

Studiul nr. 2

**COMPETITIVITATEA SECTORULUI SERVICIILOR
DIN ROMÂNIA, ÎN PERSPECTIVA LIBERALIZĂRII
ACESTORA ÎN UE**

Autori:

Ana Bobircă¹

Cristiana Cristureanu²

Dragoș Negrescu³

© INSTITUTUL EUROPEAN DIN ROMANIA, 2006

¹ Lector universitar doctor la Facultatea de Relații Economice Internaționale din cadrul Academiei de Studii Economice București. Domeniul său de specializare este economia serviciilor; este colaborator în contracte internaționale de cercetare.

² Profesor universitar doctor la Facultatea de Relații Economice Internaționale din cadrul Academiei de Studii Economice București; este titularul disciplinei *Economia Serviciilor Internaționale*, autor de cărți și comunicări științifice în domeniu, co-autor al unor studii în colaborare cu instituții internaționale. A fost consilier al Președintelui Autorității Naționale pentru Turism.

³ Fost subsecretar de stat pentru Afaceri Europene și consilier la Delegația Comisiei Europene în România, este conferențiar universitar doctor la Academia de Studii Economice București.

CUPRINS

Capitolul 1 - Prezentarea generală a sectorului de servicii în UE, în țările CEE și în țările în tranziție recente și viitoare membre UE. Abordare comparativă.....	3
1.1. Introducere	3
1.2. Importanța sectorului de servicii pentru economiile naționale, în context european lărgit	4
Capitolul 2 Competitivitatea serviciilor – abordări conceptuale, aplicabilitate și modalități de evaluare 17	
2.1. Competitivitatea serviciilor – abordări conceptuale	17
2.2. Trăsăturile specifice ale competitivității în domeniul serviciilor	18
2.3. Evaluarea competitivității serviciilor.....	20
Capitolul 3	46
Reglementarea sectoarelor de servicii în U.E.....	46
3.1. Specificul reglementării serviciilor în Uniunea Europeană	46
3.2. Bariere la intrarea pe piață	49
3.3. Barierele generale cu care se confruntă furnizorii de servicii pe piața europeană	51
3.4. Impactul barierelor	57
3.5. Starea de facto a reglementării tranzacțiilor cu servicii în UE.....	58
Tabelul 3. Indicele de deschidere comercială în unele din statele membre UE, 2004.....	65
Capitolul 4	68
Liberalizarea tranzacțiilor cu servicii în UE.....	68
4.1. Succintă prezentare a edificării Pieței Interne în domeniul serviciilor.....	68
4.2. Directiva Serviciilor.....	76
4.3. Impactul estimat al Directivei Serviciilor	81
4.4. Impactul Directivei Serviciilor asupra unor sectoare specifice: cazul serviciilor turistice	81
Capitolul 5	87
Implicații ale aderării la UE pentru sectorul de servicii din România	87
5.1. Comerțul cu servicii în România: elemente de specificitate, evoluție	87
5.2. Reglementarea sectorului de servicii în România	93
5.3. Alinierea României la inițiativele de liberalizare a serviciilor și de consolidare a pieței unice europene în acest domeniu	119
ANEXE.....	153

Capitolul 1 - Prezentarea generală a sectorului de servicii în UE, în țările CEE și în țările în tranziție recente și viitoare membre UE. Abordare comparativă

1.1. Introducere

Serviciile au devenit un sector important al economiei mondiale, în continuă creștere, înglobând cea mai mare parte a producției și forței de muncă în majoritatea țărilor industrializate. Aproximativ 70% din producția agregată totală provenind din țările OCDE este generată de activitățile de servicii, care absorb într-o proporție asemănătoare forța de muncă activă. Situația este similară și în cazul țărilor membre UE-15. De asemenea, transformările majore în ce privește structura sectorială a economiilor țărilor est-europene, corelate cu creșterea semnificativă a PIB, a numărului de locuri de muncă, precum și cu intensificarea comerțului internațional au determinat o evoluție semnificativă a sectorului de servicii și în aceste țări, persistând, totuși, diferențele față de țările dezvoltate, precum și între diversele țări în tranziție, în ce privește rolul și performanțele sectorului de servicii.

Capitolul de față tratează sectorul serviciilor din perspectivă statistică, pentru a examina importanța acestuia în țările UE-15, precum și evoluția acestuia în țările central și est europene membre UE, și în unele țări sud-est europene, recente membre UE sau aflate încă în poziția de state candidate.

Cu toate că, spre sfârșitul anilor '90, institutele naționale și internaționale de statistică au început colectarea de date cu privire la sectorul de servicii, ca urmare a creșterii importanței economice a acestuia, informațiile de natură statistică disponibile la nivel european nu reflectă în mod corespunzător poziția dominantă a serviciilor în economie sau interdependențele între sectorul serviciilor și celelalte sectoare ale economiei.

Există câteva motive ale persistenței acestor deficiențe:

- serviciile sunt dificil de analizat și măsurat, în special ca urmare a caracterului lor intangibil;
- sectorul de servicii cuprinde un mare număr de activități eterogene, ce sunt, de asemenea, dificil de analizat sau tratat în mod unitar sau agregat;
- dezvoltarea noilor tehnologii, a unor noi categorii de servicii, a unor noi modele de afaceri și a unor noi tipuri de companii impune dezvoltarea și utilizarea unor noi indicatori, a unor noi variabile, ceea ce presupune modificarea sistemului actual de colectare a datelor.

Rolul sectorului de servicii în economiile europene este analizat în prima parte a acestui capitol pe baza corelării unor seturi de date disponibile cu privire la ponderea

activităților de servicii în PIB, în valoarea adăugată, precum și în ocuparea forței de muncă la nivel european.

Dificultățile de înregistrare statistică a activităților de servicii, explicate prin discrepanțele de ordin metodologic între sistemele de colectare și prelucrare a datelor, dar și de ordin conceptual, urmare a modalităților diferite de clasificare și încadrare a diferitelor categorii de servicii, au determinat identificarea ca surse majore de informații a bazelor de date OCDE (OECD STAN), ale Băncii Centrale Europene, precum și Eurostat.

În ce privește aspectele tratate în partea a doua a acestui capitol, respectiv cele referitoare la productivitatea muncii, nivelul prețurilor și inflația în sectorul serviciilor, sursele majore de informații utilizate în acest caz au fost statisticile și rapoartele Băncii Centrale Europene, singura instituție care colectează și prelucrează astfel de informații cu privire la sectorul de servicii, la nivel agregat și în special pentru zona euro (statisticile Eurostat cuprind unele dintre aceste categorii de informații, dar numai cu privire la segmente individuale de servicii, în timp ce statisticile OCDE includ astfel de date pentru ansamblul țărilor dezvoltate).

1.2 Importanța sectorului de servicii pentru economiile naționale, în context european lărgit

Activitățile de servicii constituie, în prezent, cel mai important sector al economiei europene. În anul 2003, acestea au fost la originea a 58% din valoarea adăugată generată în sectorul privat, a 68% din totalul forței de muncă active și a circa trei sferturi din Produsul Intern Brut (PIB) al statelor membre UE⁴. Sub-sectoarele cuprinse în categoria largă a serviciilor cuprind o gamă extrem de eterogenă de activități economice, ce se caracterizează prin procese de producție diferite, modalități de livrare diferite, prestatori și consumatori cu comportamente diferite, structuri de piață diverse: de la administrație publică, comerț, telecomunicații, transport și turism, la consultanță, intermediere financiară sau publicitate. De asemenea, nici o activitate de producție industrială nu poate exista fără o componentă substanțială de servicii: producția devine din ce în ce mai dependentă de servicii, iar firmele de servicii sunt integrate în rețele cu alte activități economice.

Prin dimensiunile sale, prin dinamica și gradul de integrare a sa cu celelalte categorii de activități economice, sectorul serviciilor exercită un impact considerabil asupra economiei UE, iar un sector funcțional al serviciilor este esențial pentru impulsionarea și susținerea creșterii economice, în principal deoarece:

⁴ Vogt, L. (2005), *The EU's Single Market: At Your Service?*, OECD Economics Department Working Papers, No. 449, OECD Publishing.

- reprezintă condiția necesară pentru atingerea performanței economice: producătorii și exportatorii nu pot deveni competitivi în lipsa accesului la sisteme bancare, de asigurări, contabile, de telecomunicații sau de transport eficiente;
- constituie o premiză a dezvoltării economice: accesul la servicii competitive la nivel mondial ajută exportatorii și producătorii din țările în curs de dezvoltare să își valorifice mai bine avantajele comparative;
- conduce la creșterea ritmului inovării, impulsionează transferul de tehnologie și generează economii pentru consumatori;
- contribuie la încurajarea investițiilor pe termen lung.

a. Ponderea sectorului de servicii în PIB, în valoarea adăugată și în totalul forței de muncă activă

Creșterea ponderii activităților de servicii în producția națională, în valoarea adăugată și în ocuparea forței de muncă este una din cele mai evidente și importante tendințe din ultimele decenii, ce se manifestă în special la nivelul economiilor statelor dezvoltate, membre OCDE, dar și în spațiul european, unde se înregistrează, însă, anumite decalaje, determinate de momentul declanșării modificărilor structurale în economiile naționale, ce au marcat reorientarea acestora către dezvoltarea susținută a serviciilor.

Conform statisticilor Băncii Centrale Europene⁵, sectorul serviciilor reprezenta în anul 2002 aproximativ 71% din valoarea adăugată nominală totală și circa 69% din totalul forței de muncă ocupată în zona euro. În S.U.A., ponderile sectorului serviciilor în valoarea adăugată nominală și în ocuparea forței de muncă erau, în 2002, de 77% și, respectiv 79%.

În ciuda acestor ponderi importante, dimensiunea sectorului de servicii în zona euro este încă sub media OCDE. Totuși, în timp ce ponderea sectorului de servicii în PIB pe ansamblul țărilor OCDE era de 66.5% în 2004, țările din zona euro înregistrau procente apropiate, respectiv 65.6%, demonstrând o atenuare a decalajului între cele două grupe de țări în ce privește contribuția serviciilor la crearea PIB, ca urmare a unui ritm de creștere mai susținut în zona euro decât pe ansamblul OCDE.

În ce privește ponderea serviciilor în ocuparea forței de muncă, în S.U.A. și Marea Britanie, spre exemplu, aceasta se apropie de 80% din total (a se vedea tabelul 1), persistând diferențele față de țările din zona euro (68% în 2003) unde, deși ponderea serviciilor a crescut, există încă suficient potențial pentru majorări viitoare (a se vedea figura 1). Faptul că serviciile sunt, în mod obișnuit, la originea creării nete de locuri de muncă indică necesitatea

⁵ European Central Bank (2006), *Competition, Productivity and Prices in the Euro Services Sector*, Occasional Paper Series nr. 44

îndepărtării obstacolelor din calea extinderii acestui sector; dat fiind șomajul ridicat din zona euro, o expansiune în continuare a sectorului serviciilor nu poate fi decât benefică.

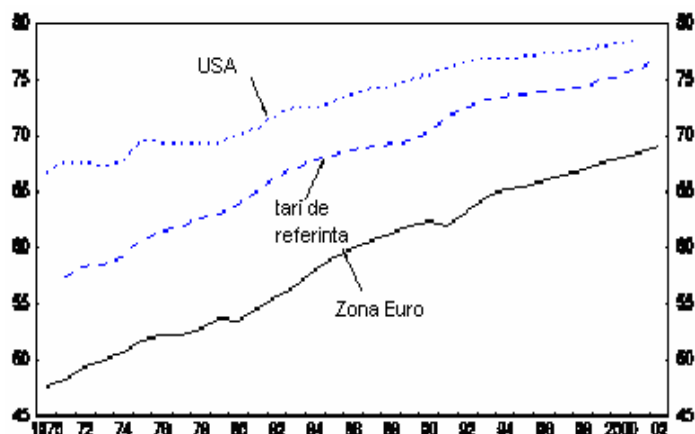


Figura 1. Gradul de ocupare a forței de muncă în servicii (% din total)

1. Zona Euro - Exclusiv Irlanda.
 2. Grupul țărilor de referință include Australia, Canada, Danemarca, Noua Zeelandă, Suedia și Marea Britanie
- Sursa: adaptare după OECD (2005), *Integrating services markets* și OECD, STAN database

În ce privește ponderea serviciilor în valoarea adăugată brută, datele statistice pentru anul 2005, disponibile la un nivel ridicat de agregare, conform statisticilor Băncii Centrale Europene, arată o continuare a creșterii ponderii serviciilor, până la peste 79% din valoarea adăugată nominală în Statele Unite și până la o pondere de puțin peste 71% în zona euro. Este, de asemenea, important de remarcat faptul că, pe parcursul ultimelor două decenii, aceste ponderi au înregistrat creșteri importante, identice pentru SUA și zona euro: din 1980 până în 2002, creșterea ponderii serviciilor în valoarea adăugată a fost de 13 puncte procentuale, atât pentru SUA cât și în zona euro.

Tabelul 1. Rolul serviciilor în economiile OCDE

	PIB în sectorul serviciilor			Ocuparea forței de muncă în sectorul serviciilor		
	Pondere în total PIB		Rata medie de creștere anuală	Pondere în total forță de muncă		Rata medie de creștere anuală
	1995	2003	1995-2003	1995	2003	1995-2003
Austria	60.2	60.4	0.8	57.8	63.2	1.6
Belgia	66.0	68.6	2.7	72.7	76.0	1.7
Finlanda	56.4	58.5	3.2	64.9	68.7	2.4
Franța	65.3	67.9	2.1	70.9	73.9	2.0
Germania	62.5	65.3	0.3	64.3	70.4	1.4
Grecia	62.6	64.5	5.3	55.9	60.9	1.6
Irlanda	48.5	50.0	11.4	61.1	65.8	5.4
Italia	62.8	66.4	4.4	63.0	66.5	1.9
Luxemburg	83.7	92.7	6.5	70.6	77.2	5.1
Olanda	63.9	67.5	3.4	74.2	77.7	2.5
Portugalia	59.4	63.0	4.8	56.6	59.7	2.8
Spania	63.7	63.9	4.7	64.0	65.3	2.8
Australia	62.5	64.7	4.9	72.8	74.2	1.9
Canada	62.4	60.7	3.6	74.2	76.5	2.3
Marea Britanie	62.1	68.6	7.3	76.6	80.6	1.7
SUA	66.5	71.5	6.6	77.1	81.1	1.9
Zona euro	63.2	65.6	2.4	65.2	68.3	2.2
OECD	64.8	66.4	2.0	68.1	71.4	2.1

Sursa: adaptare după Vogt, L. (2005), op. cit. și OECD, *National Accounts*

În ce privește țările *central și est europene*, precum și țările în tranziție recente și viitoare membre UE, situația acestora este oarecum diferită. Ponderea serviciilor în PIB, precum și gradul de ocupare a forței de muncă în activitățile de servicii au crescut semnificativ începând cu anul 1990 în toate aceste țări. În comparație cu media înregistrată în țările membre OCDE în anii '90, când contribuția serviciilor la formarea PIB și la ocuparea forței de muncă era de aproximativ 63%, țările central și est europene și cele în tranziție se situau pe o poziție semnificativ inferioară – serviciile reprezentau aproximativ 30-40% din PIB și participau într-o proporție similară la atragerea de forță de muncă.

Începând cu anul 2003, situația s-a modificat, în sensul creșterii substanțiale a ponderii serviciilor. Cea mai spectaculoasă evoluție se observă în țările baltice, care au atins niveluri similare mediei OCDE în ce privește contribuția serviciilor la formarea PIB, chiar dacă

procentele de ocupare a forței de muncă sunt relativ mai mici. Țările central și est-europene ce au devenit membre UE manifestă, la rândul lor, un grad ridicat de convergență cu nivelurile înregistrate în UE. Țările sud-est europene se situează undeva la mijloc, între aceste două grupări de țări (a se vedea figurile 2a și 2b).

Cât privește România, în ciuda dificultăților de ordin statistic, este evident faptul că ponderea activităților de servicii în PIB este semnificativ mai mică decât media europeană (45%, comparativ cu 70%) și foarte apropiată de media țărilor sud-est europene (49%). Situația este similară și pentru ocuparea forței de muncă în activități de servicii (43% în România, comparativ cu aproximativ 70% în UE).

Datele existente sugerează faptul că pentru majoritatea țărilor sud-est europene creșterea sectorului de servicii este o consecință a dezvoltării activităților tradiționale de servicii, de tipul comerțului cu ridicata și cu amănuntul, al transporturilor și călătoriilor. Totuși, în țări precum România a crescut ponderea activităților cuprinse în categoria „alte servicii de afaceri”, indicând potențialul de dezvoltare a serviciilor moderne.

Figura 2a. Ponderea sectorului de servicii în PIB

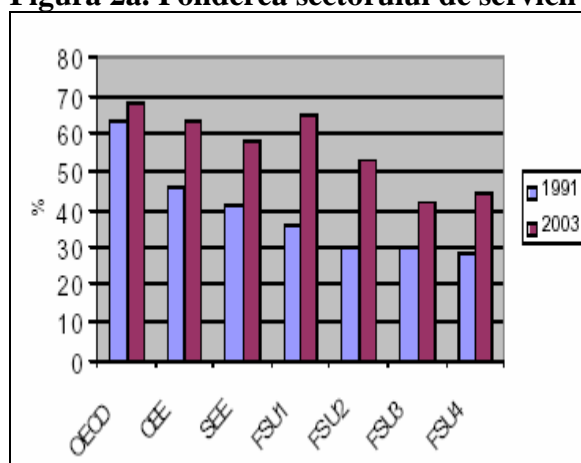
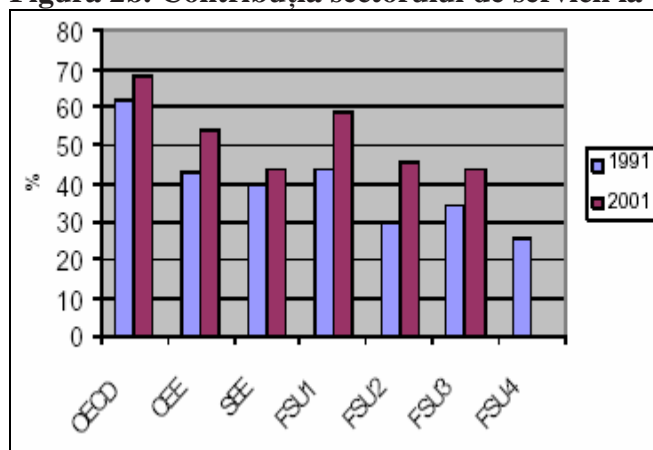


Figura 2b. Contribuția sectorului de servicii la ocuparea forței de muncă



Sursa: Eschenbach, F. Hoekman, B. (2005), World Bank Policy Research Working Paper nr. 3663

Notă: CEE = țări central și est europene (Polonia, Ungaria, Cehia, Slovacia, Slovenia); SEE = Albania, Bosnia și Herțegovina, Bulgaria, Croația, FYRR Macedonia, România, Serbia și Muntenegru; FSU1= Estonia, Letonia și Lituania; FSU2=Rusia, Ucraina, Belarus, Moldova; FSU3 = Armenia, Azerbaidjan, Georgia; FSU4 = Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.

Indicatorii prezentați mai sus ilustrează faptul că schimbările în structura sistemelor de producție și a relațiilor inter-sectoriale sunt semnificative și contribuie pe scară largă la configurarea economiilor europene; se referă atât la modificări structurale în cadrul activităților de servicii, în relația acestora cu alte sectoare ale economiei, precum și la distribuția producției și forței de muncă între sectoarele de servicii.

b. Productivitatea muncii⁶, nivelul prețurilor și inflația în sectorul serviciilor

Productivitatea muncii în sectorul serviciilor

Datele statistice disponibile⁷ confirmă constatarea empirică privind manifestarea unei încetiniri a creșterii productivității muncii atât în ansamblul zonei euro, cât și în majoritatea țărilor din zona euro tratate individual, începând din anii '90, după cum urmează:

- creșterea productivității muncii a cunoscut o încetinire în perioada 1996-2003 față de anii '80 în majoritatea țărilor europene⁸ (a se vedea figura 3), în contrast cu accelerarea productivității muncii în Statele Unite începând din anii '80;

- încetinirea creșterii productivității muncii față de anii '80 s-a produs și pe ansamblul serviciilor, atât pentru zona euro în general, cât și pentru cele mai multe țări care fac parte din aceasta (cu excepția Italiei, Belgiei și Germaniei). În schimb, ratele de creștere a productivității muncii în total servicii în S.U.A. s-au accelerat considerabil în anii '90 față de anii '80, depășind zona euro, și au continuat să se accelereze și în perioada 1996-2003.

Decalajul de dinamică a productivității între sectorul prelucrător și cel al serviciilor s-a redus, totuși, considerabil în timp, atât în zona euro, cât și în S.U.A. În plus, unele activități de servicii înregistrează creșteri importante ale productivității muncii, ceea ce sugerează existența unei eterogenități pronunțate a diferitelor componente ale sectorului serviciilor: nivelul și evoluția productivității diferă foarte mult de la un subsector de servicii la altul. În prezent, anumite segmente de servicii manifestă ritmuri foarte înalte de creștere a productivității (ex: tehnologia informației). De asemenea, diferențele de productivitate între sectoare pot avea ca sursă și dificultatea măsurării producției de servicii, precum și a calității acestora.

⁶ Productivitatea muncii calculată ca raport între valoarea adăugată brută la prețuri constante și totalul forței de muncă ocupată (număr de persoane)

⁷ European Central Bank (2006), op. cit.

⁸ cu excepția Germaniei, Irlandei și Greciei

În particular, fără a lua în considerare diferențele inter-naționale și inter-temporale, dinamica productivității muncii în sectorul serviciilor este caracterizată prin existența unor activități care înregistrează creșteri de productivitate relativ puternice, cum sunt comunicațiile, intermedierea financiară iar, pe de altă parte, a unor sub-sectoare cu creșteri ale productivității modeste sau chiar negative, cum sunt serviciile hoteliere, imobiliare și unele servicii de afaceri; serviciile comunitare, sociale și personale. Această trăsătură este comună majorității țărilor membre ale UE și persistă în timp.

Analizând în detaliu evoluția productivității muncii pentru unele activități de servicii, se remarcă:

- o creștere negativă a productivității muncii în sectorul *imobiliar, închirieri și activități de afaceri*, ce s-a înregistrat atât în zona euro, cât și în S.U.A. pe parcursul tuturor perioadelor analizate; totuși, evoluțiile din Statele Unite începând cu anii '90 au fost mai favorabile decât în zona euro. O creștere mică sau negativă a productivității în această ramură poate decurge și din probleme de măsurare, deosebit de semnificative în acest sector atât de eterogen⁹, în special în subsectorul imobiliar, din cauza faptului că o mare parte din rezultatul acestuia este considerat ca input intermediar pentru alte activități și, ca atare, înregistrat în contul acestora¹⁰;

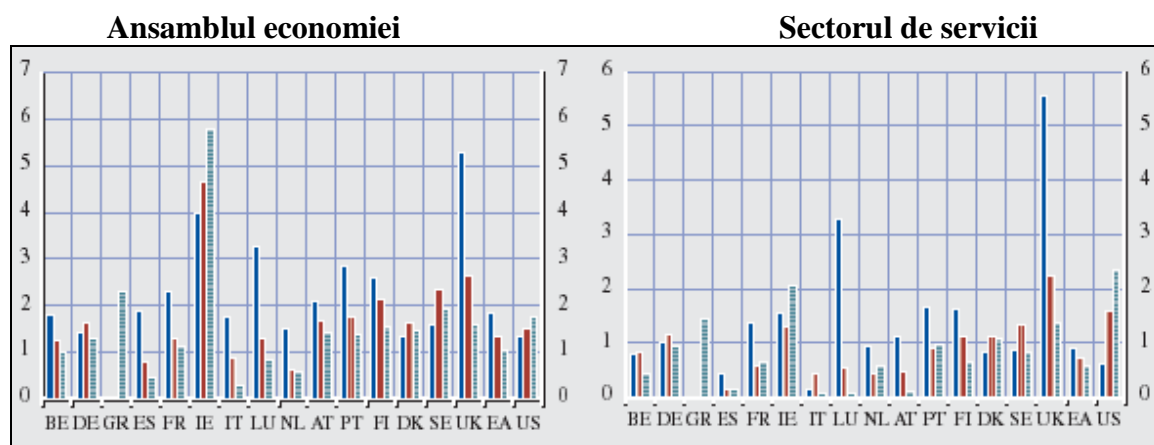
- o creștere negativă a productivității în subsectorul *hoteluri și restaurante*, ce s-a înregistrat în majoritatea țărilor și poate fi, la rândul său, atribuită caracterului intensiv în muncă al activităților specifice, orientării către piața internă și dimensiunii mici a firmelor, dar și prezenței importante a economiei paralele în acest domeniu;

- creșterea productivității în *transport, depozitare și comunicații* în zona euro, superioară celei din S.U.A. în toate intervalele de timp analizate, acest decalaj adâncindu-se chiar în perioada 1996-2003.

⁹ Diewert, W. E. and K. J. Fox (1999), *Can Measurement Error Explain the Productivity Paradox?*, Canadian Journal of Economics, Vol. 32, No 2, pp. 251-280.

¹⁰ Wölfl, A. (2003), *Productivity Growth in Service Industries – An Assessment of Recent Patterns and the Role of Measurement*, STI Working Paper 2003/7, OECD

Figura 3. Creșterea productivității muncii în țările UE-15, zona euro și SUA



■ perioada 1981 – 1990
■ perioada 1991 - 2003
■ perioada 1996 - 2003
 Sursa: European Central Bank (2006), op. cit.

Conform statisticilor Băncii Centrale Europene, nivelul productivității în zona euro în perioada 1996-2001 a reprezentat 81% din cel înregistrat în S.U.A. pe ansamblul economiei și, respectiv, 86% din cel realizat pe total activități de servicii. Nivelul relativ al productivității muncii în zona euro față de Statele Unite a scăzut ușor în a doua jumătate a anilor '90 (raportat la media întregii perioade 1991-2001) pentru toate segmentele de servicii analizate, cu excepția transporturilor, depozitării și comunicațiilor.

În particular, nivelul relativ al productivității muncii pe total servicii a scăzut de la 88% pentru întreaga perioadă 1991-2001, la 83% în 2001, indicând faptul că tendința de recuperare pe termen lung din zona euro, materializată prin niveluri crescânde de productivitate, s-a întrerupt, printre altele și din cauza integrării lucrătorilor slab calificați pe piața muncii. Scăderea în timp a nivelului relativ al productivității muncii în zona euro față de Statele Unite a fost deosebit de abruptă în sectorul comerțului cu ridicata și cu amănuntul.

În ceea ce privește productivitatea muncii în țările *central și est europene, precum și în țările în tranziție recente și viitoare membre UE*, asistăm, de asemenea, la o evoluție specifică.

Țările central și est europene, cele sud-est europene și cele baltice înregistrează creșteri ale productivității, deopotrivă pe ansamblul economiei și în sectorul serviciilor. Dimpotrivă, pentru celelalte grupe de țări pentru care există date disponibile, apare un declin în ce privește valoarea producției per angajat. De asemenea, productivitatea muncii pentru ansamblul economiei nu a înregistrat creșteri în ultimul deceniu. Este de remarcant performanța țărilor baltice, unde creșterea productivității muncii în domeniul serviciilor a devansat

creșterea productivității în celelalte sectoare. Totuși, convergența cu celelalte țări dezvoltate membre UE și OCDE este departe de a se fi realizat.

Figura 4a. Evoluția productivității muncii în sectorul serviciilor

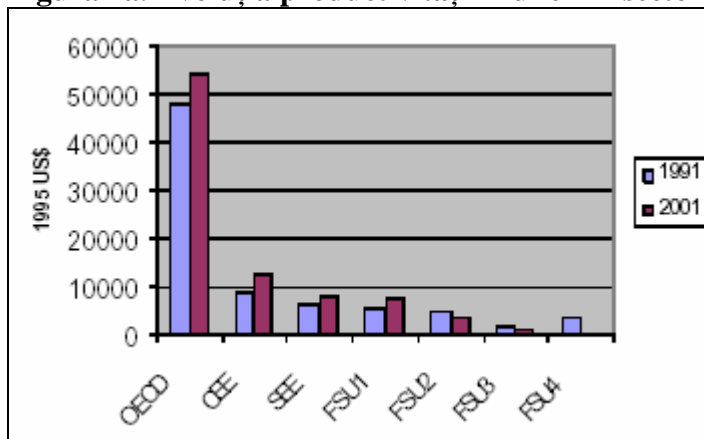
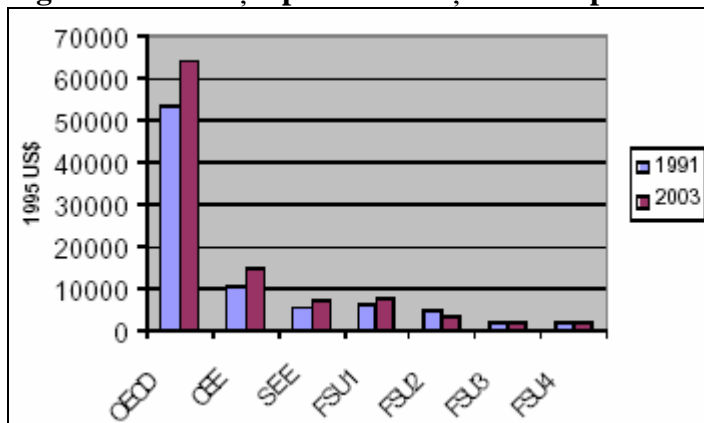


Figura 4b. Evoluția productivității muncii pe ansamblul economiei



Sursa: Eschenbach, F. Hoekman, B. (2005), World Bank Policy Research Working Paper nr. 3663

Notă: CEE = țări central și est europene (Polonia, Ungaria, Cehia, Slovacia, Slovenia); SEE = Albania, Bosnia și Herțegovina, Bulgaria, Croația, FYRR Macedonia, România, Serbia și Muntenegru; FSU1= Estonia, Letonia și Lituania; FSU2=Rusia, Ucraina, Belarus, Moldova; FSU3 = Armenia, Azerbaidjan, Georgia; FSU4 = Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.

Nivelul prețurilor și inflația în sectorul serviciilor

Conform statisticilor Băncii Centrale Europene, de la începutul anilor '80, se poate observa o tendință clară de reducere a deflatorului PIB pentru întreaga economie, în toate țările zonei euro, cu excepția Olandei și a Luxemburgului. Acest binecunoscut fenomen de dezinflație progresivă a fost, în general, asociat cu angajamentul mai ferm al autorităților de a combate inflația, cu aplicarea de politici fiscale mai sănătoase și cu scăderea prețului petrolului începând cu jumătatea anilor '80.

Reducerea în timp a deflatorului, observată pe ansamblul economiei, s-a produs și pe total servicii (a se vedea tabelul 2), precum și pentru majoritatea activităților care înglobează

servicii, și a fost generală la nivelul țărilor UE (din nou, cu excepția Olandei și a Luxemburgului), în S.U.A., Suedia și Danemarca.

Tabelul 2. Creșterea productivității muncii și evoluția deflatorului

Creșterea medie a productivității muncii, total servicii																		
	BE	DE	GR	ES	FR	IE	IT	LU	NL	AT	PT	FI	DK	SE	UK	EA	US	
1990	11981-	0.79	1.03	-	0.43	1.39	1.56	0.14	3.27	0.95	1.12	1.68	1.63	0.84	0.88	5.54	0.90	0.61
2004	11991-	0.83	1.15	-	0.13	0.59	1.29	0.43	0.56	0.44	0.49	0.92	1.00	1.12	1.33	2.24	0.69	1.57
2004	11996-	0.45	0.94	1.45	0.14	0.66	2.05	0.06	0.07	0.59	0.12	0.97	0.50	1.08	0.84	1.38	0.59	2.33
Variația medie a deflatorului, total servicii																		
	BE	DE	GR	ES	FR	IE	IT	LU	NL	AT	PT	FI	DK	SE	UK	EA	US	
1990	11981-	4.93	2.79	-	9.98	6.55	8.33	11.31	3.88	2.16	4.24	17.34	7.70	6.52	7.68	2.81	6.27	5.24
2004	11991-	2.60	1.62	-	4.90	2.03	4.57	3.86	4.45	2.76	2.21	5.23	2.72	2.17	3.07	2.96	2.49	2.55
2004	11996-	2.16	0.26	4.51	3.82	1.91	5.51	3.06	3.75	2.76	1.30	3.72	2.44	1.76	2.64	3.49	1.90	1.94

Sursa: European Central Bank (2006), op. cit.

Principalele tendințe observate pentru deflator în sectorul serviciilor sunt, în mare parte, similare cu evoluțiile prețurilor de consum. Într-adevăr, indicele armonizat al prețurilor de consum (HICP) reflectă evoluția deflatorului, dar reflectă, de asemenea, și evoluția altor elemente constitutive ale prețurilor de consum final, cum ar fi taxele de consum, prețurile altor input-uri și prețurile produselor importate consumate direct (care nu sunt prea relevante pentru cele mai multe servicii). Componenta de servicii a indicelui armonizat al prețurilor de consum, conform metodologiei Băncii Centrale Europene este rezultatul agregării a cinci categorii de servicii: “servicii de comunicații”, “servicii locative¹¹”, “servicii personale și de recreare” (incluzând hoteluri și restaurante, servicii ale agențiilor de turism etc.), “servicii de transport” și “servicii diverse”.

Ponderea serviciilor în indicele armonizat al prețurilor de consum din zona euro a fost de 41% în 2005, ceea ce se situează sub ponderea deținută de servicii în valoarea adăugată sau în totalul populației ocupate, ca urmare a faptului că multe servicii constituie input-uri intermediare, încorporate în prețurile celorlaltor articole ale indicelui armonizat al prețurilor de consum, și a faptului că unele servicii publice nu implică nici o tranzacție monetară, astfel că nu sunt incluse în indicele armonizat al prețurilor de consum.

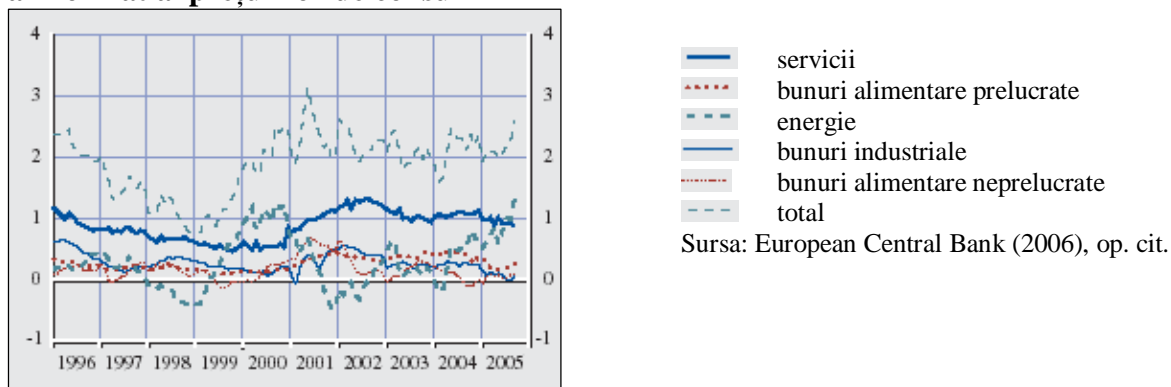
Figura 5 ilustrează contribuția componentei „servicii” la evoluția inflației în zona euro, măsurată prin indicele armonizat al prețurilor de consum. Având în vedere ponderea lor importantă în indicele armonizat, nu este surprinzător că serviciile au o contribuție

¹¹ housing services

substanțială la evoluția inflației, confirmată de faptul că inflația pentru servicii este mai mare, în medie, decât inflația totală.

În timp ce în zona euro, conform datelor furnizate de Banca Centrală Europeană, inflația totală medie a fost de 1,9% între ianuarie 1996 și iulie 2005, inflația medie pentru servicii a fost mai mare cu 0,4 puncte procentuale, respectiv de 2,3%. Pe baza mediilor anuale, s-a putut observa în permanență o inflație constant mai mare în sectorul serviciilor, cu excepția anului 2000, când aceasta a fost ușor diminuată, ca urmare a reducerilor substanțiale de preț pentru serviciile de comunicații și a majorărilor modeste ale chiriilor, pe fondul unei inflații totale în ușoară creștere, ca urmare a evoluției prețurilor la energie.

Figura 5. Contribuția serviciilor la evoluția inflației, măsurată prin indicele armonizat al prețurilor de consum



În urma analizelor întreprinse de Comisia Europeană, a fost confirmat faptul că persistența inflației la niveluri ridicate în zona euro poate fi atribuită sectorului de servicii¹² (a se vedea figura 6): în vreme ce inflația în sectorul serviciilor a fost în scădere în Statele Unite încă din anul 2000, în zona euro aceasta a înregistrat o tendință de creștere (a se vedea figura 7), fenomen ce explică, în mare parte, persistența inflației în zona euro și rezistența scăzută a acesteia la șocuri, în comparație cu alte economii.

În comparație cu Statele Unite, inflația în zona euro este deosebit de mare în segmentul comerțului cu ridicata și cu amănuntul, unde cele mai multe țări impun reglementări stringente¹³. De asemenea, o parte din creșterea prețurilor serviciilor în zona euro poate fi legată de introducerea însemnelor monetare ale euro în anul 2002¹⁴. Totuși, Eurostat, deși a luat notă de creșterea semnificativă a prețurilor serviciilor turistice în anul

¹² EC (2004), *Inflation Report*, Brussels

¹³ Conway, P., V. Janod, G. Nicoletti (2005), *Product Market Regulations in OECD Countries: 1998 to 2003*, OECD Economics Department Working Paper, No. 419

¹⁴ Adriani, F., G. Marini, and P. Scaramozzino (2004), *The Inflationary Consequences of a Currency Changeover: Evidence from the Michelin Red Guide*, CEIS Tor Vergata - Research Paper Series, No. 9, Rome

2002, a conchis că efectele trecerii la plățile în numerar cu euro nu pot fi considerate drept factorul determinant al creșterii inflației în 2002¹⁵.

Figura 6. Contribuția sectorială la evoluția inflației – variația anuală, în procente

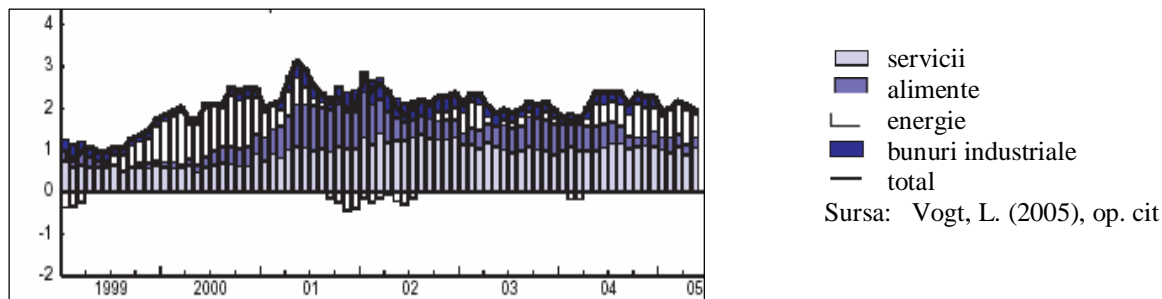
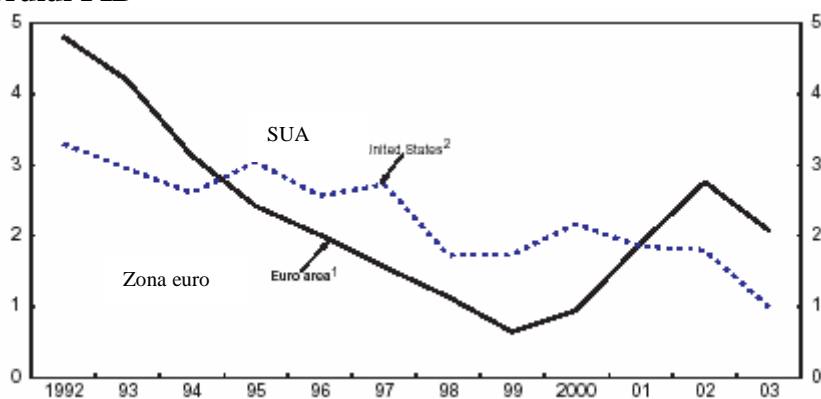


Figura 7. Evoluția prețurilor serviciilor comerciale. Variații procentuale anuale ale deflatorului PIB



Sursa: Vogt, L. (2005), op. cit

*

*

*

În concluzie, serviciile devin, din ce în ce mai mult, o parte integrantă a rețelelor tehnico-economice și de inovare. Continua expansiune a sectoarelor de servicii sugerează faptul că potențialul de creștere a economiilor europene va depinde din ce în ce mai mult de competitivitatea sectoarelor de servicii și de abilitatea acestora de a inova. Dereglementarea sau, mai precis, re-reglementarea și deschiderea piețelor de servicii concurenței internaționale conduc la concluzia că bunăstarea viitoare a economiilor zonei euro, precum și a celor în tranziție, recent admise în UE va depinde în mod crucial de creșterile de productivitate la nivelul sectoarelor de servicii.

Referințe bibliografice:

- Adriani, F., G. Marini, and P. Scaramozzino (2004), *The Inflationary Consequences of a Currency Changeover: Evidence from the Michelin Red Guide*, CEIS Tor Vergata - Research Paper Series, No. 9, Rome.
- Applebaum, E. și Schettkat, R. (1997), *Are Prices Unimportant? The Changing Structure of the Industrialized Economies*, *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(3), Spring, pag. 387-98

¹⁵ Eurostat press release 69/2003, 18 June 2003, *May 2003, Euro-zone Annual Inflation down to 1.9%*, Luxembourg

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

- Baumol, W. (1967), *Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis* American Economic Review 57, pag. 415-26
- Baumol, W., Bowen, W. (1966), *Performing Arts: The Economic Dilemma*, New York, Twentieth Century Fund
- Beck, G.W. and A.A. Weber (2001), *How Wide Are European Borders? On the Integration Effects of Monetary Unions*, CFS Working Paper, No. 2001/07 – revised, Frankfurt.
- Beck, G. W. (2003), *Nominal Exchange Rate Regimes and Relative Price Dispersion: On the Importance of Nominal Exchange Rate Volatility for the Width of the Border*, CFS Working Paper, No. 2003/45, Frankfurt.
- BIE (Bureau of Industry Economics) (1980), *Features of the Australian service sector*, AGPS, Canberra
- Clark, C. (1940), *The Conditions of Economic Progress*, Macmillan, New York
- Conway, P., V. Janod, G. Nicoletti (2005), *Product Market Regulations in OECD Countries: 1998 to 2003*, OECD Economics Department Working Paper, No. 419
- Daniels, P.W. (1993), *Service Industries in the World Economy*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Diewert, W. E. and K. J. Fox (1999), *Can Measurement Error Explain the Productivity Paradox?*, Canadian Journal of Economics, Vol. 32, No 2, pp. 251-280.
- Dowie, J. A. (1970), *The Service Ensemble*, Australian Economic Development in the Twentieth Century, Allen and Unwin, London
- EC (2004), *Inflation Report*, Brussels
- Elfring, T. (1988), *Service Sector Employment in Advanced Economies. A Comparative Analysis of its Implications for Economic Growth*, Gower Publishing Company Limited, Adlershot, UK;
- Eschenbach, F. Hoekman, B. (2005), *Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Countries*, World Bank Policy Research Working Paper nr. 3663
- European Central Bank (2006), *Competition, Productivity and Prices in the Euro Services Sector*, Occasional Paper Series nr. 44
- Eurostat press release 69/2003, 18 June 2003, *May 2003, Euro-zone Annual Inflation down to 1.9%*, Luxembourg,
- Fuchs V.R. (1968), *The Service Economy*, National Bureau of Economic Research, Columbia University Press, New York;
- Gershuny, J.I. (1978), *After Industrial Society? The Emerging Self-Service Economy*, London, Macmillan.
- Gershuny, J.I., Miles, I.D. (1983), *The New Service Economy, The Transformation of Employment in Industrial Societies*, Frances Pinter, Great Britain.
- Marshall J.N, Wood P.A (1995), *Services and Space: Key Aspects of Urban and Regional Development*, Longman Scientific and Technical, New York.
- OECD (2000), *OECD Employment Outlook*, June, Paris, pag. 101.
- OECD (2000), *The Service Economy*, Business and Industry Policy Forum Series, Paris
- OECD (2003), *OECD Employment Outlook*, June, Paris
- OECD (2005), *Integrating services markets*, Paris
- OECD (2005), *Economic Survey of the Euro Area*, Paris
- Pappas N., Sheehan P (1999), *The New Manufacturing: Linkages between Production and Service Activities*, in Sheehan, P. and Tegart, G. (ed) *Working for the Future: Technology and Employment in the Global Knowledge Economy*, Centre for Strategic Economic Studies, Victoria University Press.
- Pilat, D. (2001), *Innovation and Productivity in Services: State of the Art*, in *Innovation and Productivity in Services*, Proceedings from a joint OECD-Australia Workshop held in Sydney, Australia on 1-2 November 2000.
- Summers, R. (1985), *Services in the International Economy*, in Inman, R. (ed), *Managing the Service Economy: Prospects and Problems*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass., pag. 27-48.
- Vogt, L. (2005), *The EU's Single Market: At Your Service?*, OECD Economics Department Working Papers, No. 449, OECD Publishing.
- Wölfl, A. (2003), *Productivity Growth in Service Industries – An Assessment of Recent Patterns and the Role of Measurement*, STI Working Paper 2003/7, OECD.

Capitolul 2 Competitivitatea serviciilor – abordări conceptuale, aplicabilitate și modalități de evaluare

2.1. Competitivitatea serviciilor – abordări conceptuale

Literatura cu privire la competitivitate abundă și oferă o gamă foarte variată de definiții ale termenului. Una dintre cele mai simple definiții, recomandată de Forumul Economic Mondial este „capacitatea unei economii de a atinge și menține rate ridicate de creștere a PIB/locuitor”. O definiție similară, dar mai detaliată este cea a OCDE, conform căreia competitivitatea rezultă din măsura în care o țară poate, în condiții de comerț liber și piață eficientă, să producă bunuri și servicii ce pot rezista testului pieței internaționale, pe fondul menținerii și chiar creșterii veniturilor reale ale populației, pe termen lung.

UNCTAD¹⁶, în unul dintre cele mai recente studii, prezintă un punct de vedere interesant în legătură cu definiția și determinanții competitivității la export ai unei țări. Conform opiniei experților UNCTAD, aceasta ar fi determinată *inter alia* de potențialul capacităților sale productive de a pătrunde pe piețele externe cu bunuri și servicii, oferite la cel mai scăzut preț posibil în condițiile cerute de consumatori. Pentru a face față condițiilor actuale ale piețelor, alături de serviciile de transport necesare accesului bunurilor pe piață sunt incluse, ca determinanți ai competitivității, serviciile logistice complexe și eficiente care presupun adoptarea tehnologiei informaționale și de comunicații (TCI) precum și serviciile de transport multimodal. În acest fel, un unic agent economic (transportator) își poate asuma răspunderea și costurile pentru întregul lanț al serviciilor care fac posibil accesul pe piețele externe atât al bunurilor cât și al serviciilor. În consecință, disponibilitatea, calitatea și prețul serviciilor de transport și ale celor de comunicare condiționează competitivitatea pe piața externă a unei țări. Cu alte cuvinte, pentru a fi competitivă la exportul de bunuri o țară trebuie să își eficientizeze sectorul serviciilor logistice, al căror nivel poate reprezenta un indicator al competitivității întregii economii. Iată, deci, un argument suplimentar care pledează pentru definirea, măsurarea și poziționarea competitivității serviciilor și în calitatea lor de determinant al competitivității întregului sistem economic național.

Definiția de lucru utilizată în studiul de față, pentru relevarea efectului aderării asupra competitivității pieței românești a serviciilor este „capacitatea unei națiuni sau a unei regiuni de a genera o creștere relativă a veniturilor din servicii și a gradului de ocupare în activități de servicii, în condițiile expunerii acestora la concurența regională sau internațională”.

¹⁶ Mshayekhi, M., Julsaint Kidane, M. (2006), *Trade and Development aspects of logistics*, Commission on Trade in Goods and Services, Commodities Ad Hoc Expert Meeting on Logistics Services, Geneva

2.2. Trăsăturile specifice ale competitivității în domeniul serviciilor

“Productivitatea, gradul de ocupare a forței de muncă și standardul de viață sunt interdependente. Nivelurile înalte ale productivității constituie premisa creșterii standardului de viață, după cum creșterea concomitentă a productivității și a gradului de ocupare a forței de muncă reprezintă indiciile unei puternice creșteri economice”¹⁷.

Creșterea productivității muncii a fost descrisă în literatura de specialitate ca fiind determinantul esențial al atingerii, în timp, a unor standarde de viață mai înalte. În Uniunea Europeană, productivitatea în creștere a fost, în general, asociată unor rate scăzute ale activității economice și unui ritm descrescător de creare a locurilor de muncă, ceea ce a avut ca rezultat subutilizarea resurselor de forță de muncă și șomaj ridicat. Această performanță slabă a pieței forței de muncă, precum și funcționarea precară a activităților de servicii au fost considerate cauza principală a competitivității scăzute a industriei europene.

Deși într-o economie de piață atingerea unor niveluri ridicate de competitivitate este, în principal, responsabilitatea companiilor, autoritățile publice pot, la rândul lor, sprijini acest proces prin asigurarea unui mediu economic favorabil. Uniunea Europeană a fost activă în acest sens, prin instituirea Pieței Unice, prin politica comercială cu statele non-UE și prin politica de concurență.

Persistă, în literatura de specialitate, opinia conform căreia politicile care au ca scop direct creșterea “competitivității” supraestimează efectul concurenței externe¹⁸ asupra generării de creștere economică, ce pare a fi mult mai puternic influențată de factori interni și de alte politici economice decât cele care vizează *direct* îmbunătățirea competitivității¹⁹.

O astfel de ipoteză este importantă pentru lucrarea de față dintr-o dublă perspectivă:

- pe de o parte, rezultă că pentru studiul competitivității, este necesară analiza mai multor factori decât a celor cu impact și relevanță directe;
- pe de altă parte, e important de subliniat faptul că analiza tuturor informațiilor obținute nu garantează relevanța totală a rezultatului, cifrele neputând reflecta realitatea în integralitatea și complexitatea sa.

În consecință, propunem evaluarea competitivității în domeniul serviciilor pe două niveluri principale de analiză:

¹⁷ The European Commission (1997), *The competitiveness of European Industry*, Luxembourg

¹⁸ Conceptul de „competitivitate internațională” este semnificativ mai larg decât cel de „competitivitate externă”, care poate fi susținută prin influențarea cursului de schimb și acordarea de subvenții, dacă este necesar, în scopul creșterii cotei de piață la export și a standardului intern de viață (deși nu de manieră sustenabilă). În acest sens, este relevantă experiența recentă a economiei japoneze, care a rămas competitivă pe plan extern, fără, însă, a reuși să mențină standardul de viață pe piața internă.

