

INFLUENȚA BARIERELOR NETARIFARE
ASUPRA POLITICII COMERCIALE A SUA

Lect. univ. dr. Liana MESTER
Lect. univ. dr. Nicoleta BUGNAR
Lect. univ. drd. Simona BODOG
Universitatea din Oradea
Facultatea de Stiinte Economice
lmester@uoradea.ro

Abstract:

Tariffs are the simplest trade policies, but in the modern world most government intervention in international trade takes other forms, such as export subsidies, import quotas, voluntary export restraints and local content requirements.

An import quotas is a direct restriction on the quantity of some good that may be imported.

Taxele reprezinta instrumentele de baza ale comertului, dar în lumea moderna interventia celor mai multe guverne în ce priveste comertul ia alte forme, cum ar fi subventii asupra exporturilor, cote de import, restrictii asupra exporturilor si alte cerinte cu caracter local.

Cota de import fiind o restrictie directa asupra cantitatii din anumite bunuri ce vor fi importate, restrictia este de obicei determinata de licente acordate unor grupuri sau firme. De exemplu, Statele Unite au stabilita o cota de import asupra brânzeturilor straine. Singurele firme care au dreptul sa importe brânza sunt anumite firme de comert, fiecareia dintre ele fiindu-i alocat dreptul de a importa o anumita cantitate de brânza în fiecare an; marimea cotei pentru fiecare firma se bazeaza pe cantitatea de brânza importata în trecut. În unele cazuri speciale, în special în cazul zaharului si a îmbracamintei, dreptul de a vinde în SUA este acordat direct de catre guvernele statelor exportatoare.

Este foarte important a se evita conceptia gresita conform careia aceste cote de import ar limita oarecum preturile de pe piata interna. **Cotele de import cresc întotdeauna pretul pe piata interna.** Când importurile sunt limitate, rezultatul imediat este acela ca la pretul initial cererea din bunul respectiv depaseste volumul stocurilor existente plus importurile din produsul respectiv. Acest fapt produce o crestere a pretului pâna la echilibrarea pietei. În cele din urma cota de import va duce la cresterea preturilor pe piata nationala cu aceeasi cantitate cu care o taxa limiteaza importurile la acelasi nivel (cu exceptia cazului de monopol, când cotele cresc si mai mult preturile).

Diferenta dintre o cota si o taxa este aceea ca prin aplicarea unei cote guvernul nu obtine câstiguri suplimentare. Când în locul unui taxe se foloseste o cota pentru restrictionarea importurilor, suma de bani care ar fi aparut ca un venit al statului, este în acest caz colectata de firma care detine licenta de import. Detinatorii de licenta pot cumpara produse si apoi sa le revânda la un pret mai mare pe aceeasi piata. Profiturile obtinute de detinatorii de licenta sunt cunoscute sub numele de *cote chirii*. În evaluarea costurilor si beneficiilor unei cote de import, este foarte important sa se stabileasca cine primeste „chiria”. Când dreptul de a vinde pe piata este acordat guvernelor tarilor exportatoare, asa cum deseori se întâmpla, transferul peste granita a „chiriei” face ca în final costul cotei sa fie mult mai mare decât taxa echivalenta.

Un exemplu al problemei zaharului în SUA care este similara celei a agriculturii europene: limita pretului national acordata de guvernul SUA a dus la preturi americane peste nivelul international. Spre deosebire de Uniunea Europeana totusi, resursele nationale în SUA nu depasesc cererea nationala. Cu toate acestea, SUA a reusit sa pastreze preturile la un nivel programat prin aplicarea unei cote de import asupra zaharului.

O caracteristica speciala a cotei de import este aceea ca dreptul de a vinde zahar în SUA este acordat guvernelor straine, care la rândul lor realoca acest drept producatorilor din tara respectiva. Ca rezultat, rentele generate de cota de import ajung pe mâna strainilor.

