

### **Caseta 13. Stadiul convergenței prețurilor la nivelul Uniunii Europene. Unde se plasează România?**

Convergența prețurilor la nivelul Uniunii Europene reprezintă un indicator relevant al gradului de integrare economică a pieței unice. Diferențele dintre prețurile practicate de statele europene s-au redus simțitor până la declanșarea crizei economice și financiare din 2008, când această tendință s-a întrerupt, iar procesul de convergență a prețurilor a consemnat o relativă stagnare. Evaluarea procesului de convergență a prețurilor prezintă interes, mai ales pentru economiile aflate în curs de dezvoltare, așa cum este și România, date fiind implicațiile acestuia asupra sustenabilității respectării criteriilor de la Maastricht, în perspectiva aderării la zona euro. În acest context, caseta de față își propune să ofere o imagine a convergenței prețurilor la nivelul UE, atât din perspectivă dinamică, cât și din perspectivă statică, concentrând în final atenția asupra nivelului prețurilor din România și asupra identificării unor posibili factori explicativi pentru diferențele încă existente față de nivelul prețurilor pe plan european.

În acest demers a fost utilizat ca instrument de analiză indicele nivelului prețurilor pentru consumul individual efectiv, calculat de Eurostat ca raport între paritatea puterii de cumpărare și cursul de schimb nominal (monedă națională vs. euro) și exprimat ca procent din media UE-28, disponibil pentru perioada 1995-2018. În esență, indicatorul denotă un preț relativ, reprezentând costul aferent unui anumit coș de consum dintr-o țară ca procent din costul mediu al aceluiași coș de consum în UE-28, transformate în aceeași monedă – o valoare a indicatorului sub/peste 100 presupune că prețurile sunt mai mici/mari în țara analizată față de media UE-28.

#### **Cadrul teoretic**

Convergența prețurilor își are originea în teoria „legii prețului unic” (engl. *the law of one price*), care postulează că, pe o piață cu concurență perfectă, prețurile acelorași produse exprimate în aceeași monedă ar trebui să fie egale, ca urmare a operațiunilor de arbitraj. Astfel, o creștere a gradului de integrare a pieței implică o intensificare a competiției, care în timp ar trebui să conducă la o egalizare a prețurilor, producătorii fiind forțați să ofere bunuri de o calitate superioară la prețuri din ce în ce mai competitive. Având în vedere însă că nu toate bunurile pot fi comercializate pe o piață internațională, în practică au fost sesizate deviații de la acest principiu, o explicație des invocată în literatura de specialitate pentru acest fenomen fiind efectul Balassa-Samuelson (Balassa, 1964; Samuelson, 1964). Această teorie pleacă de la premisa că într-o economie sunt produse două tipuri de bunuri, respectiv tranzacționabile și netranzacționabile, „legea prețului unic” aplicându-se doar primei categorii. În condițiile în care salariile sunt strâns legate de productivitate, iar piața muncii este caracterizată de o competiție ridicată, în procesul de stabilire a salariilor va apărea o interdependență între sectoarele care produc cele două tipuri de bunuri, ceea ce va conduce în cele din urmă la o uniformizare a remunerării la nivelul întregii economii. Într-o primă fază, economiile emergente sunt caracterizate de o eficiență scăzută a ramurilor deschise schimburilor comerciale, iar faptul că bunurile produse de acestea sunt guvernate de „legea prețului unic” (prețul este

fixat extern) implică un nivel de salarizare mai scăzut, care, mai departe, se translatează în venituri și prețuri mai reduse în sectoarele netranzaționabile. În procesul de recuperare a decalajelor de dezvoltare față de statele avansate, țările aflate în tranziție vor experimenta creșteri semnificative ale productivității în sectorul bunurilor tranzaționabile, care, în timp, se vor reflecta în salarii mai mari; acestea pot exercita un efect de demonstrație în sectorul bunurilor netranzaționabile, proces care poate conduce la acumularea de presiuni inflaționiste dacă majorările salariale nu sunt însoțite de câștiguri în planul productivității.

