

ECONOMIE ȘI FINANȚE

OPORTUNITĂȚILE ZLSAC ÎN CONTEXTUL CRIZEI PANDEMICE:

cum poate ZLSAC amortiza șocurile
și consolida reziliența?

Vadim Gumene

Decembrie 2020



Pandemia COVID-19 a afectat performanțele economice ale Republicii Moldova. În primele nouă luni ale 2020, exportul de mărfuri a înregistrat o scădere de 13,4% f-a-p. În același timp, exporturile spre UE s-au contractat cu circa 10,1% în perioada de referință.



Exporturile spre UE sunt departe de a atinge potențialul maxim al oportunităților oferite de ZLSAC. Conform estimărilor, potențialul actual de export în UE este valorificat în proporție de circa 41% pentru produsele agroalimentare și 48% pentru cele non-agricole.



Valorificarea pleneră a potențialului de export va fi posibilă odată cu consolidarea eforturilor atât a producătorilor, prin satisfacerea condițiilor de penetrare a pieței, cât și a autorităților, prin asigurarea cadrului de reglementare necesar.

Conținut

	CONTEXT	2
1.	CUM A FOST AFECTAT COMERȚUL EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA DE PANDEMIE	3
2.	CARACTERISTICA EXPORTURILOR REPUBLICII MOLDOVA SPRE UNIUNEA EUROPEANĂ DUPĂ ZLSAC	4
3.	CUM A EVOLUAT EXPORTUL DE PRODUSE AGROALIMENTARE ÎN UE	6
4.	CUM A EVOLUAT EXPORTUL DE PRODUSE NON-AGRICOLE ÎN UE	8
5.	CARE ESTE POTENȚIALUL DE EXPORT AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN UE	9
6.	POTENȚIALUL DE EXPORT CU PRODUSE AGROALIMENTARE	10
7.	POTENȚIALUL DE EXPORT CU PRODUSE NON-AGRICOLE	12

CONTEXT

În anul 2020, economia mondială și așa afectată de tensiunile economice și geopolitice dintre marii jucători la nivel global, a fost zdruncinată de pandemia COVID-19. Acest fapt a avut implicații și asupra performanțelor economice ale Republicii Moldova. Astfel, cele mai recente statistici privind comerțul exterior al mărfurilor din Moldova relevă un efect negativ al pandemiei, inclusiv asupra fluxurilor comerciale cu UE. Aceste circumstanțe alimentează discuțiile cu privire la utilitatea ZLSAC și, în special, dacă acest regim comercial poate contribui la absorbirea șocului cauzat de pandemie și la sporirea exporturilor țării.

De fapt, se consideră că exporturile moldovenești către această destinație sunt departe de a atinge potențialul maxim în lumina oportunităților oferite de ZLSAC. Astfel, este oportun să se evalueze potențialul actual de export al Republicii Moldova către UE. Pentru a răspunde acestei provocări, în baza unei metodologii¹ recunoscute, am analizat la nivelul grupurilor de bunuri, care dintre acestea au un potențial ridicat de export care nu a fost exploatat până acum în cadrul ZLSAC.

1 Metodologia ITC de evaluare a potențialului de export

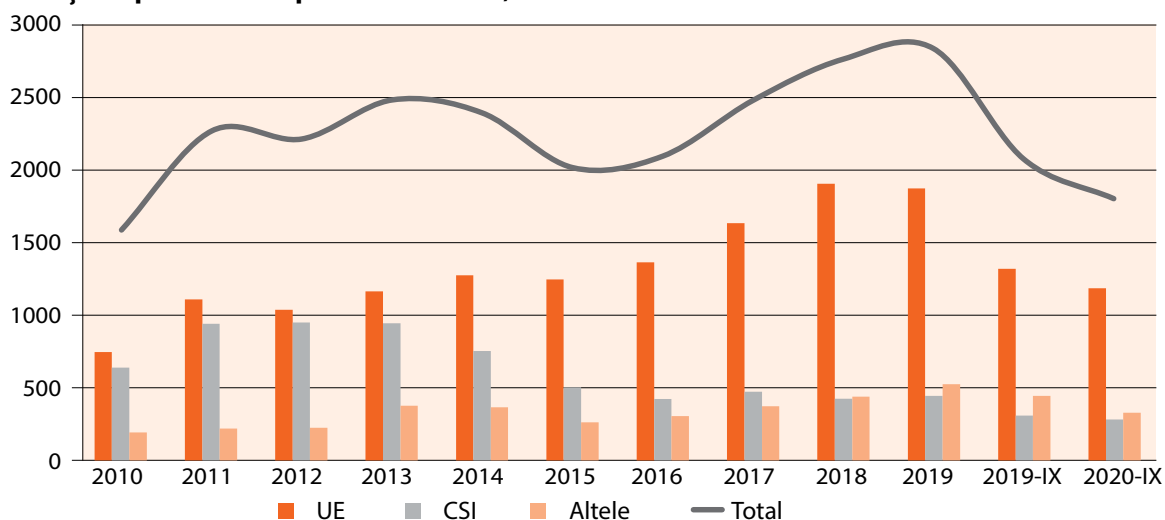
1

CUM A FOST AFECTAT COMERȚUL EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA DE PANDEMIE

În lumina șocurilor din anul 2020, **fluxurile comerciale au avut de suferit**. Dacă în anul 2019 exporturile totale au ajuns la un maxim istoric de 2,8 mld. USD, atunci în primele 9 luni ale anului 2020, acestea au înregistrat o scădere de 13,4% f-a-p, reduceri ale exporturilor fiind înregistrate spre toate grupurile de țări (Figura 1). În mod similar, importurile au înregistrat o evoluție negativă, ajungând la o valoare de 3,8 mld USD, ceea

ce este cu 10,3% mai puțin f-a-p. Astfel, evoluțiile date au determinat acumularea, în primele 9 luni ale anului 2020, a unui deficit al balanței comerciale în valoare de 2,1 mld USD, fiind în descreștere cu 8% f-a-p. De cealaltă parte, gradul de acoperire a importurilor cu exporturi s-a înrăutățit puțin, înregistrând în perioada de referință 45,8%, comparativ cu 47,4% în aceeași perioadă a anului precedent.

Figura 1.
Evoluția exporturilor Republicii Moldova, mil USD



Sursa: Calcule Expert-Grup în baza datelor BNS

După creșterile înregistrate în anii precedenți, în anul 2020, exporturile spre UE au cedat în contextul pandemiei.