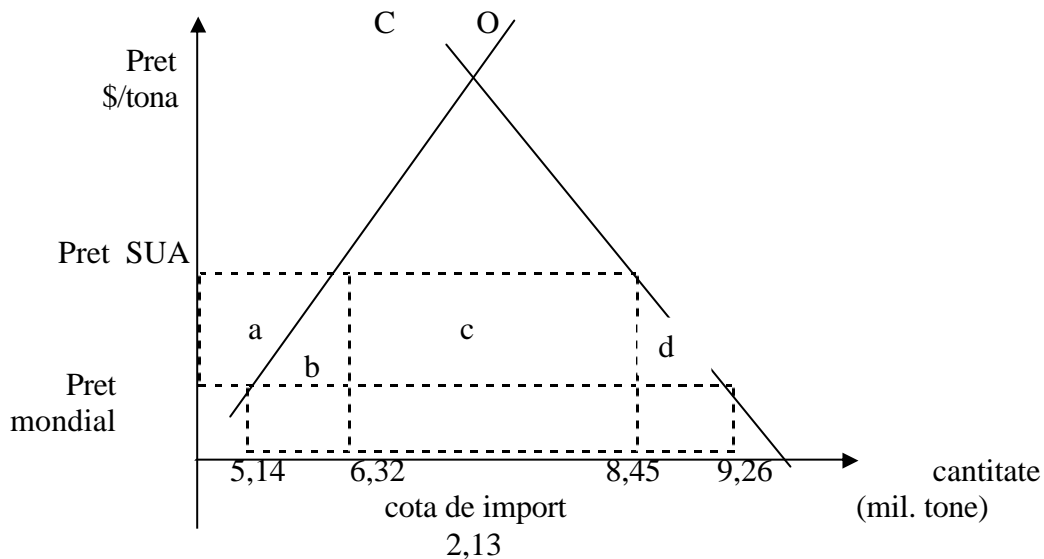


Fig. 1

Figura 1 arata o estimare a efectelor în urma cotei asupra zaharului în 1990. Cota a restrictionat importurile la aproximativ 2,13 milioane tone; ca rezultat, pretul zaharului în SUA a devenit cu puțin peste 40% fata de preturile din restul lumii. Figura este desenata pornind de la presupunerea ca SUA reprezinta o mica parte din comertul international de zahar, si aceasta semnifica faptul ca o renuntare la aceasta cota nu ar avea efecte importante asupra pretului pe piata internationala. Conform acestei estimari, comertul liber ar duce la o dublare a importurilor de zahar spre valoarea de 4,12 milioane tone.

Beneficiile rezultate prin impunerea cotei de import sunt determinate de zonele a , b , c si d . Consumatorii din SUA pierd un surplus determinat de $a+b+c+d$, cu o valoare totala de aproximativ 1,646 miliarde de dolari. O parte din aceasta este de fapt un transfer spre producatorii americani de zahar, care câstiga un surplus de 1,066 miliarde de dolari. O parte din aceasta reprezinta o modificare a productiei b (0,109 miliarde de dolari) si o modificare a consumului d (0,076 miliarde de dolari). Veniturile guvernelor straine care primesc dreptul de import sunt prezentate de zona c , egala cu 0,395 miliarde de dolari.

Pierderea netă a SUA este zona modificărilor plus veniile cotei (c), cu un total de 580 milioane de dolari pe an. Trebuie observat ca mare parte din aceste pierderi provin din faptul ca strainii primesc dreptul de import.

Cota zaharului ilustreaza într-un mod extrem tendinta de protectie pentru a acorda beneficii unui mic grup de producatori, fiecare dintre acestia beneficiind de venituri mari în contul unui mare numar de consumatori, dar fiecare dintre acestia suportând doar o mica parte a acestui cost. În acest caz, pierderea anuala în consum ajunge la o valoare de doar 6 dolari pe locuitor sau cca. 25 dolari pe familie.

Din punct de vedere al producatorilor de zahar însa, aceasta reprezinta o problema esentiala. Industria zaharului în SUA integreaza doar aproximativ 12000 de lucratori, asadar, câstigurile de pe urma cotei pentru producatori reprezinta o subventie implicita de 90000 de dolari pe angajat. Nu ar trebui sa surprinda faptul ca producatorii de zahar sunt bine organizati si mobilizati în vederea auto-protejarii.

Oponentii lor încearca deseori sa încadreze ideile lor critice nu în termeni de consumator si producator, ci în termeni de cost asupra consumatorilor pentru fiecare loc de munca salvat de o restrictie de import. Economistii care au studiat problema zaharului considera ca si în situatia unui comert liber, majoritatea industriei americane ar supravietui: doar 2-3000 de lucratori ar fi disponibilizati. Asadar, costul asupra consumatorului pentru fiecare loc de munca este mai mult de 500000 de dolari.

O alternativa a cotei de import este *restrictionarea voluntara a exportului* cunoscuta si sub numele de *acord de restrictionare voluntara*. Restrictionarea voluntara a exportului reprezinta o cota de comert impusa de tara exportatoare si nu din partea celei importatoare. Cel mai faimos exemplu este limitarea exporturilor de autoturisme spre SUA din partea Japoniei în 1981.