¹⁹ A se vedea Paul Krugman (1994), “*Competitiveness: a Dangerous Obsession*”, în *Foreign Affairs*, martie/aprilie

a) la scara întregii economii, prin măsurarea performanței economice de ansamblu, cu ajutorul unor indicatori ca PIB/locuitor, distribuția sectorială a valorii adăugate și estimări ale productivității muncii, care arată măsura în care prestatorii sunt eficienți în organizarea personalului; o serie de indicatori din această categorie furnizează informații în legătură cu aspecte intrinsece performanței industriale și competitivității: astfel de indicatori sunt, de exemplu, productivitatea muncii și costurile per unitate de forță de muncă; (nivelul 1 de analiză)

b) la scara tranzacțiilor internaționale, pentru identificarea modului în care activitățile de servicii concurează pe piața internațională sau se confruntă cu concurența externă pe piața locală, prin intermediul unor indicatori ca, spre exemplu, cota de piață la export, structura exporturilor, indicele avantajului comparativ revelat. Două elemente sunt esențiale în acest caz, și anume impactul liberalizării și reformei reglementărilor interne, de pe o parte, și impactul dezvoltării tehnologiei, pe de altă parte, pentru determinarea variațiilor de competitivitate determinate de aderarea la UE (nivelul 2 de analiză).

O serie de aspecte trebuie luate în considerare ca fiind extrem de relevante pentru măsurarea competitivității internaționale în domeniul serviciilor:

1. GATS identifică patru modalități de prestare a serviciilor pe piața internațională, respectiv:

a. transfer transfrontalier – modalitatea de prestare cea mai apropiată comerțului internațional în sens propriu, prin menținerea unei separații de ordin geografic între vânzător și cumpărător (modul 1);

b. consumul în străinătate – acesta presupune deplasarea consumatorului de servicii în țara de rezidență a prestatorului (modul 2);

c. prezența comercială – o prezență permanentă în țara de rezidență a consumatorului este deseori necesară pentru prestarea anumitor servicii (modul 3);

d. deplasarea prestatorului individual de servicii în țara de rezidență a consumatorului, temporar, pe cont propriu sau ca angajat al unui prestator de servicii (modul 4).

În consecință, conceptul de „tranzacții internaționale cu servicii” se referă atât la tradiționalele tranzacții transfrontaliere, cât și la diversele forme de prezență comercială, la deplasarea forței de muncă și a consumatorilor.

2. Pe de o parte, progresele înregistrate la nivelul tehnologiei informației au afectat organizarea și structura sectoarelor de servicii și au determinat numeroase schimbări în modul în care serviciile sunt comercializate peste granițe. Servicii care până nu demult erau considerate necomercializabile sunt acum tranzacționate activ, ca urmare a utilizării tehnologiei informației și dezvoltării sistemelor de comunicații, determinând o creștere a

importanței modului 1 de prestarea a serviciilor (aproximativ 35% din tranzacțiile internaționale cu servicii); pe de altă parte, persistența unor constrângeri de ordin tehnic și tehnologic legate de comercializarea serviciilor peste graniță a determinat creșterea accelerată a importanței modului 3 de prestare, acesta ajungând să reprezinte aproximativ 50% din tranzacțiile internaționale cu servicii.

3. Sectorul serviciilor tinde să fie, în majoritatea țărilor lumii, mai restricționat și mai puternic reglementat de către autoritățile guvernamentale naționale, din considerente legate de eficiența economică a acestuia, dar și de ordin social (protecția consumatorilor) sau strategic (securitate națională). Efectul conjugat al capacității reduse, în mod tradițional, de comercializare a multor servicii și al politicilor guvernamentale ce restricționează accesul prestatorilor externi pe piețele de servicii este creșterea „*distanței economice*” între prestatorii din diferite țări, ceea ce conduce la diminuarea potențialului de accelerare a comerțului internațional și, în consecință, la șanse reduse de îmbunătățire a competitivității.

4. Astfel, pentru sesizarea impactului liberalizării și reformei reglementărilor interne asupra variațiilor de competitivitate determinate de integrarea în UE, va fi calculat, în capitolul cinci al studiului, un indice de restricționare pentru diferite sectoare de servicii, considerat ca un indiciu suplimentar în evaluarea competitivității serviciilor.

2.3. Evaluarea competitivității serviciilor

În timp ce Eurostat, OCDE și alte organisme internaționale similare au produs o cantitate impresionantă de informații referitoare la performanța în producția și comercializarea bunurilor, precum și indicatori de competitivitate corespunzători, penuria datelor despre competitivitatea serviciilor este încă evidentă. Chiar dacă unele informații există, calitatea, gradul de detaliere și de comparabilitate internațională a acestora sunt mult mai reduse decât în cazul comerțului sau producției de bunuri.

Printre cele mai stringente probleme în legătură cu informațiile statistice în domeniul serviciilor se numără lipsa indicatorilor pe termen scurt ai producției de servicii, comparabili la nivel internațional, precum și necesitatea de armonizare suplimentară în ceea ce privește evaluarea comerțului internațional cu servicii. O dificultate în plus este imposibilitatea de a asigura corespondența între datele privind producția și cele privind comerțul cu servicii, pentru multe dintre zonele lumii.

Scopul acestui capitol este de a identifica un set (limitat) de indicatori de evaluare a competitivității serviciilor, corespunzători ambelor niveluri de analiză, și care să asigure o calitate și o comparabilitate rezonabile ale rezultatelor obținute.

Perioada de timp la care se referă seriile de date folosite depinde de disponibilitatea informației. Dat fiind interesul pentru analiza evoluției creșterii economice și a competitivității pe termen lung, intenția este de a acoperi cele mai lungi perioade de timp posibile pentru indicatorii și sursele folosite. Acoperirea geografică este limitată, iar informațiile se referă la UE-25 pe ansamblu sau la statele membre tratate individual, precum și la cele două recente țări membre, respectiv România și Bulgaria.

a. Evaluarea competitivității la nivelul economiilor naționale

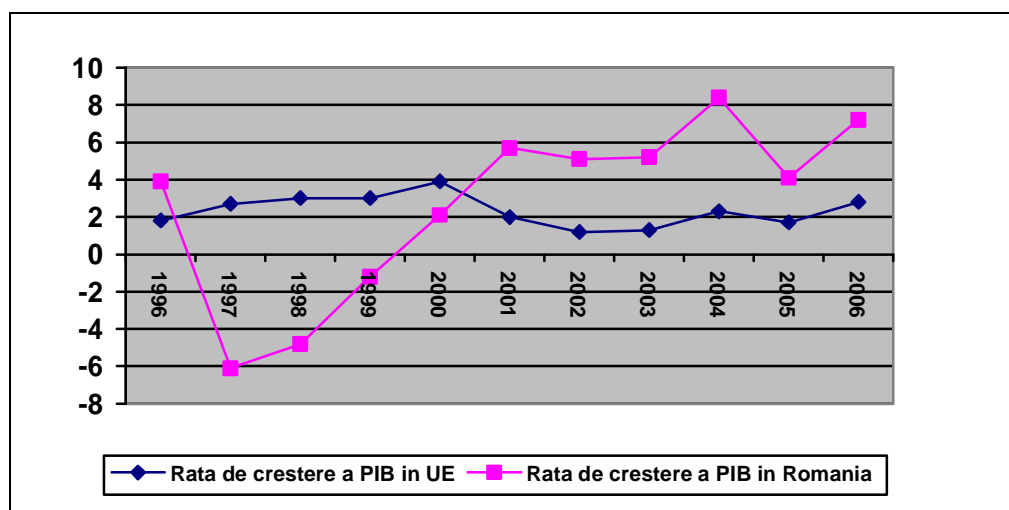
1) O metodă simplă, dar fundamentală de evaluare a performanței economice și a competitivității sectorului de servicii este observarea evoluției PIB, precum și analiza comparativă a PIB/locuitor. Chiar dacă acești indicatori se referă la economie în ansamblul ei, pot reprezenta un reper pentru compararea gradului de dezvoltare a sectoarelor de servicii.

Ipoteze de lucru:

Așa cum se poate observa din evoluția PIB, începând cu anul 2001 România a înregistrat o performanță mult mai bună decât țările UE-25, ritmul de creștere a PIB-ului României reprezentând mai mult decât dublul mediei UE (a se vedea figura 1).

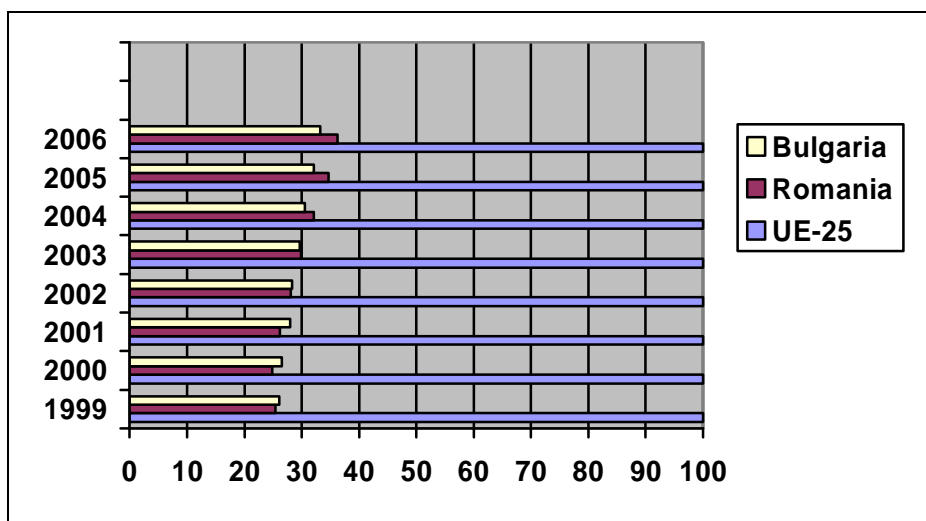
Pe de altă parte, comparațiile la nivel de PIB/locuitor arată o situație total diferită. Dacă exprimăm indicele de volum al PIB/locuitor în relație cu media Uniunii Europene (UE-25), care este stabilită la 100, PIB/locuitor al României reprezintă puțin peste o treime din PIB/locuitor al țărilor UE-25 și depășește cu câteva procente nivelul celui înregistrat în Bulgaria (a se vedea figura 2).

Figura 1. Ratele de creștere a PIB



Sursa: calcule proprii, pe baza Eurostat și INS

Figura 2. Evoluția PIB/locuitor

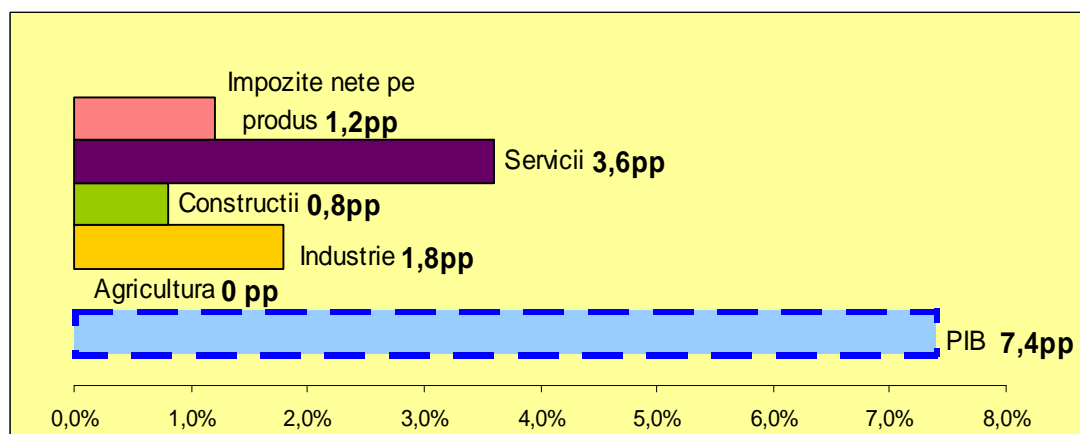


Sursa: calcule proprii, pe baza Eurostat

Concluzii:

În scopul de a acoperi progresiv acest decalaj și de a obține un grad din ce în ce mai mare de integrare cu piața europeană, România ar trebui să identifice o cale de dezvoltare care să-i permită cel puțin susținerea actualului ritm de creștere a PIB. Luând în considerare contribuția în creștere a serviciilor atât la formarea PIB (51% în primul semestru al anului 2006) cât și la dinamica PIB (59% din creșterea PIB, incluzând sectorul de construcții – a se vedea figura 3) în România, activitățile de servicii pot reprezenta o opțiune validă în acest sens.

Figura 3. Contribuția serviciilor la creșterea PIB în România, primul semestru 2006



Sursa: INS²⁰

²⁰ Institutul Național de Statistică

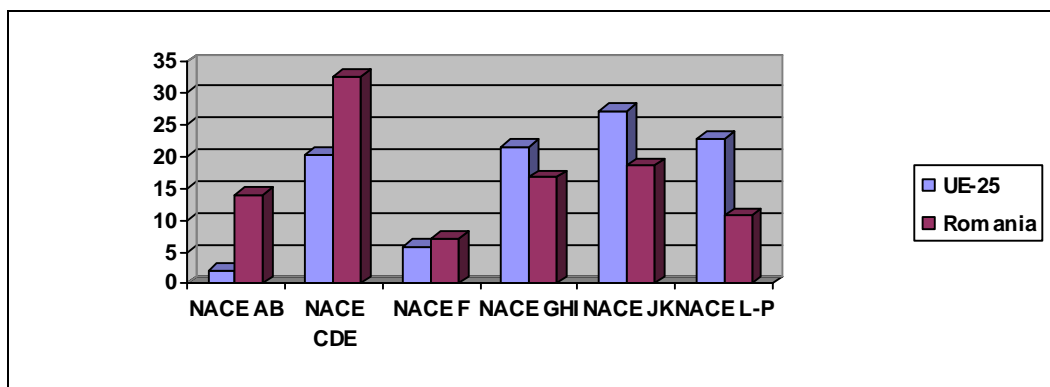
2) O a doua metodă de evaluare a performanței economice în domeniul serviciilor este distribuția sectorială și sub-sectorială a valorii adăugate, un indicator ce reflectă structura și organizarea sectorului de servicii și care este, la rândul său, influențat de factori de ordin economic și tehnologic. Creșterea valorii adăugate, exprimată în prețuri constante furnizează informații legate de dinamica activităților de servicii, de gradul de maturitate a acestora, de viteza și direcția schimbărilor structurale, precum și de competitivitate.

Creșterile susținute ale productivității în fiecare sector au făcut posibilă satisfacerea cererii prin utilizarea unei cantități mai mici de resurse; drept consecință, acestea au migrat de la agricultură la industrie și de la aceasta către activitățile de servicii. Procesul de realocare a resurselor, desfășurat pe un interval de timp destul de îndelungat este, de asemenea, reflectat în distribuția alocării forței de muncă pe domenii de activitate.

Ipoteze de lucru:

În timp ce în România, în anul 2003, activitățile de servicii au contribuit cu 53% la formarea valorii adăugate brute, în Uniunea Europeană această contribuție a fost de 77%.

Figura 4. Distribuția sectorială a valorii adăugate brute, 2003



NACE A+B = agricultură, vânătoare și silvicultură, pescuit și piscicultură
NACE C+D+E = Minerit, industrie extractivă, industrie prelucrătoare, alimentare cu electricitate, gaz și apă
NACE F = Construcții
NACE G+H+I = Comerț cu ridicata și cu amănuntul, hoteluri și restaurante, transport, depozitare și comunicații
NACE J+K = Intermedieri financiare, tranzacții imobiliare, închirieri și alte activități de servicii prestate în principal întreprinderilor
NACE L to P = Alte servicii (administrație publică și apărare, învățământ, sănătate și asistență socială, alte servicii comunitare, sociale sau personale).

Sursa: calcule proprii, pe baza Eurostat și INS

În raport cu distribuția valorii adăugate pe sectoare de servicii, se observă că în România tendința este ca valoarea adăugată să fie generată mai degrabă de activități care presupun un grad scăzut de instruire, cum ar fi: construcțiile, hotelurile și restaurantele, transporturile, în timp ce în UE-25 cea mai mare contribuție o au intermedierile financiare și activitățile de servicii prestate întreprinderilor (cea mai mare contribuție o are în România

sub-sectorul „transporturi, depozitare și comunicații” – a se vedea figura 4). Există, de asemenea, o diferență semnificativă în ceea ce privește contribuția activităților NACE L-P la formarea valorii adăugate brute (10.7% în România, față de 22.86% în UE-25).

Concluzii

Contribuția activităților de servicii la formarea valorii adăugate brute este în creștere, atingând 64% în anul 2005, inclusiv activitățile de construcții. Sub-sectoarele de servicii ce ar putea contribui la atenuarea diferențelor față de țările EU-25 și ar putea determina o creștere a performanței economiei românești sunt NACE I, K și L-P.

3) O a treia metodă de evaluare, mai complexă, are la bază analiza productivității, ca indicator al eficienței în utilizarea resurselor, în scopul generării de creștere economică. În principiu, ar trebui calculată productivitatea pe ansamblul factorilor de producție, dar urmare a dificultății obținerii de informații, se utilizează, în general, un indicator parțial, mai simplu, și anume productivitatea muncii, calculată ca raport între rezultatul producției și resursele de muncă utilizate.

Ipoteze de lucru:

i. productivitatea aproximată prin cifra de afaceri/angajat
 ii. creșterea productivității, aproximată prin creșterea PIB, raportată la creșterea numărului de angajați

i. productivitatea aproximată prin cifra de afaceri/angajat

Productivitatea muncii pe persoană ocupată în România, pentru ansamblul economiei, s-a situat la aproximativ 40% din media UE-25 în anul 2005 și în primul semestru al anului 2006 (a se vedea tabelul 1).

Tabelul 1. Cifra de afaceri/persoană ocupată în servicii, în mii EURO

	Comerț cu ridicata și cu amănuntul; reparații de vehicule cu motor, motociclete și bunuri personale și de gospodărie		Hoteluri și restaurante		Transport, depozitare și comunicații		Imobiliare, activități de închiriere și de afaceri	
	UE-25	România	UE-25	R	UE-25	România	UE-25	R
2000	226	29.2	44.2	8	117.1	14.8	88.7	9.3
2001	236	38.7	45.2	9.3	126.2	16.9	90.9	12.8
2002	231.4	43.7	46.6	9.7	125.9	18.8	90.7	13.5
2003	232.3	45.2	44.6	9.3		19.8	92	14.4
2004		51.5		10.4		23.9		15.6

Sursa: calcule proprii, pe baza EUROSTAT

Cifra de afaceri/angajat în sectorul de servicii reprezintă cifra de afaceri medie produsă de o persoană care lucrează într-o activitate specifică de servicii și este utilizată ca un indice al productivității. Sectorul de servicii include atât sub-sectoare intensive în forță de muncă și cu productivitate scăzută (de exemplu, transportul rutier), cât și sectoare intensive în forță de muncă superior calificată și cu productivitate înaltă, cum ar fi comunicațiile.

Așa după cum se poate remarca din tabelul 1, deși cifra de afaceri/angajat este mult mai mică în România decât în țările UE-25, distribuția sectorială a acesteia urmează același tipar, cu cele mai mari câștiguri provenind din activități de comerț cu ridicata și cu amănuntul; reparații de vehicule cu motor, motociclete și bunuri personale și de gospodărie, urmate de transport, depozitare și comunicații.

ii. creșterea productivității, aproximată prin creșterea PIB, raportată la creșterea numărului de angajați

Așa după cum am arătat în capitolul precedent, creșterea productivității în sectorul serviciilor este semnificativ mai mică în zona euro decât în alte economii industrializate. În sectorul serviciilor de afaceri, creșterea productivității în zona euro a fost de doar 0,3% pe an între 1995 și 2003, ceea ce este considerabil mai puțin decât în S.U.A. (cu 2,8%), Marea Britanie (2,1%) sau Australia (2,6%). Pentru UE-15, dinamica a fost ceva mai înaltă în sectorul serviciilor de afaceri, de 0,7% pentru aceeași perioadă.

În România, creșterea productivității muncii pe ansamblul economiei, evaluată prin prisma raportului PIB/ salariat, a fost de 6,1% în semestrul I al acestui an, reprezentând cel mai ridicat ritm de creștere de după 2000.

Concluzii:

Evaluarea și analiza productivității în sectorul de servicii sunt dificil de realizat dintr-o varietate de motive de ordin practic și conceptual. Evaluarea muncii, pe de o parte, și a rezultatului acesteia, respectiv a producției de servicii, pe de altă parte nu sunt întotdeauna corelate. Datele despre activitățile de servicii au fost și sunt colectate într-un mod mult mai puțin standardizat decât în cazul bunurilor. Clasificările utilizate pentru colectarea informațiilor sunt foarte eterogene. Mai mult decât atât, interpretările asociate metodelor de măsurare a productivității muncii sunt controversate, deoarece prezintă doar imagini parțiale, fără a oferi vreun indiciu, de pildă, despre intensitatea utilizării capitalului. Totuși, ele oferă informații utile cu privire la sporul de avuție generat de o unitate suplimentară de muncă. Observarea, în acest sens, a tendințelor poate, de asemenea, folosi drept indicator al dezvoltării capacității de a genera creștere economică.

Tabelul 2. Indicele de creștere a productivității muncii, semestrul I 2006

	Indicele de creștere a PIB	Indicele de creștere a numărului de angajați	Indicele de creștere a productivității muncii
Total	107.4	101.2	106.1
Agricultură, vânătoare și silvicultură, pescuit	99.6	85.6	116.4
Industrie	106.5	96.0	110.9
Construcții	116.5	98.6	118.2
Servicii	107.2	106.5	100.7

Sursa: INS

Din analiza pe sectoare ale economiei naționale se remarcă faptul că cele mai importante sporuri de productivitate în România se înregistrează în construcții și agricultură, respectiv de 18,2% și 16,4%. Aceste activități au, însă, împreună o pondere de doar 9% în produsul intern brut. Dacă se corelează creșterea productivității cu contribuția ramurilor la crearea PIB, se poate afirma că rezultatele economice excepționale din primul semestru sunt în cea mai mare parte rezultatul creșterii cu 11% a productivității muncii în industrie (care are o pondere de 27% în PIB).

Totuși, rezultatele ar fi putut fi și mai bune dacă ar fi existat și în sectorul serviciilor (cu pondere de 51% din PIB) aceeași preocupare pentru creșterea productivității muncii. În semestrul I, practic, întreaga creștere a PIB din servicii s-a realizat în aceleași condiții de productivitate (a se vedea tabelul 2).

Concluzia generală ce se poate desprinde din această analiză este aceea că, dată fiind evoluția descrescătoare a productivității muncii la nivelul UE-25, decalajul de productivitate pentru sectorul de servicii nu este atât de mare în termeni de rată de creștere, față de cum rezultă din evoluția cifrei de afaceri din activități de servicii/angajat.

b. Evaluarea competitivității comerțului internațional cu servicii

Cea de a doua metodă de evaluare a competitivității serviciilor este legată de performanța comerțului internațional, măsurată sub forma cotei relative din exportul mondial cu servicii, a cotei relative a importurilor de servicii, sau cu ajutorul indicilor de specializare în comerțul internațional cu servicii.

Datele privind tranzacțiile internaționale cu servicii sunt, în general, colectate de FMI, OCDE și EUROSTAT.

Informațiile din balanța de plăți sunt mult mai dificil de corelat cu activitățile de servicii efectiv prestate pe piața internațională decât în cazul bunurilor. Natura intangibilă a tranzacțiilor, precum și delimitarea foarte subtilă între anumite bunuri (produse media digitizabile) și servicii au făcut ca eforturile statisticienilor de colectare a informațiilor să fie cu atât mai dificile. În consecință, s-a simțit nevoia dezvoltării unor metode naționale, unice pentru asamblarea datelor. Anumite state au preferat să se bazeze mai mult pe rapoartele statistice, în timp ce altele s-au bazat mai mult pe sistemele de administrare a informațiilor ale băncilor centrale. Chiar și în aceste condiții, în ambele situații a existat și persistă încă o variație semnificativă în ceea ce privește metodele de colectare a datelor.

Nevoia autorităților de reglementare de a avea date de mai bună calitate și mai detaliate a crescut odată cu instituirea acordurilor internaționale privind comerțul cu servicii, cum ar fi GATS și, în Europa, Piața Unică în domeniul serviciilor, precum și cu globalizarea prestării de servicii și cu dezvoltarea rapidă a tehnologiei informației și a comunicațiilor. Deși procesul de armonizare este departe de a fi finalizat, au fost deja înregistrate progrese importante.

Evaluarea competitivității internaționale a unei țări, a unui sector sau a unei activități ridică probleme specifice din cauza faptului că, în prezent, competitivitatea nu mai poate fi definită doar prin evoluția productivității. Tehnologia, inovația, dezvoltarea infrastructurii, strategiile companiilor transnaționale și natura politicilor publice sunt doar câțiva factori care influențează dinamica activităților economice pe piețele internaționale. În plus, câștigurile sau pierderile de competitivitate au fost legate și de gradul de deschidere a piețelor, de dimensiunea sectorului public, de progresele în domeniul educației și de capacitatea de a stimula exporturile. Astfel, se consideră că sinergiile existente între toate aceste elemente sunt de natură a favoriza dinamica economică²¹.

Ipoteze de lucru:

Pentru evaluarea specifică a competitivității în domeniul serviciilor, abordarea metodologică asumată în acest studiu se bazează pe ideea conform căreia o economie care își îmbunătățește gradul de competitivitate în activitățile de servicii este, în fapt, o economie capabilă să-și îmbunătățească dimensiunea exporturilor de servicii către o anumită piață. Similar, o economie care înregistrează un declin al gradului de competitivitate este o economie care înregistrează o creștere a importurilor de servicii din alte țări. Astfel, gradul de

²¹ Ca urmare a efectelor acestor sinergii, în ultimii ani studiile Forumului Economic Mondial cu privire la măsurarea competitivității au devenit din ce în ce mai cunoscute și utilizate

competitivitate mai mare sau mai mic al unui sector sau al unei țări arată natura și gradul de participare pe care aceasta îl are – prin intermediul exporturilor – în importurile altor țări. Reformulând, îmbunătățirea competitivității unei țări presupune ca partenerii săi comerciali să își crească importurile provenind de la aceasta²².

În plus, procesul de integrare a unei țări în economia internațională este un fenomen legat nu doar de progresele în termeni de exporturi înregistrate de economia în cauză, ci și de comportamentul și acțiunile altor concurenți. În acest sens, De La Guardia, Molero și Valadez au introdus ideea naturii dinamice a piețelor²³, realizând o evaluare *ex-post* a competitivității, prin furnizarea de referințe descriptive asupra modificărilor produse în tipurile de competitivitate și specializare în comerțul internațional. În esență, avantajele și dezavantajele în comerțul internațional sunt deduse din analiza rezultatelor efective ale schimburilor comerciale.

Avantajul comparativ este revelat prin evoluția exporturilor, ceea ce reflectă îmbunătățiri ale competitivității, și prin evoluția importurilor, care, în situația creșterii lor, conduce la ideea existenței unui dezavantaj comparativ.

Conform celor prezentate anterior, modificările la nivelul competitivității internaționale a serviciilor – înregistrate de-a lungul timpului – au fost măsurate în studiul menționat (de la Guardia & al., 2004) prin analiza următoarelor variabile:

- *cota de piață*, ce măsoară proporția din piață a cărei cerere este satisfăcută prin furnizarea de servicii provenind dintr-o anumită țară sau dintr-un anumit sub-sector de servicii din acea țară;

- *structura exporturilor*, ce reflectă ponderea relativă a fiecărui sector de export în totalul exporturilor acelei țări;

- *structura importurilor pieței*, ce măsoară gradul de dinamism al unui anumit sector în piața de import analizată.

Combinarea și agregarea diferită a variabilelor mai sus menționate a condus la construcția de diferite “*matrice de competitivitate*”, care permit descrierea modelului de evoluție a comerțului internațional cu servicii și furnizează o serie de indicii cu privire la motivul pentru care sectoare similare de servicii aparținând unor țări diferite se pot comporta diferit în relație cu piețe diverse. Relaționând aceste variabile, au fost determinate taxonomii

²² Mandeng, O (1991), *International competitiveness and international specialization*, Eclac Review, N° 45, Decembrie, 1991.

²³ De la Guardia, C., Molero, J., Valadez, P. (2004), *International Competitiveness in Services in Some European Countries: Basic Facts and a Preliminary Attempt of Interpretation*, lucrare prezentată la Atelierul SETI, Bruges

destinate clasificării țărilor în funcție de nivelul lor de competitivitate în domeniul serviciilor, după cum urmează:

A) Matricea de competitivitate a cotei de piață

Diferitele segmente ale exporturilor de servicii pot fi clasificate, în funcție de competitivitatea lor internațională, prin intermediul evoluției cotei de piață în corelație cu evoluția importurilor mondiale.

În mod concret, cota din piață mondială deținută de fiecare țară într-un segment specific al exportului de servicii poate crește sau se poate diminua, iar modificările au loc în același timp cu creșterea sau scăderea pe care o înregistrează activitatea de import în comerțul internațional.

Acest fapt permite clasificarea sub-sectoarelor exportatoare de servicii în: *stele în urcare, oportunități ratate, stele în declin și sub-sectoare în retragere.*

Stelele în urcare sunt acele activități de servicii caracterizate printr-o creștere a cotei de piață la exportul unei anumite țări, pe fondul unei importanțe crescute în comerțul mondial.

Oportunitățile ratate sunt acele sub-sectoare de servicii caracterizate printr-o scădere a cotei de piață la exportul unei anumite țări, pe fondul unei importanțe crescute în comerțul mondial.

Stelele în declin sunt acele sub-sectoare de servicii caracterizate printr-o creștere a cotei de piață la exportul unei anumite țări, pe fondul unui declin în comerțul internațional cu acel serviciu.

În final, definim un sub-sector de servicii a fiind *în retragere* când respectiva activitate economică, în plus față de pierderea cotei de piață, înregistrează o dinamică în declin în comerțul internațional.

B) Matricea competitivității structurii exporturilor

Matricea competitivității structurii exporturilor se obține corelând evoluția structurii exporturilor unei țări cu dinamica importurilor pe piața internațională.

Această matrice ilustrează modul în care ajustările structurii exporturilor se pot produce în aceeași direcție sau în direcție opusă în raport cu modificările înregistrate de importurile mondiale.

Diferitele segmente ale exporturilor de servicii pot fi clasificate, din punct de vedere al competitivității internaționale, prin intermediul schimbărilor ce se produc în structura exporturilor respectivei țări, în corelație cu evoluția importurilor mondiale.

Astfel, combinând aceste două variabile, sub-sectoarele exportatoare de servicii sunt clasificate ca *stele în urcare*, *oportunități ratate*, *stele în declin* și sub-sectoare *în retragere*, cu definițiile corespunzătoare menționate anterior.

Stelele în urcare sunt acele activități de servicii prin intermediul cărora o țară își îmbunătățește veniturile din export, în condițiile în care, la nivel internațional, importanța acestora în comerțul mondial este în creștere.

Oportunitățile ratate sunt acele sub-sectoare de servicii în care o țară înregistrează scăderi de venituri din export, în contextul în care piața mondială a acelor activități este în creștere.

Stelele în declin sunt acele sub-sectoare de servicii în care țara exportatoare înregistrează o creștere a veniturilor din export, deși comerțul internațional este, în același timp, în scădere.

În final, un sector se definește ca fiind *în retragere* când, în plus față de faptul că pierde din importanță ca sursă de generare de încasări valutare, înregistrează și un declin al dinamicii pe piața mondială.

C) Matricea competitivității indicelui de specializare

Diferitele activități de export de servicii pot fi, de asemenea, clasificate din punctul de vedere al evoluției competitivității lor internaționale prin analiza simultană a gradului de specializare în comerțul internațional al unei țări și a dinamicii importurilor mondiale.

Indicele de specializare este definit ca ponderea relativă a unui sub-sector exportator de servicii al unei țări în comerțul mondial al aceluși sub-sector²⁴.

În mod similar, sub-sectoarele exportatoare de servicii sunt clasificate ca *stele în urcare*, *oportunități ratate*, *stele în declin* și sub-sectoare *în retragere*, cu aceleași interpretări ca cele indicate anterior.

Stelele în urcare sunt acele activități de servicii ce determină îmbunătățirea gradului de specializare internațională a unei țări, în situația unei creșteri concomitente a importanței acestora la nivel mondial.

Oportunitățile ratate sunt acele sub-sectoare în care o țară își reduce gradul de specializare, în contextul în care piața mondială a acestora este în dezvoltare.

²⁴ Indicele de specializare se definește ca ponderea exporturilor unei categorii de servicii în totalul exporturilor de servicii ale unei țări, raportată la aceeași pondere în exporturile mondiale. Indicele măsoară avantajul comparativ revelat al exporturilor unei țări, în conformitate cu formula lui Balassa. Indicele compară ponderea unui anumit sector în exporturile naționale cu ponderea aceluiași sector în exporturile mondiale. Valorile peste 1 indică specializarea unei țări în sectorul analizat.

Stelele în declin sunt acele sub-sectoare de servicii ce înregistrează un nivel al specializării în creștere, într-un context internațional defavorabil.

Un sector se definește ca fiind *în retragere* atunci când o anumită activitate de export, în plus față de faptul că înregistrează o scădere a gradului de specializare, manifestă și un declin al dinamicii sale pe piața mondială.

Tabelul 3. Matricea competitivității

Cota de piață	STELE ÎN DECLIN	STELE ÎN URCARE
Structura exporturilor	ÎN RETRAGERE	OPORTUNITĂȚI RATATE
Indicele de specializare		
STRUCTURA PIEȚEI IMPORTURILOR		

Sursa: De la Guardia & al (2004), op. cit.

Scopul urmărit în acest studiu este aplicarea modelului creat și dezvoltat de De la Guardia, Molero și Valadez pentru evaluarea competitivității internaționale a activităților de servicii, utilizând informații referitoare la situația actuală a țărilor UE-25 și a României.

Cercetarea pe care intenționăm să o desfășurăm este extrem de complexă și anevoioasă, dat fiind faptul că nici studiile de cercetare care încearcă să măsoare competitivitatea acestui sector nu sunt abundente, nici informația statistică disponibilă nu este completă sau de o calitate relevantă.

Concluzii:

Evaluarea competitivității internaționale a activităților de servicii în țările UE-25 și în România

Ca urmare a persistenței problemelor de ordin statistic în legătură cu tranzacțiile internaționale cu servicii, numeroși specialiști, ca de pildă Karsenty (1999), Baker, Miozzo și Miles (2003) consideră că informațiile ce pot fi obținute din balanțele de plăți reprezintă doar aproximări ale comerțului cu servicii și oferă numai niște indicii pentru evaluarea acestuia.

În ciuda dificultăților statistice, considerăm că analiza descriptivă ce urmează ar putea clarifica anumite aspecte legate de nivelul de competitivitate al unor activități de servicii din țările membre ale UE-25, precum și de poziția acestora în comerțul internațional cu servicii.

Seriile de date utilizate sunt construite pe baza statisticilor UNCTAD și FMI și sunt structurate pe două mari categorii, în funcție de direcția fluxurilor comerciale, respectiv exporturi și importuri și pe 3 sub-sectoare de servicii, respectiv transporturi, turism și călătorii

și alte servicii, conform conceptelor și definițiilor din Manualul Balanței de Plăți al FMI (1999, MBP5). De asemenea, datele se referă, din perspectivă geografică, la țările UE-25, la România și la totalul mondial, ce cuprinde 178 de țări, iar din perspectivă temporală, la anii 2003 și 2004.

1. Analiza sectorului de servicii pe baza indicatorilor de competitivitate

1.1. Poziția concurențială a țărilor UE-25

Pe baza celor prezentate anterior în legătură cu variabilele utilizate pentru măsurarea variațiilor de competitivitate la nivelul economiilor naționale, vom identifica și examina transformările majore ce au avut loc în țările UE-25 în anii 2003 și 2004 în ceea ce privește competitivitatea internațională a activităților de servicii și capacitatea acestora de a pătrunde pe piața internațională, în timp ce situația corespunzătoare și specifică a României va fi tratată pe larg în capitolul 5.

Astfel, ceea ce urmărim să evidențiem este poziția concurențială a fiecăreia dintre țările membre UE-25 în comerțul internațional cu servicii. În acest sens, evoluția *cotei de piață* este un indicator relevant, evidențiind capacitatea unor sectoare de export de a penetra piața internațională.

Datele cuprinse în tabelul cu privire la cota de piață (a se vedea [Anexa 2.1.](#)) reflectă evoluția acesteia pe cele trei categorii de activități de servicii și pentru fiecare dintre țările UE-25 și demonstrează faptul că, în perioada 2003-2004, economiile studiate au fost cei mai importanți furnizori de servicii, cu o cotă de 45-50% din piața internațională.

Grupul constituit de aceste state, în ansamblul său, a înregistrat o mică scădere a cotei de piață pentru activitățile examinate (în special în serviciile de transport), mai puțin pentru „alte servicii”, unde cota de piață a înregistrat o ușoară apreciere.

Din perspectivă geografică, țările ce au experimentat creșteri ale cotelor lor de piață în domeniul serviciilor în toate sectoarele analizate au fost Slovenia, Estonia, Cehia, Portugalia și Luxemburg. Prin contrast, semnificative sunt rezultatele obținute de țări ca Finlanda și Spania, care și-au diminuat cota de piață în toate cele 3 sub-sectoare.

Din perspectivă sectorială, în domeniul serviciilor de transport s-au constatat cele mai multe creșteri ale cotelor de piață. Țările ce au devenit furnizori majori ai acestor servicii pe piața internațională, menținând o cotă de piață de 17%, sunt Germania, Franța și Olanda. Numărul țărilor ce au înregistrat creșteri ale cotelor de piață în domeniul serviciilor de turism și călătorii este mult mai mic, ca urmare a declinului acestei activități în comerțul mondial. Prin exportul de alte servicii comerciale, zece țări membre UE-25 și-au intensificat prezența pe piața internațională, în timp ce celelalte și-au redus-o.

1.2. Structura exporturilor țărilor membre UE-25

Cu ajutorul analizei acestei variabile (structura exporturilor de servicii ale unei țări) putem determina importanța exporturilor de servicii ca activități generatoare de încasări valutare pentru economiile țărilor UE-25.

Ceea ce rezultă din tabelele cu privire la structura exporturilor (a se vedea [Anexa 2.1.](#)) este că, din perspectiva sub-sectoarelor analizate, exporturile de alte servicii comerciale au reprezentat cel mai important segment al exporturilor în țările UE-25, cu o pondere de peste 50%.

Pentru perioada în discuție (2003-2004), cea mai mare parte a țărilor au înregistrat creșteri ale încasărilor valutare din exporturile de servicii de transport, chiar dacă ponderea agregată a acestora în exporturile EU-25 a scăzut (serviciile de transport au cea mai mică pondere în exporturile țărilor UE-25), fiind urmate de alte servicii și turism și călătorii.

Cele mai spectaculoase creșteri au fost înregistrate de Lituania pentru servicii de transport, de Polonia pentru servicii de turism și de Ungaria pentru alte servicii comerciale.

Este important de remarcat faptul că țările UE-25 au o structură a exporturilor similară cu cea a exporturilor mondiale, cu o ușoară deviație pozitivă pentru categoria „alte servicii”.

1.3. Structura importurilor pieței mondiale

Informațiile referitoare la structura importurilor mondiale (a se vedea [Anexa 2.1.](#)) reflectă modificările înregistrate în anii 2003 și 2004, evidențiind activitățile ce au câștigat importanță în comerțul internațional.

Una dintre concluziile ce se pot desprinde este că activitățile de import ale țărilor UE-25 au evoluat diferit în comparație cu cele mondiale, în sensul că, în timp ce pentru țările UE-25 ponderea serviciilor de transport a fost singura ce a înregistrat un declin, la nivel mondial, atât acestea cât și serviciile de transport au avut ponderi în scădere.

Cea mai mare creștere relativă a ponderii importurilor a fost înregistrată de serviciile de turism. Cele mai semnificative scăderi relative au fost suportate de Olanda pentru servicii de transport, de Ungaria pentru servicii de turism și de Lituania pentru alte servicii.

2. Matricele competitivității

A) Matricea competitivității cotei de piață

Așa după cum am arătat anterior, una dintre modalitățile de evaluare a competitivității sectorului de servicii al unei țări constă în analiza simultană și corelată a cotei pe care acea

economie o are din piața internațională și a modificărilor ce au loc la nivelul comerțului internațional în aceeași perioadă.

Un sector de export al unei țări poate înregistra o creștere sau o reducere a cotei de piață, în același timp cu o creștere sau o reducere a importurilor internaționale în acel sector. Un astfel de comportament permite clasificarea activităților în cauză în funcție de nivelul lor de competitivitate, idee reflectată în tabelul 4, unde țările și sectoarele au fost ordonate în funcție de criteriile menționate.

Tabelul 4. Matricea competitivității cotei de piață

Matricea competitivității cotei de piață SERVICII DE TRANSPORT	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE: Austria Belgia Cipru Cehia Estonia Franța Germania Ungaria Italia Irlanda Lituania Luxemburg Malta Portugalia Slovenia Marea Britanie
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: Finlanda Letonia Spania Olanda Polonia EU-25

Matricea competitivității cotei de piață SERVICII DE TURISM	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE: Estonia Germania Letonia Lituania Luxemburg Polonia Portugalia Slovenia Marea Britanie
--	-------------------------	---

<p>ȘI CĂLĂTORII</p>	<p>ÎN RETRAGERE:</p>	<p>OPORTUNITĂȚI RATATE: Austria Belgia Cipru Cehia Finlanda Franța Ungaria Irlanda Italia Malta Olanda Spania EU-25</p>
----------------------------	-----------------------------	--

<p>Matricea competitivității cotei de piață</p> <p>ALTE SERVICII</p>	<p>STELE ÎN DECLIN:</p>	<p>STELE ÎN URCARE: Cehia Cipru Estonia Ungaria Irlanda Letonia Luxemburg Olanda Portugalia Slovenia EU-25</p>
	<p>ÎN RETRAGERE:</p>	<p>OPORTUNITĂȚI RATATE: Austria Belgia Franța Finlanda Germania Italia Lituania Malta Polonia Spania Marea Britanie</p>

Sursa: calcule proprii, a se vedea [Anexa 2.1](#)

B) Matricea competitivității structurii exporturilor

O a doua metodă de evaluare a competitivității activităților se servicii constă în analiza simultană și corelată a evoluției structurii exporturilor unei economii și a modificărilor ce au loc la nivelul structurii comerțului internațional.

Astfel, un anumit sector de servicii poate avea o pondere în creștere sau în scădere în exportul unei țări, pe fondul unei creșteri sau scăderi a acesteia în comerțul internațional.

Rezultatul unor astfel de comparații este semnificativ, ca urmare a faptului că impactul la nivelul fiecărei țări nu este același în situația în care o parte importantă a încasărilor valutare provine dintr-o activitate aflată în extindere pe piața internațională sau, dimpotrivă, în scădere.

Câștigurile sau pierderile unui sector în termeni de pondere în structura exporturilor unei țări reflectă evoluția încasărilor valutare ale acelei țări, ce afectează situația balanței de plăți externe și, în consecință, posibilitatea de a genera creștere economică. Corelarea acestor circumstanțe cu modificările în structura comerțului internațional servește la clasificarea activităților de servicii ale țărilor UE-25 în funcție de nivelul lor de competitivitate.

Tabelul 5. Matricea competitivității structurii exportului

Matricea competitivității structurii exportului SERVICII DE TRANSPORT	STELE ÎN DECLIN: Austria Belgia Cipru Cehia Finlanda Franța Germania Ungaria Italia Lituania Malta Portugalia Slovenia Spania Marea Britanie	STELE ÎN URCARE:
	ÎN RETRAGERE: Estonia Irlanda Letonia Luxemburg Olanda Polonia EU-25	OPORTUNITĂȚI RATATE:

Matricea competitivității structurii exportului SERVICII DE TURISM ȘI CĂLĂTORII	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE: Estonia Germania Letonia Malta Polonia Marea Britanie
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: Austria Belgia Cipru Cehia Finlanda Franța Ungaria Irlanda Italia Lituania Luxemburg Olanda Portugalia Slovenia Spania EU-25

Matricea competitivității structurii exportului ALTE SERVICII	STELE ÎN DECLIN: Cehia Cipru Estonia Finlanda Ungaria Irlanda Letonia Luxemburg Olanda Portugalia EU-25	STELE ÎN URCARE:
	ÎN RETRAGERE: Austria Belgia Franța Germania Italia Lituania Malta Polonia Slovenia Spania Marea Britanie	OPORTUNITĂȚI RATATE:

Sursa: calcule proprii, a se vedea [Anexa](#) 2.1.

C) Matricea competitivității indicelui de specializare

A treia și cea mai complexă metodă de evaluare a competitivității activităților de servicii constă în analiza evoluției nivelului de specializare a unei țări, în corelație cu modificările înregistrate de comerțul internațional.

Una dintre modalitățile de determinare a avantajului comparativ al unei țări în exportul de servicii este calculul indicelui de specializare a acelei țări, conform formulei lui Balassa de determinare a avantajului comparativ revelat, respectiv:

$$ACR_i = (X_i, A/TXA) / (X_i, Mondial/TXMondial)$$

unde:

ACR_i – avantajul comparativ revelat pentru serviciul i

X_i, A – exporturile de servicii i ale țării A

TXA – totalul exporturilor de servicii ale țării A

X_i, Mondial – exportul mondial de servicii i

TXMondial – totalul exporturilor mondiale de servicii

Dacă ACR_i > 1, atunci se poate spune că țara A are un avantaj comparativ în prestarea serviciului i

Dacă ACR_i < 1, țara A are un dezavantaj comparativ în exportul de servicii i.

Prin aplicarea acestei formule la situația țărilor membre UE-25, în comparație cu comerțul mondial cu servicii, se poate identifica acel sector de servicii în care țările în cauză au un avantaj comparativ. Tabelul ce urmează descrie rezultatele obținute în urma acestei analize.

La rândul său, gradul de specializare a unei țări poate evolua în aceeași direcție sau în direcție opusă în raport cu comerțul mondial. Ca atare, un sector de export al unei țări poate înregistra, de pildă, scăderi în termenii gradului de specializare, în contextul unei creșteri a comerțului internațional în acel sector. Analiza acestui tip de comportament contribuie la determinarea nivelului de competitivitate al țărilor UE-25 (a se vedea tabelul 6).

Tabelul 6. Matricea competitivității indicelui de specializare

Matricea competitivității indicelui de specializare	STELE ÎN DECLIN: Austria Belgia Cipru Cehia Franța Germania Ungaria Italia Lituania Malta Portugalia Slovenia Spania Marea Britanie	
	ÎN RETRAGERE: Estonia Finlanda Irlanda Letonia Luxemburg Olanda Polonia EU-25	OPORTUNITĂȚI RATATE:

Matricea competitivității indicelui de specializare	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE: Estonia Germania Malta Olanda Polonia Spania Marea Britanie
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: Austria Belgia Cipru Cehia Finlanda Franța Ungaria Irlanda Italia Letonia Lituania Luxemburg Portugalia Slovenia EU-25

Matricea competitivității indicielui de specializare	STELE ÎN DECLIN: Cehia Cipru Estonia Finlanda Ungaria Irlanda Luxemburg Olanda Portugalia EU-25	STELE ÎN URCARE:
	ÎN RETRAGERE: Austria Belgia Franța Germania Italia Letonia Lituania Malta Polonia Slovenia Spania Marea Britanie	OPORTUNITĂȚI RATATE:

Sursa: calcule proprii, a se vedea [Anexa](#) 2.1.

În concluzie,

1. În ciuda eforturilor întreprinse de către instituțiile internaționale pentru îmbunătățirea disponibilității și accesului la informații statistice cu privire la sectorul de servicii, persistă încă dificultățile în obținerea de serii de date relevante.

2. Lipsa de informații este mai acută pentru serviciile de transport și pentru cele turistice. Ca urmare a ponderii semnificative a celor două sub-sectoare în comerțul internațional cu servicii, deficiențele în cauză fac dificilă orice cercetare. Acesta este motivul pentru care în studiul de față nu s-au analizat informații cu grad mai mare de detaliere în legătură cu cele două segmente de servicii.

3. Pornind de la evoluția importurilor mondiale de servicii, a fost prezentată o abordare tridimensională a competitivității în domeniul serviciilor: prin cota pe piața exporturilor unui anumit sector, deținută de fiecare țară analizată, prin observarea modificării structurii exporturilor și prin evoluția gradului de specializare a unei țări în comerțul internațional cu servicii.

Această metodă a permis construirea unui sistem de matrice care permite clasificarea sectoarelor de servicii analizate în funcție de gradul lor de competitivitate.

4. Efectele de ordin macroeconomic ce rezultă din creșterea cotei deținută de o anumită țară în exporturile internaționale, din modificarea structurii exporturilor sau a

gradului de specializare depind de evoluția economiei mondiale pe de o parte, precum și de cea a sectoarelor analizate în raport cu aceasta, pe de altă parte.

2.4. Monitorul competitivității

Un instrument de evaluare a competitivității relative a activităților de servicii, cu aplicabilitate în special în domeniul turismului, și care a fost creat de către WTTC²⁵ este monitorul competitivității.

Monitorul competitivității cuprinde și prelucrează o mare varietate de informații, cu scopul de a indica măsura în care o țară oferă un mediu competitiv pentru dezvoltarea activităților de servicii, în special a celor de turism. De asemenea, acesta oferă un cadru analitic de comparare a performanțelor statistice naționale, a politicilor și reglementărilor în domeniul serviciilor.

Monitorul competitivității are la bază un set de date de ordin economic și social ce acoperă un interval de două decenii și un număr de 200 de țări. Informațiile sunt prelucrate cu ajutorul unui set de indicatori agregați într-un sistem de 8 indici ce facilitează comparațiile trans-frontieră. Aceștia sunt:

1. Indicele competitivității prețurilor

- o calculat pe baza indicilor parțiali ai: parității puterii de cumpărare, prețurilor bunurilor de consum, taxelor asupra consumului de bunuri și servicii; indică, în termeni relativi, competitivitatea prețurilor în 200 de țări – nivelul 100 corespunde țării cu cea mai mare competitivitate, iar 0 corespunde țării cu cea mai scăzută competitivitate.

2. Indicele participării forței de muncă

- o calculat ca medie aritmetică a indicelui participării indivizilor la activitățile de servicii, ca act de consum, și a indicelui de impact economico-social al activităților de servicii (ambii calculați de Banca Mondială pentru activități de turism și arată măsura implicării populației în actul turistic, precum și efectele induse de turism asupra bunăstării).

3. Indicele infrastructurii

- o măsoară gradul de dezvoltare a infrastructurii. Se calculează pe baza indicilor de “modernitate” a infrastructurii de acces rutier și feroviar, de aprovizionare cu apă potabilă și energie, precum și de salubritate publică (metodă de calcul a indicilor dezvoltării, practică de Banca Mondială).

²⁵ *World Travel and Tourism Council*; ne aflăm în prezent în al treilea an de aplicare a acestui instrument; Monitorul a fost produs în colaborare cu Institutul de Cercetare în Turism Christel DeHaan și Universitatea Nottingham

4. Indicele de mediu

o indicator al efectelor implicării statului în aspectele ecologice ale dezvoltării economice, în general, corelând gradul de dezvoltare tehnologică cu efectele asupra mediului. Se bazează pe indicatorii: densității populației, concentrației de gaze toxice și CO2 din atmosferă și numărul de participări și angajamente, la nivel guvernamental, la convenții, tratate și organizații pentru protecția mediului.

5. Indicele tehnologiei

o evidențiază nivelul de implementare a sistemelor tehnologice moderne, plecând de la date cu privire la rețelele de telefonie fixă și mobilă, exporturile de tehnologie de vârf, numărul de utilizatori de Internet.

