

**UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA**  
**FACULTATEA ȘTIINȚE ECONOMICE**  
Catedra **MARKETING ȘI REI**

**A.Gribincea, Iu.Kozak etc.,**



## **ECONOMIA MONDIALĂ**

**Suport de curs**

**CHIȘINĂU, 2012**

**UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA**  
**FACULTATEA ȘTIINȚE ECONOMICE**  
**Catedra MARKETING ȘI REI**

**A.Gribincea, Iu.Kozak etc.,**

**ECONOMIA MONDIALĂ**

**Suport de curs**

Aprobat de Consiliul  
Facultății Științe Economice

**CEP USM**  
**CHIȘINĂU, 2012**

CZU

G

Recomandat de Catedra Marketing și REI și de Comisia de Asigurare a calității

Recenzent:

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții
---

© Alexandru Gribincea, 2012

**Autori/Авторы:**

Iu.Kozak (Ukraina), A.Gribincea (Moldova), N.Logvinova (Ukraina), A.Kozak (Polonia), M.Baranovskaia (Ukraina), O.Zaharcenko (Ukraina), E.Kravecenco (Ukraina), Ia.Șoltâsec (Polonia), S.Lebedev (Belarusi), V.Borisov (Rusia), T.Șenghelia (Georgia)

Ю.Г. Козак (Украина), А.И. Грибинча (Молдова), Н.С. Логвинова (Украина), А.Козак (Польша), М.И. Барановская (Украина), О.В.Захарченко (Украина), Е.В.Кравченко (Украина), Я.Шолтысек (Польша), С.Н. Лебедева (Беларусь), В.М. Борисов (Россия), Т.Х.Шенгелиа (Грузия)

Грибинча А.И., Козак Ю.Г., и др.

**Международная экономика: учебник для студентов высших учебных заведений - Кишинев, 2011.- 503 с. ISBN 906-8568-51-6**

ISBN

© USM, 2012

## PRELIMINARII

Cursul „Economia mondială” este parte componentă a instruirii economice de învățământ superior. Pentru studenții, masteranzii, doctoranzii înscriși la studii economice/politice, cursul de *Economie mondială și Relații economice internaționale* este una din disciplinele speciale și se bazează pe subiecte studiate anterior, cum ar fi „Economics, microeconomie, macroeconomie, economie regională, mondoeconomie”. Cursul este fundamentat pe studiul la subiectul de specialitate a conceptelor „comerț internațional”, „întreprindere de comerț exterior”, „relații monetare internaționale”, „aspecte internaționale în materie de proprietate intelectuală”, „cooperare internațională”, „migrația forței de muncă”, „problemele globale ale omenirii etc.

În conformitate cu programa de studiu de formare a specialiștilor, cursul este conceput din prelegeri, seminarii, lucru individual, pregătirea unui proiect (studii de caz), teste și alte evaluări în scopul de a studia esența și motivația unor procese și fenomene economice la scară mondială, regională și națională.

Obiectivele cursului: familiarizarea studenților, masteranzilor, doctoranzilor cu tendințele dezvoltării economice mondiale și relațiilor economice internaționale la etapa actuală, pregătirea specialiștilor de nivel științific superior, capabili să sesizeze principiile și tendințele politicii economice externe și relațiilor economice internaționale.

Formele de monitorizare și evaluare a materialelor însoțite la cursul audiat:

- 1) teme pentru acasă – o formă de monitorizare curentă;
- 2) rapoarte/referate – o formă de monitorizare pentru a scrie o lucrare în termen;
- 3) lucrări de control și independente – un control intermediar;
- 4) examen – forma finală de control, al cărei conținut este determinat de programa cursului „economie mondială”, prezentate în secțiunea relevantă din curriculum;
- 5) susținerea unui proiect/studiu de caz – o formă de control asupra finalităților în activitatea independentă.

Evaluarea finală a cunoștințelor la cursul „Economie mondială” este definită program și evaluarea profesorilor și testele de evaluări – ca rezultatul cumulativ al activității curente în timpul semestrului și răspunsul la examen, și ca urmare a punerii în aplicare și susținerea proiectului.

### **Lucrul organizațional-metodic**

#### **1. Scopul cursului**

Scopul cursului este de a oferi studenților/masteranzilor/doctoranzilor, un sistem complex de cunoștințe teoretice cu privire la tendințele din economia mondială, formele de relații economice internaționale, precum și de a dezvolta o abordare creativă în evaluarea perspectivelor

și provocărilor globalizării, să însușească capacitatea de a utiliza aceste cunoștințe creativ în studiul ulterior al economiei și activității practice.

Cursul vizat este destinat și pentru aprofundarea cunoștințelor în domeniul categoriilor economice ce reflectă o realitate istorică a evoluției unor probleme globale ale societății umane pe plan atât național, cât și planetar, precum și a interrelațiilor comerciale, financiare și tehnologice, de cooperare și de altă natură economică ce se statornicesc și se dezvoltă între națiunile diferitor state.

## **2. Locul disciplinei în procesul de instruire**

Disciplina „Economie mondială; Relații economice internaționale” este inclusă în secțiunea intitulată „Disciplina fundamentală și de specialitate”. Acest curs va ajuta studenții/masteranzii să analizeze evenimentele economice majore la scară națională/regională/ mondială, pentru a găsi și a folosi informațiile necesare pentru a ghida principalele evoluții actuale din economia internațională, situația geopolitică, doctrina economică externă.

Disciplina se bazează pe unele categorii studiate anterior: „teoria economică”, „macroeconomie”, „microeconomie”, „istoria economiei”, „geografia economică a țărilor lumii”, „finanțe internaționale” etc. Principalele postulate ale disciplinei vor fi utilizate ulterior la studierea disciplinelor „Economia relațiilor economice externe”, „Activitatea economică externă a întreprinderilor”, „Relații financiar- valutar-credite internaționale”, „Marketing internațional”, „Politica de promovare a produselor/serviciilor” etc.

## **3. Cerințe pentru nivelul de pregătire al conținutului de curs**

Ca urmare a studierii disciplinei, studentul/masterandul trebuie:

- să posede înțelegerea situației din economia mondială, relațiilor economice internaționale, ca un element integrant al economiei emergente pe piața mondială;
- să deprindă conceptele de bază, procesele, fenomenele și categoriile care alcătuiesc unitatea de cunoaștere a economiei mondiale și relațiilor economice internaționale;
- să cunoască obiectele relațiilor economice externe, formele de reglementare la nivel național și internațional, comportamentul subiecților REI;
- să dobândească cunoștințe și abilități de analiză a sistemului de relații economice internaționale și a unităților sale individuale, să realizeze estimări și propuneri pentru un comportament adecvat și să pună în aplicare deciziile economice.

## Capitolul 1. INTRODUCERE LA CURSUL „ECONOMIE MONDIALĂ”

### 1.1. Economia mondială în sistemul științei economice

Disciplina „Economia mondială” reprezintă o parte integrantă a pregătirii economiștilor cu profil larg și de profilare în pregătirea economiștilor-specialiști în probleme de politică internațională. Ea se atribuie la numărul disciplinelor economice fundamentale, se bazează pe teoria economiei de piață și contribuie la dezvoltarea ei constituind veriga de legătură dintre așa cursuri universitare, cum sunt microeconomia și macroeconomia, și disciplinele economice concrete: marketing, management, finanțe, evidența contabilă și audit, monedă și credit, activitatea bancară etc.

În sistemul teoriei economice, „Economia mondială” inițial ocupa un loc periferic, și se baza pe anumite principii din compartimentele micro- și macroeconomiei care cuprindeau analiza relațiilor economice internaționale din domeniul comerțului exterior, a mișcării interstatale a factorilor de producție, a sistemului financiar-valutar, care determină această mișcare.

Separarea „Economiei mondiale” ca disciplină de sine stătătoare a fost predeterminată de stabilirea, dezvoltarea și funcționarea relațiilor economice mondiale ca sistem organic special, unitar, desăvârșit. Crearea acestui sistem a fost condiționată de evoluția diviziunii mondiale a muncii, de procesele de internaționalizare a vieții economice a țărilor din comunitatea mondială, de integrarea unui grup de țări în complexe (alianțe) economice regionale cu reglementarea interstatală și suprastatală a proceselor socioeconomice, transnaționalizarea producției, funcționarea sferei financiar-valutare mondiale ca activitate independentă, care nu este legată direct de comerțul exterior și de mișcarea factorilor de producție [12; 13; 19].

Trăsătura distinctivă a existenței „Economiei mondiale” ca disciplină independentă este caracterul său deschis în relațiile fiecărei țări cu comunitatea mondială. Situația actuală a relațiilor economice mondiale ne dă posibilitate să evidențiem două niveluri ale caracterului deschis:

1. nivelul gradului de antrenare a țărilor în circulația mondială a mărfurilor și a factorilor lor de producție, precum și în activitatea investițională de producție mondială;
2. nivelul cooperării reciproce a economiilor naționale și economiei mondiale în întregime în condițiile globalizării piețelor financiare [10; 12; 13].

**La nivelul întâi** prin „caracter deschis”, de obicei, se înțelege dezvoltarea a trei canale-cheie care leagă sistemele economice naționale, determină gradul și formele de atragere a țărilor în circuitul mondial al mărfurilor, capitalului și forței de muncă.

În calitate de indicator al caracterului deschis la nivelului întâi poate servi ponderea specifică a exportului (cota de export) și importului (cota de import) în produsul intern brut (PIB).

$$C_e = \left( \frac{E}{PIB} \right) \cdot 100, \quad (1.1)$$

unde  $C_e$  – cota de export;

$E$  – volumul exportului.

$$C_i = \left( \frac{I}{PIB} \right) \cdot 100, \quad (1.2)$$

unde  $C_i$  – cota de import;

$I$  – volumul importului.

Combinarea cotei de export și celei de import ne oferă o imagine cu privire la dimensiunile relațiilor anumitor economii naționale cu economia mondială.

Indicator al caracterului deschis *la nivelul întâi* servește, de asemenea, și intensitatea migrației, care este determinată de compararea numărului de migranți cu numărul populației țării. În acest caz, se calculează coeficientul emigrației  $C_e$ , imigrației  $C_i$  și circuitul de migrațiune  $C_c$ :

$$C_e = \frac{N_e}{P} \cdot 1000 \quad (1.3)$$

$$C_i = \frac{N_i}{P} \cdot 1000 \quad (1.4)$$

$$C_c = \frac{N_e + N_i}{P} \cdot 1000, \quad (1.5)$$

unde  $P$  – numărul în medie pe an al populației țării;

$N_e$  – numărul emigranților;

$N_i$  – numărul imigranților.

Coeficienții migrației, de obicei, se definesc în promile (‰).

Diferența dintre numărul imigranților și numărul emigranților  $N_i - N_e$  alcătuește soldul migrant al țării; el poate fi pozitiv sau negativ. Rolul capitalului străin (în primul rând, ISD) în economia țării se determină prin partea sa în suma totală de investiții capitale în țară (inclusiv investițiile rezidenților).

Alt indicator îl constituie cota de investiții străine (în special ISD) în PIB:

$$\frac{I}{PIB} \cdot 100, \quad (1.6)$$

unde  $I$  – investițiile străine.

**La nivelul doi** „caracterul deschis” al economiei se determină, îndeosebi, după gradul de independență al sistemului financiar-valutar care se realizează prin intermediul funcționării piețelor financiare internaționale. Un indicator principal în funcționarea economiei de piață, în fond, servește eficacitatea monitoringului și a reglementării economiei naționale și economice mondiale în întregime.

## **1.2. Obiectul și structura cursului de „Economie mondială”: microeconomia mondială și macroeconomia mondială**

Economia mondială constituie o parte componentă a teoriei economice moderne. Structura celei din urmă are un asemenea aspect:

- microeconomia (*microeconomics*);
- macroeconomia (*macroeconomics*);
- economia mondială (*international economics*).

Componentele teoriei economice contemporane sunt interdependente și această legătură reciprocă reflectă tabloul integrat al funcționării și dezvoltării economiei de piață. Însă obiectul micro- și macroeconomiei este limitat în mod esențial în cadrul economiilor naționale.

**Microeconomia** studiază legitățile comportării de piață a unui consumator și firme, iar **macroeconomia** – funcționarea economiei naționale în întregime și a componentelor sale principale.

Spre deosebire de micro- și macroeconomie, **economia mondială**, în sens larg – este teoria care se aplică la studierea, în linii generale, a economiei legăturilor economice mondiale ca fenomen unitar. De aceea în economia mondială, în ceea ce privește teoria economiei de piață, relațiile economice mondiale, influența economică externă asupra economiei naționale sunt examinate nu ca fenomene secundare. Creșterea nivelului caracterului deschis al țărilor, apropierea și interlegăturile economiilor lor, internaționalizarea și integrarea legăturilor economice mondiale alcătuiesc un obiect aparte de cercetare.

Economia mondială (funcțional) constă din:

- microeconomia mondială (*international microeconomics*);
- macroeconomia mondială (*international macroeconomics*).

O astfel de succesivitate nu este întâmplătoare. Din punct de vedere istoric, s-a stabilit astfel că relativ componentele independente ale economiei mondiale s-au format anume într-o asemenea succesivitate.



Comerțul internațional cu mărfuri și factori de producție a fost istoricește primul și, până la un anumit timp, forma principală a relațiilor economice internaționale. Abia spre sfârșitul secolului XX și-a pierdut rolul principal care au început să-l ocupe diverse forme de operații economice internaționale. Anume de studierea legităților traficului internațional de mărfuri și a factorilor lor de producție se ocupă microeconomia mondială. Unele țări sunt analizate în microeconomia mondială ca unități de bază, similar gospodăriei casnice sau firmelor din microeconomia tradițională, iar sistemul financiar-valutar mondial – ca mijloc în deservirea traficului de mărfuri și factori de producție. Analizarea proceselor de integrare în microeconomia mondială este predeterminată doar de faptul că ele, în forma lor dezvoltată, prevăd intensificarea liberalismului în mișcarea internațională atât a mărfurilor, cât și a factorilor de producție.

Astfel *microeconomia mondială* – este compartimentul economiei mondiale care se ocupă de studierea mișcării interstatale a mărfurilor și factorilor lor de producție, adică de studierea comportării pieței anumitei mărfi și a caracteristicilor sale de bază. Aceasta înseamnă stabilirea bine cunoscută a părții în teoria economiei mondiale, care deja de mult timp este predată în universitățile și colegiile din SUA și Europa Occidentală [17].

Spre deosebire de microeconomia mondială, o definiție a teoriilor macroeconomiei mondiale deocamdată nu există. Obiectul acestui compartiment al economiei mondiale până în prezent mai este discutabil, contradictoriu, ceea ce uneori îl face eclectic. Alegerea componentelor principale în studierea macroeconomiei mondiale este orientată asupra importanței practice și utilității în rezolvarea problemelor concrete de funcționare a economiilor libere și de dezvoltare a economiei mondiale în întregime.

Prin urmare, *macroeconomia mondială* lărgeste esențial obiectul analizei teoriei mondiale, efectuând-o la nivelul interacțiunii economiilor naționale libere și economiei mondiale în întregime. Această extindere este bazată pe existența sistemului financiar-valutar internațional nu doar ca mecanism, care deservește mișcarea mărfurilor și a factorilor lor de producție, dar și ca sistem independent al economiei mondiale. De aceea locul principal în macroeconomia mondială mai întâi de toate îl ocupă:

- cercetarea fenomenului sistemului financiar-valutar mondial contemporan;
- studierea problemelor ce țin de cursul valutar și de mecanismul său de formare, de starea balanței de plăți care determină locul economiilor naționale în relațiile economiilor mondiale;
- analiza piețelor financiare internaționale, comerțului cu instrumente financiare concrete – valută, credit, hârtii de valoare.

Funcționarea economiei naționale libere și a economiei mondiale în întregime include, de asemenea, în obiectul economiei mondiale chestiunile de reglementare a ei, care se realizează prin activitatea organizațiilor financiare și economice internaționale.

În asemenea mod, *macroeconomia mondială* – este sectorul economiei mondiale, care dezvoltă teoria macroeconomiei în condițiile economiei libere, se ocupă de studierea particularităților de interacțiune a economiilor naționale și a economiei mondiale în întregime, a specificului funcționării și reglementării lor în condițiile globalizării.

Microeconomia mondială și macroeconomia mondială – sunt sectoare în raporturi de reciprocitate ale economiei mondiale ca parte integrantă a teoriei economice contemporane. Având acest rol, economia mondială studiază procesele și fenomenele din viața economică a societății, care au un caracter internațional și mai departe, într-o măsură mai mare, supranațional (global). Obiectul „Economiei mondiale” ca disciplină independentă îl reprezintă relațiile care se stabilesc între subiecții economici din sferele economiei mondiale (de mărfuri și servicii), în traficul internațional de factori de producție (capital, forță de muncă, tehnologii), în sfera financiar-valutară internațională ca manifestare independentă a economiei în legăturile economice mondiale, căreia îi sunt proprii mecanismele dezvoltate de monitoring și reglementare [12; 13; 17; 18; 29; 38].

## **Capitolul 2. PARTICULARITĂȚILE ȘI NOȚIUNILE DE BAZĂ ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL**

### **2.1. Esența comerțului internațional, înseamnătaea sa și trăsăturile specifice**

În lumea contemporană, una dintre forțele motrice principale în dezvoltarea economică este comerțul internațional – constituie sfera relațiilor economice mondiale și prezintă în sine ansamblul comerțului exterior cu mărfuri, servicii, produsele muncii intelectuale în toate țările lumii.

*Comerțul internațional* – este comerțul dintre rezidenții din diferite țări care pot fi persoane fizice și juridice, firme, CTN, organizații noncomerciale etc. El prevede schimbul liber de mărfuri și servicii între părțile tranzacției comerciale. Întrucât acest schimb este benevol, ambele părți ale tranzacției trebuie să fie sigure că vor obține profit în urma acestui schimb, în caz contrar, tranzacția nu va fi încheiată.

Comerțul internațional este o trăsătură caracteristică a existenței pieței mondiale, prezentând în sine sfera relațiilor marfă-bani dintre țări, bazându-se pe diviziunea internațională a muncii și pe alți factori de producție. Marfa, care se află pe piața mondială în faza de schimb, îndeplinește funcția de informare, deoarece dă informații despre mărimile medii ale cererii și ofertei totale. Aceasta le dă posibilitate țărilor să evalueze și să adapteze parametrii producției sale și producerii (adică ce, cât, pentru cine trebuie să producă) la cerințele pieței mondiale.

Înseamnătaea comerțului internațional în sistemul economiei mondiale este determinată de faptul că la baza sa stau factori importanți și oportunitățile în schimbul de mărfuri și servicii.

La factorii care predetermină necesitatea comerțului internațional se atribuie:

- apariția pieței mondiale;
- inegalitatea în dezvoltarea unor ramuri în diverse țări.

Produsele din ramurile cele mai dezvoltate, care nu este posibil a fi realizate pe piața internă, sunt expediate în străinătate. Cu alte cuvinte, apare cerința de vânzare a producției pe piețele externe și necesitatea de a primi anumite mărfuri din afară.

- tendința de a lărgi nelimitat volumul de producție. Deoarece capacitatea pieței interne este limitată de cererea de insolvabilitate, producția depășește hotarele pieței interne și întreprinzătorii fiecărei țări duc lupta pentru piețele externe;
- năzuința de a căpăta venit mult mai înalt în legătură cu folosirea forței de muncă ieftine și materiei prime din țările nedezvoltate.

O înseamnătaea esențială a comerțului internațional se confirmă prin faptul că în prezent nici o țară din lume nu se poate lipsi de comerțul internațional. Însă măsura dependenței lor este diferită. Ea se stabilește ca raportul jumătății din expresia valorică a volumului circulației din

comerțul exterior (export+import) la produsul intern brut. Conform acestui indicator, toate țările pot fi împărțite în trei grupe: țări multidependente (45-93%), cu grad de dependență medie (14-44%) și practic independente (2,7-13%).

Țările multidependente – de regulă, țările în curs de dezvoltare sau țările cu teritorii nu prea mari, ceea ce determină în prealabil nivelul înalt spre economia liberă: Brunei – 45,3%; Emiratele Arabe Unite – 49,5%; Macedonia – 69,8%; Belgia și Luxemburg – 49,6%; Panama – 30,3%; Singapore – 93%.

Țările cu grad de dependență medie sunt în fond țările mari dezvoltate (Germania, Marea Britanie, Franța).

Țările practic independente sunt cele care se orientează potrivit potențialului economic propriu, și țările slab dezvoltate din punct de vedere economic, care nu pot să treacă la economia liberă. La acest grup se referă: Zair – 2,7%; Liberia – 3,8%; Brazilia și Japonia – 7,2%; SUA – 8,7%; Somalia – 11,2%; Belarus – 13%.

Comerțul internațional este oportun, atunci când aduce un oarecare câștig. El poate fi obținut la nivel de țară, de firmă internațională autohtonă, precum și de consumatori.

Participând în comerțul internațional, țările obțin:

- posibilitatea de a exporta acele mărfuri la a căror producere se utilizează pe larg resursele de care dispun în cantități destul de mari;
- posibilitatea de a importa mărfurile la producerea cărora a fost nevoie de un consum comparativ mare de resurse proprii restricționate;
- efectul economiei asupra volumelor mari de producție, specializându-se la o selectare de mărfuri mult mai îngustă.

Activitatea de export a țării înviorază anumite aspecte ale economiei naționale: asigură cu comenzi furnizorii de mărfuri naționale, creează locuri de muncă pentru lucrătorii din statul lor, permite a plăti dividende acționarilor naționali ai companiilor.

Totodată, importul de mărfuri din alte țări poate determina producătorii autohtoni să micșoreze prețurile la producție, pentru a ridica nivelul competitivității lor. Incapacitatea companiei de a reacționa adecvat la concurență poate să ducă la falimentul întreprinderii, la închiderea sa și la concedierea lucrătorilor.

Câștigul firmelor internaționale autohtone din comerțul internațional poate fi analizat din punctul de vedere al posibilităților de export/import.

Din activitatea de export, întreprinderile obțin avantaje pe contul:

- utilizării capacităților de producție excedentare pe care uneori companiile le au la dispoziția lor, dar care nu se bucură de cererea internă corespunzătoare. La ele se pot atribui rezervele explorate ale resurselor naturale, capacitățile concrete pentru producerea anumitei producții

care nu pot fi folosite la producerea altor mărfuri. Deseori tehnologia producției poate da posibilitate companiei să fabrice cu rentabilitate produsele doar în condițiile producerii în serie în volume mai mari decât sunt necesare pentru asigurarea cererii în țara sa;

- obținerii de venituri mai mari. Grație deosebirii mediului concurențial pe piața străină față de cea autohtonă, producătorul poate să-și vândă producția obținând un mare profit. Aceasta ține de faptul că pe piața externă marfa se poate afla la o altă etapă a ciclului său de viață. Astfel, etapa maturității în interiorul țării, de regulă, duce la scăderea prețurilor interne, iar pentru etapa maturității producției peste hotare va fi caracteristică creșterea de venituri și de vânzări. Creșterea rentabilității poate fi obținută pe seama deosebirilor în interiorul țării și peste hotare a măsurilor statului asupra impunerii pe venit, reglementării prețurilor;
- volumelor considerabile din vânzările în străinătate, care îi fac pe producătorii naționali de mărfuri mai puțin dependenți de condițiile economice interne;
- reducerii cheltuielilor de producție ce țin de acoperirea consumurilor condițional-constante pe seama fabricării unui volum mare de producție, cu creșterea eficacității pe seama experienței căpătate la producerea de loturi mari de mărfuri; cumpărării masive de materiale și transportării lor în loturi considerabile;
- distribuirii riscului. Producătorul poate micșora fluctuațiile cererii, organizând vânzări pe piețele de peste hotare, întrucât ciclurile activității de afaceri a țărilor se află în faze diferite, iar mărfurile similare se află la diferite etape ale ciclului de viață;
- cunoștințelor și experienței căpătate de firme în procesul de lucru pe piețele din străinătate, fapt ce contribuie la creșterea randamentului în activitatea lor efectuând operații de market pe piața internă.

În activitatea de import a întreprinderii se obțin profituri din:

- evitarea restricțiilor pe piața internă, scăzând cheltuielile de producție, sau ridicând calitatea producției (de exemplu, compensarea modificărilor neașteptate la accesul surselor de materie primă autohtone prin modificări contrare la importul materiei prime);
- obținerea materialelor de calitate înaltă ieftine, de completare, tehnologiilor pentru utilizarea lor în producția sa. Grație acestui fapt, compania devine mult mai puternică în lupta cu concurența din partea produselor finite de import sau ea însăși poate concura mai eficient pe piețele de export;
- folosirea capacităților excedente din rețeaua de realizare comercială;
- lărgirea grupelor asortimentului de mărfuri existente, fapt care-i dă posibilitate firmei să majoreze oferta șirului său de mărfuri;
- posibilitatea repartizării riscurilor operaționale, deoarece lărgind cercul furnizorilor, compania depinde mai puțin de dictatul unicului furnizor.

Influența comerțului internațional asupra firmelor naționale concurente la import este ambiguă. Conflictul de interese ale firmei cu concurența din partea importului poate duce la consecințe negative în formă de eliberare a unei părți a forței de muncă sau la micșorarea salariului acesteia. Efectul defavorabil al concurenței din partea importului este în special evident, dacă ramura care concurează în import funcționează într-o sferă specifică. Însă pierderile menționate, provocate de concurența din import, sunt temporare. În economia în curs de dezvoltare, resursele neutilizate se vor transfera în ramuri mult mai productive, de exemplu, în ramurile care fabrică produse de export, iar firmele concurente în import vor fi adaptate la perceperea noilor tehnologii, la cerințele mărfurilor și serviciilor noi și de producere a lor.

Consumatorii sunt cointeresați în comerțul internațional pentru:

- ca să fie importate mărfuri de consum la prețuri mai mici, în comparație cu cele autohtone, sau care după anumiți parametri s-ar deosebi de ele în sens mai bun;
- ca să se importe materie primă și mărfuri industriale care să scadă cheltuielile interne de producție, ceea ce va da posibilitate să se renunțe la fabricarea articolelor a căror preparare depinde în exclusivitate de furnizorii străini;
- ca să fie exportate mărfuri naționale, iar mijloacele obținute să fie folosite pentru plata importului.

Așadar, consumatorii câștigă din creșterea cantității și diversității de mărfuri, de la prețuri mai mici, datorită acestui fapt crește nivelul bunăstării lor.

Comerțul internațional, ca sferă specială a economiei mondiale, are un șir de trăsături specifice care îl deosebesc de comerțul intranațional: reglementarea guvernamentală a comerțului internațional; politica economică națională independentă; diferențele socioculturale ale țărilor; riscurile comerciale și financiare.

***Reglementarea guvernamentală a comerțului internațional.*** Fiecare țară funcționează în mediul său juridic. Guvernul său se amestecă activ și supune unui control strict relațiile de comerț exterior și operațiile comerciale legate de ele, relațiile financiar-valutare. Acest amestec și control se deosebesc vădit de gradul și caracterul acelor măsuri care se aplică cu privire la comerțul intern. Guvernul fiecărei țări suverane prin politica sa comercială și financiar-bugetară dă naștere sistemului său propriu de licențiere a exportului și importului, a cotelor de import și export, taxelor embargoului, subvențiilor de export, legislației fiscale proprii etc.

O barieră serioasă în comerțul internațional pot să devină deciziile guvernamentale privind reglementarea valutară (sistemul controlului valutar la intrarea valutei străine în țară și a scurgerii valutei din țară reglementează traficul internațional de mărfuri, servicii și capital), precum și hotărârile care țin de standardele calității, securității, ocrotirea sănătății, igienei,

patentelor, mărcilor comerciale, ambalajului mărfurilor și volumului de informații care se indică pe ambalaje.

În timpul realizării operațiilor comerciale internaționale, firma trebuie să ia în considerație nu doar legile țării sale, dar și legile țării-partener, de care depind metodele de realizare a acestor tranzacții. Legile fiecărei țări determină alegerea piețelor, prețurilor la mărfuri pe care firma le poate propune, costul resurselor (forța de muncă, materiile prime, tehnologiile) etc.

Hotărârile guvernului și legile, care abordează creșterea volumului de cheltuieli ale întreprinderii, pot influența asupra competitivității lor internaționale. Astfel guvernul țării poate obliga companiile sale industriale să le plătească muncitorilor diverse ajutoare în bani, ceea ce poate să se răsfrângă asupra costului de producție și, respectiv, să reducă posibilitățile companiei în sfera concurenței de prețuri pe piața externă.

***Politica economică națională independentă.*** Politica economică națională poate să aprobe fluxul liber de mărfuri și servicii dintre țări, să-l reglementeze sau să-l interzică (așa limitarea comerțului poate trece în forma „restricționării benevole”, de boicotare a mărfurilor țării, refuz al tarifelor preferențiale și eliberării de noi credite, limitarea accesului la mărfurile cu tehnologii înalte). Toate acestea influențează considerabil asupra comerțului internațional.

Pentru a menține gradul de echilibrare între plățile internaționale, țara trebuie să coordoneze economia sa cu economia mondială, deci să ducă o politică ce ar asigura competitivitatea prețurilor și consumurilor, în comparație cu alte țări, și nu ar admite divergențe între legislația internă și reglementarea internațională, care ar putea declanșa situații conflictuale în sfera comerțului extern.

În caz că politica economică internă a statului dăunează stabilitatea sa externă, atunci consecințele negative ale acestui fapt le vor resimți toate țările din comerț. Pentru funcționarea comerțului internațional în atmosferă liberă, guvernele țărilor trebuie să ducă o politică internă și internațională în acord cu partenerii comerciali, care să nu prejudicieze interesele niciunei părți. Dacă politica economică națională din sfera comerțului internațional se bazează doar pe interesele statului, fără acordul sau fără consultarea partenerilor săi comerciali, aceasta duce la apariția tensiunilor politice dintre parteneri (introducerea de taxe la unele mărfuri, stabilirea taxelor de import etc.). Așadar, comerțul internațional deseori devine obiectul de influență al politicii economice naționale independente al anumitor state.

***Deosebiriile socioculturale dintre țări.*** Țările participante în comerțul internațional se deosebesc una de alta prin obiceiuri, limbă, priorități, cultură. Și chiar dacă aceste deosebiri nu influențează în mod esențial comerțul internațional, ele complică relațiile dintre guverne și includ multe elemente noi în activitatea întreprinderilor internaționale. Cunoașterea insuficientă a

obiceiurilor, legilor țării exportatorului sau importatorului duc la incertitudine și neîncredere între vânzător și cumpărător.

**Riscurile financiare și comerciale.** La riscurile financiare se atribuie riscurile valutare și de credit.

Comerțul internațional se realizează între țări cu diferite sisteme valutare, care determină schimbul unei valute contra alteia. Din cauza instabilității cursurilor valutare, apare riscul valutar. Riscul valutar în comerțul internațional – îl prezintă pericolul de pierderi valutare în urma schimbării cursului valutei prețului în raport cu valuta de plată în perioada dintre semnarea tranzacției de comerț extern și efectuarea plății conform acestei tranzacții.

Una dintre problemele importatorului este necesitatea de a primi valută străină pentru realizarea plății. Riscul valutar pentru el apare, în caz că crește cursul valutei prețului în raport cu valuta de plată.

Exportatorului îi poate apare problema la schimbul valutei străine contra valutei țării sale, el va suporta pierderi la scăderea cursului valutei prețului în raport cu valuta de plată, deoarece va primi un preț mai mic în comparație cu cel contractual.

Riscul valutar poate fi micșorat grație semnării contractelor valutare forward, opțiunilor valutare, împrumuturilor în valută străină după cursul valutar fixat, iar apoi achitarea împrumutului din contul viitoarelor încasări în această valută.

La realizarea comerțului internațional, este necesar anumit timp pentru transportarea mărfurilor, de aceea exportatorul este expus riscului de credit și încearcă dezavantaje ce țin de distanță și de timp care sunt necesare expedierii mărfurilor peste hotare și de obținerea plății. Decalajul de timp între comanda furnizorului străin și recepționarea mărfii ține, de regulă, de durata perioadei de transportare și de necesitatea de pregătire a documentației respective. Pentru a finanța pregătirea și transportarea mărfii peste hotare, exportatorul poate avea nevoie de mijloace suplimentare după care se adresează să le obțină de la bancă. Totodată, creditul este necesar pentru o perioadă mai îndelungată decât ar avea nevoie dacă el ar vinde mărfurile pe piața internă din țara sa. Exportatorul este dator să-și îndeplinească obligațiunile sale în conformitate cu termenul și condițiile tranzacției de credit. Însă poate să apară riscul de nerestituire a datoriei. Aceasta poate avea loc în următoarele condiții:

- a) dacă marfa se află în altă țară, cumpărătorul a devenit posesorul mărfii, iar apoi a renunțat s-o achite;
- b) dacă cumpărătorul a refuzat să primească marfa după ce aceasta a fost adusă la destinație în țara sa.

Exportatorul dispune de câteva variante pentru a decide problema destinului de mai departe a mărfii care se află în altă țară: să găsească un alt cumpărător; să renunțe la marfă, să treacă



cliringul (să curețe marfa de taxele pentru export), să plătească taxa vamală și să transmită marfa la depozitul de mărfuri sau să expedieze marfa înapoi în portul autohton.

Totuși, aceste variante enumerate nu sunt atrăgătoare și sunt legate de pierderi.

Riscul de credit poate, de asemenea, să apară când guvernul țării primește împrumut de la creditorul străin sau când dă garanție asupra împrumutului de la terța parte din țara sa, iar apoi sau guvernul, sau terța parte refuză să achite împrumutul și anunță despre imunitatea în urmărirea penală. Exportatorul va fi neputincios să perceapă forțat datoria, deoarece i se va interzice să pună în aplicare cerințele sale prin judecată.

Riscurile comerciale ce țin de posibilitatea de a nu obține venit sau de apariție a pagubelor în procesul realizării operațiilor comerciale se pot manifesta în asemenea cazuri:

- incapacitatea de plată a cumpărătorului la momentul de plată a mărfii;
- refuzul clientului de a plăti produsele;
- schimbarea prețurilor la produse după încheierea contractului;
- reducerea cererii de produse;
- imposibilitatea transferului de mijloace în țara exportatorului în legătură cu restricțiile valutare în țara cumpărătorului (importatorului) sau din lipsa de valută, sau refuzul guvernului țării importatoare de a acorda această valută aducând oricare alte motive.

Comerțul internațional este format din două fluxuri opuse de mărfuri și servicii: exportul și importul [38, p.39-40; 59, p.32-37].

În conformitate cu definițiile Comisiei Statistice ONU prin *export* se înțelege:

- exportul din țară a mărfurilor fabricate, cultivate sau obținute în țară, precum și mărfurile importate de peste hotare și supuse prelucrării pe teritoriul vamal;
- exportul de mărfuri, importate mai înainte, care au fost prelucrate sub controlul vamal;
- exportul peste hotare a mărfii importate mai înainte și care nu a fost supusă niciunui fel de prelucrare în țara de export. Astfel de export se numește reexport. Obiectul reexportului, de exemplu, sunt mărfurile realizate la licitații internaționale și la bursele de mărfuri. La reexport se atribuie, de asemenea, exportul de mărfuri de pe teritoriul zonelor libere și din depozitele anexate.

Prin *import* se înțelege:

- importul în țară a mărfurilor de origine străină direct din țara producătorului sau din țara intermediarului pentru consum propriu, pentru întreprinderile industriale, de construcții, agricole și altele sau pentru prelucrare în scopul de consum în interiorul țării, sau în scopul exportului din țară;
- importul de mărfuri din zonele libere sau din depozitele anexate;

- importul de peste hotare a mărfurilor autohtone exportate mai înainte care nu au fost supuse niciunei prelucrări. Astfel de import se numește reimport. La reimport, de exemplu, se referă mărfurile care nu au fost vândute la licitație, întoarse de la depozitul de consignație, rebutate de cumpărător etc.;
- importul de mărfuri pentru prelucrare sub controlul vamal. Acestea sunt mărfurile care se importă în țară pentru prelucrare în scopul exportului ca produse finite care să conțină în sine marfă dată în variantă prelucrată sau modificată. Drept exemplu poate servi importul uleiului de măsline pentru producerea conservelor de pește pentru export. Totodată, importatorul, de obicei, este eliberat de plata taxelor vamale.

În costul exportului și importului se includ, la fel, toate mărfurile care sunt furnizate de companiile-mame CTN către firmele filiale ale lor care se află pe teritoriul altor țări. Astfel se ține cont de schimbul din interiorul firmei realizat în cadrul CTN, inclus în schimbul de mărfuri internațional.

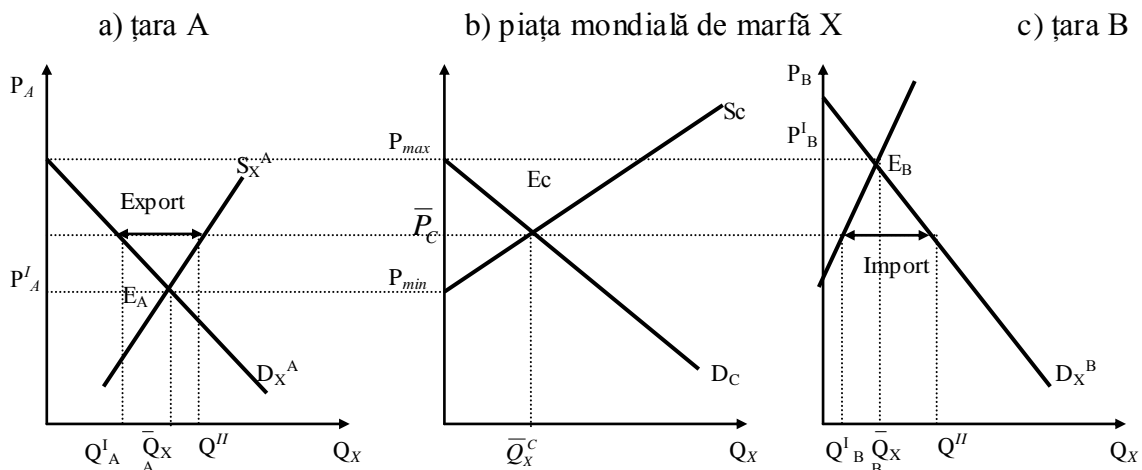
Comerțul internațional se caracterizează prin soldul comercial și rotația comercială.

**Soldul comercial** – este diferența în expresie valorică dintre volumele exportului și importului. Se diferențiază *soldul comercial activ* – depășirea exportului de mărfuri și servicii asupra importului, și *soldul pasiv* – depășirea volumului importului asupra exportului.

**Rotația comercială** – este suma în expresie valorică a volumelor exportului și importului.

Piața mondială este sfera balanței cererii și ofertei internaționale de mărfuri care se exportă și se importă de către diferite țări.

Relațiile reciproce funcționale de bază dintre cererea și oferta internă, cererea și oferta de mărfuri pe piața mondială, volumele de cantități ale importului și exportului, nivelul prețului la care se realizează comerțul, se pot ilustra prin intermediul așa-numitului model cel mai simplu al comerțului internațional sau modelului echilibrului parțial, în care se utilizează curbele cererii și ofertei (Fig.2.1).



**Fig.2.1. Balanța cererii și ofertei pe piețele mondiale**

Să presupunem că în două țări  $A$  și  $B$  se produce și se consumă una și aceeași marfă  $X$ . Cheltuielile pentru producerea mărfii  $X$  în aceste țări sunt diferite.

În condițiile inexistenței comerțului extern, marfa  $X$  este vândută în țările  $A$  și  $B$  la prețuri diferite, iar intersecția curbelor naționale de cereri ( $D_X^A$  și  $D_X^B$ ) și oferte ( $S_X^A$  și  $S_X^B$ ) în fiecare țară atribuie importanță de echilibru prețurilor și volumelor de vânzări.

În țara  $A$  volumul de echilibru  $\bar{Q}_X^A$  se vinde la prețul de echilibru  $P_A^I$ , iar în țara  $B$  volumul de echilibru  $\bar{Q}_X^B$  – la prețul  $P_B^I$ . Totodată,  $P_A^I < P_B^I$ . Acest raport dintre prețuri creează stimulente în fiecare țară pentru schimb mutual avantajos:

- țara  $A$  este cointerată să vândă marfa  $X$  în străinătate, deoarece va obține venit (în țara  $B$  prețul este mai mare);
- țara  $B$  este cointerată să cumpere marfa  $X$ , deoarece ea este mai ieftină, și ea nu are nevoie să folosească resursele inefficient în producția sa.

În condițiile comerțului liber, țara  $A$  vinde marfa în țara  $B$ . Prețul de echilibru  $P_A^I$  înseamnă valoarea minimă a costului mărfii  $X$  pe piața mondială și exportul său la un preț mult mai ieftin este imposibil.

Prețul de echilibru  $P_B^I$  semnifică valoarea maximală a prețului mondial al mărfii  $X$  și importul său la prețul ce depășește  $P_B^I$  în țara  $B$  va fi dezavantajos.

În acest model foarte simplu, oferta excedentară a mărfii  $X$  în țara  $A$  trebuie să răspundă cererii sale excedentare în țara  $B$ . Cu alte cuvinte, exportul din țara  $A$  trebuie să echivaleze cu importul în țara  $B$ .

$$\text{Această egalitate înseamnă: } Q_A^I Q_A^I = Q_B^I Q_B^I.$$

Cunoscând valorile *min* și *max* ale prețului mondial pentru marfa *X* și valorile de mărimi egale ale exportului și importului acestei mărfi, se pot construi curbe ale cererii  $D_C$  și ofertei  $S_C$  pe piața mondială.

Volumele exportului și importului echivalează unul cu altul și coincid pe segmentul  $\bar{P}_C E_C$ .

Prețul mondial al mărfii *X* va alcătui  $\bar{P}_C = \frac{P'_A + P'_B}{2}$ .

Echilibrul atins de marfa *X* în punctul  $E_C$  pe piața mondială are un caracter stabil. Oricare deviere a prețului mondial de la valoarea sa de echilibru  $P_C$  creează premise pentru revenirea automată la nivelul său inițial.

Dacă prețul mondial  $P_C$  crește, atunci va crește volumul de export. Însă volumului crescut al exportului i se va împotrivi posibilitatea redusă a importului, iar micșorarea cererii va întoarce prețul la nivelul său de echilibru  $\bar{P}_C$ .

Dacă prețul mondial scade, acest lucru majorează puțințele importului. Însă ele nu se vor putea realiza în practică din cauza ofertei limitate a mărfii *X*.

Prin urmare, modelul cel mai simplu al comerțului internațional mărturisește despre faptul că:

- pe piața mondială se întâlnesc cererea și oferta de mărfuri care se importă de unele țări și se exportă de altele;
- volumul exportului depinde de surplusul pe piața națională a mărfii date, iar volumul importului – de volumul deficitului;
- la comparația prețurilor interne de echilibru, pe piața mondială, se poate stabili prezența ofertei excedentare a acestei mărfi în unele țări și cererii excedentare de această marfă a altor țări;
- prețurile de echilibru minimale și maximale pe piața internă în diferite țări ale unui și aceluiși produs determină limitele inferioară și superioară ale prețului mondial la care se realizează acest produs pe piața mondială;
- fluxurile internaționale de mărfuri se acumulează sub influența năzuinței statelor de a exporta relativ mărfuri ieftine în condițiile lipsei comerțului, și de a importa comparativ scumpe;
- între volumele exportului și importului unui oarecare produs, pe de o parte, și nivelul prețului mondial al acestuia, pe de alta, există o legătură reciprocă și o interdependență. Schimbarea prețului mondial duce la schimbarea cantității de mărfuri exportate și importate pe piața mondială, iar schimbarea cantității de mărfuri exportate și importate – la schimbarea prețului mondial;

- pe piața concurentă apar tendințe centripete care anulează devierea prețului efectiv pe piața mondială la marfă dată de la valoarea sa de echilibru [13, p.32; 38, p.99-108; 47, p.74-75].

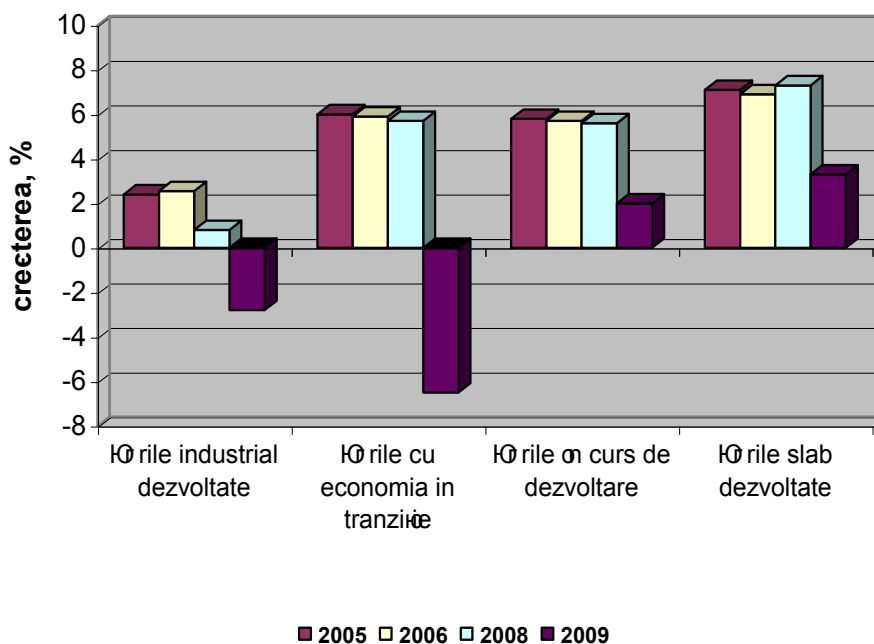
## 2.2. Structura și dinamica comerțului internațional

Comerțul internațional de mărfuri a fost istoricește până la un anumit timp sfera principală în relațiile economice mondiale. Abia spre sfârșitul sec. XX rolul principal în sistemul economiei mondiale au început să-l ocupe diverse forme de tranzacții financiare. Însă importanța comerțului internațional și în prezent este foarte mare. Dovada acestui fapt este creșterea volumelor în comerțul internațional. Potrivit datelor experților OMC, volumul comerțului internațional în 2006 a crescut cu 7,6%, în 2007 – cu 15,2%, în 2008 – cu 15,4%. O asemenea dezvoltare accelerată a comerțului internațional ține, în primul rând, de intensificarea procesului de liberalizare a relațiilor internaționale, de sporirea cererii de mărfuri industriale, a căror parte în volumul total de export constituie 70%. Totuși, în 2009, din cauza crizei financiare mondiale, are loc scăderea volumelor comerțului internațional cu 13,1%.

Ritmurile intense în dezvoltarea comerțului internațional influențează benefic asupra economiei țărilor în curs de dezvoltare, stimulând exportul acestora. Creșterea medie anuală a exportului acestor țări a constituit în anii 2003-2008 circa 18% (Tab.2.1; Fig.2.2.) [<http://www.un.org>].

**Tab. 2.1. Dinamica dezvoltării comerțului internațional de mărfuri și servicii**

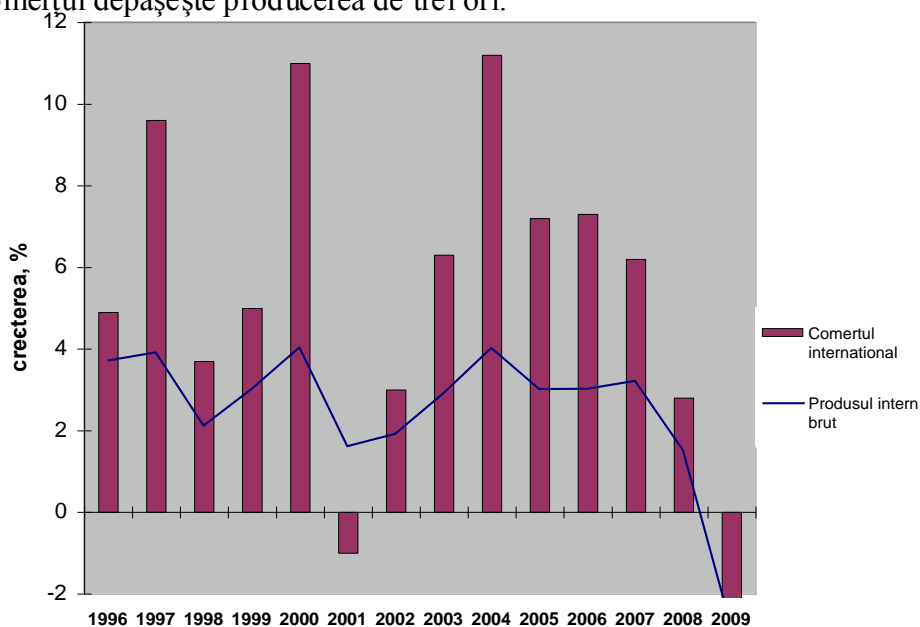
Indicatorii	Ritmurile creșterii, %			
	an.2005	an.2006	an.2007	an.2008
Comerțul internațional de mărfuri și servicii	7,4	7,6	15,2	15,4
<b>Importul</b>				
Țările industrial dezvoltate	6,5	6,3	12,9	11,7
Țările în curs de dezvoltare și țările cu economia în tranziție	12,0	11,0	13,2	27,7
<b>Exportul</b>				
Țările industrial dezvoltate	5,9	6,8	14,6	11,7
Țările în curs de dezvoltare și țările cu economia în tranziție	9,9	9,7	24,6	38,2



**Fig.2.2. Creșterea economică în țările în curs de dezvoltare în comparație cu țările industrial dezvoltate**

În prezent, comerțul internațional, ca și cândva, rămâne stimulentele importante al dezvoltării economice. Fluxurile comerciale internaționale depășesc vădit creșterea volumului producției mondiale (Fig.2.3).

Aceasta se întâmplă ca rezultat al adâncirii diviziunii internaționale a muncii, specializării și cooperării care stau la baza integrării economice mondiale și schimbului intrafirmă. În legătură cu acest fapt, este suficient a menționa că în UE – gruparea economică internațională cea mai integrată – comerțul depășește producerea de trei ori.



**Fig.2.3. Ritmurile de creștere a volumelor comerțului internațional și a produsului intern brut**

Crește rolul comerțului extern în economia majorității țărilor în baza relațiilor de lungă durată dintre exportatori și importatori, ceea ce se confirmă prin sporirea cotei de export a unor țări (Tab.2.2.).

**Tabelul 2.2. Dinamica cotei de export, %**

Țara	an.1960	an.1980	an.2006	an.2009
SUA	4,0	7,2	7,7	9,0
Marea Britanie	13,9	14,3	20,0	20,6
Germania	15,8	21,2	39,6	50,2
Franța	11,4	15,5	22,7	28,4
Italia	9,8	20,3	25,3	29,6
Țările de Jos	35,9	43,1	67,5	93,7
Belgia și Luxemburg	29,8	44,6	88,2	122,1
Suedia	21,0	25,1	46,8	53,6
Elveția	22,4	23,9	43,0	64,0
Danemarca	24,9	24,6	36,6	57,2

Sursa: [www.wto.org]

Caracteristica principală a comerțului internațional este structura sa comercială și geografică, adică structura din punctul de vedere al împărțirii geografice și umplerii (completării) cu mărfuri.

Structura geografică a comerțului internațional – aceasta reprezintă repartizarea fluxurilor comerciale între anumite țări și grupări ale acestora, create după principiul teritorial și organizațional.

Structura geografică teritorială generalizează datele cu privire la proporțiile comerțului internațional sau dintre țări care aparțin asociațiilor politico-comerciale internaționale sau comerțului dintre țări incluse într-un anumit grup potrivit criteriului selectat (țările exportatoare de petrol, țările debitoare etc.).

Structura geografică a comerțului mondial s-a format sub influența diviziunii economice mondiale a muncii și progresului revoluției tehnico-științifice (Tab.2.3).

**Tabelul 2.3. Structura geografică a comerțului internațional de mărfuri în anumite regiuni în anul 2009**

Exportul		Regiunea	Importul	
Volumul			Volumul	
mlrd.\$	%		mlrd.\$	%
12 490,0	100,0	Globul pământesc	12 682,0	100,0
1602,4	12,8	America de Nord	2178,0	17,2
458,9	3,7	America Latină	442,9	3,5
5016,0	40,2	Europa	5161,5	40,7
4587,0	36,7	Uniunea Europeană	4732,7	37,7
451,6	3,6	CSI	333,1	2,6
303,4	2,4	Federația Rusă	191,8	1,5

383,9	3,1	Africa	405,2	3,2
689,7	5,5	Orientul Apropiat	493,9	3,9
3887,7	31,1	Asia	3667,8	28,9
580,7	4,6	Japonia	552,0	4,4
1201,5	9,6	China	1005,7	7,9
162,6	1	India	250,0	2,0

**Sursa:** [www.un.org]

Primul loc după volumul exportului și importului pe piața mondială îl ocupă Europa, al doilea – Asia, locul trei – țările din America de Nord.

Contribuția în comerțul mondial a Americii Latine, Orientului Apropiat și Africii este neînsemnată. Țările din Europa Centrală, precum și cele din CSI, de asemenea, joacă un rol important în comerțul internațional, relațiile lor economice externe se află în etapele de formare.

Structura de mărfuri a comerțului internațional se formează sub influența avantajelor competitive de care dispune economia națională a țării. Țara dispune de avantaje în acele cazuri când prețurile la mărfurile de export (sau prețurile interne) sunt mai mici decât cele mondiale.

Diferențele prețurilor sunt determinate de diverse cheltuieli de producție care depind de două grupe de factori.

**Prima grupă** – factorii sunt formați din avantajele competitive naturale. Aceștia includ factorii geografici naturali: clima, existența zăcămintelor minerale, fertilitatea solului etc.

**Grupa a doua** – factorii (social-economici) formează avantajele competitive obținute. Acești factori caracterizează nivelul tehnic și economic în dezvoltarea țării, aparatul său de producție și producția în serii și volumele sale, infrastructura socială și de producție, dimensiunile lucrărilor de cercetare științifică. Ei condiționează avantajele competitive care au fost dobândite în procesul de dezvoltare a economiei naționale.

În comerțul de mărfuri, o tendință caracteristică reprezintă creșterea ponderii specifice a comerțului cu produse ale industriei prelucrătoare (circa  $\frac{3}{4}$  din volumul în expresie valorică a volumului exportului mondial) și reducerea ponderii specifice de materii prime și produse alimentare (circa  $\frac{1}{4}$ ). În producția industriei prelucrătoare locul principal aparține utilajului și mijloacelor de transport (circa 50% din exportul de mărfuri al acestei grupe), precum și produselor chimice, metalelor feroase și neferoase, textilelor. Printre materia primă și produsele alimentare pozițiile de lider le ocupă comerțul cu produse alimentare și băuturi, combustibil mineral (Tab.2.4).