Exporturile de bunuri moldovenești spre Uniunea Europeană au înregistrat o creștere începând cu anul 2015 până în 2018, iar în anul 2019 au cedat ușor (-1,7% față de 2018), cifrându-se la 1,8 mld USD. Aceeași tendință s-a păstrat și în primele 9 luni din 2020, fiind înregistrată o scădere de 10,1% f-a-p, însumând 1,2 mld USD. În același timp, acestea au continuat să domine cu o pondere de 66% în exporturile totale (63,6% în anul 2019).

Exporturile spre CSI au scăzut cu un ritm mai lent, ca urmare a dinamizării exporturilor de mere. În primele nouă luni 2020, țările CSI și-au consolidat puțin poziția în exporturile țării cu o pondere de 15,7% (în 2019 – 14,9%), ce corespunde unei valori

de 275 mil USD (-8,9% f-a-p). Scăderea mai temperată fiind posibilă în cea mai mare parte grație creșterii exporturilor de fructe.

Scăderile înregistrate la exportul pe alte piețe (altele decât UE și CSI) au fost cele mai dramatice.

În primele 9 luni ale 2020, către alte țări ale lumii (altele decât UE și CSI), au fost înregistrate exporturi în valoare de circa 321 mil USD, fiind înregistrată cea mai mare scădere, de tocmai 26,2% f-a-p, fapt ce a condus la o reducere a ponderii în total exporturi de până la 18,3% (în 2019 – 21,5%), însă oricum depășind ponderea țărilor CSI în total export. Această diminuare s-a datorat reducerii cu 23% a exporturilor către Turcia, drept urmare a reducerii semnificative a exporturilor de semințe de floarea soarelui în contextul înregistrării unor recolte proaste în anul curent.

2

CARACTERISTICA EXPORTURILOR REPUBLICII MOLDOVA SPRE UNIUNEA EUROPEANĂ DUPĂ ZLSAC

Înainte de a evalua potențialul nevalorificat pentru export în UE, este pertinentă efectuarea unei analize mai detaliate a exporturilor spre această destinație pentru a înțelege tendințele generale existente, în special după instituirea ZLSAC.

Astfel, dinamica exportului de produse non-agricole a înregistrat o tendință pozitivă chiar și înainte de ZLSAC.

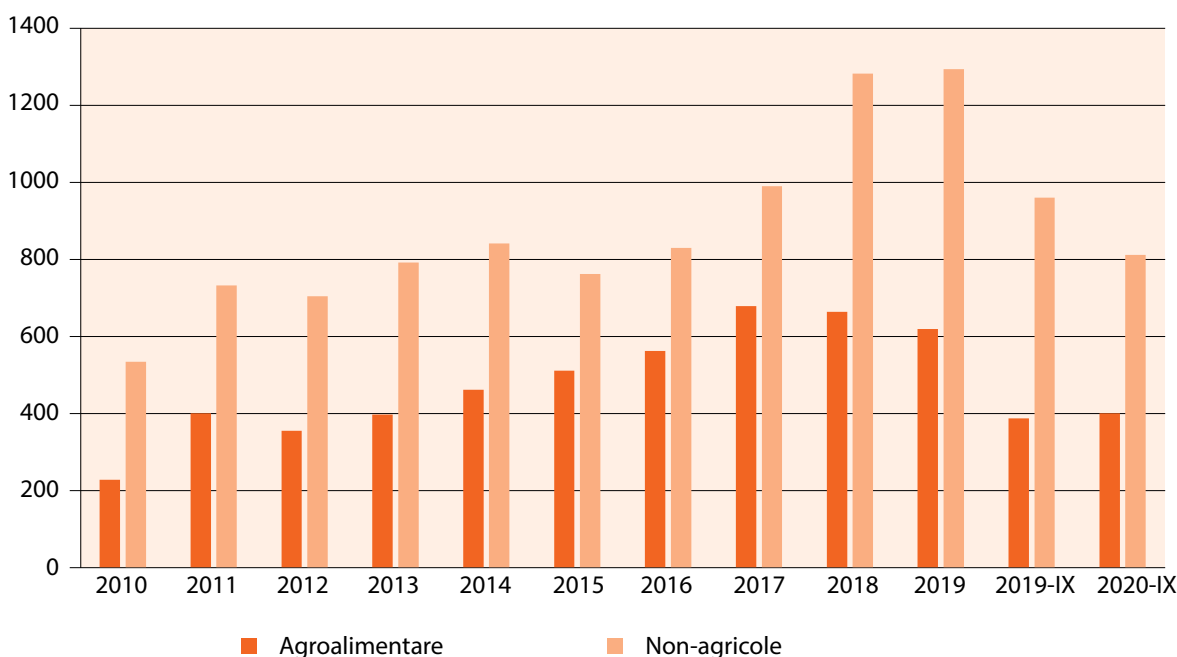
Pe parcurs, exportul produselor non-agricole s-a consolidat în structura exporturilor totale spre UE (ajungând să ocupe circa 70% din total export spre UE) și înregistrând în anul 2019 o valoare record de 1,24 mld USD. Cu toate acestea, în primele nouă luni ale anului 2020, acestea au scăzut dramatic, cu circa 15,6% f-a-p. Evoluția dată fiind determinată în exclusivitate de cererea de pe piața UE, în special pentru produsele industriei din lohn. În mod particular, în

contextul pandemiei existente, industria auto a înregistrat o răcire substanțială atât în UE, cât și la nivel global, fapt ce a afectat nemijlocit asamblarea componentelor auto (cablajelor) în Republica Moldova.

Exporturile de produse agricole au fost influențate de conjunctura pieței comunitare.

În primii ani după semnarea ZLSAC, exportul produselor agroalimentare a fost influențat anume de îmbunătățirea regimului comercial, fapt ce a determinat sporirea exporturilor (cereale, vinuri, fructe). În ulterior (în anii 2018-2019), diminuarea exporturilor a fost determinată fie de suprasaturarea pieței UE (în cazul nucilor), fie de reducerea prețurilor pe piața UE (în cazul cerealelor și a semințelor oleaginoase), ceea ce a determinat reorientarea către alte piețe (de ex. Turcia). Astfel, exporturile cu aceste

Figura 2.
Evoluția exporturilor Republicii Moldova spre UE, mil USD



Sursa: Calcule Expert-Grup în baza datelor BNS

produse spre UE s-au ridicat la 592 mil USD în 2019. Chiar și în această situație, acestea înglobează circa 50% din total exporturi agroalimentare ale țării. Surprinzător este faptul că, în primele nouă luni ale anului 2020, exporturile de produse agroalimentare au înregistrat chiar o ușoară dinamizare f-a-p, cu + 3,5% (detalii în continuare).