Rezumând, la nivel teoretic, două variabile sunt considerate fundamentale în explicarea procesului de convergență a prețurilor: pe de o parte, creșterea competiției pe piața unică este de natură să exercite presiuni descendente asupra prețurilor (eficientizarea activității, progres tehnologic, ajustarea marjelor), iar pe de altă parte, procesul de recuperare a decalajelor de dezvoltare experimentat de țările cu venituri mici ar trebui să conducă la o majorare mai alertă a prețurilor (inflație mai ridicată) pe parcursul perioadei de tranziție. În practică însă, pot exista și alți factori care influențează prețurile, cum ar fi: costul de transport, preferințele consumatorilor (determinate de cultură, climă, tradiție, nivel de trai), (de)sincronizarea ciclurilor de afaceri, caracteristici ale piețelor (precum segmentarea sau concentrarea), sisteme fiscale și de reglementare diferite (Wolszczak-Derlacz, 2006; Dreger *et al.*, 2007). Acțiunea unor astfel de forțe poate avea drept consecință inclusiv formarea unor *clustere* de convergență, chiar și pentru bunuri considerate omogene.

### Perspectiva dinamică

Cel mai adesea, în literatura de specialitate convergența în timp a diferitelor variabile este evaluată prin intermediul a două noțiuni generale: *beta* și *sigma-convergența*.

Procesul de *beta-convergență* are loc atunci când prețurile din țările aflate în curs de dezvoltare, care înregistrează niveluri reduse la începutul perioadei, se majorează mai alert comparativ cu cele din statele dezvoltate. În perioada 1995-2018, economiile din Europa de Est, caracterizate de cele mai mici prețuri, au consemnat cele mai ample creșteri (România a recuperat, în termeni relativi față de media UE-28, circa 20 de puncte procentuale), datele oferind suport pentru validarea acestei ipoteze. Astfel, relația negativă dintre nivelul inițial al prețurilor și creșterile ulterioare ale acestora a fost investigată empiric<sup>1</sup>, rezultatele obținute oferind indicii privind manifestarea unui proces de *beta-convergență* a prețurilor la nivelul statelor UE-28, însă viteza acesteia pare a fi una destul de lentă: doar puțin peste 5 la sută din diferențialul de preț este recuperat în fiecare an, iar reducerea la jumătate a diferenței dintre prețurile întâlnite în spațiul comunitar este estimată să se producă în mai mult de 13 ani (Tabel A).

<sup>1</sup> S-a folosit metodologia dezvoltată de Arellano și Bond (1991), respectiv SYS-GMM, specifică modelelor panel dinamice. Rezultatele estimării trebuie totuși interpretate cu o anumită precauție, având în vedere că testele care au ca scop validarea modelului relevă rezultate mixte: testele AR confirmă necorelarea erorilor, în timp ce testele Sargan/Hansen semnalează că instrumentele folosite nu sunt exogene (modelul nu este suficient specificat, existând posibilitatea ca eroarea să cuprindă variabile care sunt corelate cu instrumentele). Problema este întâlnită și în cazul altor lucrări de specialitate care au întreprins acest demers econometric (de pildă, Dominguez-Torreiro și Becker, 2016).

$1+\beta$	0,949 (0,0000)
Viteza convergenței	0,052
Half-life (ani)	13,2
Sargan / Hansen test	Prob > $\chi^2 = 0,000$
Arellano-Bond AR(1) test	Pr > z = 0,000
Arellano-Bond AR(2) test	Pr > z = 0,832

Notă: Rezultatele estimării au la bază ecuația  $\Delta price_{gapi,j,t} = \alpha + \beta price_{gapi,j,t-1} + \theta_t + \epsilon_{i,t}$ , care poate fi rescrisă sub forma  $price_{gapi,j,t} = \alpha + (1+\beta)price_{gapi,j,t-1} + \theta_t + \epsilon_{i,t}$ , și cuprind perioada 1995-2018.