**Tabelul 2.4. Creșterea volumelor exportului mondial de mărfuri și a producției privind grupele principale de mărfuri, %**

	2000-2008	2006	2007	2008
<i>Exportul mondial de mărfuri</i>	5,0	8,5	6,0	1,5
Produsele agricole	4,0	6,0	5,0	2,5



Combustibilul și producția extractivă	3,0	4,0	3,5	0,5
Industria prelucrătoare	6,0	10,5	7,5	2,0
<b>Producția mondială de mărfuri</b>	<b>2,5</b>	<b>4,0</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,5</b>
Agricultura	2,5	1,5	2,5	3,0
Industria extractivă minieră	1,5	1,0	0,0	1,0
Industria prelucrătoare	2,5	55,5	1,5	-1,5
<b>PIB mondial</b>	<b>3,0</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>1,5</b>

Sursa: [www.un.org]

În comerțul mondial cu sorturi de mărfuri pentru comerț, cel mai înalt indice de creștere în perioada anilor 2000-2008 îl are producția industriei prelucrătoare (6,0%). Pentru exportul mondial de combustibil și producție extractivă este caracteristic indicele cel mai mic de creștere (3,0%). Ritmurile de creștere a exportului mondial depășesc de două ori creșterea producției de mărfuri mondiale.

Structura de mărfuri din punct de vedere zonal se caracterizează prin datele prezentate în Tab.2.5.

**Tabelul 2.5. Structura exportului mondial al principalei grupe de mărfuri conform zonelor în anul 2009**

Zona	Agricultura		Industria extractivă		Industria prelucrătoare		Total	
	mlrd.\$	%	mlrd.\$	%	mlrd.\$	%	mlrd.\$	%
Europa	602,6	9,5	767,9	12,1	4953,6	78,3	6324,1	100
Asia	260,0	6,1	540,2	12,7	3447,8	81,2	4248,0	100
America de Nord	212,1	10,9	345,9	17,8	1389,2	71,3	1947,2	100
America Latină	156,9	26,8	255,8	43,7	172,6	29,5	585,3	100
CSI	47,7	6,9	470	67,9	174,8	25,2	692,5	100
Africa	37,9	7,1	393,9	74,1	99,9	18,8	531,7	100
Orientul Apropiat	24,2	2,4	756,5	75,6	220,3	22,0	1001,1	100
Total	1341,4	8,8	3530,2	23,0	10458,2	68,2	15329,8	100

Sursa: [www.un.org]

Datele prezentate în Tab.2.5 sunt o dovadă a legăturilor reciproce dintre nivelul dezvoltării economice al țărilor și structura volumului comerțului exterior al acestora. Astfel, pentru țările din Europa Occidentală, America de Nord și Asia, care fac parte din grupul țărilor industrial dezvoltate în care predomină avantajele competitive câpătate, în structura exportului predomină producția industriei prelucrătoare, în țările din Orientul Apropiat și Africa, care dispun de bogate resurse naturale este destul de înaltă cota industriei extractive. Țările CSI utilizează intens avantajele lor competitive naturale, iar apoi în structura de mărfuri care se distinge de indicii mondiali medii, ponderea specifică înaltă a producției din ramurile extractive ale industriei (devierea de la indicele mediu constituie 44,9 puncte procentuale) și comparativ mic – producția industriei prelucrătoare (devierea de la indicele mediu alcătuiește 43 de puncte procentuale).

### 2.3. Tipurile principale de piețe și de mărfuri

Piețele pot fi clasificate după diferite criterii. Clasificarea unanim acceptată este prezentată în Tab.2.6 [29, p.31-33].

**Tabelul 2.6. Clasificarea piețelor**

Criteriul de clasificare	Tipurile de piețe
1. Apartenența de ramură a mărfii ca obiect de schimb	Piețele de mărfuri. Ele cuprind piețele de marfă concretă sau grupe de mărfuri legate între ele prin anumite criterii ce țin de caracterul de producție sau care servesc la satisfacerea uneia și aceleiași necesități (de exemplu, piața de încălțăminte, piața de metale neferoase, piața de automobile, piețele de materii prime).
2. Obiectul de schimb și limitele cuprinderii sale	Piețele de mărfuri ale țărilor și piețele de mărfuri regionale. La baza subdiviziunii stă apartenența la țări sau apartenența la o ramură regională a obiectelor de schimb. Aceste piețe cuprind piața unei mărfi concrete, grupe de mărfuri sau mărfuri ale unei anumite ramuri ale unei țări sau regiuni (de exemplu, piața de încălțăminte a Turciei, piața de electrotehnică de uz casnic a Ucrainei, piața de automobile a UE).
3. Sfera schimbului de mărfuri internațional și apartenența de ramură a obiectelor de schimb	<p>Piețele mondiale de mărfuri – este ansamblul de piețe naționale. La baza relațiilor economice dintre participanții la ele stă diviziunea internațională a muncii (de exemplu, piața mondială de cereale, piața mondială a produselor de cauciuc tehnic). Obiectele de pe piața mondială de mărfuri reprezintă produse concrete sau grupe de mărfuri. Trăsăturile de bază ale pieței mondiale constau în aceea că:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- constituie o categorie a producției de mărfuri care a ieșit în căutarea realizării produselor sale după hotarele naționale;</li> <li>- se revelă în deplasarea interstatală a mărfurilor, care se află sub influența nu doar a cererii și ofertei interne, dar și externe;</li> <li>- optimizează folosirea factorilor de producție, sugerând producătorului în care ramuri și regiuni aceștia pot fi aplicați mai eficient;</li> <li>- îndeplinește rolul de asanare înlăturând din schimbul internațional mărfurile și chiar producătorii incapabili să asigure standardul internațional de calitate la prețuri competitive.</li> </ul> <p>Particularitățile distinctive ale pieței mondiale constau în faptul că:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- asupra acesteia au influență hotarele interstatale și politica economică externă a unor țări;</li> <li>- asupra ei acționează sistemul de prețuri mondiale;</li> <li>- structura și direcția comerțului anumitor țări pe piața mondială se determină de schimbarea competitivității mărfurilor și serviciilor lor;</li> <li>- comerțului mondial îi este caracteristică neuniformitatea creșterii atât a comerțului unor țări, cât și a întregului volum de operații comerciale mondiale;</li> <li>- se dezvoltă formele interstatale de reglementare pe piața mondială: organizațiile comerțului internațional, organizațiile economice de integrare regionale.</li> </ul>
4. Comportarea în ce privește hotarele	Piața internă (locală) și piața externă (străină). Piața internă – este o formă de relații economice când toate articolele destinate pentru

naționale ale sferei de schimb	vânzare se realizează de către producător însuși în interiorul țării. Piața externă cuprinde toată sfera de relații comerciale, care trece peste frontierele naționale ale unei țări concrete. Piața mondială, piețele țărilor, piețele mondiale de mărfuri sunt externe (străine) doar pentru o țară concretă. Relațiile economice dintre participanții schimbului de mărfuri presupun că participanții au apartenență națională diferită și obiectul de schimb trece peste hotarele vamale naționale ale acestor țări.
5. Caracterul obiectului schimbului de mărfuri	Piața de mărfuri, piața de servicii, piețele de tehnologii, piețele de capitaluri, forței de muncă, a hârtiilor de valoare.
6. Caracterul și nivelul de cerere și ofertă pe piață	Piața vânzătorului pe care cererea depășește oferta (cu deficit de ofertă).
7. Caracterul relațiilor reciproce dintre vânzător și cumpărător	Piețele libere, izolate. Pe piețele libere nu există restricții pentru încheierea tranzacțiilor comerciale între parteneri. În comerțul cu mărfuri diverse, cota piețelor libere este diferită (de exemplu, pe piața petrolului – 70%, pe piața zahărului – 30%). Prin piețele izolate (închise) de obicei se subînțeleg livrările CTN intercorporative care alcătuiesc în totalitate circa 40% din volumul operațiilor comerciale mondiale. Din piețele dirijate (reglabile) fac parte piețele care cad sub influența tranzacțiilor de mărfuri internaționale îndreptate la stabilizarea lor.

La baza clasificării mărfurilor pot fi puse diverse criterii: mobilitatea internațională, destinația, termenele valabile, nivelul de cerere și prețul, caracterul consumului și gradul de prelucrare, metoda de fabricare [29, p.33; 13, p.19-20].

**Mobilitatea internațională.** În scopul de a recunoaște comerțul ca internațional, vânzarea de mărfuri – exportul, iar cumpărarea – importul, este necesar ca marfa să treacă hotarul statului și acest fapt să fie înregistrat în gestiunea respectivă. În această împrejurare, nu are importanță dacă marfa schimbă proprietarul sau nu. Astfel, dacă televizorul a fost vândut (transmis) de către compania niponă filialei sale din Republica Moldova, el se consideră exportul Japoniei și importul Republicii Moldova, cu toate că proprietarul mărfii a rămas compania niponă.

În economia mondială, marfa este examinată nu ca produs al producerii, ci ca obiect de cerere și ofertă. Marfa (serviciul) se transformă astfel în următoarele condiții:

- dacă cineva are nevoie de ea;
- dacă asupra ei sunt îndreptate două forțe principale ale economiei de piață – cererea și oferta;
- în caz că măcar una dintre aceste forțe (cererea sau oferta) operează peste hotare.

Capacitatea de a fabrica produsul pentru piața internă nu înseamnă că acesta va fi recunoscut drept marfă pe piața mondială, adică va fi cumpărat în străinătate. Mărfurile pot să nu fie realizate în străinătate din următoarele cauze:

- în legătură cu incapacitatea de concurență;
- din imposibilitatea originară de a le expune pe piața internă;

– din motivul gradului lor de necomercializare principial.

Ținând seama de mobilitatea internațională, mărfurile se distribuie în „de piață”, adică cele care se vând, vândabile (MP), și „nonpiață”, care nu se vând, nevândabile (MN).

„Mărfurile de piață” – mărfurile care pot fi deplasate în diferite țări.

„Mărfurile nonpiață” – mărfurile care se consumă în aceeași țară în care se produc și nu pot fi deplasate între țări.

Deosebiri principale dintre mărfurile „de piață” și „nonpiață” sunt indicate în Tab.2.7.

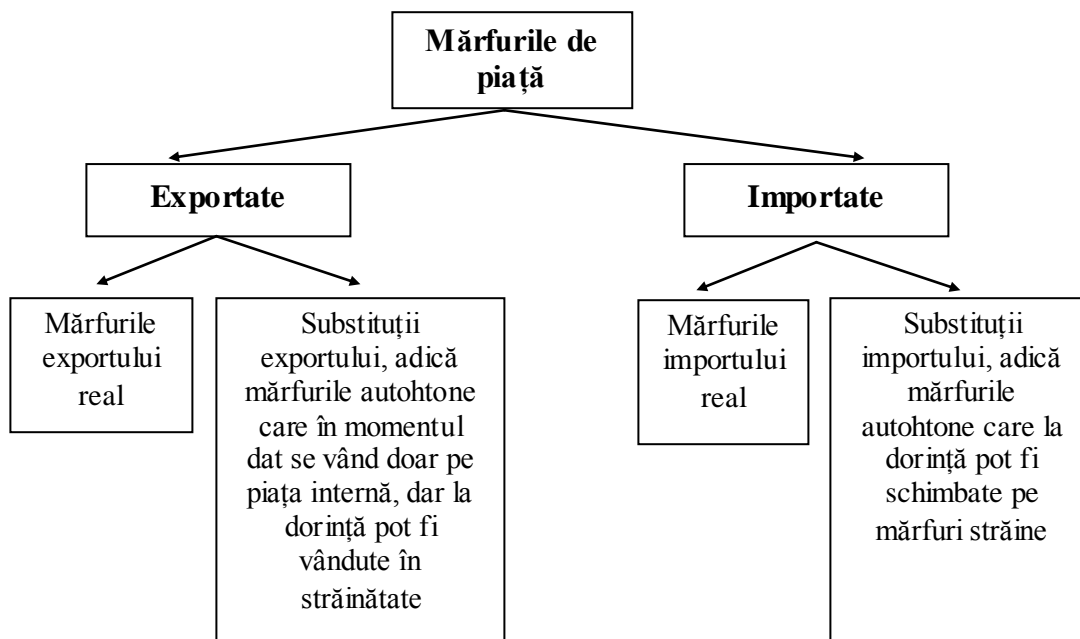
**Tabelul 2.7. Deosebirile dintre MP și MN după principalii indici**

<b>Indicii</b>	<b>Mărfurile „de piață”</b>	<b>Mărfurile „nonpiață”</b>
Prețurile	Se stabilesc în raport cu cererea și oferta pe piața mondială și se află sub influența cererii și ofertei de ele atât în țară, cât și în străinătate	Se stabilesc în raport cu cererea și oferta pe piața națională. Fluctuațiile prețurilor la astfel de mărfuri în alte țări nu au importanță
Menținerea balanței interne a cererii și ofertei	Menținerea balanței nu este îndeosebi de esențială, deoarece insuficiența cererii interne se poate compensa prin creșterea cererii în străinătate, iar insuficiența consumului interior – creșterea livrărilor de mărfuri străine	Menținerea balanței este foarte importantă. Cu încălcarea ei sunt posibile disproporții social-economice
Prețurile interne	Dinamica și nivelul lor urmează după dinamica și nivelul prețurilor din alte țări	Ele se pot deosebi substanțial de prețurile din alte țări, iar schimbarea lor nu poate să ducă la schimbarea prețurilor la asemenea mărfuri în străinătate

La mărfurile „de piață”, de regulă, se atribuie mărfurile din agricultură, pescărit, din industriile extractivă și prelucrătoare; la cele „nonpiață” – serviciile comunale și de construcție, prețurile cu ridicata și cu amănuntul, restaurantele, hotelurile, apărarea, serviciile sociale, ocrotire a sănătății, lucrul obștesc etc.

Distribuirea mărfurilor în cele „de piață” și cele „nonpiață” depinde mult de cheltuielile pentru transport la deplasarea lor peste hotare și de barierele comerciale care există în această cale. Reducerea cheltuielilor de transport în dezvoltarea tehnologiei duce la mărirea cantității de mărfuri „de piață”, iar creșterea protecționismului – la scăderea lor.

Mărfurile „de piață” se împart în *exportate* și *importate* (Fig.2.4).



**Fig.2.4. Clasificarea mărfurilor „de piață”**

**Destinația.** Potrivit acestui criteriu, mărfurile se distribuie în:

- mărfurile cererii de consum, destinate pentru consum propriu, de uz individual și care se disting prin nomenclatură extinsă și asortiment (televizoare, frigidere, mașini de spălat, videomagnetofoane, automobile etc.);
- mărfuri cu destinație de producție, utilizate în fabricarea altor mărfuri, determinând specificul unei ramuri de producție concrete (utilaj tehnologic) sau având destinație generală (motoare, macarale, robinete). La acestea aparțin, de asemenea, mijloacele de transport și dispozitivele folosite în procesul de producție.

**Termenul de valabilitate (întrebuințare).** Mărfurile se repartizează în mărfuri de folosință îndelungată și de folosință pe termen scurt.

**Nivelul cererii și prețul.** Potrivit acestui criteriu, mărfurile se clasifică în:

- mărfuri de cerință zilnică (de cerere curentă) care se procură sistematic, orientându-se asupra anumitor caracteristici calitative;
- mărfuri la cerere selectivă, care sunt procurate fiind comparate cu mărfuri analoge după gradul de satisfacere a cerințelor, nivelul de calitate, prețuri etc.;
- mărfurile de prestigiu, posedând trăsături unice, care sunt determinate de modă, de confortul înalt;
- obiectele de lux, care satisfac cerințele individuale ale oamenilor cu mijloace mari, ce depășesc substanțial necesitățile lor zilnice.

**Caracterul consumului și gradul de prelucrare.** Acestea le constituie – materia primă, semifabricatele, articolele finite, piesele accesorii, detaliile.

**Modul de preparare.** Producția se împarte în standardizată (se produce pentru consumatorul final necunoscut) și unică (se prepară în baza comenzilor prelabile ale cumpărătorului și se produce ținând seama de parametrii tehnico-economici coordonați în prealabil de către furnizor și cumpărător).

## **2.4. Formele și metodele comerțului internațional**

### **2.4.1. Formele comerțului internațional**

În funcție de obiectul și caracterul efectuării operațiilor de comerț extern, există diverse forme ale comerțului internațional. Mai frecvent acestea se clasifică după două astfel de criterii, precum obiectul de comerț și metoda și organizarea relațiilor reciproce între parteneri. Analiza comerțului internațional, din punctul de vedere al formelor sale, dă posibilitate a caracteriza minuțios volumele și structura comerțului anumitei țări, unui grup de țări și a lumii în totalitate, precum și a determina avantajele și neajunsurile comerțului pentru exportator sau importator.

#### **Formele comerțului internațional în funcție de obiectul de comerț**

În conformitate cu obiectul de comerț, se deosebesc patru forme ale comerțului internațional:

#### **I. Comerțul cu mărfuri industriale, cu mașini, utilaj, inclusiv:**

- a) cu mărfuri de larg consum. De exemplu, îmbrăcăminte, încălțăminte, detergenți, mărfuri pentru igiena personală, parfumerie și cosmetică, accesorii, bijuterii, articole din blănuri, automobile;
- b) cu producție de mașini și tehnică, inclusiv:
  - *producția finită.* Aceasta e livrarea de mașini și utilaj în varianta finită pentru exploatare. De exemplu, mijloacele de transport, produsele din construcția de mașini-unelte; mărfuri tehnice cu destinație socioculturală;
  - *producția demontată.* Această formă a comerțului este dezvoltată îndeosebi în industria automobilelor (cota automobilelor demontate și de articole de completare pe piața dată alcătuiește 40-50%), în ramurile de producție a tractoarelor, motocicletelor, utilajelor electrotehnice, aparaturii radio și electronice, mașinilor agricole;
  - *utilajului complet.* Prin „obiecte complete” se înțeleg întreprinderile industriale și altele în ansamblu, anumite ateliere, instalații, agregate, care formează un complex tehnologic finit sau o anumite parte a acestuia. Totodată, instalație completă se consideră sistemul de mașini și utilaje unite organic într-un proces tehnologic unic care asigură lansarea de obiecte finite sau finalizează stadiul tehnologic. În contractele pentru utilaj complet în volumul de livrări intră: documentația de proiectare, tehnologică (serviciile de inginerie și consultare); echipamentul

unei anumite productivități cu indicarea consumului de materie primă, combustibil și lansarea producției finite, servicii tehnice (montaj, corectare, lansarea utilajului în exploatare, instruirea specialiștilor).

- II. **Comerțul cu materii prime** din care fac parte: materia primă minerală, produsele de îmbogățire a sa și de prelucrare (metalele feroase și neferoase), materia primă agricolă de origine vegetală și animală și produsele din prelucrarea primară a lor, precum și mărfurile alimentare.
- III. **Comerțul cu servicii**, la care, de exemplu, se referă serviciile de transport, turism, arendă, computerizate, financiare, de inginerie, serviciile de comunicații etc.
- IV. **Comerțul cu produsele muncii intelectuale (schimbul tehnologic internațional)**. Obiecte de vânzare-cumpărare sunt cunoștințele tehnico-științifice, reprezentând rezultatele cercetărilor științifice, lucrărilor de proiectare și construcții, și experienței lor de valorificare industrială.

Aceste forme ale comerțului internațional vor fi examinate în capitolele ulterioare.

#### ***Formele comerțului internațional după metoda și organizarea relațiilor reciproce între parteneri***

Formele principale ale comerțului internațional, în funcție de caracterul și metoda de organizare a relațiilor reciproce dintre exportatori și importatori, includ: comerțul de întâmpinare, comerțul electronic, cooperarea de producție, leasing. Aceste forme țin de colaborarea de producție, reflectă aspectul operațional al comerțului internațional, în special cu utilizarea tehnologiilor de informare computerizate.

#### **Comerțul de întâmpinare internațional**

Esența comerțului de întâmpinare constă în faptul că operațiile de export-import se completează de către parteneri prin luarea angajamentelor de întâmpinare cu privire la livrarea (achiziționarea) mărfurilor și serviciilor de comun acord. Comerțul de întâmpinare internațional contribuie la stabilirea colaborării eficiente, de lungă durată, reciproc avantajoasă a participanților direct în sfera de producție. În volumul operațiilor comerciale, cota sa constituie circa 50%.

Pentru comerțul de întâmpinare, sunt caracteristice trăsăturile care urmează:

- acesta este instrumentul important în reglementarea schimbului de mărfuri internațional, deoarece încheierea acordurilor interguvernamentale în privința tranzacțiilor de schimb de mărfuri, precum și acordurilor de colaborare economică și industrială în bază compensatorie dă posibilitate să se determine pentru câțiva ani tipurile și volumele de mărfuri în livrările reciproce, valoarea lor totală și ordinea decontărilor, caracterul și prețul serviciilor tehnice concomitente sau oferite separat și cunoștințelor tehnico-științifice;

- flexibilitatea care le permite contractanților să se adapteze la condițiile în schimbare pe piețele de mărfuri mondiale; dă posibilitate țărilor să-și diversifice cu un anumit scop exportul, să iasă pe piețele netradiționale de desfacere, pe piețele greu accesibile ale țărilor dezvoltate cu bariere tarifare și nontarifare; creează condiții pentru economia de valută, accelerarea procesului schimbului de mărfuri internațional;
- să stabilească legătura exportului cu achiziționarea de întâmpinare a mărfurilor de la firma importatoare sau țara importatoare, și invers.

***Tipurile comerțului de întâmpinare internațional:***

- operații de barter;
- achiziții de întâmpinare;
- răscumpărarea tehnicii uzate;
- operații cu materie primă ce aparține clientului;
- operații compensatorii simple;
- acorduri de compensare compuse.

***Operația de barter (schimb de mărfuri)*** se întocmește prin contract de barter sau contract cu forma de plată mixtă (plata livrărilor de export/import parțial este prevăzută în formă naturală) între parteneri stipulând prețul echilibrat în schimbul de mărfuri, la lucrări, servicii în oricare combinație, neintermediat de circulația mijloacelor în numerar sau fără numerar.

Particularitatea principală a operației de barter constă în faptul că un astfel de schimb de mărfuri fără valută se realizează în baza egalității prețurilor mărfurilor de schimb cu prețurile mondiale.

***Achiziții de întâmpinare.*** Achizițiile de întâmpinare prezintă în sine tranzacții comerciale care se încheie în formă de câteva contracte cu legături stabilite. Exportatorul conform contractului se obligă să achiziționeze mărfuri pentru importator în suma care alcătuiește cota negociată în prealabil din livrările sale proprii. Astfel de tranzacție se face în temeiul a două sau câteva contracte. În ele se stipulează că fiecare partener se obligă să plătească în numerar pentru mărfurile primite.

***Răscumpărarea tehnicii uzate,*** pe lângă cumpărarea de modele și modificări noi. În această variantă de comerț, exportatorul capătă posibilitatea de a vinde producție mai modernă și mai scumpă, iar importatorul – posibilitatea de a scăpa de tehnica uzată moral, precum și s-o vândă la un preț la valoarea rămasă, adică să fie inclusă în prețul tehnicii noi achiziționate. Prețul tehnicii uzate se calculează în prețul pentru tehnica nouă și alcătuiește, în funcție de starea ei, model, anul fabricării și de alte condiții, aproximativ 10-20% din costul celei noi.



**Operații cu materie primă ce aparține clientului** – este livrarea de către o țară a materiei prime, semifabricate, detalii de completare pentru prelucrarea ulterioară a lor, asamblare în țara partenerului comercial și retrolivrarea articolelor finite în țara primului exportator.

Conținutul economic al operațiilor date constă în faptul că proprietarul materiei prime care nu dispune de capacități pentru prelucrarea ei o pune la dispoziție întreprinderii prelucrătoare care se află în altă țară în volumul necesar pentru asigurarea producerii cantității de producție finită, acoperirea cheltuielilor legate de prelucrare, precum și pentru a asigura o anumită normă de venit întreprinderii de prelucrare.

**Operații compensatorii simple.** În acest tip de comerț de întâmpinare, exportatorul livrează utilaj de producție în condițiile creditului comercial, iar importatorul după instalarea sa și punerea în funcțiune, achită, compensează costul său și costul creditului prin livrarea producției confecționată cu acest utilaj, treptat, ca și la eșalonarea plății.

**Acorduri de compensare compuse.** Acestea sunt operații de compensare de durată cu caracter la scară mare (100 mil.\$ și mai mult). Particularitatea acestor tranzacții este faptul că exportatorul nu este interesat el însuși să utilizeze producția de compensare în asemenea volume. Deseori el renunță la ea în interesele terței părți, care pe măsura vânzării producției compensează exportatorului prețul utilajului și creditul. În asemenea mod, tranzacția de compensare complicată este trilaterală.

### **Comerțul electronic**

O trăsătură importantă a comerțului internațional modern îl reprezintă comerțul electronic [31, p.309].

Termenul „comerț electronic” include distribuția, marketingul, vânzarea sau livrarea de mărfuri, servicii prin mijloacele electronice. Ritmurile creșterii rapide a comerțului electronic se remarcă grație utilizării Internetului în scopuri comerciale.

Operația comercială se împarte în trei etape: publicitate și căutare; comandă și plată; livrare.

În comerțul electronic, există șase mijloace principale: telefonul, faxul, televiziunea, sistemul de plăți electronice și viramente bancare, schimbul de date electronic și Internetul.

Instrumentul mult mai universal, comparativ cu alte mijloace de comerț electronic, este Internetul, întrucât prin intermediul acestuia majoritatea etapelor în operațiile comerciale pot fi efectuate în regim interactiv cu una sau mai multe persoane, fără restricții în timp sau spațiu, și cu cheltuieli relativ mici.

Volumele comerțului electronic în fiecare an cresc. Partea considerabilă a volumelor totale ale comerțului electronic revine SUA (93% din comerțul electronic total). În SUA acest comerț constituie 16,28% din toate operațiile naționale dintre întreprinderi, iar ritmurile de creștere în

fiecare an – 6,1%. În 2008 cota operațiilor electronice deținea 1,9% din volumul total de vânzări cu amănuntul (de două ori mai mult decât în 2001). Ritmurile de creștere ale comerțului electronic cu amănuntul alcătuiesc în fiecare an 28,1%, iar ale comerțului cu amănuntul în general – doar 8,8%.

Folosirea mijlocului electronic pentru desfacerea mărfurilor și serviciilor sporește și în Europa, cu toate că ritmurile unei astfel de creșteri sunt mai mici decât în SUA.

Țările în curs de dezvoltare rămân semnificativ în urma țărilor dezvoltate după posibilitățile tehnice de introducere a comerțului electronic. Aceasta se explică prin dezvoltarea insuficientă a infrastructurii de telecomunicații, prețul înalt pentru utilizarea Internetului, insuficiența specialiștilor de calificare înaltă pentru a activa în această sferă.

În dezvoltarea comerțului electronic dintre firme sunt lideri astfel de sectoare ale economiei, precum electronica, chimia, logistica, acestea au efectuat în 2008 prin Internet 30% din tranzacțiile sale dintre firme. Ramurile industriale tradiționale (construcția de mașini, construcția de automobile, prelucrarea metalelor) în anul 2008 au realizat prin intermediul Internetului circa 27% din tranzacțiile lor comerciale.

La avantajele comerțului electronic se atribuie:

- reducerea barierele în aria difuzării informației și extinderii comerțului;
- asigurarea consumatorilor și întreprinderilor cu informație cu privire la existența în lume a felurilor mărfuri și servicii, prețuri, condiții de vânzare, ceea ce le dă posibilitate să găsească furnizori cât mai rentabili;
- asigurarea furnizorilor cu operație informativă privind serviciile pe piață, oferind posibilitatea de a face afaceri fără a crea sucursale și fără a angaja agenți în străinătate;
- ameliorarea relațiilor dintre participanții de pe piață și neadmiterea reținerilor în furnizarea mărfurilor sau serviciilor cu ajutorul magazinelor virtuale și centrelor de contact în Internet;
- viteza și caracterul garantat al livrărilor dau posibilitate întreprinderilor să reducă volumul și nomenclatura rezervelor, ceea ce duce la micșorarea cheltuielilor.

La neajunsurile comerțului electronic trebuie să atribuim, în primul rând, micșorarea veniturilor țării. Cum asemenea mărfuri precum cărțile, filmele și înregistrările muzicale pot fi transformate în format digital, sunt transmise direct consumatorului, evitând astfel taxele vamale. Cu aceste mărfuri, la fel, este foarte dificil a percepe impozite indirecte.

Comerțul electronic poate crea probleme cu respectarea drepturilor de proprietate intelectuală. Din lipsa hotarelor în rețeaua mondială a comerțului electronic, în diferite teritorii pot să existe mărci comerciale similare, fapt care poate provoca conflicte.

Comerțul cu mijloace electronice duce la nașterea chestiunilor de drept cu privire la originea mărfurilor, cu alte cuvinte, când mărfurile achiziționate pe cale electronică trebuie

considerate „locale” și când „importate”. De asemenea, nu este clar cum urmează a acționa în cazul când legislația națională și convențiile internaționale, ce țin de operațiile comerciale internaționale, necesită existența contractelor în „formă scrisă”, documentelor „originale” sau semnăturilor „autentice” (efectuate cu mâna). În asemenea mod, utilizarea comerțului electronic cere nu doar decizii tehnologice, ci și existența mediului juridic respectiv.

Pentru a ajuta guvernele să facă față acestor neajunsuri la nivel internațional UNCITRAL a elaborat *Legea-tip cu privire la comerțul electronic* și *Legea-tip cu privire la semnăturile electronice*.

### ***Leasingul internațional***

*Leasing* – este o formă a operației de lungă durată ce ține de transmiterea în folosință a utilajului, mijloacelor de transport și altor bunuri mobile și imobiliare, în afară de loturile de pământ și alte obiecte naturale.

Leasingul internațional prevede încheierea contractelor de leasing care se realizează de către subiecții leasingului, care se află în jurisdicția diverselor state, sau în caz când bunurile sau plățile traversează hotarele de stat.

Volumul mondial de operații de leasing al utilajului în ultimii ani crește în fiecare an cu 4,1% și alcătuiește 0,5% trilioane \$. Cea mai mare regiune după volumul total al tranzacțiilor de leasing este America de Nord (55% din piața mondială sunt servicii de leasing). Europei îi revin 26%, Asiei – 16%, celorlalte țări – 3%. Cota celor 5 state mai puternice constituie 80,1% din volumul mondial de operații de leasing: SUA – 52,1%, Japonia – 13,9%, Germania – 6,5%, Marea Britanie – 3,8%, Franța – 3,8%.

Nivelul de dezvoltare al operațiilor de leasing internaționale se consideră un indice specific al caracterului dinamic al economiei statului și flexibilității mecanismului său economic. Astfel, în SUA leasingul este instrumentul investițional de bază, partea căruia în decursul a câțiva ani constituie 40% din investiții în mașini și utilaj; în majoritatea țărilor dezvoltate industrial, acest indice depășește 25%. Ponderea leasingului în volumul de investiții în producție pe continente alcătuiește: Asia – 27%, Africa – 1,3%, America de Nord – 41,5%, America de Sud – 31,1%, Europa – 24,6%, Australia și Noua Zeelandă – 1,7%.

Firmele care ies pe piața de leasing în rolul de arendatori se împart în patru grupe: filialele băncilor, filialele companiilor industriale, companiile de leasing „legate” și firmele independente.

Dezvoltarea relațiilor de leasing internaționale a provocat necesitatea de reglementare internațională a lor și armonizarea bazei juridico-normative în diferite țări.

### **Coooperarea în producție internațională**

Pentru comerțul cooperatist comercial, este caracteristic acordul prealabil de durată lungă asupra relațiilor de producție imediate, precum și interesul părților în obținerea rezultatelor activității în comun.

Cooperarea în producție internațională – este tipul cel mai răspândit de relații tehnico-industriale internaționale dintre întreprinderi. Ea este consecința specializării industriilor naționale care acționează reciproc în sistemul diviziunii internaționale a muncii, este bazată pe specializarea în tipuri de produse și se manifestă ca formă a diviziunii generale și particulare a muncii în economia mondială.

Cooperarea în producție internațională înseamnă includerea țării în diviziunea internațională a muncii, în cadrul așa-numitului „model vertical al diviziunii internaționale a muncii”, cu alte cuvinte, cu condiția de păstrare a autonomiei procesului de producție în hotarele naționale.

Astfel, cooperarea în producție internațională – este schimbul stabil de articole între state, bazat pe diviziunea internațională a muncii în urma realizării în temeiul contractului a activității în comun, reprezentând elementele produselor finite și care se fabrică cu o mai mare eficiență economică [31, p.314].

Operațiile cooperării în producție includ:

- livrarea de materie primă, materiale, subansamble, piese de rezervă, semifabricate, piese de completare și alte articole cu destinație ramurală și interramurală, care tehnologic sunt coordonate reciproc și sunt necesare la fabricarea în comun a produselor finite;
- oferirea de servicii la îndeplinirea lucrărilor de proiectare și reparație, la deservirea tehnică și efectuarea operațiilor tehnologice, care sunt legate de producerea și desfacerea produselor finite.

Particularitățile cooperării în producție internațională:

- subiecții cooperării sunt întreprinderile industriale din diferite țări;
- cooperarea nu este însoțită de crearea anumitor structuri organizaționale;
- părțile în baza clauzelor contractuale, convenite în prealabil cu privire la activitatea în comun, adaptează producția lor la îndeplinirea cooperării;
- punerea în aplicare a unificării obiectului cooperării, deci introducerea cerințelor tehnice generale, documentației tehnice, cerințelor tehnicii securității;
- fixarea în ordine contractuală, în calitate de obiecte principale de cooperare, tipurile de piese de completare, semifabricate, tehnologii etc.;
- repartizarea între părți în cadrul programului acordat a sarcinilor, delimitarea specializării de producție și coordonarea activității lor economice;

- respectarea graficului de îndeplinire a programelor de producție în volumele, asortimentul și calitatea convenite;
- relații între parteneri pe termen lung, stabilitatea și regularitatea în acest tip de relații duc la creșterea interesului și la stabilirea între cooperanți a relațiilor tehnologice și de producție stabile, la interacțiune strânsă și dependență reciprocă;
- caracterul socioeconomic diferit al relațiilor dintre parteneri, ceea ce depinde de faptul dacă este cooperarea intrafirmă sau interfirmă.

În cooperarea în producție internațională, se disting trei forme:

1. livrarea sau schimbul de piese de completare dintre cooperanți, în vederea efectuării asamblării ulterioare a produsului finit la întreprinderile fiecărui partener sau al unuia dintre ei;
2. cooperarea în baza organizării producției în comun. Părțile unesc eforturile și mijloacele pentru a realiza programe concrete în vederea creării și lansării unui produs finit nou unic;
3. cooperarea prin coordonarea programelor de producere. Ea se efectuează în baza distribuirii asortimentului de producție între întreprinderi, precum și prin desfășurarea de cercetări științifice în comun [31, p.316].

#### 2.4.2. Metodele comerțului internațional

Subiecții comerțului internațional, ieșind pe piața mondială în vederea desfășurării producției lor, selectează o metodă sau alta pentru organizarea activității comerțului exterior. Metoda comerțului internațional – aceasta este o formă de organizare și ordinea de efectuare a operațiilor de comerț exterior.

În practica comerțului internațional, se utilizează două metode principale în desfășurarea operațiilor comerciale: **direct** sau **indirect**.

La selectarea metodei pentru activitatea comerțului exterior, influențează caracterul producției lansate, volumul producției, particularitățile piețelor cu destinație specială, pe care se planifică desfășurarea producției, dar și formele comerțului internațional.

În *metoda directă*, prin efectuarea operațiilor comerțului exterior, se prevede stabilirea legăturilor directe dintre producător (furnizor) și consumatorul final, cu alte cuvinte, marfa se livrează direct consumatorului final, dar se achiziționează – direct de la producător însuși, în baza contractului de vânzare-cumpărare internațional.

Circa 50% din schimbul de mărfuri internațional are loc în temeiul legăturilor directe.

Metoda directă, de regulă, se folosește:

- la vânzarea CTN a produselor de dimensiuni mari și scumpe cu destinație industrială;

- la efectuarea operațiilor de import-export între CTN mari de livrare a materiei prime, semifabricate, piese de completare și detalii etc.;
- la livrările mărfurilor prin subdiviziunile internaționale CTN care dispun de rețele cu amănuntul pentru efectuarea importului/exportului de materie primă industrială în baza contractelor pe termen lung;
- la achiziționările materiei prime agricole de la fermierii țărilor în curs de dezvoltare;
- în procesul efectuării activității de comerț exterior de către întreprinderile de stat și instituțiile din țările în curs de dezvoltare pe calea organizării și efectuării licitațiilor.

Vânzarea directă are un șir de avantaje: dă posibilitate exportatorilor să stabilească legături strânse cu consumatorii străini, să realizeze un control strict asupra operațiilor comerciale; să capete profit mult mai înalt pe seama reducerii cheltuielilor în suma comisionului intermediarului; să studieze starea și tendințele în dezvoltarea pieței; mai rapid să adapteze programele de producție la cerințele și nevoile pieței exterioare; să se reducă riscul și dependența rezultatelor activității comerciale de incorectitudinea organizației intermediare.

La insuficiențele metodei directe a comerțului, putem include: prezența gradului de risc înalt, care este determinat de distincțiile condițiilor economice, juridice și sociale din diferite țări, precum și de necesitatea de a atrage personal de calificare comercială înaltă (în caz contrar, cheltuielile financiare pot să crească substanțial).

În cazul *metodei indirecte*, cumpărarea și vânzarea mărfurilor se efectuează prin unitatea de comerț intermediară în temeiul contractului încheiat cu mijlocitorul comercial, care stipulează îndeplinirea de către cel din urmă a obligațiilor fixate privind desfacerea mărfurilor vânzătorului.

Mijlocitorii comerciali – sunt persoane juridice (firme, organizații, instituții etc.), care contribuie la schimbul de mărfuri și sunt independente de producători și consumatori. Funcția lor directă – a stabili legături între vânzători și cumpărători, coordonarea cererii și ofertei.

Mijlocirea comercială cuprinde un mare domeniu de servicii:

- căutarea partenerului străin;
- pregătirea și încheierea contractului;
- creditarea părților și acordarea garanțiilor de achitare a mărfurilor de către cumpărător;
- efectuarea operațiilor de expediere/transportare;
- asigurarea mărfurilor pentru transport;
- îndeplinirea formalităților vamale;
- desfășurarea măsurilor de publicitate în mișcarea mărfurilor pe piețele străine;
- realizarea deservirii tehnice și altor servicii.

Mai mult de jumătate din ansamblul de mărfuri, antrenate în schimbul de mărfuri internațional, se vinde prin intermediul mijlocitorilor comerciali. Serviciile lor sunt utilizate la scară mare în comerțul străin de către SUA, Marea Britanie, Țările de Jos, Suedia, Japonia etc.

Se recurge la utilizarea unității de comerț intermediare:

- la desfășurarea utilajului industrial standard și mărfurilor de consum;
- la vânzarea de către firmele mari a tipurilor de producție secundară;
- la vânzarea produselor pe piețele îndepărtate, greu accesibile și studiate puțin pe piețele cu capacitate mică;
- la promovarea mărfurilor noi;
- în lipsa rețelei proprii de desfășurare în țările importatoare;
- la monopolizarea de către firmele comerciale intermediare a importului în țară a anumitor mărfuri;
- firmele mari în operațiile de import-export de volum mic;
- la efectuarea operațiilor de comerț exterior episodic de către firmele mici și mijlocii.

Avantajele metodei indirecte în comerț constau în faptul că:

- firma exportatoare nu investește mijloace în organizarea rețelei de desfășurare pe teritoriul țării importatoare, întrucât firmele de comerț intermediare dispun de bază tehnico-materială proprie (încăperi pentru depozit, ateliere de reparații). Aceasta facilitează valorificarea piețelor noi;
- exportatorul se eliberează din activitatea ce ține de vânzarea mărfii (livrarea importatorului, ambalarea, adaptarea la cerințele pieței locale, perfectarea documentației);
- mijlocitorii au la dispoziție mari posibilități pentru a organiza publicitatea, expoziții, târguri;
- apare necesitatea de a folosi capitalul firmelor comerciale intermediare pentru finanțarea tranzacțiilor în baza acordării de credite pe termen scurt și pe termen mediu;
- mijlocitorii comerciali mențin relații de afaceri stabile cu băncile, companiile de asigurare și de transport;
- pe piețele unor mărfuri, monopolizate de firmele de comerț intermediare, poți nimeri doar prin utilizarea unității intermediare.

Ineficiența metodei indirecte în comerț este lipsirea exportatorului de contacte directe cu piețele de desfășurare, precum și dependența sa de conștiințiozitatea și activitatea mijlocitorului comercial.

La particularitățile activității mijlocitorilor comerciali în condițiile actuale se referă:

- extinderea direcțiilor și sferelor activității comerciale intermediare ale unor mărfuri (nomenclatura), tipuri de activitate (angro, cu amănuntul, de expediție), operații efectuate (export-import), de servicii prestate, caracterul tranzacțiilor și funcțiilor. Se lărgeste

specializarea mijlocitorilor în operațiile cu o anumită grupă de mărfuri. Se extinde acordarea diverselor tipuri de servicii în complex;

- legarea mijlocitorilor comerciali de producătorii de mașini și utilaje;
- concentrarea mării majorității de operații comerciale intermediare în mâinile unui număr mic CTN care dispun de companii financiare și de asigurare proprii, flotă, depozite de piese de rezervă;
- intensificarea influenței asupra mijlocitorilor comerciali ai corporațiilor transnaționale, care coordonează sfera și caracterul activității lor pe calea diviziunii piețelor de desfacere;
- subordonarea firmelor de comerț intermediare mici și mijlocii marilor companii industriale pe calea sistemului de francisă, adică prin contracte de lungă durată cu acordarea dreptului exclusiv de vânzare a mărfurilor și serviciilor păstrând marca comercială a producătorului;
- subordonarea firmelor exportatoare și producătorilor mici și mijlocii din țările în curs de dezvoltare monopolurilor comerciale. Prin intermediul lor se realizează achiziționarea de materii prime care se prelucrează independent și se vând de către ei prin magazinele cu amănuntul proprii;
- participarea firmelor comerciale intermediare la consorțiile de realizare a marilor proiecte de construcții (efectuează operații de achiziționare-desfacere pentru aceste întreprinderi).



## **Capitolul 3. TEORIILE FUNDAMENTALE ALE DEZVOLTĂRII COMERȚULUI INTERNAȚIONAL**

### **3.1. Teoriile clasice ale comerțului internațional**

#### **3.1.1. Teoria mercantilismului**

Precursorul teoriilor clasice este teoria mercantilismului. Mercantilismul prezintă în sine o direcție a gândirii economice, elaborat de oamenii de știință europeni în sec.XVII-XVIII, care evidențiază caracterul de marfă (comercial) al producției. Conform acestei teorii, lumea existentă se examina în statică, iar bogățiile popoarelor – ca o manifestare fixată în fiecare moment. Din acest motiv, adepții săi (T.Mann, A.Serra, A.Montchrestie) considerau că creșterea bunăstării unei țări este posibilă pe calea repartizării din nou (redistribuirii) a bogățiilor pe care le posedă o țară, cu alte cuvinte, pe seama sărăciei altei țări. Mercantiliștii asociau bogăția cu rezervele de metale prețioase (aur și argint). Țara, în opinia lor, cu cât este mai bogată, cu atât mai multe metale nobile posedă, iar existența unui număr mare de bani în circulație stimulează dezvoltarea producției naționale și sporește gradul de ocupație. Statul, în opinia mercantiliștilor, este dator:

- să stimuleze exportul și să importe mai multe mărfuri decât să importe. Aceasta va asigura aflusul de aur;
- să limiteze importul de mărfuri, îndeosebi al obiectelor de lux, ceea ce va asigura soldul comercial activ;
- să interzică producerea articolelor finite în coloniile lor;
- să interzică exportul materiei prime din metropole în colonii și să se permită importul fără taxe al materiei prime, care nu se extrage în interiorul țării;
- să stimuleze exportul din colonii, mai ales, al mărfurilor de materii prime ieftine;
- să interzică orice comerț al coloniilor sale cu alte țări, în afară de metropola care poate ea însăși să revândă mărfurile coloniale peste hotare.

În asemenea mod, la baza politicii mercantiliste a țărilor principale era pusă tendința spre acumularea maximală a capitalului bancar și micșorarea maximală a importului, adică statul trebuie să vândă pe piața externă cât posibil mai multe mărfuri diverse, și să cumpere cât mai puține. Totodată, în țară trebuie să se acumuleze metale prețioase, aur, în urma unui comerț extern intens, profitabil. Mercantiliștii, de asemenea, considerau necesar a efectua controlul de stat asupra tuturor felurilor de activitate economică și justificau naționalismul economic.

Însemnătatea mercantilismului:

1. Pentru prima dată, s-a încercat a crea o teorie a comerțului internațional, care ar coordona direct legăturile comerciale cu dezvoltarea economică internă a țării, cu creșterea sa economică.

2. Mercanțiștii au elaborat unul din modelele posibile de dezvoltare a comerțului internațional în temeiul naturii comerciale a producției. Ei au pus bazele aparatului categorial, utilizat în teoriile moderne ale comerțului internațional.
3. S-au pus bazele la ceea ce în economia contemporană poartă numele de *balanța de plăți* [13, p.81].

Totuși mercanțiștii n-au putut să înțeleagă că îmbogățirea unei țări se poate produce nu doar pe seama sărăciei altora, cu care ea comercializează, că dezvoltarea economică este posibilă nu doar ca rezultat al redistribuirii bogăției care există deja, dar și pe seama sporirii sale. Așadar, ei gândeau că țara poate să obțină profit din comerț doar din contul altei țări, ceea ce transformă comerțul într-un joc cu rezultat nul.

În prezent, se remarcă apariții de mercantilism, când țările cu un nivel înalt de șomaj încearcă să restructureze importul și să stimuleze producerea internă și gradul de utilizare a forței de muncă.

Scoala mercantilistă a dominat în economie pe parcursul 1,5 secole. La începutul sec.XVIII, în comerțul internațional erau valabile un mare număr de diverse restricții. Legile comerțului acționează împotriva cerințelor producerii, industriei și se simțea nevoia de tranziție la comerțul liber.

Teoriile comerțului internațional au căpătat dezvoltare ulterioară în lucrările economiștilor reprezentanți ai școlii clasice.

### **3.1.2. Teoria superiorităților absolute**

Dezvoltarea comerțului internațional, în perioada de tranziție a țărilor conducătoare la producția mecanizată considerabilă, a determinat apariția teoriilor superiorităților absolute, al căror autor a fost A.Smith [13, p.83-86; 29, p.38-39; 38, p.47-52; 47, p.23-24]. În lucrarea *Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei* (1776), el a supus criticii mercantilismul. A.Smith urma opiniile în conformitate cu care bogăția națiunii depinde nu atât de rezerva de metale nobile acumulate de ea, cât de posibilitățile economiei de a produce mărfuri și servicii finite. De aceea sarcina principală a țării constă nu în acumularea aurului și argintului, ci în desfășurarea de măsuri pentru dezvoltarea fabricii în baza cooperării și diviziunii muncii. A.Smith a răspuns primul la întrebarea „De ce țara este interesată de schimbul internațional?” El considera că dacă două țări sunt parteneri comerciali, atunci ele trebuie să obțină câștig din comerț. Când una dintre ele nu câștigă nimic, ea va renunța la comerț. Pentru stat ar trebui să fie avantajoasă nu doar vânzarea, dar și cumpărarea mărfurilor pe piața externă, și A.Smith a

încercat să stabilească anume mărfurile care aduc avantaje din export și cele care aduc avantaje din import și de unde apare câștigul în comerț.

Teoria comerțului internațional a lui A.Smith este întemeiată pe astfel de premise:

- munca este unicul factor de producție. Numai ea influențează asupra productivității și prețului mărfii;
- ocuparea completă a forței de muncă, deci toate resursele de muncă existente sunt ocupate în fabricarea de mărfuri;
- în comerțul internațional iau parte numai două țări care fac comerț între ele cu două mărfuri;
- cheltuielile de producție sunt constante, iar reducerea lor mărește cererea de marfă;
- prețul unui produs se exprimă în cantitatea de muncă consumată la producerea altuia;
- cheltuielile de transport pentru expedierea mărfurilor dintr-o țară în alta nu se iau în considerație;
- comerțul exterior se realizează fără oarecare restricții;
- comerțul internațional este echilibrat (importul se plătește prin export);
- factorii de producție nu se deplasează între țări.

Această teorie a primit numele de teoria superiorității (avantajelor) absolute, deoarece s-a fundamentat pe un avantaj absolut: țara exportă acea marfă, a căror cheltuieli de producție sunt mai mici decât în țara partenerului comercial și importă acea marfă care se produce peste hotare cu cheltuieli mai mici. Ambele țări câștigă în urma specializării fiecareia dintre ele la fabricarea acelei mărfi de la care ei au avantaj absolut. Aceasta le dă posibilitate să folosească resursele mult mai eficient și drept rezultat producția ambelor mărfuri va crește. Creșterea producției ambelor mărfuri prezintă în sine un câștig din specializarea în producția care se împarte între două țări în procesul schimbului de mărfuri internațional.

Modelul teoriei superiorităților absolute poate fi ilustrat prin exemplul următor (Tab.3.1).

**Tab.3.1. Principiul superiorității absolute**

<b>Indicii</b>	<b>Țara A</b>	<b>Țara B</b>
Timpul necesar pentru fabricarea unei unități-produs I (ore)	6	24
Timpul necesar pentru fabricarea unei unități-produs II (ore)	12	8

Datele Tab.3.1. arată că la fabricarea produsului I în țara A sunt necesare 6 ore, iar în țara B – 24 ore, mai bine zis, în țara A la producerea unei unități-produs se consumă mai puțin timp decât în țara B. Aceasta este o dovadă despre superioritatea absolută a țării A la producerea produsului I. La producerea produsului II, superioritate absolută are țara B. Dacă țara A va înceta producerea produsului II și va mări producerea produsului I, iar țara B, dimpotrivă, va reduce producerea produsului I și va mări lansarea produsului II, aceasta va fi o dovadă cu privire la

divizarea internațională a muncii (specializare internațională) și comerțul internațional se va efectua în temeiul principiului superiorității absolute (Tab.3.2).

**Tabelul 3.2. Câștigul din comerțul internațional în baza teoriei superiorității absolute**

Tipurile de produse	Țara A	Țara B	Lumea în total
Produsul I	+ 2 unit.	- 1 unit.	+ 1 unit.
Produsul II	- 1 unit.	+ 3 unit.	+ 2 unit.

Dacă în țara A producția de marfă II se va micșora cu 1 unitate, atunci țara va economisi 12 ore, pe care le va putea folosi la producerea a 2 unități de marfă suplimentară. O situație analogă poate fi observată și în țara B: în urma micșorării producției cu 1 unit. de produs I se vor economisi 24 ore, care se vor putea întrebuința pentru producția a 3 unit. de produs II. Astfel producția mondială de produs I va crește cu 1 unit., iar de produs II – cu 2 unit. fără a utiliza resurse suplimentare (deci printr-un volum de muncă constant), doar grație specializării internaționale.

Concluzia principală a teoriei superiorităților absolute constă în faptul că din comerțul internațional câștigă fiecare țară și acest lucru are o însemnătate hotărâtoare pentru formarea sectorului exterior al economiei. Comerțul internațional este un joc nu cu rezultat nul, dar cu rezultat pozitiv, deci diviziunea muncii este avantajoasă nu doar la nivel național, ci și la nivel internațional. Cu toate acestea, în prezent cu ajutorul principiului superiorității absolute se poate explica doar un segment mic al comerțului internațional (de exemplu, o oarecare parte a comerțului dintre țările dezvoltate și țările în curs de dezvoltare). Partea covârșitoare a comerțului internațional, îndeosebi între țările dezvoltate, această teorie n-o explică, întrucât nu examinează situația când țările negociază între ele, una dintre care nu are superioritate absolută nici asupra unei mărfi. Acest lucru a fost explicat D.Ricardo în teoria avantajelor comparative.

### 3.1.3. Teoria avantajelor comparative

Regula specializării internaționale, în funcție de avantajele absolute, elimina din comerțul internațional țările care nu dispuneau de acestea. David Ricardo în lucrarea *Principiile economiei politice și ale impunerii* (1817) a dezvoltat teoria valorii avantajelor absolute și a arătat că existența avantajului absolut în producția națională a unui sau altui produs nu este o condiție necesară în dezvoltarea comerțului internațional – schimbul internațional este posibil și oportun în prezența avantajelor comparative.

Teoria comerțului internațional a lui D.Ricardo se bazează pe astfel de condiții:

- comerțul liber;
- cheltuieli constante de producție;

- lipsa mobilității internaționale a forței de muncă;
- lipsa cheltuielilor de transport;
- lipsa progresului tehnic, cu alte cuvinte, nivelul tehnologic al fiecărei țări rămâne invariabil;
- folosirea completă a forței de muncă;
- există un singur factor de producție (munca) [29, p.40; 38, p.53].

Teoria avantajelor comparative prevede că dacă țările se specializează în producția acelor mărfuri pe care le fabrică cu cheltuieli relativ mai mici, în comparație cu alte țări, atunci comerțul va fi mutual avantajos ambelor țări, independent de faptul – este producția în una din ele absolut mult mai efektivă decât în cealaltă. Cu alte cuvinte: drept baza pentru apariția și dezvoltarea comerțului internațional poate servi în exclusivitate diferența dintre cheltuielile relative de producție ale acestor mărfuri, indiferent de mărimea absolută a acestor cheltuieli. Principiul avantajelor comparative este reperul pentru specializarea țării: volumul total de punere în circulație va fi mai mare, când fiecare marfă va fi produsă de țara unde sunt mai mici cheltuielile relative, adică alternative (prețul relativ sau alternativ).

**Cheltuielile relative (alternative)** – este timpul de lucru necesar pentru fabricarea unei unități-produs, exprimat prin timpul de lucru necesar pentru fabricarea unei unități de alt tip de produs. Astfel în cazul când cheltuielile de producție a unora și acelorași două produse (I și II) în

țara A sunt mai mici decât în țara B, avem avantajul relativ:  $\frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$  sau  $\left( \frac{a_I^A}{a_I^B} < \frac{a_{II}^A}{a_{II}^B} \right)$ . În

asemenea mod, avantajul relativ mărturisește faptul că cheltuielile de fabricare a produsului I, exprimate prin cheltuielile de fabricație a produsului II în țara A sunt mai mici decât cheltuielile de fabricație a acestui produs în țara B. Avantajul relativ depinde de corelațiile productivității muncii în țările A și B.

