicului, care sunt mai dezvoltate, în comparație cu alte țări latino-americane.

Banca Europeană pentru Reconstrucții și Dezvoltare, care și-a început activitatea în anul 1991, a reușit să depășească dificultățile de formare și a devenit un investitor solid pentru țările din Europa de Est. Această bancă acordă resurse în condiții mai avantajoase decât băncile private obișnuite. Bunăoară, către mijlocul anului 1995 BERD a acordat statelor din regiune credite în sumă de peste 4,5 mld. ECU. Aproximativ 70% din investiții au fost acordate pentru sectorul privat. Dat fiind faptul că BERD are dreptul să acorde credite depășind 35% din volumul necesar de capital pentru realizarea proiectului, ea folosește pe scară largă credite sindicalizate. Experiența acumulată

de BERD se aplică la crearea altor bănci similare, în special pentru țările din bazinul Mării Mediterane.

În noiembrie 1995 au fost semnate articolele din acordul cu privire la crearea **Băncii pentru Dezvoltare din Orientul Apropiat**. În luna octombrie 1996 unsprezece țări din reuniunea Colaborarea Economică la Marea Neagră, din care face parte și Republica Moldova, au convenit cu privire la **fondarea Băncii pentru Dezvoltare de la Marea Neagră** etc.

Un rol important în procesele de integrare economică în Europa de Vest îl joacă instituțiile valutar-creditare și financiare, create în cadrul Comunității Economice Europene (astăzi Uniunea Europeană): **Institutul Valutar European** (IVE, cu sediul la Frankfurt-pe-Main); **Banca Europeană de Investiții**; **Fondul European pentru Dezvoltare** (din anul 1958); **Fondul European pentru Orientarea și Armonizarea Agriculturii** (din anul 1962); **Fondul Social European** (din anul 1960); **Fondul European pentru Dezvoltarea Regională** (din anul 1975) etc.

De la 1 ianuarie 1989, au intrat în vigoare reformele fondurilor structurale ale UE, promovate în conformitate cu Actul European Unic (1987), ce prevede criterii mai clare de selectare a proiectelor și o atenție sporită față de susținerea celor mai puțin dezvoltate regiuni ale CEE (UE).

Ce e drept, la distribuirea resurselor se observă și contradicții acute, provocate, printre altele, de tendința fiecărei țări, în care există regiuni rămase în urmă ca dezvoltare, de a obține mai multe resurse din fondurile structurale. Un loc important în reglementarea circulației monetare îl are sistemul bancar, ce dispune de un set propriu de instrumente: operațiuni cu hârtii de valoare, dobânzi, rezerve bancare, intervenții administrative.

De menționat că organizațiile financiar-valutare și bancare, fiind parte a structurii instituționale a economiei mondiale, interacționează cu organizații create în alte sfere, în special cu Organizația Mondială a Comerțului. Intensificarea tendințelor de globalizare, aprofundarea tendințelor integraționiste într-o serie de regiuni ale lumii, liberalizarea tot mai mare a regiunilor comerciale, notificările esențiale în aprecierea locului și rolului investițiilor străine – toate acestea creează necesitatea obiectivă de perfecționare în continuare a activității instituțiilor financiar-valutare și bancare internaționale.

10.3. Republica Moldova în cadrul organizațiilor valutar-creditate internaționale

Republica Moldova a devenit membru al FMI și BIRD în luna august 1992. Aderarea la asemenea organizații, în principiu, deschide perspective mai mari pentru obținerea resurselor în scopul reconstrucției economiei și pentru dezvoltare, deoarece acordurile cu FMI constituie un semnal pozitiv pentru alți investitori.

Este important, de asemenea, și faptul că, fiind membru al diverselor organizații financiar-valutare și de creditare, Moldova are acces la experiența bogată de reglementare a sferelor valutară, creditară și financiară, acumulată de comunitatea mondială. Însă aderarea la organizațiile internaționale, în special la FMI, imune țării și anumite obligațiuni, îndeplinirea cărora necesită adoptarea într-o serie de cazuri a unor decizii politice dificile.

După cum menționăm, în mod obiectiv, având extrem de puține resurse financiare proprii, precum și din cauza că investițiile străine sunt foarte neînsemnate, Republica Moldova este, pur și simplu, nevoită să recurgă la sprijinul financiar din exterior. În anii de tranziție ea a acumulat credite străine în sumă de circa 1,5 mld. de dolari, inclusiv de la: FMI – 275 mil. USD; BM – 231; BIRD – 138; UE – 138; Guvernul Rusiei – 267; Guvernul SUA – 67; Guvernul Japoniei – 40; Guvernul României – 24,2; Guvernul Chinei – 5; Banca Comercială a Germaniei – 67 mil. USD etc.

Analizând structura creditelor și împrumuturilor, precum și scopurile cu care au fost contractate, ne convingem cu ușurință că ele au, în fond, un caracter pasiv, dar și haotic în același timp, prin însăși natura lor nefiind în stare să devină un catalizator al dezvoltării economice. Sursele menționate au fost distribuite în felul următor:

- la introducerea monedei naționale și crearea rezervelor valutare – 210 mil.USD;
- pentru acoperirea deficitului balanței de plăți – 160 mil. USD;
- pentru împrumuturi critice – 133 mil. USD;
- achitarea datoriei la combustibilul importat din Federația Rusă – 267 mil. USD;
- pentru lichidarea consecințelor secetei – 69 mil. USD;
- pentru procurarea cerealelor – 45 mil. USD;
- pentru sectorul social și susținerea păturilor vulnerabile ale populației – 13,5 mil. USD.

Celelalte împrumuturi, finanțate în temei de către Banca Mondială și Banca Europeană au fost contractate pentru:

- a) Primul Proiect Agricol, ce constituie un împrumut de 18,49 mil. USD;
- b) Proiectul Energetic –20,5 mil. USD (beneficiari “Moldova Gaz”; “Moldenergo”);
- c) Proiectul Reformei Învățământului General – estimat la 20 mil. USD;
- d) Primul Proiect pentru Cadastru – 23 mil. USD;
- e) Proiectul de Finanțare Rurală (Proiectul Agricol Doi) – 15 mil. USD;
- f) Proiectul II pentru Dezvoltarea Sectorului Privat – 14 mil. USD;
- g) Proiectul dezvoltării resurselor active – 12 mil. USD;
- h) Proiectul privind utilizarea eficientă a energiei termice – 27,2 mil. USD;
- i) Proiectul privind promovarea exportului vinurilor moldovenești pe piața externă – 43 mil. USD;
- j) Proiectul privind reabilitarea drumurilor – costul total 71,9 mil. USD, inclusiv 55,1 mil. USD – finanțare străină;
- k) Proiectul privind construcția terminalului petrolier Giurgiulești – 38 mil. USD;
- l) Linia creditară pentru subcreditarea sectorului privat prin Banca Comercială “VictoriaBank” – în două tranșe 1,0 și 3,0 mil. USD;
- m) Linia creditară pentru subcreditarea businessului mic și mijlociu prin Banca Comercială “Moldagroindbank” – 20 mil. USD în 3 tranșe: 5,0; 5,0; 10,0 mil. USD;
- n) Programul elveto-american de subcreditare a microbusinessului în Moldova – 6,24 mil. USD;
- o) Proiectul privind reabilitarea sistemului de aprovizionare cu apă potabilă a orașului Chișinău – 60,0 mil. USD, din care BERD – 30 mil. USD (Beneficiarul: SA “Apă-Canal” Chișinău);
- p) Proiectul privind reconstrucția Aeroportului Internațional din Chișinău – 12 mil. USD, din care 9 mil. USD îl constituie împrumutul de la BERD;
- q) Primul proiect pentru Dezvoltarea Sectorului Privat – 49 mil. USD etc.

Analizând această listă de proiecte, ne dăm seama că creditele și împrumuturile date, deși necesare pentru modernizarea nemijlocită a

economiei, nu pot schimba radical modul de funcționare a întreprinderilor moldave, nu pot asigura reprofilarea lor.

Republica Moldova, care în perioada actuală destul de complicată se confruntă cu dificultățile tranziției la economia de piață, se poate folosi de aderarea sa la organismele valutar-credite și financiare internaționale pentru o mai consecventă și mai accelerată, dar în același timp mai puțin dureroasă trecere la noile forme de gospodărire.

10.4. Criza datoriilor internaționale în anii '80 ai sec.XX și repercusiunile ei

În domeniul împrumuturilor externe, la începutul anilor '80, s-a constatat că țările debitoare nu mai puteau să-și onoreze obligațiile pe care le aveau față de creditorii. Concomitent, creditorii nu aveau la dispoziție instrumentele și metodele necesare cu ajutorul cărora să-și poată recupera împrumuturile acordate și dobânzile aferente. Devine astfel evidentă existența unei crize a plăților internaționale. Criza nu era determinată atât de mărimea absolută a datoriei externe, cât de imposibilitatea în care se aflau mai multe țări de a face față, la termenele scadente, serviciului datoriei publice externe.

Datoriile externe contractate au afectat profund economiile țărilor debitoare, cu deosebire ale țărilor cu mari datorii. Datoriile respective au avut repercusiuni negative atât asupra procesului intern al dezvoltării țărilor debitoare, cât și asupra derulării relațiilor lor economice, financiare și valutare cu alte țări.

Nivelul excesiv de ridicat al dobânzilor a făcut din capitalul extern o frână și chiar o cale de compromitere a dezvoltării economice a acestor țări. Pentru un dolar împrumutat, țările debitoare au fost menite să restituie băncilor creditoare, numai sub forma dobânzilor, până la 2,3 dolari.

Declanșarea crizei a fost determinată de acțiunea conjugată a mai multor factori, și anume:

- criza economică globală;
- creșterea sensibilă a ratei dobânzilor, care au ajuns excesiv de ridicate (dacă până în 1977 rata dobânzii se situa sub 8%, după 1978 aceasta crește, ajungând la 10-18%;
- intensificarea acțiunilor protecționiste;
- deteriorarea schimburilor economice a noilor state independente, cu deosebire ca urmare a celor două șocuri petroliere și a căderii prețurilor unor produse primare;

- caracterul neadecvat al asistenței oficiale pentru dezvoltare;
- înrăutățirea situației pe piețele tradiționale de export ale țărilor în curs de dezvoltare, ca urmare a accentuării considerabile a protecționismului țărilor avansate;
- incapacitatea instituțiilor financiare internaționale de a-si spori asistența;
- micșorarea sensibilă a încasărilor țărilor în curs de dezvoltare din exporturi (aceste încasări erau singura lor sursă de plată a importurilor și a datoriei publice externe).

Raportul dintre suma totală a datoriei publice externe și valoarea exporturilor era de 1,36 în 1979, ajunge la 1,74 în 1982, pentru ca să reprezinte 1,98 în 1985.

Ca urmare a înrăutățirii raportului de schimb, poziția externă a țărilor în curs de dezvoltare s-a agravat, deoarece ele și-au văzut redusă capacitatea de import și de rambursare a datoriei lor externe.

Criza datoriei externe a fost declanșată și de politica bugetară expansionistă a SUA. Datorită, în special, cursei înarmărilor, cheltuielile publice bugetare au crescut mult mai repede decât veniturile publice bugetare. Această politică financiară a determinat mari deficite bugetare, pentru acoperirea cărora SUA a contractat atât împrumuturi interne, cât și externe. În vederea atragerii capitalurilor, statul a mărit sensibil rata dobânzii – în acest fel a fost captat capitalul disponibil de pe piața financiară națională și internațională. La rândul lor, țările din care se atrăgea capitalul au majorat și ele rata dobânzii. Totuși, pe piața americană, plasamentele de capital erau cel mai bine apreciate. Acest fapt a condus la întărirea dolarului SUA.

10.5. Căile de soluționare a crizei datoriei internaționale propuse de creditori

Problema datoriei externe este un fenomen cunoscut în practica mondială. Criza mondială a datoriei externe care a început la sfârșitul anilor '70 - începutul anilor '80 a permis formularea și implementarea unor măsuri de depășire a acesteia. Atunci când se consideră restructurarea datoriei, creditele trebuie bine delimitate după tipul creditorilor și al debitorilor.

Se cunosc mai multe variante de restructurare, propuse de diferiți creditori sau grupuri de creditori, din studierea cărora țara îndatorată, deci și Republica Moldova trebuie să tragă anumite concluzii.

Restructurarea datoriilor poate fi împărțită în:

1) restructurarea creditelor guvernamentale și a celor garantate de guvern care au fost contractate de la **creditori oficiali**;

2) restructurarea creditelor guvernamentale și a celor garantate de guvern care au fost contractate de la **creditori privați**.

Reorganizarea creditelor obținute de la **creditori oficiali** se efectuează în cadrul Clubului de la Paris. Clubul se bazează pe așa-numitul meniu care permite a alege între micșorarea datoriei ori diminuarea deservirii ei. Cea mai importantă condiție în realizarea acestei scheme este consolidarea și coordonarea de către FMI a politicii de dezvoltare și existența unei balanțe de plăți, în țara debitoare, care să confirme că o ulterioară restructurare a datoriei nu va fi necesară. Primele condiții de restructurare a datoriei în cadrul Clubului de la Paris au fost aprobate în iunie 1988 și s-au numit Condițiile de la Toronto, după locul unde a fost semnat acordul. Conform condițiilor acestui acord, debitorilor li se permitea ori să efectueze diminuarea datoriei cu o treime, ori să folosească dobânzi reduse cu 3,5%, comparativ cu cele existente pe piață, adică jumătate din dobânda existentă pe piață. În baza Condițiilor de la Toronto, 20 de state debitoare și-au restructurat datoria în suma totală de 5,9 mld. dolari SUA.

În decembrie 1991, în vederea suplimentării Condițiilor de la Toronto, la propunerea Clubului de la Paris, au fost adoptate Condițiile extinse de la Toronto sau Condițiile de la Londra. Acestea presupuneau măsuri preferențiale pentru țările cu venit redus. Setul de măsuri era format din două variante preferențiale care asigurau reducerea ulterioară a datoriei externe a țărilor considerate și o variantă nepreferențială prevăzută de Condițiile precedente de la Toronto. Variantele preferențiale permiteau statelor debitoare fie să reducă dobânda, ceea ce micșora suma totală a deservirii cu 50%, fie să micșoreze suma datoriei cu 50%. Cea de a treia variantă a Condițiilor de la Londra prevedea consolidarea datoriei în baza unei dobânzi comerciale cu o perioadă de scadență de 25 de ani, inclusiv o perioadă preferențială de 14 ani.

Introducerea Condițiilor de la Londra a permis echilibrarea încasărilor de la debitori între creditori. Totodată, creditorii trebuie să fie siguri că diminuarea datoriei nu va necesita o nouă restructurare a acesteia. Condițiile de la Londra au fost aplicate până în decembrie 1994. Pe parcursul acestei perioade, 23 de state debitoare și-au restructurat datoriile în sumă totală de 9,1 mld. dolari SUA.

Varianța contemporană a programului de restructurare a datoriilor externe ale țărilor cu un venit redus pe locuitor în cadrul Clubului de la Paris este reglementată de condițiile de la Napoli, intrate în vigoare în decembrie 1994. Principalul adaos la condițiile existente a fost elaborarea unei scheme de restructurare care ar permite reducerea esențială a datoriilor statelor epuizate de datorii. Programul de restructurare prevede reducerea cu 67% a datoriei și a plăților dobânzilor aferente, o perioadă preferențială de 3-8 ani, o scadență de 22-33 de ani. Condițiile acestui acord vizează țările al căror PIB pe locuitor este mai mic de 500 de dolari SUA sau ponderea datoriei lor externe în exporturi depășește 350%.

Condițiile de la Houston, introduse în 1990, permiteau statelor debitoare ale Clubului de la Paris cu venit mediu pe locuitor să realizeze conversiunea datoriei în acțiuni, valută națională ori să-și schimbe datoriile reevaluate la cursul pieței pentru investirea lor în fonduri naționale de binefacere. Conversiunii totale era supusă datoria externă care era direcțională spre dezvoltarea economiei naționale. Datoria externă aferentă altor scopuri putea fi convertită doar în proporție de 10 mld. dolari SUA sau 10% din suma totală a datoriei, în funcție de limita mai mare. Posibilitatea realizării operațiunii de conversiune era prevăzută și în acordurile de la Londra și Napoli.

Restructurarea datoriilor de către creditorii **privati** poate fi efectuată folosind una din cele două modalități:

A. diminuarea datoriei prin răscumpărarea cu discount de către țările cu un nivel redus al veniturilor pe locuitor a obligațiunilor de pe piețele secundare, folosind resursele Fondului de reducere a datoriei al Asociației Internaționale de Dezvoltare (AID);

B. micșorarea datoriei și a deservirii acesteia în cadrul planului Braidy propus în 1989, sau conversiunea datoriilor în cazul țărilor cu venituri medii.

Fondul reducerii datoriilor a fost constituit în 1989 pentru acordarea ajutorului financiar celor mai sărace țări care au dreptul de a primi credite numai pe linia AID, precum și pentru restructurarea datoriei lor externe. Necesitatea formării fondului respectiv era argumentată de următoarele considerente:

- statele cu un nivel redus al veniturilor pe locuitor nu sunt în măsură, ca urmare a situației lor economice și sociale critice, să-și deservească datoriile față de creditorii străini privați;

- mecanismele existente de restructurare a datoriilor externe nu permit depășirea deficiențelor majore în gestiunea datoriei externe a acestei categorii de țări;

- imposibilitatea deservirii datoriei externe de către cele mai sărace țări duce la o deteriorare a situației în ceea ce privește atragerea de către acestea a resurselor de creditare.

Astfel, pentru soluționarea acestor probleme a fost pus la punct un program care prevede răscumpărarea cu discount a obligațiunilor proprii de pe piețele secundare, folosind resursele Fondului AID. Răscumpărarea obligațiunilor aferente principalului este însoțită de stingerea sumelor care corespund plății dobânzilor. În conformitate cu regulile de activitate a Fondului, astfel pot fi răscumpărate creditele acordate de către creditorii străini privați pe termen mediu și lung, care nu au fost garantate de stat ori altă terță parte. Ca excepție, resursele fondului pot fi folosite pentru realizarea conversiunii datoriilor, în special, în programe de dezvoltare a economiei naționale.

Suținerea pe linia Fondului are loc dacă țara debitoare îndeplinește următoarele condiții:

- existența programului de stabilizare a economiei coordonată cu AID și alte organisme financiare internaționale;

- existența strategiei de gestiune a datoriei externe (inclusiv programul de restructurare a datoriei externe, folosind resursele AID și ale altor organisme financiare internaționale).

Programele de restructurare pe linia AID au un caracter filantropic. Mărimea resurselor acordate unei țări se limitează la 10 mil. de dolari SUA, însă, ca excepție, suma poate fi mărită. Pe lângă aceasta, statul poate să mobilizeze resurse și de la alți donatori. Operațiunile de restructurare pe linia AID se consideră a fi eficiente dacă restructurarea permite stingerea datoriei față de creditori în proporție de cel puțin 85%.

La sfârșitul anului 1994, pe linia Fondului AID, împreună cu alți donatori din rândul organizațiilor financiare internaționale, au fost finanțate operațiuni de restructurare în suma echivalentă diminuării datoriilor în valoare de 815 mil. de dolari SUA. Planul Braidy reprezintă un ansamblu de măsuri de reglementare de stat direcționate spre micșorarea mărimii principalului și a sumei aferente deservirii datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare cu un nivel mediu al venitului pe locuitor. Denumirea planului vine de la numele fostului ministru de finanțe al SUA, care a condus procesul de realizare a acestor măsuri.

În calitate de premisă pentru includerea în Planul Braidy este elaborarea de către țara debitoare a programului național de dezvoltare economică, aprobat de FMI și Banca Mondială. De regulă, aceste programe includ măsuri privind:

- a) controlul masei monetare;
- b) diminuarea deficitului bugetar;
- c) diminuarea nivelului inflației;
- d) inițierea sau accelerarea procesului de privatizare.

Operațiunile în cadrul Planului Braidy finalizează procesul de restructurare a datoriei și sunt susținute din resursele primite din surse oficiale (credite BIRD, FMI și alte organizații financiare internaționale, precum și resursele primite pe bază bilaterală) pentru acoperirea cheltuielilor inițiale legate de desfășurarea operațiilor. Conform Planului Braidy, băncile creditoare au posibilitatea de a alege una din opțiunile prezentate mai sus sau posibilitatea îmbinării lor.

Unul din principalele elemente ale Planului Braidy îl constituie mecanismul de conversiune a datoriei în capital acționar, efectuat pe două direcții principale:

- conversiunea unei părți a datoriei externe în acțiuni ale întreprinderilor din statul debitor;
- conversiunea datoriei externe în datorie internă.

Această procedură permite băncilor creditoare de a transforma creditele lor în acțiuni ale corporațiilor industriale din statele debitoare ori în datorie internă a statului debitor, în ambele cazuri creditorii externi primind o parte din capitalul țării îndatorate.

Planul Braidy nu numai că permite statelor împovărate de credite externe să revină pe piețele internaționale financiare, de mărfuri și servicii, dar cointereesează în aceste proiecte și băncile creditoare.

Acest ansamblu de măsuri permite băncilor creditoare să-și restituie din creditele alocate, sporind, totodată, probabilitatea obținerii sumelor de altă parte, debitorul își consolidează pozițiile pe piețele externe și credibilitatea. Planul Braidy poate fi considerat o formă flexibilă de gestiune a datoriei externe care s-a folosit și se folosește de către statele cu un venit mediu pe locuitor, care se confruntă cu probleme dificile legate de datoria lor externă.

Conversiunea datoriilor reprezintă o componentă importantă a procesului de gestiune a datoriei externe. Răscumpărarea datoriei de pe piețele secundare la prețuri mai mici de piață reprezintă operațiu-

nea cea mai frecvent utilizată din cadrul schemei de conversiune a datoriilor, ea fiind urmată de conversiunea unei părți din datoria externă în acțiuni ale corporațiilor naționale.

Operațiunea transformării datoriei în acțiuni reprezintă conversiunea unei părți a datoriei față de creditorii străini privați în acțiunile companiilor din țara debitoare. Investitorii procură datoriile pe piețele secundare, după care acestea sunt transformate de Banca centrală prin pârgghiile corespunzătoare în instrumente valutare naționale folosite pentru cumpărarea ulterioară de acțiuni.

În ultimii ani, crește interesul creditorilor, deși rămâne a fi moderat, în conversiunea datoriilor în valuta națională a debitorului, pentru a contribui la dezvoltarea economiei lui naționale. Această tranzacție, de fapt, reprezintă un ajutor dezinteresat al creditorului.

Țările creditoare au pus la punct programe de conversiune a datoriilor în valută națională cu scopul finanțării pe termen lung a proiectelor, în acest sens, deosebim trei tipuri de programe:

- a) datorie pentru ocrotirea mediului;
- b) datorie pentru ocrotirea sănătății;
- c) datorie pentru învățământ.

De regulă, mecanismul operațiunilor respective constă în aceea că o organizație internațională neguvernamentală procură pe piețele secundare cu un discount considerabil datoriile unui stat debitor. Apoi, datoria se schimbă în valută națională. Pentru a evita dezechilibrele inflaționiste ale valutei naționale, pentru suma datoriei, procurate se emit obligațiuni speciale în valută națională, care ulterior se folosesc pentru finanțarea programelor de dezvoltare. Prin urmare, după cum se observă din cele examinate, pentru diferite tipuri de datorie externă a țărilor cu nivel redus și mediu al venitului pe locuitor, există diferite tipuri de modalități de restructurare.

Restructurarea datoriilor față de creditorii oficiali se produce în cadrul Clubului de la Napoli (care le-au înlocuit pe cele de la Toronto și Londra). Restructurarea datoriilor față de băncile străine se produce în cadrul Clubului de la Londra și din 1989 se bazează preponderent pe Planul Braidy.

10.6. Evoluția datoriilor internaționale la etapa actuală

Criza care face ravagii în lume, înnegrește tot mai mult istoria din punct de vedere economic a statelor. Datoriile internaționale de la

balanța statelor depășesc toate limitele posibile și imposibile, acestea reprezentând toate sumele pe care le datorează un stat sau altul creditorilor săi, cât și datoriile persoanelor fizice și juridice față de entitățile din afara propriului stat.

În acest fel, cele mai mari datorii externe din lume, la etapa actuală, le au statele, în ordinea cum urmează:

Locul 1: Irlanda

Datoria raportată la PIB – 1,382%

Datoria externă – 2,38 trilioane de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 566.756 dolari

Locul 2: Marea Britanie

Datoria raportată la PIB – 413%

Datoria externă – 8,9 trilioane de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 146.953 dolari

Locul 3: Elveția

Datoria raportată la PIB – 401%

Datoria externă – 1,3 trilioane de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 171.528 dolari

Locul 4: Olanda

Datoria raportată la PIB – 376%

Datoria externă – 2,55 trilioane de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 152.380 dolari

Locul 5: Belgia

Datoria raportată la PIB – 335%

Datoria externă – 1,32 trilioane de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 127.197 dolari

Locul 6: Danemarca

Datoria raportată la PIB – 310%

Datoria externă – 626 miliarde de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 113.826 dolari

Locul 7: Suedia

Datoria raportată la PIB – 282%

Datoria externă – 1 trilion de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 110.479 dolari

Locul 8: Finlanda

Datoria raportată la PIB – 271%

Datoria externă – 505 miliarde de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 96.197 dolari

Locul 9: Austria

Datoria raportată la PIB – 261%

Datoria externă – 867 miliarde de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 105.616 dolari

Locul 10: Norvegia

Datoria raportată la PIB – 251%

Datoria externă – 640 miliarde de dolari

Datoria externă pe cap de locuitor – 137.476 dolari

Republica Moldova nu se regăsește în primele poziții ale acestui top, însă acest lucru nu denotă faptul că statul nu are datorii. Republica Moldova are o datorie externă în valoare de 24.066 mld. lei, ceea ce ar însemna că fiecare dintre locuitorii țării ar avea o datorie de cca 6.760 de lei. Dacă e să comparăm datoria Republicii Moldova cu cea a Irlandei (statul care se situează pe primul loc în clasamentul datoriilor), atunci irlandezii au o datorie de 95 de ori mai mare ca a moldovenilor. La același capitol, în comparație cu americanii, moldovenii au o datorie de 8 ori mai mică.

Bibliografie selectivă:

1. Bran Paul. Relații financiare și monetare internaționale. București: Editura Economică, 1999
2. Bakker A.F.P. Instituțiile financiare internaționale. Dolj: Antet, 1997.

Tema XI

COLABORAREA INTERNAȚIONALĂ. BUSINESSUL ÎN CADRUL INSTITUȚIILOR ȘI ORGANIZAȚIILOR SOCIAL-ECONOMICE ÎN CADRUL ONU

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să cunoască principiile de bază și direcțiile activității economice a ONU- Sa analizeze sistemul organismelor de colaborare economică din cadrul ONU. Problematika evoluției colaborării- Să identifice businessul în cadrul instituțiilor și organizațiilor social-economice în cadrul ONU. Unele direcții și forme- Să cunoască factoringul internațional- Să identifice direcții și forme: leasing internațional

11.1. Colaborarea internațională a statelor mari dezvoltate. Reuniunile G-8

11.2. Principiile de bază și direcțiile activității economice din cadrul ONU

11.3. Unele probleme privind evoluția colaborării economice în cadrul ONU

11.1. Colaborarea internațională a statelor mari dezvoltate. Reuniunile G-8

Managementul economiei globale reprezintă una dintre cele mai actuale problematice ale științei economice. Principala problemă pe care o pune posibila idee de guvernare a economiei globale este aceea că integrarea economiei globale a fost mult mai rapidă decât capacitățile sale de a asigura managementul noilor forțe, noilor tipuri de relații economice și noilor relații între state. Vorbim de o economie complexă, cu nu număr crescut de economii naționale care o compun, cu nivele diferite de dezvoltare, cu sisteme diferite de organizare a economiilor, cu politici macroeconomice aplicate specific etc.

Teoria economică susține că cel mai bun conducător al pieței ar fi chiar forțele ei. Însă nu toate statele agreează această idee. Există sta-

te a căror orientare politică (cu implicații directe în economic) presupune implicarea destul de ridicată a statului în economie. Mai mult decât atât, există în economia mondială state puternice și grupuri de interese care nu-și doresc neapărat *laissez faire*-ul.

Noțiunea de „putere mondială” presupune capacitatea de a influența și controla fenomene din economia mondială sau de a impune/direcționa orientări unor parteneri de relații economice internaționale. Puterea în economia mondială presupune existența mai multor componente:

1. puterea economică;
2. puterea militară;
3. puterea fizică;
4. puterea politică;
5. puterea sistemului național de valori.

Puterea economică derivă din capacitatea economiei de a se afirma pe plan internațional și poate fi evaluată prin participarea acesteia în comerțul mondial, productivitatea muncii, forța sa financiară etc. (spre ex. SUA).

Puterea militară derivă din capacitățile militare ale statului și, deși unii susțin că nu ar trebui să fie luată în discuție în evaluările din economia mondială, conferă țării care o deține și posibilitatea unei poziții dominante pe piața mondială (vezi cazul Federației Ruse).

Puterea fizică se referă la dimensiunile statului, la resursele de care dispune, la dimensiunea pieței interne și a forței de muncă etc. (ilustrative în acest sens sunt exemplele Federației Ruse sau Chinei).

Puterea politică se referă la capacitatea statului de a influența politic fenomene din economia mondială.

Puterea sistemului național de valori presupune modul în care anumite valori specifice unei țări sunt insuflate altor țări din economia mondială (astfel limba engleză devine tot mai cunoscută în toate țările lumii, tot mai multe țări adoptă sărbători inițial nespecifice – Valentine's Day, spre exemplu, iar mâncarea chinezească este agreată de o sumedenie de alte țări). Există state care acoperă multe din valențele puterii mondiale, sau chiar pe toate. Este vorba despre SUA, Japonia, China, Federația Rusă, Germania etc. Asemenea state le putem include într-o singură categorie – **state mari dezvoltate**.

Caracteristica generală a statelor dezvoltate:

1. Sunt țări cu economie de piață, chiar dacă unii susțin în continuare criza postcapitalismului de după cel de-al Doilea Război Mon-

dial. Totuși, aceste economii și-au dovedit cel mai bine viabilitatea și eficiența, bazându-se pe proprietatea privată.

2. Ca forme de stat, cele mai multe dintre ele sunt republici, dar există și monarhii (ex.: Marea Britanie).

3. Sunt țări cu eficiență economică de ansamblu ridicată, eficiență care se regăsește în productivitatea ridicată a muncii, în PIB/locuitor ridicat, în consumul/locuitor crescut etc. Eficiența ridicată poate fi explicată prin revoluția managerială pe care au aplicat-o aceste țări.

4. Avansul lor economic în comparație cu alte state poate fi pus, în special, pe o dezvoltare extensivă în factori de producție, economia lor bazându-se din ce în ce mai mult pe informație și tehnologie.

5. Au o structură a economiei diversificată, cu o proporție specifică a sectoarelor în economie. Astfel, sectorul primar prezintă o pondere foarte redusă, în comparație cu celelalte, sectoarele cel mai bine reprezentate fiind cele ale industriei și serviciilor (spre exemplu, în 2000, economia SUA avea 3% din populație antrenată în agricultură, producând cu aceasta pentru toată țara). Mai mult decât atât, chiar și sectorul primar este puternic industrializat.

6. Au un grad de alfabetizare de cca 100% (acest fapt le influențează pozitiv și indicele dezvoltării umane).

7. Populațiile lor au acces la asistență sanitară și servicii de asigurări.

8. Domină economia mondială din punctul de vedere al comerțului internațional, investițiilor străine, tehnologiei etc. Spre exemplu, nu numai că din punctul de vedere al volumului comerțului aceste țări domină comerțul mondial, dar și din punctul de vedere al structurii comerțului aceste țări dovedesc eficiență. Astfel ele importă produse cu valoare adăugată mică și exportă produse cu valoare adăugată mare.

9. Reprezintă locul de proveniență al celor mai multe societăți transnaționale, fiind astfel cele mai reprezentative țări în procesul globalizării. Chiar se afirmă că aceste țări au contribuit la transnaționalizarea vieții economice.

10. Au monedele cele mai puternice, unele dintre ele fiind monede de rezervă pentru celelalte țări ale lumii.

11. Piețele financiare cele mai reprezentative se găsesc în țările dezvoltate.

12. Înregistrează cele mai mari realizări în domeniul cercetării-dezvoltării.