Concentrarea excesivă este caracteristică exporturilor pe piața UE. În general, exporturile spre UE sunt caracterizate de o concentrare excesivă în termeni de diversitate a produselor exportate (peste 70% din total exporturi pe piața UE îl reprezintă doar 7 categorii de mărfuri: circuite electrice, articole textile, semințe oleaginoase, părți de scune, cereale, fructe și vin). Totodată, trebuie de menționat că cea mai mare parte a acestor exporturi au fost efectuate în cadrul regimului de perfecționare activă (la comanda ordonatorului și cu utilizarea materiei prime a acestuia),

fapt ce implică o valoare adăugată destul de mică. Toate acestea indică asupra necesității stringente de a diversifica portofoliul produselor exportate, cu accente pe cele cu o valoare adăugată mai mare.

Același lucru este caracteristic exporturilor în UE și în profil geografic. Astfel, în pofida integrării progresive a exporturilor moldovenești în sistemul comercial european, odată cu sporirea exporturilor spre această piață, nu putem ignora concentrarea excesivă în profil geografic, unde circa 70% din total export spre UE este direcționat către doar patru țări membre (România, Italia, Germania și Polonia). Practic pe toată perioadă după semnarea ZLSAC, ponderile între țări nu s-au schimbat foarte mult, principalul rol revenind României, cu o pondere ce variază de la an la an în jurul valorii de 40%. O atare situație implică riscuri sporite corelate la cererile agregate de pe aceste piețe.

3

CUM A EVOLUAT EXPORTUL DE PRODUSE AGROALIMENTARE ÎN UE

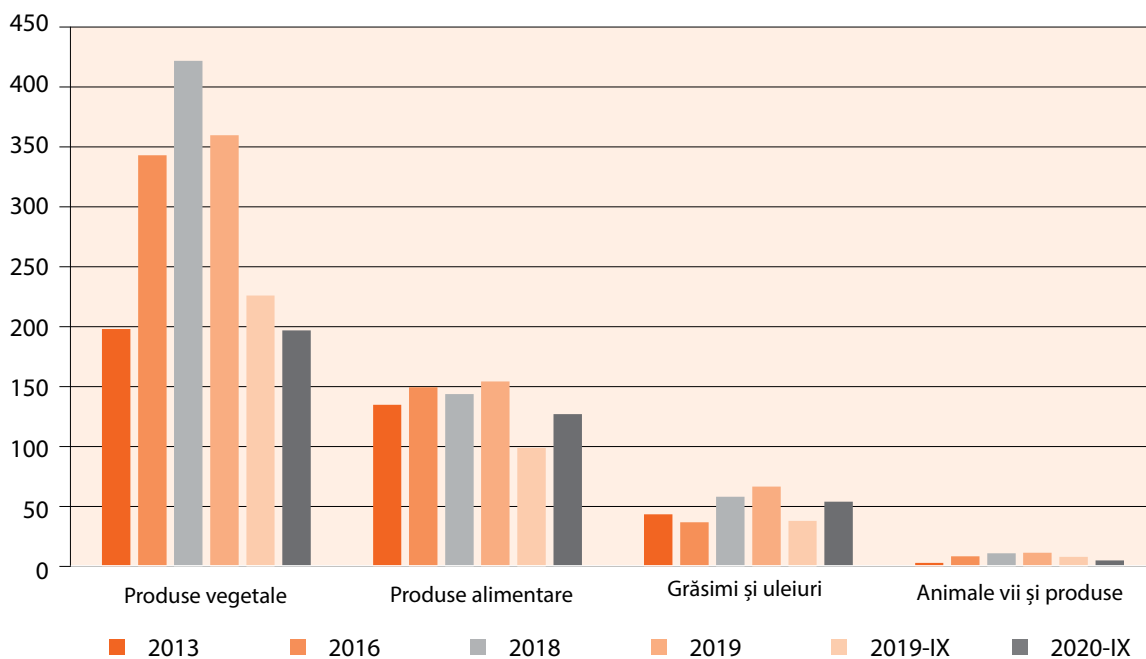
În mod tradițional, produsele agroalimentare prezintă un interes sporit pentru exportatorii naționali, însă sortimentul acestor exporturi este unul destul de limitat din păcate.

Produsele vegetale cu o valoare adăugată mică domină exporturile de produse agroalimentare. Astfel, pe parcursul perioadei după semnarea ZLSAC, această categorie a ocupat în jur de 60% din total exporturi agroalimentare, ajungând la cifra de 359,9 mil USD în 2019. Dacă în prima perioadă după semnarea ZLSAC poate fi observată o dinamică ascendentă determinată inclusiv de sporirea exporturilor supuse contingentării, atunci în anul 2019 a fost înregistrată o diminuare urmare a reducerii exporturilor de cereale cu -30% și semințe oleaginoase -6% (odată cu reorientarea pe

alte piețe, în special Turcia). Aceeași tendință s-a menținut și în primele nouă luni din 2020, fiind înregistrate exporturi inferioare de -12,8% față de perioada anterioară, motivul de bază fiind același, reducerea și mai mare a exporturilor de cereale. O importanță majoră o au și exporturile de nuci, care s-au extins în perioada imediat următoare semnării ZLSAC, deși în 2019 a fost înregistrată o reducere substanțială (de fapt, diminuarea s-a referit anume la reexportul de nuci, care sunt introduse pentru decorticare în regim de lohn). Totodată, nu putem vorbi de o extindere majoră a exportului de fructe, fiind înregistrate exporturi pentru categorii limitate (cum ar fi strugurii și prunele pentru care sunt prevăzute contingente tarifare (doar pentru aceste categorii de produse fiind valorificate contingentele tarifare)).