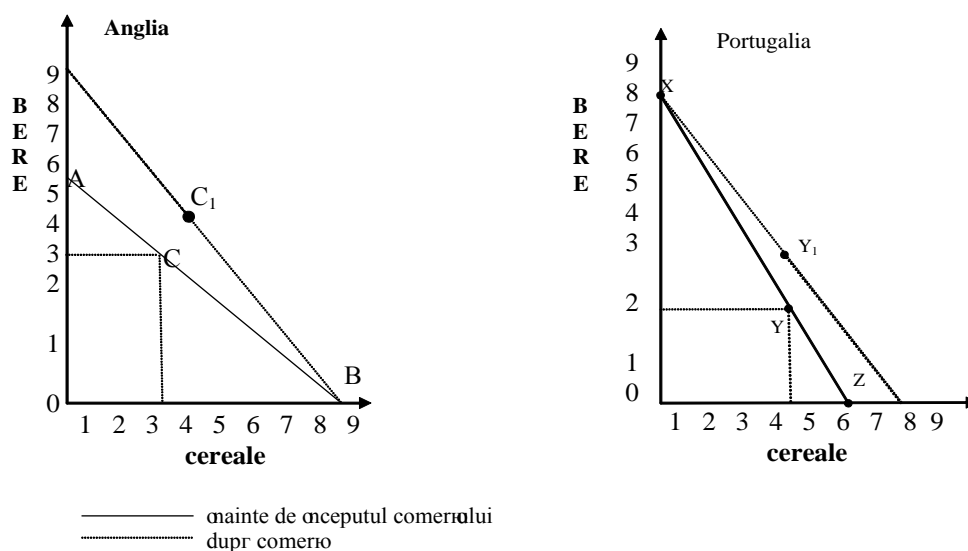
Să analizăm exemplul principiului avantajului comparativ. Vom lua două țări – Anglia și Portugalia și presupunem că ele fac comerț una cu alta. Având în vedere faptul că două economii nu exercită o acțiune reciprocă, ne putem aștepta ca prețurile la unele și aceleași produse în Anglia și Portugalia să difere. Această diferență a prețurilor D.Ricardo o explica prin productivitatea muncii diferită în aceste țări. În afară de aceasta, consecința productivității muncii diferită constă și în diferența dintre venituri, deoarece cheltuielile de muncă trebuie compensate luând în considerație productivitatea lor.

Să amintim că fiecare țară poate să aleagă direcția în care să orienteze resursele sale de muncă: la producția de bere, cereale sau la anumite combinații ale acestor produse. Timpul necesar producției lor și timpul de care dispun se indică în Tab.3.3.

**Tabelul 3.3. Principiul avantajului comparativ**

Indicatorii	Anglia	Portugalia
Timpul necesar la producerea unui galon de bere, în ore	6	7,5
Timpul necesar la producerea 1 funt de cereale, în ore	4	10
Timpul de care se dispune, în ore	36	60

Vom observa că Portugalia are eficacitate mai mică la producerea atât a berii, cât și a cerealelor. Această productivitate mult mai mică și influențează asupra faptului că portughezii sunt mai săraci decât britanicii: muncitorul englez poate câștiga pentru 1 galon produs în 6 ore, iar portughezul – produs în 7,5 ore. Vorbind în limbajul economic – Anglia are avantaj absolut în fabricarea ambelor articole. Prețurile relative la articole în ambele țări pot fi ușor calculate. Cheltuielile de producție pentru 1 galon de bere în Anglia sunt de 1,5 ori mai mari decât cheltuielile de producție pentru 1 funt de cereale. Prin urmare, 1 funt de cereale va costa 0,66 galon de bere. Exact la fel în Portugalia, prețul relativ al unui funt de cereale este echivalent cu 1,33 galon de bere. Posibilitățile de producție și veniturile fiecărei țări sunt prezentate în Fig.3.1.



**Fig.3.1. Ilustrarea câștigului din comerț după modelul lui D.Ricardo**

Anglia poate pune în funcțiune resursele sale de muncă în producția de bere și să consume apoi 6 galoane de bere, dar să rămână fără cereale (punctul A). Din contra, toată munca poate fi îndreptată la producerea a 9 funți de cereale (punctul B). Anglia poate, de asemenea, să producă și să consume oricare combinație a berii și cerealelor care se află pe liniile AB. Presupunem că o astfel de combinație a fost aleasă: producția totală și de consum alcătuiește 4 galoane de bere și 3 funți de cereale (punctul C). Observăm că nici un punct de la dreapta de linia ABC nu poate fi atins, deoarece Anglia, pur și simplu, nu este în stare să producă mai mult din cauza insuficienței timpului suplimentar de lucru. Oricare punct care se află la stânga liniei ABC înseamnă că nu toate resursele de muncă vor fi utilizate. Pe de altă parte, Portugalia poate produce și utiliza 8 galoane de bere (punctul X) și 6 funți de cereale (punctul Z) sau orice combinație a acestor

produse, care se află pe linia XZ: presupunem 2,66 galoane de bere și 4 funți de cereale (punctul Y).

Când în Anglia este mai mare eficacitatea în producția ambelor mărfuri, prețurile la bere în raport cu cel al cerealelor este mai mic în Portugalia. Anglia are un avantaj absolut în producția de bere și de cereale, iar Portugalia dispune de avantaj comparativ în producția de bere.

Rezultatul analizei lui D.Ricardo arată astfel: comerțul va aduce profit ambelor țări, cu toate că Anglia are avantaj absolut în producția acestor mărfuri. Dacă Anglia și Portugalia ar iniția comerțul, atunci Anglia va plăti nu mai mult decât 1,5 funți de cereale pentru 1 galon de bere, întrucât acesta este prețul pe piața interioară, iar Portugalia – nu mai mult de 1,33 galoane bere pentru fiecare funt de cereale. Să admitem că influența cererii și ofertei a stabilit un preț egal de 1 galon de bere contra 1 funt de cereale. Fiecare țară se va specializa în producția mărfii relativ mai ieftine.

Luând în considerare acest lucru, întrucât în Anglia este mai ieftin să produci cereale decât bere, atunci e mai bine să îndrepti toată munca la producția a 9 funți de cereale. În Portugalia este relativ mai ieftin să se producă bere. Dacă ea se va specializa în acest produs, va produce 8 galoane de bere. Deja potrivit prețurilor noi, britanicii pentru 9 funți ai lor la cereale vor primi 9 galoane de bere, pe când până la comerțul cu Portugalia, fiecare funt de cereale putea fi vândut doar cu 0,66 galoane de bere. Exact la fel și în Portugalia, acum cerealele vor costa mai ieftin. Noul nivel de consum este prezentat în figură printr-o linie punctată. Pentru britanici noul punct de consum va fi  $C_1$ , iar pentru portughezi -  $Y_1$ . Specializarea grație avantajului comparativ a ridicat bunăstarea în ambele țări.

Astfel, pentru ca ambele țări să obțină profit din vânzare, ele trebuie să importe marfă relativ mult mai ieftină decât ea ar putea fi produsă în interiorul țării, și să exporte marfă la preț relativ mai mare decât ea ar fi putut fi vândută în interiorul țării în condiții de autarhie (Tab.3.4).

**Tab. 3.4. Avantajul relativ și profiturile comerciale**

	Producția și consumul în lipsa comerțului		Producția în condițiile specializării		Consumul după vânzarea de către Anglia a 5 funți de cereale și cumpărării de la ea a 5 galoane de bere		Creșterea consumului grație specializării și comerțului	
	cereale	bere	cereale	bere	cereale	bere	cereale	bere
Anglia	3	4	9	0	4	5	1	1
Portugalia	4	2,66	0	8	5	3	1	0,34
Volumul total al producției	7	6,66	9	8	-	-	-	-

Fiecare țară, participând în comerțul internațional, poate separa consumul de producție, ceea ce va asigura un nivel mai înalt în satisfacerea nevoilor consumatorilor.

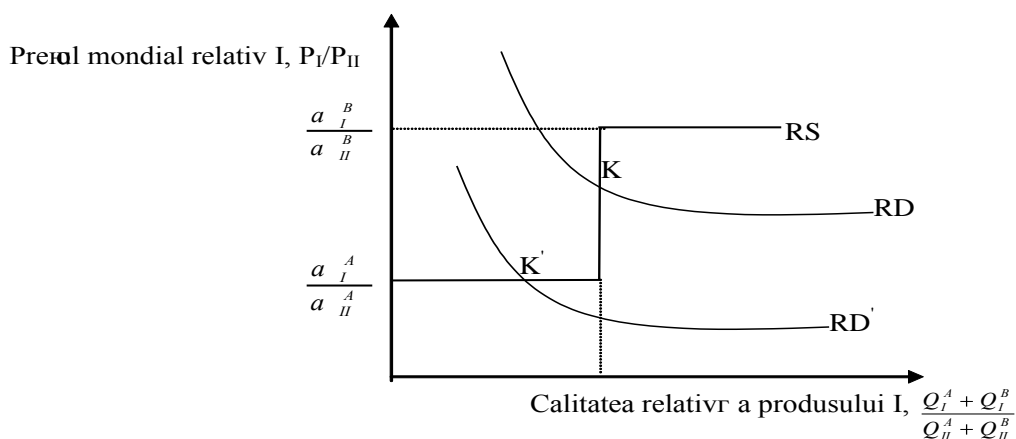
În urma specializării internaționale, fiecare țară obține o eficacitate economică pozitivă (profitul din comerț), care este realizată în forma creșterii producției (efectul de producție) și creșterii volumelor de consum (efectul de consum).

În modelul lui D.Ricardo prețurile interne sunt determinate doar prin valoare, adică de condițiile ofertei. Însă prețurile mondiale pot fi determinate și de condițiile cererii mondiale, fapt demonstrat de economistul englez J.Stuart Mill. În lucrarea *Principii de economie politică*, el a arătat la care preț se efectuează schimbul de mărfuri dintre țări.

În condițiile comerțului liber, schimbul de mărfuri va avea loc într-un asemenea raport al prețurilor care se stabilește aproximativ în intermediul dintre prețurile relative existente la mărfurile comercializate în interiorul fiecărei țări. Nivelul final al prețurilor, cu alte cuvinte al prețurilor mondiale, în comerțul mutual va depinde de nivelul mondial dintre cerere și ofertă la fiecare din aceste mărfuri.

În corespundere cu teoria elaborată de J.Stuart Mill (teoria cererii mutuale), prețul la marfă de import se stabilește pornind de la prețul mărfii care trebuie exportată pentru a plăti importul. De aceea raportul final al prețurilor în comerț se stabilește de cererea internă de mărfuri în fiecare țară care comercializează [13, p.88-89; 17, p.37].

Prin urmare, prețul mondial se stabilește în baza raportului dintre cerere și ofertă și nivelul său trebuie să fie astfel încât venitul din exportul total al țării să-i admită să achite importul. Însă, analizând avantajele comparative, se cercetează nu piața unui produs separat, ci corelația dintre piețele a două produse, care sunt fabricate concomitent în două țări. De aceea urmează a analiza nu cantitățile absolute ale cererii și ofertei de produse I și II, ci cantitățile lor relative de cerere și ofertă (Fig.3.2).



**Fig. 3.2. Formarea prețului mondial relativ și de cerere mondială și ofertă mondială relative**

În Fig.3.2 sunt analizate cererea mondială și oferta mondială relative ale produsului I.

Totodată, se admite că țara A are avantaje relative la producerea produsului I  $\left( \frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B} \right)$ .



Prețul mondial relativ la produsul I, care se exprimă cu ajutorul unei anumite cantități de produs II, alcătuiește  $\frac{P_I}{P_{II}}$ . Curba cererii relative este marcată prin RD, iar curba ofertei relative –

RS. Prețul mondial relativ se determină prin punctul de intersecție al curbelor RD și RS, deoarece pentru a atinge echilibrul mondial general, este nevoie ca cererea relativă să fie echivalentă cu oferta relativă.

Curba RS reprezintă în sine două segmente orizontale, care se unesc printr-un segment vertical drept.

Pe segmentele orizontale, prețul mondial relativ este egal cu prețurile relative în țările A și

B (adică în țara A :  $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^A}{a_{II}^A}$ , iar în țara B :  $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$ ). Prin asemenea semnificații ale prețului

mondial relativ, fiecare țară va produce ambele mărfuri în orice corelații, deoarece și pentru produsul I, și pentru produsul II lucrătorii țărilor A și B primesc același preț. Pentru țări este indiferent care dintre aceste două articole să le producă și din această cauză o specializare totală în producție a produsului I sau II în țări nu va fi.

Dacă  $\frac{P_I}{P_{II}} < \frac{a_I^A}{a_{II}^A}$ , atunci produsul I nu se va fabrica. Curba RS indică lipsa ofertei de produs

I. Țările A și B vor iniția specializarea în fabricarea produsului II.

Dacă  $\frac{P_I}{P_{II}} > \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$ , atunci ambele țări se vor specializa în fabricarea produsului I. Totodată,

lansarea produsului II va înceta, de aceea oferta relativă de produs I va deveni infinit de mare.

Curba cererii relative (RD) reflectă efectul substituirii produsului I de către produsul II. Cu creșterea prețului la produsul I, consumatorii îl vor cumpăra în cantități mici și vor prefera produsul II. În caz de intersecție a curbelor, ofertei relative și cererii relative pe segmentul vertical RS în punctul K, semnificația prețului mondial relativ se va afla între prețul relativ al produsului I în țara A și prețul relativ al produsului I în țara B, care existau până la începutul comerțului. Atunci fiecare țară se va specializa în produsul asupra căruia ea deține avantajul relativ: țara A fabrică doar produsul I, iar țara B – produsul II.

Însă există și alte variante. Dacă, de exemplu, curba inițială a cererii relative RD ocupă poziția  $RD'$ , atunci punctul de intersecție RS și  $RD'$  se va afla pe segmentul orizontal inferior RS. În punctul  $K'$  prețul mondial relativ al produsului I este egal cu cheltuielile sale

relative  $\left( \frac{a_I^A}{a_{II}^A} \right)$  în țara A. Aceasta înseamnă că economia țării A nu are nevoie de specializare nici în produsul I, nici în produsul II.

Astfel, această teorie reprezintă baza la stabilirea prețului mărfii ținând seama de avantajele comparative.

Totuși, neajunsul acesteia îl constituie faptul că ea nu poate fi aplicată în raport cu țările cu dimensiuni aproximativ similare, atunci cererea internă în una dintre ele poate influența asupra nivelului prețurilor în cealaltă.

În condițiile specializării țărilor în comerțul cu mărfuri, în fabricarea cărora ele dispun de avantaje relative, țările pot obține un venit din comerț (efect economic).

Țara obține venit din comerț, deoarece poate să procure contra mărfurilor sale mai multe mărfuri străine necesare ei de peste hotare decât de pe piața sa internă. Venitul din comerț se obține atât din partea economiilor cheltuielilor de muncă, cât și din partea creșterii consumului.

Importanța teoriei avantajelor comparative constă în următoarele:

- pentru prima oară a fost descrisă balanța cererii totale și ofertei totale. Prețul mărfii se stabilește prin raportul dintre cererea totală și oferta acesteia, înaintate atât în interiorul țării, cât și peste hotare;
- teoria este valabilă relativ la orice cantitate de marfă și la orice număr de țări, precum și pentru analiza comerțului dintre diferiți subiecți ai săi. În acest caz, specializarea țărilor în producerea unor sau altor mărfuri depinde de raportul nivelurilor salariale în fiecare țară;
- teoria a fundamentat existența venitului din comerț pentru toate țările care participă la el;
- a apărut posibilitatea de a elabora o politică economică externă pe bază științifică [13, p.96; 38, p.59].

Limita teoriei avantajelor comparative se reduce la acele premise inițiale pe care ea se bazează. Ea nu ține seama de influența comerțului extern asupra repartizării veniturilor în interiorul țării, de fluctuația prețurilor și salariilor, de mișcarea internațională a capitalului, nu explică comerțul dintre două țări aproape identice, niciuna dintre care nu are avantaj relativ asupra alteia, acordă atenție doar unui factor de producție – munca.

#### **3.1.4. Teoria asigurării relative a țărilor cu factori de producție și testarea ei de W.Leontiev**

În teoriile clasice, comerțul dintre țări se explică prin diversele lor consumuri de muncă relative și absolute pentru fabricarea mărfurilor, cu alte cuvinte, avantajul comparativ apare doar

în condițiile diferenței internaționale în productivitatea muncii. Însă în aceste teorii nu se explică aparițiile avantajelor comparative de care dispune o țară sau alta partener-comercial.

Cercetarea factorilor, ce influențează asupra nomenclaturii comerciale și volumului comerțului internațional, a permis în anii 30 ai sec.XX savanților suedezi E.Heckscher și B.Ohlin să precizeze și să completeze situațiile-cheie în teoria avantajelor comparative și să formuleze concepția factorilor de producție.

În realitate, dezvoltarea comerțului se bazează nu doar pe diferențele în productivitatea muncii, dar și pe diferențele în asigurarea țărilor cu resurse (pământ, capital, materie primă). E.Heckscher și B.Ohlin au încercat să demonstreze că asigurarea relativă în mod diferit a țărilor cu resurse de producție condiționează deosebirea în prețurile relative la mărfuri, fapt ce duce la crearea de condiții pentru comerțul internațional.

Teoria se bazează pe următoarele premise:

- există două țări (A și B), două produse (I și II) și doi factori de producție (munca L și capitalul K). Fiecare țară este asigurată cu acești factori în mod diferit;
- produsul I necesită o cantitate relativ mare de muncă, produsul II – un volum mare de capital de la fiecare țară;
- în aceste țări gusturile și preferințele consumatorilor sunt similare;
- cheltuielile pentru transport lipsesc;
- fabricarea ambelor produse în fiecare țară se caracterizează prin efectul constant al volumului (creșterea volumului de muncă și de capital, utilizate în fabricarea oricărui tip de produs, sporește lansarea de mărfuri în aceeași proporție);
- tehnologiile sunt similare în ambele țări;
- mișcarea internațională a factorilor de producție lipsește;
- specializarea totală a țărilor în fabricarea unei numite mărfi nu se poate [29, p.45].

Pentru a arăta rolul structurii factorilor de producție în stabilirea direcțiilor și urmărilor dezvoltării comerțului internațional, E.Heckscher și B.Ohlin formulează ipoteza privind capacitatea diversă a factorilor (factorilor intensității) la unele mărfuri (un articol – necesită un volum mare de muncă, altul – un volum mare de capital) și divers grad de saturație cu factori a anumitor țări (într-o țară capitalul este relativ mai mare, în alta – mai mic).

Factorul capacității (factorul intensității) – este indicatorul care determină cheltuielile relative ale factorilor de producție la crearea anumitui produs.

Potrivit teoriei Heckscher-Ohlin, un produs (produsul I) necesită un volum mare de muncă, iar al doilea (produsul II) – un volum mare de capital. Din cele spuse, rezultă că în ambele țări, pentru fabricarea produsului I, este nevoie de muncă mai mare decât pentru produsul II, cu alte

cuvinte, raportul dintre muncă și capital  $\left(\frac{L}{K}\right)$  este mai mare în fabricarea produsului I decât în fabricarea produsului II cu aceleași prețuri relative pentru factorii de producție. Aceasta echivalează cu afirmația că raportul  $\frac{K}{L}$  este mai mic pentru produsul I decât pentru produsul II.

Comparațiile aduse în următorul aspect:  $\frac{L_I}{K_I} > \frac{L_{II}}{K_{II}}$  sau  $\frac{K_I}{L_I} < \frac{K_{II}}{L_{II}}$ .

Totuși aceasta nu înseamnă că raportul  $\frac{K}{L}$  este identic pentru produsul I și în țara A, și în țara B. Acest lucru este doar o dovadă că  $\frac{K}{L}$  în ambele țări este mai mic pentru produsul I decât pentru produsul II.

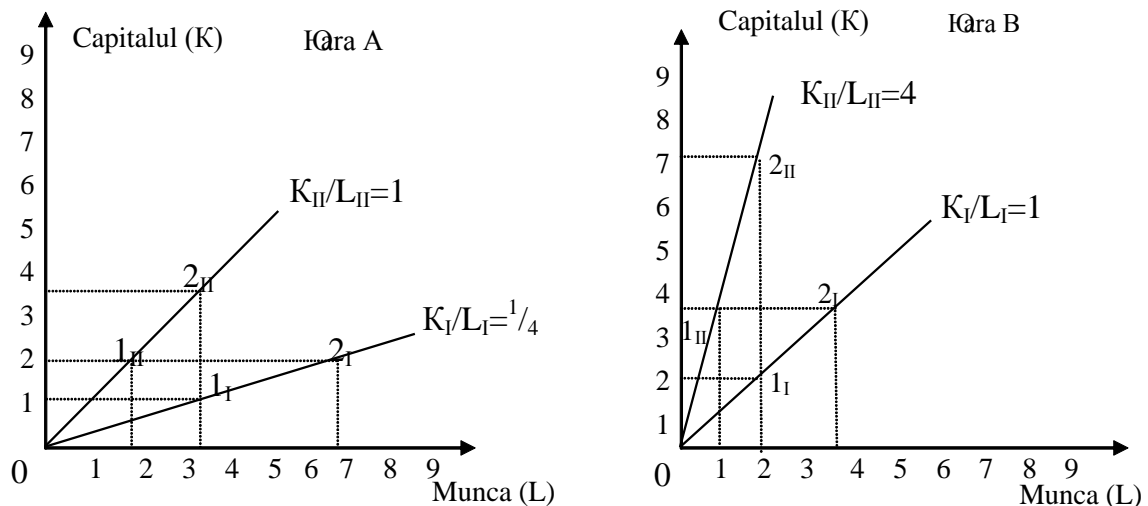
Să examinăm exemplul numeric. În lume există două produse (I și II), dintre care produsul I necesită volum mare de muncă, iar produsul II – volumul de capital necesar  $\left(\frac{K_{II}}{L_{II}} > \frac{K_I}{L_I}\right)$ , [74, p.99-101]. Dacă pentru fabricarea unei unități de produs II sunt necesare două unități de capital

(2K) și două unități de muncă (2L), atunci  $\frac{K_{II}}{L_{II}} = \frac{2}{2} = 1$ . Dacă pentru fabricarea unei unități de produs I este nevoie de 1K și 4 L, atunci  $\frac{K_I}{L_I} = \frac{1}{4}$ . Pentru determinarea care din produse

necesită volumul de capital necesar și care un volum mare de muncă, este esențial raportul  $\frac{K}{L}$ , dar nu valorile absolute ale capitalului și muncii. Astfel, dacă pentru fabricarea unei unități-produs I va fi nevoie deja de 3K și 12L (în loc de 1K și 4L), iar pentru fabricarea unei unități-produs II va fi nevoie, ca și înainte de 2K și 2L, totuși produsul II un volum mare de capital

necesar, deoarece  $\frac{K_{II}}{L_{II}} = \frac{2}{2} = 1$ , iar  $\frac{K_I}{L_I} = \frac{3}{12} = \frac{1}{4} \left(\frac{K_{II}}{L_{II}} > \frac{K_I}{L_I}\right)$ .

Vom ilustra grafic volumul de muncă necesar pentru fabricarea produselor (Fig.3.3).



**Fig.3.3. Volumul de capital necesar și volumul de muncă necesar la fabricarea produselor I și II în țările A și B**

În Fig.3.3, producția este ilustrată prin raze care sunt trasate de la începutul coordonatelor. Înclinația lor indică raportul dintre capital și muncă. Să cercetăm situația în țara A. Țara A poate să producă o unitate de produs II  $Q_{II}$ , utilizând 2K și 2L. Dispunând de 4K și 4L, țara A poate să producă 2 unități de produs II  $Q_{II}$ . Aceasta reiese din condiția despre efectul constant al volumului. Cu alte cuvinte, în cazul dat, țara A a mărit de 2 ori cantitatea K și L în favoarea produsului II, înseamnă că și volumul fabricării unei unități de produs II, va crește de 2 ori. Pe de altă parte, pentru a fabrica o unitate de produs I  $Q_I$ , este nevoie de 1K și 4L, iar pentru fabricarea a două unități de produs I  $Q_I$  - 2K și 8L. De aceea în țara A  $\frac{K_I}{L_I} = 4$  și înclinația

razei mărfii I este egală cu  $1/4$ . Înclinația razei mărfii II  $\left(\frac{K_{II}}{L_{II}}\right)$  este mai mare decât pentru produsul I, de aceea în țara A produsul II necesită volum mare de capital, iar produsul I – volum mare de muncă.

În țara B înclinația razei pentru produsul II  $\left(\frac{K_{II}}{L_{II}}\right)$  este mai mare și este egală cu 4, iar pentru produsul I  $\left(\frac{K_I}{L_I}\right) = 1$ . De aceea în acest produs II la fel necesită volum mare de capital, iar produsul I – volum mare de lucru.

Așadar, produsul II necesită un volum mai mare de capital în raport cu produsul I în ambele țări. Totuși în țara B, raportul  $\frac{K}{L}$  este mai mare atât în fabricarea produsului II (în țara B

$\frac{K_{II}}{L_{II}} = 4$ , iar în țara A  $\frac{K_I}{L_I} = 1$ ), cât și în fabricarea produsului I (în țara B  $\frac{K_I}{L_I} = 1$ , iar în țara A

$\frac{K_I}{L_I} = \frac{1}{4}$ ).

După cum vedem din exemplu, producția unor mărfuri cere diverse cheltuieli relative de capital și de muncă, fapt ce se reflectă asupra indicatorilor factorului intensității (factorului capacității) și dă posibilitate ca mărfurile să fie divizate în produsele care necesită un volum de capital mare și produsele care necesită un volum mare de muncă.

Abundența de factori în țară – este un indicator care determină asigurarea relativă a țării cu factori de producție.

Există două metode de determinare a saturației țării cu factori de producție: metoda I – prin mărimile absolute ale factorilor de producție (K și L); metoda II – cu ajutorul prețurilor relative ale fiecărui factor. De regulă, prin prețul capitalului se subînțelege cota procentuală (r), iar prețul muncii – este salariul (w) [13, p.102; 38, p.70; 47, p.101].

Dacă vom determina factorii de saturație prin metoda I, atunci țara dispune de surplus de capital, în caz că raportul volumului total de capital la cantitatea totală de muncă  $\left(\frac{TK}{TL}\right)$  în țara B

este mai mare decât în țara A, adică se îndeplinește condiția:  $\frac{TK_B}{TL_B} > \frac{TK_A}{TL_A}$ . Trebuie de acordat

atenție că aceasta nu este cantitatea relativă K și L, ci raportul cantității totale de capital la cantitatea totală de muncă. Țara B poate să aibă un volum de capital mai mic decât țara A, dar se

consideră o țară cu capital din abundență, dacă  $\frac{TK_B}{TL_B} > \frac{TK_A}{TL_A}$ .

Determinarea factorilor de saturație prin metoda I ia în considerație doar oferta factorilor și nu examinează cererea.

Conform metodei II, bazată pe prețurile relative ale factorilor, țara B se socrate relativ mult mai asigurată cu capital (dispune de surplus relativ de capital), decât țara A, dacă raportul

prețului capitalului la prețul muncii  $\left(\frac{P_K}{P_L}\right)$  este mai mic decât în țara A. Această confirmare

răspunde legii economice simple care spune că tot ce e raritate costă scump, iar tot ce este

abundent costă ieftin, adică factorii rari au un preț ridicat, iar cei în surplus – un preț mic. Dacă țara B posedă un surplus relativ de capital, atunci el este comparativ mai ieftin decât munca.

Astfel, pentru țara B, trebuie să se îndeplinească condiția:  $\frac{P_K^B}{P_L^B} < \frac{P_K^A}{P_L^A}$  sau, ceea ce este același

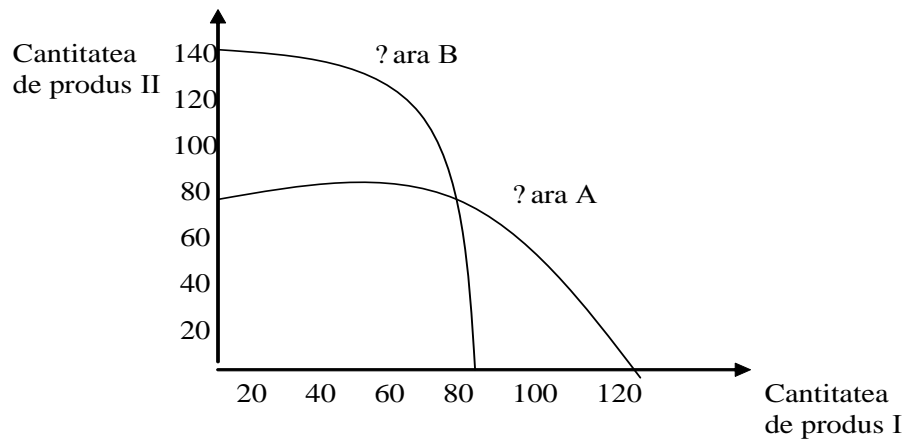
lucru,  $\frac{r_B}{w_B} < \frac{r_A}{w_A}$ .

Așadar, în cazul dat, avem de a face nu cu nivelul absolut  $r$  care determină existența sau lipsa surplusului de capital în țară, ci cu relația  $\frac{r}{w}$ . Așa, în țara B,  $r$  poate fi mai mare decât în

țara A, dar țara B va fi cu abundență de capital, dacă  $\frac{r_B}{w_B} < \frac{r_A}{w_A}$ .

Determinarea factorului de saturație în prețurile relative ale factorilor de producție permite a examina atât cererea de factori, cât și oferta lor, deoarece în condițiile concurenței contemporane prețul mărfii sau al factorului de producție este determinat și de cerere, și de ofertă. Cererea de factor de producție întotdeauna constituie o cerere derivată (ea se obține grație cererii de produs final, la fabricarea căruia este necesar acest factor). De exemplu, se poate întâmpla că este cererea de produs II, ce necesită volum mare de capital, și de aceea și cererea de capital în țara B va fi în așa măsură mai mare decât în țara A, că deși oferta de capital este relativ mai mare în țara B, prețul relativ la capital în țara B va fi mai înalt decât în țara A. În acest caz, țara B are surplus de capital la stabilirea indicatorului capitalului de saturație prin metoda I (prin mărimile absolute  $K$ ), adică este capital din abundență, iar prin utilizarea metodei II (prin prețurile relative  $K$ ), țara are surplus de muncă, adică este saturată de muncă. În astfel de situație, este trebuincioasă metoda II.

În legătură cu faptul că țara B are surplus de capital, iar produsul II necesită volum mare de capital, țara B poate să producă relativ mai mult produs II decât țara A. Totodată, țara A dispune de surplus de muncă, iar produsul I necesită volum mare de muncă, de aceea ea poate să producă relativ mai mult produs I, în comparație cu țara B. De aceea graficul limitei capacităților de producție pentru țările A și B are aspect diferit (Fig.3.4).



**Fig.3.4. Limitele capacităților de producție ale țării A și țării B**

Graficul prezentat mărturisește că întrucât țara A este saturată cu muncă, iar produsul I – necesită volum mare de muncă, atunci limita capacităților de producție ale țării A este mai aproape de axa absciselor, care măsoară cantitatea de produs I.

Limita capacităților de producție ale țării B este situată mai aproape de axa ordonatelor, întrucât țara B dispune de surplus de capital, iar produsul II necesită un volum de capital mai mare.

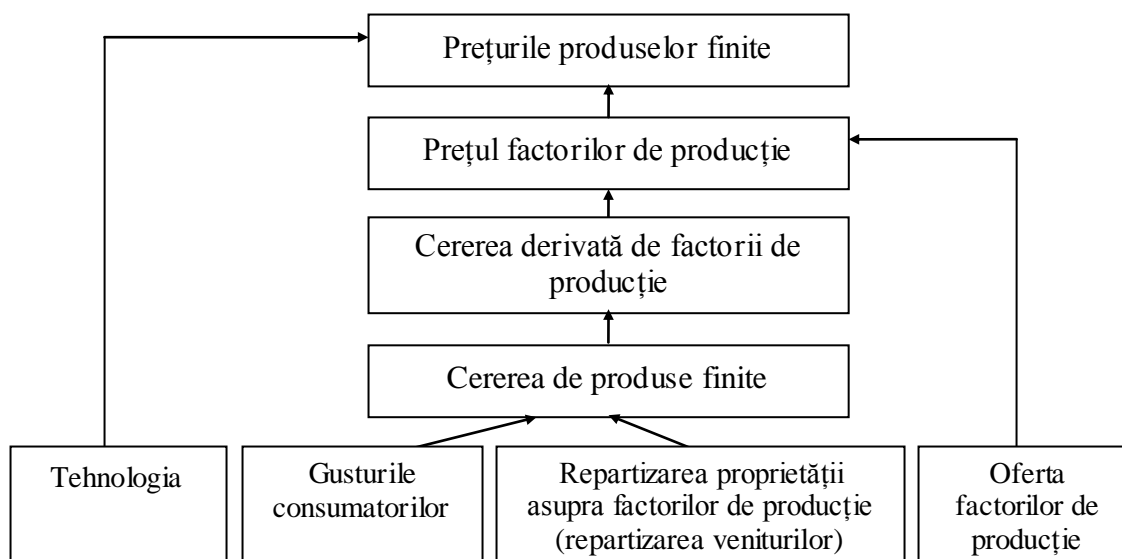
Teoria asigurării relative a țării de factorii de producție poate fi prezentată de două teoreme: teorema Heckscher-Ohlin și teorema nivelării prețurilor cu factorii de producție (teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson).

Esența teoremei Heckscher-Ohlin consistă în următoarele: fiecare țară va exporta acele mărfuri bogate în factori, pentru fabricarea cărora ea folosește factori de producție relativ ieftini și excesivi, și va importa acele mărfuri pentru fabricarea cărora sunt necesare resurse relativ scumpe și deficitare.

Teorema Heckscher-Ohlin, în primul rând, recunoaște că comerțul se bazează pe avantaje comparative și, în al doilea rând, arată că cauza deosebirilor dintre prețurile relative ale mărfurilor și apariția avantajului comparativ dintre țări este diferența în dotarea țărilor cu factori de producție.

Modelul Heckscher-Ohlin reprezintă modelul echilibrului general (Fig.3.5).





**Fig.3.5. Echilibrul general în modelul Heckscher-Ohlin**

Cererea de mărfuri o determină gusturile și preferințele consumatorilor, precum și repartizarea veniturilor. Derivatul lor va fi cererea de factori de producție (munca și capitalul), care sunt necesari pentru prepararea mărfii. Cererea de factori de producție, împreună cu oferta lor, determină prețul muncii și capitalului în condițiile concurenței desăvârșite. Prețul produselor determină prețurile factorilor de producție și ale tehnologiilor utilizate.

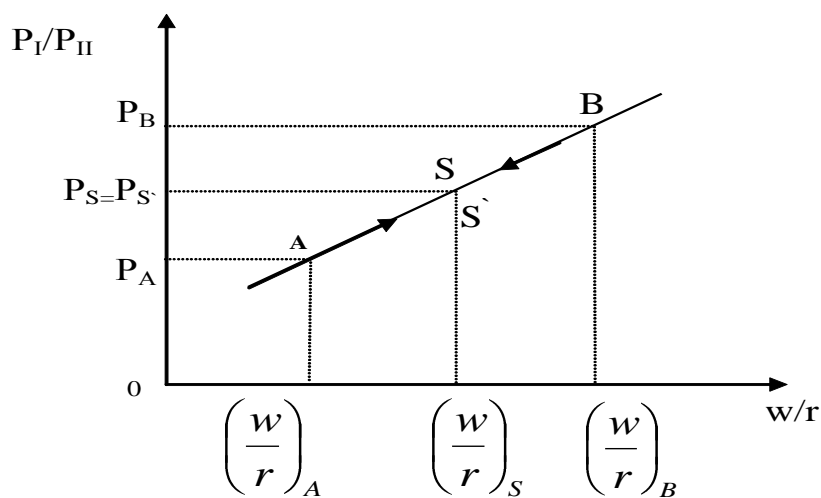
Pentru a explica diferențele în prețurile relative ale produselor și dezvoltarea comerțului dintre țări, în teoremă se subliniază deosebirile în ofertele factorilor de producție în diferite țări, când există gusturi și tehnologii similare ale consumatorilor. Preferințele similare ale consumatorilor și repartizarea similară a veniturilor între țări contribuie la apariția cererii asemănătoare de produse și de factori de producție în diferite țări. Astfel, deosebirile în oferta unor sau altor factori de producție în diferite țări constituie cauza diverselor prețuri relative la factorii de producție în aceste țări. Tehnologia similară în cazul diverselor prețuri factoriale condiționează diverse prețuri relative la mărfuri, ceea ce duce la comerțul dintre țări.

Dezvoltarea ulterioară teorema Heckscher-Ohlin a căpătat-o în teorema nivelării prețurilor la factorii de producție (teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson). Ea dă răspuns la întrebarea: dacă se schimbă prețul relativ al produsului în care s-a depus multă muncă, atunci cum se va schimba prețul relativ al muncii însăși în țara cu exces de muncă, care produce acest produs, precum și dacă se schimbă prețul relativ al produsului care a necesitat un volum enorm de capital, atunci cum se va schimba prețul capitalului într-o țară cu surplus de capital.

Esența teoremei de nivelare a prețurilor factorilor de producție constă în: comerțul internațional duce la nivelarea prețurilor absolute și relative la produse, iar aceasta, la rândul său, duce la nivelarea prețurilor absolute și relative ale factorilor de producție omogeni, cu ajutorul cărora au fost confecționate aceste produse în țările parteneri comerciali.

Comerțul internațional devine schimbul deplasării factorilor de producție, cu alte cuvinte, el duce la aceea că salariul pentru munca ( $w$ ) a lucrătorilor cu nivel omogen de studii, calificare, productivitate, precum și cota procentuală pentru capital ( $r$ ), care se caracterizează prin randament și risc, devin similare în ambele țări. Așadar, prețurile relative și absolute la factorii de producție (muncă și capital) se echilibrează în prețuri mondiale unice. Cum se realizează acest lucru în practică, vom ilustra printr-un exemplu care se folosea în trecut. Astfel, prețul relativ pentru muncă în țara A este mai mic decât în țara B, de aceea în condițiile autarhiei prețul relativ al produsului I în țara A este mai mic, în comparație cu țara B. Întrucât țara A se specializează în fabricarea produsului I, care necesită un volum mare de muncă, și reduce producția produsului II, care necesită capital mare, atunci cererea relativă de muncă crește, și prețul său ( $w$ ) de asemenea crește. Totodată, cererea relativă de capital scade și prețul său ( $r$ ) de asemenea se micșorează. În țara B, care se specializează în producerea produsului II care necesită un volum mare de capital, au loc procese inverse: lansarea produsului I care cere volum mare de muncă se micșorează, crește cota procentuală (cererea de capital crește) și scade cota de salariu (cererea de lucru scade).

Așadar, comerțul internațional ridică  $w$  în țara A, care se caracterizează prin salarii mici și, respectiv, reduce  $w$  în țara B, pentru care sunt caracteristice salariile mari. Ca rezultat are loc procesul de reducere a diferențelor existente mai înainte în  $w$  dintre țara A și B. În mod analog, se reduce diferența dintre  $r$  în țările A și B: grație comerțului internațional în țara A cu un preț înalt al capitalului  $r$  se reduce, iar în țara B cu capital ieftin  $r$  crește. În mod teoretic, este posibilă situația când între țări nu vor exista diferențe la prețurile relative ale factorilor de producție, ceea ce va duce la reducerea comerțului internațional. În mod grafic, nivelarea prețurilor relative la factorii de producție în procesul comerțului este prezentată în Fig.3.6.



**Fig.3.6. Nivelarea prețurilor relative la factorii de producție în două țări comerciale parteneri**

Prețul relativ al muncii  $\left(\frac{w}{r}\right)$ , ca factor de producție, îl depunem pe axa absciselor, iar prețul relativ al produsului I  $\left(\frac{P_I}{P_{II}}\right)$  – pe axa ordonatelor. Întrucât fiecare raport  $\frac{w}{r}$  este legat de raportul  $\frac{P_I}{P_{II}}$ , atunci legătura reciprocă dintre ele (dintre  $\frac{w}{r}$  și  $\frac{P_I}{P_{II}}$ ) în relațiile care acționează, potrivit ipotezelor, în condițiile concurenței perfecte și se utilizează o tehnologie similară, va fi stereotipă.

La începutul relațiilor comerciale, echilibrul de piață în țara A se atinge în punctul A, dacă  $\frac{w}{r} = \left(\frac{w}{r}\right)_A$  și  $\frac{P_I}{P_{II}} = P_A$ , iar în țara B – în punctul B (dacă  $\frac{w}{r} = \left(\frac{w}{r}\right)_B$  și  $\frac{P_I}{P_{II}} = P_B$ ). Deoarece în condițiile lipsei comerțului, relația  $\frac{w}{r}$  este mai mică pentru țara A și mai înaltă pentru țara B:  $P_A < P_B$ , atunci aceasta înseamnă că țara A are un avantaj relativ în fabricarea produsului I care necesită volum de muncă grea.

Odată cu inițierea comerțului, țara A se specializează în fabricarea produsului I care cere volum de muncă grea și concomitent se reduce producția produsului II. În consecință, cererea de muncă în țara A crește comparativ cu cererea de capital și  $\frac{w}{r}$  începe a crește (salariul crește, iar taxa procentuală scade), iar atare lucru provoacă creșterea  $\frac{P_I}{P_{II}}$  în țara A (adică creșterea prețului factorial mărturisește cu privire la prețul relativ al produsului I care cere muncă grea). Începe mișcarea din punctul A în direcția punctului S. Întrucât țara B se specializează în producția produsului II care necesită volum mare de capital, crește și prețul relativ de capital  $\frac{r}{w}$  (cu alte cuvinte, prețul relativ al muncii  $\frac{w}{r}$  scade). Aceasta duce la creșterea prețului relativ  $\left(\frac{P_{II}}{P_I}\right)$  la

produsul II în țara B, sau, ceea ce este același lucru, scăderea prețului relativ  $\left(\frac{P_I}{P_{II}}\right)$  la produsul I.

Urmărim o mișcare din punctul B în direcția punctului S. Adică procesul de apropiere a punctelor A și B va continua până când se va stabili egalitatea  $S = S'$ , când  $P_S = P_{S'}$  și  $\frac{w}{r} = \left(\frac{w}{r}\right)_S$  în ambele țări. În astfel de mod, în punctul  $S(S')$  este atinsă o nivelare totală a

prețurilor comerciale și factoriale. În acest caz, comerțul internațional nu va exista, ceea ce este posibil doar teoretic.

Astfel teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson demonstrează că comerțul internațional, în primul rând, exercită influență asupra reducerii deosebirilor dintre țări după nivelul absolut al salariului, care este plătit pentru tipurile similare de muncă, precum și după cota procentuală care este plătită pentru același tip de capital; în al doilea rând, se aduc la nivelare prețurile relative ale factorilor de producție, cu ajutorul cărora a fost fabricat produsul; în al treilea rând, el se extinde până când nu se vor echivala complet prețurile relative ale produselor.

Teoremei îi este proprie o oarecare limitare care consistă în faptul că ea examinează lumea în statică, stabilind factorii ce influențează echilibrul macroeconomic într-un anumit moment și, de asemenea, nu ia în considerație că produsele absolute ale factorilor de producție sunt în diferite țări diferite și de aceea mărimile absolute ale veniturilor pe capital vor fi mari în acea țară care are la dispoziția sa capital mai mare.

De aici rezultă că o nivelare totală a prețurilor la factorii de producție în urma comerțului nu poate exista.

Cu toate acestea, deși există neajunsuri, teoria corelării factorilor de producție constituie un instrument important al analizei economiei mondiale, care indică principiul echilibrării generale, căruia se subordonează dezvoltarea economică. Acest model al comerțului internațional s-a dovedit a fi cel mai eficace în explicarea proceselor comerțului dintre metropole și colonii, când primele se manifestau ca țări dezvoltate industrial, iar cele din urmă – ca anexe agrare și de materii prime.

Dar totuși la analiza fluxurilor de mărfuri în „triunghiul” SUA–Europa de Vest–Japonia, concepția Heckscher-Ohlin se ciocnește cu greutate și contradicții, cărora le-au acordat atenție mulți economiști și, în special, laureatul Premiului Nobel, americanul W.Leontiev. El a aplicat teoria Heckscher-Ohlin la analiza comerțului exterior al SUA și pe calea câtorva texte empirice a arătat că condițiile teoriei în practică nu rezistă. Având în vedere că SUA se considera o țară bogată în capital cu un nivel relativ înalt de remunerare a muncii, deci în conformitate cu teoria, ea trebuia să exporte mărfuri care necesită un volum mare de capital, dar să importe mărfuri care necesită un volum mare de muncă. Însă în realitate se exporta mai mult producție care necesita un volum mare de muncă, iar volumul de capital necesar importului american depășea cu 30% exportul. Aceasta însemna că SUA reprezintă nu un stat cu bunuri capital intensive, ci cu brațe de muncă disponibile. Rezultatele cercetărilor efectuate de W.Leontiev au căpătat numele de „paradoxul Leontiev”: teoria Heckscher-Ohlin nu se afirmă în practică, întrucât țările cu brațe de muncă disponibile exportă produse a căror fabricare cere o cantitate relativ mare de capital, iar țările cu bunuri capital intensive – a căror fabricare cere o cantitate relativ mare de muncă.

W.Leontiev explică acest paradox prin diviziunea forței de muncă în calificată și necalificată. Adică SUA exporta acele mărfuri a căror fabricare în alte țări nu era posibilă sau inefficientă din cauza calificării proaste a forței de muncă. W.Leontiev a creat modelul „calificarea forței de muncă” conform căruia în producție iau parte nu trei factori (capitalul, țara, munca), ci patru: *munca calificată, munca necalificată, capitalul, țara*. Bunăstarea relativă a personalului profesionist și a forței de muncă calificate predetermină exportul de mărfuri, a căror fabricare cere folosirea muncii calificate, iar surplusul de forță de muncă necalificată contribuie la exportul de mărfuri, pentru a căror fabricare nu este nevoie de muncă de înaltă calificare [13, p.109-111; 38, p.77-81; 46, p.98-1001].

La întrebarea de a explica în ce constă paradoxul Leontiev, nimeni nu este în stare să dea un răspuns convingător. Explicațiile principale spun: anul 1947, care a fost analizat de Leontiev, nu a fost reprezentativ, s-a utilizat modelul cu doi factori (capital și muncă); tarifele americane, într-o măsură mai mare, apărau ramurile interne care cereau o cantitate mare de muncă pentru fabricare; nu era considerat capitalul uman. Verificarea teoriei Heckscher-Ohlin cu ajutorul datelor asupra unui număr mare de țări au confirmat existența paradoxului Leontiev în alte țări [3, p.186; 47, p.116].

### **3.2. Modelul standard al comerțului internațional**

#### **3.2.1. Avantajele comparative și cheltuielile constante de substituție**

Teoria avantajelor comparative a lui D.Ricardo, după cum s-a menționat anterior, se fundamentează pe teoria valorii bazate pe muncă. Aceasta înseamnă că valoarea relativă a produsului este determinată de cantitatea de muncă consumată la fabricarea sa. Munca este factorul de producție identic și unic. Aceste presupuneri sunt incorecte, de aceea teoria valorii, bazată pe muncă, nu trebuie utilizată pentru a explica avantajele comparative. În viața de toate zilele, munca nu este unicul factor de producție și nu se folosește în proporție fixată egală la fabricarea tuturor produselor (există mărfuri care cer atât cantitate relativ mare de muncă, cât și capital mare).

La fabricarea multor produse, există anumite posibilități de substituție (înlocuire) a unor factori de producție prin alții, iar unele tipuri de muncă se deosebesc după calificare, productivitate și plată. La fundamentarea teoriei avantajelor comparative nu doar prin consum de muncă, dar și prin alți factori de producție a contribuit *teoria de substituție*, pe care se bazează pe modelul standard al comerțului internațional. Teoria avantajelor comparative în baza teoriei cheltuielilor de substituție a fost explicată în 1936 de economistul austriac Gottfried von Haberler.

În conformitate cu teoria cheltuielilor de substituție, valoarea unui produs se stabilește după cantitatea celui de al doilea produs, care trebuie donat pentru eliberarea resurselor, suficiente pentru fabricarea suplimentară a unei unități de primul produs. Țara cu cheltuieli de substituție mai mici de fabricare a oricărui produs dispune și de avantaje comparative asupra acestui produs, precum și concomitent de dezavantaj comparativ asupra celui de al doilea produs.

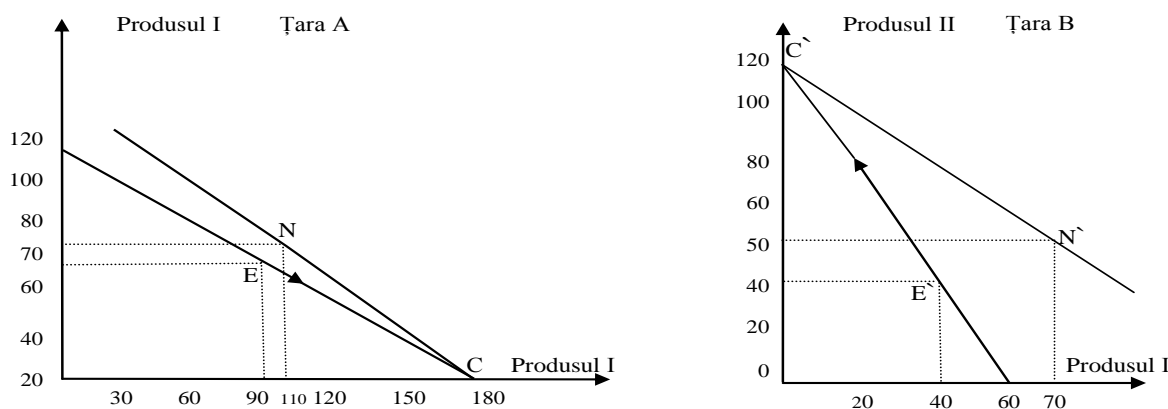
Astfel de model al avantajelor comparative distinge situația în condițiile de cheltuieli constante de substituție [38, p.61-65; 47, p.31-34]. Cheltuielile de substituție pot fi redate grafic cu ajutorul limitei posibilităților de producție (curba transformării posibilităților de producție), care indică combinațiile alternative a două produse. Aceste combinații alternative țara le poate fabrica utilizând în totalitate toate resursele de producție și cele mai bune tehnologii de care dispune. Să analizăm un exemplu concret cu curbe reprezentând posibilitățile de producție pentru produsele I și II în țările A și B (tab.3.5, Fig.3.7).

**Tab. 3.5. Posibilitățile de producție pentru două produse în două țări**

Țara A		Țara B	
<i>Cantitatea</i>			
produsul I	produsul II	produsul I	produsul II
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120

Datele prezentate în Tab.3.5. mărturisesc că țara A poate să producă 180 de unități de produs I (180 I) și 0 unități de produs II (0 II), sau 150 I și 20 II și așa mai departe până la 0 I și 120 II. Fiecare 30 I, la a căror fabricare țara A renunță, se eliberează resursele care dau posibilitate să se fabrice suplimentar 20 II. Aceasta este dovada faptului că  $30 I = 20 II$ , adică același volum de resurse dă posibilitate să se producă 30 I sau 20 II. De aici și cheltuielile de substituție a unei unități de produs I în țara A sunt egale cu  $\frac{2}{3}$  de produs II ( $I = \frac{2}{3} II$ ) și rămân constante în toate combinațiile de producție posibile a două produse.

Țara B poate majora fabricarea produsului II cu 20 de unități pe seama a 10 unități de produs I la care va renunța, cu alte cuvinte, cheltuielile de substituție în țara B alcătuiesc  $II = 2I$  și rămân, de asemenea, constante. Posibilitățile de producție ale țărilor A și B sunt prezentate de liniile posibilităților de producție în Fig.3.7. Fiecare punct pe linie reprezintă o combinație alternativă de produs I și II. Astfel, în punctul E țara A produce 90 de unități de produs I și 60 de unități de produs II, iar țara B în punctul E' – 40 I și 40 II.



**Fig.3.7. Limitele posibilităților de producție ale țărilor A și B**

Punctele, situate mai jos de liniile posibilităților de producție, reprezintă variantele posibile, dar ineficiente de fabricare a două produse (țara fie nu utilizează pe deplin resursele sale, fie utilizează tehnologie mai proastă). Punctele, situate mai sus de limita posibilităților de producție, reflectă variantele care nu puteau fi realizate cu resursele și tehnologiile de care dispunea țara.

Cheltuielile constante apar în caz că factorii de producție sunt de același fel, de aceeași calitate și de substituție reciprocă. Atunci, de exemplu, dacă fiecare țară va îndrepta resursele sale de producere la produsul II pentru fabricarea produsului I, atunci ea nu trebuie să utilizeze un volum de resurse mai mic sau mai puțin util pentru fabricarea produsului I, indiferent de faptul cât produsul I se produce în total. Prin urmare, cheltuielile constante sunt o dovadă că pentru fabricarea fiecărei unități suplimentare a celui de al doilea produs, trebuie să renunți la cantitatea constantă a primului produs.

Exemplul analizat arată că cheltuielile de substituție a produsului I sunt echivalente cu acea cantitate de produs II, la care țările trebuie să renunțe pentru a elibera resurse suficiente la fabricarea unei unități suplimentare de produs I. Aceasta se numește norma maximă de transformare (caracterizează oferta pe piață). Cheltuielile de substituție în țările A și B nu sunt omogene și această deosebire se manifestă prin unghiul diferit al liniei la limita posibilităților de producție (curba transformării posibilităților de producție). Unghiul curbei transformării pentru țara A constituie  $\frac{120}{180} = \frac{2}{3}$ , adică este egal cu cheltuielile de substituție a produsului I în țara A și

este constant. Unghiul curbei transformării pentru țara B constituie  $\frac{120}{60} = 2$  și, de asemenea, este

egal cu cheltuielile de substituție. Făcând o presupunere precum că prețurile produselor sunt echivalente cu cheltuielile de producție și țările produc ambele produse, atunci în cazul cheltuielilor de substituție a produsului I sunt egale cu prețul acestui produs relativ la prețul

produsului II  $\left( \frac{P_I}{P_{II}} \right)$ . Din acest motiv, în țara A  $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{2}{3}$  și  $\frac{P_{II}}{P_I} = \frac{3}{2} = 1,5$ , iar în țara B  $\frac{P_I}{P_{II}} = 2$  și

$\frac{P_{II}}{P_I} = 1,2$ . În țara A corelația  $\frac{P_I}{P_{II}}$  este mai mică decât în țara B  $\left(\frac{2}{3} < 2\right)$ , ceea ce este o dovadă a avantajului relativ privind produsul I. Țara B are un avantaj comparativ pentru produsul II  $\left(\frac{1}{3} < \frac{3}{2}\right)$ .

În condițiile de cheltuieli constante, se ține seama doar de oferta de mărfuri în fiecare țară, iar cererea nu se analizează. La baza comerțului internațional stă faptul că, în primul rând, cheltuielile fiecărei țări sunt constante, dar diferite între ele, în al doilea rând, țările dispun de avantaje comparative pentru diferite mărfuri, ceea ce se reflectă în diferența prețurilor relative la mărfuri.