Trebuie să facem observația că aceste caracteristici nu sunt general-valabile pentru toate țările dezvoltate. Există țări nou-întrase în grupul țărilor dezvoltate, care nu îndeplinesc chiar toate aceste trăsături, ceea ce îi face pe unii să le conteste calitatea de țări dezvoltate. Țările dezvoltate alcătuiesc Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare (OCDE). Din rândul acestora fac parte: SUA, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie, Norvegia, Suedia, Finlanda, Danemarca, Belgia, Olanda, Luxemburg, Spania, Italia, Irlanda, Elveția, Australia, Noua Zeelandă, Canada, Cehia, Ungaria, Slovacia, Mexic, Turcia, Coreea de Sud, Polonia, Grecia, Islanda.

În mod succint, economiile acestor țări pot fi caracterizate astfel:

Țara	Caracterizare
SUA	Cea mai mare putere mondială, cel mai reprezentativ stat din punct de vedere militar, economic (în special servicii și industrie), cea mai reprezentativă economie de piață
Japonia	Cel mai puternic stat asiatic, economie de piață cu grad ridicat de intervenție a statului în economie, nivel de dezvoltare industrială ridicat
Germania	Economie dezvoltată, industrie (autoturisme), servicii
Franța	Industrie dezvoltată (ramuri de vârf), servicii (peste 50% din populația activă)
Marea Britanie	Industrie dezvoltată, servicii (servicii financiare), centru financiar important al economiei mondiale
Norvegia	Nivel ridicat de trai, a III-a putere în industria extractivă a petrolului
Suedia	Economie de piață dirijată, nivel ridicat de industrializare, nivel de trai foarte ridicat
Finlanda	Nivel ridicat de trai, protecție socială ridicată, industrii de vârf (telecomunicații)
Danemarca	Potențial economic valorificat eficient, orientare industrială
Belgia	Potențial economic eficient valorificat
Olanda	Putere economică venită din istorie, agricultură intensivă, industrie dezvoltată (petrochimie, electronică, industrie alimentară), poziție geostrategică avantajoasă
Luxemburg	Potențial economic relativ redus, dar eficiența valorificării lui este foarte mare (PIB/locuitor a fost în mulți ani cel mai mare din lume)

Spania	Economie cu creștere economică deosebită
Italia	Deși mulți ani instabilă politic, cunoaște creștere economică
Irlanda	Economie cu creștere economică deosebită
Elveția	Industrie dezvoltată (alimentară, mecanică fină, farmaceutică)
Australia	Una din cele mai prospere economii, implicare din ce în ce mai ridicată în economia mondială
Noua Zeelandă	Potențial economic ridicat, rate de creștere relativ ridicate și constante (cca 4%)
Canada	În primele 7 țări ale lumii, inclusiv din perspectiva IDU, rol crescut în comerțul regional și mondial
Cehia	Deși fostă țară în tranziție, a cunoscut un ritm de creștere semnificativ, în special prin dezvoltarea sectorului industrial
Ungaria	Sector industrial complet reformat, cu creșteri semnificative
Slovacia	Singura țară care îndeplinește criteriile de convergență la euro ale UE, depășind cu succes momentul tranziției la economia de piață
Polonia	Țara cu cel mai mare volum de investiții străine dintre TCEE, cu creștere economică susținută
Turcia	Economie relansată la începutul anilor 2000
Mexic	În ciuda unor perioade alternante de creștere economică și recesiune, antrenarea tot mai mare în structurile regionale și legătura cu SUA și Canada a dus la creșterea implicării sale în economia mondială
Coreea de Sud	Unul din tigrii asiatici, cu creșteri economice ridicate, cu grad ridicat de intervenție a statului în economie
Grecia	Reprezintă primul investitor internațional în Balcani
Islanda	Balanță comercială excedentară, rată de alfabetizare ridicată, IDU crescut
Portugalia	Deși are deficit bugetar, ritmul său de creștere a scăzut, se află în plin proces de reformă economică și instituțională
Austria	Economie dezvoltată, mult legată de cea a Germaniei, cu mare grad de industrializare

Țările OECD sunt dominate de un grup de țări care alcătuiesc Grupul celor 8 (G8). Aceste țări sunt considerate a fi cele mai puternice țări din lume. Federația Rusă face parte dintre ele datorită marii sale puteri fizice (resurse naturale), dar și militare, chiar dacă nu este o putere economică.

Grupul celor 8 (G8) reprezintă un forum internațional al guvernelor statelor cele mai dezvoltate din punct de vedere economic, tehnologic și militar: Canada, Franța, Germania, Italia, Japonia, Rusia, Regatul Unit al Marii Britanii și al Irlandei de Nord și Statele Unite ale Americii. Apariția Grupului Statelor cele mai Industrializate, care va purta mai multe denumiri, s-a făcut pe căi neoficiale. Astfel, miniștrii de finanțe și guvernatorii băncilor centrale din cele mai importante cinci țări – Statele Unite, Japonia, Germania, Franța și Regatul Unit – s-au întâlnit la intervale neregulate. Prima întâlnire s-a ținut în 1967 la Chequers, casa de la țară a prim-ministrului britanic. Criza economică gravă ce a urmat primului șoc al petrolului din 1973 făcea necesară o colaborare mai mare. Grupul celor cinci a decis că șefii de guvern trebuie să manifeste mai mult interes față de situația economică gravă. Președintele Franței, Valéry Giscard d'Estaing, a fost primul care a insistat pentru discuții regulate la nivel înalt cu privire la problemele economice și financiare. A găsit un sprijinitor în cancelarul german, Helmut Schmidt, care considera că șefii de guvern ar trebui să se implice mai mult în domenii care reveneau tradițional unor miniștri specialiști. Primul Summit a avut loc la Rambouillet în 1975. Au participat reprezentanții celor șase state care formau în acel moment Grupul, respectiv Franța, Italia, Germania, Marea Britanie, Japonia și Statele Unite. Canada devine membru în 1976 luând naștere astfel Grupul celor șapte. Din 1977 încep să participe și reprezentanți ai Comunității Europene, începând cu Summit-ul de Londra. Implicarea formală a Rusiei în Grup a evoluat lent. Astfel, inițial era limitată la discuțiile politice, în 1994, mai apoi ajungând să participe la toate problemele ridicate de Summit, respectiv în 1997 la Summit-ul de la Denver. Totuși, abia în 1998, odată cu Summit-ul de la Birmingham când G7 a devenit oficial G8. UE a devenit un partener deplin în discuțiile G8. Chiar dacă UE nu aduce un pachet formal cu propuneri la Summit-urile G8, totuși ea reprezintă interesele mai ales celor 11 state ale sale care nu fac parte din G8. Prima dată când rolul UE și mai ales a Comisiei Europene și-a arătat importanța a fost în coordonarea ajutorului dat de G24 țărilor din centrul și estul Europei. La Summit-ul de la Paris din 1989, G7 a cerut Comisiei Europene să coordoneze eforturile în direcția ajutorării respectivelor țări cu ajutor financiar și tehnic.

Summit-urile sunt pregătite de un personal reprezentativ denumit „sherpas” și de către miniștrii G8, de finanțe, ai sănătății, ai comerțu-

lui etc., care se întrunesc cu câteva luni înainte pentru a discuta problemele ce vor fi prezentate la Summit.

În cadrul reuniunilor anuale (Summit-urilor), prezidate pe rând de către toate țările-membre, se abordează următoarele probleme:

- ***coordonarea politicilor macroeconomice și în special a politicii ratelor de schimb;***
- ***dezvoltarea economică;***
- ***protecția mediului;***
- ***implementarea legislației;***
- ***sănătatea populației – îmbunătățirea accesului la asistență medicală a populației;***
- ***terorismul privit ca o amenințare globală.***

G8 poate fi considerat, în mod neoficial, un „guvern al lumii”. În cadrul G8 se discută probleme globale controversate, care afectează soarta întregii planete. Ca urmare G8 este responsabil pentru o serie de probleme, cum ar fi încălzirea globală, problema datoriilor externe și a politicilor comerciale inechitabile care afectează țările în dezvoltare, sărăcia din Africa și nu în ultimul rând globalizarea.

Țările membre G8 duc o politică de dominare și constrângere asupra celorlalte țări ale lumii, impunând legislații și creând legături economice care generează dependență. G8 vorbește foarte mult despre democrație și bună guvernare, ceea ce reiese din Comunicatul de la Summit (Summit Communiques), dar în același timp G8, instituțiile pe care acesta le controlează și mai pe larg relațiile internaționale, nu funcționează pe principii democratice, cum ar fi transparența, egalitatea și respectul pentru drepturile omului. Ședințele G8 sunt ținute în secret și nu există un transcript al discuțiilor, rezultatele fiind redactate de un „Summit Communiques”. De obicei, comunicatele G8 admit existența problemelor globale: sărăcie, mediu, datorii, crize financiare, terorism etc. În fiecare an, G8 propune ceea ce consideră ca fiind soluțiile pentru aceste probleme, care apoi sunt implementate de instituțiile controlate de acest grup, cum ar fi Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional sau Organizația Mondială a Comerțului. Cu toate că lista de probleme variază de la an la an, soluția rămâne aceeași – globalizarea. Problemele discutate în aceste întâlniri țin de economia globală, dar apar și alte teme legate de ecologie, război, terorism și securitate. În principal, întinările au devenit centrul din care se modelează și controlează economia globală.

11.2. Principiile de bază și direcțiile activității economice din cadrul ONU

Problema creării unor structuri specifice economiei mondiale, care să o guverneze după niște principii valabile și acceptabile pentru toate economiile eterogene care o compun, și care să fie acceptate ca autorități de către acestea a devenit o preocupare foarte serioasă, în special în sec. XX, când economia mondială a devenit o constantă a tuturor statelor naționale ale lumii. Cooperarea economică internațională a apărut în a doua jumătate a sec. XX ca o condiție obiectivă în cadrul unui proces de relansare și modernizare a economiei mondiale. Dinamismul care a caracterizat cooperarea economică internațională a fost determinat de interesul manifestat de firme și asociații, de organizațiile internaționale oficiale sau de cele cu caracter regional, subregional, de cercurile guvernamentale.

Abordarea acestui fenomen de largă percepție face încă obiectul unor profunde analize și dezbateri în cadrul colocviilor, reuniunilor științifice, politice, diplomatice și la nivelul celui mai reprezentativ for – Organizația Națiunilor Unite.

Mult timp, în literatura de specialitate, nu s-a ajuns la un consens în ceea ce privește determinarea conținutului, domeniilor, eficienței și perspectivelor acestui proces. În definirea sa au existat neînțelegeri și controverse obiective legate de faptul că este o apariție relativ recentă în planul economiei mondiale, cu dificultăți de exprimare în limbaj statistic.

Primul document internațional care a înscris cooperarea printre principiile fundamentale ale dreptului internațional contemporan a fost „Carta Națiunilor Unite” din anul 1945, prin care se consacra obligația juridică a statelor de a coopera între ele, fapt ce-i conferă acestui principiu un caracter normativ, de aplicare universală. Principiul cooperării internaționale „este un principiu nou, a cărui apariție și dezvoltare se datorează condițiilor epocii noastre, în care nici un stat nu poate trăi într-o izolare totală și în care e necesar ca eforturile fiecărui stat pentru dezvoltarea sa multilaterală să fie conjugate cu eforturile celorlalte state, într-o cooperare activă, singura cale de soluționare a problemelor majore ale contemporaneității”.

Din punctul de vedere al cooperării internaționale, elaborarea „Cartei drepturilor și îndatoririlor economice”, apreciată ca cel mai important document economic adoptat la ONU, a marcat consfințirea

și recunoașterea definitivă a contribuției pe care cooperarea o poate aduce umanității. În „Carta de la Paris pentru o nouă Europă”, adoptată în 1990, se accentuează că procesul cooperării bazat pe economia de piață constituie un element esențial al relațiilor dintre state și va fi un instrument pentru construirea Europei unite și prospere.

În cadrul Declarației ONU, privind principiile directoare ale cooperării economice internaționale din 1990 se stipulează că „Statele-membre sunt ferm hotărâte să promoveze o creștere suplimentară a economiei mondiale și să asigure relansarea economiilor statelor în curs de dezvoltare în scopul garantării dreptului fundamental al oricărei ființe umane de a trăi eliberată de spectrul foamei, sărăciei, ignoranței”.

În contextul principiilor directoare ale prezentei Declarații, se evidențiază o serie de angajamente pe care trebuie să și le asume statele pentru concretizarea dezideratelor majore ale cooperării:

- 1) menținerea unui sistem de relații comerciale deschis și credibil;
- 2) sporirea gradului de stabilizare a pieței produselor de bază și încurajarea eforturilor de diversificare a producției;
- 3) examinarea unor noi modalități care să faciliteze accesul țărilor în curs de dezvoltare la cuceririle tehnologice avansate;
- 4) dotarea cu resurse financiare corespunzătoare a instituțiilor specializate internaționale pentru susținerea reformelor structurale și finanțării programelor destinate atenuării efectelor sociale nefaste asupra grupurilor defavorizate;
- 5) găsirea unor soluții generale și viabile problemelor vizând datoria externă;
- 6) promovarea procesului de cooperare și integrare economică la scara mondială;
- 7) sprijinirea țărilor est-europene în eforturile lor de integrare în economia mondială.

În cadrul Sesiunii a VIII-a a Conferinței Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD/1992) care s-a desfășurat la Cartagena (Columbia), s-a ajuns la un consens asupra ansamblului de măsuri necesar care să revitalizeze comerțul internațional, să contribuie la relansarea dialogului internațional cu privire la cooperarea economică internațională pentru dezvoltare. Actul final al Sesiunii evidențiază necesitatea cooperării între toate țările pentru ameliorarea sistemelor, structurilor pe care se bazează REI. S-a recomandat, totodată, să se studieze posibilitatea elaborării unui program pentru

promovarea în continuare a cooperării economice între țări cu sisteme social-economice diferite.

A șaptea reuniune ministerială a Grupului celor 77 din noiembrie 1991 de la Teheran s-a soldat cu adoptarea „Documentelor finale de la Teheran”. Aceste documente cuprind o serie de probleme de importanță deosebită pentru țările în curs de dezvoltare. Două dintre capitolele „Documentelor” se referă expres la procesul cooperării economice internaționale:

- Platforma de baza a „Grupului celor 77 pentru cooperare internațională”;
- „Declarația miniștrilor cu privire la cooperarea economică între țările în curs de dezvoltare”.

În cadrul ONU, Consiliul Economic și Social (ECOSOC), aflat în subordinea Adunării Generale, care coordonează activitatea economică și socială a Națiunilor Unite și a organizațiilor din sistemul ONU. În calitate de forum central de discuție a subiectelor economice și sociale internaționale și formulare de recomandări de politici, Consiliul joacă un rol-cheie în cooperarea internațională pentru dezvoltare. Se poate consulta cu organizațiile neguvernamentale, dezvoltând astfel o verigă vitală între Națiunile Unite și societatea civilă. Consiliul are 54 de membri, aleși de Adunarea Generală pentru mandate de câte 3 ani. Se întrunește pe tot parcursul anului și are o sesiune principală în cursul lunii iulie, perioada în care miniștrii statelor-membre discută, în cadrul unei reuniuni la nivel înalt, problemele economice, sociale și umanitare majore. Organismele subsidiare ECOSOC se întrunesc regulat și emit rapoarte către Consiliu. Cinci comisii regionale promovează dezvoltarea economică și cooperarea pe regiuni.

11.3. Unele probleme privind evoluția colaborării economice în cadrul ONU

Cu toate eforturile pe care le depune comunitatea internațională pentru soluționarea problemelor din sfera dezvoltării relațiilor de colaborare economică internațională prin sistemul și mecanismele ONU, mai rămân o serie întreagă de chestiuni principiale, pentru examinarea și soluționarea cărora nu s-au găsit deocamdată remediile respective, fie deoarece unii factori cu caracter global „înaltă” bariere greu de trecut, fie că „imposibilitatea” soluționării lor este cauzată de eficiența scăzută a mecanismului de adoptare și realizare a deciziilor etc.

În legătură cu aceasta, să ne amintim de unele inițiative, documente și decizii, adoptate în cadrul activității economice a ONU, dar care nu au fost traduse în fapt. În anul 1974 la sesiunea a șasea specială a Adunării Generale a ONU au fost adoptate Declarația și Programul de acțiuni pentru stabilirea noii ordini economice. Însă acum, după mai mult de 25 ani, se vede că prevederile acestui program nu au fost realizate. În anul 1960, au fost adoptate trei strategii internaționale de dezvoltare (în anii 1960-1970, 1970-1980, 1980-1990) și toate n-au fost realizate conform obiectivelor preconizate în ele (creșterea PIB, industriei, agriculturii, comerțului exterior, asistenței economice).

Nesoluționarea multor probleme în sfera economică înaintează acut problema privind necesitatea ridicării autorității ONU. Dacă rolul pacificator al ONU în ansamblu e general recunoscut, componenta economică este departe de a se situa în avangardă. Transformările în viața economică, în relațiile economice internaționale din ultimii ani au avut o mare influență asupra realizării unor sau altor idei, formulate în documentele ONU prin anii 60, 70 și chiar 80 ai secolului trecut. Dispariția statelor socialiste de pe harta politică a Europei, a CAER-ului a modificat repartizarea forțelor în sfera economică.

Pe de altă parte, multe obiecții se fac pe marginea funcționării organelor ONU, responsabile de întocmirea documentelor economice de mare complexitate. Astfel, se indică faptul că programele și proiectele se întocmesc, fără a se ține cont de posibilitățile reale ale organismelor și altor instituții ale ONU, în partea de cheltuieli a proiectelor și programelor, adoptate pentru executare, nu se ține cont de condițiile financiare reale. Sunt mari cheltuielile „cu caracter neproductiv” pentru întreținerea funcționarilor internaționali. Într-o serie de cazuri cheltuielile doar pentru deplasările specialiștilor în cadrul programelor de asistență tehnică constituie până la 60% din suma totală a proiectului respectiv. Problemele legate de ridicarea gradului de eficiență a activității organizațiilor economice ale ONU deja se află pe ordinea de zi. Se așteaptă adoptarea unor măsuri eficace, ce vor contribui la realizarea progresului.

Bibliografie selectivă:

1. Relații economice internaționale / Petru Ion Roșca. Chișinău: ULIM, 2005.
2. Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global / Robert Gilpin. Iași: Polirom, 2004.

Tema XII

DIRECȚIILE, METODELE ȘI FORMELE DE REGLEMENTARE A REI ȘI AEE (ASOCIAȚIA ECONOMICĂ EXTERNĂ). PARTICULARITĂȚILE RELAȚIILOR CONTRACTUALE ÎN SFERA REI ȘI AEE

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să cunoască elementele principale ale rolului și locului relațiilor contractuale în sistemul de relații economice mondiale- Să analizeze reglementarea interstatală și internațională a REI- Să se expună asupra particularităților relațiilor contractuale în domeniul tranzacțiilor comerciale internaționale

12.1. Mecanismul național de reglementare a REI și AEE

12.2. Metodele administrative netarifare de reglementare a AEE

12.3. Reglementarea vamal-tarifară a REI și AEE

12.4. Rolul și locul relațiilor contractuale în sistemul de relații economice internaționale

12.5. Reglementarea interstatală și internațională a REI

12.6. Particularitățile relațiilor contractuale în domeniul tranzacțiilor comerciale internaționale

12.1. Mecanismul național de reglementare a REI și AEE

Relațiile economice externe presupun nu numai asigurarea cu resurse și piețe de desfacere a țărilor participante, completarea reciprocă a structurilor economice naționale, activitatea economică externă a firmelor întreprinzătorilor, ci și măsuri comercial-politice din partea guvernului și a organizațiilor internaționale.

Statul participă activ la dezvoltarea activității economice externe prin acțiunile consecvente în anumite sfere și obiecte ale acestei activități. Interacțiunea se efectuează cu ajutorul unui complex de măsuri speciale, ce pot fi divizate în două grupe principale: **economice** și **administrative**.

Prin **metode economice** se subînțeleg, în primul rând, taxele tarifului vamal, diversele impozite și plăți, depozitele la import, care în ansamblu scumpesc marfa de import și reduc din competitivitatea ei pe piața internă în comparație cu mărfurile locale similare.

La **metodele administrative** se atribuie restricțiile cantitative, sistemul de autorizații și interdicții (embargoul) la import sau export, autolimitarea livrărilor de către importator, cerințele specifice față de mărfuri și ambalajul lor, precum și diversele complicații birocratice ale procedurilor vamale, care, în mod direct, limitează accesul mărfurilor de import pe piața internă (sau al celor locale pe piața externă).

Aceste două grupe de mijloace pentru reglementarea comerțului exterior diferă în mod principal. În cazul aplicării mijloacelor economice, dreptul definitiv de selectare a mărfurilor de import sau locale și resurselor îl are consumatorul, care se călăuzește de preț, calitate, condițiile de livrare a produselor sau de expediere a resurselor.

În cazul aplicării metodelor administrative, se încalcă mecanismul de piață, se reduc sortimentul de mărfuri și posibilitățile de acces la resurse și, de fapt, în mod forțat, se predetermină selectarea produselor și resurselor de către consumator în folosul celor naționale.

12.2. Metodele administrative netarifare de reglementare a AEE

Metodele netarifare includ un spectru larg de instrumente ale politicii economice și comerciale contemporane a statelor, unele din ele nu sunt legate nemijlocit de reglementarea economică externă, dar exercită, totuși, un impact substanțial asupra AEE și comerțului exterior. Conform celei mai răspândite clasificări a metodelor de reglementare netarifară în comerțul exterior, adoptată de ONU, acestea se împart în trei tipuri:

1. Din primul tip fac parte metodele orientate spre limitarea directă a importurilor pentru protecția anumitor ramuri ale economiei naționale: *licențele și cotele de import, taxele antidumping și compensatorii, depozitele la import, așa-numitele restricții „benevole” la export, plățile de compensare, sistemul de prețuri minimale la import etc.* Primul tip de metode e cel mai numeros și cuprinde mai mult de jumătate din ansamblul celorlalte.

2. Al doilea tip cuprinde metodele ce nu sunt nemijlocit orientate spre limitarea comerțului exterior și țin mai mult de procedurile administrativ-birocratice, acțiunea cărora, totuși, limitează comerțul: formalitățile vamale, standardele și normele tehnice, normele veterinare și sanitare, *cerințele față de ambalaj și marcarea, îmbuteliere* etc.

3. La cel de al treilea tip se atribuie metodele care nu sunt orientate nemijlocit spre limitarea importului sau stimularea exportului, dar acțiunea cărora conduce anume la asemenea rezultate.

Din rândul celor mai răspândite instrumente de reglementare directă a importului (iar uneori și a exportului) fac parte **licențele și cotele**. Practic, toate țările industrial-dezvoltate aplică aceste măsuri netarifare.

Sistemul de licențe presupune că statul prin intermediul unei instituții special autorizate (în Moldova – Ministerul Economiei, Departamentul Relații Economice Externe) eliberează autorizații pentru tranzacțiile comerciale externe cu mărfurile incluse în listele de mărfuri, pentru importul sau exportul cărora sunt necesare licențe. Licențierea operațiunilor economice externe interacționează strâns cu restricțiile cantitative – cotarea la import și export a anumitor mărfuri. Cotele sunt limitările în expresie valorică sau fizică, introduse la importul sau exportul unor mărfuri pe o anumită perioadă de timp. În această categorie intră cotele globale, ce acționează în privința anumitor țări, sezoniere și așa-numitele restricții „benevole” la export.

Licențele și cotele limitează activitatea de sine stătătoare a întreprinderilor privind ieșirea pe piața externă, restrâng cercul de țări, cu care pot fi încheiate tranzacții comerciale cu anumite mărfuri, reglementează cantitatea și nomenclatorul mărfurilor permise pentru export și import. Totodată, aceste mijloace permit stabilirea unui control strict asupra comerțului exterior cu unele mărfuri. Prin aceasta se explică faptul că licențele și cotele ocupă un loc solid în arsenalul mijloacelor de reglementare a comerțului în majoritatea țărilor lumii.

În prezent, practica internațională merge pe calea lichidării instrumentelor administrative de reglementare a activității comerciale externe. Reglementarea netarifară, de regulă, se aplică în cazuri extreme, în temei pentru protecția economiei naționale, precum și în scopul respectării angajamentelor internaționale.

În ultimul deceniu, o largă răspândire a căpătat încheierea acordurilor privind limitarea „benevolă” a exportului și stabilirea prețurilor minimale pentru import, impuse de principalele țări occidentale ex-

portatorilor mai slabi din punct de vedere economic sau politic. Specificul acestor tipuri de restricții constă în tehnica netradițională de stabilire a acestora, atunci când bariera comercială pentru protecția țării importatoare se introduce la frontierele țării exportatoare, și nu ale celei importatoare.

Cotele la import nu sunt destinate obligatoriu protecției producătorilor autohtoni. Bunăoară, Japonia menține cota la multe produse agricole ce nu se produc în țară.

Cotele la export pot fi stabilite pentru asigurarea consumatorilor autohtoni cu rezerve suficiente de mărfuri la prețuri scăzute, pentru prevenirea secătuirii resurselor naturale, precum și pentru ridicarea prețurilor la export prin limitarea livrărilor pe piețele străine (de exemplu, la petrol, cafea etc.).

Un tip specific de cota, ce interzice completamente comerțul, se numește **embargou**. Ca și cotele, embargoul se poate introduce la importul sau exportul unui anumit tip de mărfuri, indiferent de locul de destinație, la livrarea unor tipuri de mărfuri în țări concrete (exemplu, SUA și Nicaragua în anii 1984-1990; SUA și Irak și a.).

Un loc special printre metodele reglatorii îl dețin **standardele**. Țările, de obicei, stabilesc standarde privind clasificarea, marcarea și experimentarea produselor, astfel încât să se asigure posibilitatea de realizare a produselor autohtone, dar să se blocheze desfacerea producției de fabricație străină.

Printre metodele de reglementare netarifară trebuie menționate tergiversările administrativ-birocratice la intrarea în țară, ce sporesc incertitudinea și cheltuielile pentru întreținerea rezervelor de mărfuri și materiale. Spre exemplu, în Franța pentru limitarea importului de magnetofone video din Japonia s-au introdus cerințele de a se permite trecerea tuturor acestor aparate printr-un singur punct vamal foarte mic, situat departe de marile orașe și completat insuficient cu cadre. Această măsură s-a dovedit a fi eficientă și, ca urmare, s-a ajuns la înțelegerea cu privire la cota benevolă de export, conform căreia Japonia și-a limitat expansiunea pe piața Franței. Vamele peruane au introdus regula de a efectua cu lunile purificarea vamală a mărfurilor, iar apoi perceperea unei plăți pentru păstrarea lor la vamă, ce constituie o bună parte din costul importului lor.

O metodă specifică de reglementare a comerțului exterior sunt **depozitele la import**, reprezentând o formă de gaj, pe care importatorul îl

depune la bancă pe un anumit termen, – depozit fără dobândă în sumă egală cu valoarea integrală sau parțială a mărfii importate. Prin aceasta se oprește circulația capitalului său și i se limitează solvabilitatea.

Un moment decisiv în dezvoltarea economiei mondiale și a REI îl constituie circulația internațională a capitalului. Gradul înalt de dinamism al capitalului, transformarea lui în obiectul unei rigide concurențe internaționale a făcut principial necesară elaborarea unor standarde și reguli internaționale în acest domeniu. La nivel național, **reglementarea** administrativă a **circulației capitalului** se efectuează, în temei, în cadrul acordurilor bilaterale, în care se stipulează clar regimul juridic, modalitățile de acces la investiții și investitori, se stabilește regimul (echitabil și nediscriminatoriu, național, al națiunii celei mai favorizate), modul de naționalizare și compensare, de transferare a profitului și repatriere a capitalului, precum și ordinea de reglementare a litigiilor.

În Republica Moldova se perfecționează legislația în scopul de a se crea un climat investițional mai favorabil și a se atrage mai activ capitalul străin în economia republicii.

12.3. Reglementarea vamal-tarifară a REI și AEE

O metodă clasică de reglementare a activității economice externe și inclusiv a comerțului exterior sunt tarifele vamale, care prin caracterul acțiunii lor se atribuie la metodele economice de reglementare a comerțului exterior. **Tariful vamal** constituie o listă sistematizată de taxe vamale, ce se percep la importul mărfurilor, iar în unele cazuri și la exportul lor din țară.

Există două tipuri principale de politică vamală a statului, ce reflectă concepțele generale, menționate mai sus, privind comerțul internațional – *protecționismul și comerțul liber*. Protecționismul prevede stabilirea unui nivel ridicat al impunerii cu taxe vamale a mărfurilor străine importate (iar uneori și exportate – impozitul pentru export) pe piața internă a țării, iar politica comerțului liber este orientată spre stimularea multilaterală a importului și exportului de mărfuri prin stabilirea unor taxe vamale mici sau prin scutirea integrală de acestea.

În prezent, tarifele vamale sunt aplicate în peste 100 de țări ale lumii. Ele pot fi divizate în două grupe:

- Tarifele statelor industrial-dezvoltate;
- Tarifele statelor în curs de dezvoltare.

Reglementarea tarifar-vamală în țările industrial-dezvoltate – tarifele vamale în aceste țări, de regulă, sunt multicolore, adică una și aceeași marfă se impune cu diverse, ca nivel, taxe, în funcție de țara de origine. Coloana cuanturilor tarifului general, ce fixează cele mai mari taxe, nu beneficiază de clauza națiunii celei mai favorizate.

Ținând cont de impactul profund al taxelor asupra economiei naționale, în primul rând, țările industrial-dezvoltate, au convenit, în aspect multilateral, și de la 1 ianuarie 1948 au pus în aplicare Acordul general în domeniul tarifelor și al comerțului (GATT), care și până în prezent reglementează regimul comerțului reciproc și politica comercială a statelor-membre. În această perioadă, tarifele au fost reduse în medie cu 80-90% în raport cu nivelul lor inițial și la momentul actual constituie în medie 5-7%. Astfel, media aritmetică a nivelului taxei, calculată în cazul tarifelor vamale ale SUA, Japoniei, tarifului vamal unic al Uniunii Europene, Elveției și Canadei constituie 6,47%, iar nivelul mediu ponderat – 4,7%.

După modalitățile de percepere, se disting următoarele taxe:

- *ad valorem*, calculate în procente din prețul mărfii;
- *specifice*, calculate din unitate, volum sau greutate;
- *sezoniere*, care se percep într-un anumit anotimp, bunăoară în timpul recoltării.

După conținutul economic, taxele vamale se împart în:

- *fiscale*, chemate să majoreze veniturile în bugetul de stat;
- *protecționiste*, ce se folosesc pentru protecția unor ramuri ale industriei naționale contra afluxului de mărfuri străine;
- *taxe de import preferențiale*, la importul unor mărfuri din anumite țări;
- *taxe facilitare*, introduse pentru unele țări în scopul de a se stimula importul anumitor mărfuri;
- *egalizatoare*, adică ce completează taxele de import în scopul de a echilibra prețurile la mărfurile de import cu prețurile la mărfurile de producție autohtonă;
- *compensatorii*, ce se folosesc în caz că mărfurile de import au fost subvenționate de către stat la producerea sau exportul lor de către țara-exportator;
- *antidumping*, ce se aplică pentru contracararea importurilor din țările, în care guvernele au oferit antreprenorilor respectivi prime de export.

Tarifele vamale ale țărilor industrial-dezvoltate conțin, de asemenea, o coloană de taxe preferențiale (facilitare), cu care se impun mărfurile, la import, mărfurile din țările în curs de dezvoltare. Taxele preferențiale ale țărilor dezvoltate în cazul mărfurilor din țările în curs de dezvoltare intră în Sistemul General al Preferințelor, format în cadrul ONU (UNCTAD).

În practica tarifar-vamală, cea mai mare răspândire au căpătat-o taxele *ad valorem*. În legătură cu aceasta, o importanță deosebită se atribuie metodelor de estimare a valorii mărfurilor de import, de aplicarea cărora, în mare parte, depinde determinarea prețului mărfii pentru perceperea taxei. În funcție de metoda aplicată, prețul mărfii poate fi majorat cu 20-50%, iar în unele cazuri – și de două ori. De aceea metodele de stabilire a prețului mărfii ce se importă, de asemenea, sunt importante pentru calcularea sumei taxelor, precum și a mărimii taxei însăși. În prezent, metodele aplicate de multe țări pentru estimarea valorii mărfurilor de import se reglementează prin Acordul privind estimarea mărfurilor în prețuri vamale, încheiat în cadrul GATT.