Figura 3

Exportul de produse agroalimentare în UE, mil USD



Sursa: Calcule Expert-Grup în baza datelor BNS

Exporturile agroalimentare cu o valoare adăugată mai mare au fost mai limitate. Din păcate, nu avem o extindere a exporturilor care ar implica o valoare adăugată mai mare, cum ar fi produsele alimentare care s-a ridicat la 154,4 mil USD în 2019 (cu 7,4% mai mult față de 2018). Totodată, nu este de neglijat creșterea substanțială a exporturilor acestor produse pe parcursul primelor nouă luni din 2020 de circa +28,3% f-a-p. Această categorie a fost dominată de exportul de băuturi alcoolice care a înregistrat o creștere practic pe întreaga perioadă după ZLSAC, care au înregistrat valori maxime în ultimul an. De asemenea, exporturi importante de preparate din fructe, mai exact sucuri, au fost înregistrate în ultimul an, în timp ce exportul de produse de patiserie a rămas mai mult sau mai puțin stabil pe întreaga perioadă, iar cel de zahăr fiind în strictă dependență de politicile de prețuri ale companiilor transnaționale europene care activează atât în UE, cât și pe piața Republicii Moldova. De altfel, exporturile, deocamdată modeste, cu aceste categorii de produse indică asupra unui potențial nevalorificat (detalii mai jos).

Exportul masiv de semințe oleaginoase a afectat exportul de ulei. Din păcate, majorarea exportului de semințe oleaginoase, în special, de floarea soarelui, a avut un efect negativ asupra altei categorii de exporturi și anume a exporturilor de uleiuri. Astfel, au fost înregistrate diminuări importante de până la 50% în primii ani de ZLSAC, deși ulterior s-a înregistrat o redresare a acestor livrări, iar în anul 2019 acestea ridicându-se la 67 mil USD. Mai mult, în primele nouă luni ale anului 2020, acestea au atins valori superioare +42,1% f-a-p.

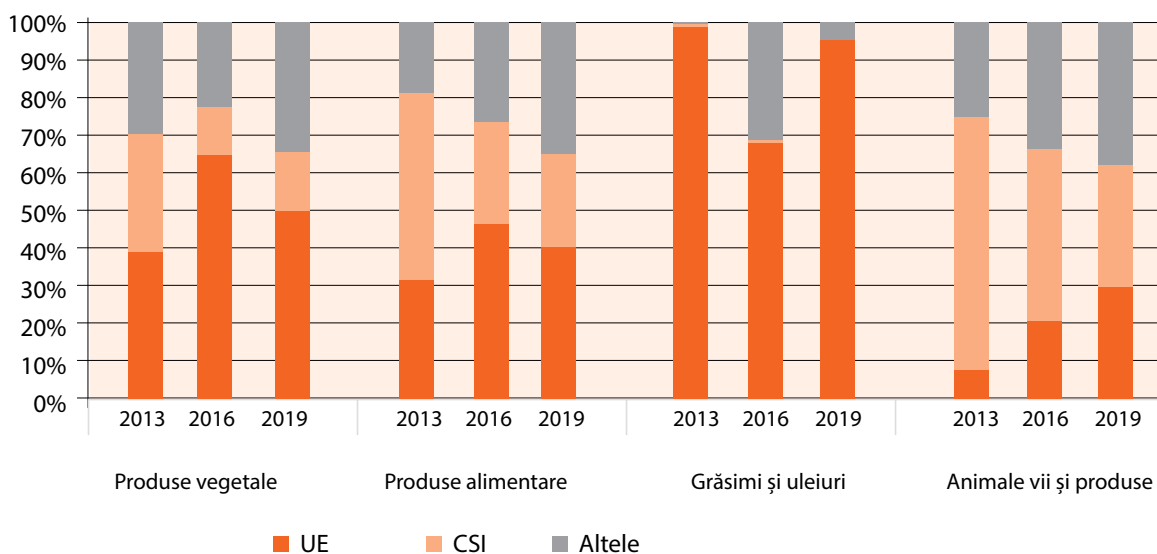
Exporturile de produse de origine animală rămân cea mai mare provocare. Cele mai nesemnificative exporturi spre UE

au fost cele de animale vii și produse de origine animală, de fapt o situație explicabilă prin statutul dificil al acestor exporturi spre această destinație. Exporturile existente sunt practic în totalitate reprezentate de exportul de miere de albine, care în 2019 s-a ridicat la 11,2 mil USD, iar în primele nouă luni ale anului 2020, acestea s-au redus cu 37,5% f-a-p. De altfel, exportul cu astfel de produse este destul de modest și către alte destinații decât UE, fapt ce indică asupra unor curenți importante de competitivitate.

Pentru unele produse agroalimentare, ZLSAC a stimulat reorientarea și creșterea exporturilor din CSI spre UE. Astfel, poate fi observată o reorientare a exporturilor din direcția țărilor CSI în UE, datorată pe de o parte de restricțiile impuse de Federația Rusă, iar pe de altă parte, de noile oportunități oferite de ZLSAC sau de prețuri mai atrăgătoare pe alte piețe. Astfel, am putea spune că cele mai accentuate migrări ale exporturilor, în termeni absoluți, au avut loc în cazul produselor vegetale (semințe de floarea soarelui, cereale și fructe), produselor alimentare (băuturi alcoolice, preparate din fructe), dar și a produselor de origine animală (miere).

Atragem atenția că, majorările date au avut loc preponderent pentru produsele care au fost subiectul schimbării tratamentului tarifar în cadrul noului regim comercial din cadrul ZLSAC comparativ cu precedentul regim ATP, odată cu alocarea/ suplinirea contingentelor tarifare preferențiale, fie anularea acestora (de ex. în cazul vinului de struguri). Totodată, aceste contingente, în mare parte, rămân a fi nevalorificate, fie pe motiv de imposibilitate a satisfacerii condițiilor de penetrare a pieței date, fie din lipsa banală a capacităților de producere.