În condițiile de autarhie, țara consumă doar produsele care le produce, de aceea limita posibilităților de producție este concomitent și limita de consum. În condițiile comerțului liber, țara A se specializează la fabricarea produsului I și îl produce în punctul C la limita sa de posibilități de producție (180 I și 0 II). Totodată, țara B se specializează în produsul II și îl produce în punctul C' (0 I și 120 II). Țara A poate realiza, de exemplu, schimbul cu țara B – 70 de unități de produs I contra 70 de unități de produs II, și atunci încetează consumul în punctul N (110 I și 70 II), iar țara B încetează consumul în punctul N' (70 I și 50 II). În cele din urmă, țara A câștigă din comerț 20 de unități de produs I (110 I - 90 I) și 10 unități de produs II (70 II - 60 II), iar țara B – respectiv 30 și (70 I - 40 I) și 10 II (50 II - 40 II).

În asemenea mod, poate fi calculat câștigul total din comerț. În condițiile de autarhie, țările A și B în comun au produs 130 I (90 I + 40 I), iar prin specializare - 180 I (produsul I este fabricat doar de țara A), deci câștigul total alcătuiește 50 I (180 I - 130 I). Cu privire la produsul II, în condițiile de izolare țările produceau 100 II (60 I + 40 II), iar prin specializare – 120 II (produce doar țara B) și câștigul total constituie 20 II (120 II - 100 II).

Modelul analizat privind avantajele comparative în condițiile cheltuielilor de substituție constante mărturisește despre faptul că legea avantajelor comparative se poate fundamenta nu doar pe teoria valorii bazate pe muncă, ci și pe teoria cheltuielilor de substituție.

Acest model cercetează situația specializării perfecte a țărilor în fabricarea mărfurilor la care dispun de avantajul lor relativ și încetarea fabricării mărfurilor, în care avantajul relativ îl au alte țări. Însă cheltuielile constante nu corespund condițiilor de viață normale. Cercetarea lor servește drept trecere la cercetarea unei situații mult mai realiste cu cheltuieli crescânde (cheltuielile de substituție a unui produs contra altuia, de regulă, sunt în creștere).



### 3.2.2. Avantajele comparative și cheltuielile de substituție crescânde în modelul standard

Modelul standard în comerțul internațional se bazează pe cheltuielile de substituție în creștere și cercetează cererea și oferta totale.

Cheltuielile de substituție crescânde înseamnă că țara, pentru a produce fiecare unitate suplimentară de produs II, trebuie să renunțe la lansarea cantității produsului I nu constante, ci crescânde (de la tot mai mult și mai mult).

În cheltuielile crescânde, curba posibilităților de producție are forma nu a unei linii drepte, ci concave, în raport cu începutul coordonatelor sale. O astfel de curbă concavă a posibilităților de producție indică volumele de ofertă internă (Fig.3.8).

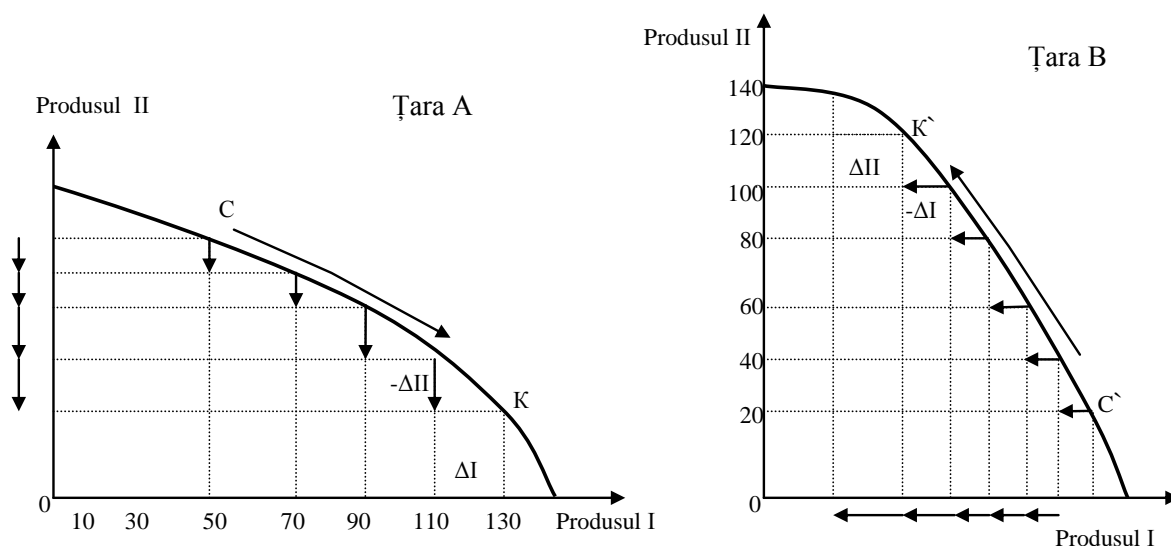


Fig.3.8. Limitele posibilităților de producție ale țărilor A și B în condițiile de cheltuieli crescânde

În Fig.3.8 sunt prezentate limitele presupuse ale posibilităților de producție a două produse în două țări, a căror formă este o dovadă că țările se ciocnesc cu cheltuieli de substituție crescânde în fabricarea ambelor produse. Țara A are de gând să producă mai mult produs I, începând din punctul C. Întrucât în acest punct țara A deja utilizează toate resursele și cele mai avansate tehnologii, ea poate să producă mai mult produs I, doar reducând producerea produsului II. Pentru fiecare 20 de unități suplimentare de produs I, ea trebuie să renunțe la o cantitate tot mai mare de produs II. Cheltuielile de substituție în creștere, care sunt exprimate în produsul II (în Fig.3.8 se ilustrează prin săgeți orientate în jos care se prelungesc), predetermină forma curbei posibilităților de producție.

O situație analogă a dinamicii cheltuielilor de substituție se observă și în țara B la fabricarea produsului II. Deplasându-se mai sus de punctul C' până la punctul K', noi urmărim

cantitatea în creștere a produsului I (săgețile îndreptate la stânga care se prelungesc), la care țara B trebuie să renunțe pentru fabricarea tuturor celor 20 de unități suplimentare de produs II.

În condițiile cheltuielilor de substituție crescânde, norma maximă de transformare a produsului I pentru produsul II, de asemenea (a se vedea pct. 3.2.1), înseamnă cantitatea de unități ale produsului II, la a căror fabricare țara trebuie să renunțe în favoarea fabricării fiecărei unități suplimentare de produs I. Aceasta este aceeași curbă a posibilităților de producție, însă ea are o altă formă și mărturisește despre cheltuielile de substituție crescânde ale unui produs cu altul. În asemenea mod, norma maximă de transformare poate fi un alt nume al cheltuielilor de substituție a produsului I, a cărei cantitate se indică pe axa absciselor, și este redată prin înclinația curbei posibilităților de producție în punctul de producție.

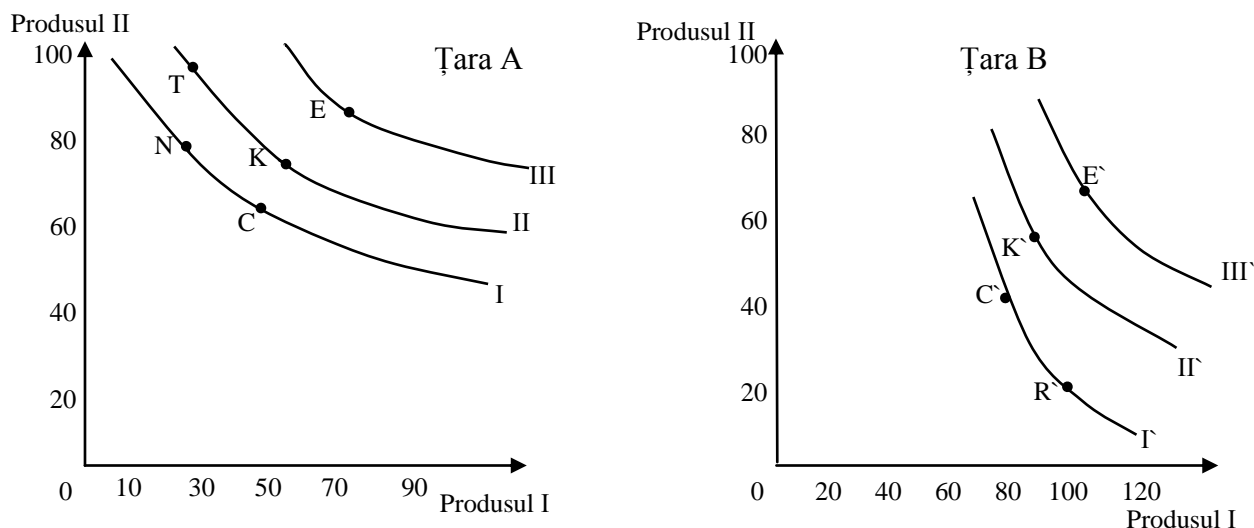
Să admitem că norma maximă de transformare a țării A în punctul C este egală cu  $\frac{1}{4}$ , atunci țara trebuie să renunțe la  $\frac{1}{4}$  unități de produs II, pentru a elibera resurse de producție pentru o unitate suplimentară de produs I în acest punct. Dar dacă cu creșterea producției (130 I) norma maximă de transformare în punctul K va fi egală cu 1, atunci țara A în acest punct va trebui să renunțe deja la o unitate de produs II pentru producerea unei unități suplimentare de produs I. Adică producerea unei cantități mai mari de produs I este însoțită de cheltuieli de substituție în creștere.

Prin urmare, cheltuielile de substituție crescânde apar ca rezultat al faptului că resursele (factorii de producție) nu sunt omogene și nu sunt utilizate în proporții analoage stabilite. Acest lucru înseamnă că țara, pe măsura măririi producției oricărui produs, trebuie să folosească resursele care devin mai puțin eficiente sau mai puțin utile pentru fabricarea acestui produs. Din cauza aceasta, țara renunță la cantități din ce în ce mai mari de produs II, pentru a elibera cantitatea de resurse necesară pentru fabricarea fiecărei unități suplimentare de produs I.

Analizând în modelul standard factorii de producție care se reflectă în limitele posibilităților de producție, e necesar a acorda atenție preferințelor cererii acestei țări, ceea ce se realizează cu ajutorul curbelor indiferenței sociale. Curbele indiferenței sociale indică diferite combinații a două produse, care aduc satisfacerea identică a necesităților țării.

Un grad mai înalt de satisfacere indică curbele mai înalte, iar mai mic – cele inferioare. Curbele indiferenței sociale sunt convexe în raport cu începutul coordonatelor.

Admitem că curbele indiferenței în țările A și B sunt diferite, întrucât avantajele cererii în ele nu sunt identice (Fig.3.9) [47, p.49].



**Fig.3.9. Curbele indifferenței sociale în țările A și B**

Punctele N și C indică același grad de satisfacere a necesităților pentru țara A, deoarece se află pe curba indifferenței I. Unui nivel mai înalt de satisfacere a necesităților corespund punctele T și K.

Deși în punctul T, în comparație cu punctul C, nevoia de produs II este mai mare și mai mică de produs I, în general, nivelul de satisfacere a nevoilor în punctul T este mai mare, întrucât se află pe curba indifferenței II. Punctul E pe curba indifferenței III mărturisește un nivel mai înalt al satisfacerii.

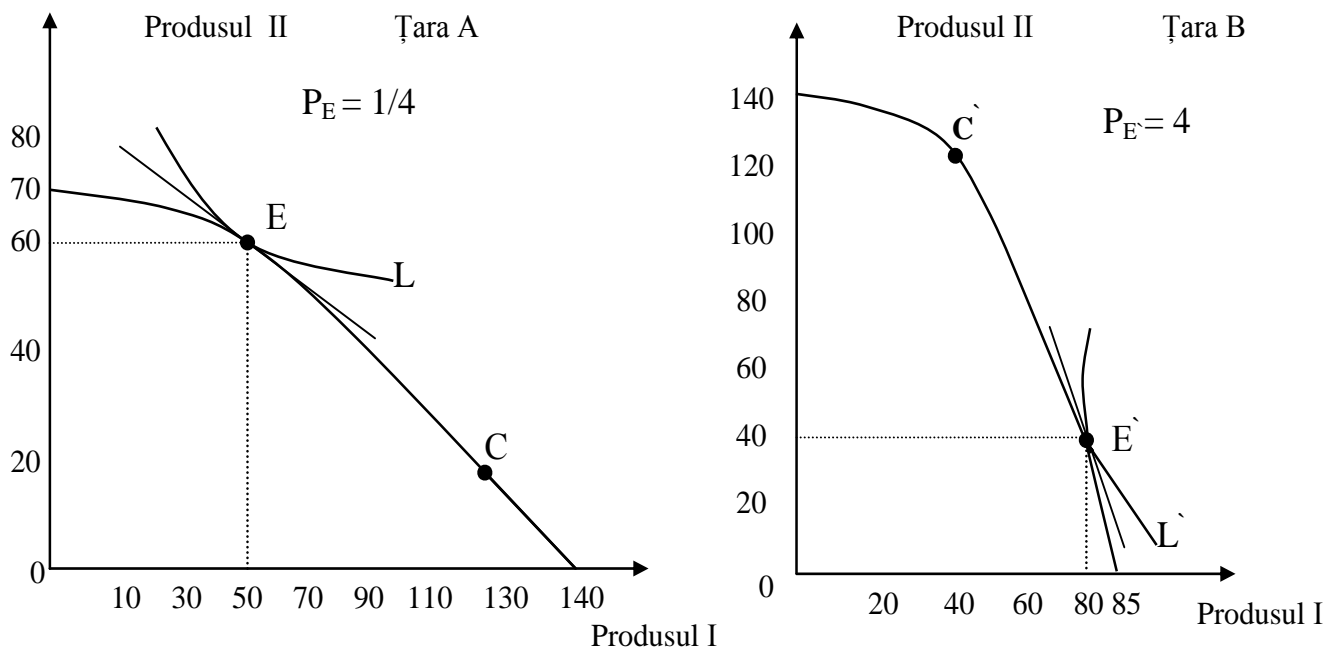
Curbele indifferenței sociale au o înclinație negativă, întrucât țara, consumând mai mult produs I, trebuie să consume mai puțin produs II, dacă ea dorește să aibă același nivel de satisfacere a necesităților. Dacă țara va continua să consume aceeași cantitate de produs II odată cu creșterea consumului de produs I, atunci ea se va afla pe o curbă mai înaltă a indifferenței.

Cererea, care există pe piață, se caracterizează prin norma maximă de substituție.

Norma maximă de substituție a produsului II de către produsul I în consum este egală cu cantitatea de produs II, la care țara trebuie să renunțe, pentru a dispune de o unitate suplimentară de produs I și, totodată, să asigure păstrarea nivelului de consum existent (adică să rămână aceeași curbă a indifferenței).

Norma maximă de substituție se exprimă prin înclinația curbei indifferenței în punctul de consum și scade, deplasându-se în jos. Așa norma maximă de substituție în punctul N este mai mare decât în punctul C (curba indifferenței I). Scăderea normei maxime de substituție este o dovadă că cu cât mai mult produs I și mai puțin produs II consumă țara, cu atât mai scumpă este pentru ea sporirea unității de produs II pe seama fiecărei unități suplimentare de produs I.

Să analizăm interacțiunea dintre ofertă (norma maximă de transformare) și cerere (norma maximă de substituție) în condițiile autarhiei (Fig.3.10) [13, p.119; 47, p.52].



**Fig.3.10. Echilibrul în condiții de autarhie**

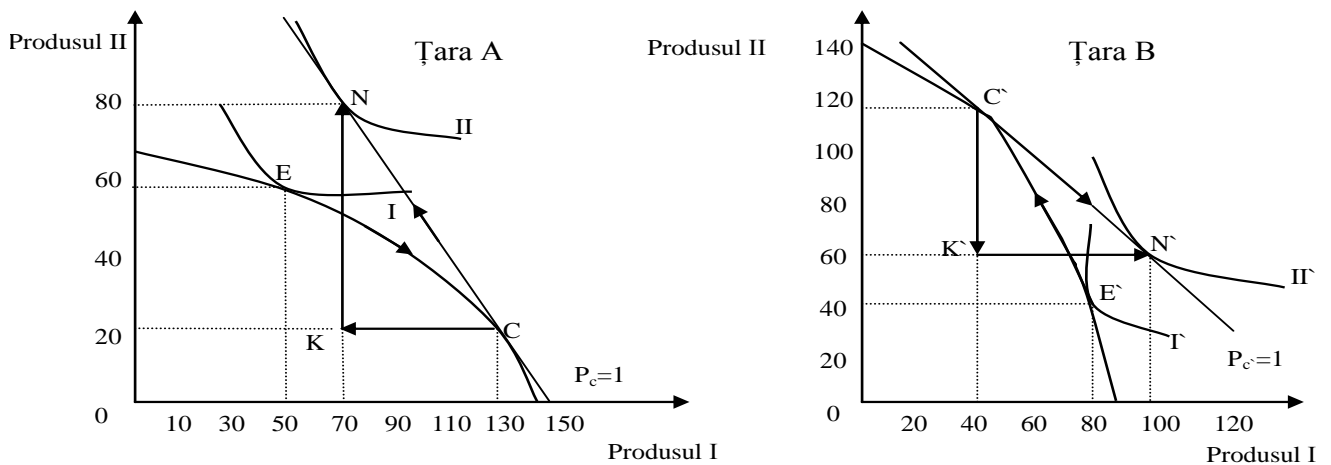
Pentru țara A, curba indiferenței L este cea mai înaltă pe care ea poate s-o atingă la limita capacităților de producție.

Țara A se află în stare de echilibru (maximizează bunăstarea sa), când producția și consumul se află în punctul E. Deci, cu alte cuvinte, țara consumă o cantitate maximală de produse I și II pe care le produce. În mod analogic, țara B se află în stare de echilibru în punctul  $E'$ . Există numai câte un punct de satisfacție maximală a necesităților pentru fiecare țară, deoarece curbele indiferenței nu se pot intersecta, iar o curbă mai înaltă în condițiile de limitare a resurselor nu se poate atinge.

În țările A și B, curbele capacităților de producție și curbele indiferenței au configurație diferită, de aceea și prețurile relative de echilibru ale produselor I și II în punctele  $E$  și  $E'$  vor fi diferite. Prețul relativ de echilibru al produsului I în țara A este indicat de dreapta care trece prin punctul  $E$  și constituie  $P_E = 1/4$  de produs II, iar în țara B prețul relativ de echilibru al produsului I constituie  $P_{E'} = 4$  unitate de produs II. În asemenea mod, întrucât în condițiile de autarhie  $P_E < P_{E'}$ , atunci țara A dispune de avantaj relativ asupra produsului I, iar țara B – asupra produsului II.

Prețurile relative de echilibru în fiecare țară se determină și de cerere, și de ofertă.

Să examinăm interacțiunea dintre ofertă și cerere în condițiile comerțului (Fig.3.11) [13, p.122; 47, p.53].



**Fig.3.11. Echilibrul în condițiile comerțului**

Odată cu inițierea relațiilor comerciale, țara A se specializează în fabricarea produsului I, pe care îl va exporta, ceea ce va duce la creșterea producției produsului I și la reducerea producției produsului II. Punctul ramurii de producție pe curba capacităților de producție, începând cu punctul de echilibru, în condițiile de autarhie (punctul E), se deplasează în jos și, totodată, se va întâlni cu cheltuielile de substituție în creștere la fabricarea produsului I.

Înclinația curbei capacităților de producție crește. Țara B, dispunând de avantaj comparativ în fabricarea produsului II, va mări producția sa și va scădea producția în fabricarea produsului I. Punctul producției pe curba capacităților de producție, începând de la punctul  $E'$ , se va deplasa în sus. Cheltuielile de substituție, care le întâmpină țara B, provoacă reducerea înclinației curbei capacităților de producție. Acest proces de specializare va continua, până când prețurile relative la produse (înclinația curbei capacităților de producție) nu vor deveni identice în ambele țări. Un astfel de preț relativ total se va afla în intervalul dintre  $P_E = \frac{1}{4}$  și  $P_{E'} = 4$  și la nivel, când comerțul este echilibrat. În exemplul nostru, el se află în punctele C (țara A) și  $C'$  (țara B) și este egală  $P_C = P_{C'} = 1$ . Astfel, modelul standard precizează teoria avantajelor comparative, ținând seama de cheltuielile de substituție în creștere.

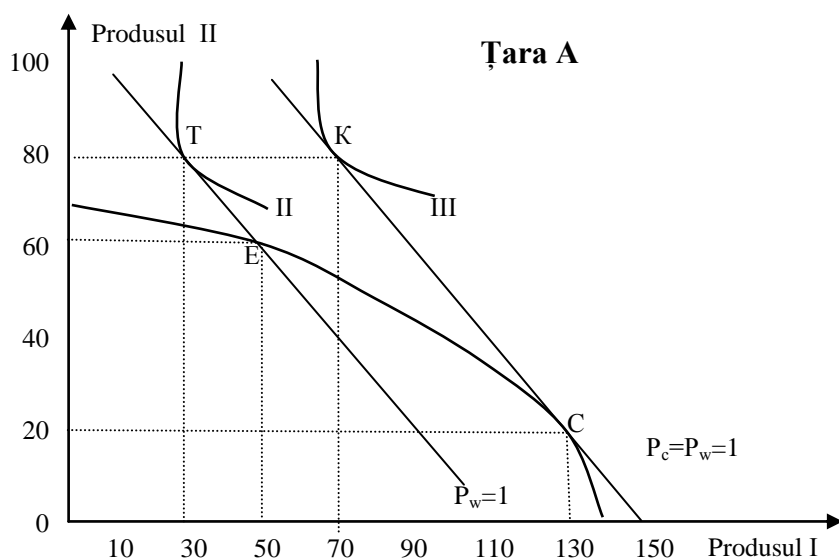
În modelul standard al comerțului internațional se analizează, de asemenea, și cererea. Având în vedere că în economia echilibrată volumul de consum este egal cu volumul de producție, pe grafic ele se vor intersecta. Țara A mărește fabricarea produsului I și se deplasează din punctul E în punctul C. Ea exportă 60 de unități de produs I (CK) și le schimbă contra 60 de unități ale produsului II (KN) din țara B. În consecință, această curbă a normei de substituție maximale (cerere) se deplasează la un nivel II mult mai înalt și se va atinge de curba prețului relativ balansat în punctul N, în care țara va consuma produsul mai mult cu 20 de unități (70 I - 50 I) și produsul II cu 20 de unități (80 II - 60 II). De asemenea, țara B se deplasează din punctul

$E'$  în punctul  $C'$  pe curba capacităților de producție și schimbă 60 II  $\left( C'K' \right)$  contra 60 I  $\left( KN' \right)$ . Curba normei de substituție maxime la fel se deplasează la nivelul II mult mai înalt și se atinge de dreapta prețului relativ balansat în punctul  $N'$ , în care țara va putea consuma cu 20 de unități mai mult produs I (100 I - 80 I) și produs II (60 II - 40 II). Astfel, posibilitățile de consum ale ambelor produse, atât în țara A, cât și în țara B, au crescut grație faptului că curba indifferenței II este instalată mai sus de curba indifferenței I.

În condițiile specializării și comerțului, fiecare țară poate consuma la limita capacităților sale de producție, iar în condițiile autarhiei limita capacităților de producție constituie limita consumului său.

Modelul standard în condițiile cheltuielilor de substituție în creștere se deosebește de modelul avantajelor comparative cu cheltuieli de substituție constante, întrucât în cazul cheltuielilor de substituție în creștere nu se realizează în totalitate specializarea țării A în fabricarea produsului I, iar țara B – în cea a produsului II. Cu toate că țara A și produce mai mult produsul I, dar mai continuă, la fel, să producă o anumită cantitate de produs II. În mod analog și țara B, specializându-se în produsul II, continuă să fabrice și produsul I. Aceasta ține de faptul că țara A, specializându-se în produsul I, și țara B, specializându-se în produsul II, se ciocnesc de cheltuielile de substituție crescânde ale acestor produse. Cu specializarea fiecărei țări, prețurile relative la produse se apropie până când devin echivalente. În acest moment, devine nerentabil a continua producerea produsului cu avantaj comparativ, deoarece s-a ajuns la prețul de echilibru. Acest lucru se realizează până la atingerea specializării integrale a țărilor în industrie. Specializarea de mai departe nu are sens, deoarece în timpul cheltuielilor de substituție crescânde aceasta va costa mai scump decât importul de mărfuri.

Prețul relativ de echilibru dintre țările din exemplul citat a fost stabilit pe calea controlului prețurilor relative diferite, până la momentul când a fost găsit acela prin care comerțul ar fi balansat (s-a utilizat metoda analizelor și erorilor). Trebuie de acordat atenție la faptul că cu cât mai înaltă este cererea de produs II în țara A, exportat de țara B, și este mai mică cererea de produs I în țara B, care se exportă din țara A, cu atât mai aproape va fi prețul relativ de echilibru în condițiile comerțului către prețul de vânzare prealabil relativ al țării A (până la  $\frac{1}{4}$ ) și cu atât mai mică va fi partea câștigului din comerț în țara A. Știind prețul relativ de echilibru în condițiile comerțului, se poate afla cum se va repartiza câștigul din comerț între țări. În exemplul nostru (Fig.3.11), prețul relativ de echilibru al produsului I  $P_C = P_{C'} = 1$  garantează un câștig egal ambelor țări (20 I și 20 II). Totuși, cererea de mărfuri în fiecare țară poate să difere, de aceea câștigul din comerț se repartizează în proporții diferite. Câștigul din comerț este alcătuit din două componente: câștigul din schimb, câștigul din specializare (Fig.3.12) [47, p.57].



**Fig.3.12. Câștigul din schimb și din specializare**

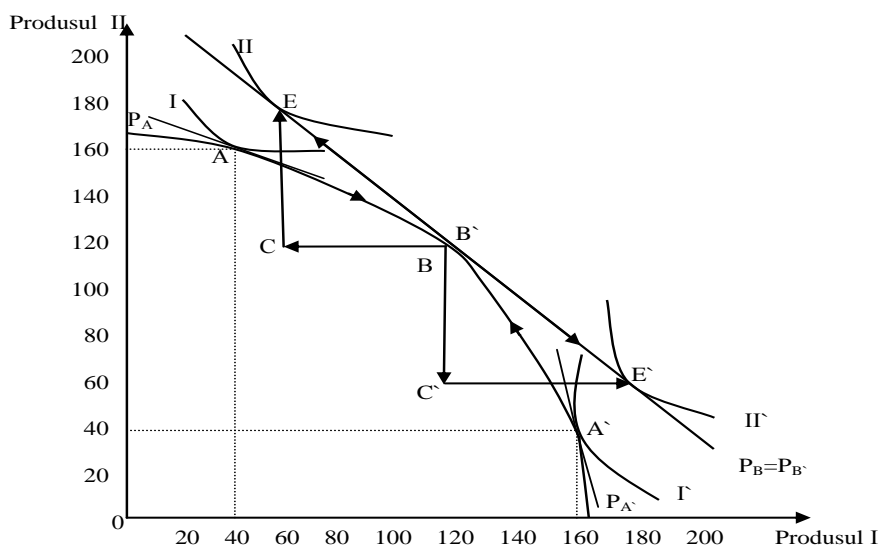
Presupunem că în condițiile comerțului țara A în unele împrejurări nu se poate specializa în fabricarea produsului I și continuă să-l producă în aceleași cantități ca și până la negoț (punctul E pe curba capacităților de producție). Însă prețul relativ mondial  $P_q = 1$  este mai mare decât prețul relativ intern al țării A  $P_E = 1/4$ . De aceea țara și fără specializare are o anumită rezervă de prețuri: potrivit prețului mondial, țara exportă 20 I și importă 20 II. Consumul se majorează, grație curbei indifferenței II ocupă un nivel mult mai înalt și punctul T se află mai sus de punctul E. Deoarece specializarea lipsește, majorarea consumului mărturisește despre obținerea de către țara A a câștigului numai din schimb, adică datorită faptului că ea a intrat în relații comerciale cu țara B.

Dacă e să presupunem că țara A se specializează totuși în produsul I și îl fabrică în punctul C, atunci ea poate schimba 60 I contra 60 II din țara B. Astfel consumul va fi în punctul K pe curba normei de substituție maxime. Deplasarea consumului din punctul T în punctul K este o dovadă privind câștigul țării din specializarea în producție.

Un caz frecvent al modelului standard îl reprezintă comerțul dintre o țară mică și una mare. În circumstanțele de cheltuieli de substituție constante numai țara mică se va specializa să fabrice produsul avantajului său comparativ. Țara mare, specializându-se la fabricarea produsului, în care deține avantaj comparativ, va continua să fabrice ambele produse, deoarece țara mică nu va putea să îndeestuleze cerințele țării mari cu produsul în care țara mică are avantaj comparativ. Însă în cazul cheltuielilor de substituție crescânde se observă o specializare incompletă și în țara mică.

Să analizăm această situație cu ajutorul Fig.3.11. Să ne imaginăm că țara I este o țară foarte mică și se află în echilibru în punctul E în condițiile autarhiei, iar țara B – o țară foarte mare. Prețul de echilibru mondial al produsului I constituie  $P_w = 1$ . El a fost stabilit fără influența țării mici în care prețul relativ intern este mai mic și constituie  $P_E = \frac{1}{4}$ . În condițiile comerțului țara A se specializează să fabrice produsul I până când nu va atinge punctul C pe curba sa de capacități de producție, în care  $P_C = 1$  (adică prețul relativ intern este egal cu prețul mondial). Însă o specializare totală în producția produsului I țara A nu va atinge. Ea exportă 60 I în schimbul contra 60 II din țara B și atinge punctul N pe curba substituției consumului de produse II mult mai sus. Aceasta dă posibilitate țării A să consume cu 20 de unități de produs I și cu 20 de unități produs II mai mult. Același lucru s-a întâmplat când noi nu am considerat că țara A este mică. Diferența constă în faptul că în situația analizată țara A nu influențează asupra prețurilor relative ale țării B mari, precum și asupra prețului relativ mondial. În afară de aceasta, țara A obține tot câștigul din comerț.

În modelul standard, premisa inițială a avantajelor relative este diferența în capacitățile de producție și nivelurile de consum. Un caz specific îl prezintă comerțul bazat pe gusturi diferite și efectuat în condițiile de coincidență totală a capacităților de producție ale țărilor-parteneri comerciali (Fig.3.13) [13, p.125; 47, p.59].



**Fig.3.13. Comerțul bazat pe diferențele de gusturi**

Deoarece curbele capacităților de producție ale ambelor țări coincid, pe Fig.3.13 ele sunt prezentate printr-o curbă, adică pentru fabricarea fiecărei unități suplimentare de produs I în fiecare țară trebuie să se renunțe la cantitățile similare de produs II. Astfel, niciuna dintre țări nu are avantaj comparativ nici la produsul I, nici la produsul II. Pentru a explica, se va dezvolta oare



În aceste condiții comerțul internațional, se desfășoară studiul cererii. În Fig.3.13 se arată că ambele țări au o curbă comună a capacităților de producție și curbele indiferenței diferite (întrucât preferințele consumatorilor diferă). Pentru țara A și țara B, acestea, respectiv, sunt curbele indiferenței I și I', care se ating cu curba capacităților de producție în punctele A și A' respectiv. Punctul A mărturisește cu privire la nivelul maximal de îndeplinire a nevoilor țării A și se află mai sus de punctul A'. De aceea țara A dispune de avantaj relativ la produsul I, iar țara B – la produsul II.

În condițiile comerțului, țara A, specializându-se în fabricarea produsului I, se deplasează în jos pe curba capacităților de producție până în punctul B, iar țara B, specializându-se în produsul II, se deplasează în sus către punctul B'. Specializarea continuă până  $\frac{P_I}{P_{II}}$  nu se egalează în ambele țări și comerțul nu va deveni echilibrat. Aceasta are loc la suprapunerea punctului B cu punctul B' și atunci apare prețul de echilibru  $P_B = P_{B'} = 1$ . La asemenea preț, țara A exportă 60 unități de produs I și importă 60 unități de produs II (CB și CE), iar țara B vinde țării A 60 II în schimbul 60 I (B'C' și C'E'). Nivelul consumului în țara A crește până la punctul E pe curba indiferenței II, iar în țara B – până la punctul E' pe curba indiferenței sale II'.

Ambele țări au sporit consumul lor cu 20 I și 20 II.

Așadar, comerțul avantajos reciproc se poate baza doar pe diferențele de gusturi ale ambelor țări. E necesar a acorda atenție că cu un astfel de model al comerțului, structura producției, pe măsură ce țările pleacă de la autarhie, devine tot mai identică.

Așadar, modelul standard din comerțul internațional posedă următoarele trăsături specifice:

- modelul examinează cererea și oferta globale. Cererea este caracterizată de norma de substituție maximă, iar oferta – de norma de transportare maximă;
- în model se prezintă o situație mai reală cu cheltuieli de substituție în creștere, care apar ca rezultat al neomogenității resurselor, utilizate în diferite proporții la fabricarea produselor;
- în condițiile autarhiei, echilibrul se stabilește pe calea interacțiunii dintre norma maximă a transformării și norma maximă de substituție pe piața internă. Țara se află în echilibru când atinge curba indiferenței cea mai înaltă în limita dată a capacităților de producție;
- în condițiile relațiilor comerciale, prețul relativ de echilibru se stabilește pe calea cercetării, cu alte cuvinte, se verifică corelațiile diverselor prețuri relative la mărfuri în interiorul țării și peste hotare, până nu va fi găsit prețul de la care comerțul va deveni balansat. Țările încep specializarea în fabricarea produselor lor cu avantaj comparativ și se ciocnesc cu cheltuielile de substituție în creștere. Specializarea continuă până când prețurile în țări nu vor deveni aceleași și comerțul nu se va afla în echilibru;
- în cheltuielile de substituție în creștere, specializarea nu este totală;

- câștigul din comerț se constituie din câștigul de la specializare și câștigul din schimb.

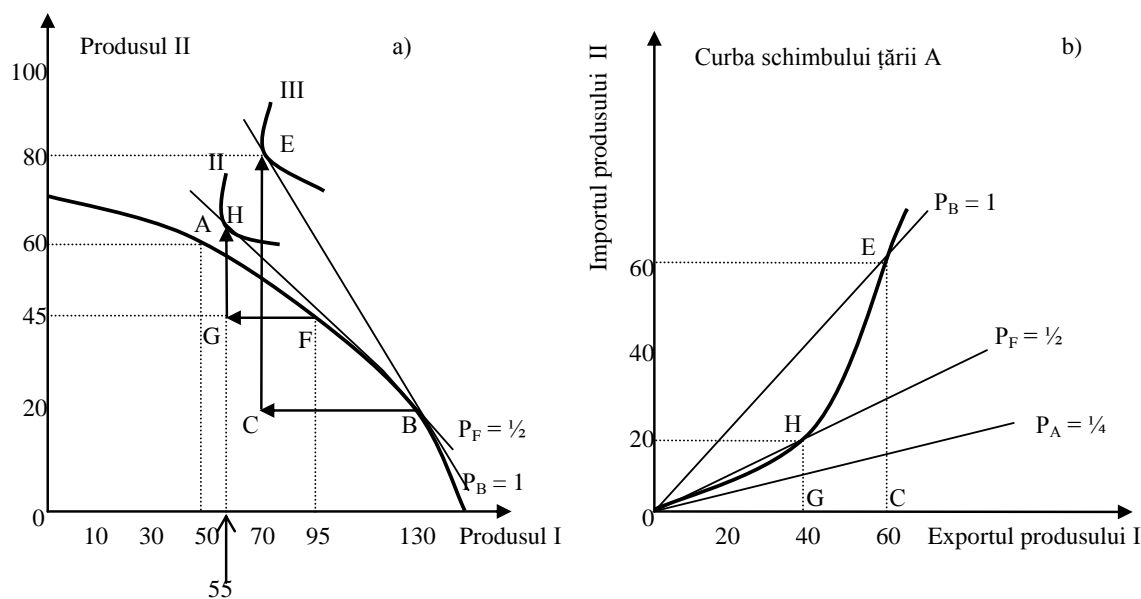
### 3.2.3. Dezvoltarea modelului standard: modelul echilibrului general

Modelul standard a căpătat mai departe dezvoltare în lucrările economiștilor englezi Alfred Marshall, Francis Edgeworth, James Meade. Grație cercetărilor efectuate de ei asupra modelului, s-a făcut o generalizare finală a cererii și ofertei, atât pe piața internă cât și pe cea internațională. În acest scop, s-a examinat un model mult mai exact al prețului relativ al mărfii în condițiile comerțului, adică s-a efectuat o analiză a echilibrului general (echilibru, care cuprinde întreaga lume) prin intermediul curbelor schimbului sau curbelor cererii reciproce [13, p.126-130; 25, p.68-82; 44, p.81-85; 47, p.73-81].

Curba schimbului (curba cererii mutuale) assemblează elementele cererii și ofertei și indică volumul mărfii de import, de care are nevoie țara, pentru a înviora și exporta o anumită cantitate a produselor sale. Prin urmare, curbele schimbului reflectă dorința țării de a exporta și importa în circumstanțele de prețuri relative diferite.

Vom menționa că volumul comerțului internațional se apreciază prin diferența dintre producție și consum în interiorul țării. De aceea excedentul producției în comparație cu consumul, impune țara să exporte marfa, iar insuficiența – să importe marfa. În condițiile de echilibru general, importul produsului II trebuie să echivaleze cu exportul produsului I, înmulțit cu prețul său relativ.

Să analizăm curba schimbului în țara A (Fig.3.14).



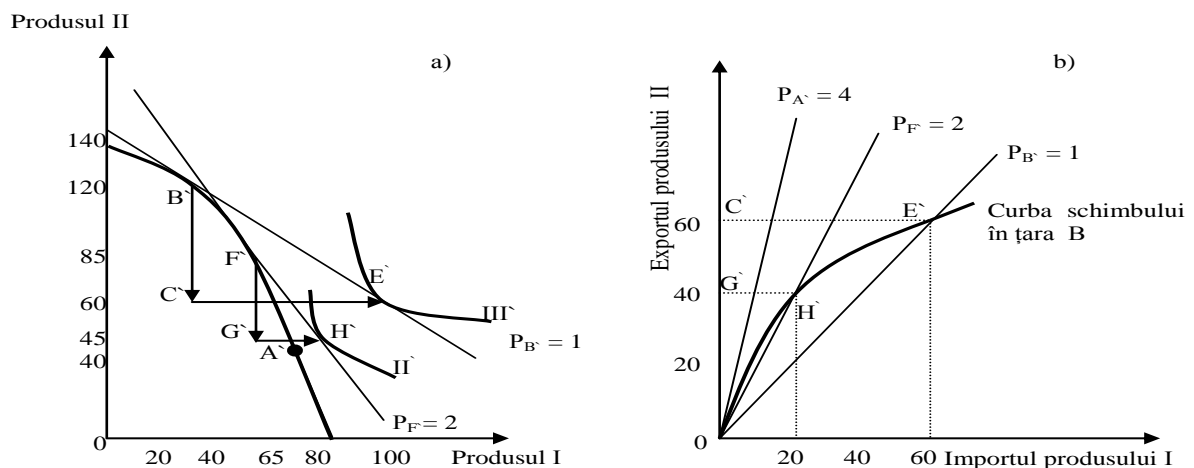
În condițiile de autarhie, țara A produce și consumă în punctul A. Odată cu inițierea legăturilor economice  $\left( P_B = \frac{P_I}{P_{II}} = 1 \right)$ , producția se deplasează în punctul B și țara efectuează exportul a 60 unități de produs I și importul a 60 unități de produs II din țara B. Țara ajunge la punctul E pe curba indifferenței III (Fig.3.14, a).

Dacă  $P_F = \frac{P_I}{P_{II}} = \frac{1}{2}$ , țara se deplasează din punctul A în punctul F de producție și schimbă 40 I și 20 II. Nivelul maximal de consum este caracterizat de punctul H pe curba indifferenței III. Legătura reciprocă dintre export și import este demonstrată în Fig.3.14 b, în care punctul cererii reciproce E fixează volumul de export I așteptat (60 I) pentru a garanta volumul necesar al produsului II (60 II). Acest punct constituie punctul de cerere reciprocă și indică că prin acest preț relativ  $\frac{P_I}{P_{II}}$  țara propune schimbul 60 I contra 60 II. La modificarea prețului relativ se modifică și volumele de export și de import. În exemplul nostru cu  $P_F = \frac{1}{2}$  țara consumă în punctul H și exportă 40 I în schimbul contra 20 II.

La prețul relativ  $P_A = \frac{1}{4}$  (prețul autarhiei) export și import nu va exista.

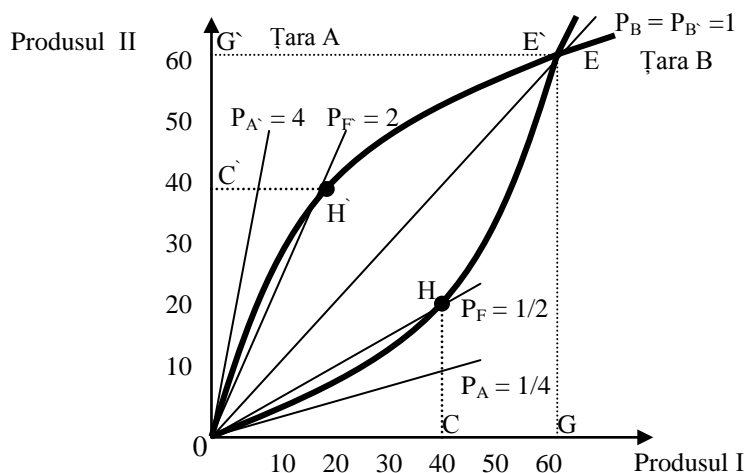
Unind punctul E cu punctul H, precum și cu alte puncte, obținute în mod analogic, se poate construi curba cererii reciproce (Fig.3.14, b).

Pentru țara B, curba cererii reciproce poate fi construită în același mod (Fig.3.15).



Spre deosebire de Fig.3.14, în cazul dat pe axa absciselor se depun necesitățile țării B din importul I, iar pe axa ordonatei – dorința de a exporta contra acestuia produsul II.

Acum trebuie de efectuat o analiză a echilibrului general (internațional), adică a cerceta cum anume legăturile reciproce ale curbelor schimbului dintre două țări stabilesc prețul relativ de echilibru în circumstanțele comerțului (Fig.3.16).



**Fig.3.16. Echilibrul general**

**(prețul relativ de echilibru al mărfurilor în comerț)**

Unghiul înclinației OE ilustrează prețul relativ cu care se efectuează comercializarea, segmentul de pe axa absciselor OG arată cantitatea produsului I, ce este exportată de țara A și importată de țara B, segmentul pe axa ordonatelor OG' mărturisește despre cantitatea produsului II importat de țara A și exportat în țara B.

Prețul relativ de echilibru al mărfii la care comerțul va fi balansat îl indică punctul de intersecție al curbelor de schimb al țărilor A și B  $E = E'$ . În punctul E apare echilibrul general la nivel internațional și concomitent se echilibrează cererea și oferta pe piețele internă și internațională. La un alt preț relativ, cantitățile necesare de export și import ale ambelor mărfuri pot fi diferite. Aceasta acționează asupra prețului relativ al mărfii, și în consecință el este treptat adus până la nivelul de echilibru.

Curbele cererii reciproce ale țărilor A și B se intersectează în punctul E și stabilesc echilibrul  $\frac{P_I}{P_{II}} = P_B = P_{B'}$ . Punctul E pe curba schimbului țării A indică precum la  $P_B$  se realizează schimbul 60 I contra 60 II, iar punctul E' pe curba schimbului țării B indică precum că țara propune 60 II contra 60 I. În alt sens  $\frac{P_I}{P_{II}}$  (adică la alt preț relativ) comerțul nu va fi balansat:

cererea va depăși oferta sau, dimpotrivă, oferta – cererea. Astfel când  $P_F = \frac{1}{2}$ , 40 unități de produs I, pe care țara le va exporta (punctul H), vor deveni insuficiente pentru importul produsului I, de care are nevoie țara B la un așa preț comparativ mic.

La cererea excedentă, și ofertă neîndestulătoare, prețul relativ trebuie să crească până la nivelul echilibrat, egal cu 1.

Trebuie de acordat atenție, în primul rând, prețului relativ de echilibru  $P_B = 1$ , care se stabilește de intersectarea curbelor de schimb ale ambelor țări; el a fost găsit cu ajutorul modelului echilibrului general, corespunde celui care a fost stabilit cu ajutorul modelului standard și, în al doilea rând, țările obțin un câștig similar din comerț.

### 3.2.4. Instrumentele de analiză a comerțului internațional ce rezultă din modelul standard

#### *Condițiile comerțului*

Câștigul din comerțul internațional depinde de modificarea prețurilor de export-import. Se deosebesc condițiile comerțului *de mărfuri, profitabile și factoriale*.

Condițiile de mărfuri ale comerțului pot fi exprimate prin corelația dintre prețurile de export și de import la un anumit produs sau prin raportul indicelui de export și indicelui de prețuri în general, dacă se studiază comerțul extern al tuturor mărfurilor din țară. În cel din urmă caz, se aplică formula 3.1:

$$T = \frac{P_x}{P_{im}}, \quad (3.1)$$

unde  $P_x$  – indicele prețurilor externe;

$P_x = \sum x_i p_i$  – ( $x_i$  – cota fiecărei mărfi  $i$  în valoarea sumară a exportului în anul de bază);

$P_i$  - corelația prețului curent al mărfii  $i$  la prețul său în anul de bază;

$P_{im}$  – indicele prețurilor de import;

$P_{im} = \sum im_i p_i$  ( $im_i$  – cota fiecărei mărfi  $i$  în valoarea sumară a importului în anul de bază).

Dacă indicele condițiilor comerțului  $T = 1$ , aceasta înseamnă că prețurile de export și de import ale comerțului au rămas invariabile. Dacă  $T > 1$ , înseamnă că fiecare unitate a mărfii exportate poate fi procurată contra mai multor mărfuri de import. Întrucât un volum mai mare de import devine posibil în loc de ex-cantitatea de export, bunăstarea țării crește. Astfel, condițiile comerțului s-au ameliorat comparativ cu perioada de bază. Dacă indicele condițiilor comerțului  $T < 1$ , aceasta înseamnă că contra fiecărei unități de marfă exportată pot fi procurate mai puține mărfuri de import. Deoarece volumul mai mic de import devine posibil în loc de ex-cantitatea de export, bunăstarea țării scade. În asemenea mod, condițiile comerțului s-au înrăutățit.

*Condițiile profitabile ale comerțului* – este indicele care arată capacitatea potențială a țării de a importa mărfuri pe seama câștigului obținut din export în întregime. Acesta se calculează ca fiind circumstanțele comerțului multiplicat cu indicele cantitativ al exportului:

$$T_g = \frac{P_x}{P_{im}} \cdot Q, \quad (3.2)$$

unde  $Q$  – indicele volumului de export.

Sporirea indicelui este o dovadă că în urma profiturilor crescânde din export potențialul de import sporește.

*Condițiile factoriale comerciale* – acesta este indicele care leagă prețurile de import cu productivitatea (eficacitatea) unuia sau a câtorva factori de producție. Se remarcă ce cantitate de import poate fi obținută contra unei unități de creștere a randamentului în sectoarele de export.

Condițiile unifactoriale ale comerțului  $T_{uf}$  se calculează după formula:

$$T_{uf} = \frac{P_x}{P_{im}} \cdot Z_x, \quad (3.3)$$

unde  $Z_x$  – indicele productivității în sectorul de export din țară. În asemenea mod,  $T_{uf}$  măsoară volumul de import pe care țara îl primește contra unei unități a factorului de producție intern, investit în export.

Condițiile bifactoriale ale comerțului  $T_{bf}$  se calculează ca fiind condiții de mărfuri ale comerțului, înmulțite cu indicele privat al productivității (eficacității) ramurilor de export în țara dată  $Z_x$  și indicele productivității ramurilor de export din țară, din care mărfurile se importă, cu alte cuvinte, indicele productivității importului  $Z_{im}$ :

$$T_{bf} = \frac{P_x}{P_{im}} \cdot \frac{Z_x}{Z_{im}} \cdot 100 \quad (3.4)$$

Astfel,  $T_{bf}$  indică câte unități ale factorilor interni conține exportul din țară care se schimbă contra unei unități de factori străini pe care-i conține importul.

### ***Elasticitatea exportului și importului***

Modificarea exportului (oferirea mărfii pentru export) și importului (cererea de mărfuri străine) depinde de modificarea condițiilor comerțului. Această dependență se caracterizează de noțiunile „elasticitatea exportului” (oferta relativă de export) și „elasticitatea importului” (cererea relativă de import) [13, p.137-138].

Elasticitatea importului ( $E_{im}$  – este modificarea cererii de import ce decurge din modificarea condițiilor comerțului. Elasticitatea importului se calculează ca raportul modificării volumelor de import la schimbarea prețului său procentual, adică

$$E_{im} = \frac{\Delta IM (\%)}{\Delta P (\%)} \quad (3.5)$$

Dacă prețurile la mărfurile de import scad, volumele importului cresc, dacă prețurile cresc, importul se reduce. Cererea de import se consideră elastică dacă  $E_{im} > 1$ . Aceasta înseamnă că scăderea prețurilor la mărfurile de import cu 1% a adus la sporirea cererii pentru ele cu mai mult de 1%.

Cererea de import se consideră neelastică  $E_{im} < 1$ . Aceasta înseamnă că scăderea prețurilor la mărfurile de import cu 1% a adus la creșterea cererii pentru ele cu mai puțin de 1%. Țara va majora cheltuielile de import la scăderea prețurilor (întrucât scăderea prețurilor de import înseamnă ameliorarea condițiilor comerțului), dacă cererea de import este elastică, deoarece cererea de mărfuri de import sporește în mai mare măsură decât scade prețul lor.

Țara va reduce cheltuielile de import, dacă cererea de import nu este elastică. Dar întrucât volumul de import este limitat de posibilitățile exportului (prin export se câștigă mijloace pentru import), în cazul elasticității importului și scăderii prețului său, volumul exportului trebuie să crească.

Elasticitatea exportului  $E_x$  – aceasta este modificarea ofertei de mărfuri de export, ce decurge din schimbarea condițiilor comerțului. Elasticitatea exportului se calculează ca raportul procentual al volumelor de export la schimbarea procentuală a prețului de import, deci

$$E_x = \frac{\Delta X (\%)}{\Delta P (\%)} \quad (3.6)$$

La scăderea prețurilor la mărfurile de import, volumele exportului cresc, iar la creșterea prețurilor pentru import – se micșorează.

În asemenea mod, elasticitatea cererii de import și elasticitatea ofertei de mărfuri pentru export sunt în legătură reciprocă una cu alta. Elasticitatea la nivel înalt este o dovadă a dezvoltării mecanismului de piață. Aceasta dă posibilitate producătorilor de mărfuri să reacționeze adecvat la modificarea prețurilor. Elasticitatea slabă este o dovadă a dezvoltării insuficiente a mecanismului de reglementare a proceselor economice.

### ***Tipurile dezvoltării economice***

Comerțul internațional este influențat direct de dezvoltarea economică. Caracterul acestei influențe depinde de factorii de producție care progresează – substituenții importului sau expansorii exportului [213, p.140-142; 18, p.125-127; 47, p.146].

Din punctul de vedere al influenței asupra comerțului mondial, dezvoltarea economică poate fi de expansiune a exportului, de substituție a importului și neutră.

Dacă lansarea produselor de export ale unei țări crește într-o proporție mai mare, decât lansarea produselor care pot fi obiectul de import, dezvoltarea economică ce duce la expansiunea mai mare decât proporțională a comerțului se numește *de expansiune a exportului*.

Dezvoltarea expansiunii exportului este determinată de creșterea fabricării produselor de export în țară. Sporirea ofertei pe piața mondială duce la scăderea prețurilor relative, deoarece țara este obligată să vândă la export mai multe mărfuri de export ale sale, al căror preț relativ scade pentru a cumpăra ex-cantitatea de mărfuri de import, al căror preț relativ crește. În urma acestui fapt, dezvoltarea expansiunii exportului duce la înrăutățirea condițiilor comerțului țării date și ameliorarea lor în țările-parteneri comerciali.

Dacă consumul produsului care este obiect de import în țară crește în proporție mai mare decât consumul în țară a produsului destinat pentru export, influența dezvoltării economice asupra consumului va duce la expansiunea comerțului într-o proporție mai mare și se va numi *de substituție a importului*.

Dezvoltarea procesului de substituție a importului este determinată de fabricarea în țară a produselor de substituție a importului. Expansiunea producerii interne duce la scăderea cererii de import, a prețurilor relative la import și la creșterea prețurilor relative la export. Astfel dezvoltarea substituției importului duce la ameliorarea condițiilor pentru comerț (scăderea cererii de import provoacă și reducerea prețurilor la produsele de import) ale țării date și la înrăutățirea lor în țările-parteneri comerciali.

Pentru o anumă țară concretă, este avantajos modelul de dezvoltare intraeconomică de substituție a importului și modelul de dezvoltare a expansiunii exportului în străinătate, deoarece condițiile de comerț ale țării cu celelalte țări se ameliorează. Modelul de dezvoltare intraeconomică de substituție a importului și cel de expansiune a exportului peste hotare agravează condițiile comerțului țării date cu lumea din exterior. În dezvoltarea neutră a comerțului are loc creșterea volumului fizic al comerțului internațional, fără modificarea condițiilor comerciale dintre țări. Dezvoltarea neutră a comerțului, în mod teoretic, este cu puțință în cazul când are loc creșterea tuturor factorilor de producție cu ritmuri asemănătoare în toate țările.

### **3.3. Teoriile alternative ale comerțului internațional**

Teoriile contemporane ale comerțului internațional de obicei se cercetează:

- pe de o parte, ca alternative în raport cu teoria Heckscher-Ohlin, deoarece aceștia analizează circumstanțele care nu sunt cuprinse de teoria raporturilor dintre factorii de producție. Aceste teorii caracterizează comerțul internațional îndeosebi în baza ofertei de mărfuri;
- pe de altă parte, ca alternative în raport cu teoriile clasice, care se consideră învechite. Aceste teorii analizează comerțul internațional în baza cererii, din punctul de vedere al preferințelor consumatorilor.



### 3.3.1. Teoria decalajului tehnologic

Teoria decalajului tehnologic a fost elaborată de economistul american Michael Posner în 1961. Aplicarea în analiza comerțului internațional a acestei concepții a însemnat refuzul ipotezelor teoriei Heckscher-Ohlin relativ la utilizarea în toate țările a tehnologiilor similare în fabricarea acelorași produse. M.Posner pornea de la faptul că una și aceeași tehnologie nu întotdeauna este utilizată concomitent în diferite țări, iar răspândirea ei la scară mondială cere o anumită perioadă de timp. Drept rezultat, o țară poate să folosească o tehnologie nouă sau alta, când într-o altă țară această inovație încă nu a ajuns. În afară de aceasta, firma inovatoare nu este cointereseată ca aceste tehnologii noi să devină cât se poate de repede un bun al tuturor [29, p.69; 47, p.151].