Restrictionarea voluntara a exportului este în general impusa la cererea tarii importatoare în acord cu tara exportatoare care astfel previne alte restrictii ulterioare. Anumite avantaje politice si legislative au facut ca restrictionarea voluntara a exportului sa fie instrumentul preferat în politica comerciala în ultimii ani. Din punct de vedere economic, restrictionarea voluntara a exportului este exact ca si o cota de import când licentele sunt atribuite guvernelor straine si este foarte costisitoare pentru tara importatoare.

Restrictionarea voluntara a exportului este întotdeauna mai costisitoare pentru tara importatoare decât o taxa care limiteaza importurile cu aceeasi masura. Diferenta consta în faptul ca ceea ce ar fi devenit un venit ca rezultat al unei taxe este acum o renta pentru straini ca rezultat al restrictionarii voluntare a exportului, asadar restrictionarea voluntara a exportului produce pierderi pentru tara importatoare.

Un studiu asupra celor trei mari acorduri de restrângere voluntara a exporturilor – în textile, îmbracaminte si automobile – a demonstrat ca aproximativ 2/3 din costul consumatorilor determinat de aceste restrictii îl reprezinta renta câstigata de straini. Cu alte cuvinte, cea mai mare parte a costului îl reprezinta un transfer asupra veniturilor mai degraba decât o pierdere de eficienta. Acest calcul surprinde totodata faptul ca din punct de vedere national restrictionarea voluntara a exportului este mult mai costisitoare decât taxele. Dat fiind acest fapt, preferinta general raspândita pentru restrictionarea voluntara a exportului a guvernelor diferitelor tari fata de alte metode necesita o analiza mai aprofundata.

Unele acorduri voluntare de export acopera nu o tara, ci chiar o regiune. Cel mai faimos acord multilateral este „acordul multifibre”, un acord care limiteaza exporturile de textile în 22 de tari.

Un exemplu de restricție voluntară de export poate fi dat în legatura cu importul de autoturisme japoneze în SUA.

Pentru mare perioada din anii 1960-1970 industria auto din SUA a fost izolata de restul competitiei de import prin diferentele dintre tipurile de masini cumparate de americani si alti consumatori. Cumparatorii din SUA, trairid într-o tara mare cu pret mic la benzina, au preferat masini mai mari decât europenii sau japonezii si, în general, firmele straine au evitat sa concureze Statele Unite pe piata masinilor mari.

În 1979 totusi, cresterile semnificative ale pretului petrolului si crizele temporare de benzina au determinat îndreptarea atentiei brusc spre masini mai mici. Producatorii japonezi ale caror costuri erau în scadere comparativ cu cele americane au încercat sa raspunda noii cereri. Cum partea de piata a japonezilor era în crestere, iar cea americana în scadere, forte politice din SUA au solicitat masuri de protejare a industriei SUA. În loc sa actioneze unilateral, guvernul american a solicitat celui japonez sa își limiteze exporturile. Japonezii, de frica aparitiei unor masuri protectioniste unilaterale din partea SUA au ales sa își restrictioneze exporturile. Primul acord în 1981 limita exporturile japoneze în SUA la 1,68 milioane automobile. O revizuire a acordului a ridicat acest numar la 1,85 milioane în 1984. În 1985 acordul a fost anulat.

Efectele acestor restrictii voluntare de export au fost complicate de numerosi factori. În primul rând, automobilele americane si cele japoneze nu erau în mod evident perfect substituibile. În al doilea rând, industria japoneza a raspuns acestei cereri prin cresterea calitatii, vânzând automobile mari cu mai multe accesorii. În al treilea rând, industria auto nu este una perfect competitiva. Cu toate acestea, rezultatele au fost acelea care ar fi fost prevazute în discutiile asupra restrictiilor voluntare de export: pretul masinilor japoneze în SUA a crescut, cu un anumit numar de procente ce revenea producatorilor japonezi. Guvernul american estimeaza costul total la 3,2 miliarde de dolari în 1984, mai degraba prin transfer spre Japonia decât prin pierdere de eficienta.

Masurile cu caracter national prevad obligativitatea ca macar anumite fractiuni specifice din bunurile finale sa fie produse în tara respectiva. În unele cazuri aceste fractiuni sunt specificate în termeni fizici cum a fost de exemplu cota de import asupra petrolului în 1960. În alte cazuri solicitarile se refera la termeni valorici, prin obligativitatea ca pretul bunului respectiv sa includa o anumita parte de valoare adaugata în tara respectiva. Astfel de masuri au fost des folosite pentru dezvoltarea unor tari de la nivelul manufacturier la asamblarea unor produse intermediare. În SUA, a fost propus un program pentru industria auto în anul 1982, dar nu a fost niciodata aplicat.