6. Indicele dezvoltării resurselor umane

o este construit pe baza indicatorului PNUD pentru “nivelul de educare a populației” și folosește informații legate de: speranța medie de viață, rata de alfabetizare, forța de muncă, nivelul de calificare, accesul la educație etc

7. Indicele gradului de deschidere a pieței

o indice agregat, ce ia în considerare gradul de deschidere a pieței, utilizând informații precum: regimul vizelor, nivelul liberalizării comerțului internațional, taxele asupra tranzacțiilor internaționale.

8. Indicele social

o ia în considerare informații statistice precum: număr de ziare, reviste, computere, televizoare, grad de infracționalitate, frecvența manifestărilor antisociale etc.; este un indice important, ce evidențiază nivelul de dezvoltare socială a unei țări.

Monitorul utilizează un sistem de tip „semafor” pentru semnalarea pozițiilor relative ale țărilor în funcție de nivelul lor de competitivitate. Culorile verde, galben și roșu indică, respectiv, un nivel ridicat, mediu sau scăzut al competitivității relative.

Valoarea indicilor	Cel mai puțin competitiv – 0; cel mai competitiv – 100.
Poziție	Cea mai competitivă – 1; cea mai puțin competitivă – 212.

Valoarea fiecărui indice din tabel variază între 0 și 100, pentru a ilustra nivelul de performanță a fiecărei țări, relativ la celelalte.

Prezentăm în continuare monitorul competitivității pentru țările membre UE-25, urmând ca rezultatele corespunzătoare pentru România să fie prezentate în capitolul 5.

Tabelul 7. Monitorul competitivității

Țara	Indicele competitivității i prețurilor	Indicele participării forței de muncă	Indicele infrastructurii	Indicele de mediu	Indicele tehnologiei	Indicele dezvoltării resurselor umane	Indicele gradului de deschidere a pieței	Indicele social
Austria	29.32	69.56	77.05	64.08	98.02	88.30	67.30	80.36
Belgia	26.82	65.37	86.73	58.94	97.03	100.00	73.05	73.98
Cipru	49.45	n.a.	76.64	44.80	92.07	65.76	86.70	62.04
Cehia	48.71	72.69	n.a.	75.24	94.15	74.68	79.25	76.59
Danemarca	14.52	70.02	59.50	69.20	99.75	95.95	19.49	90.19
Estonia	63.06	82.20	n.a.	43.35	93.79	95.95	66.87	72.47
Finlanda	21.17	n.a.	59.77	96.52	98.82	100.00	56.78	86.82
Franța	26.19	35.19	62.17	65.22	96.16	88.30	55.73	78.12
Germania	32.25	48.31	69.98	74.19	99.07	84.70	12.23	82.58
Grecia	29.17	n.a.	47.13	56.80	94.24	84.70	60.89	70.19
Ungaria	50.02	92.91	77.26	76.06	92.34	84.70	79.40	74.81
Irlanda	23.94	59.63	52.13	50.86	98.89	88.30	n.a.	76.50
Italia	22.34	35.79	61.38	75.03	97.29	77.89	47.43	68.64
Letonia	56.90	48.80	n.a.	72.80	71.40	84.70	45.54	81.43
Lituania	44.10	50.90	n.a.	66.40	74.41	88.30	75.95	57.84
Luxemburg	37.98	90.86	n.a.	89.57	100.00	71.60	70.33	80.38
Malta	54.27	88.94	100.00	33.37	99.92	60.36	54.24	68.12
Olanda	20.39	54.75	82.67	87.44	99.89	100.00	64.94	82.83
Polonia	49.10	43.47	n.a.	72.03	77.40	88.30	70.82	61.10
Portugalia	34.71	n.a.	50.08	59.42	93.55	92.05	59.09	62.60
Slovacia	47.05	38.09	73.28	70.77	78.72	71.60	65.73	57.47
Slovenia	63.51	n.a.	n.a.	74.91	96.77	88.30	77.62	65.28
Spania	29.05	51.45	52.06	89.73	93.36	92.05	58.54	71.86
Suedia	11.58	58.84	61.77	83.43	99.70	100.00	60.26	93.62
Marea Britanie	14.78	47.96	74.40	88.21	99.70	100.00	55.44	92.75

Sursa: WTTC

Referințe bibliografice:

- Baker, P., Miozzo, M. și Miles, I. (2003), *The internationalization of European services: what can data on international services tell us?*, în Miozzo, M. and Miles, I., (ed.): *Internationalization, technology and services*, Edward Elgar Publishing.
- De la Guardia, C., Molero, J., Valadez, P. (2004), *International Competitiveness in Services in Some European Countries: Basic Facts and a Preliminary Attempt of Interpretation*, lucrare prezentată la workshop-ul SETI, Bruges
- European Commission (1997), *The competitiveness of European Industry*, Luxembourg
- Fonfría, A., C. Díaz de la Guardia, I. Alvarez (2002), *The Role of the Technology and Competitiveness Policies: A Technology Gap Approach*, *The Journal of Interdisciplinary Economics*, Vol. 13
- Hoekman, B. și Mattoo, A. (1999), *Services, Economic Development and the Next Round of Negotiations on Services*, *Journal of International Development*, Vol. 12.
- Hoekman, B. și Primo Braga, C. (1997), *Protection and Trade in Services: A Survey*, *Open Economic Review*, n° 8
- Hufbauer, G. și Warren, T. (1999), *The Globalization of Services? What Has Happened? What Are the Implications?*, Mimeo
- Mandeng, O (1991), *International competitiveness and international specialization*, *Eclac Review*, N° 45, December
- O.E.C.D. (2001), *GATS: The Case for Open Services Markets*, Paris.
- O.E.C.D. (2001), *Innovation and Productivity in Services*, Paris.
- Paul Krugman (1994), *Competitiveness: A dangerous obsession*, in *Foreign Affairs*, March/April.
- RUBALCABA, L. și CUADRADO, J. (2001), *Internationalisation of service industries: A comparative approach*, Working paper 4/2001, SERVILAB.
- Triplett, J. și Bosworth, B. (2000), *Productivity in the Services Sector*, *Brooking Economic Papers*, January, Brookings Institution.
- World Economic Forum, rapoarte anuale.
- World Travel and Tourism Council, *Monitorul competitivității*

Capitolul 3

Reglementarea sectoarelor de servicii în U.E.

La baza formării Pieței Unice Europene se află principiul liberei circulații a bunurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor. Dacă pentru piața internă a bunurilor acest principiu și-a demonstrat funcționalitatea, după implementarea programului Pieței Unice în 1988, în privința pieței interne a serviciilor sunt încă necesare o serie de precizări privind modul de aplicare efectivă a acestuia.

Principiile care stau la baza funcționării pieței interne a serviciilor au fost stabilite de Tratatul UE, care garantează firmelor din țările UE libertatea de a se stabili în alte state membre ale UE (Art. 43 din Tratat) și de a furniza servicii pe teritoriul unui alt stat membru decât cel în care și-au stabilit sediul (Art. 49). Acestea sunt cele 2 libertăți fundamentale pe care se sprijină funcționarea Pieței Interne a UE. Furnizorii de servicii se confruntă, însă, adeseori, cu bariere, fie atunci când doresc să-și exporte serviciile în alte state membre ale UE, fie atunci când doresc să-și stabilească o filială sau să inițieze o activitate de servicii în una din țările membre UE. În bună parte, aceste bariere sunt impuse de reglementărilor naționale care vizează activitatea firmelor de servicii sau serviciile ca atare. Efectul restrictiv al reglementărilor naționale este resimțit mai intens de către furnizorii de servicii, comparativ cu furnizorii de bunuri, din cauza caracterului relațional al prestației serviciilor.

3.1. Specificul reglementării serviciilor în Uniunea Europeană

În cea mai mare parte a țărilor Uniunii Europene, serviciile sunt supuse intervențiilor guvernamentale mai mult decât alte activități economice. Instrumentele intervenției publice acoperă o arie foarte largă de probleme. Prin sistemul fiscal, cel al subvențiilor, sistemul de norme și reglementări, statul controlează în mod *indirect* volumul și structura activităților de servicii, iar prin firmele de stat și politica de încurajare a concurenței, controlul se realizează în mod *direct*.

Măsurile de politică comercială și evoluția tranzacțiilor invizibile ale Uniunii Europene se află sub influența a trei grupe de determinanți: trăsăturile specifice pieței serviciilor; principiile care stau la baza integrării economice; importanța acordată sectorului terțiar și rolul atribuit

acestui în fiecare dintre țările membre. Structura sectorială a serviciilor este apreciată în țările U.E. pe baza unei taxonomii proprii a activităților de servicii destinate pieței externe.

Distingem următoarele patru categorii de tranzacții externe cu servicii:

Categoria A: Consumatorul-importator și producătorul-exportator imobili și localizați în țări diferite. Tranzacțiile se pot realiza prin intermediul rețelelor de transmitere a informațiilor, ca în cazul unor servicii financiare.

Categoria B: Consumatorul-importator se deplasează spre țara de origine a producătorului-exportator. Este cazul serviciilor turistice, educaționale, medicale, servicii portuare și aeroportuare, transport intern rutier și feroviar și al unor subramuri ale serviciilor de distribuție.

Categoria C: Producătorul-exportator se deplasează spre o altă țară, pentru a presta servicii consumatorilor-importatori în țara de reședință a acestora. Este cazul serviciilor profesionale, de transport și de construcții.

Categoria D: Producătorii dintr-o țară își stabilesc o filială într-o altă țară, cu scopul de a produce și comercializa servicii. Aceasta este și modalitatea dominantă de internaționalizare a activității ofertanților de servicii din țările U.E., deoarece asigură condiția esențială a producției și consumului serviciilor: interacțiunea producător-consumator. Intră în această categorie cea mai mare parte a serviciilor profesionale, serviciile financiare și de distribuție.

Piața serviciilor, în general, este marcată de o serie de imperfecțiuni și limite ale manifestării forțelor de piață. Acestea sunt:

§ Concurența imperfectă: unele subramuri cum ar fi transportul feroviar, segmente ale sectorului de telecomunicații reprezintă *monopoluri* naturale și/sau publice, serviciile bancare și serviciile de transport se caracterizează prin concurență de tip *oligopolist*, în timp ce celelalte subramuri tind să funcționeze în condițiile unei piețe *monopoliste*.

§ Fluxul asimetric de informații, între ofertanți și consumatori, cu privire la calitatea serviciilor comercializate²⁶. Cererea de servicii, în lipsa unor determinări obiective ale calității acestora, este influențată de reputația producătorilor, astfel încât concurența nu se manifestă pe terenul prețurilor, ci pe acel al credibilității și calificării profesionale ale ofertanților. Licențierea

²⁶ Din punctul de vedere al accesului cumpărătorului la informațiile privind calitatea mărfii (bun sau serviciu) există trei situații: calitatea poate fi cunoscută înainte de achiziționarea mărfii, după ce a fost achiziționată și consumată și calitatea nu poate fi pe deplin cunoscută nici după ce consumul a avut loc. Serviciile se înscriu în ultimele două categorii de mărfuri.

și certificarea acestora depind în mare măsură de autoritățile publice, care pot interveni astfel pe piață.

§ Furnizorii externi de servicii sunt nevoiți să se confrunte cu o suită de norme și cerințe suplimentare privind calificarea profesională, reședința managementului, asigurările profesionale suplimentare sau contingentarea input-urilor din țara lor de origine. De multe ori, aceste reglementări, și mai ales modul lor de aplicare, nu sunt suficient de transparente, generând nesiguranță și implicând un risc suplimentar pentru firmele străine furnizoare de servicii.

§ Eterogenitatea reglementărilor naționale amplifică prețul la care se încheie tranzacțiile, precum și cel al investițiilor efectuate de companiile de servicii din exteriorul UE. Dacă față de terți, reglementările de politică comercială aplicabile tranzacțiilor cu servicii ale U.E. sunt asociate celor patru posibilități de internaționalizare, constituindu-se în patru categorii de bariere²⁷, în cazul tranzacțiilor intra-europene, reglementările respective pot acționa ca bariere numai dacă ele diferă de la o țară la alta, chiar și fără ca să existe în mod expres intenția de limitare a tranzacțiilor cu servicii.

În consecință, putem distinge bariere *involuntare*, care decurg din structura pieței sub-sectoarelor terțiarului și bariere *voluntare* care sunt consecința diferitelor reglementări naționale privind structura și dinamica serviciilor, în vigoare în fiecare dintre țările membre U.E.

Pentru a putea aprecia gradul de permeabilitate a pieței serviciilor din U.E., trebuie, în prealabil, să circumscriem sfera de cuprindere a acesteia, respectiv să nominalizăm acele sub-sectoare ale căror rol și importanță le conferă reprezentativitate pe piață. Statele membre U.E. și Eurostat folosesc următorul nomenclator de servicii:²⁸ *distribuție* (secțiunea G), *hoteluri și restaurante* (secțiunea H), *transport, depozitare și comunicații* (secțiunea I), *intermediere financiară* (secțiunea J), *servicii imobiliare, renting și activități profesionale* (secțiunea K), *administrație publică* (secțiunea L), *educație* (secțiunea M), *sănătate și asistență socială* (secțiunea N), *alte servicii personale, sociale, comunitare* (secțiunea O).

Condițiile în care se formează atât cererea, cât și oferta pe piața serviciilor, joacă rolul de determinanți "naturali" ai structurii pieței, iar dimensiunea și structura ofertei sunt rezultatul strategiei tehnico-economice²⁹ (producția de masă și/sau de gamă și gradul de concentrare a ofertei), proprii diferitelor sub-sectoare de servicii.

²⁷ La accesul serviciilor pe piață, la deplasarea consumatorilor, la deplasarea producătorilor, la pătrunderea ISD în servicii.

²⁸ NACE Rev.1, Council Regulation, no. 3037 din 9 oct.1990

²⁹ sau a funcției costului optim: prin economie de scară (masă) în cazul unui singur tip de output de mari dimensiuni și prin economie de gamă în cazul unei producții diversificate care folosește input-uri comune și indivizibile.

Piețele celor nouă sub-sectoare enumerate mai sus se caracterizează prin grade diferite de: diferențiere a produselor, concentrare a ofertei, intensitate a concurenței, dependență față de investițiile ireversibile (de exemplu, cele destinate activelor invizibile, care se transformă în costuri fixe inevitabile și ireversibile: sunk costs) și, ca o consecință, de reglementare a tranzacțiilor externe.

Din punctul de vedere al *reglementărilor*, la nivelul autorității publice, obținem trei categorii de sub-sectoare de servicii: *puternic reglementate* (bancar, asigurări, transport aerian și telecomunicații), *moderat reglementate* (transport rutier, distribuție și construcții) și *minim reglementate* (hotelier, servicii profesionale). Barierele la accesul pe piață sunt create de acei determinanți ai pieței care conferă un avantaj comparativ ofertanților locali în raport cu cei externi. Aceste avantaje pot fi de natură endogenă (legate de strategia firmei) și de natură exogenă (legate de specificul pieței).

3.2. Bariere la intrarea pe piață

Înainte de a ne referi la diferitele definiții ale barierelor comerciale, vom preciza că « intrarea pe piață » reprezintă pătrunderea unui nou producător sau furnizor de bunuri sau servicii care se alătură celor deja stabiliți pe piață. Intrarea pe o piață, mai ales în cazul serviciilor, poate fi motivată de obținerea unui avantaj sau sesizarea unei oportunități care poate crea un avantaj. În această variantă a motivației, strategia adoptată de o firmă străină este de tipul “hit and run”, caracterizată prin implicare pe termen scurt, egal cu cel al realizării scopului propus, după care firma se retrage. **Aceasta presupune nu numai o intrare liberă pe piață, dar și posibilitatea retragerii la fel de rapide.** O a doua variantă a motivației de internaționalizare a unui furnizor de servicii este asociată cu obținerea de profituri suplimentare, fie prin câștigarea unui nou segment de piață fie/și prin micșorarea costurilor. **Aceasta presupune ca piața să fie liberă și intrarea pe piață să nu genereze cheltuieli suplimentare.**

Ca termen general, bariera comercială reprezintă un obstacol care face dificilă intrarea unei firme pe o piață. În lumea academică, dar mai ales la nivelul centrelor de decizie s-au născut o serie de controverse cu privire la categoriile de obstacole ce ar putea fi considerate bariere comerciale, sau în legătură cu reglementările care, prin efectele lor, creează bariere la intrarea pe o piață. Mai recent, unii comentatori s-au pronunțat împotriva speculațiilor teoretice cu privire la conceptele amintite, apreciind ca important efectul restrictiv al unei reglementări, indiferent dacă este sau nu considerată, în mod explicit, o barieră la intrarea pe piață. Vom prezenta totuși câteva opinii la care fac referire economiștii europeni:

Cu o jumătate de secol în urmă, *Joe Bains*, în lucrarea sa *Barriers to New Competition* a definit barierele la intrarea pe piață ca un avantaj oferit firmelor de pe piață față de potențialii concurenți. Acest avantaj ar putea fi cuantificat prin posibilitatea firmelor stabilite pe piață să își mențină nivelul de prețuri, eventual peste cele ale concurenților, fără ca să își pericliteze poziția pe piață. De fapt, Baines echivalează *avantajul absolut la costuri* cu o barieră la intrarea pe piață. Față de evoluțiile și realitățile pieței serviciilor, este o definiție mult prea îngustă.

Stigler nu a definit barierele la intrarea pe piață prin efectele lor asupra firmelor stabilite pe piață, ci prin costurile pe care le suportă firmele care vor să intre pe o piață, comparativ cu firmele existente pe piață, care sunt scutite de aceste costuri. Conform definiției lui *Stigler*, adoptarea strategiei de masă de către firmele existente pe piață nu reprezintă o barieră comercială atunci când și firmele care vor să pătrundă pe piață au acces la tehnologia care stă la baza acestei opțiuni strategice, cu efecte asupra reducerii costurilor unitare.

Ferguson a definit bariera comercială ca o situație din cauza căreia intrarea pe o piață devine neprofitabilă, permițând firmelor existente pe piață să obțină profituri de monopol.

Fisher a definit bariera comercială ca oricare situație creată pentru a împiedica intrarea pe o piață, atunci când aceasta ar fi fost benefică societății³⁰. Autorul nu a definit însă efectele negative pe plan social pe care le-ar putea provoca aplicarea unei bariere. Este posibil să se fi referit la prețurile ridicate pe care trebuie să le suporte consumatorii prin limitarea concurenței pe piață, precum și la limitarea gamei de servicii oferite pe piață, dacă nu chiar și la limitarea creșterii numărului de locuri de muncă în servicii prin restricțiile impuse investitorilor externi. Dar, așa cum punctează *McAfee Mialon and Williams*, interesele societății nu coincid întotdeauna cu cele ale consumatorului.

McAfee, Mialon and Williams încearcă să ordoneze și să conceptualizeze mai larg “barierele la intrare pe piață” definind 2 categorii: bariere care au ca efect crearea de costuri suplimentare pentru firmele care doresc să intre pe piață comparativ, cu cele deja existente, și bariere de tip antitrust, care generează costuri de natură să întârzie intrarea pe piață a unor noi firme, cu efect asupra micșorării avantajului social ce s-ar fi putut obține prin aplicarea barierelor din categoria anterioară.

Ca o concluzie privind conceptul de „barieră comercială la intrarea pe piață” trebuie subliniat că reglementările cu rol de barieră joacă un rol important în analiza competitivității unor activități, deoarece reflectă necesitatea unui anumit sector de activitate de a se apăra,

³⁰ Fisher, F. (1979), *Diagnosing Monopoly*, Quarterly Review of Economics and Business

recurgând la obstacole care pot întârzia, diminua sau împiedica funcționarea mecanismului de piață, în situația pătrunderii pe piață a unor companii concurente.

3.3. Barierele generale cu care se confruntă furnizorii de servicii pe piața europeană

Există o mare diversitate de situații sau circumstanțe care se pot constitui în bariere la intrarea unei firme pe piața serviciilor din UE . Barierele pot fi structurale, cum ar fi costurile și dorința, transpuse în tactici, pe care le adoptă firmele stabilite pe piață cu intenția de a împiedica pătrunderea unor noi firme. Este, de exemplu, cazul organizării producției de servicii, pe piața internă, după principiul economiei de masă sau a economiei de gamă. Alte bariere au caracter strategic, fiind concepute în mod special pentru descurajarea concurenței externe. Aici ar putea fi amintite prețurile limită și aranjamentele comerciale speciale. Reglementările cu caracter de barieră comercială nu pot fi analizate separat una de cealaltă. Ele pot interacționa, potențându-se reciproc.

Experții U.E. apreciază că cea mai importantă barieră la pătrunderea pe piață o reprezintă costurile determinate de investițiile obligatorii neamortizabile, cuprinse în *sunk costs*³¹, care au o pondere mare în industria serviciilor. Ele pot împiedica intrarea pe piață a unor noi firme sau le influențează evoluția. Investițiile nerecuperabile pot fi dirijate spre elemente tangibile, cum ar fi infrastructura unor activități, dar ele sunt în cea mai mare parte cuprinse în active imateriale, generând costurile fixe, inevitabile, ireversibile, nerecuperabile. Aceste costuri sunt asociate în mai mare măsură anumitor categorii de servicii, cum ar fi serviciile financiare, serviciile profesionale, telecomunicațiile și transportul aerian. În cazul acestor servicii, costurile ireversibile se mai numesc și *costuri de reputație*, deoarece sunt generate, în cea mai mare parte, de eforturile materiale pentru construirea imaginii și reputației unei firme pe piață. Aici pot intra prețurile promoționale destinate atragerii consumatorilor spre noi servicii, investițiile în resursele umane, cum ar fi cele de recrutare și calificare, investițiile în echipamente performante sau imobile a căror valoare, în cazul revânzării, ar fi mult mai mică decât cea de la achiziționare, cheltuielile de cercetare care nu se recuperează prin obținerea unor aplicații practice, precum și cheltuielile

³¹Ross, T. (2004), *Sunk Costs and the Entry Decision*, Journal of Industry, Competition and Trade, World Bank Papers 79, 80 și Ruane, F. (1994) *Internationalization of Services: Conceptual and Empirical Issues*, Trinity College Dublin; o contribuție interesantă la teoria pieței concurențiale prezentată de Baumol, Panzar și Willig (1982) a fost adusă de Scherer și Ross (1990) care au accentuat importanța „sunk cost” pentru aprecierea gradului de accesibilitate a unei piețe.

impuse de reglementările oficiale ale statului privind diferitele faze ale activității comerciale. Studiile arată că în sectoarele amintite numărul de firme noi tinde să scadă.

3.3.1. Bariere la ieșirea de pe piață. O altă modalitate de a limita *intrarea pe piața serviciilor* a unor noi firme o reprezintă reglementarea drastică a *ieșirii de pe piață* a firmelor care au adoptat tactica *hit and run* sau care pur și simplu nu mai consideră oportună prezența lor pe piață. Conform cu logica comercială, cu cât este mai costisitoare ieșirea de pe piață, cu atât se presupune că va fi mai riscantă intrarea pe piață. Așa cum intrarea pe piață este rareori scutită de costuri sau eforturi financiare, rareori ieșirea de pe piață se poate realiza fără cheltuieli. Ca exemplu, firmele sunt, de obicei, nevoite să plătească angajaților, clienților și furnizorilor compensații legate de încetarea colaborării sau să lichideze în condiții neavantajoase și însoțite de formalități greoaie activele pe care le dețin. Tot astfel, investițiile și cheltuielile de tip *sunk costs* care nu au fost amortizate și nici acoperite în totalitate pot fi incluse în categoria eforturilor financiare generate de părăsirea pieței. De aceea, ele trebuie luate în calcul înaintea adoptării deciziei de a intra pe o piață.

3.3.2. O altă barieră specifică serviciilor, semnalată repetat de către partizanii Pieței Unice, deoarece decurge atât din caracterul relațional al serviciilor cât și din modul specific de internaționalizare a acestora (flux extern de consumatori, flux extern de producători etc.), este reprezentată de *diferențele culturale* între țările importatoare și cele exportatoare, dintre care cele mai importante sunt barierele de limbă. Conform unor păreri autorizate, nivelul de integrare existent pe piața SUA, ca model de integrare regională, nu va putea fi niciodată atins pe Piața Europeană, ca urmare a eterogenității consumatorilor, indusă de diversitatea lor culturală. De aceea, avantajele economiei de masă sau de gamă obținute pe piața americană pe baza adoptării unor sisteme integrate de producție și distribuție sunt mai reduse pe Piața Europeană. Rezultă că atunci când limba devine o barieră comercială greu de depășit, internaționalizarea activității unui ofertant de servicii este preferabil să se realizeze prin exportul factorilor de producție capital și muncă. Constrângerile asupra internaționalizării, generate de diferența de limbă, sunt pe cale să se atenueze datorită perfecționării mijloacelor de comunicare, politicii educaționale din țările U.E. și creșterii mobilității rezidenților acestor țări. Aceștia, în calitate de turiști, studenți, oameni de afaceri, diverși profesioniști se familiarizează treptat cu diferitele medii culturale ale țărilor UE.

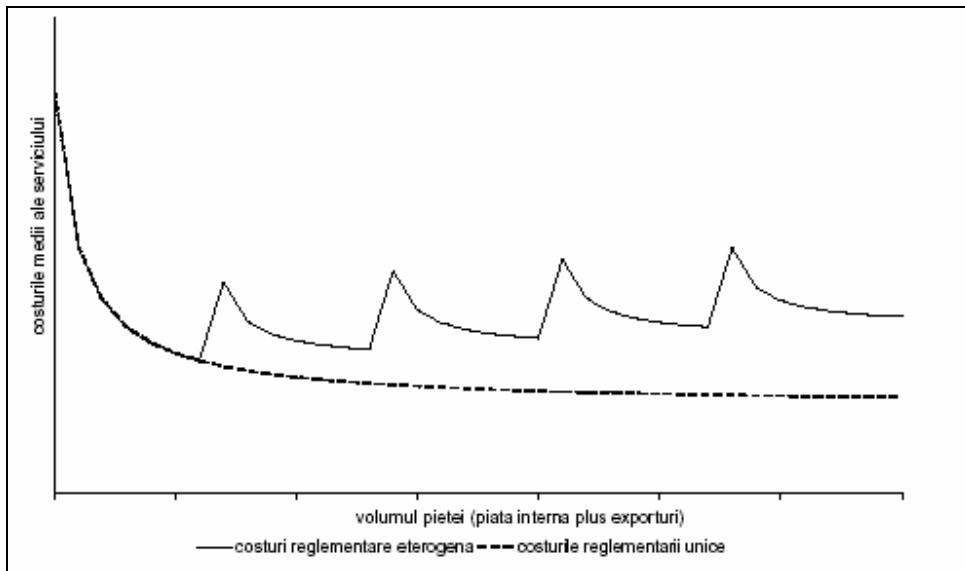
3.3.3. Eterogenitatea reglementărilor sau diferențele între politicile comerciale naționale acționează ca o barieră comercială în sine. O caracteristică a acestor categorii de bariere

o reprezintă faptul că ele afectează în special firmele mici și mijlocii, care fac mai greu față efortului financiar pe care îl presupune alinierea la reglementările amintite. De fapt, se poate concluziona că în tranzacțiile cu servicii nu dimensiunea barierelor este relevantă pentru caracterul restrictiv al acestora, ci amploarea diferențelor de la o țară la alta a respectivelor reglementări. Aceasta ar presupune ca țările în care legislația națională împiedică aplicarea libertăților fundamentale ale pieței interne a serviciilor să își modifice legislația, pentru a nu mai obstrucționa aplicarea celor două principii amintite. Reglementările naționale cu efect de restricționare asupra tranzacțiilor cu servicii pot fi astfel formulate încât să discrimineze firmele străine și/sau să prevadă o serie de restricții aplicabile în egală măsură firmelor naționale furnizoare de servicii, cât și celor străine. Măsurile respective au ca efect îngustarea pieței și/sau micșorarea atractivității sale, din cauza costurilor suplimentare și a formalităților greoaie pentru pătrunderea pe piață. Țările membre pot menține acele bariere care, în anumite condiții, din considerente de politică publică, protejează interesul general, sănătatea publică, securitatea publică și sunt corect și adecvat aplicate. Reglementările restrictive privind stabilirea într-un alt Stat Membru pot lua și forma unor condiționări privind autorizațiile de funcționare, calificarea profesională, necesarul de acte și documente speciale de care trebuie să dispună furnizorul de servicii sau limitări ale parteneriatelor dintre diferitele profesii din industria serviciilor.

În situația în care Statele Membre UE ar avea o structură comună a reglementării tranzacțiilor cu servicii (a se vedea figura 1) existența unor restricții mai drastice pentru anumite situații sau servicii în unele dintre țările membre nu ar avea decât efectul de a suplimenta anumite costuri pentru servicii mai sever reglementate.

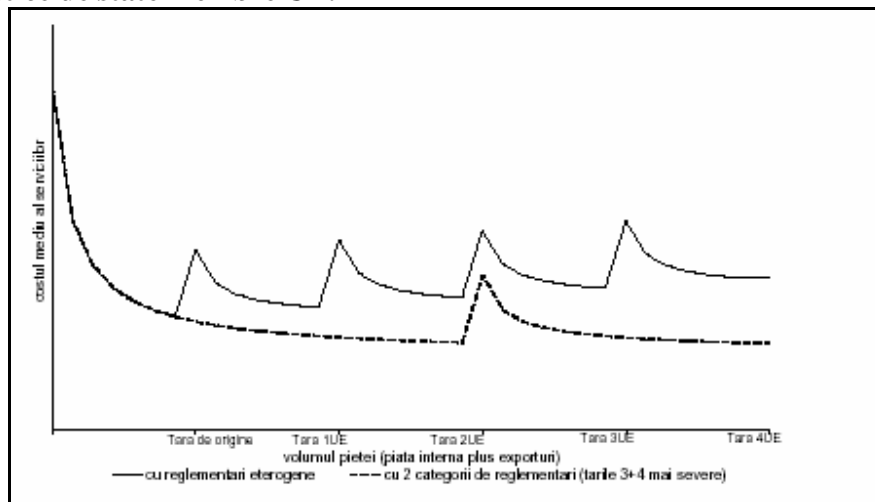
În Figura 2 este reprezentată grafic diferențierea efectelor de cost în cele 2 situații ale unei firme de servicii care trebuie să se adapteze la cele 2 categorii de reglementări: mai indulgente și asemănătoare cu cele din țara de origine în țările 1 și 2 și mai drastice în țările 3 și 4, ipoteză preferabilă celei anterioare, cel puțin din punctul de vedere al efortului financiar exprimat prin costul mediu unitar al serviciilor.

Figura 1 Efectele eterogenității reglementărilor de pe piața internă a UE asupra costurilor medii (de pe poziția exportatorilor)



Sursa: Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R. (2005), *The free movement of services within the EU*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis No 69

Figura 2 Efectul cumulat al eterogenității reglementărilor de pe piața internă pentru 2 categorii ipotetice de state membre UE.



Sursa: Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R. (2005), *The free movement of services within the EU*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis No 69

Pentru o evaluare a efectelor eterogenității reglementărilor asupra tranzacțiilor cu servicii, Henk Kox, Arjan Lejour, Raymond Montizaan în studiul „*The free movement of services within the EU*” (CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis No 69, revizuită în septembrie 2005) au propus o metodă de calcul al unui „indice de eterogenitate” care să cuantifice pentru

fiecare serviciu tranzacționat măsura în care diferă între ele reglementările naționale privind tranzacțiile cu servicii între două țări. Metoda este prezentată în Tabelul 1. Pentru situația în care reglementările sunt diferite pentru măsura respectivă (de ex. licență), eterogenitatea are valoarea 1; pentru situația în care nu există diferențe de reglementare, eterogenitatea are valoarea 0. Pe baza datelor din statisticile OCDE, autorii studiului au elaborat un tabel sinteză (Tabel 2) în care sunt prezentați indicii de eterogenitate a reglementărilor din Statele Membre UE .

Tabelul 1. Exemplu de calcul al indicelui de eterogenitate a reglementărilor din 2 țări partenere din UE

Modalitatea de reglementare folosită	Modul de implementare	Reglementarea în Tara 1	Reglementarea în Tara 2	Valoarea restrictivă a reglementării	Indicele cumulativ al eterogenității	Indicele mediu al eterogenității bilaterale
Licența sau permis solicitat pentru prestarea în sectorul de servicii.X..	a) Nu se solicita b) Intodeauna c) Numai firmelor din activitatea..Y.. d) Numai firmelor mai mari decat . Z	Nu se solicita	Numai firmelor din activitatea.Y.	1	1	1
Condiții privind naționalitatea pentru managementul firmelor care funcționează în sectorul de servicii.Q..	a) Da b) Nu	Nu	Nu	0	1	0.5
Existența restricțiilor (altele decât tehnice și de capital) pentru participarea la licitațiile publice pentru contractele de servicii	a) Nu sunt restricții b) Intodeauna c) Frecvent d) Uneori	Uneori	Intodeauna	1	2	0.67

Sursa: Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R. (2005), *The free movement of services within the EU*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis No 69

Tabelul 2. Indicii de eterogenitate a reglementărilor între statele membre UE, an de referință 1997

	Den- mark	Gree- ce	Swe- den	UK	Aus- tria	Belg.- Luxem	Finland	France	Germ- any	Ireland	Italy	Nether- lands	Portu- gal	Spain	Czech Rep.	Poland	Hung- ary
Denmark	0.00	0.46	0.40	0.36	0.45	0.39	0.43	0.46	0.38	0.26	0.46	0.40	0.46	0.42	0.53	0.63	0.62
Greece		0.00	0.42	0.44	0.43	0.36	0.44	0.43	0.41	0.48	0.47	0.39	0.38	0.41	0.43	0.39	0.34
Sweden			0.00	0.34	0.48	0.39	0.47	0.43	0.39	0.32	0.49	0.32	0.51	0.45	0.48	0.54	0.43
UK				0.00	0.50	0.40	0.43	0.46	0.37	0.30	0.50	0.40	0.49	0.37	0.57	0.70	0.46
Austria					0.00	0.50	0.43	0.43	0.46	0.46	0.37	0.40	0.42	0.45	0.45	0.36	0.46
Belgium-Lux						0.00	0.38	0.35	0.39	0.43	0.45	0.34	0.42	0.37	0.52	0.50	0.44
Finland							0.00	0.41	0.41	0.45	0.44	0.32	0.42	0.43	0.45	0.45	0.41
France								0.00	0.43	0.43	0.37	0.34	0.42	0.48	0.46	0.45	0.45
Germany									0.00	0.32	0.43	0.37	0.39	0.40	0.48	0.57	0.48
Ireland										0.00	0.49	0.44	0.42	0.40	0.52	0.62	0.55
Italy											0.00	0.41	0.44	0.43	0.51	0.40	0.49
Netherlands												0.00	0.35	0.41	0.38	0.46	0.35
Portugal													0.00	0.44	0.44	0.43	0.39
Spain														0.00	0.53	0.53	0.43
Czech Republic															0.00	0.36	0.46
Poland																0.00	0.38
Hungary																	0.00

Sursa: Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R. (2005), *The free movement of services within the EU*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis No 69

3.3.4. O altă fază a procesului de tranzacționare a serviciilor prestate de către un furnizor dintr-o altă țară decât cea de origine este cea a prestației propriu-zise, care poate fi la rândul ei reglementată restrictiv prin **limitarea input-urilor** necesare activității sale, cum ar fi forța de muncă, utilaje, materiale sau diverse servicii intermediare.

3.3.5. Distribuția transfrontalieră a serviciilor poate fi obstrucționată prin aplicare unei game variate de instrumente și restricții, printre care obligația firmei de servicii de a avea reședința sau de a se stabili pe teritoriul Statului Membru unde își oferă serviciul, ceea ce, desigur, împiedică furnizarea serviciului din țara de reședință a furnizorului. La acestea se adaugă cererile de autorizare, înregistrare, declarațiile sau o serie de formalități care sunt asociate unor criterii privind calificarea profesională sau alte condiții privind dreptul de exercitare a unei profesii, care diferă de la o țară la alta și de la o profesie la alta.

3.3.6. Diferențe de legislație contractuală Cele mai multe probleme legate direct sau indirect de livrarea transfrontalieră a serviciilor rezultă din diferențele între legile care guvernează contractele, nivelul prețurilor fixe sau „recomandate” pentru anumite servicii, norme privind plata și rambursarea TVA, care diferă ca procent, sistem de clasificare și proceduri între diferitele State Membru. În faza post-vânzare, furnizorii de servicii se confruntă cu o serie de dificultăți care rezultă din reglementări divergente privind demonstrarea calificării profesionale și garanțiile financiare necesare. De asemenea, în situația în care este necesară prestarea unor activități de întreținere tehnică sau de consultanță, se pune problema deplasării transfrontaliere a

personalului din firma furnizoare de servicii, căruia i se poate limita sau îngreua șederea și desfășurarea activității în țara vizitată. Astfel, specific reglementărilor de pe piața serviciilor este faptul că impactul lor nu poate fi analizat separat pentru fiecare fază sau variantă a procesului de tranzacționare a serviciilor, ci ca rezultat cumulat pe tot traseul parcurs de furnizorii de servicii, atunci când doresc să-și extindă activitatea în altă țară decât cea de origine. În cel mai bun caz, firmele de servicii se confruntă cu dificultățile amintite numai pe parcursul uneia dintre fazele furnizării serviciilor, dar în cele mai multe situații ele se întâlnesc în toate etapele amintite. Specialiștii apreciază că această categorie de bariere se va multiplica odată cu creșterea numărului de State Membre.

3.4. Impactul barierelor

Barierelor, indiferent de forma pe care o îmbracă și având o gamă largă de manifestări, au atât ca sursă, cât și ca impact o serie de trăsături comune. Pe măsura implementării programelor de funcționare a Pieței Interne și a eliminării barierelor tehnice și administrative, locul acestora a fost treptat preluat de „barierele legale”, rezultat al reglementărilor naționale, regionale și locale. În afară de acestea, a apărut un nou tip de bariere, sub forma reacției comportamentale a administrațiilor, care își folosesc puterea de decizie, uneori în mod discreționar, adoptând și aplicând reglementări lipsite de transparență, care îi favorizează în mod evident pe furnizorii interni de servicii. De asemenea, modul nesatisfăcător de aplicare a unora dintre instrumentele comune provoacă noi dificultăți în calea liberei circulații a serviciilor. Aceasta poate fi și efectul neîncrederii reciproce pe care o manifestă Statele Membre în reglementările naționale, nefiind dispuse, totodată, să-și adapteze propriile reglementări, atunci când se consideră necesar, pentru liberalizarea pieței.

Multe dintre bariere sunt orizontale, **afectând o întreagă gamă de servicii**. O trăsătură comună a politicii adoptate de Statele Membre față de furnizorii de servicii este faptul că, atât firmele care doresc să se stabilească pe teritoriul unui stat, cât și firmele care apelează la livrarea transfrontalieră sunt supuse la aceleași reglementări. Dat fiind faptul că în oricare dintre Statele Membre, pentru ca o firmă să presteze servicii ea trebuie să îndeplinească o serie de condiții stabilite prin lege, acest tratament nediferențiat între categoriile de furnizori supune firmele care livrează serviciile din țara lor de reședință la o dublă reglementare și la un efort disproporționat.

Barierelor aplicate unui serviciu **antrenează efecte în lanț, care cuprind întregul sector** al serviciilor, iar prin integrarea tot mai pronunțată a serviciilor în activitățile industriale chiar și asupra industriei și de aici asupra întregii economii.

Existența barierelor generează, așa cum am mai arătat, costuri considerabile atunci când un furnizor de servicii decide să-și internaționalizeze activitatea și trebuie să aleagă cea mai potrivită strategie de pătrundere pe piață. În acest scop, el apelează la serviciile de consultanță juridică de pe piața țării importatoare, pentru a se informa asupra măsurii în care poate exporta și propriul model managerial sau părți ale acestuia, poate să adopte strategia promoțională adecvată etc., întreaga asistență juridică generând costuri suplimentare. La acestea se adaugă costurile legate de diferențele culturale (limbă, obiceiuri de consum etc.). Întrucât fiecare dintre fazele procesului de intrare și funcționare pe piață este supusă barierelor sub formă de reglementări, costurile se multiplică cu numărul de tranzacții realizate.

Firmele mici și mijlocii (care predomină în sectorul de servicii) precum și **consumatorii** sunt subiecții de pe piață cei mai afectați de existența reglementărilor cu caracter restrictiv. Ca rezultat, IMM-urile care vor dori să-și internaționalizeze activitatea fie vor fi nevoite să concureze cu marile firme stabilite pe piață, fie vor renunța la furnizarea transfrontalieră a serviciilor, care le-ar supune la eforturi financiare disproporționate. Cel mai puternic afectate sunt, desigur, IMM-urile din State Membre, situate la periferia UE. În ultimă instanță, ele pot prezenta interes pentru marile firme care urmăresc să le achiziționeze, uzând de poziția lor pe piață, experiența și potențialul lor novator.

În ultimă instanță, însă, consumatorul este cel care plătește prețul restricțiilor la intrarea pe piață a furnizorilor de servicii, prin faptul că nu poate beneficia de o gamă mai largă de servicii, de calitate mai bună și la prețuri competitive. Desigur, acest dezavantaj se va reflecta în calitatea vieții.

3.5. Starea de facto a reglementării tranzacțiilor cu servicii în UE

Vom semnala, în continuare, câteva dintre dificultățile cu care s-au confruntat furnizorii de servicii din chiar Statele Membre, dificultăți care au fost consemnate ca urmare a unor consultări pe care le-a inițiat Comisia Europeană cu reprezentanți ai mediului de afaceri din Statele Membre.

Barierile legale

Termenul se referă la acele obstacole care împiedică tranzacțiile cu servicii între țările membre și care au ca sursă directă sau indirectă anumite constrângeri juridice care pot interzice, împiedica sau determina ca anumite activități să nu fie profitabile. În toate aceste cazuri, rezultatele sunt aceleași, respectiv atât consumatorii cât și oamenii de afaceri nu sunt interesați să utilizeze serviciile din alte State Membre, iar furnizorii de servicii nu sunt interesați să intre pe

piețele altor State Membre. Considerăm necesar să identificăm și să prezentăm un inventar al categoriilor de probleme cu care se confruntă un furnizor de servicii în fiecare dintre stadiile activității sale, fie că este cel de stabilire pe piața unui Stat Membru (stadiul 1), de deplasare a angajaților săi în alt Stat Membru pentru a presta o activitate sau a utiliza echipamente tehnice (stadiul 2), de promovare a unui anumit serviciu în alt Stat Membru (stadiul 3), de distribuție a unui serviciu (Stadiul 4) sau de etapa finală care încheie prezența sa ca furnizor de serviciu în alt Stat Membru (stadiul 5). Inventarierea dificultăților identificate ca obstacole pentru tranzacțiile transfrontaliere cuprinde toate stadiile amintite.

Stadiul 1. Dificultăți la stabilirea pe piață a furnizorilor de servicii.

Furnizorii de servicii care își desfășoară activitatea într-un Stat Membru și optează, ca strategie de internaționalizare, pentru stabilirea în alt Stat Membru, cu scopul de a presta activități de servicii se confruntă cu o serie reglementări și modalități de organizare a pieței, care îi împiedică sau le întârzie aplicarea în practică a deciziei. Acestea sunt:

(i) Monopoluri și alte restricții cantitative la accesul pe piață. Monopolurile sunt semnalate în unele țări în cazul serviciilor poștale, serviciilor de furnizare a energiei electrice, serviciilor de distribuție a anumitor produse (de ex. medicamente) sau activităților rezervate exclusiv pentru anumiți operatori. Restricțiile cantitative pe care unele țări le impun la importul de servicii, cum ar fi contingentele sau *numerus clausus*, suprafața maximă, distanța geografică limitează numărul de firme care pot să îndeplinească condițiile de stabilire pe piață și oferă un avantaj companiilor existente pe piață. Restricțiile teritoriale pot fi formulate ca limitări aplicate la eliberarea autorizațiilor de stabilire într-o anumită zonă sau localitate pentru furnizorii unui serviciu.

(ii) Condiționări privind naționalitatea sau reședința. Criteriul *naționalității* se aplică în câteva dintre Statele Membre și se referă la acționari, manageri, angajații firmelor de servicii și la anumitor profesii. Criteriul *reședinței* este formulat, în funcție de țări, ca proporție a utilizării și angajării rezidenților în consiliul de administrație sau în managementul companiei. Criteriul *reședinței unice* presupune renunțarea la alte reședințe pe care le-ar putea avea furnizorul de servicii dacă dorește să se stabilească într-un anumit Stat Membru (de ex. cazul laboratoarelor medicale) ceea ce nu permite adoptarea strategiei comerciale a reședințelor multiple.

(iii) Formalități de autorizare și înregistrare. Posibilitatea de a furniza o serie de servicii este condiționată de obținerea unei autorizații. Atunci când furnizorul de servicii nu a obținut o

astfel de autorizație nici în țara în care este stabilit, aceasta poate crea dificultăți majore firmelor care sunt prezente pe mai multe piețe. Cu cât numărul de autorizații solicitate este mai mare, cu atât cresc, evident, dificultățile cu care se confruntă prestatorii de servicii care trebuie să apeleze la mai multe autorități și instituții publice în scopul obținerii autorizațiilor. Este cazul, de exemplu, al autorizațiilor necesare pentru a deschide un hotel sau un restaurant, pentru care în unele țări sunt necesare acte eliberate de 7 autorități.

Înregistrarea firmei prestatoare de servicii este o condiție obligatorie și trebuie efectuată, de obicei, la mai multe instituții cum ar fi : organizațiile profesionale, camere de comerț, autorități administrative, asociații de comerț etc., ceea ce poate genera costuri importante pentru un furnizor de servicii, mai ales din categoria IMM-urilor. Aceste înregistrări presupun plata unor cotizații și uneori obligativitatea de a achiziționa anumite servicii (bancare, de asigurări medicale, etc.).

(iv) Restricții privind prestarea unor activități multi-disciplinare. Multe servicii sunt obiectul unor reglementări menite să asigure independența și autonomia între diferitele activități, pentru a preveni posibilitatea de a fi exercitate în comun. Diferențele între reglementările naționale în acest domeniu au un caracter restrictiv, limitând posibilitatea de export spre alte State Membre a know-how-ului pe baza căruia au fost prestate unele servicii noi sau mai ieftine.

(v) Forme legale și o modalitate impusă de organizare a firmei. În unele țări este obligatorie înființarea unei anumite categorii de firme sau este interzisă organizarea unei firme într-o altă variantă juridică decât cea acceptată. De asemenea, se pot impune anumite condiții privind capitalul minim, numărul de angajați, structura personalului.

(vi) Calificarea profesională. Diferențele în cerințele și criteriile de calificare profesională între țările membre dau naștere la dificultăți importante cu care se confruntă, de cele mai multe ori, furnizorii de servicii. Unele profesii nu sunt recunoscute, pentru acceptarea altora este necesară promovarea unui test de aptitudini etc.; caracterul restrictiv al acestor reglementări se accentuează atunci când ele nu sunt transparente și predictibile.

(vii) Condițiile de exercitare a activităților de servicii. Decizia de a se stabili într-un Stat Membru poate fi influențată de calitatea condițiilor care permit consumatorilor sau utilizatorilor de servicii accesul la activitățile de servicii. Poate fi cazul reglementării intervalului de timp sau orarului de prestare a unor activități de servicii sau stabilirea de taxe pentru utilizarea infrastructurii (de ex. în telecomunicații), care pot afecta prestatorii de servicii ce doresc să se stabilească pe piață.

Stadiul 2. Dificultăți legate de input-urile necesare furnizării de servicii.

Livrarea transfrontalieră de servicii presupune utilizarea de către furnizorii de servicii a unor input-uri pe care aceștia le pot procura prin următoarele alternative: fie din Statul Membru în care sunt deja stabiliți și de unde le pot procura cu ușurință (personal, echipament, servicii de afaceri) și pe care le utilizează pentru tranzacțiile de pe piața internă, fie din alte State Membre. Ambele situații sunt surse de dificultăți pentru furnizorul extern de servicii. Cele mai mari probleme decurg din input-urile de forță de muncă, a cărei mobilitate transfrontalieră este încă destul de drastic reglementată.

(i) Detașarea muncitorilor (angajații sau personalul temporar). Furnizarea de servicii între Statele Membre presupune, de multe ori, deplasarea de către furnizor a unei echipe de angajați sau a câte unui angajat, temporar, spre un alt Stat Membru. Deși Directiva 96/71/EC56 prevede o serie de reguli care, dacă sunt respectate, oferă un minim de protecție în țara în care este prestat serviciul de către firma care și-a delegat angajații în acest scop, apar totuși o serie de dificultăți create de formalitățile administrative cu care se confruntă personalul detașat în țara importatoare de servicii. Deși resursele umane sunt cel mai important input în furnizarea de servicii, cele mai mari dificultăți sunt generate tocmai de această cale de internaționalizare. Printre formalitățile necesare amintim obligativitatea unor declarații, măsuri administrative la intrarea în țară a angajaților, extinderea legislației muncii din țara gazdă asupra personalului străin, sancțiuni severe în cazul nerespectării reglementărilor, condiționări și măsuri aplicabile cetățenilor țărilor terțe care trebuie să aplice pentru permise de muncă și, în general, o mobilitate scăzută a muncitorilor în zonele de frontieră.

(ii) Utilizarea agențiilor de angajare a forței de muncă din alte State Membre. Firmele care au nevoie de serviciile unei agenții de angajare stabilită în alt Stat Membru se confruntă cu o serie de formalități mai complicate sau mai simple, în funcție de specificul pieței forței de muncă. Printre formalități sunt de menționat: obligația de a utiliza numai agenții de angajare autorizate, interdicția de a folosi angajați temporari în anumite sectoare de activitate, și altele de natură să producă întârzieri în îndeplinirea obligațiilor contractuale, de exemplu, în cazul unui antreprenor în construcții imobiliare.

(iii) Alte dificultăți legate de detașarea transfrontalieră a lucrătorilor. Furnizorii de servicii se confruntă cu dificultăți și atunci când încearcă să recruteze personal din unul sau mai multe State Membre, în scopul acoperirii deficitelor de forță de muncă calificată. Deplasarea

transfrontalieră a forței de muncă, chiar în interiorul Pieței Unice, a devenit o problemă care se regăsește în reglementările din legislația muncii și a protecției sociale.

(iv) Procurarea transfrontalieră a serviciilor de afaceri. Pentru a se angaja în anumite activități, unui furnizor de servicii îi sunt necesare o serie de input-uri specializate din categoria „serviciilor de afaceri”. Gama de servicii necesare cuprinde, de la asistență juridică și servicii de contabilitate, servicii de marketing, design de site, până la închiriere de echipament, servicii de transport și servicii post-vânzare. Dacă firma de servicii dorește să apeleze (din motive raționale, legate de preț și calitate) la furnizori ai acestor input-uri situați în alt Stat Membru decât cel în care are loc exportul de servicii, se va confrunta cu o serie de dificultăți. Unele dintre acestea ar putea fi neîndeplinirea de către furnizorul serviciilor de afaceri a condițiilor de calificare impuse în țara importatoare de servicii.

(v) Aprovizionarea transfrontalieră cu echipamente și materiale. Libertatea firmelor de servicii de a presta aceste activități pe teritoriul altui stat membru decât cel în care sunt stabilite poate fi compromisă de măsurile care impun restricții în utilizarea de echipamente și materiale destinate activității lor. Este cazul vehiculelor, utilajelor de construcții, materialelor destinate expozițiilor, aparaturii de laborator, tehnicii de calcul, aparaturii electronice de înaltă performanță etc.