M.Posner introduce noțiunile de *loch de imitație* și *loch de cerere*. Prin „loch de imitație” se înțelege intervalul de timp dintre momentul apariției produsului dat în țara I și momentul când producătorii din țara II vor putea să-l lanseze pe piața lor națională. Loch-ul cuprinde perioada de studiere a noii tehnologii și însușirea ei, timpul pentru procurarea de resurse necesare, corespunzătoare reechipării tehnice a industriei, însuși timpul fabricării și lansării produsului pe piață.

Loch-urile de imitare se deosebesc în funcție de specificul ramurii, iar pentru ramurile cu același nume în economia mondială, deosebirile lor sunt determinate de diferențele naționale ale industriei. Stabilirea loch-ului se referă la sfera de producție. Prin „loch-ul cererii” se înțelege intervalul de timp dintre momentul apariției noului produs pe piața din țară și acel moment de timp când consumatorii recunosc acest produs ca produs substituent al articolelor sau ca un obiect de consum calitativ nou. El este condiționat de cauze psihologice (fidelitatea consumatorilor pentru anumite mărfuri sau firme producătoare, inerția în conceperea noilor tehnologii și produse etc.), tehnice (informația incompletă și prea târzie cu privire la noul produs și asupra calităților sale de consum, posibilele domenii de aplicare), alte cauze și poate să varieze în funcție de ramura sau condițiile naționale ale industriei.

În această teorie, loch-ul de imitație se compară cu loch-ul cererii. De exemplu, în caz că loch-ul de imitație alcătuiește 20 de luni, iar loch-ul cererii – 10, atunci loch-ul pur va alcătui 10 luni (deci loch-ul de imitație minus loch-ul cererii). În decursul acestui interval, țara I va exporta activ noul produs în țara II. Până în această perioadă, în țara II cererea reală la produs lipsește. După terminarea sa, firmele din țara II vor fabrica ele însele produsul dat și-l vor livra pe piața internă, ceea ce va conduce la micșorarea exportului din țara I.

Așadar, M.Posner a afirmat că o mare parte a comerțului dintre țările dezvoltate se bazează pe implementarea noilor procese tehnologice și noilor produse. Firma, care introduce noul produs, se poate folosi de monopolul său la export până când pe piață nu vor apare firme imitatoare cu același produs. Un asemenea monopol temporar cel mai frecvent este fundamentat pe patente și licențe, emiterea cărora stimulează invențiile și elaborările de noi tehnologii. Decalajul tehnologic al unei companii de celelalte oferă un avantaj concurențial nou țării originare a produsului.

Această teorie susține că țara poate să-și mențină poziția de exportator principal pe piața mondială doar cu condiția unei activități de inovație constantă. Totuși, această inovație are și unele neajunsuri, întrucât nu explică care ar trebui să fie proporțiile decalajului tehnologic, cum apar ele și cum sunt lichidate.

### **3.3.2. Teoria ciclului de viață a producției**

Principiile de bază ale teoriei ciclului de viață a producției a fost elaborat de Raymond Vernon în 1966. Ea dezvoltă modelul decalajului tehnologic și se întemeiază pe concepția ciclului de viață a producției, care a fost propusă la începutul anilor '60 de către specialiștii școlii de business din Harvard afirmând că vânzarea producției și profitul din aceasta cu timpul se schimbă. Această concepție, ce ține de analiza întârzierilor de transmitere a noilor tehnologii la scară mondială, se apropie de procesele reale care stabilesc dinamica și structura fluxurilor comerciale [29, p.70; 47, p.152].

Produsul trece, în mod consecvent, prin patru etape ale ciclului de viață:

1. În etapa apariției noului produs pe piață, nivelul vânzărilor este mic. Din cauza cheltuielilor pentru introducerea acestui produs câștigul, de asemenea, este mic.
2. Etapa creșterii se caracterizează prin mărirea câștigului și a vânzărilor.
3. La etapa maturității, din motivul creșterii concurenței și saturației pieței, nivelul de vânzări și câștig se stabilizează.
4. La etapa recesiunii, producția se învechește, nivelul de vânzări și câștig scade.

Așadar, la prima etapă, produsul este fabricat cu tehnologii intensive, apoi urmează dezvoltarea sa și producerea în masă, cerând un surplus semnificativ de capital (investiții) și în ultimele două etape el se transformă într-un produs obișnuit, îndestulat de o muncă mai puțin calificată, cererea căruia treptat scade.

Astfel, fiecare etapă a ciclului de viață a produsului corespunde etapei de schimb internațional.

Prima etapă duce la schimbul internațional: produsul se fabrică și se consumă în țara în care a fost elaborat. Aceasta se explică prin faptul că caracteristicile de calitate ale produsului, volumele și tehnologiile producerii sale încă nu s-au stabilit, deoarece firmele abia însușesc producerea acestui produs și piața pe care el se vinde. În afară de aceasta, nivelul de venituri ale populației țării producătoare este suficient de înalt pentru a procura produsul nou; piața sa internă este mai convenabilă pentru încercarea noului produs, deoarece apariția sa răspunde așteptărilor consumatorilor din această țară. Producția națională depinde, mai întâi de toate, de cererea internă, care reflectă dispoziția și achiziționările potențiale ale consumatorilor autohtoni. Astfel, în etapele de apariție a noului produs, majoritatea achizițiilor au loc pe piața internă.

La etapa de creștere cererea de produse se manifestă și în alte țări dezvoltate cu aceleași gusturi și preferințe, deci apare și crește exportul din țara inovatoare în alte țări dezvoltate. Acest lucru se explică prin faptul că produsul se stabilizează conform nivelului tehnologiei, prețul său scade (economie la scară de producere) și producătorul încearcă să-și extindă piața de desfacere, aceasta efectuându-se pe seama altor țări dezvoltate; compania inovatoare se străduie să prelungească monopolul său temporar, prima să folosească piețele externe, deoarece pe teritoriul său piața deja este atacată de imitatori.

Etapa maturității continuă etapa de dezvoltare și se caracterizează prin stabilizarea câștigului. Totuși, succesul produsului poate înviora concurența din partea producătorilor străini, care au deja avantaje față de exportatori. În primul rând, asupra vânzărilor în interiorul țării nu se extind cota și tarifele. În al doilea rând, scad semnificativ cheltuielile de transport de la livrarea producției de la producător la consumator. Când presiunea concurenței devine tot mai puternică, are loc tranziția la etapa de scădere.

În etapa de recesiune, țara inventatoare devine importator, iar țările dezvoltate imitatoare – exportatori. Aceasta se explică prin faptul că produsul se transformă în unul obișnuit, compania inventatoare treptat renunță la produs în favoarea noilor produse, cererea națională este îndestulată, iar restul de cerere se satisface de import, totodată apare o nouă cerere de produse din noua generație; produsul obișnuit se fabrică de forța de muncă de calificare inferioară, iar cheltuielile de producție joacă un rol principal pe piața competitivă, adică firmele sunt nevoite să atingă un nivel minim al cheltuielilor de producție. Apare stimulentele de a transfera fabricarea acestui produs în țările dezvoltate, unde valoarea bazată pe muncă este scăzută.

În asemenea mod, R. Vernon demonstrează că la stabilirea legăturilor comerciale dintre țări un rol important îl joacă tehnologiile și cercetările, că în țările dezvoltate industrial există mult mai multe posibilități tehnologice și de cercetări științifice necesare pentru elaborarea produselor noi. În astfel de țări, precum SUA, companiile pot să dețină avantaje comparative în știință și tehnică care vor duce la avantaj competitiv în crearea de noi produse. Pentru a extinde faza

creșterii ciclului de viață a produsului, aceste firme se prea poate vor exporta produsele elaborate de ele. Pe de altă parte, în importul american se va urmări tendința de privilegii pentru produsele a căror fabricare nu prea depinde de tehnologii sau cercetări științifice.

Teoria ciclului de viață a producției caracterizează aspectul dinamic al avantajelor comparative care constă în faptul că în decursul ciclului de viață al produsului are loc schimbarea succesivă a furnizorilor săi pe piața mondială.

### **3.3.3. Teoria similitudinilor în preferințe**

Teoria similitudinilor în preferințe a fost elaborată de economistul suedez Stephan Linder în 1961, în care el a încercat să explice structura comerțului unei țări aparte, proiectându-și analiza comerțului internațional exclusiv pe problema vizând cererea [29, p.71; 38, p.118-119; 46, p.130].

Drept bază S.Linder a luat volumul schimbului cu mărfuri similare dintre țările cu nivel de dezvoltare comparabil, renunțând la teoria Heckscher-Ohlin, al cărei moment inițial era oferta de produse pe piața mondială. Abordarea nouă avea ca suport principiile:

- condițiile de producție sunt dependente de condițiile cererii. Producția este cu atât mai eficientă, cu cât cererea este mai mare;
- condițiile producției naționale depind îndeosebi de cererea internă. Anume cererea reprezentativă națională constituie baza producerii și condiția necesară, dar și insuficientă pentru a putea exporta produsul;
- piața externă –aceasta reprezintă doar prelungirea pieței interne, iar schimbul internațional – este prelungirea schimbului interregional.

S.Linder consideră că gusturile consumatorilor, de regulă, sunt determinate de nivelul de venituri, însă limitează analiza doar la articolele industriale. Gusturile și preferințele consumatorilor anumitei țări sunt determinate de structura cererii, care obligă, respectiv, producătorii să reacționeze. Țările cu profituri înalte vor avea nevoie de produse de consum de înaltă calitate și produse tehnic complexe cu destinație industrială, pe când țările cu profituri mici vor avea nevoie de mărfuri de consum de primă necesitate de calitate inferioară și de produse industriale mai puțin complexe. Astfel se stabilește legătura dintre venit per capita și structura producției anumitor mărfuri. Un astfel de asortiment de mărfuri determină și exportul țării.

Așadar, discrepanțele în venituri sunt un impediment potențial pentru comerțul internațional. Țara bogată găsește piețe de export în alte țări bogate, a cărei populație are nevoie de produse de calitate înaltă, progresive, dar nu în țări sărace, în care cererea întotdeauna este mică. Țările sărace își găsesc piețe de desfacere pentru produsele lor în alte țări cu o structură

similară a cererii. De aici se concluzionează: comerțul internațional cu articole industriale va fi mai intensiv între țările cu niveluri similare de venit, în comparație cu schimbul de mărfuri dintre țările cu diverse niveluri de venit, în plus schimbul se face cu produse identice sau similare. Apropierea țărilor în temeiul nivelului de dezvoltare cere de la ele echilibrarea calității produselor. Diversitatea infinită a produselor duce la comercializarea avantajoasă a produsului care, în principiu, este același, deci analog.

Totuși, teoria Linder nu dă explicații ce fel de mărfuri industriale specifice va exporta țara și care le va importa.

### **3.3.4. Aplicarea teoriei economice la volumul producției**

În teoria Heckscher-Ohlin una din ipoteze era că fabricarea produselor în două țări este însoțită de randamentul stabil al volumului, cu alte cuvinte, volumele producției cresc proporțional cu creșterea consumului de resurse. Cu toate acestea, comerțul dintre țările cu asigurare identică cu factori de producție poate fi avantajos mutual dacă se dezvoltă în baza specializării în ramurile în care are loc un efect în creștere de la volum [13, p.176-178; 38, p.82-85; 47, p.142-1441.

Randamentul crescând de la volum – este o astfel de condiție de producție, în care ritmurile volumului de fabricare a producției depășesc ritmurile de consum al resurselor de producție (factorii de producție). Astfel, dacă cheltuielile de producție cresc de două ori, atunci volumul fabricării producției va crește semnificativ mai mult. Efectul volumului se caracterizează prin scăderea cheltuielilor cu o unitate de producție pe măsura creșterii volumului de producție. Aceasta se explică prin posibilitatea de a adânci diviziunea muncii, prin intermediul specializării lărgind producția, efectuând economia tehnologică în condițiile conservării cheltuielilor permanente la nivel neschimbat.

În condițiile comerțului, două țări încep să se specializeze în fabricarea produselor din avantajul lor comparativ și cu cât mai profundă va fi specializarea în fiecare țară, cu atât mai mare randament economic va obține. În procesul comerțului internațional, țările vor ieși la specializarea totală a producției.

Comerțul internațional în baza randamentului crescând de la volum se caracterizează prin două trăsături, care nu există în modelele D.Ricardo și Heckscher-Ohlin. Această teorie explică comerțul cu produse similare, o parte a cărora în schimbul de mărfuri total este suficient de importantă și tinde spre creștere, limpește comerțul dintre țările care dispun de factori de producție aproximativ similari și, de asemenea, admite apariția monopolului sau oligarhului.

O chestiune importantă în această teorie o prezintă determinarea influenței efectului de la volum în structurile de piață, deci pe seama căror progrese structurale se realizează dezvoltarea producției și reducerea cheltuielilor medii (cheltuielile medii se calculează prin diviziunea cheltuielilor generale la cantitatea unităților producției fabricate). Aceasta și-a găsit reflectare în lucrările economistului american Paul Krugman [17, p.145-187]. Progresele structurale pot fi externe, în raport cu o anumită firmă-productor, și interne, dacă iau naștere în interiorul firmei.

Economia externă din volumul producției apare la reducerea cheltuielilor la o unitate de producție de către fiecare firmă, care face parte din ramură, în urma creșterii producției din ramură în totalitate (deci ca rezultat al factorilor externi în raport cu firma).

Economia internă din volumul producției apare când cheltuielile la o unitate de producție se reduc în cadrul firmei ca rezultat al creșterii volumelor sale de producție (deci scăderea cheltuielilor nu depinde de mărimea ramurii în totalitate).

Aceste două modele de economii din volumele producției prevăd o structură diversă în întregime.

Ramura, în care efectul volumului este extern, cu alte cuvinte, în ea firmele mari nu dispun de avantaje speciale, constă dintr-un număr semnificativ de firme nu prea mari și are concurența desăvârșită. Producătorul, pe piața competitivă desăvârșită, poate realiza oricare cantitate de producție la preț curent, asupra căruia el nu poate influența. Efectul extern al volumului presupune că se majorează numărul de firme care produc unul și același produs, însă cantitatea fiecăruia rămâne invariabilă.

La efectul intern din volum, firmele mari au avantaje față de cele mici. Volumul fabricării producției rămâne cel anterior, însă numărul firmelor care-l produc scade. Aceasta duce la crearea structurii de piață cu concurență imperfectă, în care producătorii monopolști au posibilitate să influențeze asupra prețului de piață al produsului și să asigure creșterea volumelor de vânzări pe seama reducerii cheltuielilor.

Situația cu monopolul pur se întâmplă foarte rar, comparativ cu oligopolul, în condițiile căruia se dezvoltă concurența monopolistă. De aceea vom analiza legătura reciprocă dintre concurența monopolistă și comerțul internațional.

Modelul concurenței monopoliste se construiește pe două premise principale:

- fiecare firmă poate garanta diferențierea produsului său, adică deosebirea produsului său de produsul firmei-concurent. Producția modernă, de regulă, fabrică nu produse similare, dar distincte (de exemplu, „Chevrolet”, „Volvo”, „Renault”). Cumpărătorii nu vor achiziționa produsul altor firme numai de aceea că este mai ieftin. Diferențierea produsului dă posibilitate fiecărei firme să obțină monopolul asupra unui produs concret din ramura dată, deci firma devine monopolistă;

- fiecare firmă se ciocnește de concurența altor firme, care produc produse intersanjabile, cu toate că prețurile pentru producția sa depind de prețurile altor firme producătoare de produse similare, însă ea nu examinează influența politicii sale de prețuri pe toată piața și acționează în așa mod ca și cum ar fi monopolist.

P.Krugman începe construirea modelului concurenței monopoliste cu descrierea cererii cu care se ciocnește firma [13, p.179-180; 17, p.154-158].

Ecuția care descrie cererea are următorul aspect:

$$Q = S \left[ \frac{1}{n} - b \cdot (P - \bar{P}) \right], \quad (3.7)$$

unde:  $Q$  – volumul de vânzări ale firmei;

$S$  – volumul de vânzări ale ramurii;

$n$  – numărul de firme din ramură;

$b$  – variabila cererii, care indică dependența cotei de piață a firmei de prețul mărfii sale;

$P$  – prețul mărfii acestei firme;

$\bar{P}$  – prețul mediu al mărfurilor care fac concurență.

Totodată, se prevede îndeplinirea următoarelor condiții:

- firma vinde cu atât mai multe mărfuri, cu cât mai mare este cererea producției sale în ramură și cu cât mai înalte sunt prețurile la mărfurile concurenților în ramura dată;
- vânzările firmei vor fi cu atât mai mici, cu cât mai înalte sunt prețurile produselor sale și cu cât mai mare este numărul de concurenți în ramura dată.

Pentru a constata influența concurenței monopoliste asupra comerțului internațional, se stabilesc trei modele de legături reciproce între numărul de firme și prețul la produsele acestora:

1) numărul de firme și cheltuielile medii ale firmei tipice. În acest model, toate firmele sunt simetrice/identice și vânzarea se efectuează la prețuri similare. În acest caz  $P = \bar{P}$ , adică volumul de producție al fiecărei firme  $Q$  alcătuiește  $\frac{1}{n}$  părți din volumul total al ramurii  $S$ . În același timp, cheltuielile medii sunt proporționale indirect volumului de producție al unei anumite firme (ecuația 3.7). De aceea cheltuielile medii  $AC$  depind de dimensiunile pieței și de numărul de firme care activează în ramură:

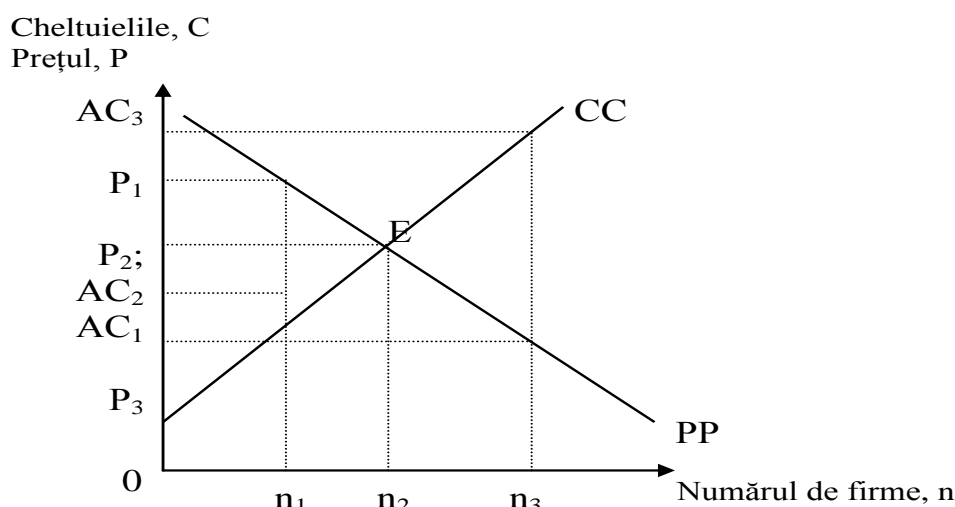
$$AC = \frac{E}{Q} + c = n \frac{F}{S} + c, \quad (3.8)$$

unde:  $F$  – cheltuielile constante care nu depind de volumele de producție ale firmei;

$c$  – cheltuielile maxime ale firmei.

Această ecuație arată că cu creșterea volumelor de producție ale firmei  $Q$ , cheltuielile ei medii se micșorează, întrucât cheltuielile constante  $C$  se repartizează pentru o mai mare cantitate a produselor fabricate. La  $P = \bar{P}_2$  (toate firmele primesc un preț egal pentru întreaga lor producție), ecuația 3.7 are aspectul:  $Q = \frac{S}{n}$ .

Dacă l-am pune în partea stângă a ecuației 3.8, prima parte a sa va fi o dovadă că cu cât mai multe firme lucrează în ramură, cu atât mai înalte vor fi cheltuielile fiecăreia dintre ele. Acest lucru se explică prin faptul că atunci când există un număr mai mare de firme, fiecare dintre ele fabrică o cantitate mai mică de producție. Dependența dintre  $n$  și cheltuielile medii sunt prezentate în fig.3.17 de curba  $CC$ , care are formă în ascensiune;



**Fig.3.17. Echilibrul pe piața concurenței monopoliste**

2) numărul de firme și prețul. Prețul care îl stabilește o firmă tipică, la fel depinde de numărul firmelor care activează în ramură. Corelația dintre numărul firmelor și prețul la care ele vând producția lor, are la bază ecuația 3.7. și aspectul (dacă  $S$  se va înmulți la expresia dintre paranteze):

$$Q = \left( \frac{S}{n} + Sb \cdot \bar{P} \right) - SbP \quad (3.9)$$

Dependența volumului total de vânzări ale producției monopolistului de preț are următorul aspect:

$$Q = A - B \cdot P, \quad (3.10)$$

în care  $A$  și  $B$  – mărimi constante.

Ecuația 3.9 este la fel ca și ecuația 3.10, cu diferența că în loc de  $A$  în ea se folosește expresia  $\frac{S}{n} + S \cdot b \cdot \bar{P}$ , iar în loc de  $B - Sb$ .



Dacă în formula plafonului venitului firmei (cunoscută din teoria generală a economiei)

$$MR = P - \frac{Q}{B} \text{ va fi schimbat } B \text{ cu } Sb, \text{ vom obține: } MR = P - \frac{Q}{Sb}.$$

Firmele care doresc să-și maximalizeze veniturile se străduie ca plafonul veniturilor lor să fie egal cu plafonul de cheltuieli, adică:

$$MR = P - \frac{Q}{Sb} = c \quad (3.11)$$

De aici prețul care se stabilește de firma tipică, poate fi calculat prin formula:

$$P = c + \frac{Q}{Sb} \quad (3.12)$$

Însă, după cum deja s-a menționat, dacă firmele vor stabili un preț similar, ele își vor vinde produsul în cantitatea  $Q = \frac{S}{n}$ . Acum să substituim această valoare  $Q$  în ecuația 3.12 și vom obține:

$$P = c + \frac{1}{b \cdot n} \quad (3.13)$$

Aceasta reprezintă echivalarea dependenței dintre numărul firmelor și prețul la care ele își vor vinde produsele. Este o dovadă a faptului că cu cât mai multe firme activează în ramură, cu atât mai acerbă este concurența și cu atât mai mici vor fi prețurile. O astfel de dependență reciprocă este prezentată în Fig.3.17 de curba  $PP$  care are o formă descrescândă;

3) numărul echilibrat de firme. Situația în ramură a fost analizată cu ajutorul curbei  $PP$ , care indică că cu cât mai mare este numărul de firme în ramură, cu atât mai mic este prețul, deoarece creșterea numărului de firme înăsprește concurența dintre ele, precum și cu ajutorul curbei  $CC$  care arată că cu cât sunt mai multe firme în ramură, cu atât mai înalte sunt cheltuielile medii, deoarece la mărirea numărului de firme, fiecare dintre acestea își vinde mai puțină producție, de aceea ele nu-și pot stabili un preț mai mic decât cheltuielile medii.

Intersecția curbelor  $CC$  și  $PP$  în punctul  $E$  corespunde numărului de firme  $n_2$ , garantând acesteia venitul zero (prețul  $P_2$  răspunde cheltuielilor  $AC_2$ ). În perspectiva pe termen lung, numărul de firme în ramură tinde spre valoarea  $n_2$ . Astfel, dacă admitem că  $n$  ia valoarea  $n_2$  ( $n_1 < n_2$ ), atunci în acest caz  $P = P_1$ , cheltuielile medii se reduc ( $AC_1$ ), și firmele încep să primească profit monopolist. În cazul  $n_3 > n_2$ , firmele stabilesc  $P = P_3$ , cheltuielile medii ating  $AC_3$ , și în consecință firmele suportă pierderi.

Cu timpul, în ramura profitabilă apar noi firme, iar în cea nerentabilă – numărul lor se reduce. Aceasta înseamnă că  $n_2$  corespunde valorii numărului de firme în ramură, iar  $P_2$  -

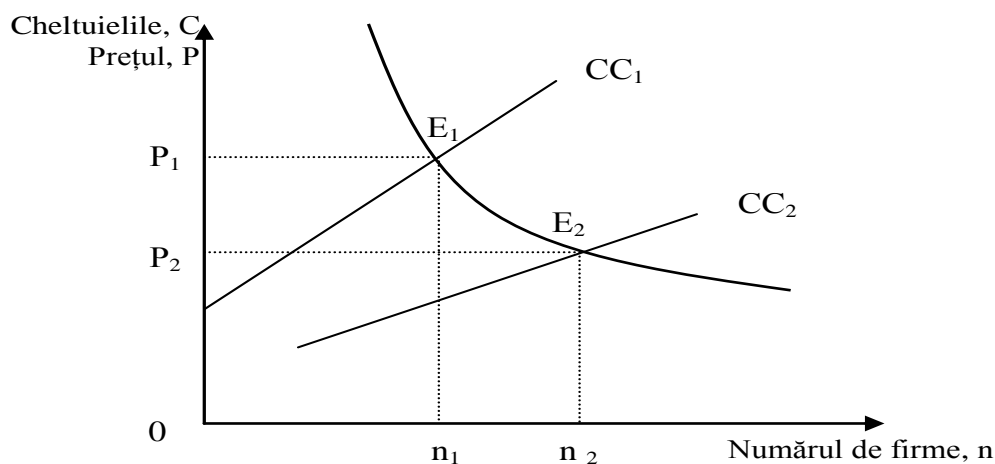
prețului de echilibru. În perspectiva pe termen lung, numărul de firme în ramură tinde către  $n_2$ , și punctul  $E$  corespunde stării de echilibru pe termen lung a ramurii. Astfel, modelul concurenței monopoliste dă posibilitate să se determine numărul echilibrat al firmelor și prețul de echilibru pe care ei îl stabilesc.

În ramura cu concurență monopolistă, numărul de firme și nivelul de prețuri depind de mărimile (capacitățile) pieței. Comerțul internațional dă posibilitate să se mărească dimensiunile pieței. În condițiile autarhiei, în ramurile cu eficiență în volumele de producție, asortimentul mărfurilor și volumele de producție ale lor sunt limitate de dimensiunile pieței. În condițiile comerțului, țările formează piața mondială care după dimensiunile sale este mai mare decât fiecare piață națională, acest fapt ajutând la evitarea limitărilor menționate. Țările, de asemenea, capătă posibilitate de a se specializa la fabricarea unui asortiment mai îngust de produse și să importe produse pe care nu le produc, ceea ce duce la diversificarea mărfurilor pentru consumatori. Comerțul devine profitabil mutual, chiar și pentru țările cu același grad de asigurare cu resurse și tehnologii.

Extinderea dimensiunilor piețelor duce la creșterea numărului de firme și a volumelor de vânzări. Consumatorilor pe piețele mari, comparativ cu cele mici, le sunt propuse mărfuri la prețuri mult mai mici și într-un asortiment mult mai larg.

Pornind de la ecuația (3.8) care reflectă curba  $CC$  (a se vedea Fig.3.17), putem spune că majorarea volumului total de vânzări  $Q$  duce la reducerea cheltuielilor medii ale numărului dat de firme  $n$ . Aceasta se explică prin faptul că atunci când extinderea pieței se efectuează fără a se schimba numărul de firme, volumul de vânzări, ce-i revine fiecărei firme, va crește odată cu scăderea concomitentă a cheltuielilor medii ale fiecărei firme. Așadar, la compararea a două piețe, una dintre care după volumul de vânzări este mai mare decât cealaltă, observăm că curba  $CC$  a pieței mai mari se va afla mai jos de curba  $CC$  a pieței mai mici. Însă dimensiunile pieței nu influențează asupra situației curbei  $PP$  care se descrie de ecuația 3.13, în care nu există indicatorul dimensiunilor pieței. Astfel, extinderea dimensiunilor pieței nu duce la deplasarea curbei  $PP$ .

Consecințele creșterii dimensiunilor pieței în condițiile comerțului internațional sunt prezentate în Fig.3.18 [17, p.161].



**Fig.3.18. Consecințele extinderii pieței**

Până la comerț, piața se află în echilibru în punctul  $E_1$ , în care numărul de firme  $n_1$  vând mărfuri la prețul  $P_1$ . Cu inițierea comerțului, dimensiunile pieței țării, care se măsoară prin volumul total de vânzări în ramură  $\mathcal{Q}$ , se extind. Aceasta se manifestă prin deplasarea curbei  $CC$  (curba cheltuielilor medii) mai jos din poziția  $CC_1$  în poziția  $CC_2$ . Deoarece curba  $PP$  nu-și schimbă poziția sa, echilibrul se deplasează în punctul  $E_2$ , în care numărul firmelor crește până la  $n_2$ , iar prețul scade de la  $P_1$  până la  $P_2$ .

Așadar, în condițiile de concurență monopoliste, este avantajos să se dezvolte comerțul internațional, întrucât cumpărătorii devin o parte a unei piețe mai mari și au posibilitate să obțină mai multe mărfuri variate la un preț mai mic, iar fiecare firmă va iniția fabricarea unui volum de producție mai mare. Pentru a atinge efectul unui volum mai mare de producție, fiecare firmă trebuie să-și concentreze producerea în țara sa, sau într-o țară străină, însă vânzarea producției trebuie să aibă loc consumatorilor din ambele țări.

### 3.3.5. Teoria comerțului în cadrul ramurii (intraramură)

Comerțul internațional în condițiile concurenței monopoliste, din punctul de vedere al diferențierii nomenclaturii producției, constă din două fluxuri: comerțul intramural și comerțul intraramural [29, p.76, 135-142; 13, p.181-186; 17, p.165-172; 47, p.143-151].

**Comerțul interramural** – reprezintă exportul și importul produselor care se atribuie la felurite grupe de mărfuri. Comerțul interramural reflectă avantajele comparative ale țărilor în producția de mărfuri, se dezvoltă în condiții diferite de asigurare a factorilor de producție, drept rezultat sporesc profiturile relative la factorii de producție excedentari și scad relativ la cei neîndestulători. Comerțul se efectuează, de regulă, între țările dezvoltate și țările în dezvoltare, mai ales, cu articole finite și produse similare între ramurile mari (de exemplu, industrie și agricultură). Schimbul interramural poate fi explicat prin teoria Heckscher-Ohlin.

**Comerțul intraramural** – reprezintă exportul și importul produselor care fac parte din aceeași grupă de mărfuri.

Schimbul intraramural nu reflectă prezența avantajelor competitive. Dezvoltarea sa se stimulează prin intermediul economiei la volumul fabricației producției diferențiate. Comerțul se dezvoltă în condiții de asigurare identică cu factori de producție și conduce la creșterea de venituri la toți factorii de producție. El se efectuează, de regulă, între țările dezvoltate și țările cu teritorii aproximativ similare. Țările comercializează piese de rezervă, componente, elemente, produse diferențiate din ramurile care fabrică articole industriale.

Comerțului intraramural îi revine o parte însemnată a fluxurilor comerciale mondiale. Volumul comerțului dintre țări se stabilește prin intermediul indicelui comerțului intraramural

$U$ :

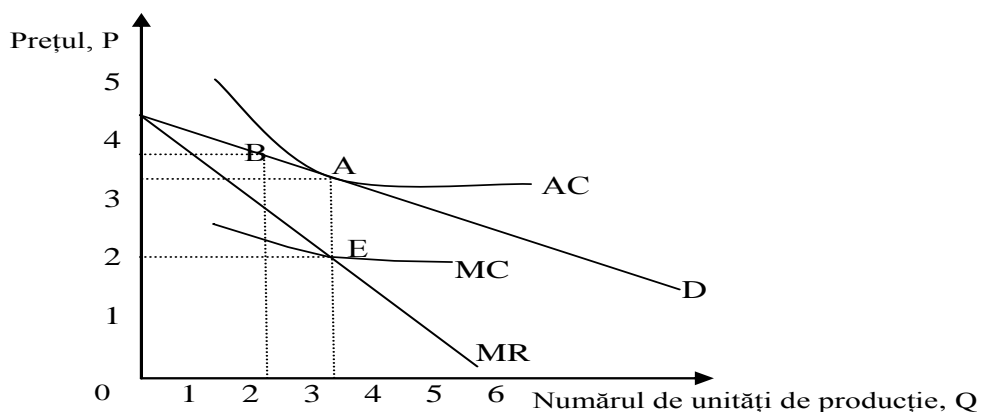
$$U = 1 - \frac{|X - IM|}{X + IM}, \quad (3.14)$$

unde  $X$  – volumul de export al anumitei ramuri și grupe comerciale;

$IM$  – volumul de import al anumitei ramuri și grupe comerciale.

Valoarea  $U$  se schimbă de la zero până la 1. Dacă  $U = 0$ , în acest caz țara sau numai exportă, sau numai importă marfă (comerțul intraramural nu există). Dacă  $U = 1$ , volumele de export și import coincid și comerțul intraramural se realizează în volum maxim. Prin urmare, cu cât mai mult indicele  $U$  se apropie de 1, cu atât mai mari sunt volumele comerțului intraramural.

Totodată, se constată că utilizarea indicelui  $U$  pentru a stabili cota comerțului intraramural este complicat, deoarece asupra valorii sale influențează dimensiunea ramurii sau a grupei comerciale. Cu cât mai mare este scara ramurii, cu atât mai mare este valoarea  $U$  și mai mare probabilitatea faptului că țara va exporta variante de marfă diferențiată, iar altele le va importa. Utilizarea indicelui  $U$  are valoare mai mare pentru stabilirea diferențelor în comerțul



**Fig.3.19. Comerțul intraramural cu mărfuri diferențiate**

intraramural al anumitor ramuri, precum și pentru explicarea modificărilor în schimbul intraramural în cadrul unei ramuri.

Modelul comerțului intraramural este ilustrat în Fig.3.19.

Acest model reprezintă ca atare modelul concurenței monopoliste. Linia D este curba cererii de mărfuri diferențiate ale firmei pe care le produce. Pe piața acestei mărfi se află un număr mare de firme, care vând producție analogă, și schimbarea nesemnificativă a prețului aduce schimbări semnificative în volumele de vânzări ale firmei. În condițiile concurenței monopoliste, firma trebuie să reducă prețul la unitate de produs pentru a mări volumul de vânzări. De aceea curba plafonului de profit la firmei  $\widehat{MR}$  este dispusă mai jos de curba cererii, de aici  $MR < P$ . Astfel, de exemplu, firma poate să vândă 2 unități de produs la prețul  $P = 4,5$  \$ (punctul B) și să aibă profit 9 \$, sau să vândă 3 unități de produs la prețul de 4 \$ (punctul A) și să obțină profit 12 \$, cu toate că schimbările în profitul total (plafonul profitului  $MR$ ) este mai mic  $(2 - 9 = 3)$  decât prețul  $P = 4$  \$ pentru o unitate de produs vândut [47, p.148-149].

Firma se specializează în una din varietățile de produs și acționează în condițiile randamentului crescător de la volum. Curba cheltuielilor medii AC este o dovadă privind micșorarea cheltuielilor pe măsura creșterii volumelor de producție, în consecință curba cheltuielilor maxime se află mai jos de curba cheltuielilor medii AC. Aceasta înseamnă că la scăderea AC cheltuielile maxime trebuie să fie mai mici decât cheltuielile medii. Volumul optim al producției pentru firmă constituie 3 unități (punctul E). Dacă firma va fabrica un volum mai mic de produse, atunci plafonul profitului  $MR$  va fi mai mare decât cheltuielile maxime MC.

Aceasta vorbește despre faptul că profiturile depășesc cheltuielile de producție și firma dispune de rezerve pentru a extinde producția. Dacă se produce mai mult decât 3 unități de produse, atunci  $MR < MC$  și firma va micșora producția, întrucât consumă mai mult decât obține. Astfel volumul maxim de producție este echivalent cu 3 unități, fiecare dintre ele firma o poate vinde cu 4 \$ (punctul A). Ramura devine profitabilă și atrage la ea noi firme până când devine echilibrată. În situația de echilibru, curba de cheltuieli medii  $AC$  trece prin punctul A și indică precum că firma obține doar profit mediu  $\overline{EA}$ .

Legătura dintre comerțul intraramură și interramură demonstrează un astfel de exemplu [47, p.150]. Există două țări A și B. Țara A, având un surplus de resurse de muncă, fabrică produsul I care necesită un volum mare de muncă. Țara B, având un surplus relativ de capital, fabrică produsul II. Produsele I și II sunt similare și de aceea în conformitate cu teoria Heckscher-Ohlin, țara A exportă produsul I și importă produsul II, iar țara B exportă produsul II și importă produsul I. Acest exemplu ilustrează comerțul interramură care este fundamentat pe avantajele relative. Dacă produsele I și II nu sunt similare și sunt de câteva game de sortimente (adică sunt produse diferențiate), atunci țara A va continua să exporte produsul II (în cadrul comerțului interramură, care este bazat pe avantajele comparative), însă concomitent va importa din țara B unele varietăți ale produsului I în urma diferențierii produsului I între două țări. În același mod, țara B va exporta produsul II, dar și va importa unele varietăți ale sale din țara A. Aceasta se desfășoară în cadrul comerțului interramură care este bazat pe economia de scară.

În asemenea mod, comerțul intraramură se desfășoară doar cu produse similare, iar la diferențierea produselor apare atât ca comerț interramură, cât și intraramură. Cu cât similitudinile țărilor sunt mai mari în dotarea cu resurse, tehnologii, cu atât mai mare parte ocupă comerțul intraramură dintre ele.

### **3.3.6. Teoria avantajelor competitive (conurențiale)**

În 1991, economistul american M.Porter a publicat studiul *Avantajele competitive* în care a arătat dezvoltarea avantajelor competitive pe o bază calitativ nouă, a elaborat o nouă abordare a problemelor din comerțul internațional [6, p.295-297; 41]. El a pornit de la faptul că pe piața mondială fac concurență firmele, dar nu țările. Era necesar a înțelege cum firma creează și menține avantajele competitive pentru a stabili care este rolul țării în acest proces. M.Porter consideră că succesul pe piața mondială depinde de strategia competitivă selectată corect, iar unitatea principală în concurență este ramura, adică grupa de concurenți care fabrică produse sau prestează servicii și fac concurență unul altuia.

Asupra selectării strategiei competitive influențează:

- structura ramurii în care activează firma. Concurența în ramură depinde de astfel de factori:
  - a) apariția noilor concurenți;
  - b) apariția produselor sau serviciilor de substituție;
  - c) capacitatea furnizorilor de a negocia;
  - d) capacitatea cumpărătorilor de a negocia;
  - e) rivalitatea dintre concurenții care deja există.

Acești factori influențează asupra prețurilor stabilite de firme, cheltuielilor lor, investițiilor de capital, în genere, determină rentabilitatea ramurii.

- poziția pe care o ocupă firma în ramură

Asupra poziției firmei acționează acești factori:

- a) avantajul competitiv stabil. Acest lucru va fi dacă în firmă cheltuielile sunt mici și ea fabrică o mare cantitate de mărfuri diferențiate;
- b) sfera concurenței sau adâncimea scopului spre care se orientează firma în cadrul ramurii sale. Firma hotărăște/stabilește cantitatea gamei de sortimente de produse pentru fabricare, ce canale de desfacere a mărfurilor să fie utilizate, care cerc de consumatori să fie deservit, în care părți ale lumii să fie vândută producția sa.

Conceptul strategiilor tipice presupune ca fiecare strategie să se întemeieze pe avantajul competitiv și firma își selectează strategia sa în funcție de avantajele de care dispune.

Avantajul competitiv se obține pornind de la faptul cum firma organizează și îndeplinește anumite tipuri de activitate, în urma căreia sunt create anumite valori pentru cumpărători.

Tipurile de activitate ale firmei se unesc în lanțul valorilor firmei prin care se înțelege sistemul genurilor de activitate între care există legături ce apar când metoda îndeplinirii unui sau altui gen de activitate influențează asupra valorii sau eficacității altor genuri de activitate. Administrarea acestor legături poate deveni sursa avantajului competitiv.

Firmele capătă avantaj competitiv când fac inovații.

La cauzele principale ale inovațiilor care permit să atingi avantaje competitive se atribuie:

- noile tehnologii;
- noile cerințe ale cumpărătorilor;
- apariția unui nou segment în ramură;
- schimbarea valorii sau componentelor de producție;
- reglementarea la nivel de guvern (standarde, limite comerciale, protecția mediului ambiant).

Firmele care au reacționat primele la schimbarea structurii ramurii obțin avantaj. Grație acestui fapt, ele au posibilitate să utilizeze efectul la scară, să reducă cheltuielile, să creeze imaginea firmei, să stabilească legături cu clienții atunci când încă nu există o concurență acerbă.

Durata avantajului competitiv depinde de sursele avantajului competitiv, de numărul lor, de modernizarea producției.

M.Porter distinge patru elemente (determinante) caracteristice unei țări concrete care alcătuiesc și în care concurează firmele locale. Ele influențează succesul internațional al țării.

1. Ansamblul factorilor de producție care sunt necesari în formarea avantajului competitiv al țării. În afară de factorii tradiționali (capital, muncă, pământ), M.Porter remarcă nivelul de pregătire în calificare a lucrătorilor și calitatea infrastructurii țării (sistemul de transport, sistemul de comunicații, serviciile poștale, sistemul de ocrotire a sănătății, transferul de plăți dintre bănci etc.). M.Porter evidențiază factorii generali, care pot fi aplicați în mai multe ramuri (de exemplu, rețeaua rutelor automobiliste, personalul cu studii superioare) și specializați, care creează o bază pe termen lung pentru avantajul competitiv și aplicabili într-un număr limitat de ramuri.

2. Condițiile (parametrii) cererii: volumul de cerere, dinamica dezvoltării sale, diferențierea tipurilor de producție, exigențele cumpărătorilor față de produse și servicii.

3. Ramurile conexe și auxiliare. Existența în țară a ramurilor furnizorilor sau a celor conexe, care sunt competitive pe piața mondială, determină avantajul competitiv național.

4. Strategia firmei, structura sa organizatorică și nivelul de competitivitate. Firmele sunt create, organizate și gestionate în funcție de caracterul competitiv pe piața internă, totodată elaborându-se diverse strategii și scopuri. Particularitățile naționale influențează asupra conducerii firmelor, precum și asupra formei concurenței dintre ele.

O importanță specială întru atingerea capacității de concurență în ramură are nivelul concurenței pe piața internă. M.Porter subliniază sensul cazului și rolul guvernului în formarea avantajului competitiv.

Această situație – este un eveniment care are puțin comun cu condițiile de dezvoltare a țării și asupra căruia deseori nu pot influența nici firmele, nici guvernul național.

La evenimentele cele mai importante se referă: inventivitatea, succesele tehnologice considerabile (biotehnologia, microelectronica și altele similare), schimbările bruște ale prețurilor la resurse, schimbări importante pe piețele financiare mondiale și ale cursurilor valutare, creșterea variată a cererii mondiale și cererii locale, deciziile politice ale guvernelor străine, războaiele. Evenimentele ocazionale pot schimba pozițiile țărilor care fac concurență: lichidarea avantajelor concurenților vechi, puternici și intensificarea potențialului de export al altor state.

Rolul guvernului în formarea avantajului competitiv național constă în influența sa asupra tuturor celor patru determinante:

– asupra factorilor de producție – prin subvenții, politica față de capitalurile pieței etc.;



- asupra nivelului cererii de consum – pe calea stabilirii de diferite standarde, înfăptuirea achizițiilor de stat;
- asupra condițiilor de dezvoltare conexe și auxiliare ale ramurilor – prin intermediul controlului asupra mijloacelor de publicitate și de reglementare a dezvoltării infrastructurii;
- asupra strategiei firmelor, structurii lor organizatorice și concurenței prin politica fiscală proprie, legislației antimonopoliste, pe calea reglementării investițiilor și activității pieței hârtiilor de valoare.

Influența statului poate fi atât pozitivă, cât și negativă.

O atenție deosebită a acordat M.Porter asupra faptului că în multe țări firmele, care activează cu succes pe piețele mondiale, cuprind în activitatea lor și determină dezvoltarea unei întregi grupe de ramuri (cluster). Reflectând dinamica avantajelor competitive ale țării, clusterii se formează, se extind, însă ei pot să scadă și să se ruineze.

Teoria lui M.Porter îmbină în cadrul ei atât elemente din teoriile clasice, în care se analizează factorii de producție ai țării, cât și elemente din teoriile contemporane, orientate întru activitatea anumitor firme.

## Capitolul 4. POLITICA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

### 4.1. Tipurile de bază ale politicii comerciale

Reglementarea comerțului internațional presupune influența statului orientată spre un anumit scop în relațiile comerciale cu alte țări.

La scopurile fundamentale ale politicii comerciale externe se referă:

- modificarea volumului de export/import;
- modificarea structurii comerțului extern;
- dotarea țării cu resursele necesare;
- modificarea corelațiilor dintre prețurile interne și externe.

Se deosebesc trei abordări principale în reglementarea comerțului internațional:

- sistemul de măsuri unilaterale, în care instrumentele reglementării de stat sunt folosite de către guvernul țării în mod unilateral și sunt coordonate cu partenerul comercial;
- încheierea acordurilor bilaterale, în care se coordonează măsurile politicii comerciale dintre partenerii comerciali;
- încheierea de convenții multilaterale.

Politica comercială se coordonează și se reglementează de către țările-participante (Acordul general cu privire la tarife și comerț, care face parte din sistemul de acorduri OMC, acordurile din sfera comerțului ale țărilor-membre UE) [13, p.198; 31, p.170; 59, p.337].

Statul poate folosi fiecare dintre aceste abordări în orice combinație.

Trăsătura de bază în reglementarea de stat a comerțului internațional este aplicarea în cooperarea mutuală a două tipuri diferite de politică comercială externă: **liberalizarea** (politica comerțului liber) și **protecționismul**.

Prin „comerț liber” se înțelege politica amestecului minim a statului în comerțul extern care se dezvoltă în baza forțelor de piață libere de cerere și ofertă, iar prin „protecționism” – politica statului de a proteja piața internă de concurența străină pe calea utilizării instrumentelor tarifare și netarifare ale politicii comerciale.

Aceste două tipuri de politică comercială caracterizează măsura amestecului statului în comerțul internațional.

Prin urmare, chestiunea principală a politicii comerciale constă în faptul – ce să se aleagă pentru asigurarea dezvoltării economice a bunăstării națiunii: comerțul liber sau protecționismul?

Teoriile clasice ale comerțului internațional răspund univoc la această întrebare – **comerțul liber**. Criticând protecționismul, adepții comerțului fără restricții afirmă că el este dăunător pentru economia națională, deoarece lichidează concurența, limitează capacitățile consumatorilor de a-și satisface necesitățile lor, duce la creșterea prețurilor. Libertatea comerțului, bazată pe

principiul avantajelor comparative, dimpotrivă, contribuie la dezvoltarea economică a țării și a economiei mondiale în întregime, deci favorizează specializarea internațională și astfel dă posibilitate a folosi pe deplin potențialul fiecărei țări în crearea bogăției, stimulează concurența și limitează monopolul, lărgeste cercul de mărfuri și servicii oferite consumatorilor, dă naștere la urmări politice pozitive, întrucât țările devin mai interdependente, scade pericolul acțiunilor antagoniste în relațiile dintre ele.

Modelul clasic al liber-schimbului internațional de mărfuri dispune de o mare putere de convingere și, în întregime, găsește afirmare în practica comercială, mai ales, în țările dezvoltate industrial, cu economie de piață, care obțin un câștig mai mare din comerț. După cel de-al Doilea Război Mondial, aceste țări înlăturau, în mod consecvent (și continuă să înlătore), restricțiile în calea schimbului reciproc și au atins un progres economic și social semnificativ. De aceea în lumea occidentală concepția comerțului liber rămâne predominantă. Cu toate acestea, a firmăția că doar libertatea comerțului optimizează folosirea factorilor de producție deja nimeni n-o recunoaște necondiționat. Mulți economiști-teoreticieni la analiza problemei în alegerea politicii comerciale avertizează în privința aplicării absolute a principiilor comerțului liber considerând că urmarea de către ei trebuie să se pună în concordanță cu situația reală a economiei mondiale și condițiile reale ale țării concrete.

Este vorba că concluziile teoriei clasice a comerțului internațional sunt juste doar în anumite împrejurări: libertatea concurenței și egalitatea partenerilor comerciali. Însă în viața reală concurența liberă, mai ales în condițiile actuale, mai degrabă este o excepție decât o regulă. Concurența oligomonopolistă dominantă pe piața mondială este apropiată după structură de monopol (complotul, rolul de lider în prețuri).

Practica gestiunii afacerilor de către corporațiile transnaționale încalcă, în mod esențial principiul de concurență pură și desăvârșită, iar acțiunile lor anticoncurență nu cad sub legislațiile naționale care să restricționeze monopolul. Prețurile stabilite de CTN nu reflectă în fiecare caz concret nici cheltuielile de producție, nici echilibrele de piață. Ele sunt stabilite de politica de adaptare la specificul unei anumite piețe naționale și la strategia internă de maximizare a profitului (prețurile de transfer). Aceasta – pe de o parte. Pe de alta – partenerii în comerțul internațional se deosebesc esențial și se află în situație inegală:

- a) după nivelul de dezvoltare economică;
- b) după gradul de dependență de comerțul extern;
- c) după gradul capacității de a influența schimbul comercial, în particular, prețurile.

Unii economiști (de exemplu, economistul francez F.Perroux) consideră că prețul mondial nu este un preț de echilibru între cerere și ofertă, ci rezultatul interacțiunii dintre forțele dezechilibrate și interese, care au un raport indirect cu mecanismul de piață. Această

circumstanță, în mod firesc, pune pe picior de egalitate țările slab dezvoltate și țările cu economia în tranziție în situații dependente de țările dezvoltate și CTN. În asemenea cazuri, devine problematică posibilitatea de a atinge o dezvoltare economică pe calea liber-schimbului fără protecția producătorului național de concurența străină. De aceea, fără a ține seama de avantajele demonstrate teoretic ale comerțului liber și de faptul că liberalismul a fost forța motrice de bază în dezvoltarea comerțului în Occident, deocamdată nicio țară din lume nu a renunțat la politica protecționistă și, într-o măsură sau alta, recurge la măsuri de reglementare a comerțului internațional.

Dacă în condițiile politicii de liberalizare regulatorul principal al comerțului extern este piața, în protecționism este exclusă activitatea liberă a forțelor pe piață. Se presupune că potențialul economic și competitivitatea pe piața mondială a anumitor țări este diversă. De aceea acțiunea liberă a forțelor pe piață poate fi dezavantajoasă pentru țările mai slab dezvoltate. Concurența nelimitată din partea țărilor puternic dezvoltate poate să ducă în țările slab dezvoltate la stagnarea economiei și la formarea unei structuri economice ineficiente.

Realizarea politicii protecționismului contribuie la dezvoltarea în țară a anumitor ramuri de producție; deseori prezintă o condiție necesară în industrializarea țărilor agrare; reduce șomajul. Însă înlăturarea concurenței străine micșorează interesul producătorilor autohtoni pentru a introduce realizările progresului tehnico-științific, ridicarea eficacității producției.

Pentru protecționism sunt caracteristice astfel de forme:

- *protecționismul selectiv*, îndreptat contra unor țări sau unor produse;
- *protecționismul de ramură*, protejând anumite ramuri;
- *protecționismul colectiv*, pus în aplicare de asociații economice de integrare ale țărilor în raport cu alte țări care nu fac parte din această asociație;
- *protecționismul latent*, care se realizează prin metode de politică economică internă.

În fiecare țară, există argumente economice, sociale și politice care apără interesele protecționismului.

Argumentele principale de limitare a comerțului extern le constituie:

- necesitatea de a asigura sistemul de apărare;
- majorarea gradului de folosire a forței de muncă;
- diversificarea în scopul stabilității;
- protecția noilor ramuri;
- protecția contra dumping-ului;
- forța de muncă ieftină.

***Necesitatea de a asigura apărarea.*** Apărarea pe timp de pace a ramurilor, necesare pentru producția militară, pentru ca în circumstanțe de război să nu depinzi de furnizorii străini, sună

destul de convingător. Totuși, la o analiză mai îndelungată a acestui argument, se adevărește că, în primul rând, prin categoria necesară pentru producția militară, practic, poate fi inclusă orice ramură; în al doilea rând, această politică poate fi eficientă dacă s-ar admite că nu vor urma măsuri de răspuns, ceea ce e puțin probabil. De aceea majoritatea economiștilor consideră că metodele alternative (de exemplu, subvențiile directe) de apărare a ramurilor strategice sunt mai eficiente atât în plan economic, cât și în plan social.

***Creșterea gradului de ocupare a forței de muncă.*** Un motiv serios în aplicarea măsurilor protecționiste îl constituie șomajul. Șomerii formează un grup de presiune în susținerea limitării importului, drept condiție de creștere a gradului de ocupare a forței de muncă în interiorul țării.

Într-adevăr, afirmația că libertatea comerțului poate să ducă la șomaj are un temei. Importul scade cererea de unele mărfuri de producție autohtonă și duce la șomaj în ramurile care le produc. Totuși, resursele neutralizate nu pot să rămână fără aplicație, deoarece noi trăim într-o lume cu resurse limitate. În lipsa de restricțiuni în ramura comerțului producătorii de mărfuri de export cer un flux de forță de muncă, compensând reducerea locurilor de muncă în ramurile care sunt în concordanță cu importul. Comerțul liber nu influențează atât gradul general de ocupație a forței de muncă, cât modifică tipul de ocupație a forței de muncă. Se consideră că șomajul, care apare ca rezultat al comerțului, – este o problemă pe termen scurt, care poate fi soluționată prin metode alternative: ridicarea calificării profesionale, transferul la un loc nou, adaos la indemnizația de șomer etc.

La adoptarea deciziilor privind restricțiile la import, trebuie de comparat cheltuielile ce țin de posibila majorare a prețurilor, de cheltuielile provocate de șomaj, având totodată în vedere și cheltuielile sociale care ating oamenii, și se intensifică prin faptul întrucât potențialii candidați la concediere cel mai frecvent sunt persoanele mai puțin apte a găsi un loc de muncă alternativă.

***Diversificarea pentru stabilitate.*** Esența acestui argument protecționist constă în aceea că barierele comerciale sunt necesare în scopul diversificării industriale, care stă la baza micșorării dependenței țării de conjunctura socioeconomică și politică pe piețele mondiale a unor sau altor produse.

În realitate, diversificarea contribuie la ocrotirea economiei interne de influența evenimentelor politice internaționale, de recesiunea producției în străinătate, de fluctuațiile ocazionale de cerere și ofertă la unul-două produse concrete și, în asemenea mod, asigură stabilitatea internă mai mare. Dar e necesar a ține seama că cheltuielile economice de diversificare pot fi destul de semnificative și extrem de ineficiente (în special, în țările cu economia de monocultură). În afară de aceasta, argumentul diversificării pentru stabilitate, practic, nu este aplicabil în țările industriale dezvoltate care au deja o structură diversificată a economiei.