Pentru protecția intereselor industriei de prelucrare, în țările dezvoltate se aplică metoda de formare a tarifelor pe baza escalării taxelor, adică a ridicării cuantumului lor în funcție de gradul prelucrării mărfurilor, ce reprezintă segmentele unui singur ciclu tehnologic (bunăoară, cauciuc – cauciuc vulcanizat – articole tehnice din cauciuc). Importul materiei prime industriale, de regulă, se efectuează fără perceperea taxelor vamale sau se impune cu taxe foarte mici, în timp ce la semifabricate și, în special, la produsele finite taxele cresc esențial.

O particularitate caracteristică a țărilor occidentale este faptul că toate se bazează pe Sistemul armonizat de descriere și coordonare a mărfurilor (SA), elaborat de Consiliul Comunității Vamale (CCV) și care a început să fie aplicat pe scară largă cu începere din ianuarie 1988.

Tarifele vamale ale țărilor în curs de dezvoltare – tarifele vamale au un rol important în reglementarea importurilor efectuate de țările în curs de dezvoltare. Nivelul mediu al impunerii cu taxe a mărfurilor importate de către majoritatea dintre acestea e mult mai ridicat decât în țările industrial-dezvoltate. Concomitent, taxele constituie o sursă substanțială de completare a bugetului lor de stat.

Din punctul de vedere al protecției pieței naționale, cu bariere vamale pot fi delimitate trei grupe de țări în curs de dezvoltare:

- Pentru prima grupă sunt caracteristice taxele vamale, mărimea cărora nu depășește, de regulă, 50%, și regimul de import fără plata taxelor vamale la multe mărfuri. Din acestea fac parte unele țări africane și latino-americane – Angola, Niger, Bolivia, Chile; din regiunea asiatică a Oceanului Pacific – Singapore, Filipine, Tongo și unele țări din golful Persic.

- Din grupa a doua fac parte statele cu taxe vamale relativ mai ridicate, variind, în temei, de la 50 până la 100%. La acestea se atribuie Algeria, Libia, Tanzania (Africa), Argentina, Brazilia, Mexic, Iran, Indonezia, precum și Coreea de Sud.

- Grupa a treia a țărilor în curs de dezvoltare o constituie cele în care taxele depășesc (uneori substanțial) nivelul de 100%. Din acestea fac parte Egiptul, Botswana, Maroc, Columbia, Pakistan, India, Siria, Thailanda, Turcia. Deosebit de mari sunt taxele vamale ale Egiptului, Ecuadorului, Pakistanului.

Majoritatea covârșitoare a țărilor în curs de dezvoltare își formează tarifele în baza Nomenclatorului de mărfuri de la Bruxelles al Consiliului Comunității Vamale, deși până în anii 90 majoritatea statelor preconizau să treacă la Sistemul armonizat de descriere și coordonare a mărfurilor (SA). Deosebirile în structura tarifelor unor țări în curs de dezvoltare sunt destul de mari: în afară de graficele cu una-două și trei coloane, ce constituie majoritatea, o serie de state aplică tarife cu un număr mai mare de coloane (bunăoară, tariful Venezuelei conține 7 coloane, al Senegalului – 9, Mali –17).

Alături de taxele vamale tarifele multor țări în curs de dezvoltare includ plăți fiscale și diverse impozite: impozite administrative și interne; taxe speciale (deosebit de frecvent – în Singapore, Thailanda, Indonezia); în afară de cele naționale se percep tarifele vamale ale grupului de țări etc.

12.4. Rolul și locul relațiilor contractuale în sistemul de relații economice internaționale

Fundamentul relațiilor economice internaționale îl constituie relațiile economice mondiale la micronivel: între firmele și companiile diverselor țări, între anumite întreprinderi. Asemenea relații în condițiile economiei de piață presupun aplicarea pe scară largă a formei contractuale de colaborare, în care agenții economici ai activității comerciale

externe poartă întreaga răspundere pentru realizarea angajamentelor asumate, dispunând concomitent de suficiente drepturi și resurse.

Participarea la relațiile economice internaționale este dictată, în primul rând, de interesele părților, de avantajele economice pe care ele tind să le obțină în urma tranzacțiilor economice externe. Realizările, obținute în ultimele decenii în structura REI, au extins esențial și au modificat sfera și direcțiile relațiilor contractuale dintre participanții la ele.

Dezvoltarea colaborării internaționale de producție și tehnico-stiințifice a predeterminat rolul important al contractelor dintre părți în acest domeniu: cooperarea internațională necesită distribuirea clară a obligațiilor părților, determinarea pe baze contractuale a sistemului de măsuri și sancțiuni, ce asigură executarea lor. Noile posibilități ale practicii contractuale sunt legate de crearea și activitatea întreprinderilor mixte, a companiilor transnaționale (CTN) și grupurilor financiar-industriale – în fine, obiect al contractelor în cadrul REI devin serviciile informaționale, consulting și marketing, engineering etc.

Totodată, REI au o serie de particularități, ceea ce condiționează un anumit specific al relațiilor contractuale pe arenă internațională. Un rol mult mai important în interiorul țării îl au obiceiurile internaționale, regulile și convențiile, acordurile bilaterale și multilaterale interstatale. De menționat că pierderea partenerului în relațiile economice internaționale înseamnă și anumite pierderi pentru economia națională. Un exemplu semnificativ în această privință poate servi întreruperea relațiilor tradiționale dintre țările-membre ale fostului CAER și republicile unionale după destrămarea URSS. Anume de aceea problema privind mecanismul și practica relațiilor contractuale în domeniul dat are o mare importanță.

12.5. Reglementarea interstatală și internațională a REI

Reglementarea juridică a relațiilor contractuale în sistemul relațiilor economice mondiale se efectuează conform normelor de drept internațional. Constituția Republicii Moldova (pct.1, art.8) prevede că țara se obligă să-și construiască relațiile cu alte state în baza dreptului internațional. Aceasta înseamnă că, dacă în contractul internațional al Republicii Moldova sunt stabilite alte reguli, decât cele prevăzute în lege, atunci se aplică regulile referitoare la contractul internațional. Aplicativ la activitatea economică externă o importanță deosebită au două tipuri de contracte internaționale:

1. La primul se atribuie contractele, în care se stabilește regimul comerțului între două state sau un grup de state. După conținutul lor, acestea pot fi subdivizate aproximativ în cinci tipuri principale: contracte și acorduri-tip; acorduri cu privire la colaborarea economică și tehnică; acorduri economice; acorduri de asistență financiară; acorduri cu privire la protecția investițiilor (în literatura de specialitate se dă caracteristica detaliată a acestor tipuri de contracte).

2. Contractele internaționale de tipul al doilea conțin regulile de drept civil pentru reglementarea relațiilor de proprietate, ce decurg din contactele economice externe. Din contractele internaționale de acest tip face parte, în primul rând, Convenția ONU cu privire la contractele internaționale de comercializare a mărfurilor din anul 1980 (în continuare – Convenția de la Viena).

În cadrul Convenției au fost delimitate sferile de aplicare și regulile generale, modul de încheiere a contractelor de comercializare a mărfurilor, angajamentele părților, mijloacele de protecție juridică în cazul încălcării contractului de către vânzător sau cumpărător, precum și diverse alte prevederi. Disponibilitatea de acest document înlesnește atât încheierea, cât și realizarea contractelor, deoarece drepturile și obligațiile părților se stabilesc uniform.

Convenția poartă caracter normativ. În același timp, părțile, la dorința lor, pot devia de la prevederile ei. Convenția se extinde numai asupra contractelor cu caracter internațional. Un factor determinant pentru încheierea unei tranzacții cu caracter internațional este faptul că întreprinderile comerciale ale participanților la tranzacție se află în state diferite. Din sfera de acțiune a Convenției, s-au scos comercializarea mărfurilor de consum, vânzarea la licitație a hârtiilor de valoare, navelor de transport acvatic și aerian, energiei electrice etc. Ea nu atinge, de asemenea reglementarea juridică a tranzacțiilor, asupra cărora se extind prevederile contractelor internaționale încheiate anterior.

În comerțul internațional, sub formă de document unic se încheie, de regulă, contracte complexe și pe sume mari. În cazul relațiilor de afaceri permanente cu un partener important, se practică convenirea cu el a condițiilor generale de comercializare (respectiv la import și export) pentru ca într-o anumită frază să se facă trimitere la ele în tot ceea ce se referă la condițiile neprevăzute în textul lui. La elaborarea textului unor asemenea condiții generale de comercializare, pot fi utilizate, printre altele, următoarele surse:

În primul rând, condițiile generale de livrare, aplicate de unele state, formulările ce le conțin sunt acceptate în practica contractuală și de arbitraj.

- În al doilea rând, condițiile generale și contractele-tip sunt elaborate sub conducerea Comisiei Economice Europene a ONU pentru diversele tipuri de tranzacții comerciale. În ansamblu, există circa treizeci de asemenea tipuri.

- În rândul al treilea, contractele-tip aplicate pe larg în comerțul internațional, elaborate de asociațiile ramurale respective ale comercianților unui anumit tip de marfă (cereale, ulei vegetal, bumbac, cauciuc natural, material lemnos, pielărie, cărbuni, metale prețioase etc.).

- În rândul al patrulea, documentele Camerei Internaționale de Comerț au caracter de recomandare și în mod obișnuit se aplică, dacă există trimitere la ele în contracul respectiv. Aici intră, în primul rând, Regulile internaționale de interpretare a termenilor comerciali (INCOTERMS).

E posibilă și elaborarea contractelor-tip proprii. La un asemenea contract, cunoscut partenerului, se poate face trimitere și în oferta comercială. La determinarea condițiilor contractului concret, precum și la întocmirea contractelor-tip și a condițiilor generale de comercializare, la dorința părților, poate fi aplicat un document, adoptat în anul 1994 de Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat de la Roma, denumit „Principiile contractelor comerciale internaționale”.

12.6. Particularitățile relațiilor contractuale în domeniul tranzacțiilor comerciale internaționale

Obiecte ale operațiunilor comerciale internaționale sunt producția materială și serviciile, inclusiv rezultatele colaborării de producție și tehnico-științifice, ce capătă în procesul de schimb forma de marfă. Aceste obiecte determină tipurile tranzacțiilor comerciale și particularitățile relațiilor contractuale la realizarea lor pe piața mondială.

Din principalele operațiuni comerciale fac parte: schimbul de producție în formă materială; schimbul de cunoștințe tehnico-științifice (sub forma comerțului cu patente, licențe, know-how); schimbul de servicii tehnice (engineering-ul consultativ și în construcții); operațiunile de arendă, turism internațional; acordarea serviciilor de consultanță în domeniul informației și perfecționării gestiunii; schimbul de filme și programe televizate etc.

Tranzacțiile din cadrul comerțului internațional de mărfuri includ operațiunile de decontări internaționale; operațiunile de transportare internațională a încărcăturilor; operațiunile de transport și expediție, de asigurare a mărfurilor, de asigurare a integrității încărcăturilor în timpul transportării lor internaționale.

Principalele tipuri ale operațiunilor comerciale internaționale pot fi caracterizate în modul următor:

1. Operațiunile din cadrul schimbului de produse în formă materială (exportul și importul comercial). Prin **operațiuni de export-import** se subînțelege activitatea comercială, legată de comercializarea mărfurilor, ce au formă materială. O varietate a operațiunilor de export-import sunt *operațiunile de reexport și reimport*. O parte considerabilă a operațiunilor de reexport se efectuează pe teritoriul așa-numitelor zone libere (teritoriul portuar ce se află în afara teritoriului vamal al țării date).

2. Operațiunile de comercializare a cunoștințelor și experienței tehnico-științifice diferă de operațiunile de comercializare a valorilor materiale prin faptul că drept obiect al schimbului internațional se prezintă rezultatele activității, considerate drept marfă „invizibilă” – schimbul internațional de tehnologii, comerțul internațional cu cunoștințe tehnico-științifice; produse ale muncii intelectuale sub formă de patente, licențe, mărci comerciale, mostre industriale, precum și cunoștințe și experiență tehnică, unite în noțiunea „know-how”, ce cuprinde transmiterea cunoștințelor și a experienței prin prezentarea documentației tehnice, desenelor, secretelor de producție, ce nu poartă caracter de licență. De menționat că în prezent comerțul exterior cu licențe se dezvoltă în ritm accelerat. Cauza o constituie creșterea substanțială a veniturilor de la operațiunile de comercializare a licențelor. Adesea ele se dovedesc a fi și mai puțin riscante, în comparație cu investițiile directe. Există diverse tipuri de plată a licențelor. Plata licențelor prin intermediul *plăților paușale* (adică a plăților de o singură dată, înainte de obținerea de către licențiat a profitului suplimentar) sau *royalty* – *procente din costul producției fabricate* reduce esențial riscul pierderilor din partea posesorului de licență în cazul înrăutățirii conjuncturii pe piața licențelor. Trebuie menționat faptul că dezvoltarea pieței licențelor în țările cu un nivel industrial relativ redus adesea le permite companiilor industriale și de construcții să-și

vândă tehnologiile învechite, cheltuielile pentru crearea cărora au fost recuperate demult.

3. Operațiunile de comercializare a serviciilor tehnice (engineering). Acestea presupun acordarea pe baze contractuale de engineering de către una dintre părți, denumită consultant, altei părți, denumite beneficiar, a unui complex de anumite tipuri de servicii tehnico-ingineresti, legate de proiectarea, construcția și darea în exploatare a obiectului; de elaborarea noilor procese tehnologice la întreprinderile beneficiarului; perfecționarea proceselor de producție existente, inclusiv până la implementarea articolului dat în producție. Serviciile engineering de consultanță se acordă sub formă de documentație tehnică, rezultate ale cercetărilor, date incipiente pentru construcție, calcule economice, devize, recomandări etc.

4. Operațiunile de turism internațional sunt un tip de activitate foarte răspândit în condițiile actuale, orientat spre acordarea diverselor servicii turistice și comercializarea mărfurilor turistice pentru satisfacerea sferei extinse a cerințelor culturale și spirituale ale turismului internațional. Serviciile turistice în comerțul internațional se prezintă ca „mărfuri invizibile”. Turisții străini se folosesc de serviciile acordate de întreprinderile industriei turistice a țărilor de destinație. În afară de aceasta, ele consumă sau procură și scot din țară în calitate de suvenir o anumită cantitate de mărfuri, procurate în țara pe care o vizitează contra valută străină, pe care în prealabil o schimbă contra valută locală.

Serviciile turistice sunt destul de variate:

- servicii de amplasare (în hoteluri, moteluri, pensionate, campinguri);
- servicii de transport până în țara de destinație și prin această țară cu diverse tipuri de transportului de călători;
- servicii de asigurare a alimentației (în restaurante, cafenele, bari, pensionate);
- servicii ce urmăresc satisfacerea necesităților culturale ale turiștilor (frecventarea teatrelor, sălilor de concert, muzeelor, galeriilor de artă plastică, a monumentelor, rezervațiilor, festivalurilor, competițiilor sportive);
- serviciile, orientate spre satisfacerea intereselor de afaceri ale turiștilor (participarea la congrese, simpozioane, conferințe științifice, târguri și expoziții);

- servicii ale întreprinderilor comerciale (realizarea suvenirelor, darurilor, ilustratelor, diapozitivelor); servicii de legalizare a documentelor (pașapoartelor, vizelor etc.).

Turistului i se pot acorda fie anumite tipuri de servicii, la alegere, fie întregul lor complex, ce poate fi acordat prin vinderea așa-numitelor **ture exclusive** sau **ture-package**:

- **Turele exclusive**, de regulă, se aplică în cazul transportului avia, când în prețul biletului se include costul transportului, cazării, alimentației etc. pentru o anumită perioadă de aflare în țara dată. Pot fi organizate călătorii turistice individuale sau în grup.

- **Turele-package**, de asemenea, presupun acordarea pentru client a întregului complex de servicii, dar în care pot și să nu fie incluse cheltuielile de transport. De regulă, aceste ture se organizează după un anumit program, căruia i se face din timp reclamă.

Structura turelor, în mare măsură, variază în funcție de țară, componența turiștilor, capacitatea lor de cumpărare, caracterul, sortimentul și calitatea serviciilor propuse.

Bibliografie selectivă:

1. Puiu Alexandru. Managementul în afacerile economice internaționale, interdependența economică, 1992.
2. Robert Gilpin. Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global. Iași: Polirom, 2004.

Tema XIII

TRANZACȚIILE ECONOMICE EXTERNE: CUMPĂRARE-VÂNZARE. BUSINESSUL ÎN SFERA ECONOMIEI MONDIALE – UNELE DIRECTII ȘI FORME

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să cunoască esența tranzacțiilor economice externe de comercializare- Să opereze cu cunoștințele privind conținutul de bază al contractului „Incoterms”- Să argumenteze aplicabilitatea și eficiența businessului în sfera economiei mondiale, unele direcții și forme

13.1. Tranzacțiile economice externe de comercializare: cumpărare-vânzare

13.2. Condițiile de bază ale contractului (Incoterms-2010)

13.3. Riscurile economice în relațiile economice internaționale. Înlăturarea și minimizarea riscurilor în operațiile economice externe

13.4. Noțiunea de leasing. Particularitățile operațiunilor de leasing internațional

13.5. Factoring internațional

13.6. Franchising internațional

13.1. Tranzacțiile economice externe de comercializare: cumpărare-vânzare

Prin tranzacții economice externe de comercializare se subînțeleg acțiunile persoanelor fizice și juridice din diverse țări, ce urmăresc stabilirea, modificarea sau suspendarea drepturilor civile și a obligațiilor la comercializarea mărfurilor și serviciilor în cadrul comerțului exterior. Din punct de vedere organizatoric, schimburile economice externe pot fi realizate prin forme directe (integrale ori prin delegare sau reprezentare) respectiv indirecte. Opțiunea pentru una din aceste soluții este determinată de dimensiunile firmei, de intensitatea

legăturilor economice externe, de reglementările naționale, de ramura de activitate și de alți factori.

Întreprinderile mici și mijlocii sau cele în care ponderea producției destinată exportului este redusă, utilizează pentru comerțul exterior același compartiment pe care-l folosesc și pentru piața internă, în timp ce întreprinderile mari sau cele în care schimburile cu străinătatea dețin o pondere ridicată, au structuri organizatorice și funcționale destinate în exclusivitate comerțului exterior. Exportul direct poate să fie organizat sub forma vânzării directe integrale, caz în care între producătorul exportator și utilizatorul final nu intervine nici în amonte (în țara exportatorului), nici în aval (în țara în care se exportă) vreun intermediar. A doua formă de organizare a exportului direct constă într-o vânzare directă prin delegare (sau reprezentare), caz în care, în aval poate interveni un agent comercial, eventual unul sau mai mulți subagenți reprezentanți.

În cadrul primei forme de organizare, firmele industriale se ocupă nu numai de exportul direct al produselor, dar și de importul direct al materiilor prime și al materialelor necesare. Pentru efectuarea operațiunilor de import, se creează diferite unități de import sau secții funcționale: pe ramuri, teritoriale, societăți-filiale de import etc. În marile centre comerciale, unde cumpărările de mărfuri au un caracter permanent, se folosesc reprezentanțe. Acestea sunt compartimente organizate pe piața străină pentru procurarea mărfurilor locale direct de la producător sau, uneori, de la firmele comerciale intermediare. Exporturile sau importurile directe prin delegare se bazează pe utilizarea comercianților de intermediere care acționează în numele, pe contul și riscul clientului. Folosirea comercianților de intermediere prezintă o serie de avantaje, și anume: economia de mijloace financiare realizată de comitent; dispunerea de către comercianții de intermediere de propria lor bază tehnico-materială: depozite, săli de expunere a mărfurilor, ateliere de reparații, iar câteodată chiar de propriile lor magazine cu amănuntul. Firmele comerciale de intermediere îl eliberează pe exportator de numeroase griji legate de realizarea livrării mărfii: formalități de expediere și asigurare, lucrările de sortare și ambalare, reclamă și adaptare la cerințele pieței locale. Capitalul firmelor comerciale intermediare poate fi folosit pentru finanțarea tranzacțiilor. O mare importanță au relațiile stabile și strânse ale intermediarilor cu băncile, firmele de transporturi și expediție, companiile de asigurări.

Realizarea desfacerii prin sprijinul firmelor comerciale intermediare prezintă și o serie de neajunsuri, și anume: exportatorul este lipsit de contacte directe cu piețele de desfacere și depinde în întregime de buna credință și posibilitățile intermediarului comercial; intermediarii sunt verigi interpușe care duc la diminuarea beneficiilor exportatorilor; firmele pierd mult timp și mijloace pentru descoperirea intermediarilor competenți. În practica schimburilor internaționale, se utilizează serviciile mai multor categorii de intermediari: comisionari, dealeri, reprezentanți. Comisionarii sunt persoane fizice sau societăți comerciale care participă la încheierea operațiunilor, în numele lor, dar pe contul altora. Comisionarul poate lucra concomitent și pe cont propriu. În funcție de natura operațiilor pe care le îndeplinesc, firmele comisionare pot fi exportatoare și importatoare. Firmele comisionare exportatoare (*export commission houses*) pot acționa pe contul vânzătorului sau pe cel al cumpărătorului. Printre firmele comisionare exportatoare, menționăm casele de confirmare (*confirming houses*) care își asumă riscurile de creditare a cumpărătorilor și nu solicită de la aceștia dovezi privind posibilitățile de rambursare a creditelor. Firmele comisionare importatoare (*import commission houses*) acționează ca reprezentanți ai cumpărătorilor din țara lor și transmit, pe contul acestora, comenzile către producătorii exportatori străini. Contractul de comision cuprinde o serie de elemente dintre care cele mai importante sunt: depozitul de comision sau de consignatie; limita de preț; cumpărări pe cont propriu; comisionul; garanția referitoare la stocul din depozit; delcrederea; decontarea sumelor încasate din valorificarea mărfii.

În cadrul celei de-a doua forme de organizare a exportului direct, reprezentanții constituie o categorie de intermediari care lucrează în numele și pe contul altora. Acești intermediari nu preiau riscurile inerente tranzacțiilor de comerț exterior, funcția lor fiind să reprezinte, temporar sau continuu, interesele comitentului. Terminologia în definirea acestui tip de intermediar diferă de la o zonă la alta. Durata mare în timp a relațiilor dintre reprezentant și comitent îl deosebește pe acesta de broker și de alte tipuri de intermediari, care nu au, ca regulă, împuterniciri, de lungă durată, de a înfăptui operațiuni de intermediere în tranzacțiile de comerț exterior. Firmele agent pot acționa în țara comitentului – ca agent de export, agent de import, sau într-o țară străină – ca agent de desfacere în străinătate sau agent de

achiziționare din străinătate. Agentul de desfacere în străinătate este împuternicit, adesea, de producător să vândă mărfurile acestuia în cadrul unui teritoriu determinat. Firmele agent de achiziționare din străinătate (*buying agent*) realizează operații intermediare de achiziționare a mărfurilor din străinătate pentru comitenții lor, primind pentru aceasta un comision.

Reușita în colaborarea dintre un comitent și un reprezentant este condiționată, în mare măsură, de contractul de reprezentare care se încheie între aceștia. Un reprezentant trebuie să respecte nu numai dispozițiile exprese ale contractului și normele legale, dar să țină cont și de uzanțele comerciale din ramura respectivă. În contractele de reprezentare se poate înscrie clauza de exclusivitate, corespunzător căreia firma exportatoare se obligă să acorde unui singur agent extern dreptul de a plasa produsele sale pe un anumit teritoriu, iar în unele țări acesta se numește reprezentant general. De asemenea, se poate înscrie clauza prin care agentul reprezentant se obligă să nu primească reprezentanța unor articole similare de la alți exportatori. Clauza poate fi deci reciprocă, bilaterală, dacă ea leagă atât pe exportator, cât și pe reprezentant sau unilaterală, dacă numai unul dintre aceștia este legat în sensul anterior arătat. Spre deosebire de agenții reprezentanți, brokerii nu intră în relații contractuale de durată cu nici unul din cei doi parteneri, colaborarea având un caracter accidental. De obicei, brokerul nu încheie personal contractul, ci după ce găsește pentru vânzător un cumpărător sau invers, pe baza consimțământului exprimat de fiecare, constată încheierea contractului. Pentru serviciile sale el este remunerat cu un curtaj calculat printr-un anumit procentaj din valoarea contractului, sau pe unitate cantitativă (tonă, bucată etc.). Este necesar să fie menționată existența unor asociații profesionale care reunes brokerii după criteriul domeniului de activitate. Aceste asociații, întâlnite mai ales în Anglia, posedă capitaluri însemnate și se bazează pe legături cu băncile, finanțează tranzacțiile efectuate prin intermediul lor acordând credite cumpărătorilor și avansuri exportatorilor.

Cu toate că marile întreprinderi industriale au tendința de a recurge din ce în ce mai mult la exportul și importul direct, o mare parte a comerțului exterior a țărilor dezvoltate este derulată de întreprinderi comerciale specializate. În acest caz, este vorba despre schimburile indirecte. Acestea sunt realizate de către întreprinderile comerciale

care achiziționează mărfuri de pe piața națională sau din alte țări și le revând în străinătate. Ele încheie operațiunile în nume și pe cont propriu, cu alte cuvinte cumpără și revând marfa în numele, pe contul și riscul lor, revenindu-le profitul ce rezultă din diferența dintre prețul de achiziționare și cel de vânzare. Există două situații posibile de realizare a schimburilor indirecte, și anume: comerciantul obține mărfurile de la producător pe baza unui contract de vânzare-cumpărare, fără ca între ei să existe o înțelegere prealabilă sau relația de cumpărare a mărfurilor se realizează în condițiile unei înțelegeri prin care producătorul acordă exportatorului dreptul de vânzare pe termen lung. În acest din urmă caz, înțelegerea se încheie prin contractul de cesionare care, la rândul său, poate fi contract de cesionare obișnuită, în care producătorul exportator își rezervă dreptul de a vinde mărfurile pe un teritoriu și prin alte forme decât prin distribuitorul cu care a încheiat înțelegerea sau contract de cesionare cu clauza de exclusivitate, în care caz, pe teritoriul respectiv, nu se pot folosi alte rețele de comercializare decât cea asupra căreia s-a convenit.

Tranzacțiile economice externe de vânzare și cumpărare se deosebesc de tranzacțiile ce decurg în interiorul unei țări prin faptul că diferă condițiile economice financiare și juridice. Unele norme de drept, ce reglementează prevederile părților tranzacției de comercializare, sunt incluse în contractele comerciale internaționale, acordurile de colaborare economică, precum și în instrucțiunile cu privire la comerț și efectuarea plăților. De asemenea, în aceste relații mai intervin prevederile Convenției de la Viena.

13.2. Condițiile de bază ale contractului (Incoterms-2010)

Ca regulă generală, contractul comercial internațional este consacrat printr-un act scris. Principalele componente de fond ale contractului de vânzare internațională sunt clauzele și condițiile contractuale. **Clauzele și condițiile contractuale** reprezintă prevederi cuprinse în conținutul contractului care reglementează strict toate condițiile de desfășurare efectivă (realizare) a tranzacției comerciale; sunt o expresie detaliată a acordului de voință realizat între părți cu privire la aspectele asupra cărora s-a convenit (obiect, preț, durată, reglementarea diferendelor, exonerarea de răspundere etc.).

Contractele comerciale cuprind două categorii de clauze:

- clauze esențiale – sunt cele în absența cărora contractul nu este valabil încheiat (clauzele referitoare la părțile contractului, la obiect sau la preț);
- alte clauze.

Anexele la contract detaliază o serie de aspecte tehnice, financiare sau juridice. De regulă, anexele cuprind contracte conexe, documente suport (piese aferente brevetelor, mărcilor, rezultate ale auditului, etc.) sau documente de plată.

Obiectul Contractului este reprezentat de marfa asupra căreia se poartă negocierile și care va trece în proprietatea cumpărătorului după ce acesta va achita prețul convenit vânzătorului, în conformitate cu prevederile contractuale. Identificarea exactă a obiectului tranzacției constă în stabilirea aspectelor legate de tipul de marfă, cantitate, calitate, ambalaj și precizarea obligațiilor părților referitoare la acestea. Denumirea mărfii care face obiectul contractului trebuie astfel specificată încât să nu lase loc interpretărilor subiective. Cantitatea mărfii se determină prin folosirea unităților de măsură adecvate, în funcție de uzanțele cu privire la măsuri și greutatea de pe piața clientului. De asemenea, în contract trebuie să se prevadă locul unde va fi determinată cantitatea și documentul care să ateste ce cantitate a expedit exportatorul.

În contracte există alte două aspecte de mare importanță: ambalarea și marcarea mărfurilor pentru export. Tipul de ambalaj este negociabil și se stabilește în funcție de caracteristicile mărfii ambalate și de condițiile de transport. Ambalajul de export are și o importantă funcție promoțională, alături de cele de protecție, facilitarea manipulării, a transportului și chiar a consumului. Marcarea ambalajului este o altă cerință importantă uzitată în contractul extern; aceasta trebuie să asigure identificarea exportatorului și a tipului de marfă, uneori și a importatorului. Contractul cuprinde descrierea amănunțită a marcatelor: conținut, limba utilizată, locul și modul de aplicare, în unele cazuri specificarea șabloanelor de marcă, a etichetelor, vignetenelor sau a ambalajelor individuale special imprimate.

Marca de fabrică sau de comerț este un element distinctiv utilizat pentru a desemna un produs care formează obiectul proprietății comerciale. Marca de fabrică indică proveniența produsului, constituind totodată și o garanție puternică în privința calității produsului respec-

tiv; face obiectul protecției drepturilor de proprietate industrială și poate fi comercializată.

Calitatea mărfurilor este unul din elementele-cheie ale succesului într-o operațiune de export-import; calitatea mărfurilor este negociabilă. Din momentul în care părțile au convenit asupra unei anume calități (determinate și verificabile în baza uneia din clauzele și metodele care vor fi prezentate în continuare) a mărfurilor ce trebuie să fie livrate, respectarea acestei clauze este cea mai importantă obligație contractuală a exportatorului.

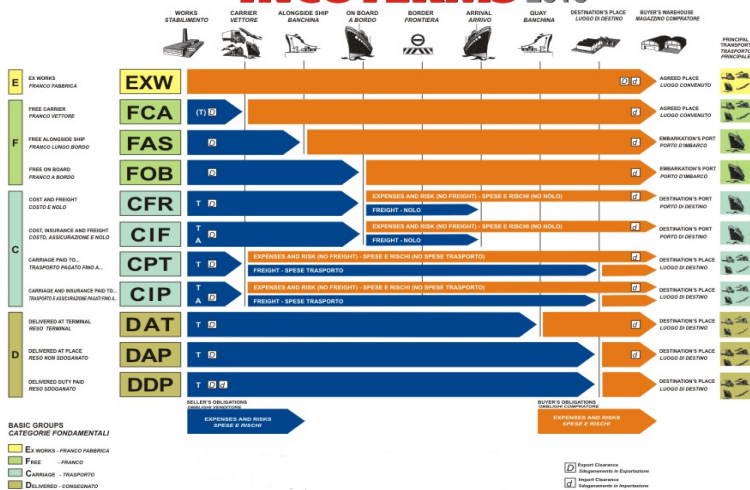
Calitatea mărfurilor se determină prin mai multe metode:

- 1) determinarea calității mărfii pe bază de descriere;
- 2) determinarea calității prin mostre. O variantă specială este mostra sondă;
- 3) determinarea calității mărfii pe bază de tipuri și denumiri uzuale;
- 4) determinarea calității prin indicarea mărcii de fabrică, a celei de comerț sau serviciu;
- 5) determinarea calității pe baza vizionării mărfii – constă în examinarea directă a mărfii de către cumpărător, și poate avea două variante: vânzarea-cumpărarea cu clauza văzut-plăcut sau vânzarea-cumpărarea cu clauza după încercare;
- 6) determinarea calității prin utilizarea unor clauze (formule) consacrate – constă în prevederea în contract a următoarelor clauze posibile: formula „tel quel”; clauza „sănătoasă la descărcare” (sound *delivered* sau *S.D.*); clauza „comerțului cu secară” (*rye terms* sau *R.T.*)

În cadrul derulării contractelor comerciale internaționale, sunt foarte importante prevederile convenite de către părți privind livrarea mărfurilor ce fac obiectul tranzacției, adică acele condiții legate de determinarea locului și momentului în care odată cu trecerea mărfurilor de la vânzător la cumpărător are loc și transferul cheltuielilor și al riscurilor pe care le implică livrarea. Condițiile de livrare sunt prevederi contractuale care stabilesc obligațiile și răspunderea părților în legătură cu formalitățile și cheltuielile necesare pe parcursul expediției mărfurilor de la exportator la importator, precum și riscurile suportate pe timpul transportului (inclusiv cele legate de stocarea, încărcarea, transbordarea, stivuirea, descărcarea mărfurilor). Negocierea condițiilor de livrare presupune din partea fiecăruia dintre comercianți o echipă de negociatori foarte bună, precum și asumarea unor riscuri esențiale: omiterea unor aspecte importante, exprimarea insuficient de pre-

Termenii INCOTERMS au fost acceptați de majoritatea comercianților, mai puțin cei britanici și americani. Aceștia din urmă utilizează, începând din 1941, un alt cod de termeni denumit RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions), cuprinzând 8 termeni de livrare.