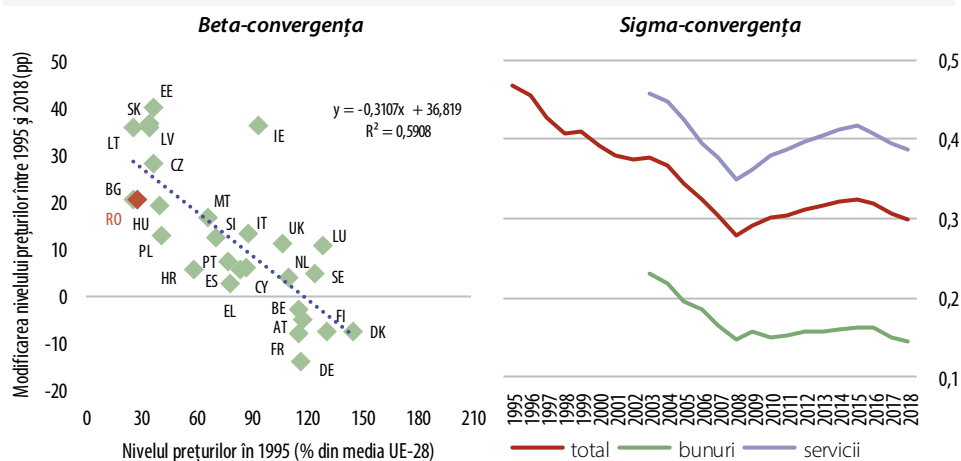
Variabila  $price_{gapi,j,t}$  reprezintă diferența dintre indicele agregat al nivelului prețurilor pentru statele  $i$  și  $j$  în anul  $t$  și ia în considerare toate combinațiile posibile dintre statele UE-28, fiind exprimată ca valoare absolută a diferenței logaritmice;  $\alpha$  este o constantă,  $\theta_t$  reprezintă efecte fixe la nivel de an, iar  $\epsilon_{i,t}$  eroarea regresiei.

Pentru ca ipoteza beta-convergenței să fie validă, coeficientul  $(1+\beta)$  trebuie să fie subunitar, echivalent cu un parametru  $\beta$  negativ.

Half-life =  $-(\ln(2)) / (\ln(1+\beta))$

**Tabel A**  
Rezultatele estimărilor  
beta-convergență

În ceea ce privește *sigma-convergența*, conceptul presupune o reducere în timp a dispersiei prețurilor la nivel european, măsurată ca raport între deviația standard și media prețurilor. Acest indicator a urmat un trend descrescător până în anul 2008, confirmând astfel materializarea procesului de *sigma-convergență* până la acel moment. Declanșarea crizei economice și financiare în 2008 a marcat însă întreruperea acestei tendințe, iar *sigma-convergența* prețurilor a consemnat o cvasistagnare, pe segmentul serviciilor observându-se chiar o divergență (Grafic A). Unele rezultate din literatura de specialitate pun această evoluție pe seama încetinirii procesului convergenței reale și a stabilizării cadrului de reglementare, ulterior celui mai mare val de extindere a UE din anii 2000, care a fost marcat de eliminarea barierelor comerciale, armonizarea în sfera taxării, extinderea pieței unice prin accesarea noilor state membre, libera circulație a bunurilor (Hałka și Leszczyńska-Paczesna, 2019).



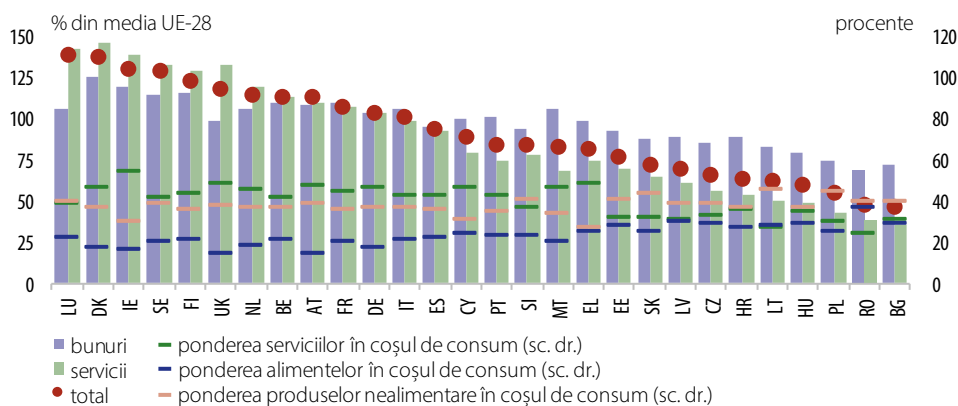
**Grafic A**  
Convergența prețurilor  
în UE în perioada 1995-2018