Din punct de vedere al producatorilor nationali de componente, o asemenea masura este una protectionista în acelasi sens cu cota de import. Din punct de vedere al firmelor care trebuie sa cumpere din tara respectiva, efectele sunt oarecum diferite. Caracterul local nu impune limite stricte asupra importurilor, ci ofera posibilitatea firmelor sa importe mai mult cu conditia implicita sa cumpere mai mult si pe plan national. Aceasta înseamna ca pretul efectiv al input-urilor asupra firmei este o medie a preturilor produselor importate si a celor produse în tara.

Sa consideram exemplul anterior asupra automobilelor în care costul componentelor importate era de 6000 de dolari. Sa presupunem ca achizitia acestor componente de pe piata interna ar costa 10000 de dolari, iar acele firme care le-ar asambla ar fi nevoite sa foloseasca 50% din parti de provenienta nationala. În acest caz ei ar avea de-a face cu un pret mediu al componentelor de 8000 de dolari care s-ar reflecta în pretul final al masinii.

Faptul important este acela ca o masura nationala impusa nu produce venituri pentru guvern. În schimb, diferenta dintre preturile de import si cele nationale ale bunurilor în cauza sunt toate luate în calcul pentru pretul final si se reflecta asupra consumatorilor.

O inovatie interesanta în reglementarile cu privire la masurile nationale a fost aceea de a permite firmelor sa satisfaca aceste cerinte prin export în loc sa foloseasca componente de productie autohtona. Acest fapt s-a dovedit cu adevarat important în anumite cazuri: de exemplu firmele americane de automobile care opereaza în Mexic au ales sa exporte unele componente din Mexic spre SUA chiar daca acestea puteau fi produse aici mai ieftin, pentru ca acest fapt le permite sa utilizeze mai putin continut mexican în producerea masinilor pentru piata mexicana.

Un alt exemplu este cel al autobuselor americane, fabricate în Ungaria.

În 1995 autobuze noi au început sa ruleze pe strazile din Miami si Baltimore. Probabil foarte putini calatori stiau ca acestea erau produse în Ungaria. Înainte de caderea comunismului în Europa de est, Ungaria fabrica autobuze pe care le exporta în alte tari din estul Europei. Acestea aveau un design prost si erau slab fabricate; putini erau cei care credeau ca în scurt timp se va putea exporta si în tarile din vest.

Ceea ce a schimbat situatia a fost sesizarea de catre un grup de investitori maghiari a unei scapari legii americane mai putin cunoscuta: „Buy American Act” care fusese aprobată în 1933. Aceasta lege precizeaza ca firmele americane au prioritate în toate aceste achizitii. O oferta a unei firme straine poate fi acceptata doar daca este cu un anumit numar de procente sub oferta unei firme nationale. În cazul autobuzelor si a altor mijloace de transport oferta trebuie sa fie cu 25% sub oferta autohtona, neacordând practic sanse producatorilor straini. De asemenea, o companie americana nu poate actiona ca intermediar pentru una straina: în timp ce produsele americane pot sa contina componente straine, 51% din total trebuie sa fie de productie autohtona.

Ceea ce au realizat maghiarii a fost ca ei puteau pune în aplicare o operatiune care sa îndeplineasca la limita aceste criterii. Au pus la punct doua astfel de operatiuni: una în Ungaria care producea caroseria si o alta de asamblare în Georgia. Axurile si cauciucurile americane erau trimise în Ungaria unde erau asamblate pe caroserii; acestea erau apoi trimise înapoi spre SUA unde erau atasate transmisiile si motoarele de productie americana. Produsul final, per ansamblu, integra putin peste 51% produs american ceea ce permitea în mod legal achizitionarea acestora din partea autoritatilor. Avantajul întregii scheme este acela de a putea folosi forta de munca ieftina din Ungaria: desi muncitorilor maghiari le este nevoie de 1500 de ore pentru a asambla componentele fata de 900 de ore cât ar avea nevoie muncitorii americani, salariul de doar 4 de dolari/ora a facut rentabila aceasta operatiune.

Bibliografie:

1. David G. Tarr – A General Equilibrium Analzsis of the Welfare and Employment Effects of U.S. Quotas in Textiles, Autos and Steel, 1989.
2. W. M. Corden – The Theory of Protection, Oxford, 1971.
3. Robert W. Crandall – Regulating the Automobile, 1986.
4. Gary Clyde Hufbauer, Kimberly Ann Elliot – Measuring the Costs of Protection in the United States, 1994.