INCOTERMS 2010



1. Obligațiile ferme ale părților contractante.

2. Cheltuielile cu ambalarea mărfurilor de export.
3. Controlul cantitativ și calitativ al mărfii.
4. Locul și momentul trecerii cheltuielilor și riscurilor de la vânzător la cumpărător.
5. Transportul mărfii și avizarea partenerilor contractuali.
6. Încheierea contractului de transport internațional și obținerea documentelor legate de livrare.
7. Obținerea altor documente aferente exportului sau importului.
8. Asigurarea vămuirii mărfurilor și plata taxelor vamale.

Pentru îndeplinirea corespunzătoare a obligațiilor contractuale de către cele două părți, este importantă stabilirea clară a termenului de livrare (sau a modalității de determinare a acestuia). Termenul de livrare reprezintă momentul înfăptuirii livrării, al predării mărfurilor de la vânzător la cumpărător (în mod direct, prin intermediul căraușului sau al altui intermediar de genul antrepozitelor de mărfuri, terminalurilor de containere etc.).

În practică se utilizează mai multe tipuri de termene de livrare:

1. **Termen de livrare determinat**, care poate fi, la rândul lui, cert sau indicativ:

- termenul de livrare **cert** se fixează cu maximă precizie;
- termenul de livrare **indicativ (orientativ)** stabilește un interval de timp mai mare (decada, luna, trimestrul etc.).

2. **Termen de livrare determinabil**

Data livrării este considerată data trecută pe documentele de transport, termen ce indică predarea mărfii cumpărătorului sau reprezentanților acestuia; ea poate confirma respectarea (sau nu) a clauzelor contractuale prin compararea cu termenul de livrare convenit.

Contractul de vânzare-cumpărare prevede ca transferul proprietății asupra bunului tranzacționat să se realizeze doar după ce cumpărătorul plătește prețul mărfii în cauză. Prețul reprezintă suma de bani, determinată sau determinabilă, pe care cumpărătorul (importatorul) este obligat prin contractul încheiat să o plătească vânzătorului (exportatorului) în schimbul mărfurilor tranzacționate. Prețul se înscrie în contract fie pe unitatea de produs, fie ca o sumă globală pentru întreaga cantitate tranzacționată, în funcție de natura bunurilor. Prin negociere sau pe baza uzanțelor trebuie neapărat precizate unele aspecte legate de prețul mărfii: cantitatea pentru care se calculează prețurile, valuta în care se face plata, reducerile de preț pe care le acordă

vânzătorul cumpărătorului. Practica internațională a consacrat mai multe *metode de stabilire a prețului*:

- *metode bazate pe costuri* – o astfel de metodă este *metoda pragului de rentabilitate* sau a *punctului critic*;

- *metode bazate pe cerere*;

- *metode bazate pe concurență*.

În practică, vânzătorul se obligă prin contract sau ulterior să acorde cumpărătorului unele bonificații, fie prin creșterea cantității livrate față de cea facturată, fie direct asupra prețului. Astfel de *reduceri* asupra prețului, de care poate beneficia cumpărătorul, sunt:

- *scontul de reglementare (casso sconto)*;

- *rabatul*;

- *remiza*.

<ul style="list-style-type: none"> • Incoterms 2010. Numărul de reguli Incoterms a fost redus de la 13 la 11. Incoterms noi: DAT și DAP. Incoterms Înlocuit: DAF, DES, DEQ și DDU: • a) Incoterms pentru transportul maritim și pe căile navigabile interioare: <ul style="list-style-type: none"> • FAS - FOB - CFR - CIF • b) Incoterms pentru orice mod de transport (multimodal/unimodal) <ul style="list-style-type: none"> • EXW - FCA - CPT - CIP - DAT - DAP - DDP 	<p>Incoterms Delivered at Origin: EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP, CIF</p> <p>Incoterms Delivered at Destination: DAT, DAP, DDP</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

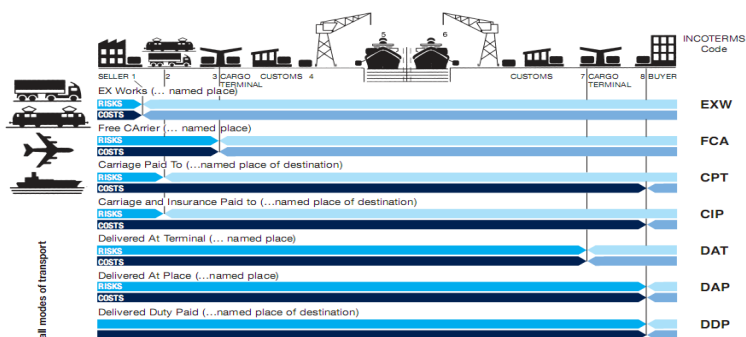
<p>DAP – DELIVERED AT PLACE (Entregado en lugar)</p> <p>DAP (DELIVERED AT PLACE) Vânzătorul livrează mărfurile în mijloacele de transport adecvate la locul stabilit cu cumpărătorul. Vânzătorul acoperă toate costurile pentru livrarea și descărcarea mărfurilor la terminalul sta-</p>	<p>DAT – DELIVERED AT TERMINAL (Entregado en la Terminal)</p> <p>DAT (DELIVERED AT TERMINAL) Vânzătorul livrează și descarcă din mijlocul de transport la terminalul (din portul sau locul) stabilit cu cumpărătorul. Terminal înseamnă orice loc, cum ar fi: chei;</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>bilit. Este recomandat ca noțiunea de Terminal să fie foarte bine precizată. În cazul în care vânzătorul suportă costuri legate de descărcarea bunurilor la destinație, acesta nu are dreptul să refactureze aceste costuri cumpărătorului. Este recomandat ca noțiunea de LOC să fie foarte bine precizată. DAP acoperă formalitățile de vămuire la export, dar NU include costul formalităților de vămuire la import</p>	<p>depozit; stradă; cargo terminal; terminal CFR. Vânzătorul acoperă toate costurile pentru livrarea și descărcarea mărfurilor la terminalul stabilit. Este recomandat ca noțiunea de Terminal să fie foarte bine precizată. DAT acoperă formalitățile de vămuire la export, dar NU include costul formalităților de vămuire la import.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Condiții de livrare 2010 (Incoterms 2010). Aplicabile începând cu 2011.

Principalele modificări aduse condițiilor de livrare (Incoterms 2010) sunt:

- Au apărut 2 condiții de livrare noi: **Delivered at Terminal (DAT)** și **Delivered at Place (DAP)**
- Au fost eliminate 4 condiții de livrare: **DEQ; DAF; DES; DDU**
- **DAP** înlocuiește pe: **DAF; DES; DDU**
- **DAT** înlocuiește pe: **DEQ**



Condițiile de livrare au fost sortate după modul de utilizare: orice mod de transport; maritim și terestru

Toate tipurile de transport

EXW (EX WORKS)

Intrastat – Achiziții: Se adună valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată.

Intrastat – Livrări: Se adună valoarea transportului de la punctul de plecare până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Descriere: Produsul și riscurile se transferă cumpărătorului, inclusiv plata transportului și costul asigurării de la poarta fabricii vânzătorului. Este condiția de livrare cea mai comodă pentru vânzător care trebuie să pună marfa ambalată la dispoziția cumpărătorului, care este obligat să o încarce pe cheltuiala și riscul său.

FCA (Free Carrier)

Intrastat – Achiziții: Se adună valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se adună valoarea transportului de la punctul de plecare până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Descriere: Franco cărauș înseamnă ca vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care a predat marfa vămuită pentru export, în grija căraușului desemnat de cumpărător la locul sau punctul convenit. În cazul în care cumpărătorul nu indică un punct precis, vânzătorul poate să aleagă punctul de la locul sau raza teritorială menționată unde căraușul urmează să preia marfa în custodia sa. În cazul în care potrivit practicii comerciale este necesar sprijinul vânzătorului pentru încheierea contractului cu căraușul (cum este cazul în transportul CFR sau aerian). Vânzătorul acționează pe riscul și cheltuiala cumpărătorului.

CPT (Carriage Paid To)

Intrastat – Achiziții: Se scade valoarea transportului de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se scade valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul plătește pentru transportul mărfii la destinația convenită. Riscurile de pierdere sau de deteriorare a mărfii, precum și orice alte cheltuieli suplimentare cauzate de evenimente care au avut loc după ce marfa a fost predată căraușului trec de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa a fost predată căraușului. În cazul în care pentru transportul mărfii se folosesc cărauși succesivi, riscurile trec de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa a fost predată primului cărauș. Termenul CPT implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. Acest termen poate fi folosit pentru toate modurile de transport, inclusiv pentru transportul multimodal.

CIP (Carriage and Insurance Paid)

Intrastat – Achiziții: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul are aceleași obligații ca la termenul CPT dar suplimentar el trebuie să efectueze și asigurarea pentru acoperirea riscului de pierdere sau deteriorare a mărfii pe timpul transportului. Vânzătorul încheie contractul și plătește prima de asigurare. Cumpărătorul trebuie să ia nota că în cazul CIP vânzătorul este obligat să obțină prima de asigurare pentru acoperire minimă. Termenul CIP implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. Acest termen poate fi folosit pentru toate modurile de transport, inclusiv pentru transportul multimodal.

DAT (Delivered at Terminal)

Intrastat – Achiziții: Se scade valoarea transportului de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se scade valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul livrează și descarcă din mijlocul de transport la terminalul (din portul său local) stabilit cu cumpărătorul. Terminal înseamnă orice loc, cum ar fi: chei; depozit; stradă; cargo terminal; terminal CFR. Vânzătorul acoperă toate costurile pentru liv-

rarea și descărcarea mărfurilor la terminalul stabilit. Este recomandat ca noțiunea de Terminal să fie foarte bine precizată. DAT acoperă formalitățile de vămuire la export, dar NU include costul formalităților de vămuire la import.

DAP (Delivered at Place)

Intrastat – Achizitii: Se scade valoarea transportului de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se scade valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul livrează mărfurile în mijloacele de transport adecvate la locul stabilit cu cumpărătorul. Vânzătorul acoperă toate costurile pentru livrarea și descărcarea mărfurilor la terminalul stabilit. Este recomandat ca noțiunea de Terminal să fie foarte bine precizată. În cazul în care vânzătorul suportă costuri legate de descărcarea bunurilor la destinație, acest NU are dreptul să refactureze aceste costuri cumpărătorului. Este recomandat ca noțiunea de LOC să fie foarte bine precizată. DAP acoperă formalitățile de vămuire la export, dar NU include costul formalităților de vămuire la import.

DDP (Delivered Duty Paid)

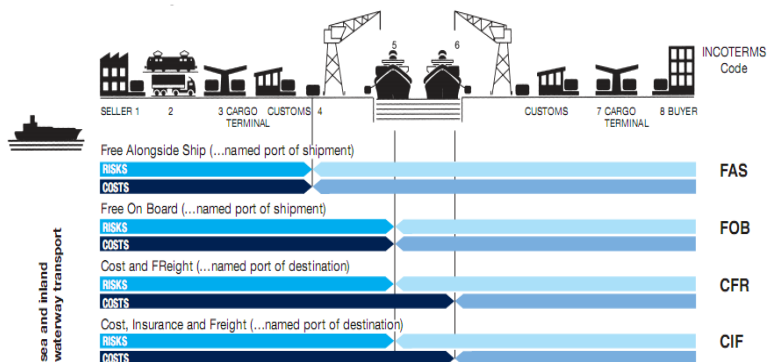
Intrastat – Achiziții: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care marfa a fost pusă la dispoziția cumpărătorului, la locul convenit din țara importatoare. Vânzătorul trebuie să suporte toate cheltuielile și riscurile legate de aducerea mărfii în acest loc, inclusiv a taxelor vamale, a altor taxe și speze oficiale care se plătesc la import, precum și a costurilor și riscurilor de îndeplinire a formalităților vamale. Acest termen poate fi folosit indiferent de modalitatea de transport.

FAS (Free Alongside Ship)

Intrastat – Achiziții: Se adună valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată



Transport maritim si terestru

Intrastat – Livrări: Se adună valoarea transportului de la punctul de plecare până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care marfa a fost pusă de-a lungul vasului, pe chei sau pe șleपुरi, baraje sau pe bac, în portul de încărcare convenit. Aceasta înseamnă ca toate costurile și riscurile de pierdere sau deteriorare a mărfii sunt suportate din acel moment de cumpărător. Termenul FAS implică obligația cumpărătorului de vămuire a mărfii pentru export și nu trebuie folosită în cazul în care cumpărătorul nu poate să îndeplinească direct sau indirect formalitățile de export. Acest termen poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare.

FOB (Free On Board)

Intrastat – Achiziții: Se adună valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se adună valoarea transportului de la punctul de plecare până la frontiera română. Valoare Statistică > Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care marfa a trecut balustrada vasului, în portul de încărcare convenit. Costurile și riscurile de pierdere și deteriorare a mărfii sunt suportate din acel moment de cumpărător. Termenul FOB implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. Acest termen poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele

interioare. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanta, cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul FCA.

CFR (Cost & Freight)

Intrastat – Achiziții: Se scade valoarea transportului de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se scade valoarea transportului de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul trebuie să plătească navlul și costurile necesare pentru aducerea mărfii în portul de destinație convenit, dar riscul de pierdere sau deteriorare a mărfii, precum și orice costuri suplimentare cauzate de evenimente care au avut loc după ce marfa a fost livrată la bordul navei se transferă de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa trece de balustrada vasului în portul de încărcare. Termenul CFR implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. În cazul în care balustrada vasului nu prezenta relevanta, cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul CPT.

CIF (Cost, Insurance and Freight)

Intrastat – Achiziții: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la frontiera română până la punctul de destinație. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Intrastat – Livrări: Se scade valoarea transportului și a asigurării de la punctul de expediere până la frontiera română. Valoare Statistică < Valoare Facturată

Descriere: Vânzătorul are aceleași obligații ca în cazul termenului CFR, dar suplimentar, el trebuie să efectueze asigurarea maritimă care să acopere riscul cumpărătorului de pierdere sau deteriorare a mărfii în timpul transportului maritim. Vânzătorul încheie și plătește contractele de asigurare și plătește prima de asigurare. Cumpărătorul ia nota ca în cazul termenului CIF, vânzătorul este obligat să obțină asigurarea pentru acoperirea minimă. Termenul CIF implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanța, cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul CIP.

Ultima revizuire a avut loc în 2010 și a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2011. În comparație cu Incoterms 2000, Incoterms 2010 a suferit schimbări majore atât de formă, cât și de conținut.

Incoterms 1936		Incoterms 2000		Incoterms 2010
EXW		EXW CIP		EXW CIP
FOR		FCA DAF		FCA DAP
FAS		FAS DES		FAS DAT
FOB	⇒	FOB DEQ	⇒	FOB
CFR		CFR DDU		CFR
CIF		CIF DDP		CIF
EXQ		CPT		CPT
EXS				

Evoluția clauzelor Incoterms 1936-2000-2010

De ce s-au revizuit clauzele Incoterms în 2010? Sunt mai multe argumente care vin să justifice modificarea termenilor de comerț internațional în 2010. Primul argument constă într-o nouă realitate a țărilor din UE care nu mai au hotare în calea circulației mărfurilor capitalurilor și a persoanelor. Astfel comerțul de exemplu între Germania și Cehia nu mai este unul internațional, ci „domestic”. Un alt argument în favoarea noii ediții Incoterms este și necesitatea adaptării limbajului și a termenilor la noile realități ale tehnologiei informaționale. Astfel noua revizuire ia în calcul comerțul electronic și sistemul electronic de facturare și transfer de date (Electronic Data Interchange) pregătind astfel Incoterms 2010 pentru a răspunde mai bine acestor realități tot mai omniprezente. Schimbările în ceea ce privește practicile de transport care sunt din ce în ce mai combinate duceau la dispute și dificultăți în interpretarea clauzelor Incoterms 2000. Astfel o nouă ediție a acestor clauze vine să înlăture aceste ambiguități. Atacurile teroriste din ce în ce mai dese condiționează o mai bună securizare și monitorizare a transportului de mărfuri, Incoterms 2010 vine să se conformeze mai bine acestei realități. Argumentelor enumerate se mai adaugă și argumentul uzanței. Astfel multe din clauzele Incoterms 2000 nu erau utilizate în practică, astfel în 2010 vine timpul când aceste clauze sunt eliminate. Argumentele enumerate mai sus au dus la varianta actuală a Incoterms 2010. În comparație cu Incoterms 2000 – Incoterms 2010 a suferit schimbări majore atât de formă, cât și de conținut. Schimbări structurale.

13.3. Riscurile economice în relațiile economice internaționale. Înlăturarea și minimizarea riscurilor în operațiile economice externe

Riscul este cauzator de rezultate nefavorabile, ce se pot materializa în cheltuieli suplimentare, pierderi, imposibilitatea valorificării unui moment conjunctural favorabil, dar incert. După cauzele care determină producerea lor, riscurile pot fi: naturale – determină distrugerea totală sau parțială a mărfurilor (exemplu: recolte agricole), sau întârzierea efectuării transporturilor; politice – determină apariția unor perioade de anarhie (vid legislativ), sau instabilitate, schimbări fundamentale ale orientărilor în politicile comerciale; administrative – determină apariția unui climat de neîncredere, tendința de reducere a ponderii afacerilor de durată, prin dezvoltarea excesivă a tranzacțiilor speculative, conjuncturale; de management – determină obținerea unor rezultate nesatisfăcătoare, prin degradarea imaginii firmei față de exterior, diminuarea profiturilor realizate; contractuale – determină rezultate nefavorabile în ceea ce privește păstrarea sau câștigarea partenerilor, cât și sub aspect financiar (plata de penalități etc.); de preț – determină obținerea unor rezultate financiare nefavorabile; valutare – determină producerea, pentru una sau cealaltă dintre părțile contractuale, unor pierderi financiare importante. După locul unde se produc, riscurile pot fi: interne – se manifestă în cadrul național, sau în cadrul firmei angajate în tranzacții internaționale, și internaționale – se manifestă pe piața internațională, în cadrul mediului internațional de afaceri, determinând apariția unor consecințe nefavorabile pentru importatori sau exportatori.

Sub aspectul tranzacțiilor economice internaționale, s-a dovedit necesară introducerea conceptului de risc comercial, în scopul de a da o explicație cât mai precisă a elementelor și conceptelor ce pot interveni. În practica activităților de comerț exterior pot să apară, printre altele, următoarele tipuri de riscuri comerciale: riscul privind bonitatea partenerilor comerciali; riscul privind negocierea neurmată de contractare; riscul de scumpire a materiilor prime, materialelor și manoperei; riscul privind fluctuațiile valutare; riscul privind vânzările pe credit; riscul privind neîncasarea prețului, sau cel privind încasarea întârziată; riscul privind modificarea condițiilor de executare a contractelor comerciale internaționale; riscul privind neplata prețului;

riscul de neexecutare, executare tardivă, sau necorespunzătoare a obligațiilor contractuale.

Pentru a fi folosite metodele de protecție împotriva riscurilor, este necesar ca ambii parteneri să fie de acord ca ele să fie înscrise ca și clauze contractuale. Riscul valutar nu intervine decât dacă între momentul încheierii contractului și cel al scadenței există un interval de timp mai mare de 48 de ore și numai pentru participanții care încasează sau plătesc în altă monedă decât cea națională. În practica tranzacțiilor internaționale, s-a demonstrat că sunt foarte rare situațiile în care plata se efectuează chiar în momentul încheierii tranzacției. Pentru exportator (creditor), riscul valutar apare atunci când, la data încasării sumei (t_1), valuta în care s-a efectuat plata are o putere de cumpărare mai mică decât la momentul încheierii contractului (t_0) (valuta s-a depreciat). Pentru importator (debitor), riscul valutar apare atunci când, la data plății (t_1), valuta în care s-a efectuat tranzacția are o putere de cumpărare mai mare (s-a apreciat) față de momentul încheierii contractului (t_0). Principalele tehnici de diminuare a riscului valutar sunt: alegerea celei mai bune variante pentru moneda plății; anticiparea sau întârzierea efectuării plății sau încasării prin fixarea scadenței plății și introducerea unor marje asiguratorii în preț, corelate cu prognozele pentru evoluția monedei plății; realizarea unei strategii financiar-valutare, la nivelul fiecărei firme implicate în afacerea respectivă, urmărind sincronizarea încasărilor cu plățile în aceeași valută; folosirea celor mai adecvate clauze valutare respective clauza valutară, clauza coș valutar și clauza monedă internațională și ultima tehnică constă desfășurarea corectă și operativă a contractului comercial internațional. Specificul și caracteristicile acestor clauze este redat succint. Decizia pentru alegerea monedei plății situează pe poziții esențial diferite interesele exportatorului cu ale importatorului: vânzătorul (exportatorul) este interesat să susțină ca plată să se efectueze în una din valutele pentru care prognozele indică o tendință de apreciere, iar cumpărătorul (importatorul), la rândul său, pentru a-și proteja interesele, este motivat să susțină ca plata să se efectueze în una din valutele pentru care prognozele indică o tendință de depreciere. Dacă se prefigurează o tendință de apreciere a valutei plății, exportatorul va încerca să amâne, atât cât este posibil, livrarea, pentru a beneficia astfel, în mod suplimentar, de încasarea unei sume într-o

valută mai „puternică”, după cum va grăbi livrarea respectivă, dacă moneda contractului manifestă o tendință de depreciere.

La rândul său, importatorul va încerca să întârzie cât mai mult posibil plata, atunci când valuta manifestă o tendință de depreciere, sau să devanseze la maximum plata, dacă valuta se apreciază. Includerea în prețul de ofertă a unei marje asiguratorii este practică de mulți comercianți, deoarece nu întotdeauna includerea unor clauze asiguratorii în contract (în urma negocierii) îi ferește în totalitate de influențele negative directe sau propagate ale fluctuațiilor valutare. În alte situații, moneda în care urmează să se efectueze plata nu este cea dorită. Această metodă de protecție trebuie să aibă în vedere evoluția prețurilor, inflația și variațiile nedorite ale cursurilor valutare. Firmele care desfășoară atât operațiuni de import, cât și operațiuni de export își pot limita riscul valutar prin compensarea plăților și încasărilor (veniturilor și cheltuielilor) într-o anumită valută, riscul afectând doar soldul operațiunilor efectuate în aceeași valută, sau pentru intervalele de timp în care nu se pot sincroniza plățile și încasările.

Clauza valutară presupune legarea valutei în care se efectuează plata/încasarea (valuta contractului) de una sau mai multe valute, având un curs (mai) stabil, sau de o monedă internațională (în cazul clauzelor DST și EURO). Practic, aceasta înseamnă că, la momentul semnării contractului (t_0), se negociază și stabilesc moneda (monedele) de referință, în raport cu care se va proceda la cuantificarea evoluției cursului monedei plății la scadență (t_1). În practică se poate utiliza una din următoarele variante ale clauzelor valutare: clauza valutară simplă care se bazează pe „legarea” (indexarea), prin cursurile lor reciproce, a monedei contractului de o altă valută, etalon sau de referință; clauza coș valutar care presupune ca moneda plății să fie „indexată” de un grup de mai multe valute, ceea ce are ca efect compensarea evoluțiilor contradictorii ale valutilor care compun coșul, reflectând, în același timp, mai real tendințele evoluției cursurilor valutare și clauza monedă internațională care constă în alegerea unor coșuri valutare „oficiale”, al căror curs este stabilit de autorități monetare internaționale (cum sunt FMI sau SME) cu o foarte bună reputație.

În ceea ce privește riscul de preț, evitarea sau diminuarea acestuia se poate realiza prin includerea în contract a unor clauze specifice, ceea ce contribuie la creșterea eficienței financiare a operațiunii de comerț exterior. Principalele clauze specifice, destinate diminuării

sau evitării acestui tip de risc sunt: clauza de actualizare a prețului; clauza generală CEE/ONU de recalculare a obligațiilor beneficiarului față de furnizor; clauza de consolidare a valorii („buy-back”); clauza de rectificare a prețului în funcție de evoluția sa pe piața reprezentativă a produsului.

Alături de aceste clauze, care au tehnici și mecanisme specifice, mai rar se folosesc și altele, cum ar fi: includerea în preț a marjei asiguratorii împotriva riscului de modificare a prețului; vânzarea mărfurilor cu plata imediat; desfășurarea corectă, operativă a obligațiilor contractuale etc. Tehnicile și metodele enunțate anterior sunt tehnici contractuale, respectiv ele sunt incluse în contract. Practica activității de comerț exterior a impus existența unor tehnici extracontractuale de diminuare a riscului valutar și a riscului de preț, respectiv hedging valutar și hedging cu marfă. Operațiunile de hedging valutar se realizează prin intermediul unei înțelegeri scrise a firmei cu banca specializată, înțelegere care poate să conțină anumite condiții de desfășurare a acestor operațiuni. Hedgingul cu marfă constă în combinarea unei vânzări/cumpărări imediat executabile – operațiunea propriu-zisă cu marfă fizică – cu o operațiune inversă, la termen, respectiv executabilă la o dată viitoare – operațiune executată printr-un contract la termen. Spre exemplu, în cazul unei vânzări la termen, dacă prețul mărfii va crește, exportatorul pierde în prima operațiune (livrarea inițială), dar câștigă în cea de a doua (operațiunea de hedging propriu-zisă), și invers. În tehnicile de acoperire extracontractuală a riscului valutar se înscriu operațiunile de arbitraj valutar. Ele vizează atât structura disponibilităților valutare de care dispune firma, cât și desfășurarea, din punct de vedere valutar, a operațiunilor de comerț exterior. Astfel, tranzacțiile pe piața valutară cuprind: acoperirea la vedere, prin operațiuni la vedere și acoperirea la termen, prin operațiuni la termen. Trăsătura de bază a tehnicii de acoperire la vedere este aceea că, într-un interval de timp foarte scurt, deținătorii unor disponibilități în valute aflate în pericol de a se deprecia obțin alte valute, mai bune, în curs de apreciere. Astfel, firma „scapă” de valutele „în suferință”, procurând altele, denumite „valute de refugiu”.

Operațiunile de acoperire la termen sunt foarte des utilizate pe plan internațional, fiind destinate diminuării sau evitării riscului valutar. Folosirea lor, de regulă, este posibilă numai pentru tranzacțiile ale căror termene de finalizare nu depășesc un an. Riscul valutar este

diminuat prin vânzarea sau cumpărarea la termen pe piața valutară a valutelor care provin din încasări, sau a valutelor destinate plăților viitoare. Tranzacțiile respective se încheie în baza unui curs la termen, iar între desfășurarea contractului comercial și efectuarea operațiunilor la termen trebuie să existe o legătură nemijlocită, o corelare riguroasă, îndeosebi în ceea ce privește scadențele.

13.4. Noțiunea de „leasing”. Particularitățile operațiunilor de „leasing internațional”

Leasing – este o operațiune comercială prin care o parte denumită *locator/finanțator*, transmite celeilalte părți, denumită *locatar/utilizator*, la solicitarea acesteia din urmă, contra unei plăți periodice, denumită rată de leasing (redevență), dreptul de folosință al unui bun al cărui proprietar rămâne pentru o perioadă determinată de timp. Pe tot parcursul contractului care este de minim 12 luni conform legii, societatea de leasing rămâne proprietarul bunului ce face obiectul contractului de leasing. Conform legii, operațiunile de leasing se clasifică în leasing financiar și leasing operațional. În cazul leasingului financiar, deductibilitatea apare la nivelul amortizării și dobânzii de leasing. Valoarea reziduală este de 20%. În acest caz, amortizarea se face la utilizator, dreptul de proprietate rămânând la societatea de leasing. Societatea de leasing trebuie să prevadă expres în contractul de leasing opțiunea de cumpărare. În cazul leasingului financiar, utilizatorul intră în posesia bunului odată cu plata valorii reziduale.

Leasingul este o formă de comerț și de finanțare prin locație (închiriere) de către societăți financiare specializate sau direct de producători a unor bunuri către clienți ce realizează aceste operațiuni pe termen scurt și nerepetabil sau în care nu dispun de suficiente fonduri proprii ori împrumutate pentru a le cumpăra. Leasingul este o operațiune de finanțare la termen, care are drept suport juridic un contract de închiriere de bunuri. Leasingul reprezintă deci atât o formă de comerț, cât și una de finanțare a investițiilor. Obiectul operațiunilor de leasing îl formează, în special, echipamentele electronice de calcul, aparatele și instrumentele de măsură, mijloacele de transport, mașinile-unelte, materialele pentru mecanica grea, mașinile agricole, unele bunuri de folosință îndelungată etc. În ultimul timp, leasingul a cuprins și sectorul imobiliar, având ca obiect închirierea de clădiri cu destinație industrială, comercială sau turistică, clădiri administrative,

și chiar unele bunuri pentru uz și confort personal (autoturisme, locuințe, reședințe etc.)

Avantajele leasingului, pentru client, constau în:

- plata de leasing, constituie un avantaj prin economisirea, în faza inițială, a capitalului propriu, plata unui avans nefiind obligatorie;
- bilanțul firmei nu se modifică, deoarece atât mașinile închiriate, cât și obligațiile ce decurg din plata chiriei nu apar în bilanț, chiria fiind considerată o cheltuială a întreprinderii și nu o investiție;
- mărimea constantă a chiriei facilitează programarea mai riguroasă a cheltuielilor;
- durata perioadei de închiriere poate fi astfel stabilită încât întreprinderea să fie dotată permanent cu mașinile cele mai moderne și cu cel mai bun randament;
- economie importantă care se realizează în perioada relativ scurtă, de utilizare a mașinilor pentru care nu se justifică cumpărarea;
- se poate conveni cu furnizorul să înlocuiască utilajul închiriat, cu altul mai modern, importatorul fiind astfel ferit de efectele uzurii morale, foarte intensă în condițiile revoluției științifice-tehnice actuale;
- furnizorii de leasing pot permite folosirea și în continuare și după încheierea perioadei contractuale, a bunurilor cu perceperea unor chirii mai reduse.

Pentru furnizor, leasingul prezintă o serie de avantaje:

- contribuie la promovarea și dezvoltarea exporturilor, furnizorul având posibilitatea să realizeze pe lângă exportul tradițional și pe cel în leasing, al cărui mecanism contribuie efectiv la extinderea cererii pentru o serie de mărfuri de valoare ridicată;
- permite atragerea de noi beneficiari care nu pot plăti întregul preț, în cazul vânzărilor cash, sau avansul în cazul vânzărilor pe credit;
- câștigarea de noi clienți și ca atare rolul promoțional al leasingului se realizează, de asemenea, prin faptul că un anumit echipament este mai întâi închiriat, pentru a-l convinge pe client de randamentul său, iar în cazul unui rezultat pozitiv, acesta poate achiziționa echipamentul (leasingul experimental);
- asigură obținerea unor câștiguri suplimentare din revânzarea sau reînchirierea mașinilor și utilajelor care au fost returnate după expirarea perioadei de închiriere de bază;
- bilanțul nu este afectat de datorii, în ciuda refinanțării, deoarece vânzarea creanțelor nu presupune o cerere de credit și permite rea-

lizarea unor câștiguri de închiriere, câștiguri care n-au ajuns însă la scadență.

Leasingul prezintă însă și anumite limite și comportă unele riscuri, atât pentru client, cât și pentru furnizor. Printre limitele pe care leasingul le prezintă pentru client, menționăm:

- este eficient numai în condițiile în care se poate exploata obiectul contractului de leasing în toată perioada de închiriere;
- adeseori este mai costisitor decât cumpărările pe credit, iar opțiunea pentru o astfel de operațiune se justifică numai dacă sumele eliberate pot fi investite în alte domenii foarte rentabile;
- operațiunea devine realmente rentabilă în situații numericește limitate (avem în vedere în special leasingul financiar). Cu alte cuvinte, leasingul are limite în ceea ce privește posibilitățile de a oferi importatorului avantaje economice.

Pentru furnizor (exportator) leasingul comportă anumite riscuri:

- înstrăinează numai folosința, conservând proprietatea; uneori bunurile pot fi deteriorate prin utilizarea necorespunzătoare, iar cauzele sunt greu de stabilit;
- după prima închiriere este posibil să nu se mai găsească alți utilizatori.