Stadiul 3. Dificultăți cu privire la promovarea produselor.

Acest stadiu, în special în cazul livrărilor transfrontaliere, este momentul cheie al pătrunderii pe o piață nouă, folosind intens instrumentele promoționale adaptate serviciului pe care doresc să îl ofere pe piața unui Stat Membru. Promovarea serviciilor prin publicitate trebuie să scoată în evidență know-how-ul firmei, specialiștii de care dispune, atuurile pe care le posedă comparativ cu alți furnizori de servicii și modul în care își diferențiază oferta de cea a celorlalte firme de servicii. Comunicarea cu piața este, la rândul ei, supusă unor numeroase restricții și reglementări complexe, care variază de la o țară la alta. În acest caz, o campanie promoțională paneuropeană devine imposibilă.

(i) Formalități de autorizare și înregistrare. *Autorizațiile prelabile* pot fi solicitate pentru orice comunicare privind anumite servicii. Mecanismul autorizațiilor desigur că provoacă întârzieri și probleme administrative suplimentare atunci când eforturile promoționale sunt transfrontaliere. În privința serviciilor financiare, în unele din Statele Membre sunt necesare autorizații prelabile, tot astfel cum și pentru serviciile de publicitate unele State condiționează

prestarea acestora de obținerea unei autorizații prealabile. În sectorul distribuției, autorizațiile sunt solicitate numai pentru anumite produse sau anumite forme de promovare.

(ii) Interdicții în comunicațiile comerciale se pot aplica pentru unele categorii de servicii, unele suporturi publicitare sau unele medii de comunicare, ceea ce afectează în mod direct furnizorii respectivi de servicii, mai ales dacă aceștia, spre deosebire de firmele naționale, nu se pot folosi de alte suporturi publicitare care să le înlocuiască pe cele interzise. Totodată, anumite profesii reglementate în mod specific sunt afectate de prevederi legale sau care decurg din codul de conduită al profesiei respective, limitându-se furnizorilor de servicii posibilitatea de a-și extinde activitatea dincolo de granițele țării de reședință. De asemenea, în unele State Membre, pentru anumite profesii (medicină, contabilitate, engineering) este interzisă publicitatea, comunicarea cu piața având un conținut factual.

(iii) Conținutul comunicării comerciale. Sunt reglementate categoriile de mesaje pe care le pot transmite furnizorii transfrontalieri pe piață. Chiar și informațiile factuale, pentru unele profesii, sunt restricționate. De exemplu, în unele State Membre, prețurile sau comparația între prețuri pentru servicii nu reprezintă o informație care poate fi comunicată pieței. În alte state, anumitor profesioniști, cum ar fi, de exemplu, avocații nu li se permite să-și facă public în comunicarea cu piața domeniul de specializare, ceea ce, evident, nu face posibilă atragerea de noi clienți din alte State Membre. De asemenea, de la un Stat Membru la altul diferă și reglementările privind publicul țintă pentru un anumit serviciu (de exemplu comunicarea destinată minorilor). Trebuie remarcat, de asemenea, că există limitări ale argumentelor folosite în comunicare, precum și ale limbajului în care este formulată comunicarea pe piață.

Stadiul 4. Dificultăți care afectează distribuția serviciilor.

Dificultățile cuprinse în această categorie nu se referă numai la sectorul distribuției, ci la toate serviciile care sunt distribuite transfrontalier. Furnizorilor transfrontalieri de servicii le sunt impuse o serie de condiții care diferă de la un Stat Membru la altul. Ceea ce au în comun majoritatea Statelor Membre este faptul că aplică furnizorilor de servicii proveniți din alte State Membre aceleași reglementări ca și celor stabiliți pe piață. Aceasta explică de ce regulile aplicabile în stadiul de intrare pe piață a furnizorilor străini coincid cu cele aplicabile la distribuția transfrontalieră. Este cazul pentru:

- (i) Monopoluri și alte restricțiile cantitative la accesul pe piață
- (ii) Condiționări ale naționalității sau reședinței

- (iii) Formalități de autorizare și înregistrare
- (iv) Forme legale și o modalitate impusă de organizare a firmei
- (v) Recunoașterea calificării profesionale

Stadiul 5 Dificultăți legate de vânzarea serviciilor

Cele mai multe dintre reglementările cu caracter restrictiv sau care impun reguli și practici diferite de la un stat la altul se referă la contracte, prețuri și plăți, facturare, contabilitate, TVA, dar și la accesul la contractele publice sau reguli ce se referă la rambursarea costurilor beneficiarilor serviciilor. Cele mai importante sunt:

- (i) Forma și conținutul contractelor
- (ii) Fixarea prețurilor, facturarea și contabilitatea
- (iii) Impozitarea, care se referă și la rambursarea TVA
- (iv) Contracte publice și concesiuni

Toate guvernele țărilor membre U.E. au adoptat în politica economică națională un vast instrumentar de reglementări, destinat să atenueze "imperfecțiunile" pieței serviciilor. Aceste instrumente pot fi împărțite în două categorii: cele care se referă la *organizarea* sectorului și cele care influențează *comportamentul* participanților pe piață. Ambele categorii de instrumente se aplică la cea mai mare parte a serviciilor, dar măsura aplicării lor diferă de la un sub-sector la altul. Cele nouă sub-sectoare selecționate pot fi încadrate în patru situații distincte:

a) *Grad ridicat de reglementare organizatorică și comportamentală* pentru serviciile bancare, serviciile de asigurare, transport aerian și telecomunicații. În cazul transporturilor aeriene și al telecomunicațiilor, statul este principalul titular al ofertei, așa încât controlul asupra sub-sectorului este direct și deplin. În contrast, în domeniul serviciilor bancare și de asigurare, guvernele se implică în mod indirect, dar suficient de riguros, mai ales din motive de prudență.

b) *Grad scăzut de reglementare organizatorică și comportamentală* pentru serviciile profesionale, hoteliere și de construcții, care sunt relativ mai slab reglementate la nivel guvernamental. Normele de participare la activitățile amintite sunt mai puțin rigide, iar comportamentul participanților pe piață este mai puțin supravegheat.

c) *Reglementare organizatorică parțială* pentru serviciile de distribuție, mai ales cele oferite de marile spații comerciale, care sunt supuse unor norme privind localizarea și funcționarea lor. Scopul urmărit este de a proteja rețeaua micilor comercianți independenți.

d) *Reglementare comportamentală pronunțată*, de exemplu în cazul transportului rutier, care este supus unei serii de prevederi privind conduita participanților la trafic. Pentru transportatorii auto de mărfuri și persoane sunt prevăzute norme cantitative, standarde tehnice și uneori restricții de preț.

Concluzii: Comerțul intra-comunitar cu servicii

Deși, așa cum am arătat, pe piața internă a UE se mențin încă numeroase bariere în tranzacțiile cu servicii, totuși comerțul bilateral intracomunitar cu servicii a luat amploare în ultimii ani.

Tabelul 3. Indicele de deschidere comercială în unele din statele membre UE, 2004

	Franța	Germania	Italia	Olanda	Spania	Marea Britanie
Transport și comunicații	20,4	17,7	9,2	70,3	13,1	20,2
Finanțe și Asigurări	3,2	7,5	2,2	4,0	6,4	52,6
Alte servicii de afaceri	5,8	5,3	7,4	2+,8	10,7	15,8
Servicii personale	3,1	0,4	1,3	4,1	2,4	3,4
Servicii guvernamentale	0,5	3,7	0,9	3,2	1,0	5,2

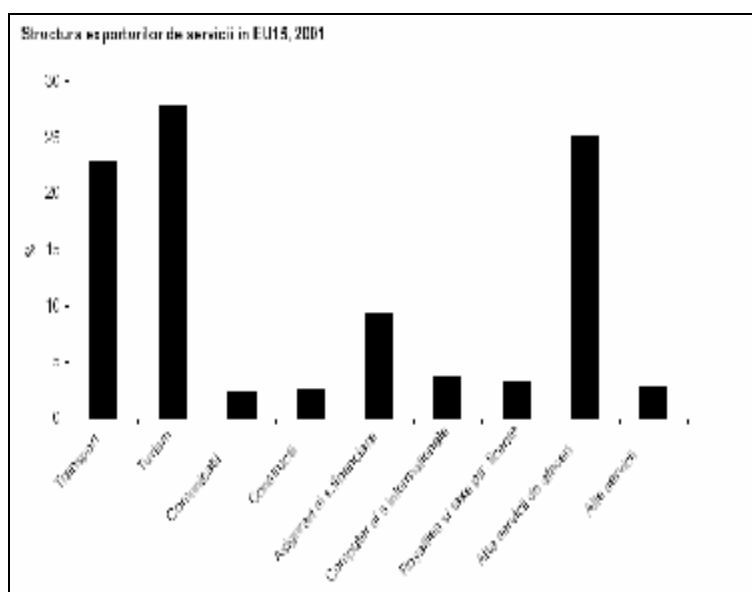
Sursa: OECD(2005)³²

În Tabelul 3 sunt prezentați indicii de deschidere (exprimați ca raport între valoarea exporturilor și valoarea adăugată a sub-sectoarelor de servicii) în cinci dintre cele mai mari țări ale UE, la care se adaugă Olanda.

Desigur că structura sectorului de servicii și, în consecință, a exporturilor diferă de la o țară la alta.

³² Indicele de deschidere comercială este definit ca raportul dintre valoarea exporturilor și valoarea adăugată x 100

Figura 3. Structura exporturilor de servicii intracomunitare



Comerțul intracomunitar cu servicii reprezintă cca 20% din comerțul intracomunitar total (bunuri și servicii), respectiv o pondere apropiată de cea pe care o ocupă comerțul cu servicii pe plan mondial. Cum era de așteptat, turismul deține primul loc - ca unic produs - în exportul de servicii intracomunitar, fiind urmat de grupul de servicii de afaceri și de cel al serviciilor de transport. De aici putem deduce că, deși comerțul cu servicii a crescut în fiecare an, Statele Membre ale Uniunii Europene nu și-au concentrat schimburile cu servicii pe piața internă. Fiecare stat are un sector puternic de servicii, variate și de calitate înaltă, ceea ce ne face să concluzionăm că barierele impuse de reglementări au fost mai mult decât eficiente pentru protejarea furnizorilor naționali. În afară de aceasta, prezența turismului și transporturilor pe poziții dominante în tranzacțiile de pe piața europeană este determinată de specificul respectivelor activități, dar și de caracterul complementar al structurii sectoarelor respective în Statele Membre..

Referințe bibliografice:

- Belot, M., Ederveen, S. (2004), *Indicators of Cultural and Institutional Barriers in OECD Countries*, CPB Memorandum, The Hague
- Bergstrand J (1989), *The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factorproportions theory of international trade*, Review of Economics and Statistics, 23

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

- Brenton, P., DiMauro, F., Lücke, M. (1999), *Economic integration and FDI: An empirical analysis of foreign investment in the EU and in Central and Eastern Europe*, *Empirica*, 26
- Brenton, P., Di Mauro, F. (1999), *The potential magnitude and impact of FDI flows of CEECs*, *Journal of Economic Integration*, 14 (1)
- CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2005), *Barriers to Entry*, Study No 69 (revised September 2005)
- De Groot H, Linders, G., Rietveld, P. and Subramanian, A. (2003), *The institutional determinants of bilateral trade patterns*, *Kyklos* 57, 103-123.
- EC (2002), *Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the State of the Internal Market for Services*, Brussels.
- EC (2004), *Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Services in the Internal Market*, SEC(2004) 21, Brussels.
- Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R. (2005) *The free movement of services within the EU*, Directorate for Financial and Enterprise Affairs Competition Committee

Capitolul 4

Liberalizarea tranzacțiilor cu servicii în UE

4.1. Succintă prezentare a edificării Pieței Interne în domeniul serviciilor

Serviciile sunt o ramură de primă importanță în economia europeană, ele contribuind cu aproape 70% la formarea PIB și la ocuparea forței de muncă. De asemenea, peste 80% dintre agenții economici comunitari desfășoară activități în acest sector unde, astfel, întreprinderile mici și mijlocii sunt mai bine reprezentate decât pe ansamblul economiei. În fine, aproape două treimi din investițiile străine directe în UE vizează acest sector.³³

Pe de altă parte, statisticile cu privire la comerțul intracomunitar cu servicii arată că această ramură este mai puțin integrată la nivelul pieței interne unice decât bunurile: numai 20% din schimburile economice intracomunitare reprezintă comerț cu servicii, iar creșterea acestuia în ultimii 10-15 ani a stagnat, spre deosebire de schimbul de bunuri, care a crescut cu circa o treime în același interval. În cele mai multe domenii ale comerțului cu servicii, mai puțin de 5% din producția internă face obiectul exporturilor, iar circa 47% din întreprinderile care furnizează servicii în cadrul UE realizează mai puțin de 10% din cifra lor de afaceri în alte țări membre ale UE decât în cea de origine.³⁴

Situația comerțului cu servicii la nivelul UE reflectă o serie de trăsături particulare ale acestuia, care îl disting net de comerțul cu bunuri.

În primul rând, serviciile comercializate peste frontierele naționale nu pot fi supuse unor taxe vamale, deci nu există și nici nu poate exista o uniune vamală în domeniul serviciilor. Printre altele, această particularitate își lasă amprenta asupra structurii listei de angajamente ale “Comunităților Europene și statelor membre” în cadrul Acordului General pentru Comerțul cu Servicii (GATS).

³³ Vogt, L. (2005), *The EU's Single Market: At Your Service?*, OECD, Economics Department Working Paper No.44, p.4; Deutsch, K. (2004), *An internal market for services*, Deutsche Bank Research, EU Monitor, p.4; Johnson, D., Turner, C. (2004), *The Single European Market: Assessing and Extending Its Impact*, în “European Business. Policy changes for the new commercial environment”, Routledge, p.54

² Sejerøe, A., Jervelund, C. (2005), *The Copenhagen Economics Study on the Economic Impact of the Services Directive*, Intereconomics, May/June, p.125; Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R. (2004), *The Free Movement of Services within the EU*, CPB Netherlands, Document No.69, October; p.44

În al doilea rând, “producția” și “livrarea” serviciilor nu pot fi secvențiale, ci doar simultane. În consecință, spre deosebire de bunuri, serviciile, în majoritatea lor, nu pot fi exportate decât prin deplasarea (temporară sau permanentă) a producătorului, uneori împreună cu echipamentul necesar (adică bunuri), sau prin deplasarea consumatorului, ceea ce presupune că ar trebui să treacă frontierele nu doar un bun, ci și persoane. Din acest motiv, asigurarea liberei circulații a serviciilor are conexiuni directe cu libera circulație a capitalurilor, persoanelor și uneori a bunurilor, o liberalizare completă neputându-se realiza decât la intersecția acestor libertăți. Altfel spus, libera circulație a serviciilor nu poate fi asigurată decât la nivelul celei mai puțin libere dintre piețele, relevante pentru serviciul respectiv, ale serviciilor, persoanelor, capitalurilor și bunurilor.

În al treilea rând, piețele de servicii prezintă o serie de particularități importante în raport cu piețele bunurilor. Este vorba de existența, în multe domenii, de bariere înalte la intrarea pe piață, consecință a importanței deosebite pe care o au reputația prestatorilor și încrederea consumatorilor (de vreme ce calitatea serviciilor nu poate fi testată anterior consumării lor), precum și de existența informațiilor asimetrice (vânzătorul cunoscând mai multe despre calitatea serviciilor decât poate cunoaște cumpărătorul). De aici decurge necesitatea reglementării serviciilor în mai mare detaliu decât este cazul bunurilor. Ori, cu cât reglementările sunt mai elaborate, cu atât crește probabilitatea ca ele să acționeze ca o barieră în calea comerțului transfrontalier.

În al patrulea rând, serviciile sunt, în general, mai puțin comercializabile decât bunurile și din cauza particularităților naționale ținând de limbă, tradiții culturale, practici legislative etc. Segmentarea piețelor naționale din cauza acestor trăsături este însă tot mai puțin pronunțată, sub acțiunea conjugată a mai multor factori:

- ascensiunea „societății informaționale”, care permite, bunăoară, unei companii finlandeze să afle de existența unui furnizor spaniol de servicii despre care nu ar fi aflat poate niciodată recurgând la „canalele convenționale”;

- ușurința tot mai mare de deplasare, care permite acum unui furnizor de servicii să opereze într-o țară și să se deplaseze la consumatorii din alte țări, pe când anterior ar fi trebuit să își înființeze sedii naționale pe toate piețele;

- disponibilitatea mai mare a europenilor de a călători și lucra în alte țări permite companiilor să comunice direct mai ușor, în vreme ce anterior ar fi fost necesară recurgerea la agenți locali.

În al cincilea rând, serviciile sunt mult mai eterogene decât bunurile, ceea ce face ca trăsăturile lor, terminologia specifică, modalitățile de reglementare să varieze mai mult, de unde dificultățile suplimentare în găsirea celor mai potrivite modalități de liberalizare a circulației transfrontieră în condițiile – așa cum s-a arătat mai sus – ale unei nevoi de reglementare mai evidente decât în cazul bunurilor.

În fine, unele categorii de servicii fac obiectul unor prevederi specifice ale Tratatului CE. Este vorba, îndeosebi, de transporturi, servicii financiare și diferite servicii de rețea (care amalgamează aspecte ale comerțului cu bunuri și, respectiv, cu servicii: electricitate, gaze naturale, canalizare apă). De aici decurge o și mai mare varietate a regimurilor de reglementare aplicabile.

La ora actuală, în cadrul UE se poate distinge între:

- servicii care au făcut obiectul unor reglementări dedicate la scară comunitară, de regulă în sensul liberalizării (transporturi, îndeosebi rutiere și aeriene; telecomunicații; servicii financiare; difuzare radio și TV);
- servicii cu privire la care nu au fost emise reglementări speciale la nivel comunitar și care pot fi mai puternic afectate de bariere în calea liberei lor circulații în spațiul comunitar: servicii de afaceri (contabilitate, consiliere juridică, certificare și testare, arhitectură, engineering); comerț (de gros și de detaliu); construcții; restaurante și catering; turism.

Reglementarea liberei circulații a serviciilor

Prevederile Tratatului CE conferă, la prima vedere, liberei circulații a serviciilor aceeași calitate de element indispensabil pieței interne ca și circulației bunurilor și factorilor de producție.³⁵ La o privire mai atentă însă, se constată că prevederile referitoare la circulația serviciilor sunt lipsite de concretețe, reflectând în principal percepția, prevalentă în urmă cu o jumătate de secol, că serviciile sunt puțin susceptibile a face obiectul comerțului internațional, iar aspectele cele mai importante ale liberalizării circulației lor pot fi rezolvate prin asigurarea liberei circulații a persoanelor și capitalurilor.

Îndeosebi trebuie relevat că Tratatul CE nu a definit un calendar concret de punere în aplicare a acestei libertăți și însăși asigurarea ei progresivă era supusă unui “program de abolire a restricțiilor” care urma să fie adoptat de Consiliu, ceea ce, de altfel, nici nu s-a întâmplat (Art.63, par.1, în prezent abrogat).

³⁵ Pelkmans, J. (2003), *Mutual Recognition in Goods and Services: An Economic Perspective*, ENEPRI Working Paper No.16, March, p.17

Tratatul conține și o clauză de salvagardare *sui generis* (Art.53), potrivit căreia liberalizarea completă a serviciilor este subordonată “situației economice generale și situației economice a sectorului vizat”, care trebuie să “permită” o asemenea liberalizare. Păstrarea și în actualul text a acestei clauze confirmă atitudinea mai puțin permisivă față de libera circulație a serviciilor în raport cu cea a bunurilor.

În fine, textul Tratatului (Art.52, par.2) exprimă o preferință pentru liberalizarea prioritară a anumitor categorii de servicii, respectiv cele care “afectează direct costurile de producție” sau a căror liberalizare “facilitează schimburile cu bunuri”, instituind astfel o prezumție de valoare superioară a unor servicii față de altele pe care analiza economică nu o validează.

Tratamentul mult mai lax în materia comerțului cu servicii decât în materia comerțului cu bunuri este îndeobște atribuit faptului că, în momentul semnării Tratatului de la Roma, serviciile aveau o importanță economică relativă mult mai mică decât în prezent și nu făceau obiectul unor tranzacții transfrontaliere importante.

O trăsătură specială a reglementării liberei circulații a serviciilor este aceea că se referă la două modalități distincte de livrare a serviciilor:

- a) temporară (prin tranzacții transfrontieră ocazionale);
- b) permanentă (prin stabilirea unei prezențe comerciale pe piața țării importatoare).

Furnizarea temporară

Ca și în cazul asigurării liberei circulații a bunurilor, liberalizarea furnizării temporare de servicii (Art.49) este susceptibilă a fi asigurată prin aplicarea principiilor nediscriminării și, respectiv, interzicerii restricțiilor.

Jurisprudența Curții Europene de Justiție (CEJ) în aceste privințe a evoluat în același sens ca și în cazul liberei circulații a bunurilor, dar cu un decalaj temporal de circa 10 ani.

Principiul nediscriminării, prevăzut în Art.54 al Tratatului CE, a fost articulat pentru prima oară în mod cuprinzător în cazul *Van Binsbergen* (1974), Curtea pronunțându-se atât împotriva discriminărilor vădite (pe considerente de cetățenie sau reședință), cât și împotriva celor implicite, adică a situațiilor în care, deși se aplică alte criterii de diferențiere, ele duc de fapt la același rezultat.³⁶

³⁶ O’Leary, S., Jose M. Fernandez-Martin (2000), *Judicially-created Exceptions to the Free Provision of Services*, European Business Law Review, September/October, p.317

Principiul interzicerii restricțiilor s-a cristalizat printr-o suită de decizii din anii '90: *Sager, Gouda, Schindler, Alpine*. Aceste decizii au conturat poziția potrivit căreia poate fi încălcată libera circulație a serviciilor și prin măsuri lipsite de caracter discriminatoriu și aplicabile fără distincție, care însă pot descuraja sau chiar împiedica oferirea de servicii de către un furnizor străin, respectiv primirea de servicii de către un utilizator străin.³⁷ Pot intra în această categorie măsuri care:

- afectează posibilitatea furnizorilor de a își oferi serviciile;
- sporesc costul serviciilor respective;
- descurajează oferirea de servicii;
- îngreună accesul consumatorilor la serviciul respectiv.

CEJ recunoaște justificarea unor bariere în calea liberei furnizări a serviciilor doar pe baza unor cerințe imperative în interesul general.³⁸ În cazul *Schindler*, aceste cerințe au fost considerate a consta în protecția consumatorilor, prevenirea delincvenței, protecția moralei publice și finanțarea unor activități de interes general.

În practica construcției europene, *eliminarea restricțiilor* în calea liberei circulații a serviciilor s-a realizat prin două instrumente: armonizarea și, respectiv, recunoașterea reciprocă.

(1) *Armonizarea*

În prezent, nu există, ca în cazul bunurilor, vreun exemplu de “armonizare totală” (specifică “vechii abordări”) a serviciilor³⁹, în principal deoarece instituțiile comunitare s-au ferit să intervină cu măsuri de reglementare în acest sector până aproximativ la mijlocul anilor '80, când asemenea demersuri au fost întreprinse sub influența conjugată a doi determinanți: lansarea programului Pieței Interne Unice și decizia CEJ de a obliga Consiliul să adopte “regulile comune” cerute de Tratat (și încă inexistente) pentru un anumit segment al ramurii serviciilor, respectiv transporturile.

În aceste condiții, s-a adoptat de la bun început o combinație similară “noii abordări”, constând dintr-o armonizare limitată și recunoaștere reciprocă. Pentru o serie de servicii, armonizarea este oricum superfluă, deoarece ele nu au nici un fel de cerințe speciale pentru a fi reglementate: turism; anumite servicii de afaceri – e.g., consultanța.

³⁷ Oliver, P., Wulf-Henning Roth (2004), *The Internal Market and the Four Freedoms*, Common Market Law Review, 41:2, p.414

³⁸ Fuchs, M. (2002), *Free Movement of Services and Social Security – Quo Vadis?*, European Law Journal, 8:4, December, p.539

³⁹ Pelkmans, J. (2003), *Better Internal Market Regulation*, Intereconomics, March/April, p.19

Cu privire la alte servicii – cele de rețea, de pildă – reglementarea are caracteristici particulare, astfel încât ea a fost abordată în mod dedicat, deci în afara problematicii generale a serviciilor.

În concluzie, tipul de armonizare menționat mai sus a fost utilizat predilect în domeniul serviciilor financiare și al serviciilor de transport. În cazul serviciilor financiare trebuie notată o particularitate suplimentară: deoarece armonizarea “aspectelor esențiale” ale serviciilor în sine ar fi fost fastidioasă și risca să fie depășită foarte rapid de inovațiile specifice acestui sector foarte dinamic, armonizarea a vizat caracteristicile esențiale ale instituțiilor furnizoare de servicii financiare (bănci, societăți de intermediere financiară, fonduri de investiții, societăți de asigurări), adică în principal indicatorii de soliditate financiară (solvabilitate, expuneri maxime, capital minim etc.).

Ca modalitate de eliminare a restricțiilor în calea liberei circulații a serviciilor, armonizarea are o serie de neajunsuri care fac din ea o variantă puțin atractivă. Este vorba, în principal, de:

- dificultatea convenirii detaliilor unei reglementări armonizate la nivel comunitar între un număr crescând de state membre;
- problemele cronice de transpunere în legislațiile naționale a directivelor comunitare; astfel, de exemplu, în anul 2000, circa un sfert din directivele din domeniul serviciilor care trebuiau transpuse în 1996 și 1997 nu fuseseră încă preluate în legislațiile tuturor membrilor UE;⁴⁰
- ușurința cu care efectele sale pozitive pot fi anulate, de pildă prin introducerea de către unii membri a unor cerințe noi, suplimentare, care sunt – ca regulă generală – mai ușor de justificat în cazul serviciilor.

Din aceste motive, liberalizarea prin intermediul recunoașterii reciproce este o soluție superioară.

(2) *Recunoașterea reciprocă*

Acest principiu s-a impus, ca și în cazul bunurilor, pe cale jurisprudențială, deciziile de referință ale Curții în această materie fiind *Gouda* și *Saeger*, ambele datând din 1991. Potrivit lui, aplicarea reglementărilor naționale furnizorilor de servicii din alte țări membre este în principiu

⁴⁰ Messerlin, P. (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe*, Institute for International Economics, Washington D.C, September, p.146

interzisă, în măsura în care aceștia se conformează reglementărilor în vigoare în țările lor de origine.⁴¹

Aplicarea efectivă a acestui principiu la libera circulație a serviciilor este însă mai nesigură decât în cazul bunurilor. Aceasta pentru că, în primul rând, eterogenitatea reglementărilor naționale este mai mare, deci diferențele dintre nivelurile de competitivitate a furnizorilor de servicii determinate de sistemele de reglementare cărora li se supun sunt și ele mai mari. Ca urmare, există atât o disponibilitate mai redusă din partea Statelor Membre de a accepta manifestarea neîngrădită a acestui principiu, cât și tendința de a-l “încadra” într-o combinație care îmbină armonizarea “aspectelor esențiale” ale reglementărilor pertinente cu recunoașterea reciprocă pentru celelalte prevederi.⁴² Evident, cu toate neajunsurile pe care le comportă recurgerea, fie și parțială, la procedura armonizării.

În al doilea rând, din cauza particularităților serviciilor, există un potențial mult mai larg de a invoca existența unor considerații legitime care să permită derogarea de la regula recunoașterii reciproce. Analiza jurisprudenței CEJ relevă că aceasta a recunoscut o listă mai lungă și mai substanțială de justificări pentru derogări în contextul circulației serviciilor decât în cazul bunurilor și, în plus, a fost mult mai flexibilă în judecarea aplicabilității lor.⁴³

În fine, din nou într-o măsură mai mare decât în cazul bunurilor, recunoașterea reciprocă nu poate funcționa satisfăcător decât între parteneri politicește dispuși și administrații pregătite să acorde încredere omologilor din alte țări membre.

Singura ipostază în care principiul recunoașterii reciproce se aplică într-un mod organizat și sistematic este cea a recunoașterii calificărilor profesionale (a “diplomelor”), probabil din cauză că acest aspect este esențial și pentru exercitarea altei libertăți specifice pieței interne unice, cea a circulației persoanelor.

Furnizarea permanentă

Așa-numitul “drept de stabilire” are în vedere activități desfășurate de persoane independente de altă cetățenie sau de către companii, filiale sau sucursale înființate de cetățeni străini. “Stabilirea” se referă la crearea oricărei infrastructuri fixe prin care este desfășurată o activitate economică, iar aceasta trebuie să se conformeze în întregime regulilor și reglementărilor din statul-gazdă.

⁴¹ Farmer, P. (2003), *The Court's case law on taxation: a castle built on shifting sands?*, EC Tax Review No.2, p.78

⁴² Messerlin, P. (2005), *The Directive on Services: Rent Seekers Strike Back*, Intereconomics, May/June, p.122

⁴³ Barnard, C., Deakin, S. (2001), *Market Access and Regulatory Competition*, NYU School of Law, Jean Monnet Working Paper 9/01, November, p.31

În UE, acordarea dreptului de stabilire resortisanților din alte State Membre, precum și companiilor înființate de aceștia, este o obligație explicită, prevăzută de Articolul 43 al Tratatului. Cu toate acestea, există percepția că acest drept rămâne întrucâtva “subdezvoltat”.⁴⁴ Protecția mai precară a acestui drept poate fi pusă în evidență la nivelul fiecăruia dintre cele două mari principii protectoare ale liberei circulații. Astfel:

- *regula nediscriminării* ia, în acest caz, forma particulară a *regimului tratamentului național*⁴⁵, care poate fi mai permisiv față de situațiile de discriminare mascată.
- *interzicerea restricțiilor* este mai puțin categorică din cauza gradului mare de libertate pe care o au autoritățile naționale de a deroga de la acest principiu generic.

Astfel, aplicarea de reglementări care pot stânjeni furnizarea de servicii este posibilă în mai multe cazuri, dintre care unele sunt menționate expres în chiar textul Tratatului:

- dacă activitatea respectivă este legată, chiar și doar ocazional, de exercitarea unei autorități oficiale (Art.45);
- dacă activitatea respectivă are implicații de ordine publică, securitate publică sau sănătate publică (Art.46).

De asemenea, exercitarea dreptului de stabilire poate fi restricționată prin impunerea anumitor cerințe precum:

- recunoașterea calificărilor profesionale, în cazul profesiilor reglementate (medici, farmaciști, arhitecți, avocați etc.);
- controlul continuu al solidității financiare (supravegherea prudențială a instituțiilor financiare);
- acordarea de drepturi exclusive (monopol) în anumite domenii (cazul multor servicii sociale).⁴⁶

Toate aceste cerințe, justificate din considerente de interes public atunci când se referă la activități desfășurate cu un caracter de continuitate, nu mai sunt permise în cazul furnizării temporare de servicii: “natura ocazională a furnizării de servicii exclude impunerea de cerințe formulate pentru o activitate permanentă”.⁴⁷

⁴⁴ Kaldellis, E. (2001): *Freedom of Establishment versus Freedom to Provide Services: An Evaluation of Case-law Developments in the Area of Indistinctly Applicable Rules*, Legal Issues of Economic Integration, 28:1, p.25

⁴⁵ Pelkmans, J. (2001), *Subsidiarity and Economic Functions of the Union*, în “European Integration: methods and economic analysis”, Pearson Education, p.122

⁴⁶ Molle, W. (2001), *The Economics of European Integration*, Ashgate, 2001, p.122

⁴⁷ Evangelos Kaldellis: *op.cit.*, p.43

De aceea, în domeniile în care se aplică reglementări complexe și cuprinzătoare (e.g. serviciile de rețea), dreptul de stabilire este dificil sau chiar imposibil de obținut, dar aceasta nu a dus până acum la intervenția CEJ.

4.2. Directiva Serviciilor

Reglementarea “discretă” a liberei circulații a serviciilor în textul Tratatului CE a făcut ca rolul jurisprudenței în impunerea progresivă a acestei “libertăți” la scară comunitară să fie esențial. Jurisprudența Curții Europene reprezintă însă o modalitate inferioară de reglementare:

- din punct de vedere calitativ, deoarece Curtea nu poate « construi » un *acquis* în domeniu, iar deciziile sale au uneori efecte asimetrice pentru statele membre;
- din punct de vedere al securității reglementării, deoarece deciziile sunt în mod cert pertinente doar pentru cazurile în care au fost luate, existând incertitudine cu privire la relevanța lor pentru situații cu circumstanțe care nu sunt identice, chiar dacă foarte apropiate;
- din punctul de vedere al legitimității reglementării, deoarece aspecte atât de strâns asociate cu suveranitatea națională încât drepturile de vot în consiliu sunt gestionate cu mare parcimonie ajung să fie decise de instanță.

Păstrarea jurisprudenței drept *principal* mijloc de eliminare progresivă a restricțiilor în calea liberei circulații a serviciilor este de nedorit și pentru că recurgerea la instanțe de către operatorii economici comportă costuri însemnate și întâzieri uneori substanțiale, iar această cale poate fi utilizată simultan și de către cei care încearcă să întârzie procesul de liberalizare, cu scopul de “hărțuire” a concurenților lor.⁴⁸ Carențele jurisprudenței reprezintă însă doar unul, și nu cel mai important, dintre factorii declanșatorii ai inițiativei legislative cuprinzătoare cunoscută sub numele de “Directive Serviciilor”.

Comisia Europeană a considerat că se impune un efort de codificare a regulilor referitoare la libera circulație a serviciilor, care să corecteze atât neajunsurile insuficienței detalieri din textul Tratatului, cât și pe cele ale recurgerii la Curtea Europeană de Justiție pentru valorificarea unui drept fundamental asociat existenței pieței unice. Astfel, în 2004, a fost elaborat un cuprinzător proiect de Directivă în domeniu, inițial cunoscut ca „Directiva Bolkestein” după numele membrului Comisiei însărcinat cu dosarul pieței interne.

⁴⁸ Messerlin, P. (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe*, Institute for International Economics, Washington D.C., September 2001, p.159

În privința **furnizării temporare** de servicii, Directiva conține câteva reguli importante menite să înlăture restricții frecvent întâlnite.

Este vorba, în primul rând, de obligativitatea Statelor membre de a respecta dreptul furnizorilor de servicii de a își oferi serviciile în alt stat membru decât cel de reședință fără a fi obligați, în acest scop, să își înființeze sedii pe teritoriile altor state membre. Derogări de la această regulă sunt însă admise pentru anumite tipuri de servicii, și anume: servicii poștale, electricitate, apă, tratamentul deșeurilor, gaze.

Directiva conține și prevederi clare care întăresc drepturile consumatorilor de servicii de a se “aproviziona” din alte state membre fără a fi stânjeniți de măsuri restrictive sau discriminatorii, fie ele aplicate de propriile autorități sau de către autoritățile din țara de origine a prestatorului de servicii.

În al treilea rând, Directiva preconizează aplicarea unui mecanism inovator de examinare de către fiecare stat a propriei legislații în domeniu cu scopul de a identifica situații în care regulile aplicate contravin jurisprudenței Curții și de a le remedia. Rezultatele acestor examinări vor fi cuprinse în rapoarte naționale care vor fi examinate de către toate Statele Membre, acestea putând formula observații. În fine, Comisia Europeană își va întocmi propriul raport pe baza acestor documente, în care va formula propuneri de corectare a problemelor semnalate.

În forma sa inițială, proiectul de Directivă conținea o importantă inovație, menită să pună capăt incertitudinilor legate de aplicabilitatea principiului crucial al recunoașterii reciproce care, după cum s-a arătat mai sus, este mai dificil de pus în practică în cazul comerțului cu servicii decât în cel al comerțului cu bunuri. Este vorba de statuarea explicită a **regulii țării de origine**, potrivit căreia furnizorii de servicii ar fi putut să își ofere serviciile în alte țări membre decât cea de origine fără a fi obligați să se supună altor cerințe administrative și legale decât cele impuse de țara de origine. În plus, prerogativa de a supraveghea și controla îndeplinirea cerințelor administrative și legale revenea exclusiv țării de origine.

Controversele suscitade de această regulă au fost cu totul disproporționate în raport cu miza sa reală. În primul rând, ea nu făcea decât să codifice un principiu deja “descoperit” pe cale jurisprudențială (recunoașterea reciprocă), contribuind astfel la instaurarea unei mai mari securități juridice pentru toți actorii interesați. În al doilea rând, cele mai apăsate critici, legate de posibilul “dumping social” pe care l-ar face posibil aducerea de forță de muncă din țările comunitare mai sărace, erau în mare parte lipsite de obiect, dată fiind menționarea explicită a faptului că toate condițiile privind utilizarea, în prestarea serviciilor, de forță de muncă din alte

țări membre rămâneau a fi determinate în continuare de legislația pertinentă a țării de destinație, lucru prevăzut de altfel și de o directivă comunitară deja existentă (96/71/EC), pe care noul proiect legislativ nu o afecta în nici un fel.⁴⁹

În fond, obiecțiile justificate la adresa principiului țării de origine erau puține și nu foarte importante:

a) riscul unei anumite neglijări, de către țara de origine, a obligațiilor sale de supraveghere și control⁵⁰, dată fiind posibilitatea ca furnizorul respectiv să desfășoare activități foarte limitate în țara sa de origine;

b) riscul “mascării” utilizării de forță de muncă străină salariată în condiții neconforme cu legislația țării de destinație prin descrierea acestor muncitori drept “persoane independente”, în condițiile în care creșterea masivă a numărului lor ar îngreuna posibilitatea autorităților locale de a controla corespunzător această situație;

c) riscul ca aplicarea principiului țării de origine să genereze o “cursă în jos” între sistemele de reglementare naționale, care s-ar putea relaxa, cu consecințe sociale negative, pentru a oferi un avantaj competitiv propriilor resortisanți (sau pentru a-i proteja de un dezavantaj competitiv generat de supunerea lor unor reglementări mai stricte). Șansele materializării unui asemenea scenariu sunt practic neglijabile, atât din cauza considerentelor de reputație, care le împiedică pe autorități să dilueze acele reglementări care corespund unor preferințe reale ale publicului, cât și din cauza modului în care piețele competitive funcționează de fapt: actorii nu se concurează doar prin preț, ci și prin calitate, iar această paradigmă este aplicabilă și concurenței dintre sistemele de reglementare.

În cele din urmă, manipularea unei opinii publice în mare măsură neinformate, pe fundalul preferințelor tipic populiste ale unui Parlament European constituit din membri lipsiți de corelativul natural al puterii de legiferare, respectiv răspunderea față de o constituență identificabilă, a condus la eliminarea regulii țării de origine din textul Directivei. Este încă prea devreme de apreciat dacă acest eșec nu va avea decât semnificația neameliorării unei situații care prezenta neajunsuri sau, nu cumva, ar putea să repună în chestiune întreg principiul recunoașterii reciproce, așa cum s-a cristalizat el pe cale jurisprudențială.

⁴⁹ Este vorba de condițiile referitoare la: timpul maxim de lucru și timpul minim de odihnă; numărul minim de zile de concediu anual; nivelul minim al salariului, inclusiv al plății pentru orele suplimentare; sănătatea, securitatea și igiena la locul de muncă; egalitatea de tratament, măsurile de protecție a femeilor, copiilor și tinerilor.

⁵⁰ European Central Bank (2006), Competition, Productivity and prices in the Euro Area Services Sector, ECB Occasional Paper no.44, p.15

În forma sa actuală, Directiva prevede și măsuri de consolidare a încrederii între statele membre. Principala lor rațiune de existență a fost însă amputată prin renunțarea la principiul țării de origine, a cărui aplicare ar fi presupus, într-adevăr, ca autoritățile din țara de destinație să fie convinse de competența și diligența celor în drept să exercite supravegherea și controlul asupra furnizorilor externi de servicii, adică autoritățile din țara de origine. Între măsurile preconizate în acest sens trebuie menționate: întărirea asistenței mutuale dintre autoritățile naționale; încurajarea asociațiilor și corpurilor profesionale din UE să elaboreze coduri de conduită; promovarea calității în servicii prin scheme de certificare voluntară.⁵¹

Cu privire la **dreptul de stabilire**, Directiva introduce câteva reguli importante, dintre care unele nu au precedente în jurisprudența CEJ, reprezentând astfel progrese absolute în direcția asigurării liberei circulații a serviciilor.

În primul rând, o serie de cerințe privitoare la acordarea dreptului de stabilire vor fi explicit interzise, printre ele figurând și acelea referitoare la naționalitatea sau locul de reședință ale acționarilor și membrilor conducerii executive. Criteriile de autorizare care nu vor fi interzise vor trebui totuși să satisfacă anumite principii generice de bună practică, precum transparența (informarea prealabilă asupra criteriilor de acordare a autorizațiilor), proporționalitatea și nediscriminarea. Statele membre nu pot impune obligația autorizării decât în cazul în care aceasta este necesară în interesul general și sunt încurajate să examineze posibilitatea înlocuirii sistemelor de autorizare cu simple notificări.

În al doilea rând, este prevăzută o simplificare administrativă de mari proporții, plecând de la înființarea de puncte unice de contact în fiecare țară membră – care să ofere informații și să permită îndeplinirea formalităților administrative legate de stabilirea unei prezențe comerciale permanente pe teritoriul țării respective – și continuând cu îndeplinirea electronică a formalităților.

Nu există în Directivă prevederi care să oblige vreun stat membru să privatizeze anumite activități sau să permită accesul neîngrădit pe piață în orice domeniu. Astfel, pentru serviciile poștale, ca și pentru o serie de servicii de gospodărie locală (distribuția apei, colectarea deșeurilor), nu există obligația acordării dreptului de stabilire pentru operatorii din alte State Membre.

⁵¹ de Bruijn, R., Kox, H., Lejour, A. (2006), *The trade-induced effects of the Services Directive and the country of origin principle*, CPB Netherlands, Document No.108, February, p.16

Cuprinderea Directivei a cunoscut, ca urmare a amendamentelor introduse în Parlamentul European, o restrângere destul de semnificativă. Totuși, se estimează că ea continuă să privească circa 60% din forța de muncă ocupată și valoarea adăugată în sectorul serviciilor din UE.⁵²

De la bun început, Directiva nu urma să se aplice serviciilor aflate în două situații particulare⁵³:

a) servicii pentru care reglementarea la nivel comunitar este realizată prin alte instrumente, dedicate: servicii financiare, transporturi, telecomunicații, energie;

b) servicii publice, oferite de stat fără plată, în virtutea funcțiilor sale, în domenii precum: educație, cultură, social, justiție.

A doua categorie de excepții a fost extinsă semnificativ ca urmare a amendamentelor aduse Directivei, în sensul exceptării nu doar a serviciilor “publice”, ci și a celor care, deși comerciale în natura lor, “urmăresc un interes general”. Acesta este motivul pentru care toate serviciile din domeniul îngrijirii sănătății, audiovizual, jocurilor de noroc și al activității notariale și juridice au fost, la rândul lor, excluse. Excluse au fost și activități a căror natură particulară, justificând un tratament special, este încă și mai puțin evidentă: agenții de plasare a angajaților temporari; servicii de securitate privată; locuințe sociale.

Existența unor considerații convingătoare legate de interesul public a jucat un rol mult mai puțin important în această extindere decât lobby-ul exercitat de grupurile de interese doritoare să își păstreze pozițiile privilegiate pe piețe naționale protejate.

Faptul că aria de acoperire a Directivei a rămas exprimată ca o “listă negativă” (în sensul că sunt acoperite toate domeniile care nu fac obiectul unei excluderi specifice) este de apreciat, chiar dacă aceasta face mai dificilă identificarea domeniilor vizate de actul normativ în discuție. O listă neexhaustivă a sferei de aplicabilitate a prevederilor Directivei este prezentată mai jos.

Servicii de afaceri	Servicii destinate atât întreprinderilor, cât și consumatorilor	Servicii de consum
Consultanță	Consultații juridice și fiscale	Turism
Reclamă-publicitate	Construcții	Sprijin domestic (e.g., pt. Bătrâni)
Recrutare personal	Intermediere imobiliară	Servicii de destindere
Certificare și testare	Comerț	Centre sportive,
Reparații-întreținere	Organizare târguri și expoziții	Parcuri de distracție

⁵² Schweltnus, C. (2006), *La Directive Services: Une analyse économique*, La Lettre du CEPII no.252, p.2

⁵³ Delgado, J. (2006), *The European Services Directive*, The Brookings Institution, April, p.4

	Închiriere autovehicule	
--	-------------------------	--

4.3. Impactul estimat al Directivei Serviciilor

Nu există prea multe estimări efectuate cu privire la efectele aplicării Directivei Serviciilor, iar rezultatele la care ajung acestea nu sunt perfect concordante, consecință a ipotezelor și metodologiilor diferite utilizate.

Cea mai optimistă estimare a impactului Directivei aparține Comisiei Europene care, în 2004, considera că prevederile acestui act normativ ar putea genera efecte pozitive asupra PIB-ului comunitar “de cel puțin aceeași mărime” ca beneficiile estimate de pe urma aplicării Programului Pieței Unice din 1992, adică un spor de 1,8%.⁵⁴

Estimări mai conservatoare, dar bazate pe luarea în considerare a efectelor statice doar, au fost realizate de Copenhagen Economics în 2005: o majorare a PIB comunitar plasată între o limită minimă de 0,3% și una maximă de 0,7%.⁵⁵

Biroul Olandez de Analiză pentru Politică Economică (CPB) a întreprins două exerciții cuprinzătoare de evaluare a impactului Directivei, ale căror rezultate au fost publicate în 2004 și 2006. Cea mai recentă versiune apreciază că punerea în aplicare a Directivei ar fi susceptibilă să genereze o creștere cu 30-60% a comerțului intra-comunitar cu servicii (mai pronunțată pentru noile state membre - mai puțin deschise către comerțul cu servicii - și mai redusă pentru țări membre foarte integrate în schimburile economice internaționale). Liberalizarea indusă de Directivă este însă net mai puțin generatoare de efecte pozitive dacă nu este susținută de principiul țării de origine. Potrivit estimărilor aceleiași instituții, amploarea efectelor obținute scade la aproape jumătate dacă regula țării de origine nu este menținută.⁵⁶

4.4. Impactul Directivei Serviciilor asupra unor sectoare specifice: cazul serviciilor turistice

În Statele Uniunii Europene, **turismul** este unul din sectoarele economiei care se afla în plină expansiune. Astfel, odată cu introducerea conceptului de „concediu plătit”, începând cu anii '50 fluxurile turismului internațional au crescut într-un ritm accelerat, ajungând ca în 2004, conform statisticilor OMC, să se înregistreze 760 milioane turiști, din care un procent de 28% își

⁵⁴ *European Commission proposal for a Directive on services*, MEMO/04/3, Brussels, 13th January 2004

⁵⁵ Anders Sejerøe, Christian Jervelund: *The Copenhagen Economics Study on the Economic Impact of the Services Directive*, Intereconomics, May/June 2005, p.125

⁵⁶ de Bruijn, R., Kox, H., Lejour, A. (2006), *The trade-induced effects of the Services Directive and the country of origin principle*, CPB Netherlands, Document No.108, February, p.11

achiziționează pachetele de călătorie prin intermediul agențiilor de turism. O consecință a acestei evoluții a fost apariția și necesitatea rezolvării problemelor de la punctele de trecere a frontierelor dintre state. Turismul nu este reglementat în mod direct și explicit de o legislație specifică. Multe din reglementările care se aplică tranzacțiilor cu servicii pe Piața Internă se pot extinde și asupra serviciilor turistice. Este cazul legislației cu privire la protecția consumatorului, standardizarea calității serviciilor, etc.

Datorită faptului că turismul este un domeniu în care se implică atât autoritățile guvernamentale, cât și cele regionale, piața unică europeană este reglementată prin următoarele norme legislative asupra drepturilor consumatorilor din Uniunea Europeană:

- Directiva Consiliului 90/314/EEC din 13 iunie 1990 asupra aranjamentelor turistice sub forma pachetelor de călătorie, pachetelor de vacanță și a pachetelor turistice, care a fost publicată în Jurnalul Oficial L 158, 23/06/1990; și
- Regulamentul (EC) 261/2004 al Parlamentului European și al Consiliului din 11 februarie 2004 cu referire la pasagerii companiilor aeriene, care a început să se aplice din 17 februarie 2005.

Pachetele de călătorie, pachetele de vacanță și pachetele turistice sunt definite ca acele servicii care sunt oferite consumatorului într-un singur pachet. Ținând seama de drepturile consumatorilor din Uniunea Europeană, turistul în calitate de consumator trebuie protejat atunci când achiziționează astfel de servicii. Această directivă protejează interesele părții contractante directe sau indirecte sau membră a unui grup în numele căruia o altă persoană a încheiat contractul pentru un anumit pachet de servicii turistice.

Organizatorul sau detailistul pachetului turistic are obligația să specifice clar și fără omisiuni informații detaliate privind prețul, condițiile de anulare, drepturile și obligațiile părților. Conform definiției din această directivă, un pachet înseamnă combinarea a cel puțin două servicii de transport, cazare sau alt tip de servicii complementare care sunt vândute sau oferite spre vânzare la un anumit preț și care acoperă o perioadă de cel puțin 24 de ore, incluzând o înnoptare într-o unitate de cazare.

În continuare vom prezenta conținutul celor mai importante articole ale Directivei 90/314/EEC.

Articolul 3 al Directivei se referă la categoria de informații care trebuie puse la dispoziția consumatorului. Broșura în care pachetul turistic este oferit și prezentat consumatorului potențial trebuie să dea informații cât mai complete despre preț, destinația de călătorie și mijlocul

de transport utilizat, tipul structurii de cazare, amplasamentul acesteia, categoria de confort, dacă include sau nu pensiune completă, itinerariu, informații generale despre pașaport, formalități de viză, asigurări de sănătate, modalitatea de calculare a prețului pachetului turistic, dacă este posibilă eșalonarea acesteia, numărul minim de persoane

Articolul 4.1 specifică informațiile care trebuie oferite turistului înainte de încheierea contractului. Organizatorul sau detailistul trebuie să furnizeze clientului, în scris sau într-o altă formă de comunicare agreată, înainte de încheierea contractului, informații generale despre pașaport, formalități de viză care se aplică în statele în care va călătorii, perioada de timp necesară pentru îndeplinirea acestora, ca și alte informații referitoare la asigurările de sănătate, eventuale vaccine sau precauții privind sănătatea pe perioada șederii. De asemenea, clientul mai trebuie să primească și o serie de alte informații precum:

- ora și locul unde se vor face opririle de perioada deplasării, conexiunile de transport, detalii privind locul ocupat de călător (cabină, loc, compartiment de dormit etc);
- numele, adresa și numărul de telefon al reprezentantului sau detailistului local, sau alți agenți care pot oferi asistență în cazul apariției unor probleme, iar în cazul în care un astfel de reprezentant sau agenție nu există trebuie oferit în schimb un număr de telefon de urgență la care poate fi contactat organizatorul;
- în cazul în care este vorba despre minori care călătoresc în străinătate, trebuie oferite informații care să faciliteze contactul tutorilor, atât cu minorii, cât și cu persoana responsabilă de la locul de ședere;
- informații referitoare la politica de asigurare care acoperă costurile de anulare a contractului inclusiv costurile de asistență privind repatrierea, în cazul unor evenimente neprevăzute, precum accident sau îmbolnăvire.