Sursa: Eurostat, calcule BNR

### Perspectiva statică – comparații și factori determinanți

În pofida unor progrese înregistrate în planul convergenței prețurilor, datele aferente anului 2018 arată că există încă disparități între statele membre ale UE, prețurile rămânând considerabil mai reduse în țările aflate în curs de dezvoltare,

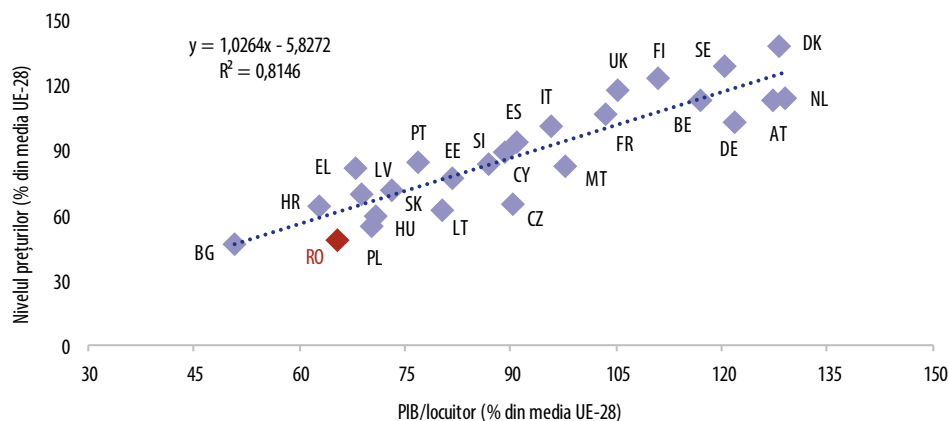
comparativ cu cele vest-europene. România a consemnat un nivel general al prețurilor de 48,2 la sută din media europeană, serviciile fiind mult mai ieftine în comparație cu bunurile (37,6 la sută din media UE-28, față de 68,9 la sută), plasându-se astfel pe ultimele poziții în rândul țărilor europene din punct de vedere al convergenței prețurilor. Situația pare să fie strâns legată de stadiul de dezvoltare, datele oferind evidențe descriptive în favoarea ipotezelor modelului Balassa-Samuelson. Economii dezvoltate sunt considerate mai avansate din punct de vedere tehnologic și, prin urmare, mai productive decât cele ale statelor cu venituri mici. Acest lucru le permite să ofere salarii mai ridicate în sectorul bunurilor (tranzacționabile) fără implicații majore asupra prețurilor, în timp ce pe segmentul serviciilor (în cea mai mare parte netranzacționabile) costurile ridicate cu forța de muncă se vor regăsi în preț. În același timp însă, nivelul veniturilor poate imprima comportamente de consum diferite, care se pot regăsi în calitatea bunurilor și a serviciilor cumpărate sau în importanța atribuită anumitor categorii de produse. Se poate observa că în statele mai puțin dezvoltate populația pare să fie mai înclinată spre procurarea unor bunuri de strictă necesitate (cum sunt alimentele) și mai puțin spre achiziția de servicii (Graficele B și C).



**Grafic B**  
Nivelul prețurilor și importanța produselor în coșul de consum în anul 2018

Notă: Ponderile în coșul de consum sunt cele potrivit metodologiei Eurostat, iar produsele alimentare includ băuturile alcoolice și tutunul.

Sursa: Eurostat



**Grafic C**  
Nivelul prețurilor și stadiul de dezvoltare în anul 2018

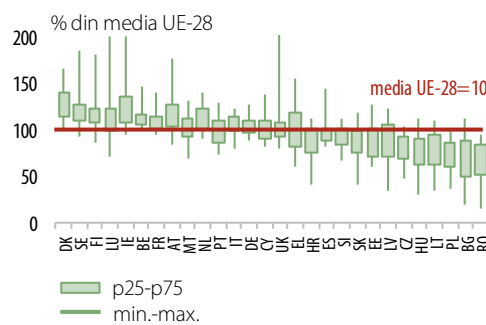
Notă: Au fost excluse Irlanda și Luxemburg din cauza valorilor extreme aferente PIB per capita.