Decizia asupra folosirii leasingului trebuie să țină cont de numeroși factori, dintre care unii au o acțiune contradictorie. În ansamblu, însă, leasingul se dovedește o formă modernă de finanțare și circulație a mărfurilor cu perspective însemnate de extindere în comerțul internațional.

Dacă se ia în considerare poziția furnizorului în contractul de leasing, se disting leasingul *direct* și *indirect*. Societățile de leasing pot fi: Societăți generale de leasing; Societăți de leasing de intermediere; Societăți de leasing integrate; Băncile și societățile financiare; Societățile de asigurare.

În funcție de conținutul ratei de leasing, raportată la prețul de export, distingem:

Leasingul financiar, care presupune că în perioada de închiriere de bază (prima închiriere) să se realizeze întregul preț de export la obiectului contractat, inclusiv costurile auxiliare, precum și un beneficiu.

Leasingul funcțional presupune ca în perioada de bază să se realizeze doar o parte din prețul de export al obiectului contractului.

În funcție de conținutul ratelor percepute, leasingul poate fi clasificat în: brut și net.

- *Leasingul brut*, cuprinde în ratele sale pe lângă prețul de vânzare al mărfii (total sau parțial) și cheltuielile de întreținere, deservire și reparații.

- *Leasingul net*, cuprinde în ratele sale numai prețul de export al obiectului de închiriat (respectiv cota de amortizare aferentă perioadei de închiriere).

Ținând seama de particularitățile tehnicii de realizare, se disting o serie de forme speciale de leasing.

Lease-back, Time-sharing, Operațiuni hire, renting.

Contractul de leasing face parte din categoria contractelor de locație, prezentând o serie de aspecte specifice ce țin de obiectul și tehnica de realizare a acestei operațiuni comerciale. Particularitățile pe care le prezintă diferitele forme de leasing se reflectă și în contractele ce reglementează aceste operațiuni, neexistând un tip de contract universal valabil. Astfel, în cazul în care este vorba de un leasing indirect, în afara contractului de locație, în cadrul operațiunii mai intervin un contract de vânzare-cumpărare și un contract de mandat comercial. În practică întâlnim o varietate mare de contracte de leasing; dincolo de particularitățile acestora se desprind unele elemente comune, cu valabilitate mai largă, pentru toate aceste contracte. Printre elementele comune ale contractului de leasing menționăm: perioada de închiriere, modul de determinare a taxei de leasing precum și obligațiile și drepturile ce revin părților.

Eficiența economică a leasingului trebuie apreciată prin prisma efectelor economice pe care le produce la beneficiar, la societatea de leasing și la producător. Astfel, pentru societatea de leasing și producători, eficiența este determinată de taxele de leasing încasate, a căror nivel, este de regulă ridicat; nivelul ridicat este justificat, în mare măsură, de riscurile pe care le comportă aceste operațiuni.

Pentru beneficiari, determinarea eficienței operațiunii de leasing, (absolut necesară în vederea fundamentării deciziei în politica de investiții, și a opțiunii pentru leasing) se face, de regulă, prin comparație cu alte operațiuni, ca de pildă, cumpărarea cash, sau pe credit. În condițiile penuriei de capital, leasingul apare, oricum, ca alternativă cea mai potrivită pentru utilizatorii care nu dispun de capital propriu suficient pentru a realiza investițiile inițiale. Pe calea leasingului

se poate porni o afacere în condițiile unei investiții inițiale minime de capital propriu, cheltuielile de leasing se suportă din costurile producției realizate (ceea ce înseamnă că profiturile nu sunt prea mult afectate), iar în final bunul respectiv poate fi achiziționat la valoarea sa reziduală (sau chiar la o valoare mai mică).

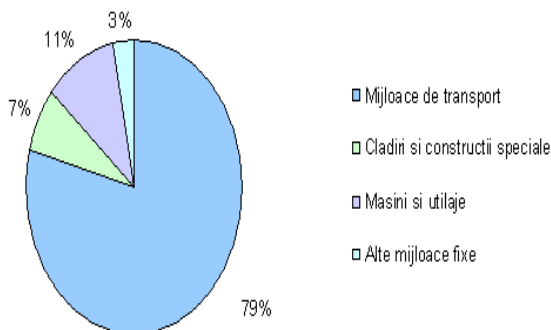
Biroul Național de Statistică din Republica Moldova anunță că în anul 2011 au fost acordate în leasing mijloace fixe în valoare de 837 mil. lei, sau cu 301 mil. lei (cu 56%) mai mult decât în anul 2010 și cu 409 mil. lei (cu 33%) mai puțin față de anul 2008. Partea preponderentă a mijloacelor fixe acordate în leasing constituie mijloace de transport în valoare de 661,5 mil. lei (sau 79% din total), din care autoturismele dețin 95% (în valoare de 629,2 mil. lei).

Ponderea celor mai mari 5 companii după valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing a constituit 72% în anul 2011, comparativ cu 73% în anul 2010.

**Structura mijloacelor fixe acordate în leasing
în anii 2008-2011 este prezentată astfel (mil. lei)**

	2008	2009	2010	2011
Mijloace fixe acordate în leasing – total	1246,5	412,5	535,4	837,1
mijloace de transport	1105,3	370,8	449,1	661,5
mașini și utilaje	103,1	30,7	46,3	94,3
clădiri și construcții speciale	28,8	9,5	39,5	57,7
alte mijloace fixe	9,4	1,5	0,2	23,2

Sursa: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&id=3753&idc=168>



Ponderea mijloacelor fixe acordate în leasing în anul 2011, %

În anul 2011 valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing cu termen de achitare până la 3 ani a constituit 700,2 mil. lei sau 84% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing. Valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing cu termen de achitare de la 3 până la 5 ani a constituit 96,8 mil. lei, mai mult de 5 ani – 40,2 mil. lei (care constituie respectiv 12% și 5% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing).

**Dinamică mijloacelor fixe acordate în leasing
după termenul de achitare se prezintă astfel (mil. lei):**

	2008	2009	2010	2011
Mijloace fixe acordate în leasing cu termen de achitare – total	1246,5	412,5	535,4	837,1
până la 3 ani	691,4	278,4	468,9	700,2
de la 3 ani până la 5 ani	448,4	132,7	65,1	96,8
mai mult de 5 ani	106,7	1,4	1,4	40,2

Sursa: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&id=3753&idc=168>

În anul 2011, valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing întreprinderilor și organizațiilor nefinanciare a constituit 406,4 mil. lei (sau 49%); persoanelor fizice – 427,2 mil. lei (sau 51%).

**Distribuirea mijloacelor fixe după tipul locatarilor
pe anii 2008-2011 se prezintă astfel (mil. lei)**

	2008	2009	2010	2011
Mijloace fixe acordate în leasing – total	1246,5	412,5	535,4	837,1
întreprinderilor și organizațiilor nefinanciare	622,0	220,0	287,9	406,4
instituțiilor financiare	7,0	0,7	0	3,5
persoanelor fizice	617,5	191,8	247,6	427,2

Sursa: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&id=3753&idc=168>

Note:

¹ Informația este elaborată pe baza rapoartelor statistice efectiv prezentate de companiile de leasing (20 companii în anul 2011 și 23 companii în 2010).

² Informația este prezentată fără datele raioanelor din partea stângă a Nistrului și mun. Bender.

13.5. Factoring internațional

Factoringul reprezintă o modalitate modernă de finanțare a comerțului internațional, pe termen scurt. Factoringul este un produs financiar complex care combină simultan următoarele servicii: creditarea, asumarea riscului de neîncasare a creanțelor, servicii de urmărire și încasare a creanțelor, precum și evidența contabilă a creanțelor. Factoringul este o înțelegere dintre un cumpărător, denumit factor, și un vânzător, denumit aderent, prin care factorul cumpără creanțele vânzătorului, de regulă, fără recurs, asumându-și astfel răspunderea pentru capacitatea de plată a debitorului/debitorilor creanțelor. Dacă debitorul creanței devine falit sau nu-și poate onora obligațiile de plată din diverse motive, factorul preia asupra sa pierderea financiară aferentă. Atunci când vânzătorul și cumpărătorul se află în state diferite, factoringul se numește **factoring internațional**. Factoringul este o tehnică de finanțare în fază de postlivrare/prestare de bunuri/servicii prin vânzarea-cumpărarea (cu sau fără recurs asupra vânzătorului) a unor creanțe scadente la termen, care nu sunt plătibile prin titluri de credit garantate (sub formă de aval/scrisoare de garanție) sau prin metode de plată asiguratorii (acreditiv documentar/scrisoare de garanție). El reprezintă o tehnică de transformare în lichidități a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor/prestării serviciilor în care vânzătorul permite cumpărătorului o amânare a plății de până la 120-180 zile, fără nici o altă garanție bancară (aval/scrisoare de garanție/acreditiv documentar). Pentru a acorda această amânare la plată, adică a oferi un credit furnizor, vânzătorul trebuie să aibă încredere în partenerul său că acesta își va onora la scadență obligațiile de plată. Prin urmare, este foarte importantă bonitatea cumpărătorului. Atunci când cumpărătorul este situat într-o țară diferită de cea a vânzătorului, nu trebuie neglijat nici riscul de țară al cumpărătorului, întrucât anumite restricții impuse de banca centrală și/sau de guvernul țării importatorului pot îngreuna transferul fondurilor de la importator în favoarea exportatorului.

Putem realiza o clasificare a operațiunilor de factoring:

a. În funcție de sfera de cuprindere, modalitatea de preluare și administrare a creanțelor se deosebesc:

- factoringul parțial – facturile sunt supuse unui proces de selecționare, nu toate sunt acceptate la cumpărare; obligația încasării facturilor îi revine aderentului, deoarece factorul nu preia administrarea acestora;

- factoringul total – toate facturile sunt preluate de la aderent și administrate de către factor. Factorul va încasa facturile de la debitor, finanțează operațiunea și acoperă riscul de credit.

b. În funcție de momentul efectuării plății creanțelor de către factor se disting:

- factoringul cu plata imediată (engl. *old-line factoring*) – factorul plătește contravaloarea facturilor în momentul preluării acestora;

- factoringul la scadență (engl. *maturity factoring*) – creanțele aderentului îi sunt plătite în momentul exigibilității acestora sub formă de avans (până la cel mult 80% din valoarea acestora), diferența urmând să fie plătită la o dată ulterioară;

c. În funcție de confidențialitatea operațiunii putem deosebi:

- factoring închis (numit și scontare confidențială a facturilor) – permite clientului să păstreze secret faptul că a apelat la un factor;

- factoring deschis – exportatorul/aderentul cedează factorului toate creanțele, notificând importatorii și/sau debitorii;

d. În funcție de dreptul de regres pe care banca îl poate exercita asupra aderentului putem vorbi despre:

- factoring fără regres (engl. *non-recourse factoring*) – factorul plătește aderentului contravaloarea acceptată a facturii sau facturilor, de regulă 80% imediat după emitere și 20% în termen de 180 de zile de la data scadenței facturii, chiar dacă nu încasează (total sau parțial) una sau mai multe dintre facturi. În intervalul de 180 de zile de la scadența facturii(lor), banca încearcă să recupereze sumele de la debitor sau, eventual, de la societatea de asigurare/reasigurare la care s-a asigurat împotriva riscului de neîncasare. Factorul nu se îndreaptă către aderent în vederea recuperării contravalorii facturilor neavând drept de regres asupra acestuia;

- factoring cu regres (engl. *recourse factoring*) – în caz de neplată factorul își va recupera sumele neîncasate de la aderent prin exercitarea dreptului de regres, prin debitarea contului curent al aderentului sau prin valorificarea garanției;

e. În funcție de participanții la operațiunea de factoring, putem distinge:

- factoring intern (engl. *domestic factoring*) – la baza acestei operațiuni nu stă un contract; se desfășoară pe teritoriul aceleiași țări și, în cadrul ei, intervine un singur factor;

- factoring internațional (engl. *international factoring*) – presupune existența unui contract comercial internațional, în cadrul operațiunii intervin doi factori (factorul de export și cel de import). Factorul de export cumpără creanțele exportatorului (numit și aderent) asupra importatorului, cedându-le apoi factorului de import.

Operațiunea de factoring este inițiată de către exportator prin contactarea factorului de export (bancă sau instituție financiară specializată în asemenea operațiuni). Derularea unei operațiuni de factoring internațional este relativ simplă și presupune participarea, în mod obligatoriu, a patru părți:

Exportatorul – cel care livrează bunul/prestează serviciul în favoarea cumpărătorului extern, în baza unui contract comercial/unei comenzi ferme primite de la cumpărător/unei oferte confirmate de către cumpărător, și care apelează la factoring pentru transformarea în lichidități a creanțelor scadente la termen;

Factorul de export (FE) – bancă sau instituția financiară specializată în efectuarea operațiunilor de factoring, situată în țara exportatorului, cu care exportatorul a încheiat un contract de factoring;

Factorul de import (FI) – bancă sau instituția financiară specializată în efectuarea operațiunilor de factoring, situată în țara importatorului, care preia riscul de neplată din partea importatorului și care se preocupă de încasarea creanțelor datorate de către importator ca urmare a achizițiilor efectuate. FI evaluează și stabilește limita de credit pentru importator;

Importatorul – cel care a achiziționat bunul/serviciul de exportator, în baza unui contract comercial/a unei comenzi ferme transmise exportatorului/unei oferte confirmate. Este debitorul sau obligatul la plată pentru valoarea creanțelor pe care exportatorul le are în urma livrării bunului/prestării serviciului.

Pentru efectuarea unei operațiuni de factoring internațional, cei doi factori au atribuții specifice, astfel: principalele atribuții ale *factorului de export* se referă la:

- asumarea riscului de neexecuție din partea exportatorului, adică riscul ca exportatorul să nu fi livrat bunul/prestat serviciului care face obiectul operațiunii de factoring sau să fi livrat bunul/prestat serviciul necorespunzător obligațiilor asumate prin contractul comercial/comanda fermă primită de la importator/oferta fermă acceptată de către importator. Totodată, FE trebuie să se asigure că bunul/ser-

viciul care face obiectul operațiunii de factoring este corespunzător cerințelor și particularităților acestei tehnici de finanțare (în operațiunile de factoring nu sunt acceptate bunurile de capital/bunurile cu un grad ridicat de perisabilitate/livrările în sistem de barter ș.a.);

- verificarea relației dintre exportator și importator (dacă asociațiile formează un grup și au interese comune sau dacă sunt entități distincte);

- cesionarea în favoarea factorului de import a creanțelor cumpărate, pe baza limitei de credit aprobate;

Principalele atribuții ale factorului de import se referă la:

- asumarea riscului pentru creanțele cumpărate de către FE, în baza limitei de credit aprobate;

- urmărirea la data scadenței a colectării creanțelor și dirijarea imediată a acestora către FE;

- urmărirea debitorului pe cale juridică pentru încasarea creanțelor cesionate în favoarea sa, pentru care FI a alocat limita de credit;

- informarea FE asupra mențiunii referitoare la cesiune/subrogare care trebuie să apară pe factura comercială emisă de către exportator întrucât aceasta trebuie să se coreleze cu prevederile legale din țara FI având în vedere faptul că FI este cel care urmărește pe cale juridică pe debitor, în caz de neplată la data scadenței;

- efectuarea plății, în locul debitorului, atunci când acesta nu-și respectă, la data scadenței, obligațiile de plată asumate față de exportator.

Atât factorul de export, cât și cel de import urmăresc evitarea disputelor și soluționarea acestora pe cale amiabilă atunci când sunt inevitabile.

13.6. Franchising internațional

Conform legislației, art.1. Franchisingul reprezintă un sistem de raporturi contractuale între întreprinderi în care partea denumită franchiser acordă părții denumite franchisee dreptul de a produce si/sau a comercializa anumite produse (mărfuri), de a presta anumite servicii în numele și cu marca franchiserului, precum și dreptul de a beneficia de asistența tehnică și organizatorică a acestuia.

Franchising-ul (franciza) este un mecanism de tranzacționare internațională ce constă în cedarea de către un agent economic de renume, cu marcă bine definită (francizor) a dreptului de utiliza în afaceri marca sa, împreună cu mijloacele și cunoștințele necesare pentru o ac-

tivitate profitabilă, către un alt agent economic, denumit beneficiar sau francizat). (cu privire la franchising nr.1335-XIII din 01.10.97, *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr.82-83 din 11.12.1997)

Operațiunea de franchising are câteva caracteristici, ce o deosebesc de alte mecanisme de transfer de tehnologie:

- este o formă de valorificare a unor drepturi de proprietate intelectuală – dreptul la marcă;
- este un mijloc de transfer al unor cunoștințe de factură tehnică, deci se poate asimila unui know-how;
- este o formă de distribuție, deoarece permite extinderea zonei de comercializare a unor produse sau servicii recunoscute, prin crearea unei rețele de franchising;
- este un instrument de finanțare a creșterii economice a ambelor firme, mai ales a celei francizoare, de afirmare a acestora pe piețele lor specifice.

Principiul de bază al franchising-ului este combinarea conducerii centralizate, cu avantajele sale și desfășurarea pe scară mare a operațiunilor comerciale, prin intermediul unor firme mici, capabile de a se adapta mai bine cerințelor de consum locale.

Dezvoltarea actuală a franchising-ului a favorizat gruparea agenților economici implicați în acest mecanism de tranzacționare, în organisme și organizații menite să le apere și să le promoveze interesele. Fabricanții, distribuitorii, prestatorii de servicii s-au reunit în: Asociația Internațională de Franchising (I.F.A.), cu sediul la Washington din 1960, în Federația Franceză de Franchising, creată în 1971, în Asociația Italiană de Franchising, creată în 1972, în Asociația Europeană de Franchising, înființată în anul 1971.

Operațiunile de franchising s-au extins, în ultimele decenii, datorită unor avantaje evidente, cum ar fi:

- utilizează reciproc resursele materiale;
- francizorul are posibilitatea de a crea propriul său sistem de distribuție, cu dimensiuni mai mari decât și-ar putea permite altfel;
- crește prestigiul firmei francizoare;
- francizorul realizează importante economii;
- francizatul beneficiază de reputația mărcii partenerului său de afacere;

- beneficiarul francizei are posibilitatea de a-și extinde rapid rețeaua de clienți și afacerea în sine, datorită integrării într-un club de afaceri elitist, care este rețeaua de distribuție a francizorului;
- se anihilează concurența pe ambele piețe;
- între cele două firme partenerie funcționează o colaborare strânsă și asistență tehnică, ceea ce diminuează, până la reducere completă, riscul de faliment.

Dacă franchisingul devine internațional, antrenează și o serie de avantaje suplimentare față de cele care au fost deja menționate, cum ar fi:

- reducerea numărului de parteneri la procesul de distribuție cu posibilitatea obținerii unor încasări valutare superioare pentru exportatori;
- investiții reduse și risc valutar mai mic, în comparație cu exporturile directe;
- cunoașterea mai bună a piețelor locale și a tradițiilor de consum zonale;
- adaptarea operativă a activității la cerințele acestei piețe.

Limitele sistemului de franchising constau în diminuarea libertății de acțiune a celor doi parteneri, odată cu încetarea contractului de franciză, încetează și dreptul francizatului de a beneficia de asistență tehnică de specialitate gratuită din partea cedentului, repatrierea profiturilor, în cazul francizatului, selecția dură a partenerilor pe care o realizează cesionarul.

Pentru a iniția o relație de franchising, francizorul trebuie să dispună de o marcă de prestigiu, lansată pe piață, de mijloacele necesare pentru furnizarea asistenței tehnice și de capacitatea de a exercita control asupra operațiunilor. Principalele drepturi de care se bucură beneficiarul de franciză sunt: autorizarea funcționării unor unități de prestări de servicii sau de desfacere, sub marca cedentului; asistență tehnică și comercială gratuită, ceea ce constituie un avantaj major. În schimbul avantajelor dobândite, francizatul are obligația de a comercializa produsele sau serviciile preluate de la partenerul de afacere, cu respectarea strictă a condițiilor contractuale; se obligă în a păstra calitatea produselor și să investească bani și alte mijloace materiale pentru a pune în aplicare sistemele de comercializare pe care i le furnizează cedentul, respectarea condițiilor impuse de către francizor în ceea ce privește listele de furnizori de produse și echipamente, rețele-

le de comercializare, folosirea tehnicilor standard de vânzare, prezentare, design, zona teritorială de acțiune, nivelul minimal al cifrei de afaceri impusă de către francizat.

Pentru dreptul de a opera sub marca recunoscută, francizatul plătește taxe de franchising, care sunt compuse din:

- taxa de intrare în grupul de afaceri (taxa de aderentă);
- o redevență variabilă, calculată procentual la cifra de afaceri realizată.

Pachetul drepturilor și obligațiilor ce revin părților implicate în mecanismul de franchising este influențat de specificul național al țării de operare, care poate induce modificări în tehnicile de comercializare, în organizarea unităților de desfăcere, în modalitățile de repatriere a profitului.

Forfeiting și Factoring

Forfeitingul (forfetarea)

Este o operațiune prin care se vând-cumpără creanțe (materializate în titluri de credit) și în cadrul căreia cumpărătorul (forfetar) renunță la acțiunea în regres asupra creditorului anterior.

Vânzătorul titlului de credit răspunde pentru legalitatea creanțelor, riscurile revenind forfetarului.

Forfetarea constituie un produs bancar complex prin care o bancă finanțează pe termen mediu, respectiv plătește în avans, creanțe scadente în viitor obținute din exporturi fără drept de regres împotriva acestora.

Mecanismul de finanțare a exporturilor prin forfetare se derulează astfel:

- exportatorul discută cu forfetarul în perioada negocierii contractului asupra valorii și valutei în care se exprimă contractul, a sumei din cambie ce urmează să fie scontată, precum și condițiile de plată, garanțiile, avalizarea, natura mărfii și termenul de livrare;
- forfetarul stabilește ulterior, în funcție de elementele prezentate de exportator, nivelul discountului și comisionul de angajament;
- exportatorul livrează mărfurile conform contractului comercial către importator;
- exportatorul prezintă forfetarului spre scontare cambii trase în cadrul contractului și încasează suma din documente, mai puțin taxa scontului și comisionul;
- importatorul achită cambiile la scadența către forfetar.

Suma plătită de către exportator (vânzător) forfetarului, poartă denumirea de cost al forfetării și depinde de dobânzile de pe piață euro-valutelor, de perioada de la achitarea efectelor de comerț și până la scadența lor, precum și de marja pentru acoperirea riscurilor pe care și le asumă forfetarul și de cheltuielile de natură administrativă.

Operațiunile de forfetare sunt efectuate de către exportatorii care livrează mărfuri pe credit din contractele comerciale internaționale în vederea încasării contravalorii mărfurilor exportate înainte de scadența. Suma încasată pentru titlurile de credit vândute unor instituții financiar-bancare specializate în astfel de operațiuni de forfetare depinde de anumiți factori, precum durata creditului, valuta în care se exprimă cambiile, bonitatea debitorului și avalizarea sau garantarea cambiei.

Factoring-ul

Operațiunea de factoring este caracterizată prin faptul că are la bază un contract comercial prin care o parte, denumită factor, se angajează ca în schimbul unui comision, să încaseze creanțele sub forma de facturi pe care exportatorul, denumit aderent, se obligă să i le transmită și să accepte subrogarea factorului în toate drepturile asupra debitorilor (cumpărătorii de mărfuri). Operațiune de factoring îi permite aderentului să încaseze facturile de la un singur partener, îi garantează plățile de către factor și evită cheltuielile de contabilizare și de urmărire a obligațiilor clienților.

Mecanismul de finanțare prin factoring se derulează astfel:

- Exportatorul discută cu factorul asupra operației de factoring.
- Exportatorul livrează apoi mărfurile importatorului, conform contractului comercial, notificând importatorului subrogarea factorului în drepturile aderentului, pentru ca acesta să plătească către factor.
- Producătorul de mărfuri pentru export sau furnizorul de servicii remite facturile pe baza contractului încheiat cu factorul.
- Factorul plătește aderentului facturile, mai puțin comisionul, fie imediat, fie la data scadenței, dacă s-a prevăzut în contract această clauză;

- Importatorul achită contravaloarea mărfurilor primite către factor.

Operațiunile de factoring au rolul de a accelera finanțarea exporturilor, putându-se efectua unele servicii pentru aderenti, precum selecționarea clienților, aplicarea unei metode moderne de gestiune și contabilitate și realizarea unor studii de piață. Factorul obține beneficii din operațiuni de preluare a creanțelor, respectiv din comisionul

încasat care este mai mare decât cheltuielile implicate de operațiunile respective.

Factoring-ul asigură finanțarea pe termen scurt fără solicitarea de garanții reale, îmbunătățirea lichidității societății comerciale, simplificarea decontărilor, reducerea costurilor tranzacțiilor, protecția împotriva unor riscuri din relațiile economice internaționale, precum și consultanța în privința contractelor externe și a evaluării partenerilor din schimburile economice internaționale.

Bibliografie selectivă:

1. Tranzacții economice internaționale / Gheorghe Ciobanu, Cătălin Postelnicu și alții, Editura Risporint, 2009.
2. Negocierea comercială internațională / Ioan Popa. București: Editura Economică, 2006.
3. Tranzacții comerciale internaționale / Aurel Burciu și alții. Iași: Editura Polirom, 2010.

Tema XIV

TEORIA REI. PRINCIPALELE CONCEPȚII PRIVIND COMERȚUL INTERNAȚIONAL

Obiective
Studentul/masterandul va fi capabil: <ul style="list-style-type: none">- Să definească comerțul mondial și indicatorii săi principali- Să estimeze unele particularități ale politicii comerciale externe în condițiile actuale- Să cunoască reglementarea multilaterală a comerțului exterior- Să genereze trăsături și tendințe ale comerțului cu servicii și locul său în relațiile economice internaționale- Să știe a aplica cunoștințele privind specificul pieței serviciilor și reglementarea ei pe piața internațională

14.1. Protecționism și „comerț liber”. Ideile expuse de mercantiliști

14.2. Teoriile lui A. Smith și D. Ricardo privind prioritățile absolute și comparative

14.3. Teoria factorilor de producție și interacțiunii lor. Noi interpretări ale conceptului factorial

14.4. Concepția „ciclului de viață”

14.5. Teoria concurenței a lui M.Porter. Tratările contemporane privind competitivitatea internațională

**14.1. Protecționism și „comerț liber”.
Ideile expuse de mercantiliști**

Primele încercări de a elabora o concepție economică consecventă, care să explice cauzele comerțului exterior și locul acestuia în viața economică a țării, au fost făcute în știința economică a mercantiliștilor, care optau pentru un protecționism activ al statului, la stadiul de destrămare a feudalismului și formare a relațiilor capitaliste (sec.XV-XVIII).

Conform tezei cu privire la rolul determinant al sferei circulației, pe care mercantiliștii își fundamentau opiniile, bogăția țării rezidă în valorile pe care le posedă, în primul rând, sub formă de aur și alte metale prețioase. Reprezentanții mercantilismului (T.Mann, A.Montchrestien)

considerau crearea rezervelor de aur drept una din sarcinile principale ale statului, iar sarcina comerțului exterior este să asigure, preponderent, acumularea aurului. Aceasta se poate obține atunci, când exportul de mărfuri depășește importul acestora, când balanța comercială e activă. Astfel, se presupunea implicarea sub diferite forme a statului în comerțul exterior, stabilirea unui control strict asupra acestei sfere.

Drept model de politică mercantilistă a fost politica statului francez în epoca lui Ludovic al XIV-lea și a țarului rus Petru I. Însă asemenea acțiuni veneau în contradicție cu procesul de dezvoltare a producției capitaliste, orientate spre reîmpărțirea piețelor lumii, extinderea multilaterală a comerțului internațional, necesitau concepții noi.

La finele secolului XVII a apărut ideea (teoria) „comerțului liber”, lansată de clasicii economiei politice engleze A.Smith, D. Ricardo și D.S. Mill. În conceptele lor economice aceștia porneau de la importanța determinantă a sferei de producție, care creează bogăția popoarelor, asigurându-le procurarea unor bunuri și servicii accesibile. În același timp, ei considerau că posibilitățile producției, condițiile favorabile de realizare a acesteia sunt determinate de factori naturali. Anume prioritățile din acești factori determină valorificarea unui sau altui tip de producție, inclusiv la exportul mărfurilor în străinătate. Principiul comerțului liber îi permite țării, în opinia lui A. Smith, să-și concentreze eforturile supra fabricării acelor produse, pe care ea le poate face mai repede și cu mai puține cheltuieli.

14.2. Teoriile lui A. Smith și D. Ricardo privind prioritățile absolute și comparative

Tezele lui A.Smith își capătă o dezvoltare în continuare, atunci când se iau în considerare nu numai prioritățile naturale, ci și cele însușite, legate de utilizarea noilor tehnologii, care se referă la producția finită, ce constituie partea fundamentală a comerțului internațional.

D.Ricardo a mers mai departe, fundamentând teoretic majoritatea concepțiilor ulterioare cu privire la comerțul internațional. Considerând ideile lui A.Smith corecte, dar ca fiind un caz particular, el a formulat ideea priorităților “comparative”, determinate, ca și la Smith, de diferențele de cheltuieli, dar nu de valoarea lor absolută, ci de mărimea lor relativă. Adică fiecare țară trebuie să producă și să exporte mărfuri cu cheltuieli relativ mai mici, deși acestea pot fi chiar mai mari în raport cu alte țări.

Folosind diferența mare de cheltuieli, țările pot obține avantajele necesare. În exemplul cunoscut, cu vinul și postavul în comerțul dintre Portugalia și Anglia (80 și 90, 120 și 100 lucrători la o unitate), fiecare din aceste țări, urmărind efectuarea unor cheltuieli cât mai mici (vinul – în Portugalia, postavul – în Anglia), și exportând aceste mărfuri partenerului, a obținut câștig de pe urma specializării în export și import, grație utilizării resurselor de muncă fiecare într-o producție mai puțin costisitoare.

Militând pentru protecționism, știința sec.XX, în persoana lui F.List și A.Gamilton, a înaintat argumente contra concepției lui A. Smith și D. Ricardo, care erau pentru implicarea activă a statului în comerțul exterior spre a stimula trecerea la stadii mai înalte de dezvoltare. Elaborarea cu seriozitate a diverselor aspecte ale teoriei priorităților comparative a fost făcută în operele lui K.Marx, unde s-a pus accentul pe rolul priorităților însușite, drept factor esențial de formare a cărora sunt considerate relațiile social-economice (de producție). În legătură cu aceasta, trebuie menționate afirmațiile privind specificul acțiunii legii valorii în economia mondială referitor la valoarea internațională.

14.3. Teoria factorilor de producție și interacțiunii lor.

Noi interpretări ale conceptului factorial

În opinia reprezentanților unei serii de concepții, inclusiv contemporane, trebuie să se poarte de la câțiva factori de producție. Fondatorul științei despre factorii de producție J.B. Sei în calitate de aceștia a înaintat pământul și capitalul, care împreună cu prețul lor de piață (salariu, dobândă la capital, rentă funciară) formează cheltuielile de producție și permit estimarea factorilor de producție.

În anii 30 ai sec.XX, savanții suedezi E.Hecksher și B.Ohlin au dezvoltat teoria lui D. Ricardo, fundamentând necesitatea de a se determina prioritățile relative în comerțul exterior, pornind de la estimarea factorilor de producție, a coraportului și interacțiunii acestora.

Conform teoriei lui E.Hecksher și B.Ohlin, estimarea comparativă reprezintă trei circumstanțe esențiale:

- în primul rând, țările participante la schimbul internațional manifestă tendința de a exporta acele mărfuri și servicii, pentru fabricarea cărora se folosește preponderent surplusul factorilor de producție disponibili, și invers, de a importa producția, în cazul căreia există deficit de anumiți factori;

- în al doilea rând, dezvoltarea comerțului internațional duce la echilibrarea prețurilor „factoriale”, adică a veniturilor obținute de posesorul factorului dat;

- în al treilea rând, există posibilitatea, în cazul mobilității suficiente a factorilor de producție, de a substitui exportul de mărfuri prin transferul factorilor înșiși dintr-o țară în alta.

Bineînțeles, la aceasta trebuie să contribuie libertatea comerțului. Astfel, se observă mobilitatea factorilor pe arena internațională, în special a muncii și capitalului, adică migrația lor – în locul exportului de mărfuri.