Articolul 4.2 precizează că statele membre trebuie să se asigure că în relația contractuală se aplică următoarele principii:

- în funcție de particularitățile fiecărui pachet turistic, contractul trebuie să conțină cel puțin elementele prezentate mai sus;
- toți termenii contractului trebuie să fie prezentați în formă scrisă sau într-o altă manieră accesibilă și pe înțelesul consumatorului și trebuie comunicate înainte de încheierea contractului, iar clientul trebuie să primească o copie a contractului;
- aceste condiții trebuie respectate chiar și în cazul rezervărilor de ultim moment;

- clientul trebuie informat de organizator sau detailist asupra modului de procedură pentru cazul în care dorește să transfere rezervarea asupra unei alte persoane care îndeplinește condițiile cerute.

Articolul 4.3 prevede situațiile care permit modificarea prețului. Scăderea prețului poate fi pusă în discuție doar în cazul în care apar modificări de categorie sau clasă și în acest caz trebuie specificată variația de preț și modalitatea de revizuire a prețurilor. Creșterea prețului poate fi justificată numai de modificări care pot surveni la:

- costul de transport, inclusiv costul combustibilului;
- taxele pentru anumite servicii speciale precum cele de aterizare sau de îmbarcare, de porturi sau de aeroporturi;
- rata de schimb valutar la care s-a calculat prețul pentru unui anumit pachet.

Cu 21 de zile înainte de data stipulată de plecare, este interzisă creșterea prețului călătoriei.

Articolul 4.4. prevede modalitatea în care pot fi comunicate eventualele schimbări ale termenilor contractului. Dacă organizatorul este constrâns ca înainte de plecare să modifice semnificativ termenii contractului, ca de exemplu prețul, el trebuie să anunțe clientul cât mai repede posibil pentru a-i da posibilitatea să ia decizia cea mai potrivită:

- să renunțe la contract fără plata unei penalități;
- să accepte derularea contractului specificând modificările survenite și impactul lor asupra prețurilor.

Consumatorul trebuie să informeze organizatorul sau detailistul asupra deciziei luate cât mai curând posibil. Dacă organizatorul denunță contractul din oricare alt motiv decât vina consumatorului, atunci consumatorul este îndreptățit să:

- poată să aleagă un pachet echivalent sau chiar superior din punct de vedere al serviciilor oferite. Dacă pachetul în schimb oferit este de calitate inferioară celui inițial, clientul trebuie să primească înapoi diferența în bani.

- clientul trebuie recompensat cât mai prompt posibil.

Excepție de la această regulă sunt următoarele situații:

- anularea este necesară pentru protecția turistului
- anularea are ca motiv forța majoră

În articolul 4.4 forța majoră este definită ca acele circumstanțe neobișnuite și neprevăzute, cu excepția consecințelor unui eveniment, care are loc pe parcursul călătoriei, care nu ar fi putut fi evitate chiar dacă au fost respectate toate măsurile de siguranță.

De asemenea, se prevede modul de rezolvare al situațiilor în care au intervenit schimbări după data de plecare:

- dacă după data plecării, un număr semnificativ de servicii contractate nu au fost furnizate de organizator sau acesta constată că o să fie în imposibilitatea de a satisface serviciile care deja au fost vândute, organizatorul trebuie să facă astfel de aranjamente compensatorii pe care să le ofere clientului fără contracost, și care să fie complementare pachetului turistic achiziționat, având menirea de a-l recompensa pe consumator pentru diferența dintre serviciile oferite și cele furnizate

- dacă nu este posibilă oferirea unor astfel de aranjamente sau dacă acestea nu sunt acceptate de către organizator din motive justificate, organizatorul trebuie să îi ofere consumatorului gratuit transportul către locul de plecare, sau către un alt punct de plecare acceptat de consumator și care se presupune că îl compensează pe consumator.

Articolul 5.1. Statele membre trebuie să adopte toate măsurile necesare pentru a se asigura că organizatorul sau detailistul își asumă respectivele obligații față de consumator în cadrul unor termeni contractuali. În ceea ce privește pagubele suferite de consumatori ca urmare a aplicării incorecte a termenilor contractuali, statele membre trebuie să urmărească toate etapele contractării pentru a se asigura că acestea sunt imputabile organizatorului și detailistului sau dacă respectivele cauze se datorează altei părți decât cele implicate.

Articolul 5.2. În cuprinsul acestui articol se menționează situațiile în care:

- nerespectarea clauzelor contractuale se datorează consumatorului;
- prejudiciile sau încălcarea clauzelor se datorează unei terțe părți, care nu are legătură cu garanția serviciilor contractate sau a cauzelor care sunt neprevăzute și inevitabile;
- prejudiciile sunt datorate unei cauze de forță majoră.

În ultimele două cazuri, organizatorul sau detailistul va oferi asistență clientului aflat în dificultate.

În cazul pagubelor care au drept cauză slaba calitate a serviciilor oferite, statele membre stabilesc ca forma și dimensiunea compensării să fie stabilită în concordanță cu convențiile internaționale care guvernează astfel de servicii. În cazul în care prejudiciile nu sunt de natură personală rezultând din calitatea slabă a serviciilor incluse în pachet, statele membre pot accepta

ca forma de despăgubire să se stabilească pe baza clauzelor contractuale. Clientul trebuie să semnaleze orice neconcordanță dintre serviciile înscrise în contract și cele de care beneficiază la locul de destinație.

Cele mai mari probleme apar în cazul falimentelor. Recuperarea de către clienți a sumelor plătite nu este încă garantată astfel încât ea rămâne o problemă deschisă care necesită reglementări suplimentare la nivelul fiecărui stat..

Referințe bibliografice:

- Barnard, C., Deakin, S. (2001), *Market Access and Regulatory Competition*, NYU School of Law, Jean Monnet Working Paper 9/01
- de Bruijn, R., Kox, H., Lejour, A. (2006), *The trade-induced effects of the Services Directive and the country of origin principle*, CPB Netherlands, Document No.108
- Delgado, J. (2006), *The European Services Directive*, The Brookings Institution
- Deutsch, K. (2004), *An internal market for services*, Deutsche Bank Research, EU Monitor
- Fuchs, M. (2002), *Free Movement of Services and Social Security – Quo Vadis?*, European Law Journal, 8:4
- Johnson, D., Turner, C. (2000), *The Single European Market: Assessing and Extending Its Impact*, în "European Business. Policy changes for the new commercial environment", Routledge
- Kaldellis, E. (2001), *Freedom of Establishment versus Freedom to Provide Services: An Evaluation of Case-law Developments in the Area of Indistinctly Applicable Rules*, Legal Issues of Economic Integration, 28:1
- Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R. (2004), *The Free Movement of Services within the EU*, CPB Netherlands, Document No.69
- Messerlin, P. (2005), *The Directive on Services: Rent Seekers Strike Back*, Intereconomics, May/June
- O'Leary, S., Fernandez-Martin, J. (2000), *Judicially-created Exceptions to the Free Provision of Services*, European Business Law Review, September/October
- Peter, O., Roth, W. (2004), *The Internal Market and the Four Freedoms*, Common Market Law Review, 41:2
- Pelkmans, J. (2003), *Mutual Recognition in Goods and Services: An Economic Perspective*, ENEPRI Working Paper No.16, March
- Pelkmans, J. (2003), *Better Internal Market Regulation*, Intereconomics, March/April
- Schweltnus, C. (2006), *La Directive Services: Une analyse économique*, La Lettre du CEPII no.252
- Sejerøe, A., Jervelund, C. (2005), *The Copenhagen Economics Study on the Economic Impact of the Services Directive*, Intereconomics, May/June
- Vogt, L. (2005), *The EU's Single Market: At Your Service?*, OECD, Economics Department Working Paper No.449, October
- European Central Bank (2006), *Competition, Productivity and prices in the Euro Area Services Sector*, ECB Occasional Paper no.44, April

Capitolul 5

Implicații ale aderării la UE pentru sectorul de servicii din România

În afara reformelor radicale și a transformărilor instituționale, România, împreună cu celelalte țări sud-est europene⁵⁷ a traversat, în ultimii șaisprezece ani, perioade de intense și dinamice reorganizări și reșezări structurale, ce au condus către o creștere semnificativă a sectorului de servicii.

Ca urmare a neglijării, în mod tradițional, a rolului pe care activitățile de servicii îl joacă în procesul de dezvoltare a economiilor naționale, precum și urmare a concentrării politicilor economice pe stimularea activităților industriale, transformările structurale determinate de tranziție au fost cu adevărat spectaculoase: începând cu anul 1990, sectorul de servicii s-a dezvoltat rapid în toate țările din regiune⁵⁸, iar contribuția activităților de servicii la atragerea de forță de muncă sau la formarea PIB tinde să se apropie din ce în ce mai mult de nivelurile corespunzătoare înregistrate în țările membre OCDE.

Reformele întreprinse în sectorul serviciilor în țările sud-est europene au avut, astfel, caracterul unui experiment: au permis studierea impactului macroeconomic al privatizării și liberalizării activităților de servicii pornind de la un cadru de reglementare foarte ostil. Același lucru se poate afirma și despre utilizarea acordurilor comerciale, de tip GATS sau alte mecanisme de liberalizare (procesul de aderare la UE) ca elemente cheie ce au determinat reformarea și re-reglementarea sectorului de servicii.

Luând în considerare faptul că sectorul de servicii a ajuns să reprezinte activitatea economică dominantă în cele mai multe țări sud-est europene, în special ca urmare a dezvoltării economiilor acestora, a devenit esențială completarea analizei importanței sectorului de servicii, aspect ce a fost evidențiat în capitolul 1 al acestui studiu, cu explorarea tendințelor ce se manifestă în tranzacțiile internaționale cu servicii.

5.1. Comerțul cu servicii în România: elemente de specificitate, evoluție

Ipoteze de lucru

⁵⁷ Țările sud-est europene cuprind (SEE): România, Bulgaria, Croația, FYR Macedonia, Albania, Bosnia și Herțegovina, Serbia și Montenegro

⁵⁸ i.e. sud-estul Europei

Una dintre teoriile consacrate cu privire la creșterea economică este că ponderea serviciilor în PIB și în gradul de ocupare a forței de muncă crește odată cu creșterea venitului pe cap de locuitor⁵⁹, ceea ce reflectă, de fapt, o adâncire a specializării și o dinamică mai pronunțată a comerțului cu servicii.

Ponderea serviciilor în PIB și în ocuparea forței de muncă a crescut semnificativ în țările SEE în ultimii șaisprezece ani, de la 30-40% în anii 1990 (în comparație cu 63% media OCDE) la 49% în anul 2003 (în comparație cu 68% media OCDE și 70% media europeană). În România, contribuția serviciilor la PIB a fost de aproximativ 45% pentru perioada 2002-2004, ajungând la 51% în primul semestru al anului 2006, în timp ce activitățile de servicii absorb 40% din forța de muncă activă⁶⁰.

Datele disponibile indică faptul că, în majoritatea economiilor SEE, creșterea serviciilor reflectă, de fapt, dezvoltarea segmentelor tradiționale de servicii, de tipul distribuției cu ridicata și cu amănuntul, transporturilor sau turismului, care contribuie în proporția cea mai însemnată la formarea PIB și la atragerea de forță de muncă. Totuși, în anumite țări precum România, Bulgaria și Croația, importanța segmentului de servicii de afaceri este în creștere, sugerând înclinația acestora spre dezvoltarea activităților moderne de servicii.

Tabelul 1. Analiza comparativă a sectorului de servicii

2004	PIB	Grad de ocupare a forței de muncă	Valoarea adăugată brută (VAB)
UE-25	70%	66%	77%
SEE	49%	42%	
România	45-48%	40%	47.8%

Sursa: calcule proprii, bazate pe EUROSTAT

Concomitent cu creșterea ponderii serviciilor în PIB, crește și importanța comerțului internațional cu servicii al țărilor SEE, chiar dacă acesta continuă să reprezinte doar o mică parte din comerțul mondial cu servicii (conform datelor EUROSTAT - aproximativ 0.75% din comerțul mondial, în comparație cu țările UE-25 care au reușit să-și mențină ponderea de 26.2% din comerțul mondial cu servicii, în anul 2004).

⁵⁹ Francois, J., Reinert, K. (1996), *The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized Facts from a Cross-country Analysis*, Asia-Pacific Economic Review no 2

⁶⁰ INS, 2006

Ponderea României în comerțul internațional cu servicii al țărilor UE-25 este de numai 0.7% (4.5 mld. Euro în 2004), față de 1.62% pentru comerțul cu bunuri (32.188 mld. Euro în 2004).

În ciuda creșterii substanțiale a comerțului internațional cu servicii al țărilor SEE, volumul acestuia înregistrează variații între țările din regiune, evidențiind nivelul diferit al liberalizării și progresul în ce privește reforma piețelor de servicii. În 2003, aproape toate țările SEE, cu excepția Albaniei și a Macedoniei au avut o balanță a serviciilor pozitivă. Situația s-a schimbat în 2004, când România a întregit lista țărilor SEE cu deficite provenite din comerțul internațional cu servicii (a se vedea tabelul 2).

Comerțul internațional cu servicii al țărilor SEE este dominat de Croația, România și Bulgaria, a căror pondere agregată este de peste 83% din totalul tranzacțiilor regiunii. Croația, cu o cotă de 50%, este de departe cel mai important exportator de servicii. În ciuda menținerii unei balanțe pozitive în comerțul cu servicii, ponderea Serbiei și a Muntenegrului este foarte redusă: în comparație cu Bulgaria, volumul comerțului cu servicii al Serbiei este de 3.5 ori mai mic.

Tabelul 2. Comerțul cu servicii al țărilor SEE, mil. US\$

SEE	Exportul de servicii		% din total exporturi		Importul de servicii		% din total importuri		Total comerț cu servicii		% din total comerț		Balanța comercială	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Albania	720	-	62	-	803	-	31	-	1,523	-	66%	-	-83	-
Bosnia și Herțegovina	681	827	32	28	415	455	7	6	1,096	1,282	21.3%	20%	266	372
Bulgaria	3,164	4,128	30	30	2,564	3,251	21	20	5,728	7,379	31.7%	32%	600	877
Croatia	8,635	9,616	58	54	2,982	3,620	17	18	11,617	13,236	57.8%	54.4%	5,653	5,996
FYR Macedonia	326	366	19	18	329	441	13	13	655	807	19.7%	19.8%	-3	-75
România	3,028	3,614	15	13	2,958	3,879	12	11	5,986	7,493	14.7%	13.5%	70	-265
Serbia și Muntenegru	971	1,415	28	34	674	1,024	9	9	1,645	2,439	21.4%	26.2%	297	391
Total SEE	17,525	20,822			10,724	13,694			28,249	34,516			6,798	7,128

Sursa: calcule proprii, pe baza *UNCTAD Handbook of Statistics*

Exportul de servicii ca procent din PIB s-a dublat, în medie, în perioada 1996-2004 pentru toate țările din sud-estul Europei. Acest comportament nu este surprinzător, ca urmare a faptului că ponderea exporturilor în PIB tinde să atingă un nivel similar celui înregistrat în alte zone ale lumii⁶¹. Astfel, accentuarea gradului de convergență poate fi interpretată ca una dintre dimensiunile tranziției către o economie de piață (un comportament similar se poate remarca și în evoluția importurilor – a se vedea tabelul 3).

⁶¹ Broadman, H. (2005), *From disintegration to reintegration: Eastern Europe and the former Soviet Union in International Trade*, Washington D.C., World Bank, pag. 290

Multe dintre țările din regiune nu au devenit încă puternic dependente de activitățile de servicii ca sursă a încasărilor valutare, cu două excepții, și anume Albania și Croația. Pentru ambele, serviciile reprezintă peste 50% din exporturi, iar activitatea cu contribuția cea mai importantă la export este turismul, care furnizează peste 75% din încasările totale ale sectorului de servicii. În ceea ce privește România, ponderea serviciilor în exporturi a scăzut de la 16% în 1996 la 13% în 2004, cu o creștere relativă, însă, în servicii de transport și în segmentul „alte servicii” (de la 29.5% în 1996 la 45.4% în 2004, ca procent din contribuția totală a serviciilor la încasările valutare din export).

Tabelele input-output pentru anul 2002, cele mai recente date disponibile pentru multe dintre țările analizate⁶² furnizează informații cu privire la diferențele între țări în ce privește structura activităților economice, precum și nivelul de convergență al țărilor SEE cu celelalte țări din regiune în legătură cu intensitatea în servicii a exporturilor acestora.

Tabelul 3. Exporturile de servicii ca procent din PIB

	1990		1995		1996		2001		2002	
	export	import	export	import	export	import	export	import	export	import
CIS (excl. Central Asia)			2	3	1	4	5	9	5	11
SEE	2	2	6	5	7	6	10	7	11	7
UE-8	3	3	10	7	10	7	8	7	8	7
Regiunea și Turcia	1	1	6	5	7	5	7	7	7	7
UE-15	5	5	6	6	6	6	8	8	8	8

Sursa: calcule proprii pe baza FMI, 2004

Informațiile cu privire la structura pe sectoare a exporturilor economiilor țărilor SEE confirmă faptul că Albania (46% servicii, 35% produse industriale, 19% produse agricole) și Croația (42% servicii, 49% produse industriale, 9% produse agricole) sunt mai intensive în servicii decât alte țări din regiune, inclusiv România (15% servicii, 81% produse industriale, 4% produse agricole).

Ca urmare a necesității contactului direct prestator-beneficiar pentru multe dintre activitățile de servicii, ISD reprezintă o modalitate importantă de prestare a acestora pe piața internațională. Există numeroase diferențe între regiuni în ceea ce privește distribuția ISD pe sectoare economice, ca și în termenii magnitudinii fluxurilor de investiții directe.

⁶² Eschenbach, F. and Hoekman, B. (2006), *Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies, 1990-2004*, Center for Economic Policy Research Working Paper no. 5625

Pe ansamblu, serviciile atrag aproximativ 62% din stocul de ISD în țările analizate, ceea ce înseamnă că și ISD tind să urmeze evoluția ponderii serviciilor în PIB în țările OCDE. Serviciile financiare, de transport, de comunicații și de distribuție sunt segmentele care atrag cea mai mare parte a ISD.

Intensitatea ISD în sectorul serviciilor în România este sub media SEE, situându-se la numai 45%. Croația are o pondere mare a investițiilor în domeniul serviciilor (65%), în concordanță cu ponderea mare a exporturilor de servicii (a se vedea tabelul 4). În general, țările UE-15 generează aproximativ 80% din investițiile în sectorul serviciilor din țările SEE⁶³.

Concluzia ce se poate desprinde este că evoluția investițiilor tinde să fie similară cu cea a comerțului cu servicii – continuă să persiste diferențele între țările UE-15 și cele SEE. Dat fiind faptul că ISD în domeniul serviciilor sunt asociate aportului de noi tehnologii, impunerii de standarde de calitate ridicate, creșterii eficienței în prestarea serviciilor, fluxurile de ISD dinspre țările UE-15 vor contribui la creșterea productivității muncii și a performanței economice agregate a acestor țări.

Tabelul 4. Analiza comparativă a tranzacțiilor internaționale cu servicii

2004	% din comerțul mondial	% din comerțul internațional al regiunii	Stocul de ISD
UE-25	26.2%	26%	>60%
SEE	0.75%	32%	52%
România	0.17%	13.5%	45%

Sursa: calcule proprii, bazate pe EUROSTAT

Rezultate majore

- Analiza de mai sus demonstrează că, în ciuda decalajului față de țările dezvoltate, tendința spre dezvoltarea unei economii orientate către servicii este din ce în ce mai pregnantă în țările sud-est europene, lucru ilustrat și prin ponderea în creștere a activităților de servicii în PIB, precum și prin creșterea gradului de absorbție a forței de muncă. Există încă numeroase diferențe între țările SEE în ceea ce privește importanța sectorului de servicii: țările recent admise și candidate, respectiv Croația, România și Bulgaria au performanțele cele mai bune, comparabile cu cele ale țărilor în tranziție din centrul și estul Europei, membre UE.

⁶³ Vienna Institute for International Economic Studies (2004), *WIIW-WIFO database on FDI*

- Din analiza datelor din balanțele de plăți ale țărilor SEE se remarcă faptul că tranzacțiile internaționale cu servicii au devenit în ultimul deceniu un contributor semnificativ la performanța economică a acestora. Toate statele au înregistrat creșteri ale comerțului cu servicii. Chiar dacă au reprezentat numai 0.9% din exportul mondial de servicii comerciale în anul 2003, ponderea serviciilor în comerțul statelor, tratate individual, a fost de certă importanță (30%-50%). Mai mult, exporturile și importurile de servicii au înregistrat o evoluție cu dinamică destul de înaltă în aproape toate țările din regiune, de la 2% la 25%.

- În timp ce exporturile de servicii reprezintă 32% din comerțul internațional al țărilor SEE, acesta constituie numai 26% din comerțul internațional al statelor membre UE-25 și doar 20% din comerțul intra-european. Nivelul mai redus al comerțului în comparație cu ponderea în producție pentru țările UE este corelat cu gradul încă ridicat de reglementare a serviciilor în interiorul UE.

- Comerțul cu servicii SEE – UE-25, precum și în interiorul pieței europene este relativ redus în comparație cu comerțul cu bunuri. 58% din comerțul cu servicii al României are loc cu țări membre UE-25, în timp ce procentul corespunzător pentru comerțul cu bunuri este de 72%, ceea ce sugerează un nivel mai redus de integrare în sectorul serviciilor, ca urmare a multitudinii și diversității reglementărilor aplicabile.

- Analiza comerțului cu servicii al țărilor sud-est europene și al României relevă faptul că acestea tind să demonstreze o specializare relativă în prestarea de servicii de transport și de turism, ceea ce reflectă existența unui avantaj comparativ în servicii intensive în muncă cu nivel scăzut de calificare sau intensive în dotări factoriale și confirmă presupunerile fondate pe teoriile comerțului internațional ce explică specializarea internațională pornind de la dotările factoriale și diferențele de cost. Dezavantajul acestui grup de țări în tranzacțiile internaționale cu servicii ce presupun deplasarea personalului înalt calificat, determinat de existența unor importante restricții, ar putea explica deficitul de competitivitate în domeniul serviciilor intensive în informații. În cazul României, acest decalaj este compensat prin creșterea competitivității segmentului „alte servicii de afaceri”, exportat prin modalitatea 1 de prestare, ca rezultat al intensificării fenomenului de delocalizare.

- În timp ce serviciile reprezintă numai 13% din exporturile României, structura exporturilor României către țările UE-25 este întrucâtva diferită, sugerând o înclinație mai mare spre exportul de servicii către această zonă (16.5% din totalul exporturilor către UE-25),

reflectând gradul mai avansat de liberalizare ca urmare a implementării măsurilor necesare în procesul de aderare la UE.

- Nivelul ISD în domeniul serviciilor sugerează faptul că această modalitate de prestare devine din ce în ce mai importantă pentru toate țările analizate. Informațiile cu privire la distribuția sectorială a ISD evidențiază faptul că sectorul industrial nu mai este principalul beneficiar al ISD. Experiența țărilor dezvoltate demonstrează că programele de privatizare și liberalizarea pot explica evoluția favorabilă a ISD. Atragerea de investiții și implementarea cadrului de reglementare corespunzător în sectorul serviciilor sunt de natură a încuraja creșterea tranzacțiilor internaționale cu servicii, ca rezultat al cooperării între țările SEE, precum și între acestea și țările membre UE-25, ducând la o mai bună integrare pe piața europeană de servicii.

5.2. Reglementarea sectorului de servicii în România

Studiul motivațiilor aplicării reglementărilor în sectorul de servicii, precum și al caracteristicilor acestora este important în special în perspectiva necesității de armonizare cu politicile europene, pentru a contura un cadru de reglementare eficient în țările SEE, și în special în România, în vederea unei integrări rapide a piețelor de servicii ale acestora pe piața europeană.

Sectorul serviciilor tinde să fie, în majoritatea țărilor lumii, mai restricționat și mai puternic reglementat de către autoritățile guvernamentale naționale, din considerente legate de eficiența economică a acestuia, dar și de ordin social (protecția consumatorilor) sau strategic (securitate națională).

Rațiunea *economică* a aplicării reglementărilor în sectoarele de servicii este, ca și în cazul bunurilor, necesitatea de corectare a imperfecțiunilor pieței, ce pot fi grupate în trei mari categorii: concurența imperfectă (monopolul sau oligopolul natural); informația asimetrică; externalitățile. Rațiunea *socială* a impunerii reglementărilor este determinată de necesitatea asigurării calității serviciilor și a echității în distribuția acestora.

Organizarea piețelor sub forma *monopolurilor naturale* sau a oligopolurilor este specifică serviciilor de rețea, cum sunt cele de telecomunicații, de transport sau utilitățile publice. Acestea presupun existența unor rețele de distribuție specializate; de asemenea, pentru transmiterea și recepționarea acestor servicii este nevoie, de cele mai multe ori, de facilități sau echipamente specifice. Unul dintre motivele tendinței de organizare a pieței serviciilor de rețea sub forma monopolurilor naturale este dificultatea de duplicare a rețelelor și terminalelor. Un alt motiv ar fi barierele ridicate la intrare, asociate cu investiții inițiale foarte mari.

Totuși, evoluțiile recente ale tehnologiilor, în special în domeniul comunicațiilor, au modificat teoriile convenționale cu privire la inevitabilitatea monopolului și au determinat schimbări la nivelul modului de organizare a acestor piețe, inclusiv în țările sud-est europene, prin pătrunderea concurenței în anumite segmente ale pieței, ca urmare a desființării monopolurilor (serviciile de telecomunicații) și prin introducerea treptată a concurenței și în segmentele de piață rămase încă sub monopol, în special la nivelul distribuției acestor servicii (sectorul energetic sau serviciile de transport, de pildă).

Problema informației asimetrice intervine cu precădere pe piețele serviciilor de intermediere și informaționale (serviciile financiare, serviciile profesionale). Natura specifică a prestării serviciilor, necesitatea contactului direct între prestator și consumator pentru un mare număr de servicii generează în anumite cazuri probleme semnificative, cu consecințe ireversibile pentru consumatori, care nu au informații suficiente cu privire la abilitățile prestatorilor.

Astfel, consumatorii nu pot evalua cu ușurință competența doctorilor sau a avocaților, siguranța oferită de bănci sau societăți de asigurări, securitatea transportului etc. În principiu, diseminarea adecvată a informației ar putea remedia problema, însă comunicarea informațiilor consumatorilor individuali ar putea deveni prea costisitoare. În aceste situații, soluția cea mai simplă este reglementarea prestatorilor, sub forma impunerii unor cerințe de autorizare și certificare, în vederea protecției consumatorilor, și nu educarea acestora.

Reglementarea *output*-ului activităților de servicii, care este, de cele mai multe ori, invizibil și adaptat cerințelor consumatorului este mai greu de realizat decât reglementarea *input*-urilor. Pe de altă parte, impunerea de restricții asupra *input*-urilor în activitățile de servicii echivalează cu o limitare a accesului pe piață.

Problema externalităților intervine în situația în care prețurile practicate pe piață nu reflectă în totalitate costurile și profitul asociate tranzacțiilor. Exemple tipice în acest sens sunt externalitățile negative generate de prestatorii de servicii de transport, de servicii turistice sau de cei din domeniul serviciilor financiare. Prevenirea unor astfel de situații impune promovarea de către autoritățile naționale a unor reglementări cu caracter prudențial (proceduri de certificare și autorizare). Pot exista, însă, pentru anumite activități de servicii, și externalități pozitive – pentru serviciile de telecomunicații, de pildă, beneficiile utilizatorilor cresc direct proporțional cu numărul acestora. În această situație, intervenția guvernelor trebuie orientată către asigurarea dreptului de interconectare, a compatibilității rețelelor și a accesului efectiv pe piață.

Atingerea obiectivelor de ordin social (*serviciul universal*), pe fondul păstrării eficienței economice, constituie o provocare majoră a guvernelor. Maniera în care acestea sunt atinse poate avea impact semnificativ asupra comerțului internațional cu servicii de transport, telecomunicații, educaționale sau financiare.

În concluzie, motivul pentru care guvernele intervin pe piață prin mecanismul reglementărilor este încercarea de corectare a imperfecțiunilor pieței, cauzate de apariția efectelor negative ale manifestării unei concurențe nereglementate pe piață, în condițiile unui acces necorespunzător la informație al consumatorilor.

Serviciile sunt mult mai puțin supuse restricțiilor la frontieră pe piața europeană lărgită, în special ca urmare a faptului că prestarea multora dintre acestea presupune adesea prezența prestatorului la locul livrării. Pentru prestarea serviciilor, prestatorul, angajații acestuia, echipamentele sau chiar compania ca atare trec frontiera. În consecință, așa după cum am menționat în capitolul 3 al acestui studiu, barierele ce restricționează tranzacțiile internaționale cu servicii afectează toate stadiile derulării afacerilor: pătrunderea pe piață a companiilor, utilizarea de input-uri în prestarea serviciilor, desfășurarea de activități promoționale, distribuția, comercializarea propriu-zisă, precum și serviciile post-vânzare.

Din motive legate de caracteristicile serviciilor și de modalitățile specifice de comercializare peste graniță, guvernele, care au considerat dificil controlul fluxurilor de servicii peste frontieră, și-au orientat eforturile asupra reglementării serviciilor pe piața internă prin impunerea de bariere asupra comerțului internațional cu servicii acolo unde acesta rezultă în tranzacții ce pot fi identificate.

Aceasta înseamnă că obiectivele de politică comercială propriu-zisă și cele de reglementare internă se suprapun frecvent, ceea ce creează confuzie cu privire la scopul aplicării măsurilor de politică guvernamentală, ce ajung să funcționeze ca bariere în calea tranzacțiilor internaționale cu servicii.

În concluzie, diferența esențială între comerțul internațional cu bunuri și cel cu servicii este că majoritatea barierelor în calea comerțului cu servicii sunt încorporate în reglementările interne, unele dintre acestea devenind bariere indirecte în calea tranzacțiilor internaționale cu servicii și asumând, în acest fel, un rol protecționist (au rolul predominant între mecanismele de intervenție publică pe piețele de servicii). Astfel că, reglementările aplicabile serviciilor, ce sunt concepute pentru a servi obiectivelor de corectare a imperfecțiunilor specifice pieței serviciilor, au, în parte și în anumite forme ale lor, efect de restricționare a tranzacțiilor internaționale cu

servicii, dobândind, în acest fel, un rol protecționist și acționând ca bariere în calea comerțului și investițiilor în domeniul serviciilor.

Pentru o mai bună cunoaștere a barierelor ce sunt de natură a restricționa tranzacțiile internaționale cu servicii (a se vedea capitolele 3 și 4 ale prezentului studiu), Comisia Europeană a realizat o inventariere a acestora pe piața internă, concluzionând, astfel, că multe dintre companiile europene percep ca dificilă, sau chiar imposibilă, stabilirea pe piețele altor state membre. De asemenea, s-a dovedit că statele europene manifestă o încredere limitată în cadrul de reglementare al celorlalte state membre și sunt reticente în a-și adapta propriile reglementări pentru a facilita tranzacțiile transfrontaliere cu servicii. Comisia Europeană a identificat numeroase exemple de companii care au considerat mai ușoară stabilirea pe piețe ale țărilor candidate decât în interiorul UE-15. Cele mai multe companii au încă o percepție „națională” a activităților lor de servicii și nu iau în considerare extinderea peste granițe, chiar dacă ar exista potențial de export în respectivul segment de servicii. În consecință, este încă evidentă lipsa unei abordări europene cu privire la piața serviciilor.

5.2.1. Identificarea și cuantificarea barierelor aplicabile tranzacțiilor cu servicii - calcularea indicilor gradului de restricționare a unor activități de servicii: financiare, de telecomunicații, de afaceri, turistice

Pentru a verifica în ce măsură observațiile de ordin empiric se confirmă prin gradul efectiv de restricționare al cadrului de reglementare, vom analiza în continuare metodele utilizate pentru măsurarea barierelor în tranzacțiile internaționale cu servicii, cu accent pe calculul indicilor de restricționare a unor activități de servicii în România, și anume: servicii financiare, servicii de telecomunicații și servicii de afaceri. Cea mai importantă contribuție este, în acest sens, transformarea informațiilor de ordin calitativ în legătură cu barierele în tranzacțiile internaționale cu servicii în informații cantitative, având la bază un indice ce permite atât comparațiile între diferite sectoare, cât și înregistrarea progreselor în timp, în termeni de liberalizare a pieței.

a. Metode de măsurare a barierelor în tranzacțiile internaționale cu servicii

Inițiativele de măsurare a barierelor în tranzacțiile internaționale cu servicii au la bază eforturile cercetătorilor de a determina o modalitate de măsurare a barierelor netarifare în comerțul cu bunuri. Diversele metode utilizate în acest sens sunt orientate spre măsurarea a două

aspecte esențiale, și anume nivelul restricțiilor în comerțul cu servicii și efectele impunerii acestora.

De la primele încercări de evaluare a nivelului barierelor în domeniul serviciilor, întreprinse de Hoekman (1995)⁶⁴, care se bazau doar pe angajamentele asumate în cadrul GATS și nu luau în considerare impactul diverselor restricții, s-au făcut progrese importante. Câteva studii de dată mai recentă au încercat să depășească aceste limite ale sistemelor inițiale, prin dezvoltarea unei baze de date extinse de măsuri ce afectează tranzacțiile internaționale cu servicii și prin utilizarea unor metode mai sofisticate de ponderare (a se vedea, spre exemplificare, McGuire and Schuele⁶⁵; Nguyen-Hong⁶⁶).

În același timp, au fost îmbunătățite metodele de evaluare a impactului restricțiilor. În cadrul unui proiect supervizat de *Australian Productivity Commission* a fost cuantificat impactul barierelor asupra prețurilor și cantității de servicii comercializate, pentru diferite sub-sectoare: bancar, de transport maritim, de distribuție. Mai mult, cercetarea cu privire la efectul cadrului de reglementare existent în diverse țări asupra sectorului de servicii a fost îmbunătățită. OCDE a fost organismul ce a supervizat studiul efectelor reglementărilor interne asupra productivității, prețurilor și calității serviciilor în statele membre (pentru serviciile de telecomunicații, de transport aerian, de distribuție de energie, de transport rutier și de distribuție cu amănuntul)⁶⁷. Rezultatele acestor studii confirmă faptul că reforma reglementărilor interne are un efect benefic asupra performanței și competitivității sectoarelor de servicii.

În general, țările în tranziție nu au fost incluse în aceste inițiative de evaluare a restricțiilor, astfel că studiul de față își propune ca, prin utilizarea unei metodologii promovate de OCDE, să estimeze gradul de restricționare a unor piețe de servicii din România, și anume: servicii financiare, servicii de telecomunicații și servicii de afaceri.

b. Estimarea indicilor de restricționare pentru unele sub-sectoare de servicii din România

i. Metoda de cercetare

⁶⁴ Hoekman, B. (1995), *Assessing the General Agreement on Trade in Services*, World Bank Discussion Paper 307

⁶⁵ McGuire, G. and Schuele, M. (2000), *Restrictiveness of International Trade in Banking Services*, Australian Productivity Commission;

⁶⁶ Nguyen-Hong, D. (2000), *Restrictions on Trade in Professional Services*, Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra;

⁶⁷ OECD (2001), *OECD Economic Studies No. 32*, Special Issue on Regulatory Reform, Paris

Tipul și nivelul măsurilor de politică comercială și reglementărilor aplicabile în tranzacțiile internaționale cu servicii pot fi cuantificate cu ajutorul unui indice de restricționare. Cu cât sunt mai numeroase și mai stringente restricțiile, cu atât mai mare va fi gradul de protecție și reglementare al pieței de servicii analizate.

Metodologia de calcul al indicelui de restricționare are la bază un sistem de scoruri acordate fiecărei măsuri, care variază în intervalul 0-1, în funcție de nivelul de restricționare asociat acestora (cu cât este mai puternică restricția, cu atât va fi mai mare scorul asociat acesteia).

Indicele de restricționare are la bază :

- sistemul de definire a tranzacțiilor internaționale cu servicii pornind de la metodologia GATS, și anume luând în calcul modalitățile de prestare, respectiv: comerțul transfrontalier (Mod 1), deplasarea consumatorului (Mod 2), prezența comercială (Mod 3), deplasarea prestatorului individual (Mod 4)
- sistemul de clasificare a barierelor comerciale utilizat de GATS, și anume bariere ce restricționează accesul pe piață al unor noi prestatori și bariere ce impun un tratament discriminatoriu prestatorilor externi.
- metodologia OCDE de inventariere a reglementărilor aplicabile în tranzacțiile internaționale cu servicii

Tabelul 5 cuprinde descrierea generală a indicilor de restricționare :

Tabelul 5. Indicele de restricționare a serviciilor

Componentă	Descriere	Scor
Secțiunea 1: Aspecte de ordin economic	Această secțiune oferă o privire de ansamblu asupra pieței analizate, în termeni de caracteristici sectoriale.	
Secțiunea 2: Aspecte legate de GATS	Această secțiune cuprinde inventarierea măsurilor de restricționare pe cele 4 modalități de prestare a serviciilor pe piața internațională definite în cadrul GATS	0-1
	Indicele de restricționare a tranzacțiilor internaționale cu servicii, calculat ca medie a scorurilor anterioare	
Secțiunea 3: Aspecte instituționale și de reglementare internă	Această secțiune cuprinde inventarierea măsurilor de reglementare internă și are ca finalitate calculul indicelui de restricționare a cadrului de reglementare	0-1
Total indice de	Scorurile atribuite reflectă o perspectivă subiectivă	0-1

restricționare	asupra importanței relative a diverselor măsuri de restricționare în termenii eficienței și competitivității pieței de servicii analizate	
----------------	---	--

Sursa: a se vedea Anexa 5.1. (a, b și c)

ii. Rezultatele cercetării

Anexa 5.1. (a, b, și c) a acestui capitol cuprinde prezentarea detaliată a structurii indicelui, precum și rezultatele pentru fiecare dintre elementele componente ale acestuia (secțiunile menționate în tabelul 5), și scorurile finale, ce reprezintă valoarea indicelui de restricționare a unor sectoare de servicii în România.

Alegerea celor trei sub-sectoare de servicii – respectiv, servicii bancare, servicii de telecomunicații și servicii de afaceri - pentru analiza gradului de restricționare a fost determinată de:

- caracteristicile acestora – suport critic pentru prestarea altor servicii și infrastructura necesară dezvoltării societății informaționale;

- rolul acestora - reprezintă în mare parte servicii de producție, cu o semnificație în creștere în procesul de determinare a competitivității activităților pentru care reprezintă input-uri intermediare;

- modul lor de prestare pe piața internațională – în timp ce pentru serviciile de telecomunicații modul de prestare caracteristic este modul 1, pentru cele financiare este vorba în special despre modul 3, iar pentru cele de afaceri apar aspecte caracteristice legate de modul 4.

1. Estimarea nivelului de restricționare pentru serviciile financiare (bancare)

Conform estimărilor din Anexă, valoarea indicelui de restricționare pentru serviciile bancare din România, calculată la nivelul corespunzător anului 2006 și pentru reglementările în vigoare în acest moment este de 5.4%, ceea ce indică un grad ridicat de liberalizare a pieței acestor servicii și, de asemenea, un nivel ridicat de integrare cu piața europeană.

Progresul în termeni de liberalizare a pieței serviciilor bancare din perspectiva recentei aderări este cu atât mai evident cu cât remarcăm o evoluție importantă a indicelui de la nivelul de 25%, corespunzător anului 2004, la cel prezent, semnificativ diminuat.

Măsurile de reglementare ce au determinat, în general, îmbunătățirea gradului de deschidere a pieței serviciilor bancare, determinate în special de activitatea de transpunere și implementare a *acquis-ului* comunitar sunt:

Ø *Modificarea Legii nr. 58/1998 - Legea bancară, în următoarele etape:*

- La sfârșitul anului 2003, prin emiterea Legii nr. 485/2003 pentru modificarea și completarea Legii bancare nr. 58/1998:

Amendamentele propuse asigură armonizarea legislației bancare naționale cu prevederile Directivei 2000/12/CE, ale Directivei 2000/28/CE și ale Directivei 2000/46/CE. De asemenea, sunt preluate și prevederile Directivei 2001/24/CE referitoare la situațiile de lichidare a băncii dispuse de banca centrală sau lichidare a băncii la inițiativa acționarilor.

Prin intrarea în vigoare a Legii nr. 485/2003 au fost eliminate 10 bariere existente în sectorul bancar, după cum urmează:

1. de la data intrării în vigoare a Legii nr. 485/2003:
 - o sfera de cuprindere a noțiunii de "instituție de credit";
 - o definirea și sfera de cuprindere a instituției financiare;
 - o obligativitatea obținerii în prealabil a aprobării BNR pentru acționarii semnificativi;
 - o procentele de participare ale acționarilor semnificativi;
 - o aplicarea de către sucursalele din România ale băncilor persoane juridice străine, a prevederilor din Legea privind activitatea bancară referitoare la constituirea rezervei generale pentru riscul de credit;
 - o cetățenia conducătorilor băncilor;
2. cu aplicabilitate de la data aderării, în cazul Statelor Membre ale Zonei Economice Europene:
 - o obligativitatea autorizării sucursalelor băncilor străine și deținerea unui capital minim de dotare;
 - o existența unor restricții aplicate băncilor în ceea ce privește implicarea directă în activitatea de leasing financiar;
 - o existența unui tratament discriminatoriu în ceea ce privește calificarea și experiența profesională a conducătorilor sucursalelor de bănci străine față de cei ai sucursalelor de bănci românești;
 - o nepreluarea principiului exercitării supravegherii instituțiilor de credit de către autoritatea competentă din țara de origine;
3. odată cu intrarea în vigoare a Legii nr. 485/2003 a fost făcut primul pas în vederea înlăturării barierei referitoare la "existența unor restricții aplicate băncilor în ceea ce privește implicarea directă în unele dintre activitățile prevăzute de legislația privind valorile mobiliare și

bursele de valori". Aceasta a fost eliminată prin intrarea în vigoare a Legii nr. 297/28.06.2004 privind piața de capital, în luna iulie 2004.

- La sfârșitul anului 2004, prin emiterea Legii nr. 443/2004 pentru modificarea și completarea Legii nr. 58/1998 privind activitatea bancară, în următoarele direcții de acțiune:

- clarificarea statutului instituțiilor de credit din UE în raport cu cele din afara UE;
- eliminarea, începând cu data aderării, a cerințelor privind cunoașterea limbii române și a cerințelor de studii (educație) pentru conducătorii sucursalelor și filialelor instituțiilor de credit din UE;
- introducerea nivelului minim al capitalului inițial în textul legii;
- renunțarea la evaluarea cererii de autorizare a unei instituții de credit din perspectiva condițiilor existente în piață;
- reflectarea într-un mod cât mai fidel posibil a structurii Directivei 2000/12/CE în cuprinsul Legii nr. 58/1998 privind activitatea bancară cu modificările și completările ulterioare.

Ø *Alte progrese majore pe linia transpunerii și implementării acquis-ului comunitar, conform angajamentelor asumate prin Documentul de poziție aferent Capitolului 3 - Libera circulație a serviciilor - BNR a emis, în acest scop, o serie de reglementări cu incidență asupra stabilității sistemului bancar, care transpun *acquis-ul* comunitar relevant*

- Normele nr. 11/2003 privind supravegherea pe bază individuală și consolidată a fondurilor proprii (M.O. nr. 17/09.01.2004), care reglementează nivelul minim al capitalului inițial și al fondurilor proprii ale băncilor, caselor de economii pentru domeniul locativ și instituțiilor emitente de monedă electronică, la nivel individual și consolidat, precum și metodologia de calcul și, după caz, de raportare a acestora. Obligatorietatea determinării fondurilor proprii consolidate s-a instituit începând cu 1 ianuarie 2005;

- Normele nr. 12/2003 privind supravegherea solvabilității și expunerilor mari ale instituțiilor de credit (M.O. nr. 51/21.01.2004), care, față de reglementările anterioare ce au transpus numai metodologia de determinare a indicatorului de solvabilitate și a expunerilor mari la nivel individual (inclusiv în cazul expunerilor din operațiuni cu instrumente financiare derivate), conțin și dispoziții privind supravegherea pe bază consolidată a solvabilității și expunerilor mari ale tuturor instituțiilor de credit existente în România precum și dispoziții

privind recunoașterea acordurilor de compensare bilaterală a creanțelor și datoriilor reciproce decurgând din operațiuni cu instrumente având la bază cursul de schimb și rata dobânzii și operațiuni similare cu aur;

- Normele nr. 14/2003 privind investițiile permise instituțiilor emitente de monedă electronică (M.O. nr. 921/22.12.2003), dispun acoperirea integrală a obligațiilor financiare aferente monedei electronice emise cu active de calitate superioară din punct de vedere al gradului de lichiditate și categoriei de risc de credit din care fac parte și detaliază tipologia activelor eligibile;

- Normele nr. 17/2003 privind organizarea și controlul intern al activității instituțiilor de credit și administrarea riscurilor semnificative, precum și organizarea și desfășurarea activității de audit intern a instituțiilor de credit (M.O. nr. 47/20.01.2004), conțin cerințe minimale legate de domeniile de activitate reglementate și se aplică tuturor instituțiilor de credit, persoane juridice române. Acestea trebuie să asigure aplicarea în mod corespunzător a prevederilor reglementării și de către entitățile cuprinse în perimetrul de consolidare al acestora, astfel încât să fie create condițiile pentru efectuarea supravegherii consolidate, precum și de către societățile prestatoare de servicii auxiliare sau conexe, prin adaptare la specificul acestora;

- Normele nr. 5/2004 privind adecvarea capitalului instituțiilor de credit (M.O. nr. 768/23.08.2004), transpun integral prevederile aferente domeniului bancar conținute în Directiva 93/6/CEE privind adecvarea capitalului societăților de investiții și a instituțiilor de credit, așa cum a fost modificată de Directiva 98/31/CE și Directiva 98/33/CE. Prin preluarea respectivei directive, cadrul de reglementare din România a înregistrat un progres semnificativ în direcția apropierii de standardele internaționale în materie, stabilirea cerințelor de capital aferente riscului de piață fiind importantă în condițiile implicării tot mai mari a instituțiilor de credit din România în expuneri pe portofolii de tranzacționare. Normele menționate au intrat în vigoare la 1 ianuarie 2005 și abrogă Normele BNR nr. 10/2002 privind instrumentele financiare derivate cu modificările și completările ulterioare, consecința imediată a implementării acestor norme fiind posibilitatea acordată instituțiilor de credit de a efectua întreaga gamă de tranzacții cu instrumente financiare derivate.

2. Estimarea nivelului de restricționare pentru serviciile de telecomunicații

Conform estimărilor din Anexă, valoarea indicelui de restricționare pentru serviciile de telecomunicații din România, calculată la nivelul corespunzător anului 2006 și pentru

reglementările în vigoare în acest moment este de 7.4%, ceea ce reflectă, ca și pentru serviciile bancare, un grad ridicat de liberalizare a pieței acestor servicii și, de asemenea, un nivel ridicat de integrare cu piața europeană.

Progresul în termeni de liberalizare a pieței serviciilor de telecomunicații din perspectiva recentei aderări este cu atât mai evident cu cât remarcăm, și în acest caz, o evoluție importantă a indicelui de la nivelul de 13.2%, corespunzător anului 2004, la cel prezent, semnificativ diminuat (50% scădere în 2 ani).

Se remarcă, în cazul serviciilor de telecomunicații, un nivel redus al indicelui de restricționare încă de la începutul perioadei analizate (2004), ceea ce este de natură a demonstra faptul că, pe de o parte, inițierea procesului de liberalizare în România a fost timpurie, devansând chiar unele state europene și, pe de altă parte, ritmul liberalizării a fost susținut, urmărindu-se atât armonizarea legislativă, cât și implementarea eficientă și deplină a normelor europene

România și Bulgaria au unele dintre cele mai ridicate niveluri de armonizare cu principiile europene în domeniul telecomunicațiilor. Perspectiva aderării la Uniunea Europeană a constituit determinantul major al adoptării noii legislații, ce a condus la reformarea completă a acestui sub-sector de servicii.

Ca parte a procesului de armonizare a legislației naționale cu acquis-ul comunitar, precum și în vederea susținerii tranziției de la monopol către o piață concurențială, a fost promovat și adoptat în anul 2002 un nou cadru legislativ și instituțional, armonizat cu cerințele legislației comunitare în domeniul comunicațiilor electronice.

În anul 1999, Comisia Europeană a inițiat un amplu proces de reformă sectorului de telecomunicații, ceea ce a avut ca rezultat adoptarea unui nou cadru de reglementare în martie 2002 (care a intrat în vigoare în iulie 2003) și care urmărea armonizarea reglementărilor la nivel european, impulsivitatea creșterii gradului de competitivitate a piețelor, promovarea principiului neutralității tehnologice și garantarea drepturilor consumatorilor.

România a fost prima țară din Europa care a încorporat în legislația națională prevederile [Noului Cadru de Reglementare](#) în domeniul rețelelor și serviciilor de comunicații electronice. Acesta a fost transpus în legislația primară națională prin Ordonanța de Urgență nr. 79/2002 cu privire la cadrul general de reglementare în comunicații; Ordonanța nr. 34/2002 cu privire la accesul la rețele și interconectare; Legea nr. 304/2003 privind serviciul universal, Legea nr. 506/2004 privind prelucrarea datelor cu caracter personal și protecția informațiilor private în mediul electronic. Cele mai importante noutăți aduse de Ordonanța nr. 79/2002 au fost înființarea

unei autorități independente de reglementare, regimul de acordare a licențelor pentru activitățile din domeniul sectorului de comunicații, precum și definirea unor reguli specifice cu privire la concurența pe piața serviciilor de comunicații.

De asemenea, noul cadru de reglementare a introdus conceptul de „comunicații electronice”, a cărui semnificație o excede pe cea a noțiunii de „telecomunicații”, prin includerea transportului de semnale și prin alte tipuri de rețele: radio, cupru, fibră optică sau alte mijloace electromagnetice.

Pentru implementarea acestor reglementări, a fost adoptată legislația secundară corespunzătoare în ritm accelerat, astfel că, la începutul anului 2003, România a devenit una dintre primele țări din Europa ce a implementat în totalitate noul *acquis* comunitar în domeniul comunicațiilor electronice.

Directivele europene corespunzătoare noului cadru de reglementare sunt :

- DIRECTIVA 2002/58/EC din 31 iulie 2002 privind prelucrarea datelor cu caracter personal și protecția vieții private în sectorul comunicațiilor electronice;
- DECIZIA Comisiei Europene din 29 iulie 2002 de înființare a Grupului Autorităților Europene de Reglementare pentru rețele și servicii de comunicații electronice;
- DIRECTIVA 2002/22/EC din 24 aprilie 2002 privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice;
- DIRECTIVA 2002/21/EC din 24 aprilie 2002 privind cadrul comun de reglementare pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice;
- DIRECTIVA 2002/20/EC din 24 aprilie 2002 privind autorizarea rețelelor și serviciilor de comunicații electronice;
- DIRECTIVA 2002/19/EC din 24 aprilie 2002 privind accesul la rețelele de comunicații electronice și la infrastructura asociată, precum și interconectarea acestora;
- REGULAMENTUL nr.2887/2000 din 5 decembrie 2000 al Parlamentului European și al Consiliului privind accesul necondiționat la bucla locală;
- DIRECTIVA 2002/77/EC din 16 Septembrie 2002 privind competiția pe piețele serviciilor și rețelelor de comunicații electronice;
- DIRECTIVA 97/67/EC din 15 decembrie 1997 a Parlamentului European și a Consiliului cu privire la regulile comune pentru dezvoltarea pieței interne Comunitare a serviciilor poștale și îmbunătățirea calității serviciilor
- DIRECTIVA 2002/39/EC din 10 iunie 2002 a Parlamentului European și a Consiliului cu privire la amendarea Directivei 97/67/EC referitoare la liberalizarea în sfera serviciilor poștale comunitare
- RECOMANDAREA din 11 februarie 2003 a COMISIEI EUROPENE cu privire la piețele relevante ale produselor și serviciilor de comunicații electronice pentru care este posibilă reglementarea ex ante, conform Directivei 2002/21/EC privind cadrul comun de reglementare pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice
- DIRECTIVA 2006/24/EC din 15 martie 2006 privind stocarea datelor generate sau procesate de către furnizorii de rețele și servicii de comunicații electronice destinate publicului.