Figura 4

Evoluția pe grupe de țări a exporturilor de produse agroalimentare, %

Sursa: Calcule Expert-Grup în baza datelor BNS

4

CUM A EVOLUAT EXPORTUL DE PRODUSE NON-AGRICOLE ÎN UE

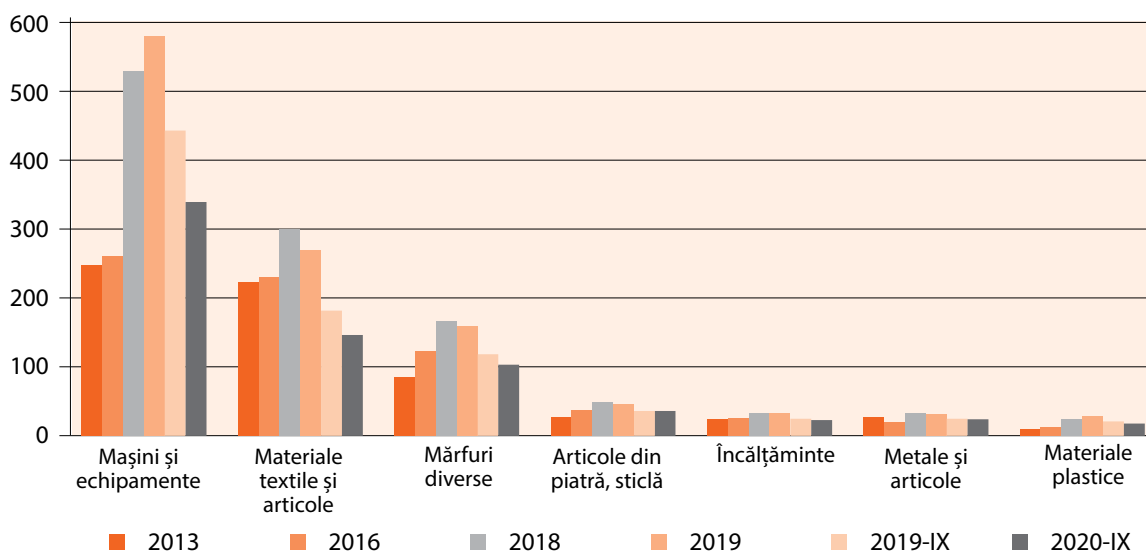
Din păcate, în cazul exporturilor de produse non-agricole nu putem vorbi de o valorificare pleneră a regimului preferențial din cadrul ZLSAC. Deși regimul tarifar în sine pentru produsele date nu a suferit mari modificări, chiar și comparativ cu regimul precedent ATP, totuși alte aspecte aferente politicii comerciale au fost schimbate esențial, cum ar fi cele aferente regulilor de origine (cumul diagonal), sau domeniului TBT. Cu toate acestea, nu putem constata, deocamdată, o utilizare pleneră a acestor noi posibilități.

Astfel, exporturile industriilor care activează în lohn au fost cele mai dinamice. Ca și în cazul produselor agroalimentare, exporturile de produse non-agricole sunt extrem de concentrate, unde mașinile și aparatele ocupă cea mai mare parte (circa 46,6% în 2019), cu o valoare de circa 576,5 mil USD, deși în primele nouă luni din 2020 acestea s-au redus (-23,4%) pe fundalul comprimării sectorului auto la nivel global. O importanță mare o are și exportul de textile, fiind influențat de conjunctura piețelor ordonatoare, care ocupă o pondere tot mai mică de la an la an (în 2019, circa 21,7%) și

o valoare de 268,2 mil USD, dinamică păstrându-se și în anul 2020 (-19,3% f-a-p). Din cadrul produselor diverse exportate, cele mai importante sunt cele ce vizează tapițeriile auto care s-au ridicat în anul 2019 la cifra de 158 mil USD, fiind în scădere și în anul 2020 (-12,7%) din motivele enunțate mai sus, în timp ce celelalte categorii de exporturi fiind prezente în proporții mult mai mici.

Predominarea mărfurilor produse în lohn în exporturile țării nu este una sustenabilă. Pe lângă cea a unei concentrări excesive a exporturilor date, inclusiv la nivel de sector industrial cât și în profil geografic, o altă problemă ține de modelul de business din aceste sectoare (automotive și textile), care în afară de o valoare adăugată foarte mică, implică și o sustenabilitate precară pentru economia țării, aceasta putând fi doar o soluție temporară. De altfel, vulnerabilitatea acestui model de business a fost demonstrată pe parcursul anului 2020, odată cu comprimarea bruscă a cererii pentru mărfurile produse integral sau parțial în regim de lohn (de ex. componente auto, îmbrăcăminte, încălțăminte).

Figura 5
Exportul de produse non-agricole în UE, mil USD



Sursa: Calcule Expert-Grup în baza datelor BNS (Secțiuni HS)

5

CARE ESTE POTENȚIALUL DE EXPORT AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN UE

În pofida unei dinamici pozitive a exporturilor pe direcția UE, acestea sunt departe de a atinge potențialul maxim al oportunităților oferite de ZLSAC. Astfel, este rezonabil de a evalua potențialul de export al țării către UE în raport cu ZLSAC. În acest sens, vom folosi Metodologia ITC, unde indicatorii furnizați vor permite identificarea produselor cu care Republica Moldova s-a dovedit deja a fi competitivă la nivel internațional și care au perspective bune de succes la export. În acest fel, vom analiza la nivelul grupurilor de bunuri care au un potențial ridicat de export, dar care nu a fost exploatat până acum în cadrul ZLSAC.

Metodologia ITC de evaluare a potențialului de export*

Pentru a ajuta țările să identifice produsele promițătoare pentru includerea acestora în activități de promovare a exporturilor, Centrul Internațional pentru Comerț (ITC) a elaborat o metodologie de evaluare a potențialului de export. Această metodologie se bazează pe descompunerea exporturilor potențiale ale unei țări la nivel de produs pe o anumită piață țintă în trei factori: oferta, cererea și ușurința în comerț. Cererea și oferta sunt proiectate în viitor pe baza previziunilor PIB și populației, a elasticității cererii și a tarifelor anticipative. Valoarea estimată în dolari servește drept punct de referință pentru comparația cu exporturile reale și nu trebuie interpretată ca o valoare plafon.

Indicatorul de export potențial (EPI) servește țărilor care au ca scop sprijinirea sectoarelor exportatoare deja existente, având drept obiectiv creșterea exporturilor către piețele existente sau noi. Inspirat de un cadru de tip gravitațional, EPI identifică produsele cu care țara exportatoare s-a dovedit a fi deja competitivă la nivel internațional și care au perspective bune de avea succes la export pe o anumită piață țintă.