Într-o serie de cazuri devine preferabilă construcția de întreprinderi în țările, unde acești factori sunt mai puțin costisitori, în raport cu importul mărfurilor în ele. Țările industrial-dezvoltate, care înregistrează, de regulă, un anumit surplus de capital și resurse limitate de muncă, în condiții similare egale, sunt stimulate economic în ce privește investițiile externe și producția cu volum mare de capital (mașinile și utilajul, tehnica electronică și computerială, prelucrarea petrolului etc.). La rândul lor, țările care înregistrează prisos de terenuri agricole își vor concentra atenția asupra producției agricole pentru export.

În legea Hecksher-Ohlin este formulată teza privind factorii de echilibrare a prețurilor, ce asigură echilibrul economic general. Conform teoriei lui Ohlin, între țările cu structură economică diferită (din cauza asigurării diferite cu factori de producție) comerțul este deosebit de eficient și atinge volume maxime. Comerțul exterior de amploare va influența asupra echilibrării salariului, dobânzilor, rentei etc. Deosebirile în asigurarea cu factori de producție stimulează investițiile internaționale. Se creează premisele substituirii reciproce dintre acestea și comerțul exterior. Ulterior, mai mulți cercetători străini (Samuelson, Lepner, Tinbergen) au completat concepția lui Ohlin cu teza, conform căreia comerțul liber poate duce la echilibrarea relativă și absolută deplină a factorilor de producție.

Savantul englez Hagen, continuator al ideilor lui E.Hecksher și B.Ohlin, leagă de asigurarea cu resurse naturale și factori de producție mărimea produsului intern.

Menționând faptul că doctrina lui Hecksher-Ohlin face un pas înainte, examinând cheltuielile comparative, cunoscutul savant occidental R.Keivis consideră necesar să completeze analiza în cauză cu

examinarea factorilor cerere și ofertă. Economisții contemporani F.Taussig și Ia.Vainer susțin ideea factorilor de producție.

Acceptând teoria factorilor de producție, Taussig evidențiază în mod special rolul cheltuielilor de capital, faptul că diferența dintre dobândă și mărimea capitalului utilizat trebuie să conducă la o structură diferită a comerțului, ce presupune considerarea în exclusivitate a timpului de lucru. Acceptând completările lui Taussig, Vainer constată că comerțul internațional, diviziunea internațională a muncii sunt avantajoase pentru toate țările participante, inclusiv pentru cele mai puțin dezvoltate economic.

Subliniind importanța luării în considerare a exportului de capital, Ia.Vainer presupune că țările bogate câștigă mai puțin de pe urma comerțului, decât cele sărace, care exportă produse agricole. În acest caz, el militează pentru comerțul liber, cheamă economisții din țările slab dezvoltate să renunțe la politica protecționistă, admitând protecționismul limitat pentru unele ramuri industriale sub formă de subșidii și prime pentru export.

Economistul american internațional R.Nurkse încearcă să delimiteze mecanismul de funcționare a comerțului internațional, legându-l de jocul cererii și ofertei. În studiul solid al savanților din SUA, B. și E.Voitinschi „Comerțul mondial și guvernul. Tendințe și perspective” se insistă asupra ideii de completare a teoriei clasice cu factorii cerere și ofertă și necesității unei mai mari competitivități pe piața mondială.

O altă apreciere a situației o face cunoscutul cercetător al problemelor pieței mondiale G.Haberler. Pentru dânsul teoria cheltuielilor comparative constituie cea mai bună argumentare a politicii comerțului liber, ce condiționează avantajele tuturor țărilor participante și, în primul rând, ale celor slab dezvoltate. Autorul studiului capital în problema comerțului internațional, în care se examinează consecvent și principalele concepții ale predecesorilor, savantul economist american S.Harris, de asemenea, pornește de la importanța determinantă a deosebirilor dintre cheltuieli în cazul diviziunii internaționale a muncii, ce le asigură țărilor participante câștiguri egale de pe urma comerțului exterior. Conform acestei teorii, țările insuficient dezvoltate trebuie să se ocupe de explorarea resurselor naturale, iar cele dezvoltate – de producția industrială. El consideră că politica internă, mărimea venitului pe cap de locuitor pot exercita o influență esențială asupra dezvoltării diverselor ramuri industriale. De aici și necesita-

tea de a reglementa economia, în special controlul asupra circulației capitalului, prețurilor, salariului etc.

Pe teoria avantajului comparativ în varianta factorilor de producție se sprijină și adepții implicării active a statului în economie, continuatorii lui D.Keynes. Acesta de la urmă în conceptele sale a argumentat majorarea cheltuielilor statului, stimularea investițiilor particulare și finanțarea exportului concomitent cu limitarea importului. Keynesiștii ar milita, într-un fel, nu pentru politica protecționismului, ci pentru comerțul liber. Dar aceasta nu se îmbină cu ideea reglementării active din partea statului.

Totodată, analiza efectuată de mulți specialiști în domeniu a scos în evidență într-o serie de cazuri necorespunderea concepției neoclasice cu practica de dezvoltare a relațiilor comerciale internaționale ale unor anumite țări. E cunoscut așa-numitul „paradox al lui V.Leontiev”, în cazul căruia tezele generale cu privire la prioritățile utilizării prisosului de factori nu corelau cu practica americană de predominare în export a producției cu volum mare de muncă, iar în import – a celei cu volum mare de capital. E vorba de neomogenitatea factorilor de producție, în special a muncii.

Paradoxul sus-menționat poate fi explicat prin înlocuirea forței de muncă cu mașini în baza aplicării noilor tehnologii. Alegerea variantei de relații comerciale externe este determinată nu numai de totalul cheltuielilor și de avantaje, ci depinde și de asigurarea cu diverși factori, necesită neomogenitatea acestora. Trebuie luată în considerare și interacțiunea dintre factori (pământ-muncă, muncă și capital etc.).

14.4. Concepția „ciclului de viață”

Adepții concepției date consideră că pe baza etapelor ciclului de viață al mărfii pot fi explicate relațiile comerciale actuale dintre țări, în orice caz, cel puțin privind schimbul de articole finite. Conform tezei generale a teoriei ciclului de viață al mărfii (CVM), produsul din momentul apariției lui pe piață până la ieșirea de pe aceasta trece o serie de etape (4 sau 5, în opinia diverșilor specialiști). Circulația internațională a mărfii are loc în funcție de etapa respectivă a ciclului de viață.

În doctrina lor, P.Vernon, C.Kindelberg și L.Wels argumentează o schemă, conform căreia:

- la etapa de implementare după estimarea necesarului de producție pentru consum se efectuează elaborarea inovațiilor;

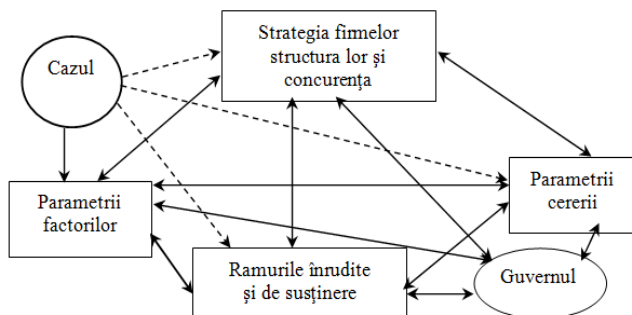
- apoi se determină producția și se reglementează realizarea noilor mărfuri în interiorul țării, începe exportul lor.

Pentru etapa de implementare, e caracteristic volumul mare de muncă la producerea articolului respectiv. Trecerea la producerea de serii mari în masă are loc ulterior pe măsura perfecționării tehnologiei și însușirii noilor tipuri de utilaje. Prin aceasta, printre altele, se explică ponderea mare pe care o au în exportul țărilor industrial-dezvoltate, în special al SUA, mărfurile cu volum mare de muncă, ceea ce a condiționat „paradoxul lui V.Leontiev” sus-menționat.

14.4. Teoria concurenței a lui M.Porter. Tratările contemporane privind competitivitatea internațională

Una dintre problemele generale ale teoriei comerțului exterior este îmbinarea intereselor economiilor naționale cu interesele firmelor participante la schimbul internațional de mărfuri. A încercat să soluționeze această problemă savantul-economist din SUA M.Porter. Pe baza studierii experienței a 10 companii cunoscute din principalele țări industrializate, cărora le revine circa o jumătate din exportul mondial, el a înaintat concepția „competitivității internaționale a națiunii”.

M.Porter delimitează patru calități ale țării, ce formează mediul în care concurează firmele locale și care influențează asupra reușitei lor internaționale. Aceste determinante, fiecare în parte și toate la un loc ca sistem, creează mediul în care apar și funcționează firmele din țara dată.



Competitivitatea țării în schimbul internațional de mărfuri este determinată de acțiunea și interacțiunea dintre patru componente de bază:

- condițiile factoriale;
- condițiile cererii;

- starea ramurilor de deservire și conexe;
- strategia firmei în situația concretă.

M.Porter este adept al teoriei clasice a factorilor, pe care el nu-i limitează la cei inițiali, introducând alții noi, inclusiv care apar în procesul de producție (sporirea productivității muncii în cazul insuficienței resurselor de muncă, implementarea unor tehnologii compacte, de economisire a resurselor în cazul terenurilor, bogățiilor naturale limitate).

Cea de a doua componentă – cererea – este determinantă pentru dezvoltarea firmei. Conceptul lui M.Porter presupune importanța predominantă a cerințelor pieței interne pentru activitatea unor anumite companii.

Componenta a treia este starea și nivelul de dezvoltare a ramurilor și întreprinderilor de deservire și apropiate, asigurarea cu utilajele respective, existența unor contacte strânse între furnizori, structurile comerciale și financiare.

Cea de a patra componentă este strategia firmei și situația concurențială. Tezele teoretice ale lui M.Porter au servit drept bază pentru elaborarea recomandărilor la nivel de stat privind competitivitatea mărfurilor destinate comerțului exterior în Australia, Noua Zeelandă și SUA în anii 90 ai secolului trecut.

În majoritatea lucrărilor de mai nu demult, acceptând tezele incipiente ale teoriei clasice și unele completări la acestea, autorii sus-menționați și alți savanți se străduie să-și adapteze concepțiile la practica reală. Astfel, savantul-economist englez Kerns dezvoltă ipoteza „grupurilor concurente”, considerând că o organizație sau alta a muncitorilor, în special sindicatele, creează obstacole în calea trecerii lucrătorilor în alte ramuri de producție, ceea ce se referă mai ales la ramurile de export.

Structura comerțului, în acest caz, va devia de la cea care se formează după principiul cheltuielilor comparative, deoarece nivelul salariului, din cauza existenței „grupurilor concurente”, diferă de la o ramură la alta. Cuvântul decisiv rămâne, astfel, să și-l spună coraportul dintre cerere și ofertă. Cunoscutul cercetător, economistul de talie internațională A.Marshall, la rândul său, relevă rolul ofertei. Cererea internațională pentru mărfurile unei anumite țări se extinde considerabil, subliniază savantul, dacă în ansamblu țara își va propune mărfurile, oferind condiții mai favorabile pentru cumpărători, și invers, ea se va reduce, atunci când va impune condiții avantajoase doar pentru sine.

De aceea locul țării în diviziunea internațională a muncii, în comerțul mondial în măsură esențială este determinat de ofertă, de elasticitatea acesteia. Conform acestei poziții, A.Marshall introduce în teoria comerțului internațional curba cererii și ofertei reciproce, ca indicator al condițiilor optime în schimbul internațional de mărfuri. S-ar părea, cu cât mai mare e diferența dintre state și asigurarea lor cu factori de producție, cu atât mai mari, în condiții similare și posibilități egale pentru comerț, sunt și avantajele obținute de țări de pe urma acestuia.

Însă în practică, mai ales în condițiile actuale, partea predominantă a schimburilor comerciale revine țărilor dezvoltate cu caracteristici factoriale similare privind asigurarea cu resurse naturale. Conform teoriei „asemănării dintre țări”, în această situație o țară dezvoltată are posibilități mai mari de a-și adapta mărfurile la piețele din țările similare.

În ultimul timp, în elaborările teoretice referitoare la problemele comerțului internațional se accentuează necesitatea de analiză a microeconomiei, la nivel de firmă, întreprindere. Conform datelor din unele publicații, livrărilor internaționale intrafirmă le revin 70% din ansamblul comerțului mondial, 80-90% din licențele și patentele realizate și nu mai puțin de 40% din exportul de capital. Astfel, se formulează un argument suplimentar în favoarea priorităților pe care le are schimbul între țările principale cu aceeași dezvoltare, fapt asupra căruia insistă, printre altele, și S.Linder.

Mulți cercetători subliniază faptul că, din cauza tendințelor ce s-au stabilit în sfera economiei mondiale, coraportul dintre factorii de bază ai producției se va schimba inevitabil. Aceasta se referă în primul rând la resursele de muncă, în legătură cu creșterea accelerată a populației în țările în curs de dezvoltare, precum și la acutizarea problemei privind resursele naturale limitate, mai ales în țările dezvoltate.

Bibliografie selectivă:

1. Olaru Corneliu. Istoria Economiei Mondiale. Editura Neta Teditura, 2003.
2. Moldovanu Dumitru. Curs de teorie economică. Chișinău: Arc, 2006.

Tema XV

REPUBLICA MOLDOVA ÎN CADRUL REI

Obiective
<p>Studentul/masterandul va fi capabil:</p> <ul style="list-style-type: none">- Să cunoască esența comerțului exterior al Republicii Moldova și situația ei în sistemul REI- Să opereze cu cunoștințele privind comerțul Republicii Moldova cu țările din CSI- Să estimeze politica Republicii Moldova în domeniul reglementării comerțului exterior. Republica Moldova și OMC- Să genereze trăsături și tendințe ale investițiilor străine în Republica Moldova

15.1. Comerțul exterior al Republicii Moldova și situația ei în sistemul REI

15.2. Comerțul Republicii Moldova cu țările CSI

15.3. Politica Republicii Moldova în domeniul reglementării comerțului exterior

15.4. Investițiile străine în Republica Moldova

15.5. Republica Moldova și Organizația Mondială a Comerțului (OMC)

15.6. Politica vamală a Republicii Moldova

15.7. Reglarea statală a REI cu scopul de a asigura securitatea economică națională

15.1. Comerțul exterior al Republicii Moldova și situația ei în sistemul REI

Comerțul exterior este extrem de important pentru Republica Moldova, dat fiind faptul că piața locală este relativ limitată, iar baza de materii prime și cea de resurse energetice interne nu sunt suficiente pentru satisfacerea necesităților țării. Totodată, așezarea geografică a Moldovei, existența acordurilor de comerț liber cu CSI și cu țările din cadrul Pactului de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est permit extinderea pieței de desfacere. În domeniul comerțului exterior, Republica Moldova a promovat o politică consecventă, orientată spre

diversificarea piețelor de desfacere, spre facilitarea accesului mărfurilor și serviciilor moldovenesti pe piețele externe. Acest lucru s-a realizat mai cu seamă prin semnarea unor acorduri menite să stimuleze activitatea comercială externă.

De exemplu, în mai 2001, Republica Moldova a semnat protocolul ce i-a conferit statutul de membru plenipotențiar al Organizației Mondiale a Comerțului. De asemenea, ea a semnat acorduri de comerț liber cu țările-membre ale Comunității Statelor Independente, iar în iunie 2001 a devenit țară participantă cu drepturi depline la Pactul de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est, semnând ulterior acorduri de comerț liber cu toate țările participante la Pact. În afară de aceasta, Moldovei i-au fost acordate facilități în vederea reducerii suplimentare a tarifelor în cadrul Sistemului Generalizat de preferințe vamale ale Uniunii Europene.

Datele cu privire la comerțul exterior demonstrează că Republica Moldova participă la diviziunea internațională a muncii. Ele însă confirmă, de asemenea, faptul că țara la acest indicator ocupă un loc neadecvat posibilităților sale. În domeniul comerțului exterior se promovează o politică consecventă, orientată spre diversificarea piețelor de desfacere. Se desfășoară în continuare activitatea de formare a cadrului legislativ necesar în acest domeniu. Au fost adoptate asemenea legi, cum sunt „Cu privire la dumping sau exportul subvenționat și măsurile de protecție”, „Cu privire la reglementarea de stat a activității economice externe”, precum și o serie de hotărâri guvernamentale. Republica Moldova a obținut clauza națiunii celei mai favorizate din partea a cinci țări, iar în luna mai 2001 i s-a acordat oficial calitatea de membru al Organizației Mondiale a Comerțului.

Pentru stimularea activității agenților economici autohtoni în promovarea exportului de mărfuri pe piața externă, au fost organizate diverse manifestări, finanțate din contul bugetului de stat (în care scop au fost cheltuite circa 5,8 mil. lei), precum și au fost organizate misiuni economice speciale, atât în interiorul țării, cât și în străinătate, cea mai importantă fiind participarea la expoziția internațională „EXPO – 2000” (Germania, or. Hanover), unde s-au încheiat mai multe acorduri de colaborare în diverse domenii. A fost modificat Regulamentul privind anularea taxei pe valoarea adăugată la produsele de export și deschise reprezentanțe comerciale ale Republicii Moldova în Polonia, Belgia și Germania (or. Kiel, Saxonia de Nord). Și-a început activita-

tea Organizația pentru Promovarea Exportului din Moldova, care susține activitatea externă a agenților economici autohtoni.

Totodată, indicii de dezvoltare a comerțului exterior vorbesc despre o tendință spre diminuare în ultimii cinci ani. Nivelul exportului (477,4 mil. dolari SUA) în anul 2000 e mai scăzut decât în anul 1995, reducerea lui anuală a constituit 6,8%, ceea ce contravine creșterii anuale a importului în această perioadă cu 3,8%, atingând 792,8 mil. dolari în anul 2000.

Indicii valorii unitare la mărfurile exportate

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
TOTAL	103	104	109	113	87	103	107
Animale vii și produse ale regnului animal	108	99	103	111	86	98	117
Produse ale regnului vegetal	101	111	122	121	78	118	110
Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor; grăsimi alimentare prelucrate; ceară de origine animală sau vegetală	109	98	130	166	65	117	121
Produse alimentare; băuturi alcoolice, fără alcool oțet; tutun	104	105	113	114	91	98	104
Produse minerale	96	107	112	121	79	97	114
Produse ale industriei chimice sau ale industriilor conexe	101	102	92	102	105	98	104
Materiale plastice și articole din acestea; cauciuc și articole din cauciuc	106	98	105	110	93	96	111
Piei brute [materie primă], piei tăbăcite, blănuri naturale și produse din acestea	100		102	102	89	96	104
Lemn, cărbune de lemn și articole din lemn; plută și articole din plută; articole din paie, împletituri de fibre vegetale sau de nuiete	103	102	105	103	96	99	100
Pastă de lemn sau din alte materiale fibroase celulozice; hârtie și carton, reciclate din deșeuri și maculatură; hârtie, carton (maculatură și deșeuri)	102	103	112	112	92	101	107

și articole din acestea							
Materiale textile și articole din aceste materiale	101	101	104	110	93	98	105
Încălțăminte, obiecte de acoperit capul; umbrele de soare; bastoane; bice; cravașe și părți ale acestora; pene și puf prelucrate și articole din acestea; flori artificiale; articole din păr uman	99	108	103	109	91	100	104
Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică sau din materiale similare; produse ceramice; sticlă și articole din sticlă	109	106	110	130	89	95	106
Perle naturale sau de cultură, pietre prețioase sau semiprețioase, metale placate sau dublate cu metale prețioase și articole din aceste materiale; imitații de bijuterii; monede	108	133	100	112	117	124	127
Metale comune și articole din metale comune	110	108	113	112	83	112	110
Mașini și aparate, echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imaginile	102	99	104	104	92	98	109
Vehicule, aeronave, vase și echipamente auxiliare de transport	106	97	105	108	99	98	107
Instrumente și aparate optice, fotografice sau cinematografice, aparate medico-chirurgicale; ceasornicărie; instrumente muzicale; părți și accesorii ale acestora	111	97	101	109	93	92	114
Mărfuri și produse diverse	106	103	99	106	101	100	102

Sursa: www.statistica.md

În ansamblu, volumul comerțului exterior al Republicii Moldova în anul 2000 a atins cifra de cca 1270,2 mil. dolari SUA, evidențiind

o creștere în raport cu anul precedent de 22,7%. A crescut volumul comerțului nu numai cu țările din CSI, ci și cu alte state. În comparație cu anul 1999, numărul țărilor cu care Moldova întreține relații comerciale s-a majorat cu 20.

Exportul a fost efectuat în 70 țări ale lumii, în volum de 477,4 mil. dolari SUA, cu o creștere de 33% față de nivelul anului 1999. Cu 8,3% a crescut exportul în țările-membre ale CSI, iar în țările din Uniunea Europeană – cu 12,8%, datorită sporirii exportului către Belgia, Franța, Suedia, Marea Britanie, Olanda, Finlanda, Italia. A crescut volumul exportului la următoarele tipuri de mărfuri: vin din struguri – cu 13,4 mil. dolari SUA, băuturi alcoolice – cu 6 mil. dolari, textile și articole din acestea, în special îmbrăcăminte, confecționată din materiale de import – cu 19 mil. dolari etc.

Importul, în anul 2000 a fost realizat din 110 țări în volum de 792,8 mil. dolari SUA, cu o creștere în raport cu 1999 de 38,3%. Importul din țările din CSI a crescut comparativ cu anul 1999 cu 8,1%, iar din țările Uniunii Europene – cu 41,8%. Cea mai mare creștere au înregistrat-o importurile din Austria, Franța, Italia, Germania, Grecia, Marea Britanie. Importul din țările Europei Centrale și de Est s-a majorat cu 44,3%. Au crescut importurile la majoritatea tipurilor de mărfuri, ponderea, ca și în anii precedenți, deținând-o produsele petroliere – 33% (în 1999 – 37,5%). În comparație cu anul 1999 importul de produse petroliere a crescut în valoare de 48,7 mil. dolari SUA.

La 1 ianuarie 2001, balanța comercială avea un deficit de 315,4 mil. dolari SUA, cu o creștere față de anul 1999 de 218,9 dolari. Creșterea deficitului balanței comerciale se explică prin creșterea importului de utilaj industrial, materie primă minerală pentru industria chimică, materie primă textilă etc. A fost importată o mare cantitate de medicamente – 17,4 mil. dolari SUA, instrumente și aparatură chirurgicală – 9,8 mil. dolari SUA, făină de grâu – 2,3 mil. dolari, încălțăminte – 2.3 mil. dolari.

În scopul promovării și extinderii exporturilor, Republica Moldova trebuie să sporească calitatea investițiilor, deoarece exportul și investițiile sunt factori interdependenți, de importanță vitală pentru creșterea și dezvoltarea economică a țării. Astfel, pentru o creștere economică de proporții este nevoie de a dezvolta, în primul rând, sectoarele industriale ale economiei, inclusiv: prelucrarea metalelor, construcția mașinilor și echipamentelor, industria ușoară, industria

farmaceutică, industria agroalimentară etc., precum și așa sectoare inovatoare cum sunt telecomunicațiile, software etc. Aceste sectoare se caracterizează prin faptul că generează o valoare adăugată relativ înaltă, care ar putea avea drept rezultat creșterea comerțului exterior ca volum și ca valoare, și, în consecință, ar putea contribui la micșorarea deficitului balanței comerciale.

Guvernul Republicii Moldova depune eforturi deosebite pentru atragerea de investiții străine în scopul asigurării unei creșteri economice durabile, facilitării implementării de tehnologii noi și de metode moderne de management, precum și pentru asigurarea accesului la piețe externe.

15.2. Comerțul Republicii Moldova cu țările CSI

Comunitatea Statelor Independente (CSI) a fost creată în baza Acordului de la Minsk din 8 decembrie 1991, precum și în corespundere cu Protocolul adițional, semnat de Republica Moldova la 21 decembrie 1991 în orașul Alma-Ata. Acordul dat a fost ratificat de Parlamentul republicii la 8 aprilie 1994, cu unele rețineri, ceea ce denotă specificul participării Republicii Moldova la colaborarea economică, includerea cu drepturi depline a țării în Uniunea Economică a CSI, gradul înalt al colaborării Moldovei cu țările din spațiul postsocialist.

Crearea diverselor asociații regionale de comerț benevol constituie una din sarcinile prioritare ale etapei actuale de dezvoltare. Au fost înființate diverse comunități de țări, dar nu toate funcționează în mod eficient. Aceasta s-a întâmplat și cu CSI, la care participă și Republica Moldova. Totuși, ideea integrării economice a devenit dominantă. Fundamentul juridic al acțiunilor ce se întreprind în această direcție este Tratatul cu privire la crearea Uniunii Economice a CSI (semnat la 24 septembrie 1993 în or. Moscova). Țările din CSI au convenit cu privire la următoarele:

- crearea unei zone de comerț liber prin lichidarea barierelor tarifare și netarifare în comerțul cu mărfuri și servicii;
- crearea unui sistem viabil de decontări reciproce;
- asigurarea coordonării politicii comerciale în relațiile cu țările terțe și unificarea legislației privind comerțul exterior;
- crearea pe etape a unei uniuni vamale a țărilor din CSI și a organelor de promovare a politicii față de țările terțe;

– crearea Uniunii Economice.

De menționat că într-o perioadă relativ scurtă a fost creată o bază juridică și normativă solidă sub formă de acorduri, hotărâri, contracte – în total cca 900 documente. În paralel, au fost adoptate o mulțime de acorduri bilaterale și decizii vizând economia statelor din CSI.

Spre exemplu, în anii 1991-1998 au fost semnate 130 de acorduri și protocoale cu Federația Rusă. Spre regret, numărul de documente semnate în cadrul CSI nu vorbește despre viabilitatea structurii date. Majoritatea prevederilor din ele nu se realizează, multe decizii, cu trecerea timpului, nu se respectă. E necesară revederea completă a sistemului dat și elaborarea unui asemenea mecanism, care ar funcționa în interesele fiecărei țări în parte și ale comunității în ansamblu. Pentru Republica Moldova, spațiul CSI a fost și va rămâne în viitor piața principală, ce va contribui la activitatea ei și în alte domenii. Integrarea economică cu cei mai favorabili parteneri din țările CSI va permite asigurarea unei dezvoltări stabile a economiei republicii, acumularea resurselor pentru modernizarea potențialului de producție pe baza noilor tehnologii și a ridicării calității producției. În consecință, și pătrunderea republicii pe piața internațională va deveni mult mai reală.

Comerțul exterior al Republicii Moldova (mii USD)

	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Export – total	471465,6	1090918,5	1591113,1	1282980,7	1541486,6	2216815,0
din care:						
în țările CSI	276088,2	551227,0	622993,7	490415,2	624003,2	919265,0
în țările UE	165280,2	443184,4	820072,1	667338,5	728938,9	1083006,1
în alte țări	30097,2	96507,1	148047,3	125227,0	188544,5	214543,9
Import – total	776416,0	2292291,6	4898762,0	3278269,8	3855288,6	5191270,6
din care:						
din țările CSI	259776,9	905207,8	1737261,3	1141782,6	1256851,6	1713415,9
din țările UE	413230,6	1038777,0	2105264,0	1421185,9	1704239,6	2256291,5
din alte țări	103408,5	348306,8	1056236,7	715301,3	894197,4	1221563,2
Balanța comercială – total	-304950,4	-1201373,1	-3307648,9	-1995289,1	-2313802,0	-2974455,6
din care:						

cu țările CSI	16311,3	-353980,8	-1114267,6	-651367,4	-632848,4	-794150,9
cu țările UE	-247950,4	-595592,6	-1285191,9	-753847,4	-975300,7	-1173285,4
cu alte țări	-73311,3	-251799,7	-908189,4	-590074,3	-705652,9	-1007019,3
Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi – total, %	60,7	47,6	32,5	39,1	40,0	42,7
din care:						
țările CSI	106,3	60,9	35,9	43,0	49,6	53,7
țările UE	40,0	42,7	39,0	47,0	42,8	48,0
alte țări	29,1	27,7	14,0	17,5	21,1	17,6

Sursa: www.statistica.md

15.2. Politica Republicii Moldova în domeniul reglementării comerțului exterior

Reglementarea de către stat a economiei (RSE) în condițiile relațiilor de piață reprezintă un sistem complex de măsuri cu caracter legislativ, executiv și de control, realizat de instituțiile de stat și organizațiile obștești autorizate în scopul stabilizării și adaptării sistemului social-economic existent la condițiile în permanentă schimbare.

În toate sistemele economice, statul dirijează economia. Însă în condițiile economiei de piață acest proces nu e atât de vizibil ca în sistemul administrativ. Și totuși, în condițiile relațiilor de piață rolul statului este mare. Experiența unor state dezvoltate vorbește despre faptul că acestea au atins performanțe solide aplicând și o asemenea pârghie importantă, cum este reglementarea proceselor economice. În literatura occidentală de specialitate, sunt descrise convingător formele și metodele de influență a statului asupra economiei în condițiile relațiilor de piață. Astfel, S. Fisher, R.Dornbush și R.Smalendi expun pe larg asemenea modele. Să ne oprim asupra câtorva dintre ele. Organele puterii de stat:

1. Stabilesc cadrul juridic, în corespundere cu care se fixează principalele norme (reguli) de posesiune a proprietății și funcționare a piețelor.

2. Reglementează comportamentul economic, stabilind normele (regulile) respective ale activității întreprinderilor și organizațiilor.

3. Realizează politica fiscală, prin intermediul căreia exercită o influență decisivă asupra întregii vieți economice a țării.

4. Cu ajutorul veniturilor și cheltuielilor, statul, bineînțeles, joacă rolul principal la distribuirea resurselor în economie.

5. Trebuie menționat faptul că un aspect nu mai puțin important al influenței statului îl constituie preocuparea pentru situația bătrânilor și bolnavilor. Aceasta e una din principalele sarcini ale organelor de stat.

Pot fi numite și alte aspecte ale activității, în care rolul statului este destul de pronunțat în condițiile economiei de piață. Mecanismul de funcționare a economiei de piață reprezintă un complex de anumite forme, metode și mecanisme, cu ajutorul cărora e posibilă dirijarea conștientă a economiei, adică promovarea de către stat a politicii sale economice. Funcționarea mecanismului economic depinde de mulți factori, începând cu cei economici, sociali, politici etc., în funcție de perioada de timp și spațiu (țară). Dezvoltarea omenirii în plan istoric se caracterizează prin perpetuarea unui număr mare de tipuri (modele) ale mecanismelor economice, înglobând anumite principii caracteristice, prin care diferă unul de altul. Cele mai cunoscute tipuri de mecanisme economice sunt: mecanismul concurenței libere și de piață; mecanismul administrativ de comandă cu variantele sale; mecanismul de tranziție la economia de piață; mecanismele economiei de piață actuale. Alte domenii și probleme importante care necesită implicarea statului pot fi de asemenea: contracararea economiei tenebre, soluționarea problemelor ce țin de protecția mediului ambiant, necesitatea de promovare a unei politici sociale de susținere și multe altele.

Obiectele principale ale RSE sunt: ciclul economic; structura sectorială, ramurală și regională a economiei; condițiile de acumulare a capitalului; ocuparea în câmpul muncii; circulația monetară; balanța de plăți; prețurile; standardele; concurența; relațiile sociale, inclusiv relațiile dintre patronat și angajați, precum și asigurarea socială, pregătirea și reciclarea cadrelor; mediul ambiant; relațiile economice externe etc.

Dar există și instrumente pentru acțiunea nemijlocită asupra legăturilor economice cu străinătatea. E vorba, în primul rând, că statul acționează asupra economiei prin intermediul legislației, mecanismului financiar-creditar, prin reglementarea circulației monetare, politica valutară și vamală, stabilirea normelor economice, a facilită-

ților și sancțiunilor, prețurilor, normelor și standardelor, interdicțiilor și restricțiilor, prin intermediul operațiunilor statului pe piața hârtiilor de valoare, al distribuirii centralizate a unor resurse materiale, dirijării planificate a întreprinderilor și organizațiilor de stat, politicii sociale (în domeniul demografiei, ocupării forței de muncă, migrațiunii, asistenței sociale, pregătirii și reciclării cadrelor etc.), acordurilor guvernamentale cu alte state, corporații, organizații interstatale, prin politica antimonopol și anticriză etc. Se aplică de asemenea măsuri speciale pentru stimularea exportului de mărfuri, servicii, capital, a activității tehnico-științifice și administrative: licențe și cote la exportul mărfurilor și serviciilor, creditarea exportului, garantarea creditelor și investițiilor pentru export, introducerea sau anularea restricțiilor cantitative, modificarea taxelor în comerțul exterior; măsuri de atragere sau limitare a accesului capitalului străin în economia țării, modificarea condițiilor de funcționare și repatriere a capitalului, selectarea calitativă (din punctul de vedere al profilului ramurii și nivelului tehnic) a capitalului străin, atragerea în țară a forței de muncă străine, aderarea la diverse organizații economice internaționale și asociații internaționale integraționiste.