În timp ce România a fost prima țară din Europa ce a transpus în legislația națională cadrul de reglementare european în domeniul comunicațiilor electronice, la trei ani de la adoptarea acestuia, respectiv în anul 2005, implementarea era încă incompletă în unele țări membre UE-25, cu diferențe majore între țări chiar și în interiorul zonei euro, unde Belgia, Germania, Grecia, Franța, Luxemburg și Olanda aveau încă decalaje în ce privește alinierea la cadrul legislativ european în materie.

3. Estimarea nivelului de restricționare pentru serviciile de afaceri (informatice)

În ceea ce privește analiza serviciilor de afaceri, am considerat ca relevantă estimarea indicelui de restricționare pentru servicii informatice (incluse în categoria serviciilor de afaceri conform definițiilor și clasificărilor GATS și OCDE; acestea cuprind servicii de consultanță legate de instalarea rețelelor de calculatoare, servicii de implementare soft, servicii de procesare de date, servicii legate de baze de date, alte servicii informatice).

Conform estimărilor din Anexa 5.2.c, valoarea indicelui de restricționare pentru serviciile informatice din România, calculată la nivelul corespunzător anului 2006 și pentru reglementările în vigoare în acest moment este de 6.4%, ceea ce reflectă, ca și pentru serviciile de telecomunicații, un grad ridicat de liberalizare a pieței acestor servicii și, de asemenea, cel mai ridicat nivel de integrare cu piața europeană.

Cadrul de reglementare aplicabil acestor servicii este, de fapt, cel aplicabil serviciilor societății informaționale, completat cu normele specifice comunicațiilor electronice, respectiv legislația privind comerțul electronic, plățile electronice, dreptul de autor, criminalitatea informatică. Directivele referitoare la aceste domenii sunt:

- DIRECTIVA 2000/31/CE din 8 iunie 2000 privind anumite aspecte juridice ale serviciilor societății informaționale, în special ale comerțului electronic, pe piața internă (Directiva privind comerțul electronic)
- DIRECTIVA 1999/93/CE din 13 decembrie 1999 privind cadrul comunitar pentru semnăturile electronice
- DIRECTIVA 1997/7/CE din 20 mai 1997 privind protecția consumatorilor în situația încheierii de contracte la distanță
- DIRECTIVA 2003/98/CE din 17 noiembrie 2003 privind reutilizarea informațiilor din sectorul public
- DIRECTIVA 2001/29/CE din 22 mai 2001 de armonizare a anumitor aspecte privind dreptul de autor și drepturile conexe în societatea informațională
- DIRECTIVA 2000/46/CE din 18 septembrie 2000 privind inițierea, exercitarea și supravegherea prudențială a activității instituțiilor din domeniul plăților electronice.

Transpunerea acestor directive în legislația românească s-a realizat prin intermediul următoarelor legi și ordonanțe:

Legislația privind comerțul electronic:

- Legea comerțului electronic - în vigoare (legea 365/2002 cu modificările aduse prin Lege 121/2006);
- Ordonanța privind protecția consumatorilor la încheierea și executarea contractelor la distanță - în vigoare (OG 130/2000 cu modificările aduse prin legea 51/2003)
- Legea 121/2006 pentru modificarea și completarea Legii nr. 365/2002 privind comerțul electronic
- Legea 365/2002 privind comerțul electronic
- Hotărârea Guvernului nr. 1308 din 11/20/2002 privind aprobarea Normelor metodologice pentru aplicarea Legii 365/2002 privind comerțul electronic
- Ordonanța Guvernului nr. 130/2000 privind regimul juridic al contractelor la distanță
- Legea 51/2003 pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr. 130/2000 privind regimul juridic al contractelor la distanță

Legislația privind semnătura electronică:

- Legea semnăturii electronice - 455 / 2001
- Norme tehnice și metodologice din 13 decembrie 2001 pentru aplicarea Legii nr. 455/2001 privind semnătura electronică
- Legea privind marca temporală nr. 451/2004. Publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 1021 din 05/11/2004
- Legea privind regimul juridic al activității electronice notariale - 589/2004 Publicată în Monitorul Oficial numărul 1227/20 decembrie 2004
- Ordinul Ministrului Comunicațiilor și Tehnologiei Informației nr. 221/ 16 Iunie 2005 pentru aprobarea normelor tehnice și metodologice pentru aplicarea legii 589/2004 privind regimul juridic al activității electronice notariale

Legislația privind dreptul de autor:

- Legea privind dreptul de autor și drepturile conexe cu modificările aduse până la data de 1 August 2006

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

- Lege nr. 329 din 14 iulie 2006 privind aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 123/2005 pentru modificarea și completarea Legii nr. 8/1996 privind dreptul de autor și drepturile conexe
- Legea 364/2006 pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr. 25/2006 privind întărirea capacității administrative a Oficiului Român pentru Drepturile de Autor
- Metodologia pentru utilizarea operelor muzicale pe Internet și drepturile patrimoniale cuvenite titularilor drepturilor de autor publicată în Monitorul Oficial nr. 58 / 18 Ianuarie 2005
- Metodologia pentru utilizarea operelor muzicale ca tonuri de apel pentru telefoanele mobile și drepturile patrimoniale cuvenite titularilor drepturilor de autor, publicată în Monitorul Oficial nr. 58 / 18 Ianuarie 2005
- Legea 533/2004 pentru modificarea și completarea Ordonanței Guvernului nr. 51/1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing publicată în Monitorul Oficial nr. 1 135 / 1 decembrie 2004 (Legea leasingului pentru software)

Legislația privind plățile electronice:

- Ordin MCTI nr. 218 din 14 iunie 2004 privind procedura de avizare a instrumentelor de plată cu acces la distanță, de tipul aplicațiilor *Internet-banking*, *home-banking* sau *mobile-banking*, publicat în Monitorul Oficial cu numărul 579 din data de 30 iunie 2004
- Regulament nr. 4/2002 al BNR privind tranzacțiile efectuate prin intermediul instrumentelor de plată electronică și relațiile dintre participanții la aceste tranzacții

Legislația privind criminalitatea informatică:

- Dispoziții privind prevenirea și combaterea criminalității informatice (Titlul III din Legea 161 din 19/04/2003 privind unele măsuri pentru asigurarea transparenței în exercitarea demnităților publice, a funcțiilor publice și în mediul de afaceri, prevenirea și sancționarea corupției - Publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 279 din 21/04/2003)
- Legea nr. 64 din 24/03/2004 pentru ratificarea Convenției Consiliului Europei privind criminalitatea informatică, adoptată la Budapesta la 23 noiembrie 2001

Nivelul semnificativ de deschidere a pieței serviciilor informatice poate oferi o explicație pentru ritmul accelerat de evoluție a acesteia în ultimii ani, alături de serviciile de comunicații.

În timp ce serviciile de comunicații reprezintă în România aproximativ 4.06% din PIB, ponderea acestora este semnificativ mai mică în țările UE-25 (2.66%). De asemenea, ponderea comerțului cu astfel de servicii în totalul comerțului cu servicii al României este de 8.16%, față de numai 2.37% în UE-25, sugerând un potențial sporit de specializare în acest tip de activități. Mai mult, în timp ce creșterea ISD în domeniul serviciilor a fost în anul 2005 de 11.8%, în domeniul comunicațiilor electronice aceasta a fost de 20%.

În anul 2003, piața românească de servicii informatice (IT) a înregistrat o creștere de 10,7%, valoarea acesteia ajungând la 109,27 milioane USD. În 2005, această creștere a fost de 19%, ajungând la aproape 200 de milioane USD, iar prognoza pentru anul în curs este de 18.8%. Conform unui recent studiu IDC⁶⁸, suprapunerea între creșterea economică, marile privatizări și dezvoltarea rapidă a sectoarelor bancar, distribuție și telecomunicații a accelerat investițiile în servicii IT. Cu o pondere semnificativă din cheltuielile totale IT din România, sectorul serviciilor va reprezenta un segment în creștere din totalul acestei piețe, pe măsură ce companiile românești, în special IMM-urile, investesc în sistemele și infrastructura necesară pentru a rămâne competitive într-o economie din ce în ce mai dependentă de tehnologie.

Studiul IDC arată că mai mult de 30 de furnizori au concurat pentru acoperirea cererii în domeniul serviciilor IT în anul 2005, primii 20 dintre aceștia reușind să acapareze puțin peste 3/4 din valoarea acestei piețe. Pe primele trei locuri, cu o pondere de 60% din totalul pieței de servicii IT se află suportul și instalarea de hardware, urmate de integrarea de sisteme și respectiv suport și instalare software.

Deși încă minoritare, cele mai dinamice segmente din acest sector au fost cel al serviciilor software și cel al training-ului / educației IT, cu creșteri înregistrate de 44,4% și respectiv 42%.

În ceea ce privește clientela, în anul 2005 sectorul utilităților a fost cel mai mare cumpărător de servicii IT din România, urmat de sectorul bancar pe locul doi, iar administrația centrală pe locul trei.

Conform aceluiași studiu, se așteaptă ca piața serviciilor IT din România să continue cu un ritm de creștere rapid în următorii câțiva ani. „Combinăția potrivită între creșterea economică, avansul tehnologic și liberalizările și privatizările inspirate de UE au creat o fundație solidă pentru creșterea sectorului serviciilor IT”.

Analiza cantitativă a barierelor în tranzacțiile internaționale cu servicii pe cazul României a relevat existența unui grad semnificativ de liberalizare, în special a sub-sectorului serviciilor

⁶⁸ International Data Corporation, <http://www.bsa.org/idcstudy>

informatică și al celui de comunicații electronice. Scorul obținut face ca situația României să fie comparabilă cu cea a țărilor europene în aceste domenii.

Ca urmare a gradului ridicat de deschidere a pieței, vom analiza în continuare și în detaliu competitivitatea pieței serviciilor informatică în România, în perspectiva integrării europene.

5.2.2. Analiza comparativă a nivelului de reglementare a sectorului de servicii în interiorul UE și în România, pentru unele activități de servicii

Premisa de la care plecăm în analiza comparativă a nivelului de reglementare a sectorului de servicii în interiorul UE și în România este aceea conform căreia acordurile comerciale reprezintă un mecanism prin care guvernele își afirmă și manifestă opțiunea pentru un anumit tip de politică economică⁶⁹. Țările în tranziție, cu o experiență limitată în ceea ce privește operarea în condiții de piață liberă, au, în principiu, o motivație puternică de a utiliza statutul de membru în cadrul acestor acorduri comerciale pentru confirmarea opțiunii lor în ce privește liberalizarea piețelor. Mai mult chiar, dat fiind gradul foarte ridicat, în mod tradițional, de restricționare a sectorului serviciilor, acordurile comerciale au fost esențiale pentru stabilirea unui set minim de politici în domeniul comerțului și investițiilor în acest sector.

Analiza, ce are la bază rezultatele studiului întreprins de Hoekman și Eschenbach⁷⁰, se referă la măsura în care acordurile comerciale au fost folosite ca „instrumente de asumare de angajamente” în vederea reformării sectorului de servicii în UE și în țările în tranziție (CEE și SEE), în special România.

Două opțiuni, nu în mod necesar exclusive, au stat la dispoziția țărilor în tranziție: pe de o parte, statutul de membru OMC, cu angajamentele ce decurg din acesta; pe de altă parte, acordurile comerciale cu UE, în perspectiva unei potențiale aderări. Intenția este de a investiga în ce măsură acordurile comerciale au fost utilizate ca instrumente de asumare a angajamentelor în sectorul de servicii, prin compararea țărilor în funcție de gradul de participare a lor la aceste acorduri și de nivelul utilizării acestora în scopul de a se angaja la liberalizarea domeniului serviciilor, precum și prin corelarea angajamentelor asumate cu politicile efectiv implementate. De asemenea, interesul este de a determina în ce măsură economiile în tranziție – atât țările candidate cât și celelalte – au reușit să reducă decalajul între ele și Uniunea Europeană în ceea ce privește liberalizarea piețelor de servicii, ca urmare a procesului de armonizare a reglementărilor.

⁶⁹ Tumlrir, J. (1985), *Trade Policy in Democratic Societies*, American Enterprise Institute, Washington, DC.

⁷⁰ Eschenbach, F., Hoekman, B. (2006), *Services Policy in Transition Economies: on the EU and WTO as Commitment Mechanisms*, Center for Economic Policy Research Working Paper no. 5624

Analiza începe cu un comentariu asupra angajamentelor din domeniul serviciilor, asumate de Uniunea Europeană în cadrul GATS, pe baza informațiilor și statisticilor culese și întocmite de Hoekman și Eschenbach (2006)⁷¹ cu privire la nivelurile de acces pe piețe și de acordare a tratamentului național, asumate de către țările membre UE-15.

Hoekman și Eschenbach au comparat nivelul mediu al angajamentelor UE, asumate în cadrul GATS, cu angajamentele fiecărui stat membru, pentru a determina în ce măsură ofertele UE în contextul negocierilor din cadrul Rundei Doha ar contribui la orientarea UE în direcția unui grad sporit de liberalizare și uniformizare a reglementărilor. Noi vom insista asupra informațiilor de aceeași natură referitoare la situația României.

a. UE și GATS: angajamentele Rundei Uruguay și ofertele Rundei Doha

Teoretic, Uniunea Europeană este o piață comună, cu o politică comercială comună. Totuși, rămâne încă deschisă întrebarea referitoare la măsura în care statele membre au, cel puțin, o structură comună a măsurilor protecționiste în sectorul serviciilor.

Acest lucru este foarte greu de determinat în practică, deoarece UE nu are o politică comună în domeniul serviciilor – în anumite sectoare membrii și-au păstrat competențele naționale, lucru clar reflectat în angajamentele asumate de statele membre în cadrul GATS.

Pe baza unei metodologii propuse de Hoekman, vom prezenta, pornind de la rezultatele studiului lui Hoekman și Eschenbach, gradul formal actual de deschidere a sectorului de servicii, reflectat în angajamentele asumate de țările membre UE în cadrul GATS, (b) măsura în care membrii se abat de la nivelul de referință al UE prin impunerea de restricții naționale specifice, (c) gradul de uniformizare a angajamentelor asumate de țările membre și (d) măsura în care ofertele făcute de UE și de membrii săi în contextul Rundei Doha la nivelul anului 2004 implică o convergență sporită a politicilor în domeniul serviciilor.

Indicele de frecvență calculat în acest scop, propus de Hoekman⁷² are la bază informațiile conținute în listele naționale de angajamente specifice din cadrul GATS și se referă la toate cele 4 modalități de prestare a serviciilor. Ratele de frecvență sunt construite plecând de la numărul de angajamente înscrise de către fiecare țară în cadrul GATS, corespunzătoare sub-sectoarelor nerestricționate sau parțial restricționate, în raport cu numărul maxim posibil de angajamente de nerestricționare. Așa după cum remarcă Hoekman, sunt 155 de sectoare și sub-sectoare de

⁷¹ Eschenbach, F., Hoekman, B. (2006), *op. cit.*

⁷² Hoekman, B. (1996), *Assessing the General Agreement on Trade in Services*, in Will Martin and Alan L. Winters (eds.), *The Uruguay Round and the Developing Countries*, Cambridge: Cambridge University Press, 88-124.

servicii, patru modalități de prestare și două direcții de liberalizare, ceea ce înseamnă $155 \times 4 \times 2 = 1240$ angajamente cu privire la accesul pe piață și tratamentul național.⁷³

Hoekman a dezvoltat o metodă de cuantificare a angajamentelor asumate în cadrul GATS pe 3 niveluri⁷⁴, alocând câte un număr fiecărei înscrieri:

- pentru situația în care un membru a fost de acord să înscrie un anumit subsector fără limitări, s-a acordat valoarea 1. Aceeași pondere de 1 se acordă și în situația în care un membru declară un anumit mod de prestare a serviciului ca fiind „nerestricționat ca urmare a imposibilității tehnice”.

- pentru situația în care un membru a fost de acord să înscrie un anumit subsector, dar cu anumite limitări, se acordă valoarea 0.5. Dacă se înscrie un anumit mod de prestare⁷⁵, se acordă aceeași valoare 0.5 (este mai ales cazul angajamentelor pentru deplasarea persoanelor, pentru care se aplică încă constrângeri legate de imigrare).

- pentru situația în care un membru a exceptat explicit de la prevederile GATS un anumit subsector (înregistrându-l ca *neconsolidat*⁷⁶) sau nu l-a înscris deloc, se acordă valoarea 0.

Un nivel al indicelui de 100 pentru un anumit mod de livrare implică existența unui angajament pentru liberalizare totală în toate cele 155 de sub-sectoare identificate de GATS, iar un nivel 0 al indicelui arată că nu există nici un fel de angajament în nici un sector, ceea ce înseamnă că toate sectoarele sunt clasificate ca fiind „neconsolidate”. Toate nivelurile obținute în toate cele 155 de sectoare sunt însumate și transformate în procent din 155, în așa fel încât 155 este stabilit prin convenție ca fiind egal cu 100. Astfel, 100 este nivelul maxim ce poate fi obținut și care implică liberalizarea totală în toate sectoarele. Indicele utilizat este o măsură oarecum arbitrară a nivelului angajamentelor, deoarece valoarea lui este puțin probabil să ofere informații asupra politicilor care prevalează în fapt.

Așa după cum a observat și Hoekman (1996), un angajament clar de liberalizare există doar în situația înscrierii fără limitări a unui sector. În orice alte condiții, instrumentele de politică comercială aplicabile în fapt pot fi relativ restrictive. Astfel, valoarea de 0,5 nu face diferența între restricții severe sau minore. În mod similar, angajamente de tipul „neconsolidat” nu

⁷³ angajamentele GATS au la bază o abordare pozitivă a listelor, ceea ce înseamnă că țările nu înscriu în listele lor de angajamente specifice decât acele sectoare în care sunt pregătite să acorde concesiile, precum și barierele pe care doresc să le mențină (nu se iau în considerare sectoarele și restricțiile ce nu sunt înscrise)

⁷⁴ Hoekman, B. (1995), op. cit.

⁷⁵ cu referire specifică la angajamente orizontale (n.a.)

⁷⁶ „unbound” (engl.)

înseamnă în mod necesar că se aplică restricții severe – ele denotă doar faptul că guvernele își mențin posibilitatea de a utiliza instrumentele de politică comercială în mod discreționar.

Rolul indicelui este de a furniza o modalitate – arbitrară – de a măsura angajamentele asumate și de a realiza comparații între țări, permițând, astfel, o evaluare a gradului de uniformizare a angajamentelor GATS în rândul membrilor UE.

Tabelul 6 prezintă o evaluare a angajamentelor GATS aplicabile la momentul actual în țările UE-15. Listele semnificative de angajamente sunt acelea ale UE-12, listele naționale ale Austriei, Suediei și Finlandei, precum și actualizările specifice la nivel de sectoare pentru întreg UE-15. Angajamentele referitoare la tratamentul național și la accesul pe piață sunt specifice fiecărui mod de livrare.

Nivelul de referință al indicelui pentru întreaga UE este folosit pentru a evalua în ce măsură fiecare stat membru UE impune restricții naționale specifice. Gradul de asumare a angajamentelor înainte de Runda Doha, la nivelul agregat al UE-15, era de 47% (ultima coloană a tabelului 6), calculat ca medie între cele 8 niveluri (2 direcții de liberalizare și 4 moduri de prestare) pentru care se pot asuma angajamente, pentru toate cele 155 de sub-sectoare identificate în GATS

Majoritatea statelor membre UE nu se abat cu mult de la această valoare medie, de referință, în termeni de angajamente naționale asumate pentru toate modurile. Nivelul mediei ponderate a UE este de 46%, cu un punct procentual sub valoarea de referință.

Așa după cum se poate observa din tabelul 6, cele mai puține angajamente au fost asumate pentru modul 4 (deplasarea temporară a prestatorilor individuali de servicii), cu o medie de 3,5%. Modul 4 face, de obicei, obiectul a numeroase restricții, ca urmare a îngrijorărilor determinate de perspectiva unui influx prea mare de forță de muncă necalificată. Modul 4 este urmat de modul 1 (comerț transfrontalier), cu 50,5%. Nivelurile de angajamente pentru modul 2 (consum în străinătate) și modul 3 (prezență comercială) sunt cele mai înalte și similare, variind între 60% și 65%.

Tabelul 6. Angajamentele asumate de UE și statele membre UE în cadrul GATS, pe modalități de prestare

Mode:	Market Access				National Treatment				MA + NT				All
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
EU*	52.6	68.1	67.1	0.0	52.3	68.4	67.4	0.0	52.4	68.2	67.3	0.0	47.0
Belgium	51.0	68.1	64.2	0.3	51.0	68.4	67.4	1.0	51.0	68.2	65.8	0.6	46.4
Germany	51.6	66.8	65.5	1.0	50.3	67.7	67.1	0.6	51.0	67.3	66.3	0.8	46.3
Denmark	51.3	67.1	65.8	2.6	51.9	68.4	65.8	3.9	51.6	67.7	65.8	3.2	47.1
Spain	51.0	68.1	59.7	1.3	52.3	68.4	67.4	1.9	51.6	68.2	63.5	1.6	46.3
France	49.4	67.4	57.1	6.5	50.6	68.4	66.5	1.0	50.0	67.9	61.8	3.7	45.8
Greece	45.2	67.4	56.1	9.0	49.4	68.4	66.8	0.0	47.3	67.9	61.5	4.5	45.3
Italy	46.8	67.7	57.4	2.9	47.1	68.4	66.5	7.7	46.9	68.1	61.9	5.3	45.6
Ireland	50.6	68.1	63.5	0.0	51.0	68.4	67.4	0.0	50.8	68.2	65.5	0.0	46.1
Luxembourg	52.6	68.1	66.8	0.0	52.3	68.4	67.4	0.0	52.4	68.2	67.1	0.0	46.9
Netherlands	52.6	68.1	66.8	0.0	52.3	68.4	67.4	0.0	52.4	68.2	67.1	0.0	46.9
Portugal	43.5	67.7	51.0	2.9	49.0	68.4	67.1	4.2	46.3	68.1	59.0	3.5	44.2
UK	52.6	67.7	66.1	0.0	52.3	68.4	67.4	0.0	52.4	68.1	66.8	0.0	46.8
Austria	55.8	68.7	64.8	8.7	53.5	68.7	67.7	10.0	54.7	68.7	66.3	9.4	49.8
Sweden	47.4	60.0	50.0	0.6	48.1	60.0	53.5	1.9	47.7	60.0	51.8	1.3	40.2
Finland	51.3	58.7	52.3	0.6	52.6	58.7	56.8	36.1	51.9	58.7	54.5	18.4	45.9
Standard deviation	3.2	3.0	6.1	3.1	1.8	3.2	4.3	9.2	2.4	3.1	4.7	4.9	2.0
Mean	50.2	66.6	60.5	2.4	50.9	67.2	65.5	4.6	50.5	66.9	63.0	3.5	46.0

Sursa: Hoekman, B., Eschenbach, F., (2006), op. cit.

Acest tipar al angajamentelor se potrivește destul de bine cu ceea ce era de așteptat în condiții de politică economică standard - modurile 1 și 4 sunt cele care prezintă cel mai mare interes pentru exportul țărilor în dezvoltare, și față de liberalizarea cărora există o puternică opoziție la nivel intern în UE.

Dacă analizăm angajamentele specifice ale statelor membre UE, cea mai mare abatere față de media UE o regăsim pentru modul 3. Franța, Italia, Grecia, Portugalia și Suedia au cu 10 sau chiar mai multe puncte procentuale sub nivelul de referință pentru angajamentele privind accesul la piață. Abaterea standard pentru angajamentele referitoare la accesul la piață este de două ori mai mare pentru modul 3 decât pentru alte moduri. Acest tipar arată că, deși modurile 1 și 4 constituie „subiecte sensibile” pentru toate țările, în cadrul UE apar manifestări diferite față de modul 3 – sănătatea, transportul și serviciile culturale tind să fie printre sectoarele în care a fost asumat cel mai redus număr de angajamente.

În tabelul 7 este prezentată corelația între ofertele țărilor UE în cadrul Rundeii Doha și regimul GATS aplicabil, rezumat în tabelul 6. Datele din tabelul 7 sunt culese dintr-o analiză a lui Langhammer⁷⁷ și reflectă aceeași abordare metodologică ca și în tabelul 6, adică similară indicelui calculat de Hoekman.

⁷⁷ Langhammer, R. (2005), *The EU Offer for Service Trade Liberalization in the Doha Round. Evidence for a Not-Yet-Perfect Customs Union*, Journal of Common Market Studies, Vol. 43, 2: 311-325.

Oferta făcută de UE contribuie la ridicarea, în mod semnificativ, a indicelui mediu al angajamentelor asumate, de la 46% la puțin peste 58%.

La nivel agregat, abaterea standard ar scădea de la 2 la 1.6, indicând o creștere a gradului de uniformizare pentru statele membre UE.

Din punctul de vedere al diferitelor moduri de prestare, angajamentele corespunzătoare modului 4 s-au îmbunătățit, dar rămân mult sub nivelul celor asumate pentru alte moduri. Doar oferta Finlandei pentru modul 4 este foarte generoasă, însă numai cu referire la acordarea tratamentului național. În ceea ce privește accesul pe piață, este similară cu majoritatea celorlalte țări UE.

Clasamentul relativ al dinamicii angajamentelor asumate pentru cele 4 moduri rămâne la fel: modul 1 are cea mai redusă creștere, ceea ce reflectă probabil îngrijorările cu privire la externalizare, care au apărut în primii ani ai Rundei Doha; în opoziție cu modul 1, creșterea în nivelul de angajamente asumate pentru modurile 2 și 3 este semnificativă, depășind 80%.

Pentru angajamentele cu privire la accesul la piață în cadrul modului 3, scade abaterea la nivelul statelor membre UE, dar structura acestor angajamente rămâne similară status-quo-ului dinaintea de Doha, respectiv cu aceleași țări cu decalaje mari – doar Grecia se apropie de media UE, ca rezultat al ofertelor depuse în 2004. Totuși, în toate cazurile în care interesul național pentru modul 3 persistă, nivelul angajamentelor propuse este semnificativ mai ridicat decât pentru modul 1.

Tabelul 7. Oferta statelor UE în cadrul Rundei Doha, pe modalități de prestare, 2003-2004

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

Mode:	Market Access				National Treatment				MA + NT				All
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
EU*	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Belgium	57.1	89.4	84.5	0.4	56.6	90.3	86.7	2.2	56.9	89.9	85.6	1.3	58.4
Germany	56.6	87.6	81.9	1.8	55.3	88.5	85.0	2.2	56.0	88.1	83.5	2.0	57.4
Denmark	60.2	89.4	85.4	2.7	59.3	90.3	84.5	4.4	59.8	89.9	85.0	3.6	59.5
Spain	57.5	89.8	78.3	1.3	57.5	90.3	86.7	1.3	57.5	90.1	82.5	1.3	57.8
France	51.8	88.5	79.2	9.7	54.0	90.3	84.5	2.7	52.9	89.4	81.9	6.2	57.6
Greece	55.8	89.4	83.6	4.9	54.9	90.3	85.8	0.9	55.4	89.9	84.7	2.9	58.2
Italy	50.4	88.9	77.0	5.3	49.1	90.3	85.4	9.3	49.8	89.6	81.2	7.3	57.0
Ireland	56.6	89.9	85.8	0.0	55.8	90.3	86.7	0.9	56.2	90.1	86.3	0.5	58.3
Luxembourg	61.5	89.8	86.7	0.4	60.2	90.3	86.7	0.9	60.9	90.1	86.7	0.7	59.6
Netherlands	59.7	89.8	86.7	0.0	58.4	90.3	86.7	0.9	59.1	90.1	86.7	0.5	59.1
Portugal	54.0	89.9	74.8	2.7	53.1	90.3	84.1	6.6	53.6	90.1	79.5	4.7	56.9
UK	60.6	89.9	86.7	3.5	59.3	90.3	86.7	0.9	60.0	90.1	86.7	2.2	59.7
Austria	65.5	87.2	82.3	6.2	62.4	88.1	85.0	1.8	64.0	87.7	83.7	4.0	59.8
Sweden	57.5	80.5	74.3	1.3	56.6	81.4	74.8	3.1	57.1	81.0	74.6	2.2	53.7
Finland	58.8	77.0	74.3	0.9	58.8	78.3	75.2	57.1	58.8	77.7	74.8	29.0	60.1
Standard deviation	3.8	3.8	4.7	2.8	3.3	3.7	3.9	14.2	3.5	3.7	4.0	7.1	1.6
Mean	57.6	87.8	81.4	2.7	56.8	88.6	84.3	6.3	57.2	88.2	82.9	4.5	58.2

Sursa: Hoekman, B., Eschenbach, F., (2006), op. cit.

b. Țările în tranziție și GATS: tiparul angajamentelor Runderi Uruguay și ofertele Runderi Doha

Tabelul 8 prezintă indicii corespunzători angajamentelor asumate în cadrul GATS pentru 4 sub-grupe de economii în tranziție și pentru anul 2004 (utilizând aceeași metodologie ca în tabelele 6 și 7 și rezultatele studiului întreprins de Hoekman și Eschenbach), respectiv: (a) principalele țări din Europa centrală candidate la integrarea în UE în 2004 – toate membre GATT din 1994, cu un an înaintea creării OMC; (b) alte țări candidate în 2004, inclusiv o serie de foști membrii URSS – statele Baltice; (c) țările din Europa de sud-est, inclusiv România; și (d) grupul de țări rămase, toate aparținând fostei Uniuni Sovietice.

Așa cum se poate observa în tabelul 8, grupul (a) este compus din Cehia, Ungaria, Polonia și Slovacia. Toate aceste țări au avut liste de angajamente specifice în cadrul GATS ce au intrat în vigoare în 1994 și care au fost ulterior revizuite, pentru a include angajamente suplimentare în sectoarele de servicii financiare și de telecomunicații. Ungaria are cel mai ridicat nivel de angajamente asumate (44%), urmată de Cehia, Slovacia (fiecare cu aproximativ 30%) și de Polonia, cu aproximativ 24%.

Nivelul relativ scăzut de angajamente pentru Cehia, Slovacia și Polonia este oarecum surprinzător, ținând cont de faptul că toate cele trei țări se pregăteau să adere la Uniunea

Europeană la momentul când și-au reînnoit listele. La fel de surprinzător este și procentul de înscrieri de tip „neconsolidat”.

Celelalte patru țări candidate la UE în 2004 (grupul b) prezintă niveluri medii mai ridicate ale angajamentelor GATS. Letonia este în fruntea clasamentului, cu aproximativ 59%, urmată de Lituania (47%) și Estonia (44%). În afara clasamentului se află Slovenia, care a aderat la GATT în 1994, cu un nivel de angajamente asumate similar celui al țărilor din Europa centrală, membre GATT -1947 – respectiv, de aproximativ 30%. Listele datează din 1995 (Slovenia); 1999 (Estonia și Letonia); și 2001 (Lituania).

În grupul (c), al țărilor din sud-estul Europei, Croația (cu 49%) și Macedonia (cu 42%) au niveluri ale angajamentelor asumate mai ridicate decât Bulgaria (26%) și România (25%). Dintre aceste țări, România a fost parte contractantă a GATT-1947, deci lista GATS a fost depusă în 1994. Listele pentru celelalte țări au fost depuse în 1997 (Bulgaria), 2000 (Croația), și 2004 (Macedonia).

Toate cele patru foste republici ale Uniunii Sovietice (grupul d) și-au asumat angajamente pentru un nivel surprinzător de ridicat de acces pe piață și de non-discriminare. Moldova este liderul, cu 78%, urmată de Georgia (54%) și de Armenia (42%). Listele au fost depuse în 2000 (Georgia), 2001 (Moldova) și 2004 (Armenia).

Din rațiuni de comparabilitate, angajamentele economiilor în tranziție au fost structurate pe tiparul UE-15. Noile state membre UE nu își înlocuiesc listele de angajamente naționale asumate în cadrul GATS. Lista UE actuală afectează, în principiu, doar UE-12; pentru celelalte state membre, listele naționale sunt și rămân în vigoare până la negocierea unei noi liste consolidate a UE-25. Acordurile specifice pe sectoare (financiar, telecomunicații) au fost încorporate în lista UE, deși ele afectează UE-15. Dat fiind faptul că lista UE este oricum foarte eterogenă, nu a fost considerată necesară o armonizare a acesteia cu cele ale noilor state membre .

Tabelul 8. Angajamentele asumate de către țările în tranziție în cadrul GATS, pe modalități de prestare

Mode :	Market Access				National Treatment				MA + NT				All
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Czech Republic	31.6	48.7	31.9	0.3	38.1	53.5	41.6	0.6	34.8	51.1	36.8	0.5	30.8
Hungary	50.6	61.0	58.1	1.3	60.0	61.9	61.9	0.0	55.3	61.5	60.0	0.6	44.4
Poland	21.0	26.5	26.5	4.5	23.5	29.0	35.2	30.0	22.3	27.7	30.8	17.3	24.5
Slovak Republic	32.6	50.3	33.2	0.0	38.7	56.1	41.6	0.0	35.6	53.2	37.4	0.0	31.6
Estonia	57.1	62.9	59.0	0.0	56.8	62.6	54.2	1.9	56.9	62.7	56.6	1.0	44.3
Latvia	50.6	73.2	70.0	1.6	58.1	73.5	73.2	72.3	54.4	73.4	71.6	36.9	59.1
Lithuania	53.9	68.7	60.3	0.0	55.5	68.4	65.5	1.6	54.7	68.5	62.9	0.8	46.7
Slovenia	30.3	45.2	41.6	0.3	34.8	48.7	47.4	0.6	32.6	46.9	44.5	0.5	31.1
Croatia	49.0	70.6	68.7	0.3	55.5	74.8	74.5	0.6	52.3	72.7	71.6	0.5	49.3
Macedonia	41.6	62.3	54.2	0.0	52.6	64.8	61.0	0.6	47.1	63.5	57.6	0.3	42.1
Bulgaria	21.3	38.4	35.5	4.8	26.1	41.0	42.6	1.3	23.7	39.7	39.0	3.1	26.4
Romania	25.2	30.3	31.9	0.0	25.8	31.6	33.5	21.9	25.5	31.0	32.7	11.0	25.0
Armenia	40.0	64.5	55.8	0.0	46.5	64.5	63.9	0.0	43.2	64.5	59.8	0.0	41.9
Georgia	62.6	76.8	73.2	0.0	64.5	76.8	74.2	0.0	63.5	76.8	73.7	0.0	53.5
Kyrgyzstan	80.6	82.6	74.5	0.0	80.6	82.6	73.5	0.0	80.6	82.6	74.0	0.0	59.3
Moldova	86.1	87.7	85.2	0.0	91.9	91.9	91.9	92.3	89.0	89.8	88.5	46.1	78.4
Standard deviation	19.5	18.0	18.2	1.6	19.2	17.6	16.9	28.3	19.3	17.8	17.5	14.2	14.8
Mean	45.9	59.4	53.7	0.8	50.5	61.4	58.5	14.0	48.2	60.4	56.1	7.4	43.0

Sursa: Hoekman, B., Eschenbach, F., (2006), op. cit.

Între țările candidate la integrarea în UE, Letonia este singura care a depășit nivelul angajamentelor UE, în special pentru modul 4 și pentru tratamentul național. În medie, lista Letoniei este comparabilă cu oferta UE în cadrul Rundei Doha în 2004, implicând un indice de angajament de aproape 58%. Este notabil faptul că trei dintre cele patru țări din grupul (d) – dintre care nici una nu este țară candidată la aderarea la UE – depășesc nivelul de angajament asumat de UE în Runda Uruguay. Una dintre țări, Moldova, și-a asumat deja angajamente care trec peste nivelul celor oferite de UE în Runda Doha.

Tabelul 9 rezumă tiparul angajamentelor asumate de cele 16 economii în tranziție. Cel puțin patru concluzii interesante pot fi desprinse de aici:

- în primul rând, dintre țările candidate la integrarea în UE în 2004, țările care nu erau membre ale GATT în 1994 par să fi făcut mai multe progrese din punct de vedere al asumării angajamentelor decât cele care erau membre GATT – indicele de angajament mediu este cu 12 puncte procentuale mai ridicat; utilizarea limitată, de către Polonia, a GATS ca instrument de asumare de angajamente de liberalizare este surprinzătoare.

- în al doilea rând, în cadrul grupului de țări candidate UE și recent admise există un grad mare de eterogenitate – în timp ce statele Baltice și o serie de republici foste iugoslave demonstrează un interes puternic spre a-și asuma angajamente în cadrul GATS, altele, cum ar fi România și Bulgaria, sunt mult mai puțin interesate de acest instrument de liberalizare.

- în al treilea rând, membrii OMC de după 1995 își asumă angajamente mai importante în GATS decât membrii GATT -1994
- în al patrulea rând, multe dintre fostele republici sovietice, incluzând trei state din Asia Centrală și Caucaz, par să fie angajate foarte puternic în procesul de liberalizare. Indicele de angajament mediu al acestor state este cel mai ridicat dintre indicii țărilor cu economii în tranziție; situația este valabilă atât pentru țările candidate la aderarea la UE în 2004 (țările Baltice), cât și pentru cele care nu sunt (grupul (d)).

Tabelul 9. Clasamentul țărilor în funcție de indicii corespunzători nivelului de angajamente asumate

Group (a) EU accession in 2004, 'core' Central Europe		Group (b) EU accession in 2004, 'Other'		Group (c) South Eastern Europe, potential EU candidates		Group (d) Former Soviet republics, not potential EU candidates	
Country	Index	Country	Index	Country	Index	Country	Index
Hungary	44.4	Latvia	59.1	Croatia	49.3	Moldova	78.4
Slovak Rep.	31.6	Lithuania	46.7	Macedonia, FYR	42.1	Kyrgyz Rep.	59.3
Czech Rep.	30.8	Estonia	44.3	Romania	25.0	Georgia	53.5
Poland	24.5	Slovenia	31.1	Bulgaria	26.4	Armenia	41.9
Average	32.8	Average	45.3	Average	35.7	Average	58.3

Sursa: Hoekman, B., Eschenbach, F., (2006), op. cit.

În concluzie, datele sugerează că noii membrii OMC sunt mai activi decât vechii membrii în ceea ce privește liberalizarea sectorului de servicii și că statutul de țară candidată la UE nu implică asumarea de către o țară a unor angajamente GATS mai puternice.

Pe de altă parte, se poate spune că există discrepanțe între angajamentele GATS și politicile efective ale țărilor analizate. Se pune aici întrebarea dacă țările cu un interes minor demonstrat în intensificarea angajamentelor GATS aplică politici comerciale discriminatorii, sau pur și simplu doresc să-și rezerve dreptul de a nu fi constrânse în raport cu alegerile lor de politică comercială?

În plus, s-ar putea presupune că UE a preluat controlul în cazul țărilor candidate – adică, e posibil ca aceste țări să nu mai aibă în mod efectiv „nevoie” de GATS, deoarece ele utilizează aderarea la UE ca pivot al reformelor lor.

5.3. Alinierea României la inițiativele de liberalizare a serviciilor și de consolidare a pieței unice europene în acest domeniu

5.3.1. Conformarea cu prevederile *acquis-ului* comunitar în domeniul serviciilor, ca efect al aderării României la UE

Acordarea “dreptului de stabilire”, adică permisiunea pentru companiile și cetățenii statelor membre ale UE de a stabili o prezență comercială pe teritoriul altui stat membru, este o modalitate alternativă de liberalizare a circulației serviciilor cu un impact potențial mult mai însemnat. Aceasta în primul rând ca urmare a rolului pregnant al acestei modalități de furnizare a serviciilor în ansamblul comerțului internațional cu servicii la scară globală: circa jumătate din comerțul mondial cu servicii înregistrat se realizează în acest fel.

Pentru România, aderarea la UE nu aduce mari schimbări din acest punct de vedere, întrucât Acordul European prevedea deja obligația părților de a-și acorda reciproc dreptul de stabilire, cu excepții mai curând minore. Concret, pentru România, aderarea nu aduce suplimentar decât obligația de acordare a dreptului de stabilire în următoarele domenii: tranzacții imobiliare; organizarea jocurilor de noroc; și serviciile juridice, cu excepția celor de consultanță juridică. Trebuie însă menționat că punerea în aplicare de către România a acestei obligații a fost lacunară, astfel încât în 2003 se înregistrau încă suficiente cazuri punctuale de restricții în calea prestării de servicii de către entități deținute de resortisanții comunitari.⁷⁸ În perioada imediat premergătoare finalizării negocierilor de aderare la Capitolul 3 (“Libera circulație a serviciilor”), restricțiile incompatibile identificate au fost înlăturate.

În aceste condiții, putem aprecia cu un mare grad de certitudine că, din acest punct de vedere, nu vor apărea presiuni concurențiale semnificative ca urmare a dobândirii calității de țară membră a UE.

Stabilirea unei prezențe comerciale pe teritoriul altui stat ridică însă o interesantă problemă de principiu pentru evaluarea competitivității unei țări. Este vorba de cea rezumată în întrebarea retorică – de-acum celebră – formulată în urmă cu peste un deceniu și jumătate de reputatul economist american Robert Reich: “Cine suntem *noi*?”. Dilema este dacă trebuie susținute companiile care sunt deținute de proprii cetățeni ai unei țări sau cele care, având capital

⁷⁸ Neacordarea dreptului de arborare a pavilionului românesc pentru navele fluviale deținute de entități care nu erau controlate în proporție de minimum 51% de “capital românesc”; neacordarea licenței de transport aerian decât operatorilor români, adică celor aflați în proprietatea majoritară a statului/ cetățenilor român(i); interzicerea avocaților străini de a presta activități de consultanță juridică în România dacă nu sunt afiliați unei organizații profesionale românești.

străin, desfășoară totuși activități economice semnificative pe teritoriul țării respective. Reich răspundea la propria întrebare astfel: “forța de muncă americană, poporul american, dar nu necesarmente companiile americane... Proprietatea americană asupra companiilor este profund mai puțin relevantă pentru viitorul economic al Americii decât pregătirea, calificările și cunoștințele muncitorilor americani”.⁷⁹ În opoziție, o viitoare colegă a lui Reich în Administrația Clinton, Laura Tyson, susținea că o firmă străină în SUA poate arăta ca o firmă locală din punctul de vedere al unor indicatori tradiționali precum salariul pe angajat sau valoarea adăugată pe angajat, dar implicațiile pe termen lung sunt diferite, între altele deoarece existența firmei străine poate bloca intrarea pe piață a uneia “americane”, care ar desfășura activități și mai semnificative pe teritoriul american. Legislația românească prin care erau introduse restricții legate de naționalitatea capitalurilor este indiscutabil inspirată din aceleași considerații ca cele ale Laurei Tyson, dar există serioase motive pentru a critica această abordare:

- în primul rând, spre deosebire de țări occidentale dezvoltate, dotarea cu factori de producție a României nu este relativ abundentă în capital;
- în al doilea rând, tot spre deosebire de cazul altor țări, șansele unor firme deținute de capital românesc de a-și însuși rente făcute posibile de structuri neconcurențiale ale unor piețe internaționale este foarte limitată.

Așa stând lucrurile, orice măsuri favorizând capitalul românesc în contextul acordării “dreptului de stabilire” sunt contrare nu doar *acquis*-ului comunitar, ci și chiar intereselor economice tangibile ale României, adică utilizarea cât mai deplină a factorului de producție abundent – munca – pe plan local, reducând stimulentele în direcția “exportului” de forță de muncă și dând posibilitatea materializării unor externalități pozitive, de pildă în planul dezvoltării regionale.

“Prezența comercială” pe teritoriul altui stat este forma de liberă circulație a serviciilor cu cea mai mare extindere în UE, grație conexiunilor sale evidente cu libera circulație a capitalurilor și deferenței speciale acordate acesteia în interiorul pieței unice europene. De aceea, nu sunt de așteptat inițiative importante de reglementare în această privință, care să necesite o anumită poziționare a României. Tactic însă, gradul înalt de libertate atins cu privire la acest mod de furnizare a serviciilor poate fi evocat, însoțit de considerații referitoare la egalul tratament al tuturor deținătorilor de factori de producție, pentru impulsionarea liberalizării circulației serviciilor furnizate prin alte modalități.

⁷⁹ Reich, R. (1990), *Who Is 'Us' ?*, Harvard Business Review, No.1

Consumul de servicii de către rezidenții unui stat, pe teritoriul altui stat reprezintă o altă modalitate de furnizare a serviciilor pentru care aderarea României la UE nu aduce, practic, nimic nou.⁸⁰ Principalul tip de servicii care fac obiectul acestei modalități de furnizare – turismul – nu este condiționat de reglementări interne dedicate și excesive, astfel că evoluțiile viitoare ale raporturilor de competitivitate în această ramură vor depinde în continuare exclusiv de eforturile operatorilor economici implicați⁸¹. Existența unui avantaj comparativ al României în acest domeniu, postulată de multă lume, nu a fost probată până în prezent, posibil din rațiuni de ordin microeconomic (a se vedea, în acest sens și pentru o detaliere pe cazul României, capitolul 5).

Furnizarea de servicii de către persoane fizice pe teritoriul altui stat este o altă modalitate de furnizare internațională a serviciilor. Ea este, în același timp, modalitatea de furnizare cea mai puțin liberalizată la scara UE și cea în care România are cel mai pregnant avantaj comparativ. Această stare de lucruri reclamă eforturi în cadrul instituțiilor comunitare (Consiliul, în primul rând, dar în subsidiar și Parlamentul) pentru creșterea gradului de liberalizare atins până în prezent în UE. Auspiciile sub care se află asemenea eforturi nu sunt deloc favorabile, două importante proiecte de acte normative care mergeau în această direcție fiind respinse sau amputate în cursul anului 2006. Este vorba, în primul rând, de “Directiva Serviciilor”, a cărei prevedere inițială referitoare la “regula țării de origine” afecta, practic, doar această modalitate de livrare transfrontieră a serviciilor.⁸² Renunțarea la acest principiu are, evident, semnificația unei pierderi pentru țările dotate abundant cu forță de muncă, deci și pentru România, iar faptul că liderii sindicali români au sprijinit diluarea formei inițiale a Directivei Serviciilor rămâne o opțiune de neînțeles atâta vreme cât se operează cu prezumția competenței și buneii credințe. În al doilea rând, este vorba despre proiectul de Directivă a “Serviciilor Portuare”, care ar fi permis armatorilor să utilizeze personal propriu pentru efectuarea serviciilor de manipulare portuară și ar fi deschis concurenței piața pilotajului în porturile europene, respins de Parlamentul European, pentru a doua oară (după noiembrie 2003) în ianuarie 2006.

⁸⁰ Cu excepția, de importanță mai curând minoră, a faptului că ridicarea restricțiilor de călătorie în statele UE nemembre ale zonei Schengen care impuneau obligativitatea vizelor (Marea Britanie și Irlanda) ar putea stimula consumul de servicii procurate în aceste state, fără a putea însă să ne așteptăm că acestea vor fi importuri suplimentare de servicii pentru România, și nu doar reorientări ale unor fluxuri de import de servicii din UE.

⁸¹ Pentru exhaustivitate, se poate menționa faptul că practicarea de tarife diferențiate în funcție de naționalitatea beneficiarului serviciului de natură turistică, multă vreme curentă în România, devine incompatibilă cu obligațiile decurgând din calitatea de stat membru. Deși, aparent, această interdicție ar stimula exportul de servicii turistice, este mai probabil ca impactul să fie opus, în sensul reducerii încasărilor, care ar fi putut fi maximizate prin practicarea de prețuri “țintite”.

⁸² Iar pe aceasta, doar parțial, deoarece “regula țării de origine” nu afecta condițiile trimerii de personal salarizat peste graniță (aspect reglementat de Directiva 96/71), ci doar pe cele de activitate ale prestatorilor individuali independenți de servicii.

Reprezentarea relativ importantă în termeni de putere de vot pe care o va avea România la nivelul Consiliului UE și al Parlamentului European va trebui utilizată pentru a impune adoptarea principiilor respinse până acum, precum și a altor proiecte de acte normative emise de Comisia Europeană care ar urma aceeași direcție.

Furnizarea de servicii de pe teritoriul unei țări pe teritoriul alteia este modalitatea rămasă de livrare a serviciilor în comerțul internațional. Categoria de servicii cel mai bine reprezentată în cadrul acestei modalități de furnizare este, fără îndoială, cea a transporturilor. Modul în care au evoluat reglementările comunitare în acest domeniu, care face obiectul unei politici comune distincte, este neuniform, unele tipuri de transporturi fiind liberalizate în mai mare măsură decât altele. Din perspectiva modelului Heckscher-Ohlin-Samuelson, este de așteptat ca România să aibă un avantaj comparativ în domeniul transporturilor mai intensive în muncă decât în capital, adică mai degrabă transporturile rutiere decât cele aeriene. Așa stând lucrurile, trebuie relevat faptul că aranjamentele tranzitorii negociate în cadrul Capitolului 9 (“Transporturi”) sunt mai curând nefavorabile României. În vreme ce libertatea cabotajului în transporturile navale, fluviale și în cele aeriene este asigurată de la momentul aderării, ea va fi întârziată cu cel puțin 3 ani în transportul rutier (cu posibilitatea de prelungire pentru încă 2 ani). Constrângerile legate de infrastructură, mai ales în domeniul transportului aerian, ar putea însă minimiza dezechilibrele ce este posibil să apară ca urmare a faptului că, pentru o perioadă inițială, transportatorii români din domenii mai puțin competitive vor trebui să suporte concurența celor comunitari pe propria piață, în vreme ce transportatorii români din domeniile mai competitive vor trebui să aștepte până a-și putea valorifica integral potențialul de export.

5.3.2. Evaluarea competitivității activităților de servicii din România, ca efect al proceselor de aderare și de consolidare a pieței interne a serviciilor - oportunități de export și de creștere economică

Concluziile ce au fost desprinse din capitolul 2, cu privire la competitivitatea economiei naționale pot fi rezumate după cum urmează:

- ritmul de creștere a PIB-ului României reprezintă mai mult decât dublul mediei europene;
- sectorul de servicii are o pondere în creștere în PIB în România – 51%;
- activitățile de servicii contribuie în proporție majoritară la creșterea PIB – 59%;
- contribuția activităților de servicii la formarea valorii adăugate brute este, de asemenea, în creștere accelerată - 64%;

- valoarea adăugată provenită din sectorul serviciilor este generată în special de activități precum NACE G+H+I (comerț cu ridicata și cu amănuntul, hoteluri și restaurante, transport, depozitare și comunicații) și NACE J+K (intermedieri financiare, tranzacții imobiliare, închirieri și alte activități de servicii prestate în principal întreprinderilor);
- productivitatea muncii pe ansamblul economiei a înregistrat în semestrul I al anului 2006 cel mai ridicat ritm de creștere de după 2000 – 6.1%;
- întreaga creștere a PIB din servicii s-a realizat în I semestru al anului 2006 în aceleași condiții de productivitate a activităților de servicii.