* Metodologia: http://exportpotential.intracen.org/media/1089/epa-methodology_141216.pdf

6

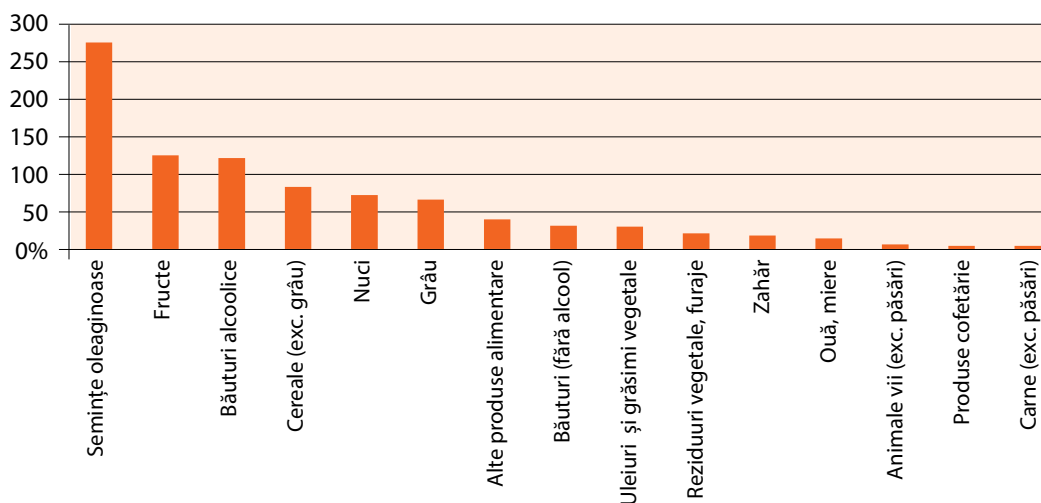
POTENȚIALUL DE EXPORT CU PRODUSE AGROALIMENTARE

Cel mai mare potențial la export îl au produsele care deja sunt exportate pe alte piețe. În cazul produselor agroalimentare, cel mai mare potențial la export pe piața UE îl au semințele oleaginoase, cu o valoare de circa 270 mil USD. În același timp, fructele, care sunt obiect al contingentelor tarifare în cadrul sistemului prețurilor de intrare, se clasează pe locul doi în top cu un potențial de circa 124 mil USD. Totuși, nu toate fructele au un potențial sporit la export. Spre exemplu, doar strugurii, merele și prunele au un potențial mai mare la export, în timp ce celelalte fructe fie au un potențial foarte scăzut, fie nu au deloc potențial. Este firesc că băuturile alcoolice la fel se

regăsesc în topul produselor cu un potențial sporit la export, calculat la 120 mil USD. Următoarele categorii de produse, care au un potențial de export cifrat la circa 70-80 mil USD, sunt cerealele (de ex. porumbul, grâul) precum și nucile. Este important faptul că, produsele cu o valoare adăugată mai mare dispun de un potențial foarte mare la export, cum ar fi în cazul sucurilor (31 mil USD), grăsimilor vegetale (29 mil USD) și zahărului (18 mil USD). Totodată, potențial de export, deși mai redus, au și produsele de origine animală, cum ar fi ouăle, mierea (14 mil USD), animalele vii și carnea, cu excepția cărnii de pasăre, de respectiv 6 și 4 mil USD.

Figura 6

Potențialul de export pentru produse agroalimentare în UE, mil USD



Sursa: Elaborat în baza datelor ITC

Potențialul de export pentru produsele agroalimentare este valorificat în proporție de doar 41%. Pentru a înțelege mai bine în ce măsură potențialul de export cu produse agroalimentare în UE este valorificat, ne-am propus să suprapunem datele de mai sus cu exporturile de facto. Astfel, putem observa că pentru produsele analizate, potențialul de export a fost valorificat doar în proporție de 41%, unde doar câteva produse au reușit să treacă pragul de 50% (cere-

ale, nuci, uleiuri, produse cofetărie), iar pentru două din ele potențialul nu a fost valorificat deloc (în cazul animalelor vii și cărnii). În speță, putem observa un nivel foarte redus de valorificare a potențialului de export cu fructe (18%), iar în pofida succesului înregistrat la exportul de băuturi alcoolice, potențialul este departe de a fi valorificat (doar 28%). În același timp, este curios faptul că pentru anumite produse tradiționale, cum ar fi legumele, practic nu există la moment

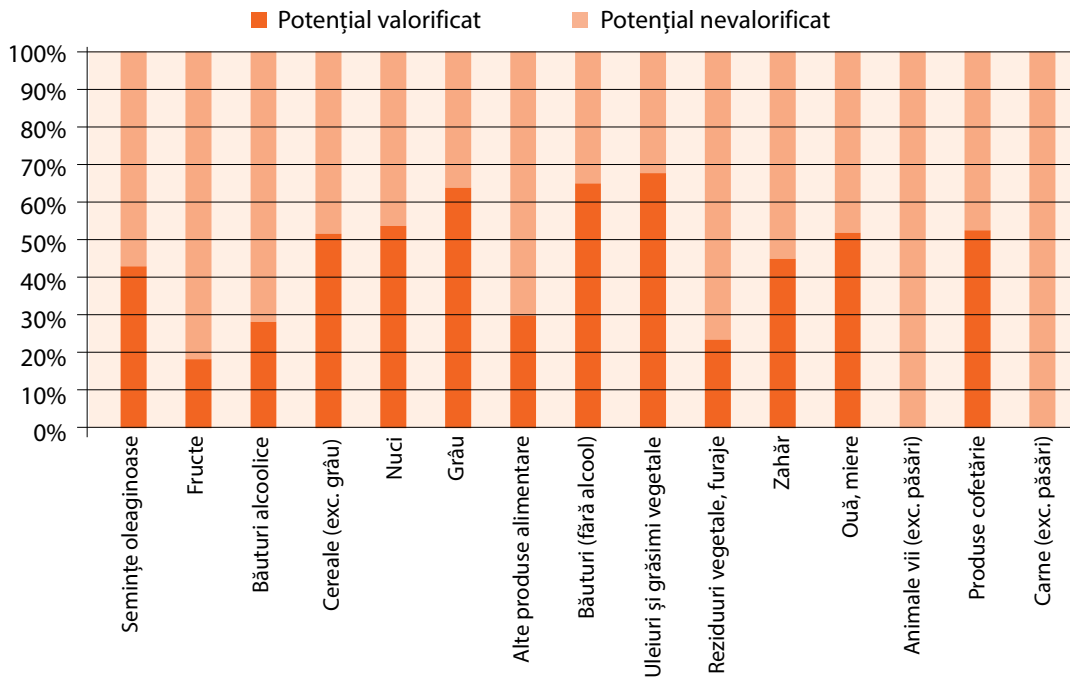
un potențial de export, indicând asupra unor ineficiențe ale sectorului dat în raport cu UE.