Unele instrumente ale politicii economice a statului pot fi utilizate în diverse scopuri, în diferite combinații și cu diferită intensitate. În funcție de caracterul obiectivelor, se va schimba locul unui sau altui instrument din arsenalul de mijloace ale RSE în perioada concretă. O altă direcție importantă a RSE este reglementarea de stat a prețurilor. În pofida opiniei răspândite la noi, precum că în țările cu economie de piață formarea prețurilor are loc completamente stihinic, în realitate prețurile constituie obiectul unei permanente atenții și reglementări din partea statului. Prețurile ating interesele fiecăruia.

Măsurile întreprinse de stat în domeniul reglementării prețurilor pot avea caracter legislativ, administrativ și juridic. Influențarea prețurilor servește scopurilor globale ale RSE, obiectivelor politicii conjuncturale și structurale, combaterii inflației, consolidării competitivității naționale pe piețele mondiale și reducerii tensiunilor sociale. Statul poate acționa asupra prețurilor introducând sau anulând restricții cantitative și vamale în cazul comerțului exterior, aderând la uniuni integraționiste, modificând taxa de scont, variind impozitele, efectuând emisii monetare etc. O influență indirectă asupra prețurilor exercită, în esență, toate acțiunile regulatorii ale statului, oricare ar fi

ele. Drept implicare directă a statului în procesul de formare a prețurilor trebuie considerată și stabilirea prețurilor la așa numitele mărfuri supuse accizelor. O acțiune nemijlocită asupra formării prețurilor exercită subvențiile de stat. Un mijloc eficace de reglementare a prețurilor îl constituie taxa pe valoarea adăugată și multe altele. Același lucru se poate spune privind stabilirea prețurilor fixe la unele mărfuri și servicii. Stabilirea prețurilor la materia primă minerală, extrasă din minele statului, energia electrică, produsă la centralele electrice ale statului și tarifele de transport pe calea ferată, poștale și telegrafice constituie exemple de fixare a prețurilor la mărfurile și serviciile din sectorul de stat

O direcție specială a RSE este influențarea prețurilor în cazul comerțului exterior. Stimularea de către stat a exportului, scutirea exportatorilor de taxe (restituirea impozitelor), iar în unele țări – acordarea subvențiilor pentru export, a creditelor preferențiale, facilităților la transport – se reflectă esențial asupra condițiilor de concurență a prețurilor pe piața mondială. Mecanismul RSE se perfecționează în permanență, indiferent de faptul dacă se orientează guvernul după principii monetariste în politica sa economică sau înclină spre aplicarea unor instrumente regulatorii mai rigide. Din cele expuse mai sus, se impune o singură concluzie: întotdeauna, dar, mai ales, în perioada ieșirii din criză, nu este posibilă reglementarea economiei fără măsuri raționale din partea statului, ceea ce înaintea stringent cerința de a se revedea radical mecanismele de funcționare a economiei.

15.4. Investițiile străine în Republica Moldova

Căderea sistemului comunist și destrămarea Uniunii Sovietice la sfârșitul anilor '80-începutul anilor '90 s-a soldat cu apariția pe harta politică a lumii a noilor state independente cu un grad înalt de similitudine din punct de vedere economic la acel moment. Cele 15 state independente formate ca urmare a destrămării Uniunii Sovietice și statele Europei de Sud-Est au intrat în perioada de tranziție fără investiții străine în economiile naționale sau cu un volum neglijabil al acestora. După 15 ani de tranziție, situația s-a schimbat considerabil, având loc o creștere majoră a fluxurilor de investiții străine la nivel global, dar și deplasarea lor geografică. Astfel, în anul 2006, țările Europei de Sud-Est și CSI au beneficiat de 5,3% din fluxurile totale de investiții străine față de 0,04% în anul 1990.

Principalii indicatori ai activității investiționale în Republica Moldova

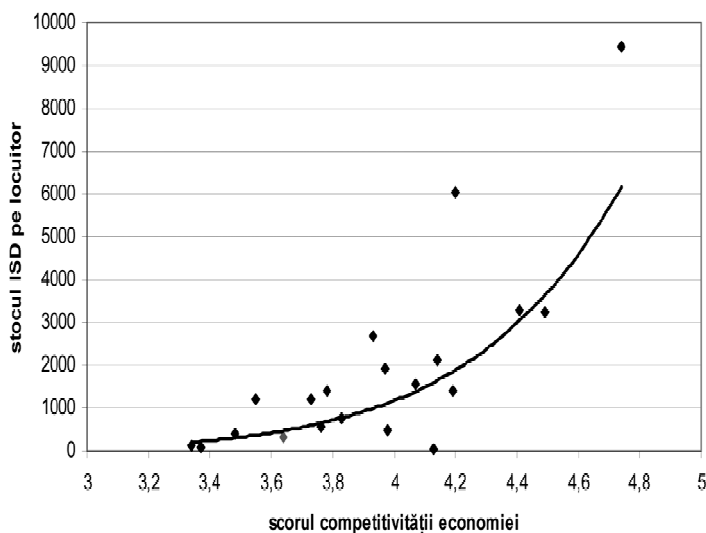
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Milioane lei: prețuri curente								
Investiții în active materiale pe termen lung – total	5140,0	7796,5	11012,3	15335,8	18224,8	11123,6	13804,8	16337,9
– din care, pentru lucrări de construcții-montaj	2548,1	3913,4	5908,3	8630,0	10233,3	6047,1	7078,8	7820,9
Punerea în funcțiune a mijloacelor fixe	4316,0	6368,3	7848,1	11210,6	14138,8	11374,9	13156,0	15535,1
Volumul lucrărilor în antrepriză	1857,0	2805,2	4107,3	5842,7	6484,0	3863,2	4853,5	5137,6
Anul precedent = 100								
Investiții în active materiale pe termen lung – total	108	121	124	121,9	102,3	66,5	122,6	111,8
– din care, pentru lucrări de construcții-montaj	134	124	126	121,3	98,8	66,5	114,4	101,4
Volumul lucrărilor în antrepriză	128	115	121	118,1	92,5	66,7	122,8	97,1

Fluxul de investiții străine directe

Însă progresele înregistrate în atragerea investițiilor străine directe diferă de la o țară la alta. Conform studiului „World Investment Report 2007” al UNCTAD, cca 82% din fluxurile de investiții străine directe revin doar la cinci țări din regiune: Federația Rusă, România, Kazahstan, Ucraina și Bulgaria. Un rol major în atragerea investițiilor străine directe în aceste țări l-a avut procesul de privatizare, care a decurs diferit în regiune. Acesta a avut loc mult mai rapid și mai transparent în Europa de Sud-Est și s-a soldat cu fluxuri de investiții străine mai mari decât în CSI. Pentru CSI, un rol important în atragerea investițiilor străine l-au avut resursele naturale proprii, destinația principală a investitorilor devenind Rusia, Kazahstan și Azerbaidjan. Republica Moldova nu a beneficiat din acest punct de vedere și a fost una dintre cele mai puțin atractive țări pentru investitorii străini, în anul 2006 plasându-se în rândul ultimelor 5 state în regiune conform volumului de investiții străine pe cap de locuitor, fiind chiar în rândul celor din urmă state europene, depășind doar Belarus.

Indicii investițiilor în active materiale pe termen lung (anul precedent = 100)

Volumul neînsemnat al investițiilor străine în economia Republicii Moldova este unul din motivele aparente ale situației economice și sociale grave în care ne aflăm. Acestea contribuie pozitiv la dezvoltarea țării în lipsa resurselor financiare proprii pentru investiții, existând o corelație pozitivă între stocul de investiții străine directe pe cap de locuitor și competitivitatea economiei naționale. Tocmai din această cauză, țările lumii intră în competiție directă pentru atragerea investițiilor străine. A trecut perioada când investitorii căutau unde pot să-și plaseze capitalul, iar țările receptoare doar primeau sau nu aceste investiții. Astăzi, statele aplică diverse metode de atragere a capitalului străin, oferind diferite avantaje și facilități investitorilor străini. Această concurență, chiar dacă nu a fost capabilă întotdeauna să atragă investiții străine de proporție, a ajutat multor state în tranziție să se reformeze, să perfecționeze legislația în domeniul antreprenoriatului, să creeze un climat favorabil de afaceri. Astfel, fluxul de investiții străine direcționate în economia unei țări denotă gradul de dezvoltare și gradul de credibilitate în acest stat.



Corelația dintre stocul de ISD pe cap de locuitor și competitivitatea economiei (Europa de Sud-Est și CSI, 2006)

Eforturile concentrate de diverse țări în domeniul atragerii investițiilor străine sunt dictate de lipsa resurselor financiare proprii și de avantajele pe care le oferă investițiile străine directe:

- Obținerea noilor tehnologii.
- Crearea de noi locuri de muncă, mai ales în cazul investiții în proiecte „greenfield”.
- Dezvoltarea unor ramuri noi ale economiei.
- Contribuția la formarea capitalului uman.
- Ajută firmele locale să acceseze noi piețe de export.

Pe lângă toate avantajele oferite, o caracteristică esențială a investițiilor străine directe este că acestea nu creează datorie externă, motiv pentru a fi considerate foarte atractive pentru economiile în tranziție.

În același timp, există și unele riscuri în atragerea resurselor străine de finanțare pentru economiile în tranziție, mai ales pentru guvernele care nu au pregătit terenul pentru absorbția lor. Dintre acestea putem menționa:

- Concurența creată companiilor autohtone, care de cele mai multe ori nu oferă aceeași calitate produselor și serviciilor lor.

– Salariile oferite de investitorii străini ar putea fi superioare celor oferite de economia națională. Ca urmare, apare riscul migrării forței de muncă de la întreprinderile autohtone la întreprinderile cu investiții străine. Aceasta este și marea îngrijorare a Guvernului moldovenesc în multe cazuri. Spre exemplu, intenția companiei GEOX, producător de încălțăminte italiană de a crea o fabrică de încălțăminte în Moldova nu a fost mai realizată. Printre motivele eșuării acestei investiții se numără și pericolul de trecere a muncitorilor de la fabrica „Zorile”, la noua întreprindere.

– Transferul liber al capitalului diminuează stabilitatea monedei naționale.

– Stabilirea prețurilor înalte de monopol de către companiile ce funcționează pe teritoriul țării-gazdă, care nu este în interesul statului.

Chiar și companiile mari inovatoare, de regulă, concentrează cercetările științifice și elaborările tehnice în țările de bază, ca rezultat țările-gazdă rămân în urmă în ce privește dezvoltarea în domeniile științei și inovării.

15.5. Republica Moldova și Organizația Mondială a Comerțului (OMC)

În cadrul promovării reformei economice și integrării Republicii Moldova în economia mondială, Guvernul a activat cu insistență pentru aderarea la Organizația Mondială a Comerțului (OMC). În comparație cu alte state, foste republici unionale, Moldova s-a inclus activ în acest proces, imediat după Țările Baltice, Kârgâzstan și Georgia. La începutul anului 2001 în componența OMC erau 140 țări, în 2000 au aderat cinci țări (Albania, Georgia, Iordania, Oman, Croația), s-a încheiat procesul de aderare a Letoniei. La 26 iunie 2001 în această organizație a fost primită și Republica Moldova.

Procesul de aderare la OMC presupune următoarele etape:

1. Depunerea cererii din partea Guvernului. Republica Moldova a depus oficial cererea în luna noiembrie 1993, atunci când a solicitat statutul de observator al GATT (Acordul general privind prețurile și tarifele). În luna decembrie 1993 a fost creat un grup de lucru din reprezentanți ai 23 de țări în frunte cu M.Cumar (India). După crearea OMC, moștenitoare a GATT, Guvernul Republicii Moldova a solicitat statutul de observator al OMC, pe care l-a obținut în ianuarie 1996.

2. *Prezentarea Memorandumului referitor la regimul său de comerț.* Moldova și-a prezentat Memorandumul în luna septembrie 1996. Conform procedurii el a fost remis tuturor membrilor grupului de lucru, care au trimis din timp întrebările lor privind detaliile regimului de deschidere a comerțului exterior al Moldovei. A urmat corespondența (întrebări-răspunsuri) referitor la Memorandumul prezentat, precum și discutarea lui în cadrul grupului de lucru, la care pot participa reprezentanții tuturor țărilor-membre ale OMC, inclusiv ai celor cu statut de observator (32). După prima rundă a întrebărilor, la care au trebuit să fie prezentate țărilor-membre ale OMC răspunsuri în scris (în volum de circa 300 pagini), Republica Moldova a participat la prima ședință a grupului de lucru la Geneva în iunie 1997. În decursul procedurii de aderare la OMC au avut loc 6 ședințe oficiale și 5 neoficiale ale grupului de lucru. În perioadele dintre ședințe s-au ținut în repetate rânduri negocieri bilaterale privind accesul pe piața mondială a mărfurilor și serviciilor și negocieri multilaterale în problema subvențiilor pentru agricultură.

3. *Negocierile bilaterale.* Țările, care aderă la OMC, țin negocieri cu țările-membre pentru găsirea unor soluții optime și a variantelor de compromis referitor la diversele aspecte, legate de comerț și în special de mărirea taxelor vamale la materia primă pentru industria națională, protecția unor tipuri de servicii, precum și alte aspecte ale politicii economice. În decursul procesului de aderare au avut loc opt negocieri bilaterale. Cele mai interesante au fost negocierile cu Austria, Bulgaria, Brazilia, Canada, China, India, Japonia, Mexic, Polonia, Slovenia, SUA, Turcia, Uniunea Europeană.

4. *Negocierile multilaterale.* În procesul negocierilor părțile interesate în susținerea directă de către state a producătorilor din agricultură au fost Austria, SUA și Uniunea Europeană. Negocierile în acest domeniu au fost destul de complicate, deoarece sistemul de protecție a agriculturii purta un caracter general, diferit de clasificatorul subvențiilor în cadrul OMC. S-a convenit nivelul de 15,98 mil. DST (drepturi speciale de trajare), ceea ce echivalează cu 270 mil. lei, depășind însă cuantumul de 5% din volumul producției agricole.

5. *Cadrul legislativ.* Calitatea de membru al OMC necesită stabilirea unor relații economice deschise, calitativ noi cu toate țările-membre ale OMC. Totodată, oferind garanții suplimentare investitorilor străini în ce privește regimul și reglementările comerciale din Mol-

dova. Reforma cadrului legislativ a necesitat modificarea multor legi existente, precum și adoptarea altora noi, cum sunt:

- Legea cu privire la tarifele vamale.
- Legea privind reglementarea de stat a comerțului exterior.
- Legea privind obstacolele de ordin tehnic din calea comerțului.
- Legea cu privire la certificare.
- Legea cu privire la protecția cumpărătorului.
- Legea privind măsurile antidumping, de compensare și protecție.
- Legea cu privire la comanda de stat.

În corespundere cu regulile internaționale, au fost modificate actele normative și legislative, referitoare la proprietatea intelectuală, determinarea volumului mărfurilor în vamă, aplicarea măsurilor sanitare și fitosanitare, a standardelor și alte aspecte, ce țin direct sau indirect de schimburile comerciale.

6. Avantajele în urma aderării la OMC. Aderarea Republicii Moldova la OMC va permite, în primul rând, un acces mai larg, nediscriminatoriu al mărfurilor din Moldova pe piețele țărilor-membre ale OMC. În al doilea rând, reprezintă un catalizator al reformelor economice în baza principiilor economiei de piață.

În general, avantajele Moldovei în calitatea sa de membru al OMC sunt următoarele:

– Implementarea la timp a prevederilor din Contractele OMC le acordă țărilor-membre dreptul la expansiune comercială.

– Diversele restricții cu grad înalt de garanție creează un mediu comercial favorabil și sigur și inspiră o mai mare încredere în relațiile comerciale.

– Numai țările-membre posedă drepturile prevăzute în Acordurile OMC.

– Acordurile OMC au îmbunătățit esențial politica comerțului deschis și practicile partenerilor, ceea ce consolidează securitatea și stabilitatea în relațiile comerciale.

– Membrii OMC au acces la mecanismul de soluționare a diferendelor în vederea protecției intereselor și drepturilor lor comerciale.

– Statutul de membru asigură mecanismul de promovare a intereselor economice și comerciale ale țărilor-membre prin participarea efectivă la acordurile multilaterale din cadrul OMC.

În prezent, în afara sistemului comerțului mondial al OMC au rămas doar câteva țări, în care anterior a existat economia centralizat planificată, și o parte din țările în curs de dezvoltare. La nivel internațional, integrarea țărilor în curs de dezvoltare și a țărilor cu economie tranzitorie în sistemul mondial al comerțului constituie un mijloc de optimizare a avantajelor procesului de globalizare și liberalizare, dar acest proces are nevoie de susținere și promovare. Statutul de membru al OMC îi va permite Republicii Moldova să-și elaboreze Strategia de dezvoltare economică și politicile comerciale într-un mediu comercial favorabil și stabil. Aderarea la OMC nu trebuie să fie considerată drept rezultat definitiv, ci ca element-cheie în planul de sarcini dictate de politica dezvoltării naționale. Aceste sarcini au fost formulate la stadiul incipient al procesului de aderare, astfel încât mandatul calității de membru, în special consecințele inerente și angajamentele, legate de accesul pe piețele de mărfuri și servicii, ca și alte obligațiuni ce decurg din acordul cu OMC, specificul economiei naționale și în limitele restricțiilor prevăzute de politica actuală pentru perspectiva apropiată.

15.6. Politica vamală a Republicii Moldova

Politica vamală este o componentă semnificativă a politicii comerciale a unei țări care subsumează principiile și normele legale și fundamentează reglementarea modului de intrare-ieșire a mărfurilor și serviciilor de pe teritoriul vamal al unei țări. Procedurile vamale ale Republicii Moldova se bazează pe regulile și normele internaționale ale Organizației Internaționale a Vămirilor. Sistemului vamal al Republicii Moldova își are începuturile imediat după proclamarea independenței și suveranității țării noastre la 4 septembrie 1991, compuse la acel moment din vama Ungheni, vama Leușeni și vama internă Chișinău. În anul 1992 birourile vamale Ungheni și Leușeni au fost reorganizate și create 4 birouri vamale noi la frontiera cu România: Sculeni, Costești, Cahul și Giurgiulești. Din luna octombrie anul 1994, Republica Moldova a devenit membru cu drepturi depline al Organizației Mondiale a Vămirilor. Pe parcursul ultimilor ani de activitate, organele vamale au înregistrat o dezvoltare continuă și stabilă, perfecționându-și formele de activitate, însușind tehnologii moderne, aplicate pe plan internațional. În punctele de trecere a frontierei de stat au fost edificate noi sedii ale birourilor vamale cu o infrastructură contemporană, au

fost create condiții optime, care permit organizarea muncii angajaților vamali la un nivel calitativ superior. S-a îmbunătățit baza materială a sistemului vamal, subdiviziunile teritoriale au fost dotate cu tehnică și utilaj special. Misiunea Serviciului Vamal (SV) constă în promovarea politicii vamale, în vederea asigurării securității economice a statului, prin facilitarea comerțului, securizarea traficului internațional de mărfuri și mijloacelor de transport, asigurarea respectării reglementărilor vamale, percepții drepturilor de import și export, lupta împotriva fraudelor vamale, dezvoltarea unei administrații profesioniste și transparente. Întru depistarea și contracararea infracțiunilor transfrontaliere, SV de comun cu alte organe de drept a direcționat capacitățile sale operative și analitice în vederea contracarării și depistării schemelor de contrabandă. În acest sens, s-a pus accent pe colaborarea strânsă între SV, Serviciul de Informații și Securitate, Centrul pentru Combaterea Crimelor Economice și Corupției, Ministerul Afacerilor Interne, declarând în acest sens „război” structurilor criminale ce organizează și realizează fapte de contrabandă. Această conlucrare a avut un impact benefic și asupra fluidizării traficului de persoane și mijloace de transport. Anul 2010 a fost deosebit de rezultativ sub aspectul dezvoltării colaborării cu autoritățile vamale din țările vecine România și Ucraina. Astfel, la 24 iulie 2010 a fost semnat Planul de cooperare între Autoritatea Națională a Vămile din România și Serviciul Vamal al Republicii Moldova privind intensificarea colaborării în domeniul pregătirii lucrătorilor vamali și schimbul de experiență pentru prevenirea și descoperirea fraudelor vamale, precum și a utilizării mijloacelor tehnice de control. Conform prevederilor Planului de cooperare, începând cu 1 august 2010, în trei puncte de trecere a frontierei moldo-române (Leușeni–Albița, Giurgiulești–Galați și Sculeni–Sculeni) a fost implementat un nou mecanism de colaborare vamală, care are drept scop unificarea eforturilor și capacităților autorităților vamale din Republica Moldova și România. Începând cu 5 noiembrie 2010, mecanismul de colaborare și interacțiune în scopul combaterii fraudelor vamale a fost implementat la toate punctele de trecere a frontierei. Rezultate palpabile ale acestei colaborări au servit drept temei pentru prelungirea valabilității Planului și pentru anul 2011, noul Plan bilateral fiind semnat la 27 ianuarie 2011.

Ca rezultat al implementării măsurilor de stabilizare și relansare economică a țării, aprobate de Guvern, pe parcursul anului 2010 a fost

înregistrată o evoluție pozitivă în comparație cu anul 2009 la capitolul încasărilor drepturilor de import în bugetul de stat. În total în 2010 au fost încasate drepturi de import/export în valoare de 9 750,3 mil. lei, înregistrând o creștere cu 26,7% comparativ cu anul trecut. Planul încasărilor în 2010 a fost supraîndeplinit cu + 639 mil lei, sau + 107%. față de cifra stabilită. Până la rectificarea Legii bugetului, în iulie 2010, planul încasărilor a fost supraîndeplinit cu 254 mii/lei, ceea ce constituie + 105,5% pe când în anul 2009 a fost executat doar la 78%. După ponderea încasărilor drepturilor de import/export pe întreg sistemul vamal, pe primele 4 locuri s-au situat Birourile vamale Chișinău – cu 57,1%; Briceni – cu 10,3%; Leușeni – cu 10,0 %; Ungheni – cu 6,9%. Pe parcursul anului 2010, situația la capitolul combaterii fraudelor transfrontaliere de către Serviciul Vamal s-a schimbat radical, ceea ce se confirmă prin date statistice. Astfel, dacă comparăm cantitatea de țigări capturate de Serviciul Vamal în anul 2010 față de anii precedenți, constatăm o creștere semnificativă a acestora. De exemplu, cantitatea țigărilor reținute la posturile de trecere a frontierei moldo-române în anul 2010 este cu aproximativ 700% mai mare decât cea din 2008. Totodată, analizând informația, concluzionăm că eficacitatea Serviciului Vamal în depistarea și prevenirea contrabandei de țigări a crescut în 2010 de la 10% până la 60%. La 15 februarie 2010 a fost deschis un nou post vamal internațional: „Postul vamal Lipcani-Rădăuți”, care este subdiviziunea Biroului Vamal Briceni și se află în partea de sud-vest la intrarea în Lipcani pe traseul internațional Chișinău-Brest. Noul post vamal dispune de condiții excelente și este bine dotat pentru executarea la nivel calitativ a gamei de servicii vamale. Pentru comoditatea agenților economici, aici activează o filială a Băncii de Economii cu casă de schimb valutar. Centrul de instruire a colaboratorilor vamali este o instituție a Serviciului Vamal specializată în organizarea și asigurarea unui nivel sporit de pregătire profesională și de menținere a competenței în domeniul exercitat. La 19 octombrie 2010 Centrul de instruire a omagiat trei ani de activitate. Anual se desfășoară Ziua lucrătorului vamal, marcată pe 4 septembrie.

15.7. Reglarea statală a REI cu scopul de a asigura securitatea economică națională

Dacă intervenția statului în afacerile economice interne era sau nu agreată în anumite perioade, atunci când a apărut concurența străină,

chiar și cei mai aprinși liberali doreau și priveau intervenția statului, cu măsuri protecționiste, ca o legitimitate. Experții din state dezvoltate recunosc nevoia și sarcinile ce revin statului în economia de piață.

Economiștii germani, de exemplu, recunosc statului șase domenii de competențe, cum ar fi:

1. *Realizarea și impunerea unei ordini* – în cadrul căreia să se garanteze libertățile economice, responsabilitatea economică. Esența unei astfel de ordini o constituie, desigur, politica de apărare a proprietății și a concurenței.

2. *Politica de instruire, formare și educare* – prin care, respectându-se libertatea de mișcare a forței de muncă, să se creeze condițiile necesare pregătirii forței de muncă pentru a face față cererii continuu schimbătoare.

3. *Protecția proprietății, a averii* – protejând proprietatea asupra mijloacelor de producție materială și nematerială se stimulează reinvestirea și formarea de noi capacități de producție, acumularea de capital.

4. *Politica de alocare* – prin care statul are propriile inițiative de producție sau activități de producție proprii, mai ales în acele sectoare unde activitatea privată este relativ restrânsă și greu implementabilă, cum ar fi infrastructura sau educația, inclusiv prin participarea directă la viața economică (exemplu: participarea statului german la crearea PIB a crescut de la 7% în 1950 la 12% în 1980 și 15% în 1994).

5. *Politica de stabilitate* – realizabilă cu ajutorul politicii fiscale și bugetare, a politicii bancare naționale și a politicii valutare.

6. *Politica de redistribuire* – inclusiv politica socială, în cadrul fazei de redistribuire a venitului național.

Sarcinile principale ale statului în plan economic extern sunt:

1. Recunoașterea economică internațională și stabilirea de relații consulare, economice și diplomatice.

2. Reglementarea regimului de vize și pașapoarte, a protecției propriilor cetățeni în afara granițelor statului național de care aparțin.

3. Negocierea și încheierea de tratate și acorduri comerciale și de navigație, care să asigure cadrul bunei desfășurări a schimburilor comerciale.

4. Negocierea și încheierea de acorduri și tratate de cooperare și colaborare economică, acorduri de garantare reciprocă a investițiilor,

acorduri de evitare a dublei impunerii, acorduri privind circulația forței de muncă etc.

5. Participarea la diverse instituții sau organizații economice internaționale.

6. Încheierea de acorduri internaționale în domeniul relațiilor financiar-valutare, de garantare a unor credite și împrumuturi private.

7. Participarea la acțiuni internaționale la nivel de stat pentru dezvoltarea legăturilor economice, financiare și de cooperare în diverse domenii.

8. Participarea la programe internaționale economice și de cercetare de mare anvergură, la care întreprinderile, de unele singure, nu pot participa.

Din prezentarea principalelor sarcini enumerate ale statului în economia internă, rezultă că statul nu mai poate rămâne în afara economiei și a economicului.

Dezvoltarea REI nu poate fi concepută, fără sprijinul și intervenția statului. În primul rând, revine statelor sarcina exclusivă de realizare a condițiilor politice necesare dezvoltării relațiilor economice internaționale de către propriii agenți economici.

ÎNCHEIERE

Cursul **RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE** este un curs interdisciplinar, care se află în interconexiune cu obiectul comerțului internațional, tranzacțiile internaționale, integrarea economică. Disciplina include conceptele și noțiunile de bază ale relațiilor economice internaționale, problemele actuale ale contemporaneității. Un loc aparte îl ocupă rolul actorilor relațiilor internaționale și domeniile de interdependență dintre aceștia, acțiunile și interacțiunile actorilor.

Programul orientează studenții spre o sistematică studiere a premiselor și condițiilor de formare a relațiilor între state, mecanismele soluționării conflictelor economice dintre agenții internaționali, precum și modalitățile de comportare a actorilor pe arena internațională.

Cursul **RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE** direcționează conștiința studenților spre aplicarea cunoștințelor acumulate într-un eventual model de politică externă/internațională a Republicii Moldova.

În urma studierii acestei informații, studenții vor fi capabili:

- ***La nivel de cunoaștere și înțelegere:***

- să determine obiectivele de studiu ale disciplinei;
- să definească conceptele activității economice internaționale;
- să determine sarcinile și conținutul sistemului economic național și internațional;
- să relateze despre procesul evoluției istorice și conceptuale de organizare economică în relațiile economice internaționale;
- să definească principiile (legile) ce stau la baza activității economice internaționale eficiente.

- ***La nivel de aplicare:***

- să inițieze factorii specifici de identificare a formelor istorice de organizare a sistemelor economice internaționale;
- să clasifice premisele motivaționale ale activității economice internaționale la diferite etape de dezvoltare socială și diverse condiții spațiale geografice;
- să stabilească corelația funcțională dintre regulile generale de activitate economică și formele practice de desfășurare a afacerilor economice externe;

- să demonstreze modele eficiente de orientare practică a oamenilor;
- să evidențieze locul cunoștințelor economice în domeniul REI în cadrul activităților economice practice.

● ***La nivel de integrare:***

- să aprecieze importanța respectării principiilor generale în conceptul contemporan de activitate economică eficientă la diverse niveluri de funcționalitate a sistemului de REI;
- să estimeze diverse concepte de evaluare a rezultatelor activității economice în REI și a calității vieții umane;
- să evalueze prioritățile economice și sociale particulare și cele publice în diverse condiții de activitate umană;
- să elaboreze strategii și modele de activitate antreprenorială eficientă în ramuri și domenii de activitate antreprenorială în REI;
- să propună direcții prioritare de investigații științifice în domeniul economiei la nivel mondoeconomic;
- să aprecieze talentul de abilitate antreprenorială în diverse domenii de activitate în REI;
- să determine problemele și modul soluționării lor în condițiile schimbătoare ale mediului economic internațional;
- să identifice prioritățile în politica economică externă promovată la diverse niveluri de funcționare a sistemului economic dat;
- să propună inițiative de perfecționare a raporturilor economice cu străinătatea.

Multiplicarea și aprofundarea legăturilor economice între țările lumii a contribuit, în cea mai mare măsură, la prosperitatea economică și internaționalizarea economiilor naționale. Toate aceste procese sunt studiate în cadrul disciplinei „Relații economice internaționale”, care este orientată spre formarea la studenți a cunoștințelor și priceperilor de organizare și realizare a relațiilor bilaterale și multilaterale economice între țări și între agenții economici. Științele teoretice și practice în domeniul REI vor asigura succesele în activitățile viitorilor economiști – specialiști în REI, precum și integrarea lor optimă în economia mixtă și în societatea contemporană.

BIBLIOGRAFIE

1. *Economie mondială*, Florin Bonciu, București: Editura Universitară, 2009.
2. *Manualul Uniunii Europene*, Augustin Fuerea, București: Editura Universul juridic, 2008.
3. *Mecanisme și tehnici valutare și financiare internaționale*, Voinea Gheorghe, Suceava: Sedcom Libris, 2003.
4. *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Sută Nicolae, București: ALL, 1997.
5. *Integrare economică europeană*, Gabriela Carmen Pascariu, Iași: Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2009.
6. *Comerț electronic*, București: SoftNet Grup, 2004.
7. *Integrarea economică*, Emilian M.Dobrescu, București: Wolters Kluwer, 2010.
8. *Transnaționalele și competitivitatea*, A.Mazilu, București: Editura Economică, 1999.
9. *Instituțiile financiare internaționale*, A.F.P. Bakker, București: Editura Antet, 1997.
10. *Negociere Comercială Internațională*, Ioan Popa, București: Editura Economică, 2006.
11. *Tranzacții de comerț exterior*, Ioan Popa, București: Editura Economică, 2002.
12. *Management (Particularități în comerț)*, Mariana Dragusin, București: Gruber, 2003.
13. *Istoria Economiei Mondiale*, Corneliu Olaru, Craiova: Newa TEDITURA, 2003.
14. *Despre globalizare*, George Soros, Iași: Polirom, 2002.
15. *Criza capitalismului global*, George Soros, Iași: Polirom, 1999.
16. *Piețe financiare și decontări internaționale*, Lefter Chirica, București: Editura Economica, 2010.
17. *Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global*, Robert Gilpin, Iași: Polirom, 2004.
18. *Uniunea Europeană. Politici și piețe agricole*, Gabriela Pascariu, București: Editura Economică, 1999.
19. *Tranzacții comerciale internaționale*, Aurel Burciu și alții, Iași: Polirom, 2010.