Urmând metodologia de analiză și evaluare a competitivității activităților de servicii prezentată în capitolul 2, vom evidenția în continuare rezultatele corespunzătoare situației României, din perspectiva performanței comerțului internațional al acesteia, măsurată sub forma cotei relative din exportul mondial și european cu servicii, a cotei relative a importurilor de servicii, sau cu ajutorul indicilor de specializare în comerțul internațional cu servicii, precum și în cel european.

Din analiza comparativă a distribuției sectoriale și geografice a cotelor de piață ale României în comerțul cu servicii putem deduce următoarele:

- pentru toate sectoarele de servicii, România are o înclinație semnificativ mai mare spre exportul către UE-25 (valori mai mult decât duble pentru cele 3 sectoare); cel mai mare decalaj apare pentru serviciile de turism (0.085 din comerțul mondial față de 0.235 din cel european);
- în ce privește evoluția cotei de piață, aceasta este diferită în relația cu UE, în sensul că, în timp ce România are o cotă în scădere din comerțul mondial cu „alte servicii”, aceasta este în creștere pronunțată în comerțul cu UE-25; România a înregistrat creșteri importante ale cotei de piață pentru serviciile de transport și, de asemenea, o evoluție defavorabilă în timp a serviciilor de turism;
- cea mai mare cotă de piață în exportul României revine serviciilor de transport, atât în comerțul mondial, cât și în cel european.

Din analiza structurii exporturilor României, putem concluziona că:

- distribuția sectorială este similară la nivel mondial și european;
- diferențele apar în termeni de rată de creștere a structurii exportului – în timp ce ponderea activităților incluse în categoria „alte servicii” crește în comerțul cu UE-25, scade în

comerțul mondial; de asemenea, scăderea ponderii activităților de turism în exporturile către UE-25 este mai pronunțată.

Din analiza structurii importurilor României, se poate observa că:

- distribuția sectorială a acestora este, de asemenea, similară la nivel european și mondial;
- în timp ce, la nivel mondial, crește ponderea serviciilor de transport, în relația cu UE-25 aceasta este în scădere;
- importurile de turism din UE-25 scad într-un ritm mai lent decât cele mondiale, ceea ce demonstrează o preferință pentru destinații europene.

Combinarea și agregarea diferită a variabilelor mai sus menționate conduce la construcția “*matricelor de competitivitate*” prezentate în capitolul 2 al studiului, și care permit descrierea modelului de evoluție a comerțului internațional și european cu servicii al României și furnizează o serie de indicii cu privire la motivul pentru care sectoarele de servicii analizate se pot comporta diferit în relație cu piața mondială și cu cea europeană.

Tabelul 10. Matricea competitivității cotei de piață

Matricea competitivității cotei de piață SERVICII DE TRANSPORT	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE: România – lume România – UE-25
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: UE-25
Matricea competitivității cotei de piață SERVICII DE TURISM ȘI CĂLĂTORII	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE: Estonia
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: România – lume România – UE-25 UE-25
Matricea competitivității cotei de piață ALTE SERVICII	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE: România – UE-25 UE-25
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: România – lume

Sursa: calcule proprii, a se vedea [Anexa 5.2](#).

Matricea competitivității cotei de piață (a se vedea tabelul 10) ilustrează faptul că:

- pentru serviciile de transport, România are o performanță superioară UE-25, a cărei cote de piață la export scade, pe fondul unei importanțe crescute a serviciilor de transport în comerțul mondial. De asemenea, cota de piață a României în comerțul cu servicii de transport este în creștere, atât la nivel mondial, cât și pe relația cu UE-25, unde înclinația spre export este mai pronunțată;
- pentru serviciile de turism, atât România cât și UE-25 au o cotă de piață în scădere în comerțul mondial, pe fondul unei ușoare creșteri a acestei activități de servicii; scăderea cotei de piață este mai pronunțată pe relația România – UE-25;
- pentru categoria „alte servicii”, România, în relația cu Uniunea Europeană, precum și aceasta la rândul ei au o cotă de piață în evoluție pozitivă la export, pe fondul unei aprecieri a acestor activități; în plus, exportul de „alte servicii” se orientează cu precădere spre UE-25, pe relația România-lume fiind chiar în scădere. De asemenea, ritmul de creștere a exportului României către UE-25, pentru astfel de servicii, este mult superior creșterii exporturilor UE-25.

Tabelul 11. Matricea competitivității structurii exportului

Matricea competitivității structurii exportului	STELE ÎN DECLIN: România – lume România – UE-25	STELE ÎN URCARE:
	ÎN RETRAGERE: UE-25	OPORTUNITĂȚI RATATE:
SERVICII DE TRANSPORT		

Matricea competitivității structurii exportului	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE:
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: UE-25 România – lume România – UE-25
SERVICII DE TURISM ȘI CĂLĂTORII		

Matricea competitivității structurii exportului	STELE ÎN DECLIN: UE-25	STELE ÎN URCARE: România – UE-25
	ÎN RETRAGERE: România – lume	OPORTUNITĂȚI RATATE:
ALTE SERVICII		

Sursa: calcule proprii, a se vedea [Anexa 5.2](#).

Matricea competitivității structurii exportului (a se vedea tabelul 11) ilustrează faptul că:

- serviciile de transport înregistrează un declin al dinamicii pe piața mondială; în timp ce țările UE-25 urmează tendința mondială și înregistrează, la rândul lor, scăderi de venituri din export, în România crește importanța serviciilor de transport ca sursă de generare de încasări valutare, atât pe relația cu UE-25, cât și, mai ales, la nivel mondial;
- pentru serviciile de turism, situația este similară la nivelul României și UE-25, în sensul că, în timp ce piața mondială a acestor activități este în creștere, ponderea lor în încasările valutare scade; diminuarea ponderii este mai semnificativă pe relația România – UE-25;
- pentru categoria „alte servicii”, situația este oarecum contradictorie – în timp ce ponderea acestor activități este în scădere la nivel mondial, generând rezultate de tipul „stele în declin” sau „în retragere” pentru analiza pe relațiile România – lume și UE-25 – lume, ponderea lor este în creștere în UE-25, determinând obținerea, pentru România, a unei clasificări de tip „stele în urcare”;

Tabelul 12. Matricea competitivității indicelui de specializare

Matricea competitivității indicelui de specializare	STELE ÎN DECLIN: România – lume România – UE-25	
	ÎN RETRAGERE: UE-25	OPORTUNITĂȚI RATATE:
SERVICII DE TRANSPORT		

Matricea competitivității indicelui de specializare	STELE ÎN DECLIN:	STELE ÎN URCARE:
	ÎN RETRAGERE:	OPORTUNITĂȚI RATATE: România – lume România – UE-25 UE-25
SERVICII DE TURISM ȘI CĂLĂTORII		

Matricea competitivității indicelui de specializare	STELE ÎN DECLIN: UE-25	STELE ÎN URCARE: România – UE-25
	ÎN RETRAGERE: România – lume	OPORTUNITĂȚI RATATE:
ALTE SERVICII		

Sursa: calcule proprii, a se vedea [Anexa 5.2](#).

Matricea competitivității indicelui de specializare (a se vedea tabelul 12) ilustrează faptul că:

- pentru serviciile de transport, România are un avantaj comparativ revelat, atât la nivel mondial, cât și pe relația cu țările UE-25; valoarea indicelui avantajului comparativ revelat este superioară pe relația România-lume, ceea ce demonstrează un grad comparativ mai redus de specializare în comerțul cu astfel de servicii către UE-25; este important de menționat faptul că importanța relativă a activităților de transport la nivel mondial scade, precum și specializarea UE-25 în astfel de servicii.

- pentru serviciile de turism, gradul de specializare este în scădere, în contextul în care piața mondială a acestor servicii este în dezvoltare; de asemenea, indicele de specializare a României este superior pe relația UE-25.

- pentru categoria „alte servicii”, în timp ce contextul internațional este defavorabil, apare o creștere a gradului de specializare în exportul acestor servicii pentru UE-25 și România și deturnare de comerț cu aceste servicii dinspre celelalte țări ale lumii către statele membre UE-25; de asemenea, crește importanța acestor activități în comerțul internațional al UE-25, precum și gradul de specializare a României pe relația UE-25, într-un ritm superior.

În concluzie, România are un potențial de specializare în servicii de transport („stea în declin”), cu un avantaj comparativ revelat în creștere, pe fondul unei evoluții defavorabile a acestei activități, atât pe plan mondial, cât și în UE-25 și, mai important, câștigă teren pe piața „altor servicii” („stea în urcare”), obținând un avantaj comparativ revelat în anul 2004 pentru comerțul cu aceste servicii pe relația UE-25, pe fondul unei evoluții favorabile în UE. Deci, cea mai bună poziționare a României în comerțul cu servicii pe relația UE-25 este obținută, în anul 2004, pentru categoria „alte servicii”.

Pentru situația particulară a serviciilor turistice, vom prezenta o analiză mai detaliată a acestora, în vederea evaluării competitivității lor, în cele ce urmează.

Un instrument de evaluare a competitivității relative a activităților de servicii, cu aplicabilitate în special în domeniul turismului, și care a fost prezentat în capitolul 2 al studiului este monitorul competitivității. Vom evidenția, în continuare, rezultatele aplicării acestui instrument pe cazul specific al României.

Tabelul 13. Monitorul competitivității României

România	Valoare	Poziție
Competitivitatea prețurilor	66	33
Grad de dezvoltare umană	25	62
Infrastructură	43	88
Mediu	71	38
Tehnologie	59	84
Resurse umane	63	61
Grad de deschidere a pieței	73	32
Indice social	72	32

Sursa: WTTC, 2005

După cum se poate remarca din tabelul 13, România are un nivel ridicat al competitivității relative din punctul de vedere al indicelui de mediu, al gradului de deschidere a pieței, precum și din punct de vedere social.

Poziționarea ofertei de export a României pentru serviciile turistice

Prezentăm în continuare a analiză și o interpretare mai detaliată a rezultatelor obținute în cazul României pentru serviciile turistice.

În ultimii 15 ani (1990-2005), în întreaga perioadă de tranziție, activitatea din industria turistică a României a înregistrat fluctuații, stabilizându-se într-o oarecare măsură după anul 1999. Față de anul 1988, unul dintre cei mai slabi ani din punctual de vedere al turismului internațional, industria turistică a înregistrat, totuși, o creștere cumulativă a activității cu 44%, ceea ce o plasează ca dinamică peste nivelul înregistrat de Uniunea Europeană (41%) dar sub cel mondial (57%) pentru aceeași perioadă. Pe termen mediu, sunt create premisele ca *cererea sectorului turistic* (în ipostaza sa de piață de desfacere pentru bunuri și servicii din celelalte ramuri) să cunoască o evoluție pozitivă. Pe termen lung, respectiv la orizontul anului 2016, se așteaptă ca indicatorul amintit să înregistreze un ritm mediu anual de creștere de 7,9%, care, în

această situație, îl va depăși pe cel mondial - de 4,2% - precum și cel prognozat pentru Uniunea Europeană - de 3,5%.

Așa cum este cazul și cu celelalte țări din zonă, România are posibilitatea să își dezvolte o ofertă turistică cu caracter de unicat, în baza experienței acumulate de industria turistică, a cărei modernizare, promovare și inovare sunt însă acut necesare pentru adaptarea sectorului la nivelul cerințelor din secolul XXI, precum și ale celor pe care trebuie să le îndeplinească un Stat Membru al UE. Din punctul de vedere al dezvoltării sectorului turistic, România este depășită deja de Bulgaria, ceea ce ar presupune o nouă abordare a politicii economice din domeniul respectiv, concentrarea investițiilor spre infrastructura turistică, astfel încât potențialul turistic al țării să poată fi valorificat corespunzător.

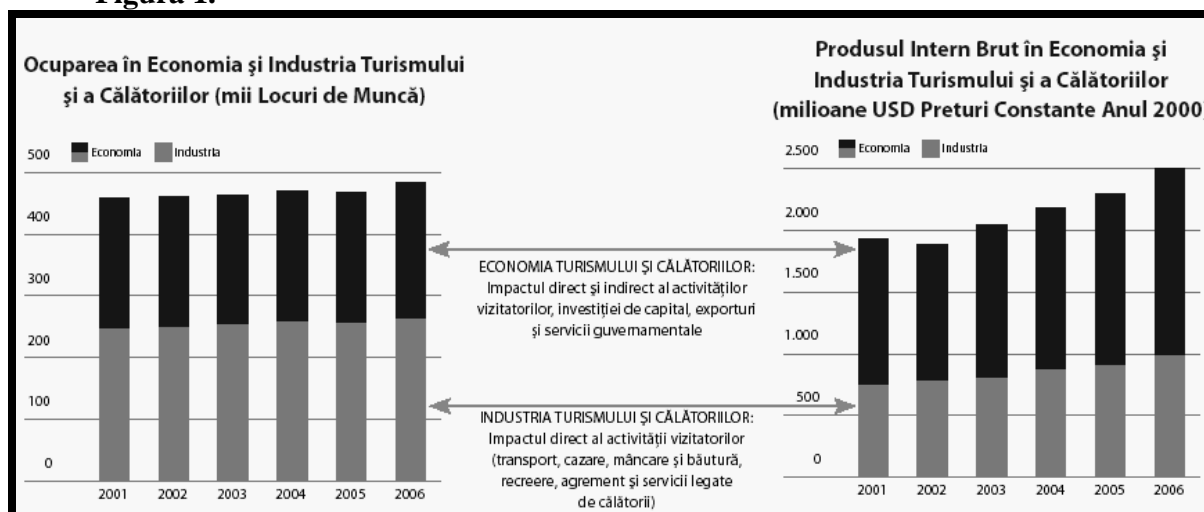
a. Analiză comparativă a impactului și competitivității turismului

Industria de Turism și Călătorii (IT&C) a României a intrat într-o etapă de redresare după ce, în primii ani ai perioadei de tranziție economică, a avut o evoluție negativă. De asemenea, se poate aprecia că, pentru următorii 10 ani, dezvoltarea sectorului se va produce într-un ritm tot mai accentuat, mai dinamic chiar decât cel înregistrat în Uniunea Europeană, în ansamblul ei, deși veniturile generate vor fi mai curând modeste.

Experții WTTC au comparat România din punctual de vedere al ponderii PIB obținut din turism în PIB –ul total, cu țările vecine, care sunt și principalii ei concurenți pe piața turistică.

Situată pe locul 162 din 174 de țări, România este inclusă spre finele listei țărilor turistice, atât pe plan regional cât și mondial. Cu toate acestea, datele furnizate de Consiliul Mondial al Turismului și Călătoriilor în legătură cu perspectivele dinamicii privind aportul sectorului turistic în PIB plasează România pe locul 3 pe plan regional, depășindu-și principalii concurenți, și pe locul 12 pe plan mondial.

Figura 1.



Sursa: WTTC, 2006

În România, turismul își aduce o contribuție minoră la formarea PIB: așa cum s-a prognozat pentru anul 2006, numai 1,9 %, comparativ cu 3,9 % în Uniunea Europeană. Nici măcar pentru anul 2016 aportul turismului în PIB nu îl va egala pe cel din UE, limitându-se numai la 2,5%. Sectorul turismului cuprinde activități intensive în muncă din întreaga gamă de profesii pentru care creează locuri de muncă. În anul 2006, unul din 11,5 locuri de muncă este generat de activitățile legate direct și indirect de IT&C, antrenând 8,7% din forța de muncă activă din lume. În anul 2006 în UE, numai IT&C va oferi 8,6 mln. locuri de muncă, respectiv 4,2% din totalul locurilor de muncă din economia Statelor Membre. Numărul de locuri de muncă creat direct și indirect de IT&C în România se preconizează a ajunge la 485 mii în anul 2006, respectiv 5,8% din totalul locurilor de muncă - adică unul din 17,4 locuri de muncă. În prezent, numai în sectorul turistic sunt 265 mii de locuri de muncă, adică 3,1% din forța de muncă angajată. Așa fiind valorile acestor indicatori, România se situează în ierarhia țărilor turistice mult după țările concurente din regiune, respectiv pe locul 142, iar ca rată de creștere pe locul 112 peste 10 ani.

Tabelul 14.

CLASAMENT WTTC Ocuparea din Economia Turismului și a Călătorilor (2006, % din Ocuparea Totală)		CLASAMENT WTTC Ocuparea din Economia Turismului și a Călătorilor (Rată Reală de Creștere pe 10 Ani, %)	
27	Croația.....23,1	7	Muntegru.....4,7
41	Slovenia.....16,9	9	Croația.....4,7
42	Muntegru.....16,8	117	Bosnia și Herțegovina.....1,6
44	Grecia.....15,9	119	România.....1,6
55	Bulgaria.....13,6	127	Grecia.....1,5
59	Republica Cehă.....12,6	148	Republica Cehă.....1,0
87	Bosnia și Herțegovina.....9,5	157	Slovenia.....0,5
95	Ungaria.....8,6	160	Polonia.....0,5
97	Polonia.....8,5	165	Ungaria.....0,3
142	România.....5,8	172	Bulgaria.....-0,7

Sursa: UNWTO, anuarul statistic 2006 și WTC Raport de țară 2006

În Uniunea Europeană, se apreciază că IT&C va contribui în anul 2006 cu 3,9 % la formarea PIB. În România, în același an, IT&C va reprezenta 1,9% din PIB, urmând să își mărească aportul la 2,5 % în anul 2016.

IT&C este o ramură intensivă în muncă, antrenând profesii dintr-o gamă largă de activități. În 2006, IT&C deținea unul din 11,5 locuri de muncă și folosea 8,7 % din forța de muncă angajată. În Uniunea Europeană se preconizează ca în anul 2006 IT&C să ofere 8,6 mln locuri de muncă, respectiv 4,2% din angajările totale. În România, numărul de locuri de muncă create direct și indirect în economie de IT&C este apreciat la 485.000 în anul 2006, respectiv 5,8 % din totalul de locuri de muncă, iar în mod strict în activitățile turistice, numărul de locuri de muncă în același an este de 265.000, respectiv 3,1% din angajările totale.

IT&C este una dintre ramurile industriale de export, vizitatorii străini reprezentând o componentă a comerțului exterior prin încasările pe care le generează în balanța de plăți. Exporturile IT&C ale UE vor reprezenta la sfârșitul anului 2006 13% din totalul exporturilor Statelor Membre. În România, IT&C contribuia în anul 2004 cu 5,2 % (1,2 mld Euro) la exporturile totale ale țării, urmând să crească la 1,8 mld. Euro în 2016, dar contribuind numai cu 4,6% la exporturile totale ale țării.

IT&C are un efect multiplicator și accelerator în economie, în special în industria construcțiilor. În anul 2006, investițiile publice și private în acest sector au însumat, pe plan

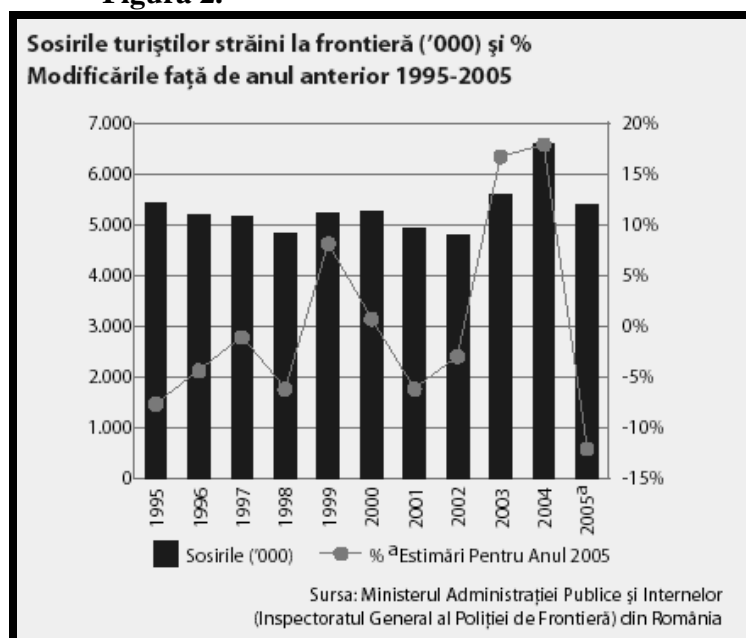
mondial, 1.000 mld dolari, respectiv 9,3% din investițiile totale, urmând să crească la 2.100 mld. dolari în anul 2016, respectiv 9,6% din totalul investițiilor de capital din lume.

În UE, investițiile de capital în IT&C se preconizează că vor fi de 185,7 mld Euro în anul 2006, deci 8,6% din investițiile totale ale Statelor Membre UE. Investițiile de capital din România sunt dirijate numai în proporție de 7,3 % din totalul investițiilor spre IT&C, reprezentând 1,1 mld Euro, iar la sfârșitul anului 2016 vor atinge, conform previziunilor WTTC, 2,0 mld. Euro sau 7,5% din investițiile totale.

b. Piața internațională

Sosiri. Cea mai mare parte a sosirilor internaționale în România provin din Europa. Începând din anul 2000, cca 95% din fluxurile de vizitatori sunt intra-regionale. Dintre acestea. 75% (conform datelor din 2004) sunt reprezentate de vizitatorii din țările vecine: Ucraina, Moldova, Bulgaria, Ungaria, Serbia și Muntenegru. Analizând indicatorii furnizați de capacitățile de cazare, se constată că un mare număr din acești vizitatori fie nu înnoptează în România, fie sunt găzduiți de rude și prieteni. În aceste condiții, este dificil de apreciat efectul economic al exporturilor de turism.

Figura 2.



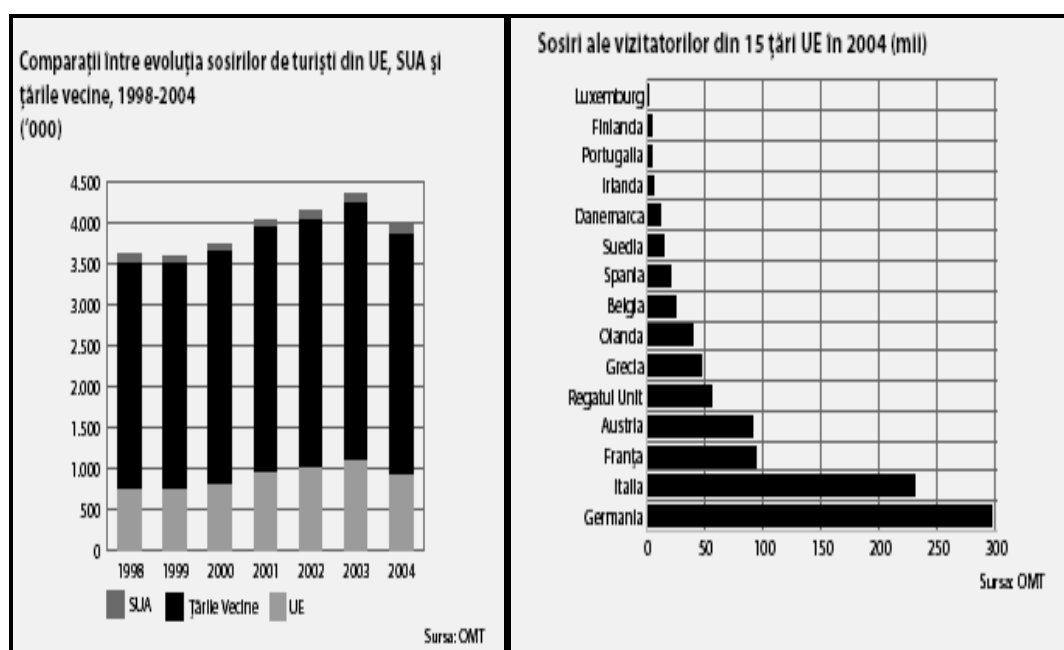
Dintre statele UE-15, cel mai mare număr de vizitatori provin din Germania, Italia, Franța, Austria și Marea Britanie. Din păcate, începând cu anul 2004 numărul de sosiri din țările

europene a înregistrat un ritm negativ. Acesta poate fi atribuit lărgirii UE prin accesul a noi 10 state, care atrag vizitatorii străini prin politica promoțională a companiilor aeriene low-cost.

În afara țărilor europene, România mai este vizitată de turiștii din SUA, care înregistrează o creștere constantă începând din anul 2000, cu 111.000 sosiri în anul 2004, turiștii americani descoperind că România, ca destinație turistică reprezintă ceva mai mult decât o destinație « Dracula ». Israelul este o altă țară de origine pentru vizitatorii din România, deși piața Israelului a stagnat în ultimii ani. China reprezintă o altă sursă de vizitatori, cu un potențial ridicat și care promite, totodată, să emită un număr tot mai mare de turiști, mai ales datorită faptului că România a primit « statutul de destinație aprobată » (ADS) în Iunie 2004.

Figura 3.

Figura 4.



Încasări. Deși numărul de sosiri ale vizitatorilor străini este în creștere, încasările din turism sunt mult sub cele raportate de țările vecine. În anul 2004, România a înregistrat doar 38% din încasările din turism ale Bulgariei, aproximativ 12% din cele primite de Ungaria, Republica Cehă, și numai 7% din încasările turistice ale Croației. Acest raport de forțe reflectă odată în plus faptul că vizitatorii României sunt mai curând în tranzit sau cheltuiesc foarte puțin pe parcursul șederii lor în România.

Figura 5.

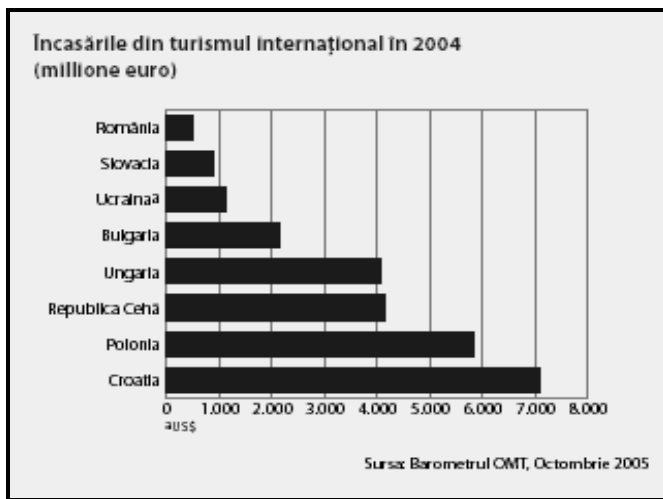


Figura 6



Transportul

Cea mai mare parte a vizitatorilor străini în România sosesc cu mijloace de transport rutier, ceea ce confirmă ponderea mare pe care o ocupă în *incoming-ul* românesc țările vecine. Totuși, și transportul aerian a înregistrat în ultimii ani o dinamică stabilă și constantă, odată cu creșterea frecvenței serviciilor de transport aerian regulat, dar și cu extinderea curselor charter spre alte orașe din țară, cum ar fi Sibiu și Constanța. Deoarece România va trebui să își liberalizeze industria de transport aerian odată cu aderarea la UE, serviciile de transport aerian se pare că vor avea o evoluție spectaculoasă în viitor. Singura problemă care ar crea eventuale efecte negative pe piața românească se referă la proveniența națională a furnizorilor acestor servicii, în cazul în care companiile naționale nu ar fi competitive. Utilizare trenului ca mijloc de acces, în cazul vizitatorilor străini, a înregistrat o scădere ce urmărește ritmul ascendent al transportului

aerian. Creșterea numărului de sosiri turistice în porturile dunărene este rezultatul promovării pe piața turistică, în cooperare cu țările vecine, a unor programe turistice cum ar fi « Croazierele pe Dunăre »

Figura 7.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Aerian	566	655	705	689	752	704
Feroviar	586	660	476	374	347	308
Rutier	3.930	3.808	3.621	3.594	4.343	5.401
Pe apă	141	141	135	137	152	186

Sursa: Ministerul Administrației Publice și Internelor (Inspectoratul General al Poliției de Frontieră) din România

Cazarea

Sectorul cazării este astăzi privatizat în întregime, majoritatea hotelurilor, din cele 4000 înregistrate, fiind cotate cu o stea sau cu două stele.

Figura 8.

Delta Dunării	3.180
Balnear	40.849
București și Alte Orașe	46.541
Litoral	116.935
Stațiuni de Munte	32.554
Alte Localități	35.837

Sursa: INS

Figura 9.

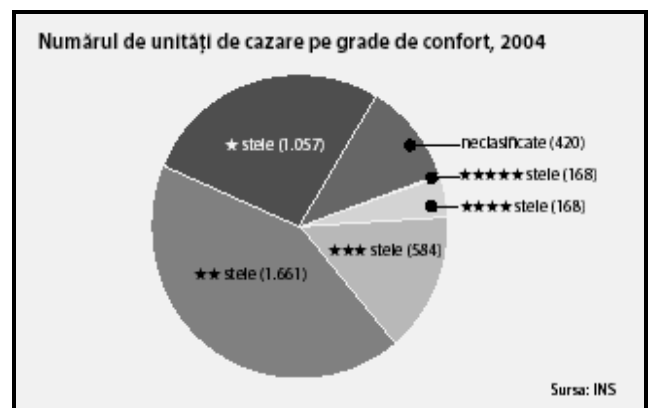


Figura 10.



În București se înregistrează, încă, lipsa unor hoteluri din categoriile superioare de confort, respectiv de 4 și 5 stele, ceea ce are drept consecință pozitivă un grad de ocupare ridicat, dar și un nivel ridicat al tarifelor, mai ales comparativ cu cele din Budapesta și Praga.

Ținând seama de potențialul existent, dar mai ales de aderarea la UE și la zona euro, acest sector se va dezvolta rapid în următorii ani. Tendința investițiilor hoteliere în momentul de față este de a crește numărul hotelurilor de 3 și 4 stele astfel încât, spre anul 2009,

capacitatea hotelieră totală a orașului București să ajungă la 9000 de camere, comparativ cu 6000 cât există în prezent.

Deși s-au făcut demersuri pentru adoptarea pentru hoteluri a Q-label și clasificarea acestora prin sistemul stelelor, nu se poate vorbi despre o standardizare reală a capacităților de cazare, nici măcar în funcție de segmentul de cerere căreia i se adresează: hoteluri, moteluri, B&B, campinguri sau stațiuni. Distribuția capacităților de cazare pe teritoriul țării reflectă structura nomenclatorului de produse turistice tradiționale ale țării: litoralul mării Negre pentru vacanțele de vară și Munții Carpați pentru sporturilor de iarnă.

Proгноza

Pe baza analizei indicatorilor de mai sus, a evoluției industriei turistice în țările care au aderat recent la UE și a obiectivelor de dezvoltare a economiei românești formulate în programul de dezvoltare economică, s-ar putea prefigura direcția și dinamica IT&C, luând în calcul și capacitatea sectorului public și privat de a face față provocărilor și oportunităților din următorii ani. Deși, așa cum s-a amintit, investițiile din sectorul IT&C se vor dubla, în comparație cu țările vecine și concurente România se plasează pe o poziție modestă. Cu investiții estimate la 7,2% din totalul investițiilor în IT&C, România ocupă locul 138 după Bosnia și Herțegovina (locul 133). Această poziție își va pune amprenta asupra evoluției pe termen scurt a sectorului turistic. În perspectivă, aderarea la UE deschide perspective interesante pentru exporturile de turism, dezvoltarea întregii economii a serviciilor și crearea de noi locuri de muncă. Totodată, trebuie

subliniat faptul că România intră pe o piață în care se va confrunta cu o concurență puternică, iar la gradul prezent de dotare a sectorului turistic este greu de crezut că va obține numai avantaje de pe urma aderării.

Consecințele imediate ale aderării impun o serie de acțiuni, dintre care cele mai importante sunt:

a) ***Liberalizarea transportului aerian***, care va atrage nu numai creșterea cererii pentru serviciile de transport, dar și creșterea ofertei, mai ales din partea companiilor low-cost, cărora Compania Națională Tarom le va face cu greu față pe planul tarifelor practicate. Acestea și-au manifestat deja intenția de a opera în România, demarând procedurile de obținere a licențelor. România va trebui să adopte măsurile de politică a „cerului deschis” și să dezvolte infrastructura respectivă pentru a face posibilă creșterea fluxului de vizitatori.

b) ***Stimularea investițiilor de capital***, prin dezvoltarea și liberalizarea deplină a serviciilor financiare și prin îmbunătățirea sistemului de acordare de credite, pentru a deveni comparabil cu cel din celelalte state membre UE, în scopul promovării investițiilor de volum mic și mediu ale IMM-urilor.

c) ***Calificarea forței de muncă***, atât de către sectorul privat, cât și de către cel public. Se vehiculează părerea conform căreia efortul de a califica forța de muncă din turism la un nivel comparabil cu cel din țările concurente va determina o migrare a lucrătorilor calificați spre țările vecine, unde ar putea fi mai bine remunerați și ar avea condiții mai bune de muncă, ceea ce ar face ca efortul investițional respectiv să nu poată fi recuperat. Desigur, ipoteza este foarte probabilă, numai că această problemă a insuficienței calificării a forței de muncă se reflectă în calitatea slabă a serviciilor turistice. Remediul ar fi ca atât firmele cât și statul să adopte un program comun prin care să se obțină atât calificarea, cât și motivarea forței de muncă din turism

d) ***Promovarea identității europene a României*** se poate realiza cu ajutorul instrumentelor oferite la nivel European. Noul portal de turism al Europei, coordonat de Comisia Europeană de Turism, prin care Europa este prezentată ca o destinație unitară este deosebit de eficient în promovarea imaginii tuturor statelor membre UE, mai ales pe piețele extra-europene.

e) ***Extinderea utilizării și accesului la rețeaua de Telecomunicații***. Adaptarea la economia digitală este esențială pentru firmele de turism care doresc să devină și să rămână competitive. Conform Eurostat, proporția firmelor românești cu mai mult de nouă angajați care folosesc Internetul era de numai 13% în anul 2004, comparativ cu o medie de 35 % în UE-25. IT&C a devenit o ramură intensivă în tehnologie și firmele din România trebuie să se adapteze

acestei tendințe pentru a supraviețui în confruntarea lor pe piață cu companiile din celelalte state membre.

f) *E-marketing și distribuție*. Pe o piață tot mai globalizată cum este și cea de turism, se manifestă tot mai mult necesitatea de optimizare a alocării resurselor, pentru crearea unei imagini naționale care să acopere multitudinea de interese ale sectoarelor public și privat, la nivel local, regional și național și să atragă atenția potențialilor turiști asupra unor destinații. Aceasta se poate realiza prin utilizarea Internetului pentru aplicații de e-marketing, dar mai ales pentru distribuția turistică, contribuind la creșterea vizibilității României.

g) *Stabilirea unui Nomenclator* de perspectivă a sectorului turistic, în calitate de ramură de export. Acesta ar cuprinde 2 categorii mari de produse:

§ *Tradiționale*, care și-au demonstrat în timp atractivitatea și competitivitatea (turismul cultural, turismul rural și eco-turismul, turismul de sănătate și balnear și turismul urban) și

§ *produsele potențial competitive* (parcurile tematice, turismul de aventură și turismul profesional și de afaceri).

Concentrarea eforturilor financiare și de calificare a forței de muncă asupra dezvoltării serviciilor încorporate în produsele menționate ar permite o specializare mai pronunțată a României pe piața turistică, deoarece conform studiilor specialiștilor, pentru aceste produse România ar putea deține un avantaj absolut.

*

* *

Rezultate majore obtinute:

Din analiza competitivității activităților de servicii prin utilizarea de diverse elemente de referință (indicatorii de performanță la nivel macroeconomic, indicii de restricționare, indicii asumării de angajamente în cadrul GATS și abaterea față de media europeană, matricele de competitivitate, monitorul competitivității) concluzia generală ce se desprinde este că România are potențial de creștere a competitivității sectorului de servicii pentru modul 1 de prestare și pentru segmentul „alte servicii”, în special servicii de afaceri cu livrare electronică.

Demonstratie - Provocări ale delocalizării serviciilor în interiorul unei piețe europene lărgite

Pentru o mai bună ilustrare și o specificare mai aprofundată a concluziei includem o analiză a potențialului de delocalizare a activităților de servicii cu livrare electronică între țările dezvoltate membre UE și țările în curs de dezvoltare noi și recente membre UE, în special România.

Serviciile de afaceri cu livrare electronică s-au constituit recent într-unul dintre sub-sectoarele de servicii cu cea mai rapidă creștere în comerțul internațional. În timp ce țările industrializate sunt cei mai mari exportatori de astfel de servicii, cei mai dinamici exportatori sunt țările în curs de dezvoltare. După cum se poate observa în figura 10, România se clasează pe locul 2 la nivel mondial din punctul de vedere al ritmului agregat de creștere a exporturilor de servicii de afaceri cu livrare electronică. Cel puțin trei factori sunt responsabili de acest fenomen, și anume:

1. progresele înregistrate în domeniul tehnologiei informației, ce au influențat structura și organizarea sectoarelor de servicii, au determinat numeroase schimbări în modul în care serviciile sunt tranzacționate pe piața internațională și au avut ca efect îmbunătățirea capacității de comercializare a serviciilor prin transfer electronic;

2. investițiile substanțiale în educație în unele țări în curs de dezvoltare, ce au avut ca rezultat crearea unei forțe de muncă relativ abundentă, bine calificată și disponibilă la prețuri scăzute;

3. inovațiile în materie de organizare a afacerilor, ce au permis *delocalizarea (offshoring)*, de către societățile transnaționale din industrie sau servicii, către unități operaționale proprii sau către prestatori independenți, a unor activități sau funcții de servicii⁸³.

Fenomenul de delocalizare a activităților de servicii dinspre țările dezvoltate către cele în curs de dezvoltare a fost, la rândul său, impulsionat de adâncirea procesului de liberalizare a comerțului și investițiilor în sectorul serviciilor, ce a permis atât pătrunderea prestatorilor externi de servicii pe piețele țărilor în curs de dezvoltare, cât și creșterea stocului de investiții necesare pentru îmbunătățirea infrastructurii de telecomunicații.

Conform UNCTAD⁸⁴ și Business Consulting Group⁸⁵, delocalizarea – transferarea unei activități în afara țării de origine – poate avea loc prin:

⁸³ Mattoo A., *Pre-empting Protectionism in services. WTO and outsourcing*, Banca Mondială, Institute for International Economics, 2004, pag. 3

⁸⁴ UNCTAD, *World Investment Report*, Națiunile Unite, New York, 2004, pag. 147-152

⁸⁵ Colman T., *Achieving Success in Business Process Outsourcing and Offshoring*, Boston Consulting Group, New York, 2005, pag. 6-7

- **internalizare** sau **delocalizare captivă** (*captive offshoring*), respectiv transferarea activităților de servicii către o sucursală sau filială deschise într-o locație cu avantaj de cost – aproximativ 70-80% din activitatea de delocalizare are loc în acest fel. Opțiunea delocalizării captive permite firmei să beneficieze de avantajele de scară și de cost, menținând, în același timp, controlul operațional al activităților delocalizate.

- **externalizare** (*outsourcing*), respectiv contractarea activităților de servicii cu un prestator extern independent - companiile ce optează pentru acest model caută să exploateze avantajele de cost și de specializare ale anumitor locații și prestatori, fiind dispuse să cedeze controlul operațional.

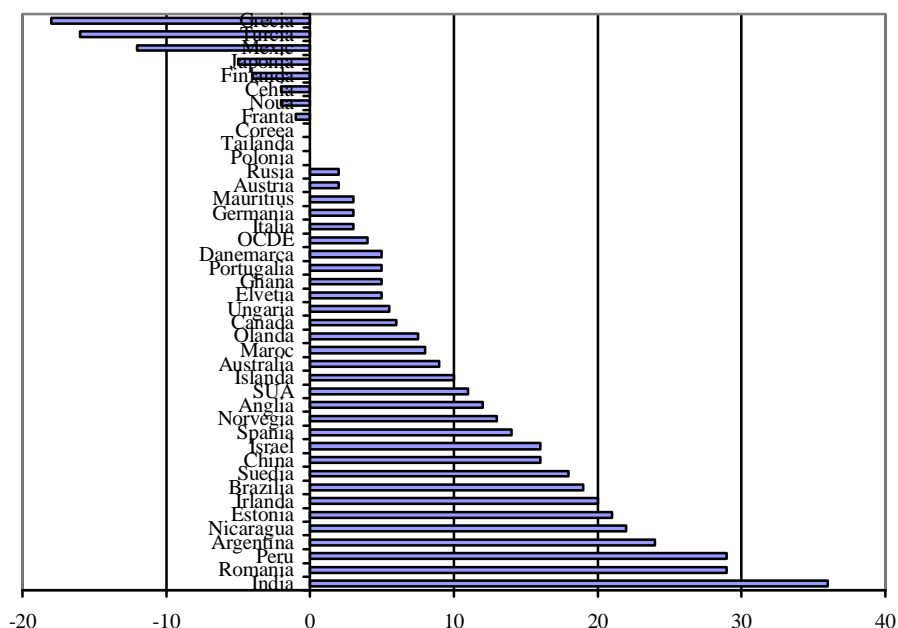
Astfel, orice decizie de delocalizare presupune ca o anumită funcție de servicii, prestată anterior în interiorul firmei și pe piața de origine, să fie încredințată unui prestator de pe o piață externă, ce poate fi sau o formă de ISD (internalizare) sau un prestator independent (externalizare).

(1) În situația *internalizării*, companiile își delocalizează una sau mai multe dintre activitățile funcționale din lanțul de valoare către piețe externe, prin stabilirea unor prezențe comerciale (ISD) și integrarea acestora cu celelalte entități din rețea, în scopul exploatării avantajelor comparative ale diferitelor locații.

Importanța delocalizării prin internalizare a crescut în ultimii ani pentru țările Europei Centrale și de Est (CEE), scopul fragmentării activităților firmei fiind diferit: în timp ce în țări precum Rusia, Ucraina, Polonia, Republica Cehă, ISD reprezintă doar o modalitate de accesare a unor piețe externe, de ocolire a barierelor comerciale și urmăresc prestarea de servicii pentru alte piețe decât cea de origine (ISD orizontale), în țări precum Estonia, Lituania, România scopul este valorificarea avantajelor de cost și urmăresc exportarea serviciilor către țara de origine a investiției (ISD verticale).

(2) Tendința de delocalizare prin *externalizare* este susținută și de evoluția externalizării pe piața internă.

Figura 11. Evoluția valorii exporturilor de alte servicii de afaceri și servicii informaționale, 1995-2002



Sursa: OECD (2004), *Information Technology Outlook*

Cele mai dinamice segmente ale pieței serviciilor, cu potențial ridicat de delocalizare și care contribuie semnificativ la creșterea exporturilor țărilor în curs de dezvoltare sunt serviciile cu livrare electronică, și anume serviciile din domeniul tehnologiei informației (dezvoltare și implementare de soft; procesare de date; servicii ale bazelor de date; dezvoltarea de aplicații informatice și întreținerea acestora; asigurarea securității întreprinderilor; servicii web etc.) și servicii de afaceri, determinate de externalizarea funcțiilor de servicii (*business process outsourcing services*) (servicii legate de interacțiunea cu consumatorii, servicii administrative, de vânzare, operaționale, servicii profesionale).

Tabelul 15. Exemple de fluxuri de servicii cu livrare electronică

1. Servicii informaționale	
Dezvoltare și implementare de soft; procesare de date; servicii ale bazelor de date; dezvoltarea de aplicații informatice și întreținerea acestora; găzduirea de informații; managementul informațiilor; asigurarea securității întreprinderilor; servicii web; găzduirea de site-uri web etc.	
2. Funcții de servicii	Servicii componente
Servicii determinate de interacțiunea cu consumatorii	rezervare și emiteră de bilete de avion, suport tehnic, asistență, managementul programelor de fidelizare a clientelei, reînnoirea abonamentelor
Servicii administrative	- operațiuni de tip <i>back-office</i> : introducerea și manipularea datelor; procesarea de date; servicii ale bazelor de date; managementul plăților; procesarea informațiilor financiare; managementul activelor;

	- servicii de resurse umane: salarizare; înregistrarea și managementul schemelor de recompensare a angajaților; pregătirea personalului; - servicii financiare și de contabilitate: managementul datoriilor, al creanțelor, facturare; impozitare; plăți electronice;
Servicii de comercializare	asistență în vânzări; telemarketing; cercetarea pieței
Servicii operaționale	depozitare; manipulare; inventariere; transport; managementul lanțului de furnizori; managementul aprovizionării electronice
Servicii profesionale și de afaceri	- servicii financiare: procesarea cererilor de despăgubiri în asigurări; procesarea ipotecilor, a cecurilor și a card-urilor; - servicii de contabilitate: audit; contabilitate primară; impozitare; - servicii de marketing: proiectarea și dezvoltarea produselor; - servicii medicale: managementul datelor referitoare la pacienți; managementul fișelor pacienților; codificarea medicală; traducerea și interpretarea analizelor și testelor de laborator.

Sursa: Mattoo, A., Wunsch-Vincent, S. (2004), *Pre-Emptying Protectionism in Services: The WTO and Outsourcing*; World Bank Working Paper, No. 3237

Modele de delocalizare în interiorul pieței europene lărgite

a. Specificul delocalizării în UE-25

Statele membre UE-15 au fost depășite de SUA în ce privește amploarea fenomenului de delocalizare a activităților de servicii. Explicațiile ar putea fi, pe de o parte, tendința mai scăzută spre externalizare a firmelor europene, și, pe de altă parte, gradul mai redus de internaționalizare a firmelor europene față de cele americane. Barierele de limbă, precum și fragmentarea pieței cauzată de diversitatea reglementărilor și inexistența unei piețe interne a serviciilor, practicile de afaceri diferite limitează capacitatea de delocalizare a acestor activități.

Statisticile cu privire la fenomenul delocalizării activităților de servicii iau în calcul în special numărul de locuri de muncă existente în domenii cu potențial de externalizare. Analiza pieței forței de muncă în statele UE-25 arată că, în anul 2003, 13.7 milioane de persoane erau angajate în domeniul serviciilor de afaceri, cu livrare electronică. Chiar dacă UE-15 absoarbe cea mai mare parte a acestor locuri de muncă, ritmul cel mai înalt de creștere a fost atribuit noilor state membre, parte din această creștere datorându-se relocalizării activităților de servicii dinspre țările dezvoltate spre noile state membre și reprezintă un indicator al capacității acestor state de a presta astfel de servicii⁸⁶

Diferențele în ce privește nivelul cererii și ofertei de forță de muncă, precum și nivelul salariilor între țările din spațiul european au contribuit la impulsivitatea comerțului intra-european cu servicii de afaceri. Companiile vest-europene importă astfel de servicii din Estul Europei, unde

⁸⁶ Huws, U. (2004), *Outsourcing of ICT and related services in the EU*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions

salariile sunt modeste și forța de muncă abundentă și bine calificată. Comerțul este, de asemenea, impulsionat de fluxuri de ISD din țări din afara UE ce își stabilesc sediile centrale în țări precum Ungaria sau Cehia, de unde deservesc întreaga piață europeană.

Ca urmare a inexistenței unor indicatori statistici universal valabili pentru măsurarea activității de delocalizare la nivel global, potențialul de delocalizare este aproximat luându-se în considerare numărul de locuri de muncă ce ar putea fi transferate peste frontieră. În lucrarea de față abordarea va fi diferită: vom analiza amploarea și structura activității de delocalizare intra-europeană, respectiv între țările UE-15 și țările CEE folosind ca repere pentru aproximare informații precum comerțul cu servicii informaționale și „alte servicii de afaceri” și ISD în sfera acestor servicii.

b. Comerțul cu servicii EU-15 - CEE

Statisticile cu privire la comerțul cu servicii relevă existența unei rate pozitive de creștere a exporturilor de servicii cu livrare electronică din țările CEE către țările UE-15. Exporturile de servicii ale noilor țări membre, la care se adaugă România și Bulgaria au crescut în perioada 2000-2003 cu 7.2% pentru servicii informaționale și cu 3.8% pentru alte servicii de afaceri.

Importurile de servicii ale statelor UE-15 din țările CEE au înregistrat în perioada 2000-2003 rate de creștere superioare comerțului cu servicii intra UE-15. Chiar dacă luăm în considerare intervalul 1997-2003, se observă o performanță superioară a țărilor CEE, respectiv o creștere a importurilor statelor membre UE-15 din țările CEE de 22% pentru servicii informaționale și de 14.5% pentru alte servicii de afaceri, față de 21% și respectiv 10.5% în comerțul intra-UE-15. Aceste diferențe între cele două rate de creștere au tendința de atenuare pe termen lung, pe măsură ce efectele aderării se fac resimțite.

Cei mai importanți concurenți ai țărilor CEE în prestarea serviciilor cu livrare electronică sunt țările asiatice, cu India ocupând prima poziție. Chiar dacă importurile europene de servicii informaționale din India au înregistrat creșteri mai rapide decât cele din țările CEE în perioada 1997-2003, importurile de alte servicii de afaceri au avut rate de creștere mai mari (11.4%), în special datorită contribuției Lituaniei și Estoniei. Dacă luăm în considerare numai perioada 2000-2003, patru țări CEE au depășit India ca ritm de creștere a exporturilor de servicii cu livrare electronică spre țări membre UE-15, respectiv Estonia (16%), Lituania (14%), Ungaria (14%), România (12%).

Astfel, datele statistice confirmă potențialul țărilor CEE în ce privește livrarea de servicii informaționale și de afaceri în spațiul UE-15.

c. ISD UE-15 – CEE

Fluxurile de ISD în sfera serviciilor de afaceri în țările CEE, provenind din țările membre UE-15 au crescut în perioada 2000-2003 cu 37%, cele mai mari creșteri fiind înregistrate de Letonia (77%), Estonia (25%), Cehia (20%) și Polonia (18%).

În ce privește repartizarea fluxurilor investiționale dinspre UE-15 între țările CEE, România se află pe locul 5, cu 9%, clasamentul fiind dominat de Ungaria, Ceia și Polonia.

Este, de asemenea, demn de semnalat faptul că ISD în domeniul serviciilor de afaceri din statele membre UE-15 în țările CEE au avut un ritm de creștere superior investițiilor intra-UE-15 (31% vs. 23% în perioada 1997-2003).

Chiar dacă datele statistice cu privire la comerțul și ISD în domeniul serviciilor cu livrare electronică dinspre statele membre UE-15 spre țările CEE sunt puține, se poate totuși concluziona cel puțin că țările CEE prestează o cantitate mai mare de astfel de servicii țărilor UE-15 decât importă de la acestea. Există, de asemenea, și alți factori ce sprijină această afirmație și demonstrează că delocalizarea activităților de servicii cu livrare electronică dinspre statele membre UE-15 spre țările CEE este în plină desfășurare:

- în 2003, raportul firmei de consultanță AT Kearney a plasat Ungaria, Slovacia, România și Cehia printre principalele locații pentru delocalizarea serviciilor informaționale;
- raportul McKinsey din 2005 consideră ca cele mai atractive țări pentru delocalizarea serviciilor Ungaria, Cehia, Polonia și România.
- raportul din 2005 al *The Economist Intelligence Unit* plasează România pe locul 14 în lume ca destinație favorită pentru externalizarea serviciilor, cu un scor de 7.08, față de India, plasată pe prima poziție, cu un scor de 7.76.