Se constată un nivel modest de valorificare a potențialului de export. Prin urmare, putem constata un nivel destul de modest de valorificare a potențialului la export cu produse agroalimentare în UE, în pofida existenței tuturor premiselor, inclusiv celor create de ZLSAC (contingente), în special pentru produsele care nu implică un grad sporit de prelucrare. Pe de altă parte, o atenție deosebită merită

produsele agroalimentare care implică o valoare adăugată mai mare și pentru care există un potențial real de export (de ex. băuturi, produse alimentare, produse de cofetărie, etc.). Or, asigurarea coerenței în procesele aferente domeniului infrastructurii calității (TBT/SPS) ar putea facilita dezvoltarea industriilor alimentare date. Totodată, rămâne imperativă obținerea statutului de țară terță eligibilă la exportul de produse de origine animală pe această piață, pentru a putea valorifica potențialul existent, deși mic, pentru aceste categorii de produse.

Figura 7

Nivelul de valorificare a potențialului de export pentru produsele agroalimentare în UE, %



Sursa: Elaborat în baza datelor ITC

7

POTENȚIALUL DE EXPORT CU PRODUSE NON-AGRICOLE

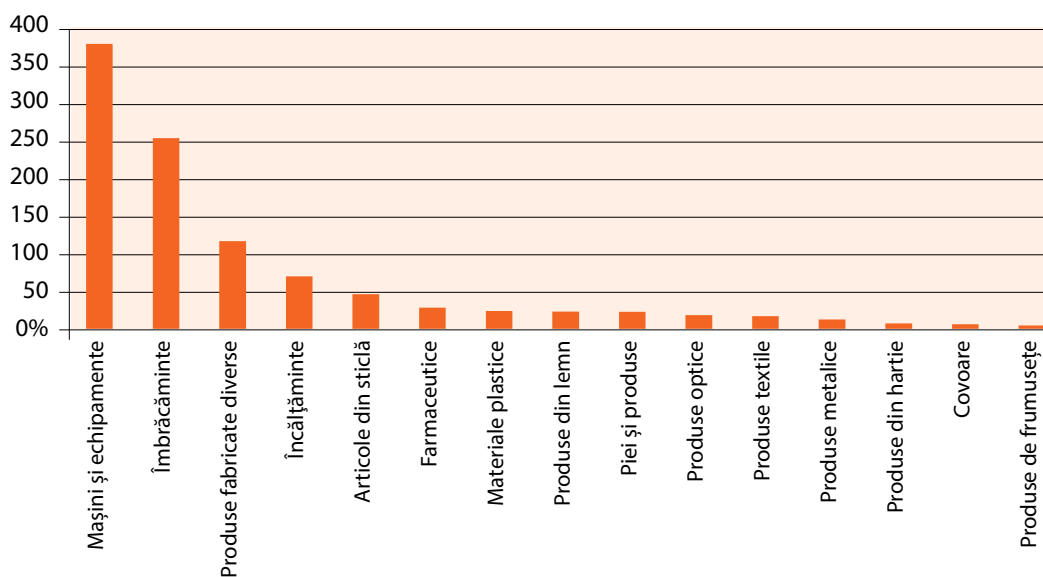
Estimarea potențialului de export pentru produsele non-agricole este mai dificilă din cauza modelului de afaceri existent pentru cele mai multe produse (lohn). Astfel, dominația exporturilor non-agricole de câteva categorii de mărfuri produse îngreunează evaluarea potențialului real de export. Totuși metodologia aplicată admite, că în condițiile în care exporturile efective depășesc exporturile potențiale, acest lucru poate fi determinat de performanța excepțională a exportului cu produse limitate pe anumite piețe, neglijând alți factori. În cazul de față, perfecționarea activă în regim de

lohn (pentru industriile automotivă și textile) reprezintă acest factor ce denaturează potențialul de export real.

Cel mai mare potențial calculat la export îl au exporturile actuale. Prin urmare, produsele non-agricole care au un potențial mai mare la export rămân a fi cele care domină și la moment exporturile spre această destinație. În speță, ne referim la mărfurile produse în regim de suspensiv, cum ar fi: mașini și echipamente, îmbrăcăminte, încălțăminte și tapițerii auto.

Figura 8

Potențialul de export pentru produse non-agricole în UE, mil USD



Sursa: Elaborat în baza datelor ITC

Exporturile masive cu mărfuri produse în lohn maschează potențialul real de export. În lumina factorilor metodologici menționați, pentru unele categorii de produse, exporturile actuale depășesc potențialul de export calculat. Însă, metodologia admite că chiar și în aceste circumstanțe potențialul realizat poate fi sub 100%. Acest lucru se întâmplă atunci când combinațiile individuale exportator-produs-piață dețin încă

un potențial neutilizat la nivel dezagregat, care însă este mascat de depășirea potențialului de alte categorii de produse (în condiții excepționale, cum ar fi lohn).

În așa fel, potențialul de export pentru produsele **non-agricole selectate rămâne valorificat în proporție de doar 48%**. Astfel, în cazul evaluării la nivel mai dezagregat a potențialului

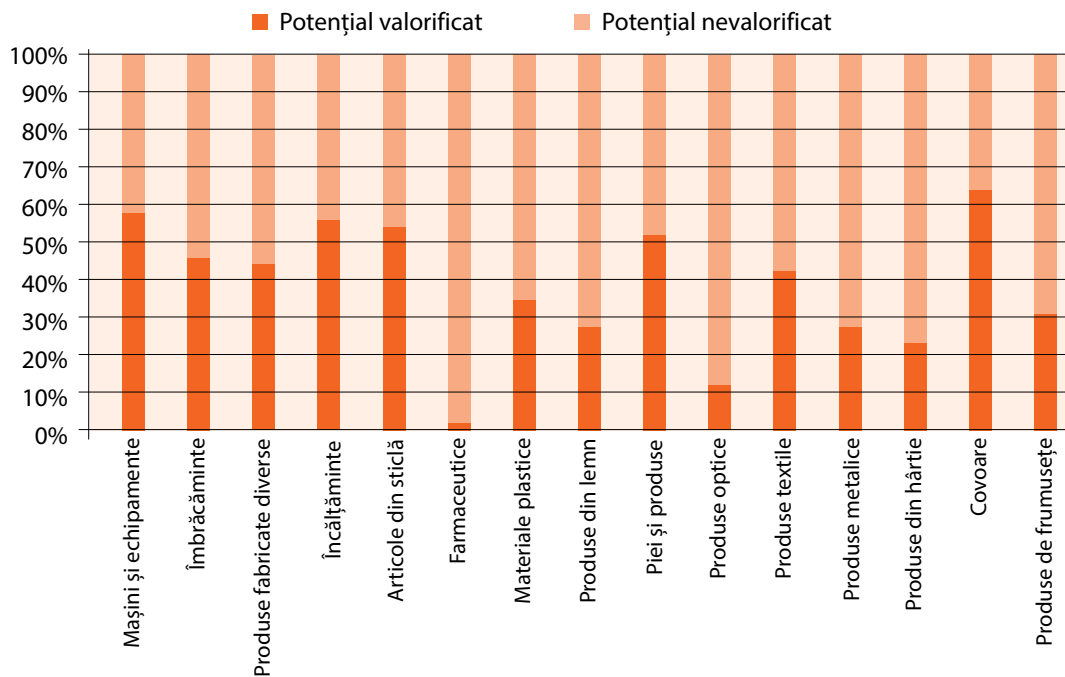
de export cu produse non-agricole, putem observa că acesta de fapt a fost valorificat doar în proporție de 48%, unde doar câteva produse au reușit să treacă pragul de 50% (de ex. echipamente electrice, încălțăminte, articole din sticlă și covoare), iar pentru o altă categorie, potențialul nu a fost valorificat deloc (de ex. produsele farmaceutice).