20. *Economie internațională. Probleme globale ale economiei mondiale*, Moisuc Constantin, Editura Fundației România de Mîine, 2001.
21. *Economia mondială*, Bari Ioan, Editura Didactică și Pedagogică, 1994.
22. *Globalizare și probleme globale*, Bari Ioan, Editura Economică, 2002.
23. *Probleme globale contemporane*, Bari Ioan, Editura Economică, 2003.
24. *Dicționar de relații economice internaționale*, George Marin, Alexandru Puiu, Editura Enciclopedică, București, 1993.
25. *Economia mondială*, A.Puiu, București, 1993.
26. *Managementul în afacerile economice internaționale, interdependența economică*, Alexandru Puiu, 1992.
27. *Derularea Afacerilor Economice Internationale*, Alexandru Puiu, Editura Independenta Economica, 2002.
28. *Globalizarea economiei mondiale*, Ioan Emil Vasiliu, București: Universitatea „Spiru Haret”, 2009.
29. *Operațiuni bancare*, C.Basno, N.Dardac, București: Editura Didactică și Pedagogică, 1996
30. *Burse și piețe internaționale de capital*, Paul Miclaus, suport de curs pentru cursul postuniversitar organizat de INDE-Antena Ploiești, 2002.
31. *Drumul către servitute*, Friederich A. Hayek, București: Humanitas, 1993.
32. *Reguli și practici în comerțul internațional*, Ion Săndulescu, București: ALL, 1998.
33. *Integrarea economică regională*, D.Miron, București: Sylvi, 2000.
34. *A șaptea reuniune ministerială a Grupului celor 77 și a opta sesiune UNCTAD*, Nicolae Sută, ASE, București.
35. *Relații valutare-financiare internaționale*, C.Floricel, București: Editura Didactică și Pedagogică, 2000.
36. *Finanțe internaționale*, Simona Gaftoniuc, București: Editura Economică, 1995.
37. *Moldova. Secolul XXI. Strategia națională pentru Dezvoltare Durabilă*, Chișinău, 2000.
38. *Relații economice internaționale*, Petru Ion Roșca, Chișinău: ULIM, 2005.

39. *Relații economice internaționale: Teorii și modele*, Rujan Ovidiu, București: ALL, 1994.
40. *Comerț electronic*, Doru Tiliuțe, Suceava: Universitatea „Ștefan cel Mare Suceava”, 2007.
41. *Noua economie. Sfârșitul certitudinilor*, Tiberiu Brăilean, Iași: Editura Institutul European, 2005.
42. *Sistemul mondial modern*, I.Wallerstein, București: Meridiane, 1992.
43. *Manual de Relații Internaționale*, Andrei Miroiu, Radu-Sebastian Ungureanu, Iași: Polirom, 2006.
44. *Transformări globale. Politică, economie și cultură*, Held D., A.McGrew, D.Goldblatt, J.Perraton, Iași: Editura Polirom, 2004.
45. *Mecanisme de stimulare a exporturilor*, A.Constantinescu, București: Editura Științifică și Enciclopedică, 1988.
46. *Piețe și prețuri*, Ilie Babaiața, Alexandrina Duța, Timișoara: Editura de Vest, 1995.
47. *Mersul lumii la cumpăna dintre milenii: Integrare regională și globalizare*, Marcel Moldoveanu, Editura Centrul Român de Economie Comparată și Consens, 2003.
48. *Guvernarea economiei mondiale*, Diane Coyle, București: Antet, 2000.
49. *Încotro se îndreaptă țările postcomuniste?*, Daniel Dăianu, Iași: Polirom, 2000.
50. *Politici comerciale în relațiile economice internaționale*, A.Ghibuțiu, București: Editura Științifică și Enciclopedică, 1984.
51. *Modele de analiză a activității de comerț exterior*, Enescu Constantin, București: Editura Academiei, 1992.
52. *Tranzacții economice internaționale*, Gheorghe Ciobanu, Cătălin Postelnicu și alții, Cluj Napoca, Risporint, 2009.
53. *Tendențe mondiale în dezvoltarea sectorului tehnologiilor informaționale și de comunicații în baza investițiilor străine directe*, Teza de doctor în științe economice, Crudu Rodica, Chișinău, ASEM, 2010.
54. *Investițiile străine directe în economia Republicii Moldova și perspectivele creșterii acestora în contextul vecinătății cu Uniunea Europeană*, Studiu realizat în cadrul proiectului „Planul de acțiuni Uniunea Europeană–Republica Moldova”: document accesibil publicului (etapa II). Implementat de Centrul Analitic EXPERT-GRUP și Asociația pentru Democrație Participativă

- ADEPT cu sprijinul financiar al Fundației Soros–Moldova, Ana Popa, 2007.
55. *Politica privind comerțul și dezvoltarea*, Iași: Institutul European din România, 2005.
 56. *Economia mondială*, Sterian Dumitrescu, Ana Bal, București: Editura Economică, 1999.
 57. *Unele deficiențe ale economiei mondiale contemporane*, C. Postică, în *Anale științifice ale Academiei de Studii Economice din Moldova* (I), Chișinău: ASEM, 2001.
 58. *Economia mondială*, Ion Ignat, Spiridon Pralea, Editura Synposion, 1994.
 59. *Uniunea Europeană. De la Piața Comună la moneda unică*, Ion Ignat, București: Editura Economică, 2002.
 60. *Tranzacții comerciale internaționale*, Vasile Ișan, București: Editura Economică, 2004.
 61. *Politici și reglementări în comerțul internațional*, S.Pralea, București: Editura Fundației Academice “Gh. Zane”, 1999.
 62. *Comerț exterior. Finanțe și analiza financiar-bancară*, Constantin Anghelache, București: Editura Economică, 1999.
 63. *Corporațiile conduc lumea*, D.C.Kortea, București: Antet, 1997.
 64. *Comerț internațional. Reglementări de bază*, Dan Morega, Craiova: Ager, 2000.
 65. *Organizațiile internaționale contemporane*, Philippe Moreau Defarges, Iași: Institutul European, 1998.
 66. *Comerțul internațional*, Michel Rainelli, București: Humanitas, 1992.
 67. *Decontarea tranzacțiilor internaționale*, Mariana Negrus, București, 1993.
 68. *Relații financiare și monetare internaționale*, Paul Bran, București: Editura Economică, 1999.
 69. *Plăți și garanții internaționale*, Mariana Negruș, București: ALL, 1996.
 70. Guvernul Republicii Moldova, <http://www.gov.md>
 71. Banca Națională a Moldovei, <http://www.bnm.md>
 72. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, <http://www.statistica.md>
 73. Registrul de Stat al Actelor Juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md>

ANEXE

Anexa I

Tabelul 1. Tarifele vamale de import în unele țări, 2010

	Media simplă	Produse agricole	Produse neagricole
Albania	5.4	7.8	5.0
Armenia*	2.9	6.9	2.3
Azerbaidjan	9.2	14.2	8.4
Belarus	11.3	12.8	11.1
Croatia	5.0	11.2	4.0
Georgia	1.4	8.8	0.3
Kazakhstan	7.8	12.5	7.1
Kirgizstan	4.8	8.0	4.3
Macedonia	7.8	13.9	6.8
Federația Rusă	11.0	14.6	10.5

	Media simplă	Produse agricole	Produse neagricole
Serbia	7.4	13.8	6.4
Tadjikistan*	7.9	11.4	7.4
Ucraina*	6.9	23.0	4.4
Uzbekistan	15.6	18.6	15.1
Media pentru țările de mai sus	7.5	12.7	6.7
Moldova	5.2	11.7	4.2
UE (inclusiv Europa Centrală și de Est)	5.2	15.0	3.8

**PRINCIPALII INDICATORI AI ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDE-
RILOR INDUSTRIALE, ÎN PROFIL TERITORIAL, în 2010**

	Valoarea producției fabricate			Numărul me- diu anual al personalului ocupat cu ac- tivități indust- riale, mii persoane
	mil. lei	în % față de 2009	structura, %	
Municipiul Chișinău	16171,6	109,7	57,5	52,1
Nord	6371,0	108,9	22,6	25,7
Municipiul Bălți	3042,8	101,0	10,8	11,4
Briceni	38,3	76,6	0,1	0,3
Dondușeni	242,4	134,0	0,9	1,2
Drochia	497,5	157,6	1,8	0,7
Edineț	422,6	94,6	1,5	1,7
Fălești	471,2	186,3	1,7	1,8
Florești	636,9	102,5	2,3	2,7
Glodeni	220,4	203,8	0,8	0,8
Ocnîța	77,6	122,5	0,3	0,4
Râșcani	124,6	117,3	0,4	0,7
Sângerei	109,8	102,3	0,4	1,0
Soroca	486,9	105,0	1,7	2,9
Centru / Центр / Center	3634,7	109,1	12,9	16,7
Anenii Noi	439,1	110,4	1,6	1,7
Călărași	272,2	118,0	1,0	1,3
Criuleni	122,0	100,0	0,4	0,9
Dubăsari	46,0	251,0	0,2	0,4
Hâncești	126,1	134,2	0,4	1,0
Ialoveni	454,0	116,3	1,6	2,3
Nisporeni	77,9	79,8	0,3	1,0
Orhei	554,9	127,8	2,0	3,1

Rezina	540,6	94,8	1,9	0,7
Strășeni	290,3	100,1	1,0	1,2
Șoldănești	15,9	105,5	0,1	0,4
Telenești	68,7	98,6	0,2	0,4
Ungheni	626,8	106,8	2,2	2,3
Sud / IOE / South	1043,0	104,4	3,7	6,9
Basarabeasca	33,8	260,7	0,1	0,2
Cahul	351,2	101,6	1,2	2,7
Cantemir	85,9	100,4	0,3	0,4
Căușeni	163,3	171,9	0,6	0,7
Cimișlia	81,8	82,0	0,3	0,8
Leova	20,1	81,3	0,1	0,3
Ștefan Vodă	117,4	101,4	0,4	0,7
Taraclia	189,4	85,0	0,7	1,0
UTA Găgăuzia	919,8	111,6	3,3	5,0

Sursa: <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=127&>

Tabelul 2. Structura producției industriale după genuri de activitate



— Электро- и теплоэнергия, газ и водоснабжение...

Sursa: <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=127&>

Tabelul 3. PRINCIPALII INDICATORI AI INDUSTRIEI

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Valoarea producției fabricate (prețuri curente), mil. lei	20770,2	22370,7	26173,5	29988,4	22643,9	28140,1
Numărul mediu anual al personalului ocupat cu activități industriale, mii persoane	125,9	122,2	120,1	115,1	105,4	106,5
Profit (+), pierderi (-) până la impozitare, mil. lei	1001,0	471,6	2991,5	5049,0	-933,4	2175,0

**Tabelul 4. EVOLUȚIA STRUCTURII GEOGRAFICE A
COMERȚULUI EXTERN AL MOLDOVEI, TOTAL, în anul 2011**

mii dolari
SUA

Denumirea țării	EXPORT		IMPORT		Balanța comercia- lă (export- import)
	total	pon- dere a, %	total	ponde- rea, %	
T O T A L	2216815,0	100,0	5191270,6	100,0	-2974455,6
Țările CSI – total	919265,0	41,47	1713415,9	33,01	-794150,9
Armenia	2886,7	0,13	249,3	0,00	2637,4
Azerbaidjan	5720,1	0,26	2680,2	0,05	3039,9
Belarus	75635,1	3,41	194733,1	3,75	-119098,0
Federația Rusă	625509,4	28,22	822961,0	15,85	-197451,6
Kazahstan	45450,3	2,05	31894,8	0,61	13555,5
Kârgâzstan	2887,5	0,13	70,8	0,00	2816,7
Tadjikistan	1184,8	0,05	2,9	0,00	1181,9
Turkmenistan	1226,5	0,06	9058,1	0,17	-7831,6
Ucraina	152997,9	6,90	641161,6	12,35	-488163,7
Uzbekistan	5766,7	0,26	10604,1	0,20	-4837,4
Țările Uniunii Europene – total	1083006,1	48,85	2256291,5	43,46	-1173285,4
Austria	12507,1	0,56	85402,8	1,65	-72895,7
Belgia	9268,4	0,42	37745,4	0,73	-28477,0
Bulgaria	33825,6	1,53	66677,7	1,28	-32852,1
Cipru	1438,3	0,06	465,2	0,01	973,1
Danemarca	599,8	0,03	11031,2	0,21	-10431,4
Estonia	2617,7	0,12	3663,0	0,07	-1045,3
Finlanda	1010,5	0,05	15812,6	0,30	-14802,1
Franța	24028,0	1,08	87024,3	1,68	-62996,3

Germania	106484,4	4,80	395762,9	7,62	-289278,5
Grecia	24026,8	1,08	68744,4	1,32	-44717,6
Irlanda	78,0	0,00	5936,6	0,11	-5858,6
Italia	215096,6	9,70	348127,9	6,71	-133031,3
Letonia	4238,5	0,19	7111,0	0,14	-2872,5
Lituania	18696,2	0,84	20527,9	0,40	-1831,7
Luxemburg	1,4	0,00	1226,3	0,02	-1224,9
Malta	56,0	0,00	344,0	0,01	-288,0
Olanda	17321,9	0,78	49433,2	0,95	-32111,3
Polonia	85922,7	3,88	134599,8	2,59	-48677,1
Portugalia	3478,1	0,16	8256,8	0,16	-4778,7
Regatul Unit al Marii Britanii si Irlandei de Nord	101734,4	4,59	64879,1	1,25	36855,3
Republica Cehă	11286,0	0,51	59721,2	1,15	-48435,2
România	376397,1	16,98	574273,2	11,06	-197876,1
Slovacia	6259,9	0,28	22174,2	0,43	-15914,3
Slovenia	657,4	0,03	21155,6	0,41	-20498,2
Spania	1925,3	0,09	40283,6	0,78	-38358,3
Suedia	726,5	0,03	25841,6	0,50	-25115,1
Ungaria	23323,5	1,05	100070,0	1,93	-76746,5
<i>Alte țări</i>					
Afganistan	5448,1	0,25	-	-	5448,1
Africa de Sud	-	-	1962,0	0,04	-1962,0
Albania	1688,2	0,08	56,3	0,00	1631,9
Andorra	-	-	990,6	0,02	-990,6
Arabia Saudită	-	-	519,1	0,01	-519,1
Argentina	-	-	7739,7	0,15	-7739,7
Australia	257,8	0,01	444,4	0,01	-186,6
Bangladesh	-	-	4792,5	0,09	-4792,5
Belize	22097,8	1,00	-	-	22097,8

Bosnia și Hertegovina	583,2	0,03	4963,5	0,10	-4380,3
Brazilia	231,7	0,01	16326,7	0,31	-16095,0
Cambodjia	-	-	363,4	0,01	-363,4
Canada	344,6	0,02	6245,2	0,12	-5900,6
Chile	-	-	1979,7	0,04	-1979,7
China	3897,5	0,18	399757,8	7,70	-395860,3
Columbia	-	-	1027,3	0,02	-1027,3
Congo	192,3	0,01	2,2	0,00	190,1
Coreea de Sud	215,0	0,01	34619,8	0,67	-34404,8
Costa Rica	58,2	0,00	1524,8	0,03	-1466,6
Côte D'Ivoire	263,4	0,01	2619,7	0,05	-2356,3
Croația	102,3	0,00	2407,8	0,05	-2305,5
Cuba	36,4	0,00	122,0	0,00	-85,6
Ecuador	-	-	8497,7	0,16	-8497,7
Egipt	442,5	0,02	8748,6	0,17	-8306,1
Elveția	7953,7	0,36	35595,6	0,69	-27641,9
Emiratele Arabe Unite	375,1	0,02	2110,2	0,04	-1735,1
Filipine	-	-	1226,6	0,02	-1226,6
Georgia	13213,8	0,60	1375,8	0,03	11838,0
Ghana	693,9	0,03	1122,0	0,02	-428,1
Gibraltar	352,5	0,02	-	-	352,5
Guatemala	101,7	0,00	14,4	0,00	87,3
Hong Kong, RAS a Chinei	2270,2	0,10	1829,9	0,04	440,3
India	5586,0	0,25	37599,0	0,72	-32013,0
Indonezia	19,8	0,00	6917,0	0,13	-6897,2
Iordania	1171,0	0,05	283,8	0,01	887,2
Irak	9410,8	0,42	-	-	9410,8
Iran	1046,2	0,05	1330,8	0,03	-284,6

Islanda	-	-	6959,1	0,13	-6959,1
Israel	1673,3	0,08	18516,3	0,36	-16843,0
Japonia	933,7	0,04	43729,4	0,84	-42795,7
Kosovo	392,7	0,02	13,2	0,00	379,5
Kuwait	55,6	0,00	143,3	0,00	-87,7
Liban	2614,4	0,12	352,7	0,01	2261,7
Libia	509,4	0,02	-	-	509,4
Liechtenstein	-	-	115,4	0,00	-115,4
Macedonia	809,5	0,04	1933,9	0,04	-1124,4
Malawi	-	-	421,6	0,01	-421,6
Malaysia	26,6	0,00	10341,6	0,20	-10315,0
Maroc	-	-	429,3	0,01	-429,3
Mexic	-	-	2591,3	0,05	-2591,3
Nigeria	952,8	0,04	1,6	0,00	951,2
Norvegia	230,6	0,01	12407,8	0,24	-12177,2
Noua Zeelandă	5309,3	0,24	2095,2	0,04	3214,1
Pakistan	137,4	0,01	2988,5	0,06	-2851,1
Panama	5892,1	0,27	539,6	0,01	5352,5
Peru	-	-	206,1	0,00	-206,1
Rep.Dominicană	92,7	0,00	118,3	0,00	-25,6
San Marino	2171,7	0,10	9,2	0,00	2162,5
Senegal	285,7	0,01	15,5	0,00	270,2
Serbia	3224,7	0,15	10036,6	0,19	-6811,9
Singapore	248,5	0,01	2999,2	0,06	-2750,7
Siria	9285,3	0,42	1519,2	0,03	7766,1
Sri Lanka	-	-	2497,3	0,05	-2497,3
Statele Unite ale Americii	24903,1	1,12	79699,7	1,54	-54796,6
Swaziland	0,2	0,00	182,7	0,00	-182,5
Taiwan, provincie a Chinei	233,4	0,01	18889,7	0,36	-18656,3

Tanzania	93,3	0,00	69,3	0,00	24,0
Thailanda	14,3	0,00	10579,8	0,20	-10565,5
Tunisia	-	-	843,8	0,02	-843,8
Turcia	73377,5	3,31	366883,2	7,07	-293505,7
Uruguay	-	-	974,1	0,02	-974,1
Venezuela	-	-	546,5	0,01	-546,5
Vietnam	196,4	0,01	17873,9	0,34	-17677,5
ins.Faroe	-	-	2729,4	0,05	-2729,4
ins.Folkland	-	-	134,9	0,00	-134,9
ins.Georgia si Sandwich de Sud	158,8	0,01	-	-	158,8
ins.Virgine Bri- tanice	2462,5	0,11	-	-	2462,5

Sursa: <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=336&>

Tabelul 5. COMERȚUL EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA
mii dolari SUA

	2005	2007	2008	2009	2010
EXPORT – total	1090918,5	1340050,4	1591113,1	1282980,7	1541486,6
țările CSI	551227,0	548888,6	622993,7	490415,2	624003,2
țările UE (UE-25)	443184,4	678929,7	820072,1	667338,5	728938,9
alte țări	96507,1	112232,1	148047,3	125227,0	188544,5
IMPORT – total	2292291,6	3689524,4	4898762,0	3278269,8	3855288,6
țările CSI	905207,8	1333698,1	1737261,3	1141782,6	1256851,6
țările UE (UE-25)	1038777,0	1680982,7	2105264,0	1421185,9	1704239,6
alte țări	348306,8	674843,6	1056236,7	715301,3	894197,4
BALANȚA CO-MERCIALĂ – total	-1201373,1	-2349474,0	-3307648,9	-1995289,1	-2313802,0
țările CSI	-353980,8	-784809,5	-1114267,6	-651367,4	-632848,4
țările UE (UE-25)	-595592,6	-1002053,0	-1285191,9	-753847,4	-975300,7
alte țări	-251799,7	-562611,5	-908189,4	-590074,3	-705652,9
GRADUL DE ACOPERIRE A IMPORTURILOR CU EXPORTURI – total, %	47,6	36,3	32,5	39,1	40,0
țările CSI	60,9	41,2	35,9	43,0	49,6
țările UE (UE-25)	42,7	40,4	39,0	47,0	42,8
alte țări	27,7	16,6	14,0	17,5	21,1

Sursa: <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&id=263&id=2194>

Tabelul 6. COMERȚUL EXTERIOR PE CONTINENTE

	2008		2009		2010	
	Valoarea	08/07	Valoarea	09/08	Valoarea	10/09
	Value		Value		Value	
TOTAL						
Export	1591113,1	18,7	1282980,7	-19,4	1541486,6	20,1
Import	4898762,0	32,8	3278269,8	-33,1	3855288,6	17,6
Balanța comercială	-3307648,9	40,8	-1995289,1	-39,7	-2313802,0	16,0
EUROPA						
Export	1424581,8	19,7	1147392,5	-19,5	1333018,6	16,2
Import	3862756,2	27,9	2439053,2	-36,9	2989125,1	22,6
Balanța comercială	-2438174,4	33,3	-1291660,7	-47,0	-1656106,5	28,2
ASIA						
Export	125199,2	6,6	107166,2	-14,4	167333,5	56,1
Import	850249,8	49,9	735212,3	-13,5	710684,0	-3,3
Balanța comercială	-725050,6	61,2	-628046,1	-13,4	-543350,5	-13,5
AFRICA						
Export	13983,5	-6,0	5274,2	-62,3	10222,3	93,8
Import	18412,2	23,2	11123,4	-39,6	13004,2	16,9
Balanța comercială	-4428,7	7496,4	-5849,2	32,1	-2781,9	-52,4
AMERICA						
Export	27103,1	58,0	22883,5	-15,6	30733,1	34,3
Import	153114,2	95,4	85680,7	-44,0	136215,0	59,0
Balanța comercială	-126011,1	105,9	-62797,2	-50,2	-105481,9	68,0
OCEANIA						
Export	151,2	-60,2	264,3	74,8	123,4	-53,3
Import	4405,3	18,8	2603,1	-40,9	2597,6	-0,2
Balanța comercială	-4254,1	27,8	-2338,8	-45,0	-2474,2	5,8

Sursa: <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=263&id=2194>

CUPRINS

Preliminarii.	3
Tema I Procesul de stabilire și esența economiei mondiale. Problemele globale ale contemporaneității. Globalizarea relațiilor internaționale și relațiilor economice internaționale.	6
1.1. Diviziunea internațională a muncii și internaționalizarea relațiilor economice.	6
1.2. Factorii ce determină rolul și locul economiei mondiale la etapa actuală.	9
1.3. Concepția, rolul și aspectele economice ale problemelor globale.	12
1.4. Problemele globale principale și relațiile economice internaționale la etapa actuală.	14
1.5. Esența procesului de globalizare.	17
1.6. Particularitățile procesului de globalizare la etapa actuală.	20
1.7. Premisele și consecințele globalizării relațiilor economice internaționale.	22
Tema II Relațiile economice internaționale în cadrul economiei de piață, direcții de dezvoltare, mecanismul și formele de realizare. Factorii exteriori ai creșterii economice.....	28
2.1. Concepția și bazele REI.	28
2.2. Obiectele și subiecții REI în condițiile pieței.	32
2.3. Principiile și particularitățile mecanismului REI.	34
2.4. Locul și rolul REI în evoluția economiei naționale.	36
2.5. Indicatorii ce caracterizează rolul factorului economic extern.	38
2.6. Interdependența economică. Securitatea economică națională și internațională.	42
Tema III Realizările în cadrul economiei mondiale și ale REI. Tipurile și formele de REI la etapa actuală. Tendințele, dinamica și structura.	46
3.1. REI – componentă a economiei mondiale.	46

3.2. Condițiile de dezvoltare a REI contemporane.	47
3.3. Consecințele modificărilor în economia mondială și REI.	49
3.4. Tendințele și principalii factori de dezvoltare a REI.	50
3.5. Aprofundarea internaționalizării și REI.	51
3.6. Comerțul internațional la etapa actuală.	54
3.7. Circulația capitalului și a resurselor de muncă.	60
3.8. Particularitățile relațiilor valutar-creditare contemporane.	62

Tema IV Comerțul internațional cu mărfuri

și servicii. Caracteristicile și indicatorii

principali. Formarea prețului în comerțul internațional.....65

4.1. Comerțul internațional și indicatorii săi principali.	66
4.2. Unele particularități ale politicii comerciale externe în condițiile actuale.	67
4.3. Reglementarea multilaterală a comerțului internațional. . .	68
4.4. Comerțul cu servicii și locul său în relațiile economice internaționale.	71
4.5. Specificul pieței serviciilor și reglementarea ei pe piața internațională.	72
4.6. Bazele și particularitățile formării prețurilor pe piața mondială.	74
4.7. Formarea prețurilor pe piețele mondiale la diferite tipuri de mărfuri.	76
4.8. Practica și metodele de stabilire a prețurilor în comerțul internațional.	79
4.9. Unele particularități de formare a prețurilor la produsele procurate prin import. Particularitățile și practica în Republica Moldova.	82

Tema V Circulația internațională a capitalului.

Sistemul valutar-monetar și decontările internaționale.

Piețele valutar-monetare și creditare internaționale 85

5.1. Esența și formele de circulație internațională a capitalului.	85
5.2. Rolul și caracterul investițiilor străine directe.	87
5.3. Amploarea investițiilor străine directe, repartiția lor în economia mondială contemporană.	91

5.4. Dinamica investițiilor străine directe în Moldova.	93
5.5. Relațiile valutare internaționale.	98
5.6. Evoluția sistemului valutar mondial.	100
5.7. Decontările internaționale. Esența și formele.	103
5.8. Politica monetară a Republicii Moldova.	108
5.9. Piața valutară internațională.	
Tipurile principale de operațiuni valutare.	111
5.10. Piața internațională a creditelor.	
Piața valutară și creditară europeană.	114
5.11. Strategia UE 2020 privind politica monetară.	118
Tema VI Circulația populației și a resurselor de muncă.	
Politica migrațională internațională.	123
6.1. Circulația internațională a populației și a resurselor de muncă.	123
6.2. Cadrul de drept internațional al migrațiunii interstatale de muncă.	125
6.3. Politica imigraționistă a țărilor importatoare de resurse de muncă.	127
6.4. Politica emigraționistă a țărilor exportatoare de resurse de muncă.	128
6.5. Politica Republicii Moldova în domeniul migrațiunii.	129
Tema VII Schimbul internațional de tehnologii și informații și sistemul contemporan de REI.	
Comerțul electronic – un nou domeniu de aplicare a tehnologiilor informaționale	132
7.1. Tehnologiile și informația – obiecte speciale ale REI.	132
7.2. Locul și formele schimbului internațional de tehnologii și informație în REI.	134
7.3. Formele de asigurare a schimbului informațional-tehnologic.	136
7.4. Formarea sectorului informațional-comunicativ în economia mondială.	138
7.5. Comerțul electronic ca ansamblu de tehnologii informaționale, conceptul economic și importanța lui în economia mondială.	141

Tema VIII Premisele, obiectivele și concepțiile teoretice privind integrarea economică internațională.

Experiența dezvoltării integraționale

în unele zone ale lumii	145
8.1. Tendințele integraționale în economia mondială. Concepțiile teoretice.	145
8.2. Integrarea economică internațională. Condiții și premise.	147
8.3. Etapele principale de dezvoltare a procesului de integrare economică internațională.	148
8.4. Zonele comerțului liber.	150
8.5. Uniunea vamală.	151
8.6. Piața Comună și Uniunea economică.	152
8.7. Căile și problemele de creare a uniunii valutar-economice.	153
8.8. Zona comerțului liber în Europa Centrală.	155
8.9. Asociația Nord-Americană de Comerț Liber (NAFTA)	157
8.10. Colaborarea în zona Asia–Oceanul Pacific.	160
8.11. Procesele integraționiste în America de Sud.	163
8.12. Procesele integraționiste în Africa.	168

Tema IX Integrarea internațională în Europa.

Uniunea Europeană (UE).

Unele probleme și perspective ale

integrării economice în CSI.	174
9.1. Dezvoltarea proceselor de integrare în Europa.	174
9.2. Instituțiile principale europene.	181
9.3. Actul Unic European, Tratatele de la Maastricht și Amsterdam.	184
9.4. Politica Agrară Comună (PAC) – pildă de politică integraționistă efectivă.	189
9.5. Politica socială a UE. Extinderea Comunității Europene.	192
9.6. Evaluarea situației și dezvoltării proceselor de integrare în CSI.	195
9.7. Structura, statutul și direcțiile principale de formare a economiei de piață în CSI.	197

9.8. Particularitățile dezvoltării procesului de integrare în spațiul CSI.	200
9.9. Problemele de formare a spațiului economic unic și perspectivele de dezvoltare a procesului de integrare în CSI.	202
Tema X Organizațiile și instituțiile financiar-valutare	
în sistemul REI. Criza datoriilor externe.	205
10.1. Organizațiile valutar-financiare din sistemul ONU în REI.	205
10.2. Importanța organizațiilor financiar-valutare și de creditare regionale.	208
10.3. Republica Moldova în cadrul organizațiilor valutar-creditare internaționale.	210
10.4. Criza datoriilor internaționale în anii'80 a sec.XX și repercusiunile ei.	212
10.5. Căile de soluționare a crizei datoriilor internaționale propuse de creditorii.	213
10.6. Evoluția datoriilor internaționale la etapa actuală.	218
Tema XI Colaborarea internațională.	
Businessul în cadrul instituțiilor și organizațiilor social-economice în cadrul ONU.	221
11.1. Colaborarea internațională a statelor mari dezvoltate. Reuniunile G-8.	221
11.2. Principiile de bază și direcțiile activității economice din cadrul ONU.	228
11.3. Unele probleme privind evoluția colaborării economice în cadrul ONU.	230
Tema XII Direcțiile, metodele și formele de reglementare a REI și AEE (Asociația Economică Externă).	
Particularitățile relațiilor contractuale în sfera REI și AEE.	232
12.1. Mecanismul național de reglementare a REI și AEE.	232
12.2. Metodele administrative netarifare de reglementare a AEE.	233
12.3. Reglementarea vamal-tarifară a REI și AEE.	236

12.4. Rolul și locul relațiilor contractuale în sistemul de relații economice internaționale.	239
12.5. Reglementarea interstatală și internațională a REI.	240
12.6. Particularitățile relațiilor contractuale în domeniul tranzacțiilor comerciale internaționale.	242
Tema XIII Tranzacțiile economice externe: cumpărare-vânzare. Businessul în sfera economiei mondiale – unele direcții și forme.	
13.1. Tranzacțiile economice externe de comercializare: cumpărare-vânzare.	246
13.2. Condițiile de bază ale contractului (Incoterms-2010)	250
13.3. Riscurile economice în relațiile economice internaționale. Înlăturarea și minimizarea riscurilor în operațiile economice externe.	263
13.4. Noțiunea de leasing. Particularitățile operațiunilor de leasing internațional.	267
13.5. Factoring internațional.	273
13.6. Franchising internațional.	276
Tema XIV Teoria REI. Principalele concepții privind comerțul internațional.	
14.1. Protecționism și „comerț liber”. Ideile expuse de mercantiliști.	282
14.2. Teoriile lui A.Smith și D.Ricardo privind prioritățile absolute și comparative.	283
14.3. Teoria factorilor de producție și interacțiunii lor. Noi interpretări ale conceptului factorial.	284
14.4. Concepția „ciclului de viață”	287
14.5. Teoria concurenței a lui M.Porter. Tratările contemporane privind competitivitatea internațională.	288
Tema XV Republica Moldova în cadrul REI.	
15.1. Comerțul exterior al Republicii Moldova și situația ei în sistemul REI.	291
15.2. Comerțul Republicii Moldova cu țările CSI.	296

15.3. Politica Republicii Moldova în domeniul reglementării comerțului exterior.	298
15.4. Investițiile străine în Republica Moldova.	301
15.5. Republica Moldova și Organizația Mondială a Comerțului (OMC)	305
15.6. Politica vamală a Republicii Moldova.	308
15.7. Reglarea statală a REI cu scopul de a asigura securitatea economică națională.	310
Încheiere.	313
Bibliografie.	315
Anexe.	319

A.Gribincea, N.Cărbune, Ю.Г.Козак, Н.С.Логвинова, А.Ю.Козак,
В.В.Ковалевский, Е.В.Воронова, О.В.Захарченко;

RELĂȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Note de curs

Redactare – *Antonina DEMBIȚCHI*
Asistență computațională – *Larisa DRAGANCEA*

Bun de tipar 25.02.2013. Formatul 60x84 ¹/₁₆

Coli de tipar 21,0. Coli editoriale 22,0

Comanda 58. Tirajul 50 ex.

Centrul Editorial-Poligrafic al USM
str. Al.Mateevici, 60, Chișinău, MD 2009