**Protecția ramurilor noi.** Logica argumentului pentru a proteja noile ramuri constă în faptul că fabricarea lor devine competitivă doar un anumit timp. Întreprinderile ramurii trebuie să atingă nivelul competitiv al cheltuielilor de producție pe seama efectului de la scara producției cu trecerea timpului, calificării și experienței lucrătorilor etc. și doar atunci se pot scoate măsurile protecționiste.

Sunt exemple din ramurile care au crescut din competitivitate grație protecției de stat. Aceasta este industria automobilelor în Brazilia și Coreea de Sud. Dar există și alte exemple când măsurile protecționiste nu au dat rezultatele așteptate. De exemplu, industria de automobile în Argentina și Australia a rămas neînsemnată chiar după mulți ani de lucru. Pentru ca politica de apărare a noii ramuri să fie viabilă, e necesară o mare probabilitate că viitoarele avantaje vor depăși cheltuielile inițiale. Și nu doar aceasta. Trebuie să existe siguranța că așa-numitul „răgaz” nu va scădea din tendințele întreprinzătorilor spre minimizarea cheltuielilor și desăvârșirea calității articolelor. O valoare nu lipsită de importanță în alegerea metodei de susținere temporară a noilor ramuri (protecționismul comercial și subvenționarea directă) are întrebarea: cine trebuie să suporte cheltuielile: investitorii, contribuabilii sau consumatorii?

**Protecția contra dumping-ului.** Dumping, sau vânzarea mărfurilor sub nivelul prețului de cost, se utilizează, de regulă, pentru a înlătura concurenții, a ocupa o situație monopolistă și următoarea ridicare a prețurilor. În acest sens, dumping-ul – este „piraterie economică”, care merită în întregime taxe antidumping.

Însă dumping-ul nu trebuie să fie folosit ca justificare a barierelor comerciale constante, ca formă a discriminării de preț. În afară de aceasta, ca dumping poate fi distins și rezultatul legii în vigoare cu privire la avantajele comparative, ceea ce, în cele din urmă, subminează înseși bazele comerțului internațional.

**Forța de muncă străină ieftină.** Cei care susțin acest argument consideră că prin protecționism firmele autohtone și lucrătorii pot fi ocrotiți de concurența distrugătoare din partea acelor țări în care remunerarea muncii este mică. Cu alte cuvinte, fără măsuri de protecție din partea statelor, lucrătorii autohtoni pot primi același salariu mic ca și lucrătorii din țările slab dezvoltate. Să analizăm ce se întâmplă când un jurist bine plătit angajează un minor la lucru „în grabă” cu 4 \$ pe oră. Va săraci oare juristul? Nu, ba dimpotrivă, va câștiga, deoarece acum juristul va avea mai mult timp pentru a examina mai multe cauze. Astfel dacă, de exemplu, lucrătorii americani s-au concentrat la fabricarea producției complicate de mare valoare, aceasta le dă posibilitate firmelor americane să achite salarii mari muncitorilor în SUA. Dar această posibilitate va depinde și de durata de menținere a nivelului înalt al capitalului în SUA. Mai mult decât atât, nivelul salariului lucrătorilor străini, în felul său, nu înseamnă că produsele fabricate de ei vor costa mai ieftin. Pentru a dovedi acest fapt, trebuie de comparat retribuirea muncii și

productivitatea muncitorilor din ambele țări. Dacă muncitorul american mai bine remunerat posedă o productivitate mai mare, el poate concura liber, fără teamă că i se va plăti mai puțin. Prin urmare, argumentul înaintat în interesele protecționismului devine suficient de controversat, deoarece există cheltuieli de forță de muncă, care au mai mare importanță decât cheltuielile de salarizare. Aceasta se observă din formula:

$$\text{Cheltuielile de forță de muncă} = \frac{\text{Retribuirea muncii}}{\text{Productivitatea muncii}}$$

Să aducem un exemplu mai aproape de realitate. Să admitem că muncitorul american, având o productivitate a muncii mai înaltă, produce 10 motoare/zi și primește 80 \$. Producătorul mexican plătește muncitorului care produce pe zi doar 2 motoare echivalentul de 20 \$. Cheltuielile de forță de muncă la motorul fabricat în Mexic constituie 10 \$. Aceasta este mai mult decât pentru motorul fabricat în SUA, cu toate că există „avantaj de la forță de muncă ieftină”. Evident, într-o asemenea situație, importul de mărfuri (motoare) în SUA din țările cu „nivelul mic de salarizare” nu poate fi mai ieftin.

Să admitem că muncitorii autohtoni totuși vor putea concura în una dintre ramuri. Aceasta însă nu înseamnă că ei nu vor avea avantaj relativ în altă ramură. Comerțul care se bazează pe principiul avantajelor comparative este mutual avantajos. Și, dimpotrivă, ignorarea acestui principiu scade volumul total al producției și nivelul de trai în ambele țări.

Așadar, arta politicii comerciale constă în faptul de a găsi punctul echilibrului dintre două tendințe: *comerțul liber* și *protecționismul*. Fiecare politică are părțile sale pozitive și neajunsuri care depind de împrejurările, locul și timpul aplicării sale.

Pentru țările industrial dezvoltate, este caracteristică tendința generală de liberalizare a regimurilor comerciale, extinderea zonei comerțului liber, dar totodată se remarcă intensificarea periodică și a mărfurilor protecționiste.

Politica comerțului liber garantează o dezvoltare esențială a economiei. În aceste țări, domină înțelegerea faptului că dezvoltarea economiei naționale are loc în urma și pe calea schimbului internațional, că în prezent comerțul este momentul de bază în viața economică a țărilor și că, în consecință, doar competitivitatea poate servi unicul arbitru real în comerț, el trebuie să constituie scopul principal al economiei politice în orice țară.

Liberalizarea comerțului are un caracter regional și este însoțită de păstrarea barierelor comerciale între grupări. Toate țările principale industriale dezvoltate, cu excepția Japoniei, fac parte din unul din grupurile comerțului liber: UE, GATT, NAFTA și Acordul Australia-Noua Zeelandă cu privire la stabilirea de relații economice mai strânse. Contradicțiile în politica comercială și barierele protecționiste dintre aceste grupări nu sunt lichidate. Un obiect al contradicțiilor rămâne schimbul de mărfuri dintre țări și în cadrul zonelor regionale al comerțului

liber. Statul păstrează posibilitatea de a limita concurența prin acordarea ajutorului producătorilor naționali. Astfel, circulația mărfurilor în cadrul pieței comune în principiu era liber: el nu se importa, și nu era supus niciunui fel de limite cantitative. Totodată, prin Acordul de la Roma erau prevăzute clauze de protecție care permiteau o abatere temporară de la principiul comerțului liber în cadrul pieței comune în caz de apariție a dificultăților cu balanța de plăți etc.

Un exemplu de liberalizare a comerțului extern al țărilor industriale dezvoltate este politica comercială a țărilor UE. În UE se aplică pe larg tarifele regimului națiunii celei mai favorizate (RNF), preferințele tarifare.

Regimul favorabil se aplică la mărfurile din țările mai slab dezvoltate (ȚSD) și țările ACC (95% tipuri de mărfuri sunt scutite de plata impozitelor), apoi urmează țările care au semnat cu UE contractul cu privire la comerțul liber (80%), beneficiarii GSP (54%) și țările cărora li s-a oferit regimul națiunii celei mai favorizate (20%).

Direcțiile principale ale politicii în cadrul GSP pentru anii 2006-2015:

- orientarea către țările mai slab dezvoltate și cele mai vulnerabile (cu PIB mic, nu au ieșire la mare, situate pe insule mici, cu venituri limitate);
- simplificarea maximă a GSP. În loc de cinci mecanisme vor acționa trei: schema generală, inițiativa „Totul, în afară de arme” și noul sistem „GSP-plus”, care asigură preferințele comerciale pentru țările cu particularități specifice în sfera dezvoltării;
- extinderea transparenței GSP;
- desăvârșirea regulilor originii mărfurilor, în special în direcția contribuției la colaborarea regională.

În ultimele decenii, în țările industriale dezvoltate se observă o creștere economică insuficientă, comparativ cu unele țări în curs de dezvoltare. Pentru a spori caracterul rezultativ al lucrului economiilor naționale, ele folosesc așa-numita „strategie a politicii comerciale” (elaborată în anii 80 sec.XX). Ea prevede protecția firmelor naționale de concurenții străini atât din interiorul țării, cât și de peste hotare cu ajutorul subvențiilor de export, tarifelor etc. Aceasta le dă posibilitate producătorilor naționali să obțină profit economic și să ridice prosperitatea statului. O astfel de politică trebuie să stimuleze exportul și să limiteze importul producției unor sau altor ramuri ale industriei, ținând seama de greșelile anumitor circumstanțe comerciale.

Politica comercială a țărilor în dezvoltare este caracterizată de trei trăsături principale:

- stimularea industrializării în opoziție cu ramurile tradiționale ale economiei lor – extractivă și agrară. Politica de stat, îndreptată la dezvoltarea industrializării, se întemeiază pe argumentul protecției ramurilor noi. Bazându-se pe acest argument, unele țări în dezvoltare practică o politică de substituție a importului în industrializare, utilizând taxa și cotele de import. Dar



consecința unei astfel de politici este crearea unei producții ineficiente și foarte scumpe. Alt grup de țări (țările industriale noi) realizează industrializarea prin dezvoltarea exportului de articole industriale;

- atenuarea inegalității în dezvoltarea economiei naționale, când sectorul industrial cu volum mare de capital destul de modern, ce se deosebește prin profituri înalte ale personalului, se află alături de sectorul agricol, care se caracterizează prin nivel mic de remunerare a muncii. O consecință a unei asemenea diferențieri în salarizare este introducerea protecției vamale a sectorului industrial. Aceasta este o variantă a protecționismului, ce ține de diferențele în salarizare. Dar folosirea acestor măsuri ale protecționismului duce la creșterea migrației populației rurale în orașe, fapt ce acutizează problema ocupării forței de muncă (duce la șomaj);
- speranța de a rezista, în opinia lor, în fața raporturilor inechitabile sau exploatării din partea țărilor dezvoltate. Astfel de relații comerciale internaționale inechitabile țările încearcă să le evite prin negocieri internaționale [27, p.285-308].

Prin urmare, pentru țările în dezvoltare, cu toate distincțiile dintre ele, alegerea politicii comerciale prezintă anumite dificultăți în virtutea:

- a) dependenței de situația din țările industriale dezvoltate;
- b) stării de tranziție a economiei, cu toate că se orientează în general la formarea relațiilor de piață dezvoltate;
- c) în linii generale, un nivel mai mic în dezvoltarea forțelor de producție;
- d) unei astfel de structuri a economiei care cere orientare de export-import.

Pe de o parte, țările în dezvoltare sunt cointerestate în liberalizarea relațiilor economice, deoarece politica de investiții depinde de importul din țările dezvoltate. Cota importului de mărfuri (mijloacele de producție), în investițiile interne ale țărilor în dezvoltare, aproape de două ori depășesc cota analoagă în țările dezvoltate. Iar principalul – acest import este o consecință a specializării insuficient de eficace (ca în țările dezvoltate) și, cel mai frecvent, consecința disproporțiilor structurale.

Pe de altă parte, din multe cauze, dintre care principala este caracterul discriminatoriu al politicii comerciale al țărilor industriale dezvoltate, în raport cu țările în dezvoltare. Nivelul protecționismului în țările în dezvoltare este mai înalt decât în țările industriale dezvoltate, unde salariul tarifar mediu alcătuiește 5%. În țările în dezvoltare, salariul tarifar constituie 24%, atingând în unele țări (de exemplu, în America de Sud) 34%. Este vorba de faptul că pentru a acoperi necesitățile lor de consum, țările în dezvoltare trebuie să mărească exportul lor și aici ele se ciocnesc de politica protecționismului din partea țărilor industriale dezvoltate care încearcă să apere piețele lor de mărfurile din țările în dezvoltare. În consecință, cota celor din urmă în

comerțul internațional se reduce. Sperând să-și apere interesele, țările în dezvoltare (cu toate că protecționismul ca formă de protecție a întreprinderii naționale și pieței locale – este un fenomen complex, cel mai frecvent ducând la urmări contrare celor așteptate) tot mai frecvent aplică protecționismul ca reacție de răspuns. Astfel, unele țări mai slab dezvoltate și țările insulare mici din America, bazinele Caraibe și Oceanului Pacific manifestă o oarecare rezervă în trecerea la comerțul liber, deoarece au teamă să nu piardă preferințele de care se bucură în prezent la efectuarea livrărilor pe piețele țărilor dezvoltate. Pe lângă aceasta, un mare număr de țări în dezvoltare sunt alarmate în privința perspectivei de a pierde profituri de la scăderea sau schimbul taxei de import pe seama căreia într-o măsură considerabilă se completează vistieria statului. Conform evaluărilor FMI, jumătate dintre țările cu profituri mici, care au redus taxele de import în ultimii 20 de ani și au suferit din cauza micșorării profitului, au putut să completeze doar 70% de pierderi, iar alte țări mai puțin dezvoltate în genere nu au putut restabili nivelul precedent din intrările în vistierie.

O tendință caracteristică în dezvoltarea relațiilor țărilor în dezvoltare îl constituie faptul că un mare număr dintre aceste țări arată nedorința să-și deschidă piețe în cadrul acordurilor multilaterale pe linia OMC și concomitent măresc numărul acordurilor bilaterale și regionale de comerț. Popularitatea înțelegerilor pe linia Sud-Sud, ține în primul rând, de dorința țărilor în dezvoltare de a crea baza pentru următoarea participare în lupta competitivă pe piața mondială.

Acordurile similare între Nord și Sud au fost determinate, de asemenea, de cauze similare. În același timp, un stimulent motivațional puternic, în cazul dat, a devenit tendința de a obține acces preferențial la piața străină. În cazul industriei textile din America Centrală și America de Nord, un argument în interesele integrării comerciale în cadrul Acordului Americii Centrale cu privire la comerț, a fost necesitatea de a asigura o înaltă competiție în lupta cu expansiunea producătorilor chinezi.

O cauză importantă a popularității regionale constituie la fel și motivul că într-o asemenea abordare procesul de negocieri se simplifică și se desfășoară mai rapid decât în cadrul OMC [<http://www.wto.org>].

Țările cu economia în tranziție, deși majoritatea dintre ele posedă potențial uman la nivelul țărilor industriale dezvoltate, cu economie de piață, întâmpină probleme similare cu problemele țărilor în dezvoltare: schimbarea structurii economice, adaptarea la economia de piață, modernizarea aparatului de producție și a infrastructurii etc. Aceste sarcini nu pot fi rezolvate numai cu forțele de pe piață. În condițiile recesiunii producției și șomajului de masă, „deschiderea” economiei poate să devină un factor distructiv, dacă nu va fi însoțită de sistemul de protecționism normal, deci de protecția selectivă (de alegere) a anumitor tipuri de producție

de concurența străină, dacă relațiile comerciale cu partenerii nu vor avea un caracter de colaborare și bazat pe acord și coordonare a politicii economice (de tipul UE).

Țările cu economia în tranziție, date fiind împrejurările slabei pregătiri pentru activitatea comercială, în concurența internațională au nevoie de o perioadă de adaptare la principiile liberalismului, iar din partea comunității mondiale – de elaborarea formelor de încredere și colaborare în relațiile cu aceste țări, care au fost puse la baza Planului Marshall după cel de-al Doilea Război Mondial. Fără aceasta, în opinia economistului francez M. Pébrot, nu se poate ocoli problema de o parte sau de alta: industria țărilor cu economia în tranziție devine în dependentă de marile concerne ale Occidentului, iar în Occident pot să apară probleme de ocupare a forței de muncă în legătură cu dumping-ul direct al unor mărfuri din țările Europei Centrale și de Est.

Așadar, în fața țărilor în dezvoltare și țărilor cu economia în tranziție stă dilema: pe de o parte, nu trebuie de îngrădit cu bariere protecționiste, căci aceasta limitează posibilitatea de a însuși realizările revoluției tehnologice și de gestiune care stimulează influența concurenței internaționale în parametrii de producție; pe de altă parte, urmarea oarbă a principiilor libertății comerțului duce la apariția situației obiective a „colonialismului economic”. Într-o asemenea situație, pentru aceste țări este foarte important îndeosebi prevenirea privind neadmiterea maniheismului (învățătură religioasă despre lupta binelui cu răul ca principii de viață bazate pe egalitate în drepturi) în politica comercială.

Cu toate că s-a intensificat regimul de liberalizare a comerțului, în prezent se observă o tendință pentru reînnoirea măsurilor protecționiste în comerțul internațional. După suspendarea Acordului cu privire la textile și îmbrăcăminte, UE și SUA au introdus restricții la importul unor articole textile din China. Utilizarea măsurilor netarifare de restricții la import a sporit în toată lumea, ceea ce parțial a nivelat avantajele căpătate după reducerea tarifelor. Numărul acordurilor regionale și bilaterale a crescut brusc. Aceste acorduri au limitat posibilitățile de aplicare a tarifelor prevăzute pentru țări în cadrul RNF și deseori exclud acele produse de export în care se specializează țările în dezvoltare [<http://www.un.org>].

Arta politicii comerciale constă în a găsi punctul de echilibru între două tendințe: comerțul liber și protecționismul. Fiecare politică are calitățile sale pozitive și neajunsurile sale care depind de condițiile, locul și timpul de aplicare a ei.

Experiența istorică dă posibilitate să se formuleze unele legități în politica comercială care trebuie să le ia în considerație oamenii de stat în deciziile oficiale [18, p.267-271]:

1. Când grupele interesate de export au o organizare lobbyistă, politica de stat într-o măsură mai mare se orientează spre comerțul liber.

2. Politica este mai mult orientată spre comerțul liber în țările unde producția importată nu concurează cu producția internă sau servește ca materie primă pentru ramuri importante. Protecționismul nu este convingător când nu ai ce apăra.

3. Depresia economică și creșterea rapidă a importului de concurență contribuie la apariția protecționismului ca reacție firească în apărarea gradului de ocupație a forței de muncă și veniturilor. Deși aceasta nu înseamnă că protecționismul – este cea mai bună metodă în protejarea locurilor de muncă și veniturilor, care sunt amenințate de concurența importului.

La instrumentele reglementării de stat a comerțului internațional se atribuie:

- metodele tarifare ce reglementează mai ales importul și cele îndreptate la apărarea producătorului de mărfuri național de concurența străină. Ele fac mărfurile străine mai puțin competitive;
- metodele netarifare reglementează atât importul, cât și exportul (ajută să se scoată pe piața mondială mai multă producție autohtonă, făcând-o mult mai competitivă).

Pentru determinarea orientativă a caracterului politicii comerciale, se folosesc doi indicatori:

- nivelul mediu al tarifului vamal. El se calculează ca tariful mediu al taxei de import, apreciat după volumul valorii importului de mărfuri la care se aplică. Acest indicator se stabilește doar la mărfurile al căror import este imposibil;
- nivelul mediu al restricției netarifare. El se calculează ca parte în expresie valorică a importului sau exportului ce cade sub aceste restricții [13, p.201].

Regimul restricțiilor introduse la fiecare indicator se calculează *deschis*, dacă nivelul lor constituie mai puțin de 10%, *moderat* – 10-15%, *restrictiv* – peste 25%, *prohibitiv* – 40-100%.

#### **4.2. Metode tarifare în reglementarea comerțului internațional**

**Tariful vamal** – instrumentul principal și cel mai străvechi în politica comerțului extern. Este un cod de tarife sistematizat al taxelor vamale, la care sunt supuse mărfurile și alte obiecte importate pe teritoriul vamal al țării sau se exportă în afara teritoriului dat.

Taxa încasată la vamă prezintă în sine un import la mărfuri și la alte articole care se transferă după hotărul vamal al statului.

Taxele îndeplinesc următoarele funcții:

- *fiscală*, când sunt utilizate la formarea, mobilizarea, acumularea resurselor financiare ale statului. Această funcție se atribuie atât la taxele de import, cât și la cele de export;
- *protecționistă*, când se introduc pentru reducerea sau înlăturarea importului, prin aceasta protejând producătorii autohtoni de concurența străină;

- *balansată*, când se introduc pentru preîntâmpinarea exportului de mărfuri nedorit, ale căror prețuri interne sunt mai mici decât cele mondiale.

De obicei, se disting astfel de tipuri de taxe [13, p.204-206; 38, p.149-157; 59, p.299].

### Tipurile de taxe

#### 1. După metoda de încasare:

- **ad-valorem (valorică)** ( $T_{AV}$ ), calculată în procente la valoarea vamală a mărfurilor care sunt impozabile (de exemplu, 30% din valoarea vamală).

$$T_{AV} = \frac{P_d - P_{im}}{P_{im}}, \quad (4.1)$$

unde  $P_d$  – prețul mărfii pe piața internă;

$P_{im}$  – prețul mărfii la care ea se importă.

- **specifică** ( $T_S$ ), calculată în totalul bănesc stabilit la o unitate de marfă care se impozitează (de exemplu 15 \$ pentru 1 tonă):

$$T_S = \bar{P}_d - P_{im}, \quad (4.2)$$

unde  $\bar{P}_d$  – prețul mediu intern al mărfii care are nevoie de protecție vamală;

- **combinată**, îmbinând două tipuri numite *supra* de impozitare vamală (de exemplu, 30% din valoarea vamală, dar nu mai mult de 15\$ pentru 1 tonă)

#### 2. Pe obiectul de impunere:

- **taxa de import**, calculată la mărfurile care se aduc pe teritoriul vamal al statului;
- **taxa de export**, calculată la mărfurile care sunt scoase după hotarele teritoriului vamal al țării. Tariful taxei de export ( $T_e$ ) este echivalent cu surplusul procentual la prețul de export (mondial) al produsului  $P_c$  față de prețul de vânzare pe piața internă:

$$T_e = \frac{P_c - P_d}{P_d} \quad (4.3)$$

#### 3. După caracter:

- **taxa sezonieră** (de import și de export), calculată la mărfurile cu caracter sezonier pentru reglementarea operativă a comerțului internațional. Termenul de valabilitate nu depășește câteva luni pe an;
- **taxa specială**, aplicată de către stat în cazurile următoare:
  - a) de protecție, dacă mărfurile se aduc pe teritoriul vamal al țării în astfel de cantități și condiții care provoacă sau amenință să aducă prejudicii producătorilor locali similari sau direct mărfurilor care fac concurență;

- b) ca măsură de prevenire față de participanții la comerțul economic extern care încalcă interesele statului în ramura dată, precum și ca măsură de încetare a concurenței necinstite;
- c) ca măsură de răspuns la acțiunile de discriminare și (sau) ostile din partea statelor străine, dar și ca răspuns la acțiunile anumitor țări, care restricționează realizarea drepturilor legale ale subiecților din activitatea economică externă a statului;
- **taxa antidumping**, se aplică la aducerea pe teritoriul vamal al țării a mărfurilor la prețul considerabil mai mic decât în țara de export în momentul exportării, dacă un astfel de import aduce sau amenință să aducă prejudicii producătorilor locali similari sau mărfurilor care fac concurență sau împiedică organizarea sau lărgirea producției acestor mărfuri;
- **taxa compensatorie**, se aplică la introducerea pe teritoriul vamal al țării a mărfurilor la a căror fabricare sau export, direct sau indirect, s-au utilizat subvențiile, dacă un astfel de import aduce prejudicii sau amenință să dăuneze producătorii locali sau direct mărfurile care fac concurență ori împiedică organizarea sau lărgirea producției de mărfuri similare.

#### 4. După origine:

- **autonome** – taxe, care se introduc în baza deciziilor unilaterale ale organelor puterii de stat;
- **contractuale** – taxe, stabilite în baza acordurilor bilaterale sau multilaterale;
- **preferențiale** – taxe cu tarife mai mici, comparativ cu tariful în vigoare. Ele se calculează în baza acordurilor multilaterale la mărfurile provenite din țările în dezvoltare sau țările care formează împreună cu țara dată uniunea vamală, sau zona de comerț liber, sau circulând în comerțul de lângă frontieră.

#### 5. După tipurile de tarife:

- **constante** – taxele tarifului vamal stabilite de organele puterii de stat, care nu pot fi schimbate în funcție de unele sau alte circumstanțe;
- **variabile** – taxele tarifului vamal care pot fi schimbate în cazurile stabilite de organele puterii de stat.

#### 6. După metoda de calcul:

- **nominale** – cotele vamale indicate în tariful vamal;
- **efective** (autentice) – nivelul real al cotelor vamale la mărfurile finite, calculate ținând seama de nivelul taxelor impuse la punctele de import și elementele acestor mărfuri. Adică aceasta este mărimea taxei care protejează în mod real și eficient piața internă sau reglementează exportul și tranzitul. Țara uneori importă materia primă scutită de taxe vamale, sau introduce cote tarifare mai mici la importul de resurse de producție decât la importul de produs final, la a cărui fabricare a fost aplicată resursa dată. Aceasta se face întru stimularea producătorilor de mărfuri locali din industria prelucrătoare și ridicarea gradului de ocupație a forței de

muncă. În acest caz, salariul tarifar efectiv care este calculat în baza valorii adăugate interne sau valorii de prelucrare în interiorul țării va depăși salariul tarifar nominal care se calculează în baza valorii produsului final. Valoarea adăugată internă echivalează cu prețul produsului final minus cheltuielile de import al resurselor de producție care sunt utilizate la fabricarea produsului.

Salariul tarifar nominal efectiv arată gradul de asigurare în apărarea ramurilor interne care fabrică produsul ce face concurență importului, din acest motiv, este important pentru producători.

Calcularea salariului tarifar efectiv  $T_{ef}$  se efectuează după formula:

$$T_{ef} = \frac{T_n - K \cdot T_{im}}{1 - K}, \quad (4.4)$$

unde  $T_n$  – salariul tarifar nominal al produsului final;

$T_{im}$  – salariul tarifar nominal al componentelor importate;

$K$  – o parte din costul componentelor importate din valoarea produsului final.

Formula 4.4. este o dovadă că:

- salariul tarifar efectiv la produsul final va fi egal cu salariul tarifar nominal  $T_{ef} = T_n$ , dacă nivelul nominal al tarifului la componentele de import este egal cu nivelul nominal al tarifului la produsul final sau dacă la fabricarea produsului final nu se utilizează componente de import ( $K = 0$ );
- salariul tarifar efectiv la produsul final va fi mai mare decât cel nominal  $T_{ef} > T_n$ , când salariul tarifar nominal este mai mare decât cota tarifului componentelor de import  $T_n > T_{im}$ , și invers;
- cu creșterea cotei tarifului la componentele de import, salariul tarifar efectiv se reduce, și invers;
- cu mărirea coeficientului  $K$ , salariul tarifar efectiv va crește.

Salariul tarifar nominal poate fi doar pozitiv, iar efectiv – atât pozitiv cât și negativ, dacă tariful la componentele de import este semnificativ mai mare la produsul final [13, p.210; 47, p.207-211].

Țările uneori folosesc *cota tarifară*, ce prezintă în sine o diversitate de impozite vamale variabile, a căror taxă depinde de volumul mărfii de import. La importul în cadrul unei anumite cantități de mărfuri, produsul se impozitează în baza salariului tarifar intracotă, iar la depășirea unei anumite cantități de import – conform salariului tarifar supracotă cel mai înalt. Folosirea acestui instrument al politicii comerciale dă posibilitate, într-o anumită măsură, a depăși

contradicția care apare între interesele producătorilor de mărfuri naționali și introducerea cotei de import, deoarece, pe de o parte, producătorii de mărfuri cointeresați de tarif, care îi apără de concurența străină, iar pe de altă parte, ei în calitate de consumatori nu sunt cointeresați de acesta, întrucât tariful îi lipsește de posibilitatea de a achiziționa mărfuri de import ieftine.

Pentru apărarea producătorilor naționali ai produsului final și stimularea importului de materie primă și semifabricate, se poate folosi *escaladarea tarifară*.

Escaladarea tarifară – este ridicarea nivelului de impunere asupra mărfurilor pe măsura creșterii gradului de prelucrare a lor. Cu ridicarea creșterii procentuale a salariului tarifar pe măsura înaintării de la materia primă către producția finită, se ridică și gradul de protecție a producției finite a producătorilor de mărfuri de concurența străină.

### **Valoarea vamală și țara de origine a mărfii**

Calculul, plata și încasarea taxei la mărfuri se efectuează în baza valorii lor vamale. Valoarea vamală – este prețul mărfii care *de facto* este plătită sau este pasibilă de plată în momentul intersecției hotarului vamal al țării și la care poate fi vândură în țara de destinație.

Valoarea vamală a mărfurilor se stabilește atât la mărfurile care se importă, cât și la cele care se exportă.

Pentru stabilirea prețului vamal al mărfurilor importate, se folosesc șase metode:

- 1) la prețul tranzacției de mărfuri care se importă;
- 2) la prețul tranzacției de mărfuri identice;
- 3) la prețul tranzacției de mărfuri similare (analoage);
- 4) în baza reținerii prețului;
- 5) în baza anulării prețului;
- 6) de rezervă.

Metoda principală în stabilirea valorii (prețului) vamale a mărfurilor este o metodă unică.

Dacă metoda principală nu poate fi folosită, atunci se aplică consecutiv fiecare dintre metodele numite *supra*.

Valoarea vamală a mărfurilor, care se exportă, se stabilește în funcție de tipul de contract.

În contractul de cumpărare-vânzare sau de schimb, prețul vamal al mărfurilor se stabilește în baza prețului care a fost de fapt achitat sau care este pasibil de plată pentru mărfuri în momentul intersecției hotarului vamal al țării date.

Într-un astfel de contract, valoarea vamală a mărfurilor se stabilește în baza prețului aprobat de documentele comerciale, de transport, bancare, contabile și altele, conținând informații cu privire la prețul mărfurilor evaluate, ținând seama de cheltuielile pentru transportul și asigurarea lor până la punctul de intersecție a hotarului vamal al țării.



La taxarea vamală a mărfurilor, un moment important este stabilirea țării de origine a mărfii.

Prin *țara de origine a mărfii* se are în vedere țara în care a fost confecționat în totalitate produsul sau supus unei prelucrări sau tratări suficiente.

Cauzele aplicării regulilor în stabilirea țării de origine a mărfii:

- 1) la importul conform contractelor preferențiale, țările importatoare trebuie să fie sigure că taxele preferențiale se atribuie doar la produsele din țările asupra cărora se extind preferințele. Cu alte cuvinte, ele au nevoie de confirmarea faptului că mărfurile importate au fost, dacă nu totalmente, cel puțin într-o mai mare măsură transformate în țara în care se bucură de preferințe;
- 2) la importul conform salariilor tarifare RNF, stabilirea țării de origine nu are mare însemnătate, deoarece o astfel de taxă se aplică în baza nediscriminării față de import din toate sursele. Însă acolo unde măsurile la hotarul vamal iau în considerație țara de origine, stabilirea ei este necesară. La aceste măsuri se referă:
  - încasările taxelor antidumping și compensative;
  - aplicarea restricțiilor cantitative la anumite țări;
  - aplicarea cotelor tarifare;
  - aplicarea mărcilor și etichetelor indicând țara de origine.
- 3) acumularea datelor statistice privind comerțul extern.

În asemenea mod, țara de origine a mărfii se stabilește în scopul de aplicare a măsurilor tarifare și netarifare în reglementarea intrării mărfurilor pe teritoriul vamal al țării, scoaterea mărfii de pe acest teritoriu, precum și garantarea evidenței mărfurilor în statistica comerțului extern.

Sistemele naționale contemporane pentru stabilirea originii mărfii sunt diverse, dar în ansamblu ele sunt bazate pe două principii esențiale:

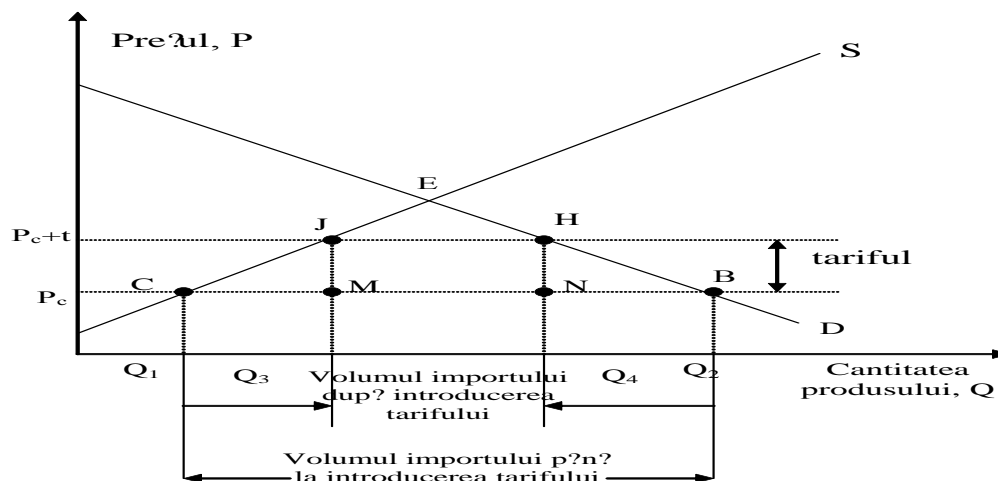
- 1) principiul valorii adăugate în producție sau a prelucrării ulterioare. Producția se consideră produsă în țara în care a fost adăugat un anumit procent (40%, 50%, 60%) la valoarea ei;
- 2) originea (proveniența) se stabilește în baza modificărilor în clasificarea tarifară, de exemplu, în Armonizarea sistemului de descriere și codificare a mărfurilor, care îl folosesc țările-membre OMC.

### **Consecințele economice de la introducerea taxei**

Consecințele economice de la introducerea taxei sunt diverse: ele influențează asupra producției, consumului și bunăstării țării, care a introdus tariful pentru import, și partenerilor comerciali [13, p.212-218; 177, p.222-223; 38, p.130-135; 47, p.203-216].

Introducerea tarifului de import pentru a apăra producătorii naționali, care suportă pierderi din aflusul de marfă ieftină, influențează asupra economiei atât a unei țări mari, cât și a unei țări mici. Țara se socoate mică, dacă schimbarea cererii din partea ei la mărfurile de import nu duce la schimbarea prețurilor mondiale, și în caz că schimbarea cererii de mărfuri de import duce la schimbarea prețurilor mondiale.

Influența tarifului asupra economiei unei țări mici este indicată în Fig.4.1.



**Fig.4.1. Influența introducerii tarifelor într-o țară mică**

Consumatorii pot procura de la producătorii naționali la prețul mondial  $P_c$  doar  $Q_1$  din această marfă. Cererea nesatisfăcută echivalează  $Q_1Q_2$  și poate fi acoperită de import. Țara introduce taxa pe importul unei unități de marfă în mărimea  $t$ , ce duce la ridicarea prețului mărfii de import de la  $P_c$  până la  $P_c + t$ . Astfel prețul intern crește, iar prețul mondial se conservă la nivelul anterior. În urma acestui fapt în țară:

- se reduce volumul total de cerere (de la  $Q_2$  până la  $Q_4$ ) ce are loc pe contul producătorilor, care nu vor putea achiziționa acest produs la preț înalt;
- se micșorează volumul de import, ce are loc în urma măririi producției interne și micșorării cererii;
- sporește producția de marfă internă, deoarece la prețul crescut producătorii de marfă naționali, care fac concurență importului, vor putea să pună pe piață o cantitate mai mare de mărfuri (nu  $Q_1$ , ci  $Q_3$ );
- cresc pierderile sale economice, apărute din necesitatea producției interne sub protecția tarifului la cantitatea suplimentară de mărfuri în cheltuieli mult mai înalte. Cu cât mai mult sporește protecția pieței interne prin intermediul taxelor de import, cu atât mai multă cantitate de resurse, care nu sunt destinate special pentru lansarea produsului dat, va trebui folosită

pentru fabricarea sa. Țara ar fi putut să nu suporte pierderi, dacă ar fi cumpărat mărfuri la prețuri mai joase de la vânzătorul străin;

- efectul de consum, adică reducerea consumului intern (*BN*). Bunăstarea consumatorilor scade, căi consumul produsului ține de creșterea prețului său pe piața internă;
- efectul de producție, adică extinderea producției interne (*CM*).

Pe piața internă are loc schimbul mărfurilor străine eficiente, din punctul de vedere al cheltuielilor, mai puțin eficiente în producția de mărfuri autohtone. Pagubele pentru țară, în general, sunt egale cu suma ce corespunde suprafețelor triunghiurilor CJM și NHB (Fig. 4.1).

Astfel, la introducerea tarifului pentru import, apar următoarele efecte economice:

- efectul profitului de stat, adică statul obține profit suplimentar care este egal producerii cotei tarifului la volumul de import (MJHN);
- efectul comercial, deci reducerea importului ( $BN+CM$ ).

Așadar, la introducerea tarifului pentru import de țara mică, prețurile mondiale nu se schimbă, și condițiile comerțului nu se ameliorează mult, pentru a compensa influența negativă a tarifului asupra economiei.

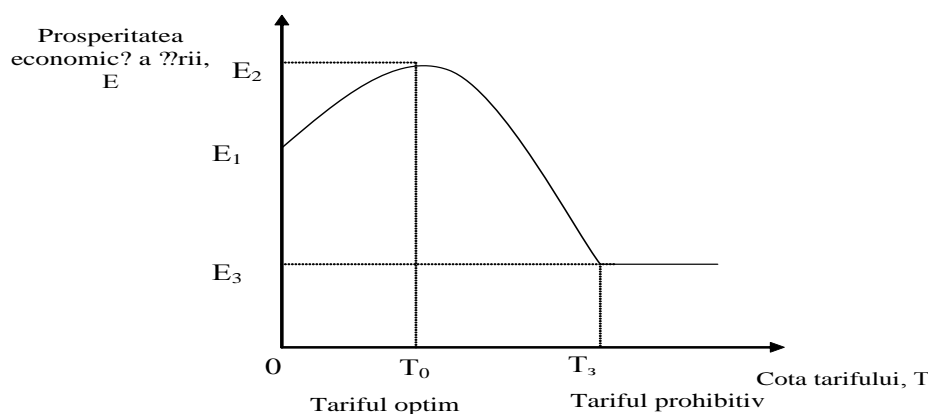
Urmările de la introducerea tarifului pentru import de către o țară mare sunt aproape la fel ca și în țara mică. Însă ele provoacă scăderea nivelului prețurilor mondiale și ieftinirea importului.

Tariful pentru import, introdus într-o țară mare, nu doar apără piața de concurența străină, dar este și mijloc de îmbunătățire a condițiilor comerciale cu lumea externă. O țară mare este un importator mare de mărfuri pe piața mondială. De aceea dacă ea restricționează importul său cu tarife pentru import, acest lucru scade cererea mare de marfă dată. În consecință, vânzătorii mărfii sunt nevoiți să reducă prețul. La un nivel constant al prețurilor la mărfurile de export și reducerea prețurilor la mărfurile de import, condițiile comerțului țării se îmbunătățesc. Introducerea tarifului pentru import va duce la rezultate pozitive doar într-un caz, dacă ele nu vor fi acoperite de pierderi economice negative pentru țară din cauza calculului său. Cu alte cuvinte, efectul pozitiv al tarifului se atinge în caz că efectul condițiilor comerțului în expresie valorică este mai mare decât suma pierderilor, care apar în urma eficacității mai mici din producția internă, comparativ cu cea mondială și reducerea consumului intern de marfă.

### **Tariful optim**

La introducerea tarifului de către o țară mare, volumul comerțului său scade, însă condițiile comerțului se îmbunătățesc. Totuși, pe de o parte, micșorarea volumului în comerț duce la scăderea bunăstării țării, iar pe de altă parte – ameliorarea condițiilor comerțului duce la ridicarea bunăstării țării. De aceea apare problema de a găsi un nivel optim al tarifului.

Tariful optim este o astfel de taxă care asigură profitul maxim de la ameliorarea condițiilor în comerț minus efectul negativ drept rezultat al reducerii volumelor pentru comerț (Fig.4.2) [13, p.119; 38, p.135; 47, p.218-220].



**Fig.4.2. Tariful optim**

Tariful vamal poate fi stabilit într-un larg diapazon de la zero (în condițiile comerțului liber) până la nivelul prohibitiv (importul mărfii în țară încetează. La  $T = 0$ , prosperitatea țării corespunde nivelului  $E_1$ . Pe măsura tranziției țării de la condițiile comerțului liber la ridicarea salariului tarifar, prosperitatea crește până la nivelul maxim  $E_2$  (tariful optim), iar apoi scade, cum numai salariul tarifar va depăși nivelul optim. Pierderile economice încep tot mai mult să acopere câștigul obținut. Aceasta continuă până când nivelul tarifului nu va fi prohibitiv și țara nu va ajunge în condițiile autarhiei. Din cauza lipsei importului ieftin, prosperitatea economiei va scădea până la nivelul  $E_3$ .

Tariful optim se calculează prin formula:

$$T_o^j = \frac{T_n^j - \sum a_{ij} T_n^i}{1 - \sum a_{ij}}, \quad (4.5)$$

unde  $T_o^j$  – salariul tarifar optim în ramura  $j$ ;

$T_n^j$  – salariul tarifar nominal în ramura  $j$ ;

$T_n^i$  – salariul tarifar nominal în ramura  $i$ ;

$a_{ij}$  – o parte a producției în ramura  $i$  în volumul producției din ramura  $j$  la prețurile comerțului liber.

Salariul tarifar optim întotdeauna comparativ nu e mare, pozitiv  $T_o^j > 0$  și mai mic decât salariul tarifar prohibitiv  $T_o^j < T_{3j}$ . Țara, stabilind tariful maxim, ameliorează condițiile comerțului, dar ele se înrăutățesc la partenerul său comercial. Prosperitatea țării – a partenerului

comercial scade, când concomitent se reduce volumul comerțului și se înrăutățesc condițiile acestuia și atunci țara poate să introducă tariful optim propriu. Astfel câștigul mare al țării apare pe seama partenerilor săi comerciali, drept rezultat – redistribuirea veniturilor. Concomitent, aceasta duce la pierderi în economia mondială, unde se folosesc irațional factorii de producție.

Metodele tarifare de protecție a comerțului extern întotdeauna sunt legate de cheltuieli suplimentare ale consumatorilor. Astfel, economiștii au calculat că consumatorul mediu nipon anual cheltuie cu 890 \$ mai mult din cauza restricțiilor comerciale la produsele alimentare, la cosmetică și produsele din industria chimică; în SUA tarifele în 21 de ramuri de producție sunt cauza cheltuielilor anuale de 10,2 mlrd.\$ sau 40,8 \$ la un consumator. Venitul potențial al consumatorilor de la suprimarea tuturor tarifelor și restricțiilor cantitative alcătuia circa 70 mlrd. \$ sau 1,3% PIB [31, p.185].

### 4.3. Metode netarifare de reglementare a comerțului internațional

Tariful – este unica metodă de realizare a politicii comerciale. Pentru reglementarea comerțului internațional, sunt utilizate și alte feluri de restricții în comerțul extern – netarifarea [13, p.232-257; 38, p.143-160; 47, p.235-245].

Restricțiile netarifare se realizează prin metode administrative, financiare, de credit și altele, există peste 800.

Restricțiile netarifare sunt răspândite pe larg în practica comercială. În prezent, mai mult de jumătate din comerțul mondial este obiectul barierele netarifare creând amenințarea principală în sistemul comercial mondial.

Cel mai frecvent, conform datelor ONU, metodele netarifare sunt aplicate de țările din Orientul Apropiat și din Africa de Nord (Tab.4.1.) [14; 59].

#### **Tab. 4.1. Aplicarea metodelor netarifare de reglementare a comerțului internațional de către țările lumii**

Mărfuri	Cota metodelor netarifare la exportul în regiuni și grupele de țări (%)						
	Țările dezvoltate	Asia de Sud	Orientul Apropiat și Africa de Nord	America Latină și Caraibi	Europa și Asia Centrală	Asia de Răsărit și regiunea Oceanului Pacific	Africa de Sud
Produse agricole și pește	48,24	14,87	57,69	34,24	32,93	24,42	18,58
Produse minerale și combustibil	6,72	3,29	5,73	6,64	6,72	4,52	0,16
Produse industriale	10,67	7,20	10,96	11,68	7,15	5,57	1,74
Alte produse care nu s-au indicat mai înainte	10,05	7,52	10,22	12,87	7,20	5,58	1,91

În țările Organizației Colaborării Economice și Dezvoltare (OCED), metodele netarifare se utilizează mai frecvent la importul producției textile și îmbrăcăminte în scopul protecției producătorilor naționali ai aceleiași producții, iar în țările în dezvoltare se controlează, mai ales, importul producției minerale, carburanților, utilajului (în primul rând, electric), metalelor și pietrelor prețioase.

Extinderea restricțiilor netarifare este determinată de faptul că introducerea lor este un privilegiu al guvernului țării și ele nu se reglementează de acordurile internaționale. Guvernele pot să aplice liber orice forme de restricții netarifare, ceea ce nu este posibil în privința tarifelor care sunt reglementate de OMC. În afară de aceasta, barierele netarifare de obicei duc la ridicarea imediată a prețului la produs și de aceea consumatorul nu simte influența lor în formă de import suplimentar (la introducerea tarifului, prețul mărfii crește până la suma taxei).

În numeroase cazuri, folosirea metodelor netarifare în regim vamal relativ liberal poate să ducă la un caracter mai restrictiv al politicii comerciale de stat în totalitate.

Restricțiile netarifare pot fi clasificate în grupe: cantitative, latente, financiare.

#### 4.3.1. Restricții cantitative

La restricțiile cantitative se referă cota, licențierea, restricțiile „benevole” la export.

**Cotarea.** Cota este forma cea mai răspândită a restricțiilor netarifare.

Cota – este o măsură de restricție cantitativă la exportul sau importul de mărfuri pentru o anumită cantitate sau sumă pe o anumită perioadă de timp. Cel mai frecvent, cota se folosește la reglementarea importului de producție agricolă.

Dacă scopul guvernului este realizarea controlului traficului unui sau altui produs, dar nu limitarea sa, atunci cota poate fi stabilită la un nivel mai înalt decât posibilul import sau export.

După direcția acțiunii, cota se subdivizează în:

- **de export**, puse în aplicare de guvernul țării pentru preîntâmpinarea exportului de produse deficitare pe piața internă, precum și pentru atingerea scopurilor politice. Aceste cote se aplică rareori;
- **cote de import**, puse în aplicare de guvernul țării pentru a proteja piața internă de concurența străină, pentru a ajunge la echilibrul balanței comerciale, reglementarea cererii și ofertei în interiorul țării ca măsură respectivă la politica comercială discriminatorie a altor state.

Potrivit proporției de cuprindere, cotele se divid în:

- **globale**, care se stabilesc la importul sau exportul anumitui produs pentru o anumită perioadă de timp și nu depind de faptul din care țară se importă sau în care se exportă (de exemplu, în SUA cu ajutorul cotelor se reglementează importul de brânză Roquefort, unele varietăți de

ciocolată, bumbac, cafea etc.). Scopul introducerii acestor cote reprezintă atingerea nivelului necesar al consumului intern. Volumul cotelor globale este stabilit ca diferența dintre producția internă și consumul produsului la care se constată;

- **individuale**, este cota stabilită în cadrul cotei globale pentru fiecare țară care exportă sau importă marfă. Ele se stabilesc în baza acordurilor bilaterale.

Consecințele economice de la aplicarea cotelor constau în aceea că:

- cotele sunt mai efective decât tarifele instrument al restricției importului, introducerea lor dă posibilitate să se mențină volumele de import la nivel constant, cu toate că sporirea cererii, la rândul său, ridică prețul mărfii. La nivelul precedent al volumului de import, producția internă și consumul cresc;
- cotele prezintă în sine o mărime absolută și sunt inflexibile în raport cu prețul produsului;
- ele sunt mai eficiente pentru efectuarea de acțiuni mai rapide de către organele administrative, cu ele este mai ușor de manipulat (tarifele, de obicei, cer adoptarea legislației respective);
- cotele reprezintă o sursă directă a venitului monopolist; ele întotdeauna măresc veniturile producătorilor de produse de substituție a importului; rețin concurența de import (tarifele, de obicei, o admit).

**Licențierea.** Cotarea se efectuează de către organele guvernamentale în baza emiterii licențelor.

Licența – este permisiunea, eliberată de organele de stat pentru importul sau exportul de marfă în cantitatea stabilită pentru o anumită perioadă de timp. Licența se eliberează de către stat prin departamentele speciale împuternicite.

Licențierea poate să se manifeste în formă de:

- parte componentă a procesului de cotare. În acest caz, licența este un document care confirmă dreptul de a importa sau exporta marfă în cadrul cotei aprobate;
- instrument independent de reglementare de stat.

Licențierea exportului (importului) se realizează în formă de regim automat și regim neautomat de emiterie a licențelor.

Emiterea licențelor în regim automat presupune eliberarea licenței pentru a efectua într-o perioadă anumită exportul (importul) de mărfuri, față de care nu se stabilesc cote (restricții cantitative sau altele). Licențierea în regim automat nu exercită influență restrictivă asupra mărfurilor, al căror export (import) este pasibil de licențiere.

Licențierea în regim neautomat presupune eliberarea licenței pentru realizarea pe durata unei anumite perioade a exportului (importului) de mărfuri față de care se stabilesc anumite cote (restricții cantitative sau altele).

Se deosebesc câteva variante de licențe:

1. În funcție de faptul care drept (de import sau de export) este adevărat cu licență, se deosebesc aceste variante:

- de export – dreptul la exportul mărfurilor de un anumit sortiment, relativ la care au fost stabilite restricții cantitative sau ordin de aprobare la export;
- de import – dreptul de import de mărfuri de un sortiment anume, relativ la care au fost stabilite restricții cantitative sau ordin de aprobare la import.

2. În funcție de perioada de acțiune, licența poate fi:

- generală – autorizație la operații de export (import) asupra unui produs (produse) anume și/sau cu o țară (grup de țări) anume în decursul perioadei în vigoare a regimului de licențiere pentru acest produs (produse);
- individuală – autorizație de export sau de import de mărfuri în decursul unei perioade de timp anume.

Licența individuală, în funcție de volumul drepturilor autentificate, poate fi:

- deschisă – permisiune deschisă de export și import de marfă în decursul unei perioade anume (dar nu mai puțin de o lună) cu stabilirea volumului său total;
- unică – permisiune valabilă o singură dată, având un caracter nominal și oferită pentru efectuarea fiecărei operații separat de către un subiect concret a activității economice externe pe o perioadă nu mai mică de cea care este necesară pentru realizarea operației de export-import.

Licențele individuale, în funcție de fundamentările regimului de licențiere, se împart în astfel de variante:

- antidumping – drept de import în decursul termenului stabilit pentru un produs (produse) anume, care reprezintă obiectul cercetării antidumping și/sau măsurile antidumping;
- compensativă – dreptul de import în decursul termenului stabilit la un produs (produse) anume, care reprezintă obiectul cercetării antisubviziare și/sau măsurilor compensative;
- licența specială – dreptul de import în decursul termenului stabilit la un produs (produse) anume care reprezintă obiectul special al cercetării și/sau măsurilor speciale.

**Restricția „benevolă” la export (RBE)** – este o restricție cantitativă la export, bazată pe obligația unuia dintre partenerii comerciali de a limita (sau lărgi) volumul de export aprobat în cadrul acordului interguvernamental cu privire la cotele pentru exportul mărfii.

Țara importatoare îl obligă pe partenerul său comercial să reducă „benevol” (în mod unilateral) exportul său. Motiv pentru RBE servesc, de obicei, cererile producătorilor de mărfuri naționali privind importul unui sau altui produs de peste hotare care duce la pierderi în producție și la dezorganizarea pieței locale. În locul introducerii cotelor de import, țara importatoare



efectuează o presiune politică asupra țării importatoare, cerând ca ea să pună în aplicare restricții la exportul anumitui produs. Mijlocul de presiune asupra partenerului comercial este amenințarea de introducere a restricțiilor la un nivel atât de înalt, încât va fi pusă la îndoială însăși posibilitatea comerțului internațional dintre țări.

În general, efectul economic de la introducerea restricțiilor de export „benevole” de către exportator este negativ pentru importator. Totuși, volumul pierderilor sale se micșorează grație majorării importului de mărfuri similare din țările care n-au introdus restricții „benevole” asupra exportului lor.

#### **4.3.2. Metode latente de limitare a comerțului**

Un rol deosebit printre metodele netarifare în politica comercială se acordă variantelor latente în restricțiile comerciale, care includ peste 100 de denumiri. Prin intermediul lor, țările pot, în mod unilateral, să limiteze exportul sau importul. La acestea se referă: barierele tehnice, impozitele interne și taxele, achizițiile de stat, cererile privind conținutul de componente locale.

**Barierele tehnice** reprezintă ca atare standardele naționale de calitate, cerințe economice, restricții sanitare, cerințe față de ambalaj și marcajul mărfurilor, cerințe pentru respectarea formalităților vamale complexe, a legilor de protecție a consumatorilor etc. Barierele tehnice apar ca rezultat că regulile tehnice și administrative naționale pun piedici importului de mărfuri din străinătate. Aceasta are loc în cazul necorespunderii mărfurilor de import calității standardelor obligatorii, ocrotirii sănătății și securității, care se aplică față de mărfurile similare naționale, necorespunderile produselor agricole normelor sanitare și fitosanitare, utilizate pentru prevenirea importului în țară a dăunătorilor și maladiilor care în această țară nu există.

**Impozitele și taxele interne.** Organele puterii de stat și puterii locale pot să aplice diverse impozite asupra mărfurilor de import – *directe* (impozitul pe valoarea adăugată, taxe de regie etc.) și *indirecte* (taxe pentru perfecționarea vamală, înregistrare, taxe portuare etc.), în scopul de a ridica prețurile lor interne și a micșora competitivitatea pe piața internă.

Impozitele de import de lângă graniță, de obicei, se introduc pentru compensarea de impuneri similare la mărfurile interne, pentru a crea aceleași condiții de stat pentru concurență la preț și la calitate. Însă deseori aceste genuri de impozite se aplică în exclusivitate la mărfurile interne fără impunerea simultană la asemenea mărfuri interne. În acest caz, ele devin discriminatorii, dar în același timp ele sunt apreciate ca parte importantă a sistemului tarifar de protecție.

Mărimile impozitelor interne deseori depășesc după valoare mărimea taxei de import și cota lor poate să alterneze în dependență de conjunctura pieței interne.

**Achizițiile de stat.** Politica în cadrul achizițiilor de stat constă în faptul că organele și întreprinderile de stat trebuie să procure mărfuri anume doar de la firmele naționale, chiar dacă aceste mărfuri sunt mai scumpe decât cele de import. Aceasta majorează cheltuielile guvernamentale, care cad ca o povară asupra plătitorilor de impozite. Folosirea politicii achizițiilor de stat, într-o anumită măsură, discriminează furnizorii străini. Volumele acestor achiziții ating 10-15% din PIB-ul țării.