Țările în dezvoltare, destinații favorite pentru delocalizarea serviciilor de afaceri cu livrare electronică

În ce privește locațiile alese de către companii pentru delocalizarea serviciilor de afaceri, țările în curs de dezvoltare, inclusiv țările central și est europene domină piața internațională, atrăgând peste 50% din această activitate. În 2001, Irlanda, India, Canada și Israel atrăgeau 71% din activitatea de delocalizare, ce consta în special în activități de dezvoltare de soft și servicii informaționale. Cota de piață a țărilor în dezvoltare era de 37% în 2002 și a urcat la 51% în 2003. În 2004, chiar dacă India și Canada au rămas destinații favorite la nivel global, țările central și

est-europene au devenit cele mai atractive locații pentru delocalizare provenind de la companii europene.

În ultimii 15 ani, ritmul accelerat de creștere a sectorului de servicii în țările central și est-europene a determinat o reducere a decalajului acestora față de celelalte țări europene; noile state membre au depășit chiar performanțele unora dintre țările membre UE-15 în ce privește dezvoltarea activităților de servicii. Determinanți ai acestor progrese au fost privatizarea, reforma reglementărilor interne, demararea procesului de liberalizare a activităților de servicii, evoluția tehnologiei și inovațiile în ce privește organizarea afacerilor. Sectorul de servicii în țările CEE a suferit modificări semnificative în plan cantitativ, în termenii valorii adăugate și locurilor de muncă generate, dar mai puțin rapid și intensiv în plan calitativ. De aici și orientarea într-o primă instanță a majorității țărilor în dezvoltare, în special a țărilor CEE, spre specializare în prestarea de servicii de afaceri cu livrare electronică cu caracter standardizat, care au devenit o prioritate strategică. Aceste servicii nu sunt dependente de locație sau timp și, ca atare, orice țară cu o infrastructură de telecomunicații suficient dezvoltată și cu o forță de muncă calificată corespunzător poate concura pentru atragerea lor. Barierele la intrarea pe piață sunt relativ reduse: investițiile inițiale nu sunt semnificative, serviciile sunt intensive în muncă, multe dintre ele nu necesită niveluri înalte de cunoștințe tehnice. În concluzie, concurența pentru atragerea acestora este intensă.

Vom prezenta în continuare factorii ce condiționează capacitatea unei țări de a atrage și de a exporta servicii de afaceri cu livrare electronică, cu accent pe cazul României.

Migrația serviciilor de afaceri către țări în curs de dezvoltare este determinată în primul rând de costurile mai scăzute ale resursei critice – forța de muncă. Aceasta este, de cele mai multe ori, cel mai important element de cost pentru activitățile de servicii, reprezentând aproximativ 80% din costul unui *call center*, de exemplu. Companii ca General Electric, British Airways sau American Express înregistrează reduceri de 40-50% din costurile operaționale prin transferarea centrelor lor de relații cu clienții în India⁸⁷. Nivelul costurilor cu forța de muncă joacă un rol semnificativ și în luarea deciziei de delocalizare a serviciilor dinspre UE-15 spre locații central și est-europene. Costurile cu forța de muncă în țările CEE în domeniul serviciilor variază între 5.7 și 49.5% din media UE-15. În cazul României, costurile salariale reprezintă doar aproximativ 7% din media europeană, în timp ce productivitatea muncii este de aproximativ 30% din media UE-

⁸⁷ The Economist (2001), *Outsourcing to India. Back Office to the World*, May 5th, pag. 59-62;

15. Locațiile cele mai atractive din punct de vedere al costurilor salariale și productivității muncii sunt Bulgaria, România, Letonia și Slovenia.

Nivelul de pregătire și abilitățile lingvistice reprezintă cel de al doilea factor important în ce privește capacitatea de a concura ca potențial prestator de servicii de afaceri cu livrare electronică. Țările ce au forță de muncă educată, vorbitoare de limbi străine au un avantaj competitiv, cel puțin pentru prestarea serviciilor cu caracter standardizat. Acesta este unul dintre motivele pentru care țările asiatice par a fi bine poziționate pentru a beneficia de boom-ul actual de pe piața de externalizare⁸⁸. În ce privește țările CEE, acestea depășesc media UE-15 în ce privește procentul de persoane cu studii liceale, în timp ce unele dintre ele depășesc chiar media europeană cu referire la numărul de absolvenți la 1000 de locuitori (Estonia, Letonia, Lituania, Polonia). Când privește România, aceasta se plasează pe locul 6 la nivel internațional după numărul de specialiști certificați în domeniul tehnologiei informației și pe locul 13 după numărul de absolvenți specializați în acest domeniu. În prezent, aproximativ 25 000 de persoane specializate lucrează în acest domeniu și aproximativ 1/5 dintre acestea sunt implicate în activități de export de servicii informatice. Densitatea de absolvenți în domeniul informatic la 1000 de locuitori este semnificativ mai mare decât în SUA, de 2 ori mai mare decât în Rusia și de 7 ori mai mare decât în India.

România este, de altfel, considerată ca fiind *locația favorită pentru externalizarea serviciilor informaționale*, nu numai ca urmare a costurilor salariale scăzute, dar mai ales datorită existenței unei forțe de muncă specializată, cu competențe lingvistice diverse, precum și ca urmare a poziției geografice și costurilor imobiliare scăzute.

Un alt factor ce determină orientarea fluxurilor de servicii externalizate dinspre țări membre UE-15 către locații din țări CEE este existența unor similarități culturale, a unor legături istorice, a unei bune cunoașteri a limbii. Un studiu asupra forței de muncă din România relevă faptul că 80% dintre specialiștii în domeniul tehnologiei informației vorbesc limba engleză, 25% vorbesc limba franceză și 12% vorbesc limba germană. De asemenea, 60% din populația României vorbește cel puțin o limbă străină.

Ca urmare a faptului că tranzacțiile internaționale cu servicii sunt supuse unor reglementări încă restrictive cu privire la deplasarea forței de muncă, regimul subvențiilor, practicile cu privire la achizițiile guvernamentale, reglementările aplicabile comerțului electronic

⁸⁸ Corbett, M.F. & Associates (1999) *Outsourcing Set to Explode in Asia*, <http://www.firmbuilder.com/articles/19/42/407/>

și accesul pe piață, elementele cadrului național de reglementare constituie un alt factor important în atragerea activităților delocalizate.

Elementele acestui cadru de reglementare, ce ar putea afecta dezvoltarea serviciilor de afaceri cu livrare electronică, includ legislația aplicabilă mediului electronic – semnătura digitală, protecția informațiilor private, procedurile de encriptare, protecția proprietății intelectuale; legislația muncii; reglementări ce afectează disponibilitatea, costul și calitatea serviciilor de comunicații; regimul taxelor și impozitelor; reglementările referitoare la investițiile străine.

O motivație suplimentară a delocalizării activităților de servicii dinspre țările UE-15 către țările CEE este existența unei legislații armonizate cu cea a UE, ce determină o mai ușoară coordonare a afacerilor, și în special a proceselor de externalizare.

Dacă analizăm în mod specific, pe cele două direcții prezentate, respectiv fluxuri de servicii determinate de delocalizarea captivă (investiții străine directe, ce determină o evoluție a pieței interne) și fluxuri de servicii exportate peste frontieră în sistem de outsourcing (reflectede în exporturi), rezultatele sunt următoarele:

- piața de soft și servicii informatice din România nu a cunoscut aceleași cicluri în evoluția din ultimii 20-25 de ani, așa cum s-a putut observa în Europa sau SUA. Nici pe parcursul accelerării creșterii din 1997-2000, România nu a făcut parte dintre țările cu o dezvoltare spectaculoasă, fiind doar la începutul primelor proiecte majore la nivel național. Sectorul privat a început să crească în pondere doar după anul 2000, când investițiile străine din industrie, bănci și telecomunicații s-au orientat și spre domeniul tehnologiei informației;
- deblocarea fondurilor internaționale pentru România în vederea pregătirii aderării la NATO și UE, precum și mobilizarea autorităților în vederea sprijinirii dezvoltării industriei TI (prin crearea cadrului legislativ, oferirea de facilități fiscale și prin lansarea unor proiecte la nivelul administrației locale și centrale) au creat condițiile dezvoltării industriei de soft și servicii informatice;
- percepția îmbunătățită asupra mediului de afaceri din România, costurile încă mult inferioare celor din țările dezvoltate, facilitățile fiscale (reduceri de impozit, parcuri industriale), maturizarea managementului companiilor din România sunt principalii factori de creștere a exporturilor de soft și servicii informatice din România. Totodată, perioada de criză traversată a făcut ca presiunea asupra costurilor să fie maximă. Pe acest fond, numărul companiilor din țările dezvoltate care intenționau să externalizeze o parte din proiectele de cercetare-dezvoltare în

domeniul TI a crescut cu 28% în ultimul an (conform unui sondaj din anul 2004 al PAC în Franța și Germania).

- Pierre Audoin Consultants (PAC)⁸⁹ estimează exporturile românești de soft și servicii informatice la 385 de milioane de euro în anul 2007, față de numai 146 de milioane în anul 2003. Această creștere va fi acompaniată parțial de o creștere a numărului de angajați implicați în companiile TI cu o activitate de export de la 7.700 persoane în 2003 la 13.500 persoane în 2007. Un fenomen important este acela al creșterii productivității în acest sector, de la 19.000 de euro/angajat/an în 2003 la aproximativ 28.000 de euro/angajat/an în 2007. Acest fapt se va datora creșterii prețului pentru prestațiile din România (pentru menținerea rentabilității în condițiile creșterii costurilor), implicării în activități cu valoare adăugată mai mare, organizării mai bune la nivel local (creșterea gradului de ocupare a timpului productiv disponibil), precum și creșterii investițiilor din partea unor utilizatori finali (Siemens, Alcatel, Motorola) în capacitățile de dezvoltare și cercetare din România. Tot potrivit estimărilor PAC, exporturile de soft și servicii informatice ale României în anul 2008 vor atinge 400 milioane euro, însă ponderea cea mai importantă o vor avea companiile internaționale cu prezență locală (peste 70%);

- Europa va rămâne principala destinație a exporturilor de soft și servicii informatice din România, însă o creștere importantă este de așteptat din partea cererii firmelor japoneze și israeliene. Companiile europene vor include România în strategia "*nearshore*", ținând cont de avantajele apropierea legislative, geografice, culturale și orare. Principala problemă a companiilor românești cu activitate de export de servicii informatice este cea a dimensiunilor foarte reduse. Fragmentarea industriei face imposibil accesul la proiecte mari, cu valoare adăugată importantă, și descurajează companiile occidentale interesate în investiții sau în crearea de parteneriate;

- Cu privire la evoluția pieței interne, PAC estimează totalul cheltuielilor pentru soft și servicii informatice în România la peste 700 de milioane de euro în 2007, ceea ce reprezintă de aproape trei ori valoarea primei estimări pentru anul 2003 și mai mult decât dublul anului 2004 (numai volumul de servicii informatice va ajunge la 400 milioane euro), iar în 2008, cheltuielile cu licențe și servicii informatice vor depăși 850 milioane de euro, ceea ce va reprezenta o creștere de zece ori față de acum zece ani. Acest salt, aparent mare ca dinamică, este bazat pe un scenariu optimist în ceea ce privește proiectele din sectorul public, sectorul financiar-bancar, transporturi și utilități; cu o contribuție încă redusă la veniturile companiilor din sectorul

⁸⁹ în cadrul studiului SITS (Software and IT Services Industry)

ITS din România, serviciile de outsourcing vor crește la cel puțin 60 de milioane de euro, după o creștere medie de peste 90% pe an;

- Cât privește cele două segmente importante ale acestei pieței, respectiv produsele soft și serviciile informatice, situația este următoarea:

o creșterea gradului de utilizare a produselor software cu licență (atât în administrația publică, cât și în companiile private), cererea pentru sisteme de tip ERP⁹⁰ și pentru soluții specifice (în sectorul financiar-bancar, energetic și de telecomunicații) vor determina o dinamică medie de 26,4% pe an pentru piața de produse software din România. Astfel, PAC estimează că totalul pieței de produse software din România va ajunge în 2007 la 258 de milioane de euro, cu o concentrare a pieței în zona marilor producători mondiali Microsoft, Oracle și SAP ;

o piața serviciilor informatice, aflată încă într-un proces de maturizare, este estimată pentru anul 2007 la 442 de milioane de euro, după o creștere medie anuală de 34%. Serviciile de proiect vor reprezenta 51% din total, mentenanța hardware 35%, iar serviciile de outsourcing doar 14%. Această structură este determinată și de faptul că o treime din totalul serviciilor informatice vor fi prestate în sectorul public - foarte puțin deschis la ideea de externalizare a funcției de TI, cu fonduri mai mari pentru achiziții hardware și proiecte complexe de implementare de sisteme.

- În privința furnizorilor de servicii informatice pe piața din România, se estimează că liderii cu peste 100 de angajați își vor consolida pozițiile prin participarea la principalele proiecte publice sau private; segmentul companiilor de servicii informatice de dimensiuni medii (între 50 și 100 de angajați) va juca un rol cheie în evoluția pieței din următorii ani, fie pe anumite nișe de piață (de exemplu securitatea sistemelor), fie ca sub-contractanți în proiecte mai ample. Fără accidente majore în situația politică și economică, România va avea la sfârșitul acestui deceniu o piață cu un grad de maturitate încă scăzut, însă cu o industrie consolidată și o cerere în creștere.

- Studiul PAC relevă și cine vor fi câștigătorii pe această piață după integrare: în primul rând cei care vând, dacă vor avea o companie cu valoare tehnică și umană, prețurile pentru acestea fiind peste media Uniunii Europene, dar și grupurile internaționale care vor beneficia de minim unul sau două proiecte mari pentru clienți globali, cu prezență importantă în România. Nu în ultimul rând, se estimează că se vor situa printre câștigători și centrele offshore/nearshore,

⁹⁰ Enterprise Resource Planning

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

România urmând a fi peste 2-3 ani cu 25-40% mai ieftină decât țările mari consumatoare de IT, și cu 10-15% mai ieftină decât Ungaria, Cehia sau Polonia.

Referințe bibliografice:

- Apte, U. and Mason, R.O. (1995), *Global Disaggregation of Information-intensive Services*, Management Science, 41, 7, pag. 1250-1262;
- AT Kearney (2003), *Where to locate*, AT Kerney, Chicago, Illinois;
- Boatman, K., Francois, J. (1992), *Telecommunications network quality and export performance*, edited by Mark D. Lofstrom and Dan J. Wedemeyer, Pacific Telecommunications Council
- Broadman, H. (2005), *From disintegration to reintegration: eastern Europe and the former Soviet Union in International Trade*, Washington D.C., World Bank
- Casson, M., Wadeson, N. (1998), *Communication Costs and the Boundaries of the Firm*, International Journal of the Economics of Business, 5, 1, pag. 5-27;
- Colman T. (2005), *Achieving Success in Business Process Outsourcing and Offshoring*, Boston Consulting Group, New York;
- Corbett, M.F. & Associates (1999) *Outsourcing Set to Explode in Asia*, <http://www.firmbuilder.com/articles/19/42/407/>
- Corbett, M.F. & Associates (2001) *Outsourcing's Global Marketplace*, <http://www.firmbuilder.com/articles/19/42/408/>
- Daniels, P. W. (1993), *Service Industries in the World Economy*, Oxford, Blackwell;
- Doove, S., Gabitas, O., Nguyen-Hong, D. and Owen, J. (2001), *Price Effects of Regulation: Telecommunications, Air Passenger Transport and Electricity Supply*, Productivity Commission Staff Research Paper, AusInfo, Canberra
- Eschenbach, F., Hoekman, B. (2006), *Services Policy in Transition Economies: on the EU and WTO as Commitment Mechanisms*, Center for Economic Policy Research Working Paper no. 5624;
- Eschenbach, F., Hoekman, B. (2006), *Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies, 1990-2004*, Center for Economic Policy Research Working Paper no. 5625;
- European Commission (2002), *Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the State of the Internal Market for Services*, Brussels;
- Eurostat (2005), *Growth of EU15 trade in outsourcable services*, UE;
- Evans, P., Wurster, T.H. (2000) *Blown to Bits: How the New Economics of Information Transforms Strategy*, Cambridge, Mass: Harvard Business School Press;
- Farrel, D. (2005), *The Emerging Global Labor Market*, McKinsey Global Institute, San Francisco;
- Findlay, C. (2002), *Telecommunications*, Asia Pacific School of Economics and Management Working Paper, The Australian National University;
- Fink, C., Mattoo, A., Rathindran, R. (2002), *An assessment of telecommunications reform in developing countries*, World Bank Policy Research Working Papers no. 2909;
- Francois, J., Reinert, K. (1996), *The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized Facts from a Cross-country Analysis*, Asia-Pacific Economic Review no 2;
- Hoekman, B. (1995), *Assessing the General Agreement on Trade in Services*, World Bank Discussion Paper 307;
- Huws, U. (2004), *Outsourcing of ICT and related services in the EU*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions;
- Kotabe, M. & Murray, J. Y. (2003), *Global procurement of service activities by service firms*, International Marketing Review, 21(6), pag. 615-634;
- Krugman, P. (1996), *Pop internationalism*, The MIT Press;
- McGuire, G., Schuele, M. (2000), *Restrictiveness of International Trade in Banking Services*, Australian Productivity Commission;
- Nguyen-Hong, D. (2000), *Restrictions on Trade in Professional Services*, Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra;
- OECD (2001), *OECD Economic Studies No. 32, Special Issue on Regulatory Reform*, Paris;
- OECD (2003), *Barriers To Trade In Services In South Eastern European (SEE) Countries*, CCNM/TD/SEE(2003)/4;

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

- Quinn, J. B. (2000) *Outsourcing Innovation: the New Engine of Growth*, Sloan Management Review, 41, 4, pag. 13-28;
- Riddle, I.D. (1986), *Services-Led Growth: The Role of the Service Sector in World Development*, New-York, Praeger;
- Rubalcaba, R. (2005), *Challenges of outsourcing services within the EU*, University of Alcalá working papers;
- Stare, M. (2005), *Service Development in transition Countries: Achievements and Missing Links*, in Bryson, J., Daniels P.W. (Ed.) *The Handbook of Services Industries*, Cheltenham, Edward Elgar;
- The Economist (2001), *Outsourcing to India. Back Office to the World*, May 5th , pag. 59-62;
- The Economist Intelligence Unit (2005), *Country Report Romania*, www.eiu.com;
- UNCTAD (2004), *World Investment Report*, Națiunile Unite, New York, pag. 147-152
- Vogt, L. (2005), *The EU Single Market: at your Service?*, OECD Economics Department Working Paper no 449.

ANEXE

ANEXA 2.1.

INDICELE DE SPECIALIZARE						
	2003			2004		
	Transp.	Călătorii	Alte	Transp	Călătorii	Alte
Austria	0,79	1,14	1,01	0,89	1,11	0,99
Belgia	1,01	0,64	1,20	1,13	0,62	1,16
Cipru	1,09	1,36	0,76	1,10	1,29	0,79
Cehia	1,28	1,62	0,53	1,36	1,53	0,55
Danemarca	2,05	0,59	0,78	n.a.	n.a.	n.a.
Estonia	2,04	1,06	0,52	2,00	1,10	0,52
Finlanda	1,17	0,84	1,02	1,20	0,80	1,03
Franța	1,01	1,31	0,82	1,09	1,30	0,79
Germania	1,01	0,66	1,19	1,07	0,69	1,14
Grecia	2,06	1,56	0,22	n.a.	n.a.	n.a.
Ungaria	0,54	1,65	0,83	0,60	1,41	0,94
Irlanda	0,24	0,36	1,69	0,23	0,32	1,71
Italia	0,68	1,54	0,83	0,78	1,49	0,81
Letonia	2,72	0,52	0,53	2,63	0,53	0,57
Lituania	2,30	1,20	0,33	2,55	1,16	0,25
Luxemburg	0,30	0,42	1,63	0,29	0,39	1,65
Malta	1,18	1,93	0,39	1,28	1,97	0,34
Olanda	1,45	0,50	1,09	1,25	0,50	1,18
Polonia	1,65	1,29	0,56	1,46	1,54	0,50
Portugalia	0,89	1,89	0,54	0,91	1,86	0,56
Slovacia	1,98	0,93	0,62	n.a.	n.a.	n.a.
Slovenia	1,27	1,69	0,49	1,36	1,66	0,48
Spania	0,69	1,92	0,62	0,71	1,92	0,61
Suedia	0,98	0,61	1,23	n.a.	n.a.	n.a.
Marea Britanie	0,67	0,52	1,41	0,73	0,55	1,37
UE-25	0,95	0,96	1,05	0,90	0,95	1,07

UE-25	IR	OR	SD
-------	----	----	----

MATRICEA COMPETITIVITĂȚII INDICELUI DE SPECIALIZARE			
	Transport	Călătorii	Alte servicii
Austria	SD	OR	IR
Belgia	SD	OR	IR
Cipru	SD	OR	SD
Cehia	SD	OR	SD
Danemarca	n.a.	n.a.	n.a.
Estonia	IR	SU	SD
Finlanda	IR	OR	SD
Franța	SD	OR	IR
Germania	SD	SU	IR
Grecia	n.a.	n.a.	n.a.
Ungaria	SD	OR	SD
Irlanda	IR	OR	SD
Italia	SD	OR	IR
Letonia	IR	OR	IR
Lituania	DS	OR	IR
Luxemburg	IR	OR	SD
Malta	SD	SU	IR
Olanda	IR	SU	SD
Polonia	IR	SU	IR
Portugalia	SD	OR	SD
Slovacia	n.a.	n.a.	n.a.
Slovenia	SD	OR	IR
Spania	SD	SU	IR
Suedia	n.a.	n.a.	n.a.
Marea Britanie	SD	SU	IR

EVOLUȚIA INDICELUI DE SPECIALIZARE					
Transport	Evol. str. imp. mondiale	Călătorii	Evol. str. imp. mondiale	Alte	Evol. str. imp. mondiale
C	S	S	C	S	S
C	S	S	C	S	S
C	S	S	C	C	S
C	S	S	C	C	S
n.a.	S	n.a.	C	n.a.	S
S	S	C	C	C	S
S	S	S	C	C	S
C	S	S	C	S	S
C	S	C	C	S	S
n.a.	S	n.a.	C	n.a.	S
C	S	S	C	C	S
S	S	S	C	C	S
C	S	S	C	S	S
S	S	S	C	S	S
C	S	S	C	S	S
S	S	S	C	C	S
C	S	C	C	S	S
S	S	C	C	C	S
S	S	C	C	S	S
C	S	S	C	C	S
n.a.	S	n.a.	C	n.a.	S
C	S	S	C	S	S
C	S	C	C	S	S
n.a.	S	n.a.	C	n.a.	S
C	S	C	C	S	S
S	S	S	C	C	S

ANEXA 5.1.a.

APECTE DE REGLEMENTARE SI INSTITUTIONALE		
Cadrul legal și cel privind politicile		
Transparența:		
	Cota de angajamente ferme în lista GATS pentru servicii bancare	
0,00	Peste 50% din totalul angajamentelor posibile în serviciile bancare sunt angajamente ferme	
Predictibilitatea:		
	Diferența dintre angajamentele GATS și politica efectivă: calcule specifice care au urmat structura din secțiunea 2 și determinarea diferenței	
	Strategie de liberalizare explicită, care include o programare exactă a următorilor pași către liberalizare	
0,00	Da	
	Schimbări recente privind reglementarea	
0,25	Schimbări majore privind reglementarea, care să afecteze serviciile bancare, au fost introduse în anul precedent fără consultări prealabile	
Aspecte de reglementare și instituționale		
Transparența: Accesul fără restricții la baza de date juridică conținând regulamentele bancare		
0,00	Baza de date cu măsuri juridice și de reglementare disponibilă gratuit	
	Accesul gratuit este permis doar pentru o parte din aceste măsuri legale și de reglementare, dar nu conform structurii de angajamente GATS	
Reglementarea bancară/ supervizarea		
0,00	Autoritatea de reglementare a sectorului bancar este independentă (fondurile oferite de guvern și de participanții la piață) și Consiliul de Administrație este numit de Parlament	
	Singura autoritate de reglementare a băncilor este Banca Centrală, care este independentă și Consiliul de Administrație al acesteia este numit de Parlament	
Angajamente suplimentare la capitolul "Acord asupra angajamentelor în servicii financiare"		
Accesul pe piață		
Drepturi de monopol:		
0,00	Băncile cu capital autohton nu au nici un drept de monopol de a oferi tipuri specifice de servicii financiare	
Servicii financiare achiziționate de entități publice		
0,00	Achiziția de servicii financiare de către entități publice în țara gazdă (analizată), oferite de furnizori străini nu este restricționată	
Comerțul transfrontalier		
0,00	Toate serviciile definite (1) pot fi furnizate de furnizori de servicii financiare nerezidenți ca principal, printr-un intermediar sau ca și intermediar	
0,00	Toate serviciile financiare definite (1) pot fi achiziționate de către rezidenții unei țări (analizate) în altă țară	
Prezența comercială		
0,00	Furnizorii de servicii financiare dintr-o țară străină au dreptul să își înființeze sau să își extindă o prezență comercială pe teritoriul țării gazdă (analizate), inclusiv prin achiziționarea de întreprinderi deja existente	
Servicii financiare noi		
0,00	Furnizorilor externi le este permis să se stabilească în țara gazdă pentru a oferi servicii financiare noi pe teritoriul acesteia	

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	Deplasarea temporară a personalului	
	0.00	Țara gazdă permite intrarea temporară pe teritoriul său a următorului personal (2) a țării străine care are o prezență comercială pe teritoriul său
	Măsuri de non-discriminare	
	0.00	Limitarea sau eliminarea măsurilor non-discriminare cu efecte adverse semnificative
	Tratamentul național	
	0,00	Țara gazdă nu acordă furnizorilor de servicii financiare din țări străine înființați pe teritoriul său acces la sistemele de plăți și de clearing gestionate de entități publice și nici la acordarea oficială de fonduri și la facilități de refinanțare*
	1.00	Organismele de auto-reglementare (3) din țara gazdă nu acordă tratament național furnizorilor de servicii și furnizorilor de servicii străini rezidenți

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

ASPECTE ECONOMICE			
Caracteristici sectoriale		2003	2004 (estimat)
	Gradul de monetizare (profundimea financiară)		
	total active bancare/PIB	33,00%	n.a.
	total depozite bancare/PIB	22,00%	
	masa monetară în sens larg/PIB	24,00%	26,10%
	Funcția de intermediere		
	credite bancare /PIB	16,00%	19,00%
	credite acordate sectorului privat	14,50%	14,80%
	Internaționalizarea sistemului financiar		
	datorie privată externă/ PIB	12,00%	14,80%
	proporția din activitatea de piață de capital aparținând străinilor	n.a.	n.a.
Structura pieței			
	Concentrarea:		
	cota primelor 3 bănci în total credite/depozite bancare	49,90%	50,00%
	Structura de proprietate		
	proporția de bănci private în total active bancare	92,70%	92,90%
	proporția de bănci în proprietatea statului în total active bancare	7,30%	7,10%
	Participarea străină:		
	proporția de bănci străine în total	60,40%	61,40%
Indicatori de performanță			
	Marja de dobândă netă/ total active	n.a.	n.a.
	Profitul net/ total active	2,20%	2,20%
	Proporția de credite neperformante în total credite	8,20%	3,50%
Surse: Banca Națională a României; Institutul Național de Statistică; BRD Groupe Societe Generale; ING Bank Romania; FMI			

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	Modul 1: Transferul transfrontalier
	Următoarelor entități le este permis să se împrumute transfrontalier de la bănci străine?
0,00	Băncilor (în țara analizată) le este permis să se împrumute transfrontalier de la o bancă localizată în străinătate fără restricții
0,00	Corporațiilor (în țara analizată) le este permis să se împrumute transfrontalier de la o bancă localizată în străinătate fără restricții
0,00	Gospodăriilor (în țara analizată) le este permis să se împrumute transfrontalier de la o bancă localizată în străinătate fără un plafon specific fără restricții
	<i>Orice persoană fizică sau juridică rezidentă care se împrumută transfrontalier are obligația să notifice Banca Națională a României, în scopuri statistice – Regulamentul Băncii Naționale nr 17/17.09.2002, cu privire la raportarea la BNR a operațiunilor de capital în valută străină (împrumuturi pe termen mediu și lung), modificat de Regulamentul nr 3/30.01.2004</i>
	Următoarelor entități le este permis să constituie depozite transfrontalier la bănci străine?
0,00	Băncilor (în țara analizată) le este permis să constituie depozite transfrontalier la o bancă localizată în străinătate fără restricții
0,00	Corporațiilor (în țara analizată) le este permis să constituie depozite transfrontalier la o bancă localizată în străinătate fără un plafon specific, dar respectând o serie de calificări specifice pentru a putea accesa capital străin
0,00	Gospodăriilor (în țara analizată) le este permis să constituie depozite transfrontalier la o bancă localizată în străinătate fără un plafon specific, dar respectând o serie de calificări specifice
	<i>Conform legii bancare române, băncile străine își pot înființa filiale în România și deveni persoane juridice. Astfel, același Tratat Național este aplicat atât pentru bănci românești și străine (înființate în România). Același Tratat Național se aplică pentru orice persoană juridică înființată în România. (corporații românești sau străine care și-au înființat filiale sau sucursale).</i>
	Modul 2: Consum în străinătate
	Mișcare din exterior spre interior* - limitări asupra furnizorilor din țara gazdă (sau consumatorilor străini) care participă la tranzacțiile bancare din modul 2
0,00	Taxe sau cerințe privind înregistrarea/ autorizarea care vizează
	- băncile din țara gazdă care oferă servicii financiare străinilor care călătoresc în țara gazdă, sau
	- străinii care călătoresc în țara gazdă și care cumpără servicii financiare de la bănci din țara gazdă
	Mișcare din interior spre exterior* - limitări asupra furnizorilor străini (sau consumatorilor care călătoresc în străinătate)
0,00	Taxe sau cerințe privind înregistrarea/ autorizarea care vizează consumatorii care călătoresc în străinătate
	Modul 3: Prezența comercială*
	Limitări asupra capitalul social de origine străină
0,00	Nici o restricție privind proprietatea străină

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	Forme de prezență comercială
0,00	Băncilor străine le sunt permise toate formele legale de înființare (filială, sucursală, reprezentanțe)
	Aranjamente joint-venture
0,00	Nu există cerințe ca o bancă străină să intre pe piață printr-un joint venture cu o bancă cu capital autohton
	Licențierea - separată pentru filialele băncilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,00	Emiterea de licențe bancare noi băncilor doar cu restricții prudențiale și licențele sunt automat emise odată cu aplicația, fără nici un cost
	Atragerea de fonduri - separată pentru filialele băncilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,00	Băncile pot atrage fonduri din orice sursă doar cu restricții prudențiale
	Creditarea - separată pentru filialele băncilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,00	Băncile pot credita orice sursă doar cu restricții prudențiale
	Alte activități ale filialelor bancare românești și străine - servicii de asigurări și legate de piața de capital - separate pentru filialele băncilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,50	Băncile pot oferi servicii bancare plus alte linii de afaceri - servicii de asigurări și legate de acțiuni
	<i>Excepție fac serviciile de asigurări</i>
	Creșterea numărului de unități bancare - separată pentru filialele băncilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,00	Nici o restricție asupra extinderii băncilor.
	Mișcarea persoanelor fizice - Temporară
0,00	Intrarea temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 120 de zile
	Mișcarea persoanelor fizice - Consiliul de Administrație
0,00	Nici o restricție asupra componentei Consiliului de Administrație
	Monitorizare și aprobare - separată pentru filialele băncilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,25	Cerințe de notificare (pre sau post).
	<i>Legea bancară , Legea nr. 58/05.03.1998, republicată în 24.01.2005</i>
	Modul 4: Prezența persoanelor fizice

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	Numărul de personal temporar și de permise de muncă
	Cote/limitări asupra numărului de personal temporar străin și de permise de muncă/vize
0,00	Intrare temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 5 ani
	Permise de muncă - Emiterea de permise de muncă sau vize este condiționată de recunoașterea calificărilor profesionale
0,25	Criterii de aprobare și/sau de pre-angajare + Limitări asupra duratei permiselor de muncă
	<i>Legea bancară , Legea nr. 58/05.03.1998, republicată în 24.01.2005</i>

ANEXA 5.1.b.

ASPECTE ECONOMICE											
Caracteristici sectoriale	Monetisation (or financial depth)	Teledensitatea									
		Linii principale la 100 de locuitori	20,6			30.06.2004					
			Mobile la 100 de locuitori	39,6			30.06.2004				
			Acces internet la 100 de locuitori	19,05			30.06.2004				
			Venituri din telecomunicații ca procent din PIB	6,51			30.06.2004				
			Internaționalizare								
		Comparație între traficul național și internațional telefonic, de telegrame și de telex									
		Internet ?									
		ISD în telecomunicații - fixe sau mobile							453.03mln Euro		
Structura pieței	Operatorii de linii fixe										
	Local fixed-lines service	Serviciul de linii fixe total									
			Monopol							NU	
			Numărul de furnizori							142	
		Cota de piață a celui mai important furnizor									
		Serviciul național de linii fixe de lungă distanță									
		Monopol							NU		
		Numărul de furnizori							147		
		Cota de piață a celui mai important furnizor									
		Serviciul internațional de linii fixe									
		Monopol							NU		
		Numărul de furnizori							163		
		Cota de piață a celui mai important furnizor									
		Operatorii de mobile celulare									
		Monopol							NU		
	Numărul de operatori							4			
	Cota de piață a celui mai important furnizor										
	Furnizorii de Internet										
	Monopol							NU			
	Numărul de operatori							780			
Proprietate	Proporția de operatori străini în:										
		o Fixed-line segment	Segmentul de linii fixe					<75%			
		o Mobile segment	Segmentul mobil					<75%			
			Servicii de Interet					>50%			

Telefonie Fixă

ASPECTE LEGATE DE GATS		
Modul 1: Comerțul transfrontalier		
		Revândzarea la o terță parte a liniei închiriate
0,00		Revândzarea este permisă în orice piață
		Închirierea liniei sau furnizarea rețelei
0,00		Permisă
		Conexiunile liniilor închiriate/ rețelelor private la Rețeaua de Telefonie Publică (PSTN)
0,00		Permisă
		Serviciile de Call back
0,00		Permisă
		ISR (Revândzarea Internațională Simplă) și telefonia IP (Internet Protocol)
0,00		Permisă
		Tariful utilizatorului final
1,00		Tariful utilizatorului final este determinat de reglementarea ratei de profit/ bazat pe cost
		Reglementarea interconectării rețelei
0,50		Interconectarea este determinată de negocieri private în general, dar termenii generali sunt determinați de către autoritate.
Modul 2: Consumul în străinătate		
		Serviciile de Call back
0,00		Permisă
		Traficul/ datele transmise pentru procesarea online
0,00		Fără limite/restricții

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

		Achiziționarea în străinătate a capacității de transmisie
	0,00	Fără limite/restricții
Modul 3: Prezența comercială		
		Limitări la capitalul social de origine străină
	0,00	Nici o restricție asupra proprietății deținute de străini
		Forme de prezență comercială
	0,00	Sunt permise toate formele legale de înființare pentru furnizorii străini
		Aranjamente joint-venture
	0,00	Nu există cerințe de intrare pe piață printr-un joint venture cu o companie cu capital autohton
		Licențierea - separată pentru filialele companiilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
	0,20	Licențele sunt emise cu taxă de aplicație și la îndeplinirea unor cerințe
		Restricții asupra unor tipuri de servicii
	0,00	Nici o restricție la furnizarea oricărui tip de servicii telefonice
		Deplasarea persoanelor fizice - Temporară
	0,00	Intrarea temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 120 de zile
		Deplasarea persoanelor fizice - Consiliul de Administrație
	0,00	Nici o restricție asupra componentei Consiliului de Administrație
		Monitorizare și aprobare - separată pentru companiile românești și străine pentru a determina restricțiile TN
	0,25	Cerințe de notificare (pre sau post).
Modul 4: Prezența persoanelor fizice		
		Numărul de personal temporar și de permise de muncă
		Cote/limitări asupra numărului de personal temporar străin și de permise de muncă/vize
	0,00	Deplasarea temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 5 ani
		Permise de muncă - Emiterea de permise de muncă sau vize este condiționată de recunoașterea calificărilor profesionale

	0,25	Criterii de aprobare și/sau de pre-angajare + Limitări asupra duratei permiselor de muncă
--	------	---

Telefonie mobilă

ASPECTE LEGATE DE GATS	
	Serviciile de Call back
0,00	Permisă
	Tariful utilizatorului final
1,00	Tariful utilizatorului final este determinat de reglementarea ratei de profit/ bazat pe cost
	Reglementarea interconexiunii între operatorii de linii mobile și fixe și între operatorii de mobile
0,50	Interconectarea este determinată în general prin negocieri private, dar termenii generali sunt determinați de către autoritate
	Serviciile de Call back
0,00	Permisă
	Roaming pe mobil
0,00	Nici o restricție
	Limitări la capitalul social de origine străină
0,00	Nici o restricție asupra proprietății deținute de străini
	Forme de prezență comercială
0,00	Sunt permise toate formele legale de înființare pentru furnizorii străini
	Aranjamente joint-venture
0,00	Nu există cerințe de intrare pe piață printr-un joint venture cu o companie cu capital autohton
	Licențierea - separată pentru filialele companiilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,20	Licențele sunt emise cu taxă de aplicație și la îndeplinirea unor cerințe
	Restricții asupra unor tipuri de servicii
0,00	Nici o restricție la furnizarea oricărui tip de servicii telefonice
	Deplasarea persoanelor fizice - Temporară
0,00	Deplasarea temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 120 de zile

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	Deplasarea persoanelor fizice - Consiliul de Administrație
0,00	Nici o restricție asupra componentei Consiliului de Administrație
	Monitorizare și aprobare - separată pentru companiile românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,25	Cerințe de notificare (pre -sau post).
	Alocarea spectrului radio - separată pentru companiile românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,20	Alocare prin licitație cu taxă de aplicație
	Numarul de personal temporar și de permise de muncă
	Cote/limitări asupra numărului de personal temporar străin și de permise de muncă/vize
0,00	Deplasarea temporara a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 5 ani
	Permise de muncă - Emiterea de permise de muncă sau vize este condiționată de recunoașterea calificărilor profesionale
0,25	Criterii de aprobare și/sau de pre-angajare + Limitări asupra duratei permiselor de muncă

Internet

ASPECTE LEGATE DE GATS	
	Furnizorilor de servicii Internet li se permite să-și construiască propriile rețele
0,00	Da
	Furnizorilor de servicii Internet (în afara fostului monopol sau prezențelor comerciale) le este permis să aibă în proprietate sau să închirieze propriile porți internaționale de date
0,00	Da
	Reglementarea acordurilor de interconectare între furnizorii de servicii Internet
0,50	Interconectarea este determinată în general prin negocieri private, dar termenii generali sunt determinați de către autoritate
	Traficul/ datele transmise pentru procesarea online
0,00	Fără limite/restricții
	Achiziționarea în străinătate a capacității de transmisie
0,00	Fără limite/restricții
	Limitări la capitalul social de origine străină
0,00	Nici o restricție asupra proprietății deținute de străini
	Forme de prezență comercială
0,00	Sunt permise toate formele legale de înființare pentru furnizorii străini
	Aranjamente joint-venture
0,00	Nu există cerințe de intrare pe piață printr-un joint venture cu o companie cu capital autohton
	Licențierea - separată pentru filialele companiilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,00	Se acordă TN
	Deplasarea persoanelor fizice - Temporară
0,00	Intrarea temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 120 de zile
	Deplasarea persoanelor fizice - Consiliul de Administrație
0,00	Nici o restricție asupra componenței Consiliului de Administrație

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	Monitorizare și aprobare - separată pentru companiile românești și străine pentru a determina restricțiile TN
0,25	Cerințe de notificare (pre -sau post).
	Numărul de personal temporar și de permise de muncă
	Cote/limitări asupra numărului de personal temporar străin și de permise de muncă/vize
0,00	Deplasare temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 5 ani
	Permise de muncă - Emiterea de permise de muncă sau vize este condiționată de recunoașterea calificărilor profesionale
0,25	Criterii de aprobare și/sau de pre-angajare + Limitări asupra duratei permiselor de muncă

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

ASPECTE DE REGLEMENTARE SI INSTITUTIONALE	
Cadrul legal și cel privind politicile	
Transparența:	
	Cota de angajamente ferme în lista GATS pentru servicii de telecomunicații (fixe, mobile, internet)
	0 Peste 50% din totalul angajamentelor posibile în serviciile de telecomunicații sunt angajamente ferme
Predictibilitatea:	
	Diferența dintre angajamentele GATS și politica efectivă: calcule specifice care au urmat structura din secțiunea 2 și determinarea diferenței (SE VA CALCULA SEPARAT PENTRU FIECARE MOD DE LIVRARE)
	Strategie de liberalizare explicită, care include o programare exactă a următorilor pași către liberalizare
	0 Da
	Schimbări recente privind reglementarea
	0,00 Nu au fost introduse schimbări majore privind reglementarea serviciilor de telecomunicații în anul precedent fără consultări prealabile
Aspecte de reglementare și instituționale	
	Angajamente față de lucrarea de referință sau față de principiul de reglementare
	0,00 Da
Transparența: Accesul liber la baza de date cu reglementari privind telecomunicațiile	
	Informația relevantă asupra condițiilor care afectează accesul la și utilizarea rețelelor și serviciilor publice de transport a comunicațiilor este disponibilă public, inclusiv tarifele și alți termeni și condiții ai serviciilor, specificațiile interfețelor tehnice, informații privind organismele responsabile pentru pregătirea și adoptarea de standarde care au impact asupra acestui acces și utilizări; condiții care se aplică la atașarea terminalului și cerințe de notificări, înregistrări sau licențieri, dacă este cazul (Vezi Anexa pe Telecomunicații, Articolul 4)
	0,00 Da
Interconectarea	
	Interconectarea: furnizorii de rețele și servicii publice de transport al telecomunicațiilor permit utilizatorilor unui furnizor să comunice cu utilizatori ai altui furnizor și să acceseze servicii oferite de alt furnizor:
	Interconectarea cu un furnizor important este asigurată în termeni și condiții non-discriminatorii, la momentul potrivit și reflectă costul de construcție

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	a facilităților suplimentare necesare (Lucrarea de referință , Articolul 2.2.)
	0,25 Da
	Procedurile pentru negocierile privind interconectarea aplicabile unui furnizor important, vizând acordurile de interconectare ale acestuia, sau o ofertă de interconexiune de referință sunt facute publice
	(Lucrarea de referință , Articolele 2.3 și 4)
	0,25 Da
	Un furnizor de servicii care cere interconectarea cu un furnizor important poate recurge la un organism independent pentru a rezolva disensiunile privind termenii, condițiile și nivelul de remunerație pentru interconectare(Lucrarea de referință , Articolul 2.5
	0,00 Da
	(*) Un furnizor important este un furnizor care are capacitatea de a afecta substanțial termenii participării (în sensul de preț și ofertă) în piața relevantă pentru servicii de telecomunicații de bază, ca rezultat al controlului său asupra facilităților esențiale sau utilizării poziției sale în piață (Lucrarea de referință, Definiții).
Concurența	
	Serviciul universal: O țară are dreptul să definească tipul de obligație a serviciului universal pe care dorește să o păstreze.
	Aceste obligații nu vor fi privite ca fiind anti-competitive per se, cu condiția să fie administrate într-o manieră transparentă, non-discriminatorie și neutră competitiv și să nu fie mai împovărătoare decât este necesar (Lucrarea de referință , Articolul 3)
	0,00 Da
	Alocarea și utilizarea de resurse limitate, inclusiv frecvențe, numere și drepturi de traversare, se desfășoară într-o manieră obiectivă, transparentă, non-discriminatorie și la momentul potrivit (Lucrarea de referință , Articolul 6)
	0,00 Da
Reglementarea/supervizarea în telecomunicații	
	Organismul de reglementare este separat de orice furnizor de servicii de telecomunicații de bază și nici nu raportează unui astfel de furnizor (Lucrarea de referință , Articolul 5)
	0,00 Da

Anexa 5.1.c

SECȚIUNEA 1: ASPECTE ECONOMICE		
Caracteristici sectoriale		
	Valoarea adăugată a sectorului (servicii de calculatoare) ca procent din PIB	4,40%
	Valoarea adăugată a sectorului (servicii de calculatoare) ca procent din valoarea adăugată totală în servicii	250 000 000 USD
	Densitatea profesională: numărul de specialiști în calculatoare per milion de populație	3400
Structura pieței		
	Numărul total de firme și specialiști în calculatoare care oferă servicii de calculatoare	7000
	Cota firmelor mari în sector (peste 500 de angajați)	0%
	Cota firmelor mici și mijlocii în sector (sub 500 de angajați)	100%
	Proporția de ISD în sector sau în total ISD în servicii	n.a.
Indicatori de performanță		
	Cifra de afaceri a sectorului per persoană activă în sector	11,014 USD

SECȚIUNEA 2: ASPECTE LEGATE DE GATS												
Modul 1: Comerțul transfrontalier												
		Pot furnizorii de servicii de calculatoare nerezidenți să fie prezenți în piață prin comerț transfrontalier?										
	0,00	Da										
		Există domenii ale serviciilor de calculatoare restricționate din punct de vedere al comerțului transfrontalier?										
	0,00	Nu										
		Există restricții la transmiterea electronică a serviciilor de calculatoare de către furnizorii de servicii externi fără prezență pe piața internă?										
	0,00	Nu										
		Este necesară prezența locală (înființarea unei firme sau a unei rezidențe pentru persoanele fizice) pentru a furniza servicii?										
	0,00	Nu										
		Nu există nici o mențiune în legislație referitoare la furnizarea transfrontalieră de servicii de calculatoare.										
		Nu există nici o restricție referitoare la tipul de serviciu, transmiterea electronică sau cerința de a avea prezență locală.										
Modul 2: Consumul în străinătate												
		Există multe restricții asupra consumatorilor la achiziționarea serviciilor de calculatoare în străinătate?										
	0,00	Nu										
		Nu există restricții cu privire la consumul de servicii de calculatoare în străinătate.										
Modul 3: Prezența comercială												
		Limitări la capitalul social de origine străină (investiție și proprietate a companiilor străine)										
	0,00	Nici o restricție asupra proprietății deținute de străini										
		Forme de prezență comercială										
	0,00	Nici o restricție										

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

		Parteneriat străin sau aranjamente joint-venture											
	0,00	Nici o restricție											
		Nu există restricții cu privire la formele de prezență comercială. Procedura de înființare este similară cu aceea pentru o companie obișnuită.											
		Nu este cerută o autorizare specială. Nu există limitări la capitalul social sau cerințe de a forma parteneriate..											
		Deplasarea persoanelor - Temporară											
	0,00	Intrarea temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor peste 120 de zile											
		Deplasarea persoanelor fizice - Consiliul de Administrație											
	0,00	Nici o restricție asupra componentei Consiliului de Administrație											
		Monitorizare și aprobare - separată pentru filialele băncilor românești și străine pentru a determina restricțiile TN											
	0,00	Cerințe de notificare (pre -sau post).											
		Furnizarea de servicii de calculatoare se înscrie regimului de autorizare general pentru orice fel de companie, similar pentru companiile naționale și străine											
		Licențierea și acreditarea companiei (dacă da, a se specifica durata)											
	0,00	Nu există licențiere specifică obligatorie											
		Publicitate, marketing											
	0,00	Reglementările legale generale											
		Alte restricții											
	0,00	Nici o restricție											
		Furnizorii de servicii de calculatoare sunt tratați ca și companii obișnuite, fără cerințe speciale sau necesitate de licențiere											
		Modul 4: Prezența persoanelor fizice											
		Numărul de personal temporar sau de permise de muncă											
		Cote/limitări a numărului de personal temporar străin și a permiselor de muncă și a vizelor											
	0,50	Deplasare temporară a personalului executiv, a managementului superior și a specialiștilor până la 1 an											

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

		Permise de muncă - Emiterea permiselor de muncă sau a vizelor este condiționată de recunoașterea calificărilor											
	0,25	Criterii de aprobare și/sau de pre-angajare + Limitări asupra duratei permiselor de muncă											
		Cerințe de naționalitate și cetățenie											
	0,00	Nici o restricție											
		Rezidență și prezență locală											
	0,00	Nici o restricție											

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

SECTIUNEA 3: ASPECTE DE REGLEMENTARE SI LEGALE				
Cadrul legal și cel privind politicile				
Transparența:				
	0,00	Peste 50% din totalul angajamentelor posibile în serviciile informatice sunt angajamente ferme		
Predictibilitate:				
	0,50	Strategie de liberalizare explicită, care include o programare exactă ai următorilor pași către liberalizare		
	0,00	Schimbări recente privind reglementarea Nu au fost introduse schimbări majore privind reglementarea în anul precedent fără consultări prealabile		
		Serviciile informatice sunt tratate împreună cu serviciile de telecomunicații.		
		Astfel, toate schimbările de reglementare majore sunt acelea menționate în indicele de telecomunicații.		
Aspecte de reglementare și instituționale				
Transparența: Accesul liber la baza de date cu reglementări privind afacerile (inclusiv informație disponibilă public cu privire la cerințele și procedurile de licențiere și calificare				
	0,00	Baza de date cu măsuri juridice și de reglementare disponibilă		
		Câteva dintre măsurile legale și de reglementare sunt disponibile gratuit în română, altele doar pe baze comerciale		
	0,00	Numele și adresele autorităților competente (adică entitățile guvernamentale și non-guvernamentale responsabile cu licențierea) sunt disponibile public, inclusiv punctele de informare și contact?		
	0,00	Da		
	0,00	Da		
Măsuri suplimentare de reglementare				
		Cerințele și procedurile de licențiere sunt mai greoaie dificil de îndeplinit decât ar fi necesar?		

Institutul European din România – Studii de strategie și politici

	0,00	Nu					
	Cerințele de calificare: Autoritatea competentă recunoaște calificările obținute în străinătate pe baza echivalenței educației, experienței sau/și este nevoie de o examinare?						
	0,00	Da					
	Procedurile de calificare: verificarea calificării obținute în străinătate de către un aplicant are loc într-un orizont de timp rezonabil (6 luni în principiu)?						
	0,00	Da					
	Procedurile de calificare: acolo unde calificările aplicantului sunt sub cerințe, pentru determinarea rezultatului verificării sunt luate în considerare și calificărilor suplimentare pe care le are aplicantul ?						
	0,00	Da					

Anexa 5.2.

INDICELE DE SPECIALIZARE						
	2003			2004		
	Transp.	Călătorii	Alte	Transp	Călătorii	Alte
România	1,84	0,52	0,91	2,02	0,49	0,85
UE-25	0,95	0,96	1,05	0,90	0,95	1,07
România - UE25	1,52	0,73	0,94	1,64	0,53	1,01

MATRICEA COMPETITIVITĂȚII INDICELUI DE SPECIALIZARE			
	Transport	Călătorii	Alte servicii
România	SD	OR	IR
UE-25	IR	OR	SD
România - UE25	SD	OR	SU

EVOLUȚIA INDICELUI DE SPECIALIZARE					
Transport	Evol. str. imp. mondiale	Călătorii	Evol. str. imp. mondiale	Alte	Evol. str. imp. mondiale
C	S	S	C	S	S
S	S	S	C	C	S
	Evol. str. imp. UE		Evol. str. imp. UE		Evol. str. imp. UE
C	S	S	C	C	C