Sursa: Eurostat

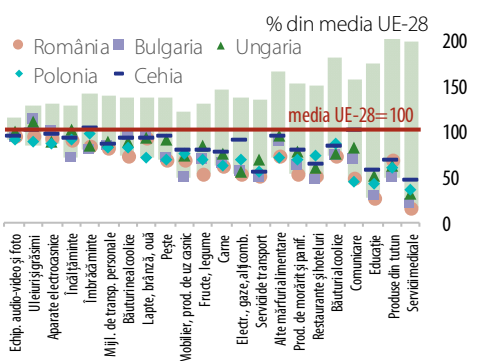
În pofida unei dispersii mai reduse a prețurilor bunurilor comparativ cu serviciile pe plan european, persistența unor diferențe (uneori foarte ample) sugerează, în esență, posibile abateri de la ipotezele „legii prețului unic”, acesta fiind un indiciu că disparitățile observate la nivelul indicatorului agregat nu pot fi explicate doar de efectul Balassa-Samuelson și că asupra prețurilor acționează și alți factori. În aceste condiții, o analiză mai detaliată se poate dovedi utilă în demersul de identificare a factorilor care stau în spatele modului de stabilire a prețurilor.

Datele dezagregate pentru anul 2018 (Grafic D) arată că toate componentele coșului de consum din România au fost mai ieftine comparativ cu media europeană (situație regăsită și în Polonia), în timp ce pentru majoritatea celorlalte state aflate în curs de dezvoltare peste trei sferturi din prețurile produselor incluse în eșantion s-au poziționat sub media UE-28. Și mai concret, pe piața din România (similar contextului regional), prețurile de pe segmentul nealimentar (în principiu cele aferente produselor semidurabile și durabile: articole vestimentare, echipamente audiovizuale și fotografice, aparate electrocasnice, mijloace de transport personal) par să fie mai aproape de valoarea medie la nivel european, reprezentând peste 80 la sută din aceasta. Fenomenul poate fi explicat de prezența unor companii multinaționale pe plan european, care au o politică de stabilire a prețurilor standardizată la nivel de grup, ipoteza fiind susținută și de gradul mai redus de dispersie întâlnit pentru aceste produse; în plus, sectoarele dominate de companii multinaționale, în special cel de *fashion*, au și o expunere/vizibilitate mai mare în sfera *online*, ceea ce implică un grad mai ridicat de transparență și un acces mai facil la informație al consumatorilor, caracteristică ce poate acționa în sensul alinierii prețurilor (McKinsey, 2012; datele Eurostat pentru anul 2018 arată că la nivel european peste o treime dintre consumatori au achiziționat de pe internet articole vestimentare și peste un sfert bunuri de uz casnic, față de doar 15 la sută care au cumpărat bunuri alimentare). Totuși, și în cazul acestor categorii de produse rămân diferențe de preț între state, chiar dacă de mai mică amploare, ceea ce poate semnala ajustarea într-o anumită măsură a prețurilor de către marii jucători internaționali în funcție de puterea de cumpărare a fiecărei țări/regiuni (engl. *price-to-market*) – evidențe empirice pentru practicarea unor strategii diferențiate de stabilire a prețurilor oferă Dvir și Strasser (2017) pentru piața automobilelor și Fischer (2012) pentru cea a mașinilor de spălat.

**Distribuția prețurilor la nivelul statelor UE-28**



**Distribuția prețurilor pe categorii de produse**



Notă: Graficul din stânga ia în considerare întregul coș de produse utilizat la calculul indicelui agregat pentru fiecare stat și prezintă prețurile minime, maxime și intervalul cuprins între percentilele 25 și 75. Coloanele verticale aferente graficului din dreapta reprezintă intervalul dintre valoarea minimă și cea maximă la nivelul UE. Prețurile aferente serviciilor educaționale în Luxemburg au fost eliminate, întrucât înregistrau valori extreme (peste 300 la sută din media UE-28).