Pentru o valorificare plenară a potențialului de export este necesară schimbarea modelului de afaceri (altul decât lohn). Deși în termeni tarifari condițiile UE demult au permis o extindere a exporturilor non-agricole, acest lucru

nu a avut loc, motivul de bază fiind concentrarea exagerată pe industriile care activează în lohn. Totuși, acest model nu este unul sustenabil, iar condițiile ZLSAC au creat condiții prielnice pentru crearea capacităților proprii de export. De altfel, noile reguli de origine oferă o șansă unică de diversificare a bazei de materie primă nu doar din cadrul UE, dar și Turcia, fapt ce ar duce un suflu nou în competitivitatea produselor pe piața comunitară. Mai mult, implementarea noilor standarde preluate din Aquis-ul comunitar ar putea facilita penetrarea pieței UE și conduce la valorificarea potențialului existent.

Figura 9

Nivelul de valorificare a potențialului de export pentru produsele non-agricole în UE, %



Sursa: Elaborat în baza datelor ITC

LISTA FIGURILOR

- 3 Figura 1.
Evoluția exporturilor Republicii Moldova, mil USD
- 4 Figura 2.
Evoluția exporturilor Republicii Moldova spre UE, mil USD
- 6 Figura 3.
Exportul de produse agroalimentare în UE, mil USD
- 7 Figura 4.
Evoluția pe grupe de țări a exporturilor de produse agroalimentare, %
- 8 Figura 5.
Exportul de produse non-agricole în UE, mil USD
- 10 Figura 6.
Potențialul de export pentru produse agroalimentare în UE, mil USD
- 11 Figura 7.
Nivelul de valorificare a potențialului de export pentru produsele agroalimentare în UE, %
- 12 Figura 8.
Potențialul de export pentru produse non-agricole în UE, mil USD
- 13 Figura 9.
Nivelul de valorificare a potențialului de export pentru produsele non-agricole în UE, %

ABREVIERI

ZLSAC	Zona de liber schimb aprofundat și cuprinzător
ATP	Preferințe comerciale autonome
HS	Sistemul Armonizat de Clasificare a Mărfurilor
CSI	Comunitatea Statelor Independente
UE	Uniunea Europeană
ITC	Centrul Internațional pentru Comerț
TBT	Bariere tehnice în calea comerțului
SPS	Standarde sanitare și fitosanitare

DESPRE AUTOR:

Vadim Gumene, director de program, Expert-Grup,
vadim@expert-grup.org

IMPRESSUM

Centrul Analitic Independent „Expert-Grup” | str. Bernardazzi 45 |
Chișinău | Republica Moldova
www.expert-grup.org

Friedrich-Ebert-Stiftung Moldova | str. București 111 | Chișinău |
Republica Moldova |

Responsabil:

Juliane Schulte | Reprezentant al Fundației „Friedrich Ebert” în
Romania și Republica Moldova

Tel.: +373 22 855832 | Fax: +373 22 855830
www.fes-moldova.org

Pentru comenzi / Contact:
fes@fes-moldova.org

Fără un acord scris explicit din partea Fundației „Friedrich Ebert”
(FES), utilizarea comercială a publicațiilor și produselor media
apărute sub egida FES este interzisă.

OPORTUNITĂȚILE ZLSAC ÎN CONTEXTUL CRIZEI PANDEMICE: CUM POATE ZLSAC AMORTIZA ȘOCURILE ȘI CONSOLIDA REZILIENȚA?



Pandemia a afectat exporturile comerciale ale Republicii Moldova, iar în primele nouă luni ale anului 2020 acestea au înregistrat o scădere de 13,4% f-a-p. Această tendință a fost caracteristică pentru toate grupurile de țări, inclusiv pentru exporturile destinate pieței UE, care au înregistrat o scădere de 10,1% f-a-p, însumând 1,2 mld USD. Aceste evoluții negative au alimentat discuțiile cu privire la utilitatea ZLSAC și, în special, dacă acest regim comercial poate fi utilizat pentru a absorbi șocul cauzat de pandemie și pentru a spori exporturile țării la general.



În pofida integrării progresive a exporturilor moldovenești în sistemul comercial european, persistă o concentrare excesivă în profil geografic, circa 70% din total export UE fiind direcționat către doar patru țări membre. Același lucru este caracteristic și în termeni de diversitate a produselor exportate - peste 70% din total export spre UE îl reprezintă doar șapte categorii de mărfuri. Cea mai mare parte a acestor exporturi au fost efectuate în cadrul regimului de perfecționare activă (lohn), fapt ce implică o valoare adăugată destul de mică. Toate acestea erodează eficiența valorificării potențialului de export oferit de acest regim comercial.



Chiar dacă în ultimii ani s-a atestat o dinamică pozitivă a exporturilor pe direcția UE, totuși, acestea sunt departe de a atinge potențialul maxim oferit de ZLSAC. Pentru a atinge un nivel mai sporit de valorificare a potențialului la export este nevoie de a dezvolta exporturile care implică o valoare adăugată mai mare și pentru care există un potențial real de export. Totodată, rămâne imperativă obținerea statutului de țară terță eligibilă la exportul de produse de origine animală pe această piață. Este imperativă și schimbarea modelului de afaceri (în afara de lohn), prin dezvoltarea capacităților proprii de export și utilizarea facilităților prevăzute în ZLSAC.

Mai multe informații despre acest subiect pot fi găsite aici:
www.fes-moldova.org