O mare cantitate de mărfuri și servicii achiziționate direct de guvernele naționale, precum și influența care ele o exercită prin intermediul acestei politici de achiziții asupra firmelor de stat și private, au transformat achiziția de stat preferențială ca fiind un indiciu al comerțului dintre cele mai caracteristice în prezent, în special în cazurile mărfurilor și serviciilor de tehnologii înalte.

**Cerințe față de conținutul de componente locale.** Metoda vizată a politicii comerciale latente prevede stabilirea legislativă a cotei produsului final, care trebuie fabricată de producătorii de mărfuri locali (naționali), în cazul destinației acestui produs pentru vânzare pe piața internă. De regulă, această metodă se practică de guvernele țărilor în dezvoltare în scopul schimbului importului prin producția internă, precum și pentru a evita deplasarea producției în țările în dezvoltare cu forță de muncă mai ieftină și păstrarea drept rezultat a gradului de ocupație a brațelor de muncă.

Cererea privind participarea locală nu doar limitează importul, dar mai conține revendicări față de investitorii străini: obligațiunea firmei investitoare străine este de a exporta o anumită parte a producției fabricate din țara care o primește. Astfel de cerințe denaturează comerțul internațional și contribuie la stabilirea barierelor netarifare.

#### **4.3.3. Metode financiare ale politicii comerciale**

Scopul finanțării ca metodă de reglementare a comerțului internațional, mai cu seamă pentru extinderea exportului, reprezintă discriminarea companiilor străine în interesele naționale ale producătorilor și exportatorilor în baza reducerii valorii produsului exportat și ridicării competitivității pe piața mondială. Finanțarea exportului se efectuează din sursele următoare: bugetul de stat, bănci, fondurile exportatorilor înșiși și băncilor care îi deservesc. La metodele financiare ale politicii comerciale se atribuie: dumping-ul, subvențiile, creditarea exportului.

**Dumping-ul** – este exportul de mărfuri la prețuri mai mici de prețul de cost, sau, cel puțin, la preț mult mai scăzut decât cel de pe piața internă. Astfel dumping-ul se consideră o formă a discriminării valorice internaționale.

La realizarea dumping-ului contribuie: deosebirile dintre cererea de marfă în fiecare țară; existența condițiilor care-i permit producătorului să stabilească și să dicteze prețurile; barierele comerciale și cheltuielile înalte pentru transport dau posibilitate producătorului să îngreuească piața externă – unde își vinde marfa la prețuri mici, de piața internă – unde vânzarea are loc la prețuri mai mari.

În practica comerțului internațional, în funcție de motive și termenele de aplicare, se distinge dumping-ul sporadic, stabil și prădalnic.

*Dumping-ul sporadic* – este vânzarea sporadică a surplusurilor de marfă pe piața mondială la un preț mai mic decât de pe piața internă. Acest fel de dumping este folosit în cazul când în firmă se fabrică supraproducție de produse, când ea nu are posibilitate să-și desfacă marfa în țară și nu dorește să-și stopeze producția sa.

*Dumping-ul stabil* – este vânzarea pe termen lung a mărfii pe piața mondială la preț mai mic decât pe piața internă.

*Dumping-ul prădalnic (intenționat)* – este o scădere intenționată temporară a prețurilor de export în scopul de a înlătura concurenții de pe piață și stabilirea ulterioară a prețurilor de monopol.

Dumping-ul se poate realiza pe seama unor firme care speră să ocupe piața externă cu produsele sale și pe seama subvențiilor de stat ale exportatorilor.

Cu toate că dumping-ul aduce un anumit profit țării importatoare, ameliorând condițiile comerțului său, guvernele consideră toate formele de dumping ale producătorilor străini o formă de concurență necinstită. De aceea el este interzis atât de regulile internaționale OMC, cât și de legislațiile naționale a numeroase țări.

**Subvențiile.** Guvernele multor țări, pentru dezvoltarea unor ramuri și promovarea politicii de export necesare, folosește subvenționarea, adică se fac dotații de stat producătorilor la ieșirea lor pe piața mondială. Cu alte cuvinte, subvenția – este finanțarea sau susținerea de către organele de stat a producerii, prelucrării, vânzării, transportării, exportului de mărfuri, în urma cărora subiectul relațiilor de drept economic al țării de export obține privilegii (beneficii). Asemenea susținere a producătorilor de mărfuri naționali în același timp discriminează importatorii.

În dependență de caracterul plăților, există subvenționarea directă și indirectă.

*Subvențiile directe* – sunt plățile directe exportatorului după ce a efectuat operația de export, care echivalează cu diferența dintre cheltuielile sale și venitul obținut. Subvențiile directe sunt în contradicție cu acordurile internaționale și interzise de OMC.

*Subvențiile indirecte* – este alocația latentă pentru exportatori de tipul scutirilor la plata impozitelor, condiții privilegiate de asigurare, returnarea taxelor de import etc.

După indiciile caracterului specific, subvenția poate fi:

- *legitimă*, care nu oferă temeieri pentru aplicarea măsurilor compensatorii;
- *nelegitimă*, care oferă temeieri pentru aplicarea măsurilor compensatorii.

În funcție de subiectul căruia i se oferă subvenția, se deosebesc subvențiile interne și externe (pentru export).

*Subvențiile interne* – finanțarea bugetară a producției interne de mărfuri care fac concurență celor de import. Ele se consideră unul dintre instrumentele financiare cel mai bine mascat al politicii comerciale, precum și cea mai bună metodă de restricție pentru import comparativ cu tariful pentru import și cota, deoarece nu denaturează prețurile interne și garantează mai puține pagube țării (pierderile în economia națională apar din cauza că: a) după ce au căpătat subvenții, producătorii de mărfuri locali ineficienți au posibilitate să-și vândă marfa; b) subvențiile se finanțează pe contul bugetului, adică pe seama impozitelor.

*Subvențiile pentru export* – finanțarea națională bugetară a exportatorilor, acest fapt permițându-le să vândă marfa cumpărătorilor străini la un preț mai mic decât pe piața internă și astfel stimulând exportul.

Subvențiile pentru export pot fi oferite în astfel de forme de bază:

- oferire de subvenții directe întreprinderii;
- achitarea primelor în caz de efectuare a operațiilor de export;
- stabilirea privilegiilor (potrivit taxelor, în baza calculelor, mecanismului de percepere etc.) pentru transport sau tarifelor de fraht pentru expedierile exporturilor, comparativ cu transportările pe piața Națională;
- livrarea directă sau prin intermediere de către organul de stat a mărfurilor de import sau naționale pentru utilizare în fabricarea produselor pentru export în condiții mai favorabile, comparativ cu condițiile de livrare a produselor competitive pentru fabricarea produselor destinate pentru consum pe piața internă, dacă astfel de condiții sunt mai avantajoase decât pe piețele mondiale pentru exportatorii lor;
- scutirea de amânare a plăților impozitelor directe, care trebuie să fie plătite de către exportatori la realizarea operației de export sau achitării plăților în fondurile de asigurare socială;
- oferirea de reduceri la plata impozitelor;
- stabilirea, în cazul producerii și livrării produselor pentru export a liberărilor de plată sau de returnare a sumelor impozitelor indirecte achitate;
- micșorarea taxelor sau returnarea sumelor achitate la impozitele pentru importul resurselor material-tehnice, a produsului pentru export;

- îndeplinirea de către stat a programelor de garantare sau asigurare a creditelor pentru export, programelor de asigurare sau garantare de a nu majora prețul la mărfurile pentru export sau programelor ce țin de riscurile valutare cu utilizarea cotelor primelor, insuficiente pentru acoperirea cheltuielilor și pierderilor de durată lungă legate de realizarea acestor programe.

Subvenția pentru export reduce prețul de export al mărfii și cererea de marfă peste hotare crește. În consecința acestui fapt, condițiile comerțului țării care exportă se înrăutățesc. Însă de la scăderea prețului de export, crește numărul de unități al mărfii care se exportă. Întrucât de la creșterea exportului, pe piața internă intră mai puțină marfă, prețul intern al acesteia va crește. Va obține câștig sau va pierde țara exportatoare, depinde de faptul dacă se va izbuti pe seama majorării volumului de vânzări să se compenseze pierderile ce țin de înrăutățirea condițiilor comerțului, adică scăderea prețului de export.

Subvenția pentru export este articolul de cheltuieli din buget, aceasta însemnând un impozit suplimentar, povară pentru contribuabili (cheltuieli pentru finanțarea subvențiilor egale cu fabricarea cantității de marfă, care se exportă după introducerea subvenției, potrivit mărimii subvenției).

În asemenea mod, întrucât subvențiile micșorează cheltuielile producătorilor, ele influențează asupra comerțului internațional prin ameliorarea competitivității, în mod artificial, a anumitei firme pe piețele pentru export, sau pe calea oferirii de avantaje produselor interne, comparativ cu cele de import.

**Creditele pentru export.** Pentru a ascunde subsidiile pentru export de impunere, guvernele folosesc creditarea pentru export, aceasta fiind prevăzută pentru stimularea de către stat a producătorilor autohtoni în scopul dezvoltării exportului.

Alocarea de credite pentru export se efectuează în formă de:

- credite de subvenționare pentru exportatorii autohtoni. Astfel de credite se acordă de către băncile de stat cu cotă procentuală mai mică decât cea de piață;
- de credite de stat importatorilor străini cu condiția obligatorie de a cumpăra produse doar de la firmele din țara care le acordă acest credit [13, p.252].

Creditele pentru export se deosebesc conform destinației și termenelor de alocare (Tab.4.2.).

**Tab.4.2. Caracteristica creditării pentru export**

<i>Destinația creditului</i>	<i>Termenele de alocare</i>
Pentru exportul mărfurilor de consum și materiei prime	Pe termen scurt (până la 1 an)
Pentru exportul de mașini și utilaje	Pe termen mediu (pe termen de 1-5 ani)
Pentru exportul mărfurilor de investiții și proiecte mari	Pe termen lung (pe termen mai mare de 5 ani)

Alocarea de credite pentru export contribuie la exportul de mărfuri, constituie un mijloc de luptă pentru piețele externe de desfacere, accelerează ritmul de dezvoltare a economiei naționale.

#### **4.4. Particularitățile evoluției reglementărilor tarifar-vamale în Republica Moldova**

În Republica Moldova, reglementarea tarifar-vamală a activității comerciale externe se bazează pe normele legislației naționale în vigoare, precum și pe normele internaționale prevăzute în tratatele și acordurile la care Moldova este parte, inclusiv: acordurile Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), Organizației Internaționale a Vămirilor, Acordului Central European de liber-schimb (CEFTA 2006),<sup>1</sup> acordurilor bilaterale de liber schimb cu țările CSI (Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Federația Rusă, Ucraina, Uzbekistan, Kazahstan, Kârgâzstan, Turkmenistan) etc.

Reglementările tarifar-vamale au început să se dezvolte după 1992, odată cu definirea reformelor de piață ale economiei moldovenești, care aveau în prim-plan liberalizarea comerțului.

Baza legislativă a reglementării tarifar-vamale a Republicii Moldova este asigurată de:

- Legea cu privire la tariful vamal nr. 1380-XIII din 20.11.1997;
- Codul vamal nr.1149-XIV din 20.07.2000;
- Legea cu privire la modul de introducere și scoatere a bunurilor de pe teritoriul Republicii Moldova de către persoane fizice nr.1569-XV din 20.12.2002;
- Legea privind acordarea de licențe pentru unele genuri de activitate nr.451-XV, 30.07.2001;
- Legea cu privire la reglementarea de stat a activității comerciale externe nr.1031-XIV din 8.06.2000;
- Codul fiscal nr.163-XIII din 24.04.1997;
- Hotărâri ale Guvernului privind activitatea comercială externă și reglementarea tarifar-vamală etc.

Unul dintre cele mai importante momente în evoluția reglementărilor tarifar-vamale a fost marcat de aderarea Republicii Moldova la OMC, la 26 iulie 2001. Angajamentele Republicii Moldova au fost adoptate de către Grupul de lucru privind aderarea Moldovei la OMC și ratificate de Parlamentul Republicii Moldova prin Legea nr.218-XV din 1 iunie 2001. Acest eveniment a creat un șir de noi oportunități, responsabilități și provocări pentru mediul de afaceri și societatea civilă din Republica Moldova, în contextul integrării în circuitul economic mondial.

---

<sup>1</sup> Acordul Central European de Liber Schimb (CEFTA 2006) – țările partenere: Republica Albania, Bosnia și Herțegovina, Republica Bulgaria, Republica Croația, Republica Macedonia, Republica Muntenegru, România, Republica Serbia și Misiunea Administrativă Interimară a Organizației Națiunilor Unite în Kosovo.

Pe parcursul perioadei de aderare, precum și după aceasta, Moldova a început armonizarea legislației în conformitate cu normele internaționale și regulile OMC.

Tarifele la import sunt reglementate de Legea nr.1380 din 20.11.1997 cu privire la tariful vamal și sunt aplicate în cadrul marjei maxime negociate în cadrul OMC. Parametrii tarifari se păstrează la nivelul anilor precedenți, și anume, media simplă a tarifului vamal constituie aproximativ 5,67% și media ponderată – 4,3%. Mai mult ca atât, media simplă a taxelor vamale pentru produsele agricole constituie aproximativ 12,65%, iar pentru produsele industriale – 3,95%. Cu toate acestea, taxele vamale sunt stabilite doar pentru 50% din liniile tarifare, pentru celelalte linii taxa vamală fiind „0”. În scopul respectării principiilor transparenței, tarifele aplicate la import sunt notificate anual la Secretariatul OMC, conform graficului stabilit – până la 30 septembrie a fiecărui an.

La importul mărfurilor în Republica Moldova, se aplică drepturile vamale conform legislației în vigoare. Astfel, se calculează și se achită procedurile vamale în mărime de 0,4% din valoarea în vamă a mărfii (Anexa nr.2 la Legea nr.1380 din 20.11.1997 cu privire la tariful vamal), taxele vamale (Anexa nr.1 la Legea nr.1380 din 20.11.1997 cu privire la tariful vamal), accizele (în dependență de tipul mărfii, titlul IV al Codului fiscal) și TVA (în mărime de 20%, titlul III al Codului fiscal). În cazul importurilor provenite din țările cu care Moldova are încheiate acorduri de comerț liber sau beneficiază de unele preferințe comerciale, taxa vamală nu se percepe. Toate drepturile de import încasate se varsă la bugetul de stat.

Există cote preferențiale oferite de Republica Moldova la importul produselor agricole din țările-membre CEFTA (Serbia, Croația, Macedonia și Muntenegru).

Din anul 2003, s-au introdus un șir de instrumente protecționiste, cum ar fi taxa de salvagardare pentru importul zahărului și produselor asociate, menite să protejeze producătorul național și să susțină balanța de plăți a Republicii Moldova.

De la 1 ianuarie 2008, Republica Moldova implementează noul Nomenclator al mărfurilor revizuit: Sistemul Armonizat de Codificare și Descriere a Mărfurilor – 2007. Sistemul se aplică în conformitate cu standardele internaționale ale Organizației Mondiale a Vănilor și vizează perfecționarea evidenței statistice a comerțului exterior de mărfuri.

În prezent, Moldova aplică și contingente tarifare prevăzute în cadrul Acordului CEFTA, ceea ce semnifică aplicarea taxelor vamale preferențiale stabilite asupra importului produselor agricole originare din țările-membre CEFTA, a căror mărime este prevăzută în Anexa nr.4 a Regulamentului privind importul în Republica Moldova a produselor originare din țările-membre ale CEFTA.

La importul în țară, produselor li se aplică taxa pe valoarea adăugată (TVA) și accize, taxele fiind aplicate în mod nediscriminatoriu atât pe bunurile importate, cât și pe cele produse în țară.

Republica Moldova aplică principiul destinației la taxa pe valoarea adăugată<sup>2</sup>. Mărimea taxei pe valoarea adăugată este stabilită în Codul fiscal, titlul III (ratele standard sunt de 20%, ratele reduse – de 8% și 5%). Ratele reduse de 8% se aplică în cazul produselor lactate și de panificație, precum și al unor produse farmaceutice.

Articolele 103 și 104 ale Codului fiscal stabilesc cazurile de scutire de TVA și TVA la cota „0” pentru anumite tipuri de importuri.

Alături de taxele ordinare aplicate la importul mărfurilor, Republica Moldova aplică o serie de alte plăți la frontieră asupra unor categorii de mărfuri importate, și anume: *plata pentru poluarea mediului*, stabilită prin art.7 și 11 ale Legii nr.1540/1998, *plata pentru susținerea plantațiilor vinicole*, stabilită prin Legea nr.57/2006.

La exportul mărfurilor de pe teritoriul Republicii Moldova, nu se aplică taxe vamale. Excepții fac taxele la export pentru dezvoltarea unor ramuri importante pentru economia moldovenească, de exemplu:

- taxa la exportul de nuci sau derivatele acestora. Aceasta este calculată din valoarea exportului în mărime de 1,5% și se achită în mod obligatoriu în avans până în momentul efectuării exportului mărfurilor. Aceste taxe sunt aplicate în scopul formării Fondului pentru încurajarea dezvoltării culturii nucului și exportului de nuci, derivatelor de nuci și lemnului de nuc.

De asemenea, mărfurile și serviciile pentru export de pe teritoriul Republicii Moldova se impozitează la cota zero TVA. La scoaterea mărfurilor străine de pe teritoriul vamal, plasate sub destinația vamală de reexport, se restituie suma TVA achitată la introducerea acestora pe teritoriul vamal.

Pe primele poziții în clasamentul partenerilor comerciali ai Republicii Moldova, în ultimii ani, găsim aceleași țări: Ucraina, Federația Rusă, România și Germania, modificându-se doar ordinea în care acestea apar în top în diferite perioade.

Republica Moldova importă din statele Uniunii Europene circa 45% din totalul producției de import. Principalul partener rămâne a fi România, cu o pondere de aproximativ 10%, urmată de Germania (7,6%), Italia (7%), Polonia, Grecia, cu ponderi modeste.

Principalii parteneri comerciali din spațiul CSI rămân a fi: Federația Rusă (15,2%) și Ucraina (13,7%).

---

<sup>2</sup> În cazul aplicării principiului destinației la impozitarea cu taxa pe valoare adăugată, are loc impunerea valorii adăugate la bunurile consumate pe teritoriul național, indiferent dacă această valoare este realizată în țară sau în străinătate.



Conform evaluărilor recente ale Băncii Mondiale privind indicii tarifelor comerciale, Republica Moldova are un regim tarifar-vamal destul de favorabil. Astfel, Moldova s-a plasat pe locul 12 dintre cele 125 de țări evaluate.

Media simplă a tarifului vamal al Moldovei este de 5,2%, media simplă a tarifului vamal pentru produsele agricole este de 12,65%, iar tariful mediu vamal pentru produsele neagricole este de 3,95%. Cele mai semnificative tarife rămân cele pentru zahăr (30%), carne (20%), produse lactate (15%), fructe și legume (15-20%) și cereale (15%)<sup>3</sup>.

Astfel, tariful vamal mediu din Moldova este comparabil cu cel al Uniunii Europene, fiind mai mare pentru produsele agricole și mai mic pentru produsele neagricole. Respectiv, acest tarif este mai mic decât ar putea fi în cazul unei țări cu venituri reduse, fapt ce favorizează dezvoltarea schimburilor comerciale cu partenerii străini.

---

<sup>3</sup> Ministerul Economiei și Comerțului al Republicii Moldova, „Accesul produselor de import pe piața autohtonă și barierele identificate”. Chișinău, 2011.

## Capitolul 5. PIETELE MONDIALE DE MĂRFURI ȘI SERVICII

### 5.1. Clasificările comerciale internaționale ale mărfurilor

Comerțul internațional cu mărfuri industriale și materii prime este bazat pe clasificatoarele comerciale internaționale. În cadrul lor toate mărfurile se distribuie în secțiuni, grupuri, subgrupuri etc. după unele sau alte criterii. Lista denumirilor comerciale în sistemul de clasificare respectiv se numește nomenclator (listă de mărfuri). Nomenclatoarele de mărfuri internaționale sunt utilizate drept bază pentru stabilirea tarifului vamal (cu cât mai amănunțit este nomenclatorul de mărfuri, cu atât mai eficient poate fi utilizat tariful în scopuri de protecție), se aplică la clasificarea mărfurilor în statistică, în tarifele de transport. Ele dau posibilitate să se ordoneze informațiile cu privire la legăturile comerciale externe, reprezintă o metodă eficientă de păstrare a informației și de simplificare a procedurii de căutare a poziției de marfă de care ai nevoie.

Pentru clasificarea mărfurilor, în comerțul internațional se folosesc: clasificarea standard de comerț internațional a ONU (CSCI) (redacția a 3-a, 1986); Sistemul armonizat de descriere și codificare a mărfurilor (SA); Clasificatorul mărfurilor după grupuri economice agregate ONU (KUEG) (redacția 1989) [31, p.246; 82, p.65; 59, p.292-298].

În CSCI, clasificarea mărfurilor la nivel de grupuri se înfăptuiește: după tipurile de materie primă, din care a fost fabricat produsul; după gradul de prelucrare a produsului; după destinația produsului; după locul produsului în comerțul internațional.

În a treia ediție, CSCI conține 9 capitole, 67 de grupuri, 261 de subgrupuri, 1.033 de poziții de mărfuri de bază și 3.118 subpoziții care pot fi concretizate în nomenclatoarele naționale (Tab. 5.1).

**Tabelul 5.1. Schema de clasificare CSCI (redacția a 3-a)**

<i>Codurile secțiunilor și denumirile lor</i>	<i>Cantitatea</i>			
	<b>Grupurile și codurile lor</b>	<b>Subgrupurile</b>	<b>Pozițiile</b>	<b>Subpozițiile</b>
0. Produse alimentare și animale vii	10 (00-09)	36	132	344
1. Băuturi și tutun	2 (11-12)	4	11	22
2. Materie primă nealimentară în afară de carburanți	9 (21-29)	36	123	267
3. Combustibil mineral, lubrifianți și alte produse similare	4 (32-35)	11	25	37
4. Grăsimi, uleiuri și ceruri de origine vegetală și animală	3 (41-43)	4	21	44
5. Produse chimice	9 (51-59)	33	126	474
6. Articole prelucrate, clasificate, în special, după materiale	9 (61-69)	52	233	829
7. Mașini, utilaj și mijloace de transport	9 (71-79)	50	214	653
8. Diverse articole finite	8 (81-85)	31	144	442

	87-89)			
9. Produse și tranzacții neincluse în compartimentele sus-numite	4 (91, 93, 96, 97)	4	4	6
<b>Total</b>		<b>67</b>	<b>1033</b>	<b>3118</b>

Clasificatorul se folosește pentru publicarea datelor privind comerțul extern al țărilor-membre ONU și de organizațiile internaționale. În baza acestei clasificări, se stabilesc indicii comparativi ai volumului și structurii exportului și importului în diferite țări, în afară de aceasta, cu ajutorul unei „chei” speciale poate fi realizată regruparea produselor în alte clasificări.

Sistemul armonizat de descriere și codificare a mărfurilor prezintă în sine cerințe internaționale față de clasificare și informația statistică asupra mărfurilor, care sunt primite pentru comerțul extern (Tab.5.2).

**Tab. 5.2. Schema de clasificare SA**

<i>Codurile secțiunii</i>	<i>Canțitatea</i>		
	<b>Grupurile (codurile)</b>	<b>Pozițiile</b>	<b>Subpozițiile</b>
I. Animale vii și produse animale	5 (01-05)	14	194
II. Produse vegetale	9 (06-14)	790	270
III. Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale; carne și organe comestibile; grăsimi alimentare preparate; ceruri de origine animală și vegetală	1 (15)	22	53
IV. Produse ale industriei de pregătire a produselor alimentare și adăugării condimentelor; băuturi spirtoase și fără alcool; tutun și substituenți artificiali ai tutunului	9 (16-24)	56	181
V. Produse minerale	3 (25-27)	67	151
VI. Produse ale industriei chimice și ramurilor conexe	11 (28-38)	176	759
VII. Mase plastice și articole din ele; cauciuc și articole de cauciuc	2 (39-40)	43	189
VIII. Piei crude; piei tăbăcite; blănuri și produse din acestea; piei brute și piei tăbăcite; articole din ele; articole pentru șa și hamuri, harnașamente; articole de voiaj; genți și articole analoage; articole din intestine	3 (41-43)	21	74
IX. Material lemnos și articolele sale; cărbune de lemn; pluta; articole de plută; articole din paie, salcie și alte materiale de împletire; panere și alte articole împletite	3(44-46)	27	79
X. Masa de bumbac și de lemn sau alte materiale de celuloză și fibre; maculatură de hârtie și carton; hârtie, carton și articole similare	3 (47-49)	41	149
XI. Textile și articole textile	14 (50-63)	149	809
XII. Încălțăminte, acoperăminte pentru cap,	4 (64-67)	20	55

umbrele, bastoane, cravașe și părți ale lor; flori artificiale, articole din păr			
XIII. Articole din piatră, ghips, alabastru, ciment, azbest, mică sau materiale analoge; articole de ceramică, sticlă și articole de sticlă	3 (68-70)	49	138
XIV. Perle naturale sau cultivate, pietre semiprețioase și prețioase, metale nobile și neprețioase, metale prețioase placate și articole similare; bijuterii și monede	1(71)	18	52
XV. Metale feroase și neferoase, și articole din acestea	11 (72-76,78-83)	157	587
XVI. Mașini, utilaj și dispozitive mecanice; aparataj electric și părți componente; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul; aparataj video și dispozitive, mecanisme ale sale	2 (84-85)	133	762
XVII. Mijloace de transport terestre, aeriene, cosmice, navale, instalații și echipament pentru ele	4 (86-89)	38	132
XVIII. Instrumente și aparate optice, fotografice și cinematografice, de măsurat, de control, de precizie, aparate și instrumente medico-chirurgicale; ceasuri; instrumente muzicale; părți și accesorii ale acestora	3 (90-92)	56	230
XIX. Armament și muniții, dispozitive pentru ele	1 (93)	7	17
XX. Diverse articole finite	3 (94-96)	32	131
XXI. Opere de artă, obiecte de colecționare și anticariat	1 (97)	6	7
<b>Total</b>	<b>96</b>	<b>1241</b>	<b>5019</b>

Sistemul armonizat a fost elaborat de Comitetul sistemului armonizat de pe lângă Consiliul pentru colaborare vamală (CCV). CCV – organizație interguvernamentală, are rolul principal în activitatea de reglementare multilaterală a practicii tarifar-vamale și fiind centrul metodic și de coordonare în domeniul controlului vamal CCV a adoptat în 1983 Convenția Internațională cu privire la Sistemul armonizat care la finele anului 1987 a fost ratificată de 53 de țări și de țările-membre UE. Sistemul armonizat este o anexă la Convenție. De la 1 ianuarie 1988, majoritatea

țărilor lumii a trecut la noul tarif vamal, structurat conform SA. Toate țările participante la OMC, a căror cotă constituie peste 90% din comerțul mondial, au adoptat Sistemul armonizat.

Scopul SA:

- simplificarea în alcătuirea și elaborarea documentelor comerciale și vamale;
- reducerea cheltuielilor pentru descriere, clasificare și evidența încărcăturilor pentru comerțul exterior după volum, valoare, țările de destinație și după alți parametri;
- simplificarea colectării, evidenței datelor, efectuării analizei economice privind comerțul exterior;
- simplificarea schimbului de rabat tarifar în cadrul OMC.

Structura nomenclatorului Sistemului armonizat (NSA) constă din sistemul de clasificare și sistemul de codificare.

*Sistemul de clasificare* include 21 se secțiuni, 96 de grupuri, 33 de subgrupuri, 1.241 de poziții comerciale (de mărfuri), 3.553 departamente de subcapitole, 5.019 subpoziții, deci sistemul are 6 niveluri.

Mărfurile în NSA sunt grupate după criteriile următoare:

- originea (produse de origine vegetală, animală);
- destinația (produse alimentare și băuturi; materie primă industrială; combustibil și lubrifianți; mașini și utilaje incluzând și accesorii; mijloace de transport; mărfuri industriale de consum popular);
- gradul de prelucrare (materii prime cu destinație de producție și nonproducție; semifabricate cu destinație de producție și nonproducție; articole finite).

Sistemul armonizat conține explicații în amănunte, care contribuie la înțelegerea similară a grupurilor de clasificare, de stabilire a tarifelor la taxe, de comparare a datelor statistice privind comerțul extern.

*Sistemul de codificare* în SA dă posibilitate de a prezenta informația în formă comodă pentru colectare, transmitere și prelucrare, precum și pentru a efectua prelucrarea computerizată. Codul fiecărui produs conține 6 cifre. Primele două cifre indică grupul comercial; patru (primele două și ultimele două) – poziția comercială; șase (ultimele două și patru precedente) – subpoziția.

Sistemul SA este aplicat de majoritatea țărilor lumii. Pe el se bazează și schema de clasificare comercială a tarifului vamal al Republicii Moldova (Nomenclatorul comercial).

Acesta contribuie la unificarea, perfecționarea evidenței statistice și intensificarea controlului operațiilor de export-import.

### **Nomenclatorul RM**

Clasicatorul de mărfuri cu privire la grupurile economice agregate este utilizat în statistica comerțului internațional. Schema KUEG este prezentată în Tab.5.3.

### **Tabelul 5.3. Schema de clasificare KUEG**

- 1. Produse alimentare și băuturi**
  - 1.1. Materii prime
    - 1.1.1. pentru consum industrial
    - 1.1.2. pentru consum personal
  - 1.2. Semifabricate prelucrate
    - 1.2.1. pentru consum industrial
    - 1.2.2. pentru consum personal
- 2. Materie primă industrială (nonalimentară)**
  - 2.1. Materie primă
  - 2.2. Semifabricate
- 3. Combustibil și lubrifianți**

Materie primă

Semifabricate

Benzină

Diverse semifabricate

- 4. Mașini, echipamente și piese pentru ele (în afară de mijloace de transport)**

Mașini și utilaj

Piese și accesorii

- 5. Mijloace de transport, piese pentru ele**
  - 5.1. Autoturisme
  - 5.2. Diverse autoturisme
    - 5.2.1. Mijloace de transport cu destinație industrială
    - 5.2.2. Mijloace de transport pentru uz personal
  - 5.3. Piese pentru mijloacele de transport
- 6. Mărfuri de consum**
  - 6.1. Mărfuri de uz pe termen lung
  - 6.2. Mărfuri de uz pe termen mediu
  - 6.3. Mărfuri de uz pe termen scurt
- 7. Mărfuri neincluse în grupurile sus-enumerate**

Clasificatorul este bazat pe mărfurile incluse în CSCI și SA. Toate mărfurile enumerate în aceste clasificări (CSCI și SA) sunt repartizate în corespundere cu destinația lor în 7 grupuri, iar în interiorul fiecărui grup – după gradul de prelucrare. În afară de aceasta, unele mărfuri sunt

asociate în grupuri după criteriul de consum – industrial sau personal – în funcție de termenul de valorificare (uz).

## 5.2. Piețele comerciale mondiale

Pe piețele comerciale mondiale se efectuează comerțul cu mărfuri industriale și de materii prime (crude).

Exportatorii și importatorii principali în comerțul mondial de mărfuri sunt prezentați în Tab.5.4.

**Tab.5.4. Țările exportatoare și țările importatoare în comerțul mondial de mărfuri în anul 2009**

Țările exportatoare	Volumul, mlrd. \$	Cota, %	Țările importatoare	Volumul, mlrd. \$	Cota, %
China	1204,0	9,7	Statele Unite ale Americii	1563,0	12,7
Germania	1159,0	9,3	Germania	966,9	7,9
SUA	1046,0	8,4	China	954,3	7,8
Japonia	542,3	4,4	Franța	538,9	4,4
Franța	472,7	3,8	Japonia	499,7	4,1
Țările de Jos	417,6	3,4	Marea Britanie	486,0	4,0
Italia	412,9	3,3	Italia	410,2	3,3
Coreea	373,6	3,0	Țările de Jos	369,9	3,0
Marea Britanie	357,3	2,9	Hong Kong	348,7	2,8
Canada	323,4	2,6	Canada	327,2	2,7
Hong Kong	321,8	2,6	Coreea de Sud	317,5	2,6
Federația Rusă	303,4	2,4	Spania	290,4	2,4
Singapore	274,5	2,2	India	268,4	2,2
Belgia	254,3	2,1	Belgia	253,1	2,1
Mexic	229,7	1,9	Singapore	240,5	2,0
Spania	226,8	1,8	Mexic	234,4	1,9
Elveția	207,0	1,7	Elveția	192,1	1,6
Taiwan	203,4	1,6	Federația Rusă	191,8	1,6
Arabia Saudită	189,7	1,5	Taiwan	172,7	1,4
Emiratele Arabe Unite	174,7	1,4	Australia	163,9	1,3
India	164,3	1,3	Emiratele Arabe Unite	144,5	1,2
Australia	160,5	1,3	Polonia	144,3	1,2
Malaysia	157,6	1,3	Austria	138,7	1,1
Thailanda	154,2	1,2	Turcia	134,6	1,1
Brazilia	153,0	1,2	Brazilia	127,7	1,0
Polonia	139,5	1,1	Suedia	120,5	1,0
Suedia	130,8	1,1	Malaysia	119,3	1,0
Austria	129,0	1,0	Thailanda	119,0	1,0
Norvegia	122,8	1,0	Republica Cehă	103,1	0,8
Indonezia	119,5	1,0	Danemarca	84,74	0,7
Republica Cehă	112,6	0,9	Indonezia	84,32	0,7

Turcia	109,7	0,9	Arabia Saudită	82,29	0,7
Irlanda	108,6	0,9	Ungaria	75,93	0,6
Danemarca	91,49	0,7	Portugalia	67,64	0,6
<b>Lumea</b>	<b>12400,0</b>	<b>100,0</b>	<b>Pe glob</b>	<b>12290,0</b>	<b>100,0</b>

*Sursa: [www.cia.gov]*

Din tabel se poate vedea că din primele 20 de țări principale exportatoare și importatoare, opt se află în Europa Occidentală, ceea ce este o dovadă a rolului-cheie al acestei regiuni în economia mondială.

Ordinea țărilor nu este una și aceeași pentru țările exportatoare și importatoare. Astfel, de exemplu, Țările de Jos, ocupând locul șase în lista țărilor exportatoare și locul opt în lista celor importatoare, este o dovadă a balanței comerciale pasive a țării.

Exportul total al acestor 20 de țări constituie 69,6% din exportul mondial, iar importul total – 72,2% din importul mondial. Celorlalte țări le revin 30,4, și, respectiv, 27,8%.

### **5.2.1. Prețurile mondiale la produsele industriale și materiile prime**

Piețele naționale de mărfuri concrete, care formează piața mondială de mărfuri, posedă un anumit specific.

Acest specific este determinat de multitudinea factorilor comerciali și politico-comerciali, influențând asupra dinamicii și nivelului prețurilor mondiale. Pentru piața mondială, este caracteristică multitudinea de prețuri utilizate, deci existența unui șir de prețuri la unul și același produs sau la mărfuri de aceeași calitate în una și aceeași sferă a circulației (de export, angro, cu amănuntul), la baza de transport similară. Pentru desemnarea prețului mondial din numeroasele prețuri, de regulă, se aplică două criterii:

- la acest preț se efectuează tranzacții comerciale mari;
- sunt recunoscute mondiale prețurile tranzacțiilor încheiate în cele mai mari centre ale comerțului mondial, astfel precum Bursa de comerț din Chicago, Bursa de metale din Londra etc. [31, p.274; 56, p.72].

Pentru unele mărfuri, în calitate de prețuri mondiale se stabilesc prețurile de export sau de import ale importatorilor sau exportatorilor de bază.

În asemenea mod, prețurile mondiale – sunt prețurile de realizare ale mărfurilor pe piața mondială.

Se disting prețuri după cum urmează:

- prețuri potrivit tranzacțiilor comerciale cu plata în valută liber convertibilă, parțial convertibilă și neconvertibilă;
- prețuri în tranzacții de cliring;



- prețuri de transfer;
- prețuri după programe în cadrul ajutorului de stat etc.

La stabilirea nivelului de prețuri, ca orientare servesc prețurile de decontare și publicate.

Prețurile ce se publică – sunt prețurile despre a căror niveluri se comunică în surse de informare speciale și ale companiei. Ele, de obicei, reflectă nivelul prețurilor mondiale.

La cele care se publică – se referă:

- prețurile informative (prețurile la mărfuri în comerțul intern sau extern angro al țărilor străine), care se tipăresc în ziarele, revistele economice, în buletine speciale, cataloage ale companiilor, liste despre prețuri. Prețurile informative pot fi nominale, ce nu țin de operațiile reale în comerțul extern; pot reflecta operațiile din trecut sau prezenta în sine prețurile de bază, adică prețurile mărfurilor de o anumită cantitate și calitate într-un punct geografic (de bază) stabilit în prealabil;
- cotările la bursă (prețurile mărfurilor, care constituie obiectul comerțului de bursă);
- prețurile la licitații și negocieri;
- prețurile tranzacțiilor reale, care nu se publică cu regularitate, însă ele se confruntă cu cele informative pentru a stabili un preț contractual mai real;
- prețurile propuse de companiile mari.

Prețurile de decontare sunt aplicate pentru utilajele nestandard și calculate de companiile exportatoare. Informațiile ce se referă la ele se întâlnesc, episodic, în presă, de aceea este imposibil a le folosi în comparații la alegerea nivelului de prețuri.

La efectuarea analizei prețurilor mondiale, acestea se împart în două grupe: prețurile la produsele industriei prelucrătoare și la materia primă.

Pentru produsele din ramurile prelucrătoare, în calitate de prețuri mondiale, de obicei, servesc prețurile de export ale companiilor producătoare mari și ale exportatorilor acestora. Baza prețurilor pentru export sunt prețurile de pe piața internă, care se calculează după metoda de cheltuieli totale sau directe.

În corespundere cu metoda cheltuielilor totale, se însumează toate cheltuielile (pentru materiale, forța de muncă, cheltuieli indirecte), ce țin de fabricarea producției. Distribuind mărimea venitului așteptat la lansarea lunară a producției, obținem prețul de fabrică al unității de producție.

La utilizarea acestei metode, norma în utilizarea capacităților de producție se acceptă la nivelul de 75-85%. La prețul de fabrică se adaugă rabatul de la venit. Acest rabat se stabilește ca raport al venitului real la capitalul investit (în procente). Această corelație se calculează în perspectivă și se numește normă de venit „cu scop bine determinat”, mărimea sa nu este constantă și se poate schimba, în funcție de situația uneia sau altei companii pe piață, de caracterul politicii

sale de prețuri și de stat. Ca exemplu al acestui rabat poate servi accizul, iar rabaturile – corecția pentru cumpărătorul angro.

O evidență mai perfectă a condițiilor pe piață în stadiul inițial de formare a prețurilor este asigurată de metoda cheltuielilor directe. Ea este fondată pe distribuirea tuturor cheltuielilor pentru regie (constante) și directe (variabile) (Tab.5.5) [31, p.31, p.276].

**Tabelul 5.5. Stabilirea prețului prin metoda cheltuielilor directe (cheltuielile lunare, \$)**

Cheltuieli	Variante			
	I	II	III	IV
Volumul de vânzări așteptat, unit.	400	600	800	900
Prețul prognozat pentru o unitate	18,0	16,0	15,0	14,0
Suma cheltuielilor directe (variabile)	8,58	8,46	8,4	8,34
„Profitul marginal” pentru o unitate de producție	9,42	7,54	6,6	5,66
„Profitul marginal” sumar	3768	4528	5280	5094
Cheltuieli constante la utilizarea capacităților de producție de 100%	3000	3000	3000	3000
Profitul din realizare	768	1524	2280	2094

Potrivit metodei cheltuielilor directe, se determină câteva variante de prețuri care se prognozează în corespundere cu volumele de vânzări. Apoi se calculează suma de cheltuieli directe și se stabilește profitul „marginal” (adăugat) pentru o unitate de producție (diferența dintre prețurile de realizare și cheltuielile variabile), iar apoi – pentru volumul total de vânzări care se prognozează la prețul prognozat. Apoi din suma „profitului marginal” obținut se calculează cheltuielile și se stabilește mărimea de venit din realizarea producției. Din calcule se vede că profitul maxim se va obține de la vânzarea a 800 de unități la prețul de 15 \$ per unitate. Prin intermediul acestei metode se poate stabili îmbinarea optimă a volumului de producție, prețurilor de realizare și cheltuielilor, însă totuși ea este complicată în utilizare, deoarece companiile, de regulă, nu cunosc mărimea de cereri și volumele de vânzări ale producției lor.

Cea mai bună este metoda cheltuielilor totale. Întrucât asupra formării prețurilor influențează o mulțime de factori, prețurile calculate cu aplicarea metodelor descrise, servesc doar în calitate de bază pentru manevrarea ulterioară pe piața cu conjunctură în permanență variabilă. Companiile precizează aceste prețuri cu ajutorul sistemului desfășurat de rabat și suplimente la prețul pentru modificarea calității, condițiilor de aprovizionare, ambalare, marcare etc. Prin urmare, la prețurile curente se realizează puține operații. Loturile mari de mărfuri se realizează cu rabat la prețurile curente sau la prețurile negociate în contract.

La formarea prețurilor mondiale pentru resursele de materii prime, rolul principal îl joacă mărimea de cheltuieli interne, anume:

- corelația dintre cerere și ofertă pe piața de materii prime;

- combinarea prețurilor la ofertele producătorilor principali (exportatorilor) cu cotările de la burse sau cu prețurile de la licitații;
- pluralitatea de prețuri ale producătorilor (exportatorilor), stabilite luând în considerare specificul piețelor regionale, diferențele în utilizarea valutei la calcule, încălcarea balanței cererii și ofertei la materiile prime;
- rolul deosebit al statului și grupurilor de state – principalii exportatori principali și/sau importatori ai mărfurilor respective la formarea prețurilor mondiale. Grupurile de state (producători și exportatori principali) pot crea asociații de comerț extern interstatale de control al nivelului de producție și acestui sortiment de producție care influențează asupra formării și dinamicii prețurilor mondiale (de exemplu, Organizația țărilor exportatoare de petrol – OPEC).

Mecanismul în formarea prețurilor mondiale la materiile prime este o dovadă a diferenței dintre prețurile mondiale și interne la mărfurile similare. De regulă, prețurile interne sunt mai mari decât cele mondiale, ceea ce este caracteristic mai mult pentru cele de import și mai puțin – pentru cele de export. Însă pentru anumite materii prime, de exemplu, petrolul, se observă tabloul invers: prețurile mondiale depășesc prețurile interne. Aceasta ține de barierele vamale dintre țări, de activitatea pe piața mondială a companiilor cele mai competitive, de dependența nivelului prețurilor mondiale de indicatorii valorici la produsele-lideri pe piață.

### **5.2.2. Piețele mondiale de desfacere a mărfurilor industriale**

Conform Clasificării standard de comerț internațional, din categoria mărfurilor industriale fac parte: „Produsele chimice” (secția 5), „Articolele prelucrate clasificate, mai ales după materiale”, cu excepția grupului 68 (secția 6), „Mașini, utilaje și mijloace de transport” (secția 7), „Diverse articole comerciale” (secția 8). În structura comerțului internațional cu mărfuri industriale predomină comerțul cu mașini, utilaj și mijloace de transport (circa 51,5%), pe locul doi – articolele industriale din secțiile 6 și 8 (35,82%) și pe locul trei – produsele chimice (12,68%).

Cota înaltă în comerțul mondial cu produse industriale – mașini, utilaje, mijloace de transport, este o dovadă a nivelului contemporan al producției, a potențialului științific al producției.

Pentru comerțul internațional cu produse industriale, sunt caracteristice următoarele particularități, determinate de noile cerințe pe piață:

- scăderea ciclului de viață a majorității tipurilor de produse;

- creșterea producției de articole cu tehnologii înalte, care asigură diferențierea continuă a semiproduselor și produselor finale;
- se remarcă procesul diversificării continue a producției prin ramuri de producție mai mici și subramuri, a căror ramificare, în mod automat, creează necesitatea de schimb al producției din astfel de produceri care au specializare mai îngustă. Are loc înnoirea constantă a nomenclurii și asortimentului produselor;
- dezvoltarea comerțului intraramură, care înlătură comerțul tradițional interramură;
- sporirea în producția construcției de mașini-unelte a cotei de utilaj înnoit;
- tranziția de la vânzările unice la cele sistemice. Produsul de bază este propus cu articole respective de completare;
- ridicarea cerințelor față de indicii tehnico-economici ai articolelor;
- producția de mașini și tehnică trebuie să corespundă cerințelor Organizației internaționale a standardelor;
- sporirea comerțului cu mărfuri destinate producției depășește creșterea comerțului cu articole de mașini și tehnică cu destinație social-culturală;
- intensificarea presiunii factorului social care apare în deficit și scumpetea muncii calificate;
- elaborarea materialelor de construcție instrumentale noi, mai eficiente;
- necesitatea îndeplinirii rapide a sarcinilor de transmitere a schițelor articolelor clientului prin Internet și livrarea producției prin sistemul „exact în termen”;
- partea covârșitoare a exportului-importului mondial a producției de mașini și tehnică este concentrată în țările industriale dezvoltate;
- politica comercială a statelor este îndreptată la stimularea exportului de producție de mașini și tehnică și protecția producătorului de mărfuri național;
- creșterea pe piața de consum mondială a părții de producție contra făcută (falsificată).

Pe piața mondială a produselor industriale, se realizează comerțul cu producție de mașini și tehnică (produse finite, produse demontate și utilaj de completare).

Pentru comerțul internațional cu produse finite, sunt caracteristice aceste particularități:

- creșterea volumului mondial de articole finite depășește creșterea volumului mondial de producție în ramurile de materie primă;
- creșterea prioritară a exportului de articole finite, comparativ cu exportul de materie primă minerală și produse agrare;
- livrarea reală, de exemplu, a utilajului tehnologic reprezintă etapa inițială în relațiile reciproce dintre exportator și importator. Folosirea acestui utilaj conform destinației are nevoie de îndeplinirea următoarelor acțiuni coordonate reciproc: montarea și lansarea producției în exploatare, deservirea tehnică, asigurarea cu piese de schimb. Prin urmare, se prevăd servicii

de deservire însoțitoare (deservire tehnică în perioadele de garanție și postgaranție, învățământul personalului, crearea rezervelor optime în depozit a pieselor de schimb).

Ațiunea reciprocă similară a partenerilor după livrarea producției finite este în avantajul ambelor părți. Exportatorul se întărește pe noua piață, mărește volumul de vânzări, oferind un complex total de servicii necesare unui consumator concret. Importatorul primește odată cu utilajul și un asortiment de servicii calificate de la furnizor, care știe toate particularitățile de utilizare a acestui produs, pentru asigurarea caracteristicilor de exploatare date și, respectiv, pentru atingerea rezultatelor economice.

Dezvoltarea comerțului mondial de producție de mașini și tehnică demontate este determinată de particularitățile diviziunii internaționale a muncii în condiții moderne. S-au creat condiții în mod obiectiv de fracționare a procesului de producție în operații separate și despărțirea lor în producții independente, precum și pentru schimbul dintre asemenea formații ale unui ciclu tehnologic unic al producției lor (componente ale articolului final).

Exportul producției finite demontate îi ridică competitivitatea sa; ajută a învinge diverse bariere vamale și administrative protecționiste îndreptate la limitarea importului de producție finită; reduce aproape de două ori cheltuielile pentru transport, cu toate că ansamblurile și elementele, ca încărcătură mult mai compactă, se transportă în containere. Importul producției finite de tipul ansamblurilor și elementelor este însoțit de o taxă mai mică, ce contribuie la organizarea lucrărilor de asamblare a producțiilor și, respectiv, la dezvoltarea industriei naționale și ridicarea gradului de ocupare a brațelor de muncă. Oferind ansambluri și elemente pentru a fi montate, exportatorul asigură pătrunderea pe piață și creșterea volumului de vânzări a articolelor finite montate.

O asemenea formă de comerț deseori trece prin canalele interne ale unei sau altei corporații transnaționale (CTN). Astfel, o parte din ansambluri și elemente în volumul total de export al țărilor OCDE de mașini și mijloace de transport alcătuiește circa 30%.

În unele țări în dezvoltare, unde activează filialele CTN, această parte este și mai mare: în Taiwan – 36,3%; Guyana Franceză – 49; Gong Kong – 46,2; Barbados – 61,6; Nicaragua – 81,6. Acest lucru majorează substanțial masa de mărfuri care se deplasează între țări, leagă solid economiile naționale ale acestor țări.

Dezvoltarea comerțului internațional cu utilaj complet ține de apariția și funcționarea pieței de obiecte complete (mărfuri-obiecte). Utilajul complet, după cum s-a menționat *supra*, prezintă în sine un complex tehnologic unic al întreprinderii sau obiectului construit. Livrarea sa este legată direct de acordarea serviciilor de cercetare și proiectare, de construcție și tehnologice; de îndeplinirea lucrărilor de reglare și depunere în funcțiune, de transmiterea licențelor respective, organizarea învățământului administrativ și de producție a personalului.

Exportatorul de utilaj complet capătă posibilitate să extindă substanțial capacitățile de export pe seama utilajului nestandard mai scump, serviciile de însoțire, inclusiv know-how, a patentelor.

Livrarea utilajului complet dă posibilitate importatorului într-un termen scurt să primească completul de utilaj de bază și complementar, să învețe personalul angajat în producție și după lansarea obiectului în exploatare, să se înceapă fabricarea producției finite.

Cota de livrări a utilajului complet în volumul total al exportului mondial de mașini și utilaje se află la nivelul de 10-15%. Această formă de comerț este răspândită pe larg atât în țările industriale dezvoltate, cât și țările în dezvoltare, în primul rând, în India, Brazilia, Argentina, Mexic.

Pe piața mondială de desfăcere a mărfurilor industriale, în conformitate cu datele Băncii Mondiale, dintre țările pentru care exportul acestor mărfuri este prioritar (peste 50% din volumul total de export de mărfuri și servicii), fac parte: Belarus, Bulgaria, Armenia, Georgia, Germania, Israel, India, Irlanda, Italia, Canada, Kârgâzstan, China, RDPC, Letonia, Liban, Lituania, Malaysia, Republica Moldova, Monaco, Pakistan, Republica Coreea, Federația Rusă, România, SUA, Singapore, Thailanda, Taiwan, Uzbekistan, Ucraina, Finlanda, Cehia, Elveția, Suedia, Estonia, Japonia.

Particularitățile în funcționarea anumitor piețe mondiale de desfăcere a mărfurilor industriale pot fi ilustrate cu datele prezentate *infra*.

Comerțul internațional că mărfuri industriale în regiunile globului este caracterizat prin intermediul datelor din Tab.5.6.

**Tabelul 5.6. Exportul mondial al mărfurilor industriale în regiunile globului**

Regiunile globului	Exportul de mărfuri industriale (cota de mărfuri de export mondial, %)						
	<i>dintre care</i>						
	Total	Metale feroase și articole similare	Produse chimice	Utilaj pentru oficii și de comunicații	Produse automobilistice	Textile	Îmbrăcăminte
În total pe glob	70,1	3,2	10,6	12,3	8,6	1,9	2,6
America de Nord	73,5	1,4	10,4	11,8	12,2	1,0	0,8
America Centrală și America de Nord	31,4	4,0	5,7	1,5	4,4	0,7	3,0
Europa	78,4	3,6	15	8,6	11,1	1,7	2,2
CSI	24,9	9,1	5,2	0,3	1,3	0,4	0,4
Africa	19,6	1,9	3,1	0,7	1,5	0,4	2,7
Orientul Mijlociu	21,4	0,7	5,7	2,3	1,3	1,2	0,7
Asia	81,9	3,2	7,2	24,4	6,8	3,2	5,0

Sursa: [www.wto.org]

### 5.2.3. Piețele mondiale de materii prime

Prin „materie primă”, de regulă, se înțeleg produsele industriei extractoare și ale agriculturii. De aceea, piețele principale de materii prime sunt piețele de produse alimentare, de articole crude din agricultură, minereul și metalele, combustibilul.

Comerțul de materii prime este caracterizat de un șir de caracteristici:

- cererea și oferta de materii prime depind de condițiile climaterice, de rezervele naturale, crizele politico-economice, îndeosebi în regiunile cele mai importante de materii prime (crude). Din acest motiv, în totalitate, comerțul internațional de materii prime se caracterizează prin instabilitatea pieței;
- se observă depășirea pe termen lung a ofertei asupra cererii de mărfuri. Aceasta duce, în numeroase cazuri, la criza de materii prime în țările în dezvoltare, la o specializare îngustă, întrucât exportul de materii prime le garantează de la 50 până la 100% din veniturile din export;
- partenerii tind să stabilească relații de durată în baza contractelor pe termen lung, în acestea exportatorului i se asigură o desfăcere stabilă, iar importatorului – furnizări regulate garantate. Contractelor pe termen lung le revin 30% din exportul mondial de materii prime, astfel gazului natural – 100%, concentratelor de cupru, de staniu, de zinc și plumb – 90%, cărbunelui de lemn – 75%, minereului de fier – 60%, minereului de mangan – 30%;
- cumpărarea-vânzarea de materii prime este strâns legată de livrările altor sortimente de mărfuri, constituie o parte a altor complexe de operații comerciale, de modele complexe de colaborare economică externă (tehnică-economică, tehnico-științifică), tranzacții la scară mare în bază compensatorie;
- scad ritmurile creșterii exportului de materii prime în timpul creșterii absolute a comerțului grupei de mărfuri vizate;
- tempourile de sporire a comerțului de combustibili și materie primă minerală le depășesc pe cele ale comerțului cu produse alimentare și materie primă agricolă;
- sporește comerțul cu semifabricate, pregătite pe baza materiei crude minerale și vegetale, precum cu materie primă supusă unui tratament/prelucrări serioase, în special cu materiale cu un grad de preparare de calitate superioară;
- cresc cerințele importatorilor față de securitatea ecologică a mărfurilor livrate;
- gradul înalt de monopolizare. Cele mai mari companii industriale și comerciale tind să stabilească prețuri mari monopoliste pe piețele de materii prime. Totodată, livrările de materii prime în cadrul corporațiilor se efectuează la prețuri de transfer diminuate;

- crește amestecul statului în stabilirea volumelor, direcțiilor, formelor și metodelor comerțului cu materii prime și produse alimentare.

Exportul de materii prime constituie aproximativ 20% din exportul mondial, însă ținând cont de comerțul cu semifabricate (metale feroase și neferoase și produse chimice) – circa 40%.

Pe piața mondială de materii prime, în conformitate cu datele Băncii Mondiale, dintre țările pentru care exportul de mărfuri nominalizate a devenit prioritar, fac parte: Albania, Bolivia, Botswana, Burundi, Vietnam, Guana, Ghana, Guadelupa, Guineea, Gonduras, Groenlanda, Zair, Zambia, Islanda, Cuba, Liberia, Mauritania, Madagascar, Mali, Mongolia, Namibia, Nigeria, Nicaragua, Noua Zeelandă, Peru, Ruwanda, Samoa (SUA), Swaziland, Somali, Sudan, Tanzania, Togo, Uganda, Ugar, Chile, Guineea Ecuatorială.