Sursa: Eurostat, calcule BNR

**Grafic D**  
Indicele nivelului prețurilor  
pentru anul 2018, date dezagregate

Pe segmentul alimentar peisajul este mixt: prețurile sunt mai uniform distribuite și mai concentrate în jurul mediei europene pentru uleiuri și grăsimi sau lapte, brânză și ouă, însă această condiție nu se respectă și pentru carne sau produse de morărit și panificație, unde prețurile sunt mai dispersate, cele mai mici niveluri fiind întâlnite în țările din Europa de Est – România se plasează la 62,9 la sută din media UE-28, respectiv la 54,3 la sută. Un factor relevant în explicarea diferențelor în cazul economiei României este reprezentat de gradul de concentrare a pieței, produsele ale căror prețuri sunt mai apropiate de mediile europene fiind cele ale căror piețe sunt dominate de jucători de talie internațională, prezenți în mai multe țări europene – de pildă, pe segmentul procesatorilor de lapte primii cinci jucători dețin aproape jumătate din piață.

De departe cele mai mici prețuri sunt cele aferente serviciilor publice, în speță celor medicale și educaționale, care în anul 2018 reprezentau în România circa 16 la sută, respectiv 28 la sută din media UE-28, aceste componente consemnând de altfel și cele mai ample divergențe în plan european. Determinante în acest sens sunt costurile mai reduse cu forța de muncă întâlnite în general în sectorul serviciilor, cum este și cazul HoReCa, reflectând în principiu stadiul de dezvoltare a economiei locale.

Există și unele categorii de bunuri și servicii ale căror prețuri nu sunt explicate întotdeauna de factori economici (precum cererea, costurile, competiția), ci mai degrabă de decizii administrative – produsele accizabile, reglementate, unele servicii (precum transportul public). Astfel, prețurile produselor din tutun și băuturilor alcoolice din România s-au poziționat la 69,1 la sută din media UE-28 și, respectiv, la 73,6 la sută (în vecinătatea valorilor întâlnite la statele comparabile din regiune), remarcându-se însă disparități ample pe plan european. Pentru astfel de bunuri, statele membre ar trebui să aplice un nivel minim al accizei conform reglementărilor europene, însă taxarea viciilor poate rămâne mai redusă în noile state membre comparativ cu unele economii dezvoltate, unde preocuparea pentru prevenirea bolilor asociate consumului unor astfel de produse poate fi mai ridicată – cele mai înalte niveluri ale prețurilor tutunului s-au regăsit în Marea Britanie, Irlanda (situată la circa 200 la sută din media UE) și Franța (140 la sută din media UE). În ceea ce privește bunurile energetice, în anul 2018 prețurile din România au fost cele mai mici la nivel comunitar, reprezentând 54,5 la sută din media UE-28, în contextul în care tarifele aplicate consumatorilor casnici finali erau încă reglementate de autoritatea națională de resort, fiind uneori menținute artificial la niveluri mai reduse.

### Referințe

Arellano, M., Bond, S. – „Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations”, *The Review of Economic Studies*, 58(2), 1991, pp. 277-297

Balassa, B. – „The Purchasing-power Parity Doctrine: A Reappraisal”, *Journal of Political Economy*, 72(6), 1964, pp. 584-596

Dominguez-Torreiro, M., & Becker, W. – „A Proposal of Exploratory Analysis of Price Disparity in EU28”, Comisia Europeană, 2016

Dreger, C., Kholodilin, K., Lommatzsch, K. – „Price Convergence in an Enlarged Internal Market”, Comisia Europeană, *European Economy Economic Papers*, 292, noiembrie 2007

Dvir, E., Georg Strasser, G. – „Does Marketing Widen Borders? Cross-country Price Dispersion in the European Car Market”, Banca Centrală Europeană, Working Paper No. 2059, mai 2017

Fischer, C. – „Price Convergence in the EMU? Evidence from Micro Data”, *European Economic Review* 56, 2012, pp. 757-776

Hałka, A., Leszczyńska-Paczesna, A. – „Price Convergence in the European Union – What has Changed?”, *Economic Modelling*, 79, 2019, pp. 226-241

McKinsey iConsumer 2012, <https://www.mckinsey.com/>

Samuelson, P. A. – „Theoretical Notes on Trade Problems”, *The Review of Economics and Statistics*, 1964, pp. 145-154

Wolszczak-Derlacz, J. – „One Europe, One Product, Two Prices – The Price Disparity in the EU”, Gdańsk University of Technology, 2006