În comerțul internațional, la *produsele alimentare*, în conformitate cu CSCI, sunt incluse:

- produse alimentare și animale vii (secțiunea 0): animale vii, carne și organe comestibile; produse lactate și ouăle; pește și produsele mării; cereale și produse din cereale, legume și fructe; zahăr și miere; cafea, ceai, cacao, condimente; hrană pentru animale; diverse mărfuri alimentare;
- băuturi și tutun 1 (secția 1);
- oleaginoase (secția 2, grupul 22);
- grăsimi, uleiuri, ceruri de origine vegetală și animală (secția 4).

Pe piața mondială de produse alimentare, locul principal îl ocupă produsele secțiile 0 și 4. Se măresc volumele comerțului cu produse alimentare, gata pentru consum.

Pe piețele de produse alimentare există problema prețurilor, deoarece prețurile sunt supuse la fluctuații considerabile, fapt care este greu de prognozat. Formarea prețurilor pe piețele alimentare se caracterizează printr-un șir de particularități:

- prețurile la anumite produse alimentare sunt orientate după cele de la bursă sau de la licitații;
- prețurile se disting prin instabilitate;
- multitudinea de prețuri în legătură cu existența diverselor assortimente, centre comerciale, deosebirile dintre termenele de livrare;
- influența puternică a concurenței din partea substituenților sintetici și artificiali;
- influența politicii comerțului extern.

Pe piața mondială de *materie primă agricolă*, sunt oferite mărfuri comerciale din grupul secției 2 CSCI:

- piei, blănuri (grupul 21);
- cauciuc (grupul 23), plută și lemn (grupul 24), celuloză și maculatură (grupul 25);
- fibre textile și deșeuri (grupul 26);
- materie primă de proveniență animală și vegetală, în alt loc nefiind menționată (grupul 29).



Piețele de materii prime agricole se dezvoltă sub impactul acelorași factori macroeconomici, precum și piețele de produse alimentare. Pozițiile lider sunt ocupate de cauciucul natural, lemn, bumbac, lână.

Centrul producției mondiale de *cauciuc natural* este Asia de Sud-Est. La cei mai mari producători se referă: Thailanda, Indonezia, Malaysia, lor revenindu-le  $\frac{3}{4}$  din producția mondială.

Principali importatori de cauciuc natural – țările industriale dezvoltate (țărilor din America le revin 23% din consumul mondial, Europei – 18%, Japoniei – 12%) și țările asiatice în dezvoltare.

Dinamica prețurilor la cauciucul natural determină creșterea sau scăderea rezervelor sub impactul corelației dintre cerere și ofertă. Reducerea rezervelor mondiale a condiționat în prezent ridicarea bruscă a prețurilor la acest produs.

Controlul asupra stabilității prețurilor pe piața de cauciuc natural este efectuat de Organizația de cauciuc internațională (INRO) care a fost creată în 1980.

Producția mondială de *produse forestiere* sporește constant. Mult mai dinamic această ramură se dezvoltă în SUA și Canada.

În structura asortimentului de produse forestiere, în ultimii ani s-au produs mari schimbări: s-a majorat cota materiei prime pentru producția de celuloză și hârtie și a lemnului și s-a redus cota materiei prime pentru prelucrarea lemnului.

În comerțul internațional cu *fibre textile*, aproape jumătate revine bumbacului (fibrelor). Producția mondială de bumbac constituie 18-20 mil. tone pe an. Producătorii principali – RPC, SUA, India, Pakistan, Uzbekistan.

Exportul mondial de bumbac în ultimul an a crescut cu 4,5%. Principali exportatori sunt: SUA, Uzbekistan, Australia, Grecia, Mali.

Importul mondial de bumbac a crescut cu 5,5%. Dintre importatorii principali fac parte: Indonezia, Turcia, India, China, Mexic [<http://www.wto.org>].

Centrele principale în comerțul mondial cu bumbac le reprezintă Bursa de bumbac din New York, Bursa de orez și bumbac din Chicago și piața intermediară a Asociației de bumbac din Liverpool.

La cele mai scumpe sortimente de materie primă textilă se referă și lână. Producția mondială de lână alcătuiește circa 2 mil. tone/an, iar cota în volumul total de consum al tuturor fibrelor textile – circa 5%. Principali exportatori de lână: Australia, Noua Zeelandă, Argentina, Uruguay, RAS, CSI. Un rol de seamă în comerțul cu lână îl joacă licitațiile și casele de comerț.

În comerțul internațional la *minere și metale*, conform CSCI, se atribuie două grupuri de mărfuri din secția 2: „Îngrășăminte naturale și minerale” (grupul 27) și „Minere de metale și de fier vechi” (grupul 28), precum și grupul 68 din secția 6 „Metale neferoase”.

Piața de minere și metale include piața de *metale feroase* și *pieța de metale neferoase*.

În ultimii 10 ani, cantitatea de oțel topită a crescut cu 10,4%, inclusiv în țările industriale dezvoltate – cu 12,6%, iar în țările dezvoltate – de 1,7 ori.

O sporire mai mare a topirii oțelului a fost atinsă de țările CSI – 16%, inclusiv Federația Rusă – 15,7%. FR ocupă poziția de lider pe piața mondială de metale: partea sa constituie circa 12% din volumul total al exportului mondial de producție de metal.

Sub influența tendințelor de economii ale metalelor, sporul mondial al consumului de oțel se compensează de prezența capacităților excedente ale producătorilor occidentali și creșterea intensivă a capacităților în țările Asiei.

Drept urmare a acestui fapt, în circuitul mondial al metalului, practic, nu există deficit de metale feroase, și putem spune că se menține o anumită supraproducție.

În lume crește și producția de metale neferoase. Astfel, producția mondială de aluminiu în 10 ani s-a majorat cu 14,6%, de cupru rafinat – cu 34%, de plumb rafinat – cu 30%, zinc în blocuri – cu 19%, staniu rafinat – cu 30%, nichel rafinat cu 37% [<http://www.wto.org>].

Principalii exportatori și importatori de metale neferoase pe piața mondială sunt:

- piața de concentrate de cupru și cupru rafinat: exportatori – SUA, Chile, Portugalia, Filipine, Federația Rusă, Canada, Kazahstan; importatori: Japonia, Germania, Spania, Republica Coreea;
- piața aluminiului: exportatori – Federația Rusă, Australia, Norvegia, Brazilia; importatori: Japonia, SUA, Germania, Italia, Belgia, Franța, Țările de Jos, Marea Britanie;
- piața plumbului rafinat: exportatori – Australia, Canada, Mexic; importatori – SUA țările UE;
- piața de minereuri și concentrate de zinc: exportatori – Canada, Suedia, Peru, Mexic; importatori – Germania, Franța, Belgia, Japonia;
- piața de concentrate de staniu și de staniu rafinat: exportatori – Australia, Peru, Bolivia, Canada; importatori – țările UE, SUA, Japonia;
- piața nichelului: exportatori – Canada, Noua Caledonie; importatori – Japonia, SUA, Germania;
- piața aurului: exportatori: RAS, SUA, Australia, Canada.

O particularitate a pieței metalelor neferoase este lipsa de prețuri la materia primă de nemetale neferoase. Aceasta ține de existența diversității mari de trăsături ale calității materiei prime inițiale. Prețurile materiei prime depind de prețurile metalului rafinat.

Piața mondială a *combustibilului* include comerțul cu mărfuri din secția 3 CSCI:

- cărbune, cocs, brichete (grupul 32);
- petrol, produse petroliere și produsele lor (grupul 33);
- gazul natural și artificial (grupul 34);

– energia electrică (grupul 35).

Rolul principal pe această piață îi aparține petrolului (circa 40% din producția și consumul mondial), huilei (circa 31%), gazului (circa 23%).

Printre cei mai mari producători de *petrol* și *produse petroliere* se numără Arabia Saudită, SUA, Irak, Mexic, Federația Rusă, China. Partea țărilor-membre OPEC în comerțul mondial de petrol constituie circa 65%.

FR ocupă primul loc în lume după volumul exportului de petrol și produse petroliere, acesta în 2009 constituind 7,4 mil. barili în 24 de ore.

Cel mai mare importator pe glob – SUA: în volumul total de consum al petrolului, care este evaluat la 20 mil. barili/24 ore, importului acestei țări îi revin 12 mil. barili. OPEC asigură 36,5% din cererea totală de petrol a țărilor consumatoare.

Pentru 5 ani următori, acest indice va crește până la 40% și în decurs de 10 ani va depăși 50%. Conform prognozei, cererea de petrol va crește în medie cu 1,6% anual și în 2030 va alcătui 120 mil. barili/24 ore. Mai mult de 60% din excedentul cerinței de petrol va reveni țărilor în dezvoltare (îndeosebi asiatice). Cota țărilor în dezvoltare la cererea mondială va crește în 2030 până la 43% [29, p.235].

În deceniul ulterior, petrolul cu cota de 40% va păstra rolul dominant în consumul mondial de carburanți inițiali. Prețul său va rămâne etalon pe piața mondială de produse energetice de carburanți.

Producția mondială de *cărbuni* în 2009 constituia 4,0 mlrd. tone, inclusiv celei energetice îi reveneau 3,5 mlrd. tone și celei cocsificabile – 0,5 mlrd. t. Țărilor UE le revin 930 mil.t, CSI – 335 mil.t, Chinei – 930 mil.t, Indiei – 312 mil.t, Australiei – 253 mil.t.

Comerțul internațional cu huilă (cărbune de pământ) are tendința spre lărgire. Exportatorii principali de cărbune sunt Australia (în 2009 volumul exportului – 215 mil.t; în 2020 – 229 mil.t), SUA (respectiv 71 și 70 mil.t), RAS (74 și 73 mil.t), Indonezia (54 și 63 mil.t), America de Sud (45 și 52 mil.t), Canada (39 și 42 mil.t), CSI (15 și 16 mil.t), iar importatori – țările Europei Occidentale (160 mil.t în 2010), Regiunea Asia-Pacific (peste 200 mil. t, inclusiv Japonia – 130 mil. t, Coreea de Sud – 50 mil. t, Taiwan – 20 mil. t).

Piața mondială a *gazului natural* se dezvoltă fiind influențată de schimbările de pe piața combustibilului lichid. Un interes deosebit este prezentat față de gazul natural lichefiat, deoarece utilizarea sa la stațiile electrice, automobile, avioane, elicoptere crește constant. Comerțul cu gaz lichefiat este concentrat, în principal, în regiunea Oceanului Pacific și Asia și constituie circa 75% din comerțul mondial al acestei producții. Exportul mondial de gaz lichefiat alcătuiește circa 90 mil. t, iar valoarea sa în volumul operațiilor comerciale depășește 10 mlrd. \$.

Până în 2020, partea gazului în asigurarea energetică a planetei va crește până la 26-28%, iar a cărbunelui – se va afla în limitele 19-24%.

Exportatorii principali ai gazului natural în țările europene occidentale continentale – Federația Rusă, Norvegia, Țările de Jos. Exportul de gaze de către FR în 2001 constituia 167 mlrd. m<sup>3</sup> în sumă de 14,5 mlrd. \$ sau 42% din exportul mondial; în 2005 el a atins 240 mlrd. m<sup>3</sup>, iar în 2010 – 270 mlrd. m<sup>3</sup> [<http://www.wto.org>].

În prezent, pe seama petrolului, gazului, cărbunelui se acoperă 85% de cerere de energie, iar peste 50 de ani, cota sumară a lor va alcătui 60%.

În scopul stabilizării dezvoltării comerțului internațional de materii prime, țările încheie diferite convenții internaționale:

- convenții de stabilizare, destinate asigurării stabilității și echilibrului dintre cerere și ofertă. Ele prevăd cotele pentru volumul de materie primă și se încheie cu privire la cupru, staniu, zinc, nichel, aluminiu, cafea, cacao, cauciuc;
- acorduri administrative și cu privire la schimbul de mărfuri, destinate pentru analiza statistică a piețelor de materii prime și de elaborare a recomandărilor pentru introducerea comerțului cu anumite sortimente de mărfuri, de exemplu, zahăr, grâu și alte cereale;
- acorduri cu privire la schimbul de mărfuri care prevăd măsuri pentru crearea și dezvoltarea producțiilor de materii prime orientate la export. Ele se încheie, de exemplu, la iută, material lemnos de specii valoroase, ulei vegetal și ulei de măsline etc.

### **5.3. Serviciile și clasificarea lor în comerțul internațional**

Piața mondială de servicii prezintă în sine sfera schimbului de servicii dintre țări. Alături de piețele mondiale de desfacere a mărfurilor, ea este o parte indispensabilă a relațiilor economice internaționale.

Obiectul de schimb pe această piață sunt serviciile. Ele joacă rolul de rezultat al funcționării sferelor principale de activitate umană: știința, tehnica, producția, gestiunea.

**Serviciul** – este îndeplinirea, conform contractului, de către una dintre părți (executorul) a însărcinării celeilalte părți (clientul) a anumitor acțiuni sau efectuarea unei activități, care sunt utilizate în procesul de realizare a lor. Serviciile în sfera comerțului internațional – acestea sunt relațiile economice dintre două părți – rezidente și nerezidente.

Serviciile și comerțul cu ele se disting calitativ de produse și comerțul cu produse.

Caracteristicile principale ale serviciilor – ele nu pot fi, spre deosebire de produse, văzute și acceptate prin pipăit; ele nu sunt supuse păstrării; comerțul cu servicii este legat de fabricarea lor; exportul serviciilor înseamnă prestarea de servicii străinului, adică nerezidentului, chiar dacă el se

află pe teritoriul vamal al țării. Însă descrierea *supra* a caracteristicilor serviciilor are și limite. Unele servicii pot fi văzute (de exemplu, darea de seamă a consultantului pe dischetă), unele dintre acestea se păstrează (de exemplu, sistemul robotului telefonic).

Deosebirea dintre mărfuri și servicii o constituie modul în care guvernul oferă protecție producătorului său. În caz că ramurile de producție industriale sunt apărate prin intermediul stabilirii de tarife, restricții cantitative etc., atunci sfera serviciilor este protejată, în primul rând, de normativele și regulile naționale, ce țin de investițiile străine directe și de participarea furnizorilor străini de servicii în activitatea întreprinderilor naționale.

Protecția sferei de servicii nu poate fi asigurată prin măsuri corespunzătoare la hotare din cauza caracterului nematerial al serviciilor, precum și de aceea că puține operații cu servicii sunt legate de traversarea hotarelor.

Organizațiile internaționale sistematizează și clasifică serviciile care constituie obiectul comerțului internațional.

Clasificarea serviciilor, aprobată de FMI și care stă la baza balanței de plăți, arată plățile dintre rezidenți și nerezidenți și conține 11 sectoare (serviciile de transport; serviciile ce țin de călătorii; servicii ale întreprinderilor de telecomunicații; construcții; asigurare; servicii financiare; servicii de computerizare și de informare; plăți royalty și de licență; alte servicii business; servicii personale, culturale și de recreare; servicii guvernamentale).

Banca mondială clasifică serviciile conform cu grupările agregate: grupul I – serviciile factoriale, care apar în legătură cu mișcarea factorilor de producție, grupul II – serviciile nefactoriale la care se referă tipurile de servicii ce nu sunt legate de factorii de producție (serviciile de transport; serviciile ce țin de călătorii; alte servicii nefinanciare).

Clasificarea pentru servicii propusă de OMC include 12 sectoare: serviciile comerciale; serviciile întreprinderilor de telecomunicații; servicii pentru construcție și servicii conexe de inginer; serviciile distribuitorilor; servicii în sfera învățământului; servicii de ocrotire a mediului înconjurător; servicii financiare; servicii în sfera de ocrotire a sănătății și în sfera socială; servicii legate de turism; servicii pentru organizarea odihnei, de măsuri culturale și sportive; servicii de transport; alte servicii.

Diversele caracteristici ale serviciilor influențează asupra metodei prin care se realizează operațiile internaționale. Dacă operațiile internaționale cu mărfuri prevăd deplasarea lor fizică dintr-o țară în alta, doar numai unele tipuri de operații cu servicii prevăd mișcarea după hotar. Totuși, pentru majoritatea operațiilor din sfera serviciilor, locul și timpul de consum nu trebuie separate, fapt ce cere apropierea furnizorului de servicii de consumator.

Serviciile la nivel internațional se oferă prin aplicarea a patru metode, în special:

- 1) furnizări transfrontaliere, adică oferirea serviciilor peste hotar. Furnizorul și consumatorul de servicii nu se deplasează peste hotar, ea este traversată doar de serviciu. Exemple de operații transfrontaliere pot fi serviciile care se transmit prin mijloacele de telecomunicații (consultații prin telefon sau prin fax, livrarea de servicii prin poștă, virarea de bani prin bancă), servicii investite în produse (evidența tehnică a consultantului, asigurarea programată pe dischetă); servicii de transport;
- 2) consumul peste hotar, adică deplasarea consumatorilor în țara de export. Furnizorul nu se deplasează (turism, învățatură, servicii medicale la un spital din altă țară, servicii la reparația navelor, în caz că nava unei țări este expediată în altă țară la reparație);
- 3) prezența comercială, deci crearea instituției în țara în care trebuie să se presteze servicii (deschiderea unei filiale sau companii-fiice). Furnizorul de servicii se deplasează, iar consumatorul nu se deplasează (de exemplu, investițiile străine directe, migrația de muncă temporară, serviciul bancar care se oferă prin filială sau prin secția unei bănci străine);
- 4) prezența persoanelor fizice, adică plecarea temporară a persoanelor fizice în altă țară pentru a presta servicii acolo (de exemplu, turneele teatrelor, artiștilor, lecțiile profesorilor din universități, serviciile arhitecților, juriștilor, plecarea consultantului străin în țară pentru acordarea de servicii consultative).

Numărul total de servicii, oferite prin ultimele două metode, este semnificativ mai înalt decât cele cu care se face comerț în cazul aplicării primelor două. Însă progresele cele mai noi ale tehnologiilor de comunicații și dezvoltarea comerțului electronic creează tot mai multe posibilități pentru companii de a presta servicii în regim de deplasare transfrontalieră, fără a crea instituție comercială în țara importatoare.

Sunt posibile cazuri când pentru acordarea serviciilor poate să se folosească nu doar o singură metodă de realizare. De exemplu, un anumit serviciu consultativ poate fi acordat prin mijloace de telecomunicație și nemijlocit de prezența persoanelor fizice.

#### **5.4. Starea și structura pieței mondiale de servicii**

Oferirea serviciilor este articolul cel mai dinamic din comerțul extern. Un număr tot mai mare de tipuri de servicii devin marfă pe piață și se înregistrează pe contul operațiilor curente din balanța de plăți a țării.

Exportul de servicii constituie peste 3,7 mil. \$ sau 19% din volumul total al exportului mondial de produse și servicii, iar importul – 3,5 tril. \$ sau 18,6% din importul mondial de mărfuri și servicii. Totodată, comerțul cu servicii crește constant cu ritmuri suficient de înalte (Tab.5.7; 5.8; 5.9).

**Tabelul 5.7. Volumul comerțului mondial de servicii în anii 2007-2008 (mlrd. \$ SUA)**

Regiuni și țări	Exportul		Importul	
	2007	2008	2007	2008
<b>În total pe glob</b>	<b>3372</b>	<b>3778</b>	<b>3114</b>	<b>3489</b>
America de Nord	554	605	447	479
SUA	473	521	342	368
America Centrală și de Sud	94	108	98	118
Brazilia	18	29	35	44
Europa	1743	1937	1472	1626
UE (27 de țări)	1587	1754	1372	1513
Marea Britanie	281	283	195	196
Germania	217	242	256	283
Franța	145	160	129	139
Italia	110	122	118	132
Spania	127	143	96	104
CSI	66	84	91	114
Federația Rusă	39	51	58	75
Ucraina	14	17	11	15
Africa	78	88	105	121
Egipt	20	25	13	16
Orientul Apropiat	82	97	141	168
Israel	21	24	18	20
Asia	756	859	760	864
Japonia	127	146	149	167
China	122	146	129	158
India	88	103	71	84

Sursa: [www.wto.org]

**Tabelul 5.8. Dinamica dezvoltării comerțului mondial de servicii după regiuni**

Regiunile	Ritmurile sporului, %			
	Exportul		Importul	
	2007	2008	2007	2008
America de Nord	14,4	9,1	9,3	7,3
America Centrală și de Sud	18,0	15,2	20,8	19,7
Europa	20,7	11,1	19,2	10,4
Africa	22,5	12,7	30,2	15,5
Asia	21,4	13,6	17,9	13,7
<b>Total (pe glob)</b>	<b>19,7</b>	<b>12,0</b>	<b>18,5</b>	<b>12,1</b>

Sursa: [www.wto.org]

**Tabelul 5.9. Exportul mondial al tipurilor principale de servicii**

Tipurile de servicii	Exportul în 2008		Schimbarea anuală, %			
	Volumul mlrd. \$	Cota, %	2000-08	2006	2007	2008
Servicii comerciale	3730	100,0	12	13	19	11
Inclusiv servicii de transport	875	23,0	12	10	20	15
Călătorii	945	25,0	9	10	15	10
Alte servicii comerciale	1910	51,0	14	16	22	10

Sursa: [www.wto.ua]

Creșterea comerțului cu servicii este determinată de acești factori:

- schimbările tehnologice revoluționare;
- creștere ritmurilor de dezvoltare a programelor tehnologice în domeniul de telecomunicații și informații;
- sporirea cererii de servicii financiare, de asigurare, bancare.

Exportatorii și importatorii principali în comerțul mondial cu servicii în anul 2008 sunt prezentați în Tab.5.10.

**Tabelul 5.10. Țările principale exportatoare și importatoare în comerțul mondial de servicii**

<b>Exportatorii</b>	<b>Volumul mlrd. \$</b>	<b>Cota, %</b>	<b>Importatorii</b>	<b>Volumul mlrd. \$</b>	<b>Cota, %</b>
1. SUA	521,4	13,8	1. SUA	367,9	10,5
2. Marea Britanie	283,0	7,5	2. Germania	283,0	8,1
3. Germania	241,6	6,4	3. Marea Britanie	196,2	5,6
4. Franța	160,5	4,2	4. Japonia	167,4	4,8
5. China	146,4	3,9	5. China	158,0	4,5
6. Japonia	146,4	3,9	6. Franța	139,4	4,0
7. Spania	142,6	3,8	7. Italia	131,7	3,8
8. Italia	121,9	3,2	8. Irlanda	106,2	3,0
9. India	102,6	2,7	9. Spania	104,3	3,0
10. Țările de Jos	101,6	2,7	10. Coreea	91,8	2,6
11. Irlanda	99,2	2,6	11. Țările de Jos	90,8	2,6
12. Hong Kong	92,3	2,4	12. Canada	86,6	2,5
13. Belgia	86,1	2,3	13. India	83,6	2,4
14. Singapore	82,9	2,2	14. Belgia	81,9	2,3
15. Elveția	75,2	2,0	15. Singapore	78,9	2,3
16. Coreea	74,1	2,0	16. Federația Rusă	74,6	2,1
17. Danemarca	72,0	1,9	17. Danemarca	62,3	1,8
18. Suedia	71,6	1,9	18. Suedia	54,3	1,6
19. Luxemburg	68,9	1,8	19. Thailanda	46,3	1,3
20. Canada	64,8	1,7	20. Hong Kong	45,8	1,3
21. Austria	61,7	1,6	21. Australia	45,5	1,3
22. Federația Rusă	50,7	1,3	22. Brazilia	44,4	1,3
23. Grecia	50,4	1,3	23. Norvegia	43,9	1,3
24. Australia	45,6	1,2	24. EAU	42,8	1,2
25. Norvegia	45,6	1,2	25. Austria	42,6	1,2
26. Polonia	35,3	0,9	26. Luxemburg	40,7	1,2
27. Turcia	34,5	0,9	27. Elveția	36,6	1,0
28. Taiwan	33,6	0,9	28. Arabia Saudită	34,6	1,0
29. Thailanda	33,4	0,9	29. Taiwan	33,6	1,0
30. Malaysia	29,3	0,8	30. Polonia	29,9	0,9
<b>Total (în lume)</b>	<b>3780,0</b>	<b>100,0</b>	<b>Total (în lume)</b>	<b>3490,0</b>	<b>100,0</b>

Cota serviciilor de transport și călătorii în volumul total de comerț cu servicii după regiunile lumii este prezentată în Tab.5.11.

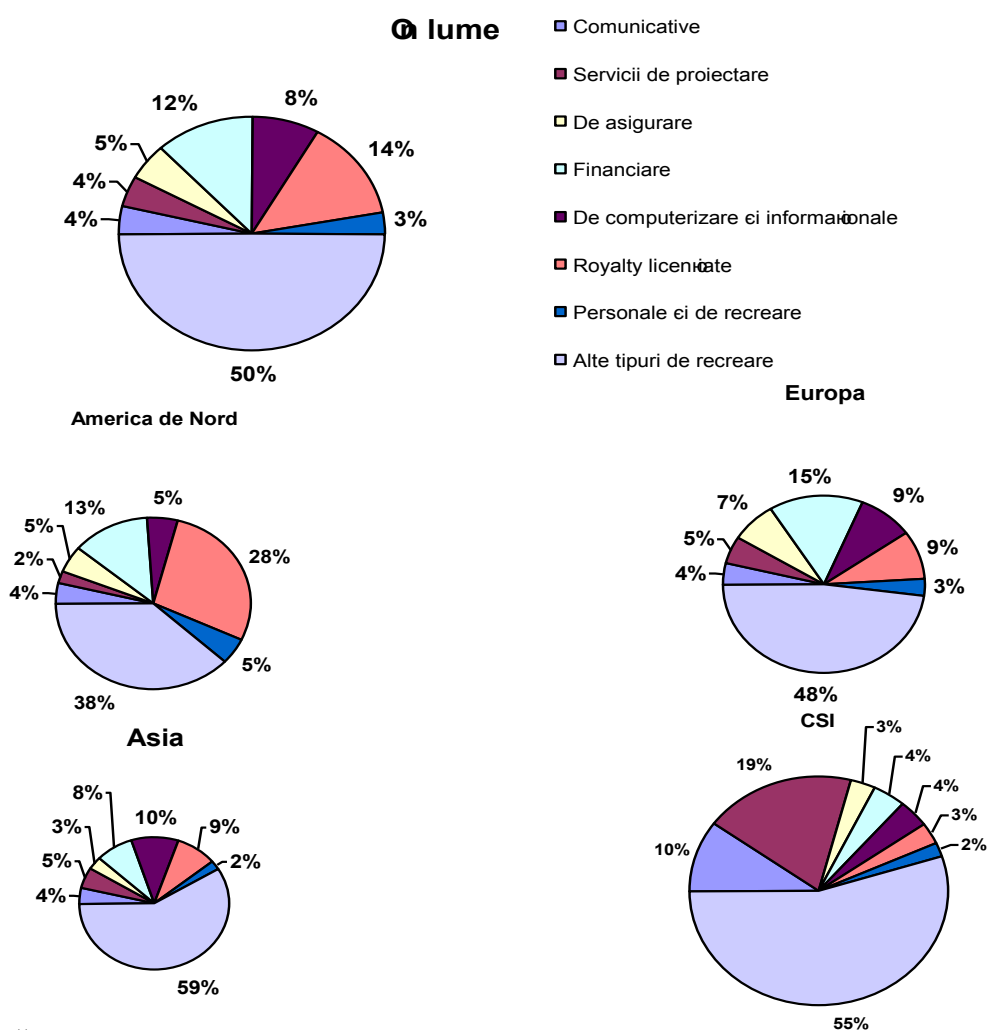


**Tabelul 5.11. Cota serviciilor de transport și călătorii în exportul și importul de servicii în anumite regiuni din lume, %**

Exportul		Regiunile	Importul	
Servicii de transport	Călătorii		Servicii de transport	Călătorii
17	30,2	America de Nord	28,8	27,2
24,3	47,2	America Centrală și de Sud	36,7	24,0
22,8	26,8	Europa	23,4	28,5
22,8	25,7	UE	22,8	28,1
24,7	49,7	Africa	41,5	19,7
28,1	25,4	Asia	34,7	25,1

Sursa: [<http://www.wto.org>]

Structura exportului celorlalte servicii după regiunile din lume și orientări este ilustrată în Fig.5.1.



Sursa: <http://www.wto.org>

**Fig. 5.1. Structura exportului de servicii (excluzând serviciile de transport și călătoriile)**

Pentru piața mondială de servicii, o trăsătură caracteristică este dezvoltarea cu ritmuri rapide a pieței de servicii financiare. Astfel, în decursul următorilor 15 ani, după cum consideră

experții „Mercer Oliwer Wyman”, ritmurile sporului în sectorul de servicii financiare se vor accelera semnificativ și până în 2020 cota sa va alcătui circa 10% din PIB-ul mondial. Volumul total de venituri în sectorul de servicii financiare mondiale va crește de 3 ori (de la 2 tril. până la 5 tril. \$ către 2020).

Veniturile în sectorul de servicii financiare în țările Americii de Nord și țările Europei Occidentale vor crește cu 5,5% anual. În alte regiuni, acest indicator va crește cu ritmuri mai înalte (de exemplu, în Federația Rusă, Brazilia, India și China el se va mări de două ori mai repede decât în alte țări din lume). Mai puțin favorabilă va fi situația pe piața serviciilor financiare în țările din America Latină și Africa.

În ultimii ani, se remarcă micșorarea volumului de import dintre țările UE, care reflectă consolidarea legăturilor comerciale dintre UE și alte țări.

Trebuie de menționat că Piața Țărilor Europei Occidentale deocamdată nu este creată. Cauza o constituie numeroasele bariere naționale în această sferă, începând cu crearea noii companii care este regulată, de diferite norme de drept, la stabilirea prețurilor de vânzare, asupra nivelului acestora influențând diverse regimuri fiscale.

Lipsa unei piețe comune UE generează un șir de momente negative.

În primul rând, în legătură cu rolul serviciilor în produsul total brut care atinge 70%, problemele care le întâmpină anumite companii au impact asupra economiei regiunii în ansamblu.

În al doilea rând, companiile, în special cele mici, nu au posibilitate de a extinde piețele de desfășurare a producției lor și suportă cheltuieli suplimentare.

În al treilea, consumatorii întâmpină greutăți privind accesul la servicii mai calitative și mai ieftine, de care s-ar putea folosi în condițiile concurenței paneuropene dintre companii.

În al patrulea, furnizorii de servicii încearcă complexități la desfășurarea campaniilor de publicitate în cadrul UE, dar, de asemenea, există numeroase formalități birocratice la încheierea contractelor de muncă și diferite cote la impozitele indirecte.

Țările în dezvoltare pe piața serviciilor propun servicii din acele sectoare în care există potențial de dezvoltare a comerțului de export. De exemplu, din sectoarele economice, de telecomunicații, de construcții, medicale și din altele. Un mare număr dintre aceste țări, într-o măsură considerabilă, depind de importul de servicii, de liberalizarea de la care obțin avantaje, importul lor de servicii fiind în creștere permanentă, întrucât productivitatea industriei este strâns legată de serviciile accesibile și nu prea scumpe – financiare, computaționale și informaționale. În căutarea piețelor străine, întreprinderile trebuie să cheltuiască considerabil mai mult decât în trecut pentru cercetări de marketing și științifice, publicitate etc.

Progresul tehnologic în domeniul comunicațiilor le dă posibilitate furnizorilor, care mai înainte erau fixați pe piețele naționale, să activeze pe arena internațională. Băncile și companiile de asigurare, folosind legătura în facsimil, poșta electronică, pot acționa esențial mai efectiv. Prin intermediul tehnologiilor informative moderne, arhitecții, inginerii pot transmite proiectele lor și supraveghea mersul construcției de la distanța de mii de kilometri.

În asemenea mod, piața mondială modernă de servicii reprezintă un sistem unitar, constând din subsistemele de transport, turistic, financiar, de construcție, de asigurare etc. Ele se află într-o legătură strânsă între ele, sunt sensibile la schimbări, a căror cauză o constituie fluctuațiile constante de cerere și ofertă.

### **5.5. Comerțul extern cu mărfuri și servicii al Republicii Moldova**

Din momentul dobândirii suveranității și independenței sale, Republica Moldova a avut drept prioritate revizuirea radicală a structurii economiei naționale și orientarea către comerțul exterior, în vederea depășirii crizei cauzate de debransarea de la economia planificată și dezvoltării unei economii de piață moderne.

Deși cadrul juridic al comerțului extern este destul de favorabil și în ultimii ani s-a observat o evoluție constantă a exporturilor pe piețele externe, Republica Moldova dispune în continuare de un sold negativ al balanței comerciale. În structura exporturilor, predomină mărfurile agroalimentare, dar concomitent acestea sunt în creștere și în structura importurilor moldovenești. Tendința respectivă arată că producătorii agricoli autohtoni își pierd pozițiile pe piața din Republica Moldova, cedând în fața producătorilor agricoli din străinătate. Deci, contrar potențialului său, Republica Moldova se transformă în țară importatoare de produse agroalimentare.

Republica Moldova este semnatară a unui șir de tratate, acorduri și altor înțelegeri internaționale cu caracter economic, care au contribuit semnificativ la dezvoltarea cadrului juridic al schimburilor comerciale cu statele lumii, precum și cu organizațiile economice internaționale și regionale. Așadar, Republica Moldova este membră a Organizației Mondiale a Comerțului și a Organizației Mondiale a Vămirilor. De asemenea, de la 1 ianuarie 2006, Republica Moldova beneficiază de noul sistem generalizat de preferințe (GSP+) acordat de Uniunea Europeană<sup>4</sup>. Tot din 2006 Republica Moldova, împreună cu alte nouă țări din Europa, a semnat un acord de comerț liber pentru Europa Centrală (CEFTA). Acordul CEFTA-2006 prevede un grad extins de liberalizare, în special a comerțului cu produse industriale, mecanisme

---

<sup>4</sup> Regulamentul UE nr. 980/2005 din 27 iunie 2005 privind aplicarea sistemului preferințelor tarifare generalizate.

transparente de aplicare a măsurilor de protecție comercială și instituirea unui mecanism propriu de soluționare a litigiilor comerciale sau utilizarea instrumentului OMC.

Datorită acestui fapt, precum și sistemului de Preferințe Comerciale Autonome, în anul 2008 Republica Moldova a obținut un acces și mai sporit la piața Uniunii Europene. Semnarea acordului privind Preferințele Comerciale Autonome oferă Republicii Moldova facilități de liber-schimb asupra unor produse importante pentru economia Republicii Moldova, cum ar fi băuturile alcoolice, o serie de produse agricole, zahărul etc.

În anul 2007, Republica Moldova avea deja 35 de acorduri bilaterale privind promovarea și protejarea reciprocă a investițiilor. Actualmente, cadrul juridic special de reglementare și de promovare a comerțului exterior al Republicii Moldova include 38 de acorduri bilaterale privind colaborarea comercial-economică și 16 acorduri de comerț liber în cadrul CSI și Pactul de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est<sup>5</sup>.

Există un număr mare de acte cu caracter comun, în baza cărora este reglementat comerțul extern al Republicii Moldova. Dintre acestea amintim: Codurile civil, vamal și fiscal, Legea reglementării de stat a activității comerciale externe, Legea cu privire la tariful vamal, legile necesare certificării produselor comercializate în comerțul exterior, precum și actele normative aprobate de Guvern și alte organe de specialitate.

În anul 2010, volumul total al importurilor s-a cifrat la 3 855 288,6 mii dolari SUA, iar exporturile la 1 541 486,6 mii dolari SUA, prin urmare înregistrându-se un deficit al balanței comerciale de 2 313 802,0 mii dolari SUA. Cel mai mare decalaj dintre ratele evoluției importurilor și exporturilor a fost atestat în anii 2005-2006, perioadă când ritmul de creștere a exporturilor de bunuri s-a restrâns esențial, din cauza embargoului impus de autoritățile ruse de a importa carne, produse vegetale și vinuri din Republica Moldova.

Principalii parteneri comerciali ai Republicii Moldova în anul 2010 se regăsesc în Tab. 5.12.

**Tabelul 5.12**

<b>COMERȚUL EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA</b>					
<b>în anul 2010 <sup>1)</sup> pe țări</b>					
					<b>mii dolari SUA</b>
<b>Denumirea țării</b>	<b>EXPORT</b>		<b>IMPORT</b>		<b>Balanța comercială (export-import)</b>
	<b>total</b>	<b>ponderea, %</b>	<b>total</b>	<b>ponderea, %</b>	
<b>T O T A L</b>	<b>1541486.6</b>	<b>100.0</b>	<b>3855288.6</b>	<b>100.0</b>	<b>-2313802.0</b>
<b>Țările CSI – total</b>	<b>624003.2</b>	<b>40.48</b>	<b>1256851.6</b>	<b>32.60</b>	<b>-632848.4</b>

<sup>5</sup> Acorduri semnate cu Republica Armenia, Republica Albania, Republica Azerbaidjan, Republica Belarus, Bosnia și Herțegovina, Republica Bulgaria, Republica Croația, Federația Rusă, Georgia, Republica Kazahstan, Republica Kârgâzstan, Republica Macedonia, România, Serbia și Muntenegru, Ucraina și Uzbekistan

Armenia	1396.1	0.09	941.4	0.02	454.7
Azerbaidjan	7480.2	0.49	204.3	0.01	7275.9
Belarus	80284.1	5.21	119083.9	3.09	-38799.8
Federația Rusă	403978.4	26.21	586477.3	15.21	-182498.9
Kazahstan	30547.3	1.98	15837.9	0.41	14709.4
Kârgâzstan	2521.0	0.16	510.1	0.01	2010.9
Tadjikistan	743.9	0.05	37.2	0.00	706.7
Turkmenistan	1016.8	0.07	1660.3	0.04	-643.5
Ucraina	91586.9	5.94	528520.3	13.71	-436933.4
Uzbekistan	4448.5	0.29	3578.9	0.09	869.6
<b>Țările Uniunii Europene – total</b>	<b>728938.9</b>	<b>47.29</b>	<b>1704239.6</b>	<b>44.21</b>	<b>-975300.7</b>
Austria	10788.2	0.70	59260.6	1.54	-48472.4
Belgia	7492.7	0.49	33515.9	0.87	-26023.2
Bulgaria	18827.6	1.22	48916.9	1.27	-30089.3
Cipru	128.9	0.01	857.1	0.02	-728.2
Danemarca	296.7	0.02	11055.7	0.29	-10759.0
Estonia	2177.2	0.14	2483.9	0.06	-306.7
Finlanda	668.5	0.04	12711.7	0.33	-12043.2
Franța	23313.6	1.51	68337.6	1.77	-45024.0
Germania	75426.4	4.89	294732.2	7.64	-219305.8
Grecia	17743.8	1.15	93319.2	2.42	-75575.4
Irlanda	160.6	0.01	4968.7	0.13	-4808.1
Italia	147432.5	9.56	270743.9	7.02	-123311.4
Letonia	3379.4	0.22	4308.2	0.11	-928.8
Lituania	11755.4	0.76	17809.6	0.46	-6054.2
Luxemburg	1.1	0.00	1660.4	0.04	-1659.3
Malta	33.3	0.00	1652.3	0.04	-1619.0
Olanda	10584.0	0.69	40751.9	1.06	-30167.9
Polonia	46729.1	3.03	105085.4	2.73	-58356.3
Portugalia	0.4	0.00	5273.3	0.14	-5272.9
Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord	82106.9	5.33	52644.9	1.37	29462.0
Republica Cehă	7787.7	0.51	42710.3	1.11	-34922.6
România	246409.3	15.99	386719.7	10.03	-140310.4
Slovacia	5327.1	0.35	15998.3	0.41	-10671.2
Slovenia	765.3	0.05	14915.3	0.39	-14150.0
Spania	701.7	0.05	28523.3	0.74	-27821.6
Suedia	767.5	0.05	21493.7	0.56	-20726.2
Ungaria	8134.0	0.53	63789.6	1.65	-55655.6
<b>Alte țări</b>					
Elveția	17442.7	1.13	22968.9	0.60	-5526.2
Georgia	12361.1	0.80	817.8	0.02	11543.3
Irak	10168.8	0.66	-	-	10168.8
Liban	3405.2	0.22	371.4	0.01	3033.8
Libia	3639.7	0.24	-	-	3639.7
Panama	2199.6	0.14	539.3	0.01	1660.3
Siria	10695.4	0.69	1546.0	0.04	9149.4
Statele Unite ale Americii	22008.1	1.43	61830.2	1.60	-39822.1
Swaziland	1729.2	0.11	164.2	0.00	1565.0
Turcia	67456.6	4.38	205821.9	5.34	-138365.3
Vietnam	451.1	0.03	15430.2	0.40	-14979.1

**Notă:** 1) Informația nu include operațiunile de export-import ale întreprinderilor și organizațiilor din partea stângă a Nistrului și mun. Bender.

**Sursa datelor:** Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova; Serviciul Vamal (declarațiile vamale de export și import).

Se observă o creștere a schimburilor comerciale cu Uniunea Europeană: de la 536 909,6 mii dolari SUA în 2006 la 728 938,9 mii dolari SUA în 2009. Creșterea volumului schimburilor comerciale cu Uniunea Europeană se datorează, printre altele, și celei mai recente extinderi a Uniunii Europene, aderarea României și Bulgariei la 1 ianuarie 2007. Acest lucru a însemnat pentru Republica Moldova modificarea structurii exporturilor, prin creșterea cotei Uniunii Europene ca partener la exporturi și la importuri. În același timp, prin demontarea acordurilor de liber schimb cu România și Bulgaria (în cadrul CEFTA), o categorie importantă de mărfuri autohtone la export, sensibile pe piața europeană, nu au fost acoperite de regimul GSP+, pentru ele fiind aplicate taxe vamale (de ex., la vinuri).

Alături de Uniunea Europeană, CSI rămâne un important partener comercial pentru Republica Moldova de-a lungul ultimei decade (a se vedea Tab. 5.13). Din tabel se vede că schimburile comerciale s-au intensificat constant în ultimii zece ani. Dar, deși exporturile au cunoscut o dezvoltare vertiginoasă, au crescut intens și importurile, cauzând o balanță comercială negativă în fiecare an al ultimului deceniu. Astfel, Republica Moldova rămâne a fi o țară net importatoare, din cauza pieței locale relativ înguste, precum și bazei interne de materii prime și resurse (în special, energetice) insuficientă pentru acoperirea necesităților țării – atât pentru consumul intermediar (producerea de bunuri și servicii), cât și pentru cel final (consumul gospodăriilor casnice, al administrației publice și private), ceea ce și determină un nivel înalt de dependență față de importuri.

Dintre cele mai importate categorii de mărfuri fac parte produsele minerale, mașini și aparate, mijloace de transport, produse chimice, produse alimentare, băuturi, tutun, textile etc. (Tab 5.14).

**Tabelul 5.13. Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în anii 2000-2010, pe grupe de țări**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Export – total</b>	<b>471465.6</b>	<b>565494.9</b>	<b>643791.6</b>	<b>789933.6</b>	<b>985173.6</b>	<b>1090918.5</b>	<b>1050361.7</b>	<b>1340050.4</b>	<b>1591113.1</b>	<b>1282980.7</b>	<b>1541486.6</b>
din care:											
în țările CSI	276088.2	344377.1	350421.7	423564.7	502422.3	551227.0	423646.8	548888.6	622993.7	490415.2	624003.2
în țările UE	165280.2	182435.3	231348.0	307450.6	400687.0	443184.4	536909.6	678929.7	820072.1	667338.5	728938.9
în alte țări	30097.2	38682.5	62021.9	58918.3	82064.3	96507.1	89805.3	112232.1	148047.3	125227.0	188544.5
<b>Import – total</b>	<b>776416.0</b>	<b>892228.4</b>	<b>1038000.2</b>	<b>1402347.1</b>	<b>1768533.9</b>	<b>2292291.6</b>	<b>2693183.7</b>	<b>3689524.4</b>	<b>4898762.0</b>	<b>3278269.8</b>	<b>3855288.6</b>
din care:											
din țările CSI	259776.9	340198.7	408871.7	593352.3	764765.1	905207.8	1020780.7	1333698.1	1737261.3	1141782.6	1256851.6
din țările UE	413230.6	431438.8	467825.2	633431.5	774847.1	1038777.0	1218506.8	1680982.7	2105264.0	1421185.9	1704239.6
din alte țări	103408.5	120590.9	161303.3	175563.3	228921.7	348306.8	453896.2	674843.6	1056236.7	715301.3	894197.4
<b>Balanța comercială – total</b>	<b>-304950.4</b>	<b>-326733.5</b>	<b>-394208.6</b>	<b>-612413.5</b>	<b>-783360.3</b>	<b>-1201373.1</b>	<b>-1642822.0</b>	<b>-2349474.0</b>	<b>-3307648.9</b>	<b>-1995289.1</b>	<b>-2313802.0</b>
din care:											
cu țările CSI	16311.3	4178.4	-58450.0	-169787.6	-262342.8	-353980.8	-597133.9	-784809.5	-1114267.6	-651367.4	-632848.4
cu țările UE	-247950.4	-249003.5	-236477.2	-325980.9	-374160.1	-595592.6	-681597.2	-1002053.0	-1285191.9	-753847.4	-975300.7
cu alte țări	-73311.3	-81908.4	-99281.4	-116645.0	-146857.4	-251799.7	-364090.9	-562611.5	-908189.4	-590074.3	-705652.9
<b>Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi – total, %</b>											
	<b>60.7</b>	<b>63.4</b>	<b>62.0</b>	<b>56,3</b>	<b>55,7</b>	<b>47.6</b>	<b>39.0</b>	<b>36.3</b>	<b>32.5</b>	<b>39.1</b>	<b>40.0</b>
din care:											
țările CSI	106.3	101.2	85.7	71.4	65.7	60.9	41.5	41.2	35.9	43.0	49.6
țările UE	40.0	42.3	49.5	48.5	51.7	42.7	44.1	40.4	39.0	47.0	42.8
alte țări	29.1	32.1	38.5	33.6	35.8	27.7	19.8	16.6	14.0	17.5	21.1

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova

**Tabelul 5.14. Importul Republicii Moldova în anul 2010 <sup>1)</sup>  
pe secțiuni și grupe de mărfuri, conform Nomenclatorului Mărfurilor (NM),**

**mii dolari SUA**

Cod NM	Denumirea secțiunii de mărfuri	Total	din care:		
			țările CSI	țările Uniunii Europene	alte țări
	<b>TOTAL</b>	<b>3855288.6</b>	<b>1256851.6</b>	<b>1704239.6</b>	<b>894197.4</b>
I	Animale vii și produse ale regnului animal	94747.3	21661.4	35663.0	37422.9
II	Produse ale regnului vegetal	168869.7	34505.9	72257.6	62106.2
III	Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor; grăsimi alimentare prelucrate; ceară de origine animală sau vegetală	19292.1	12893.4	3238.4	3160.3
IV	Produse alimentare, băuturi alcoolice, fără alcool și oțet; tutun	308613.1	181206.3	93950.0	33456.8
V	Produse minerale	807085.0	530885.0	273092.2	3107.8
VI	Produse ale industriei chimice sau ale industriilor conexe	404334.5	71250.4	233940.6	99143.5
VII	Materiale plastice și articole din acestea; cauciuc și articole din cauciuc	227670.7	47916.4	110344.0	69410.3
VIII	Piei brute [materie primă], piei tăbăcite, blănuri naturale și produse din acestea; articole de curelărie și de șelărie; articole de voiaj, bagaje de mână și articole similare; articole obținute prin prelucrarea intestinelor de animale	27427.4	1087.4	21314.0	5026.0
IX	Lemn, cărbune de lemn și articole din lemn; plută și articole din plută; articole din paie, împletituri de fibre vegetale sau de nuiele	73004.8	31234.3	31301.7	10468.8
X	Pastă de lemn sau din alte materiale fibroase celulozice; hârtie și carton reciclabile (maculatură și deșeuri); hârtie, carton și articole din acestea	102712.8	32655.0	46697.8	23360.0
XI	Materiale textile și articole din aceste materiale	282337.2	11056.3	148414.0	122866.9



XII	Încălțăminte, obiecte de acoperit capul, umbrele, umbrele de soare, bastoane, bice, cravașe și părți ale acestora; pene și puf prelucrate și articole din acestea; flori artificiale; articole din păr uman	22185.7	1553.7	6752.0	13880.0
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică sau din materiale similare; produse ceramice; sticlă și articole din sticlă	98716.9	47898.7	32910.0	17908.2
XIV	Perle naturale sau de cultură, pietre prețioase sau semiprețioase, metale prețioase, metale placate sau dublate cu metale prețioase și articole din aceste materiale; imitații de bijuterii; monede	6064.9	2918.1	995.6	2151.2
XV	Metale comune și articole din metale comune	242389.0	93239.7	90780.3	58369.0
XVI	Mașini și aparate, echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul, aparate de înregistrat sau de reprodus imagini și sunet de televiziune, și părți, și accesorii ale acestor aparate	576462.1	75241.6	299982.8	201237.7
XVII	Vehicule, aeronave, vase și echipamente auxiliare de transport	237940.1	37370.9	121735.8	78833.4
XVIII	Instrumente și aparate optice, fotografice sau cinematografice, de măsură, de control sau de precizie; instrumente și aparate medico-chirurgicale; ceasornicărie; instrumente muzicale; părți și accesorii ale acestora	53933.4	3294.8	27998.7	22639.9
XX	Mărfuri și produse diverse	101463.5	18969.0	52869.9	29624.6
XXI	Obiecte de artă, de colecție sau antichități	38.4	13.3	1.2	23.9

**Notă:** <sup>1)</sup> Informația nu include operațiunile de export-import ale întreprinderilor și organizațiilor din partea stângă a Nistrului și mun. Bender

**Sursa:** Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Direcția statistică comerțului exterior și serviciilor

Mărfurile moldovenești care se exportă cel mai mult pe piețele externe fac parte tot din aceleași categorii ca și cele mai importate mărfuri: produsele regnului vegetal, produsele alimentare, băuturi alcoolice, tutun, textile, mașini și aparate (Tab. 5.15).

Instituirea de către Federația Rusă a embargoului asupra importurilor de carne și produse vegetale în mai 2005, asupra vinurilor în martie 2006, din Republica Moldova, a cauzat reducerea volumului și ratei de creștere a exportului în perioada respectivă, pe fundalul agravării continue a deficitului comercial al Republicii Moldova. Pe de altă parte, embargoul Federației Ruse a stimulat eforturile exportatorilor moldoveni de a penetra pe piețe de alternativă pentru produsele vizate, inclusiv ale țărilor Uniunii Europene, cât și a țărilor-membre ale Acordului multilateral de comerț liber între țările Europei Centrale și de Est (CEFTA), dar și pe piețe mai „exotice”, precum China, Japonia ș.a.

Reluarea exporturilor în Federația Rusă în anul 2007, soldată cu recuperarea unei părți din piața de desfacere anterioară, a restabilit volumul exporturilor spre direcția vizată, dar și a accentuat trendul de creștere a deficitului comercial în cadrul schimburilor comerciale reciproce.

**Tabelul 5.15. Exportul Republicii Moldova în anul 2010 <sup>1)</sup>  
pe secțiuni și grupe de mărfuri, conform Nomenclatorului Mărfurilor (NM),  
mii dolari SUA**

Cod NM	Denumirea secțiunii de mărfuri	Total	din care:		
			țările CSI	țările Uniunii Europene	alte țări
	<b>TOTAL</b>	<b>1541486.6</b>	<b>624003.2</b>	<b>728938.9</b>	<b>188544.5</b>
I	Animale vii și produse ale regnului animal	26968.9	14011.9	178.8	12778.2
II	Produse ale regnului vegetal	340715.8	136898.5	127935.5	75881.8
III	Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor; grăsimi alimentare prelucrate; ceară de origine animală sau vegetală	47584.2	11759.2	34170.1	1654.9
IV	Produse alimentare, băuturi, alcoolice, fără alcool și oțet; tutun	316942.1	231771.0	55575.3	29595.8
V	Produse minerale	17148.6	4174.1	12788.6	185.9
VI	Produse ale industriei chimice sau ale industriilor conexe	74137.9	63838.5	9350.9	948.5
VII	Materiale plastice și articole din acestea; cauciuc și articole din cauciuc	26188.2	17783.2	7818.1	586.9
VIII	Piei brute [materie primă], piei tăbăcite, blănuri naturale și produse din acestea; articole de curelărie și de șelărie; articole de voiaj, bagaje de mână și articole similare; articole obținute prin prelucrarea intestinelor de animale	24690.4	450.0	23091.6	1148.8
IX	Lemn, cărbune de lemn și articole din lemn; plută și articole din plută; articole din paie, împletituri de fibre vegetale sau de nuiele	5713.9	2476.4	2991.3	246.2
X	Pastă de lemn sau din alte materiale fibroase celulozice; hârtie și carton reciclabile (maculatură și deșeuri); hârtie, carton și articole din acestea	11801.0	5602.2	6049.9	148.9
XI	Materiale textile și articole din aceste materiale	267693.3	29474.0	209426.4	28792.9

XII	Încălțăminte, obiecte de acoperit capul, umbrele, umbrele de soare, bastoane, bice, cravașe și părți ale acestora; pene și puf prelucrate și articole din acestea; flori artificiale; articole din păr uman	30641.5	2320.1	28320.7	0.7
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment, azbest, mică sau din materiale similare; produse ceramice; sticlă și articole din sticlă	35326.0	9067.9	17345.5	8912.6
XIV	Perle naturale sau de cultură, pietre prețioase sau semiprețioase, metale prețioase, metale placate sau dublate cu metale prețioase și articole din aceste materiale; imitații de bijuterii; monede	291.2	-	32.2	259.0
XV	Metale comune și articole din metale comune	58262.0	14238.6	27965.9	16057.5
XVI	Mașini și aparate, echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul, aparate de înregistrat sau de reprodus imagini și sunet de televiziune, și părți, și accesorii ale acestor aparate	171583.1	44185.4	120741.7	6656.0
XVII	Vehicule, aeronave, vase și echipamente auxiliare de transport	21180.9	10856.0	7377.0	2947.9
XVIII	Instrumente și aparate optice, fotografice sau cinematografice, de măsură, de control sau de precizie; instrumente și aparate medico-chirurgicale; ceasornicărie; instrumente muzicale; părți și accesorii ale acestora	12867.2	7948.1	4031.0	888.1
XX	Mărfuri și produse diverse	51733.6	17148.1	33733.1	852.4
XXI	Obiecte de artă, de colecție sau antichități	16.8	-	15.3	1.5

**Notă:** <sup>1)</sup> Informația nu include operațiunile de export-import ale întreprinderilor și organizațiilor din partea stângă a Nistrului și mun. Bender.

**Sursa :** Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Direcția statistică comerțului exterior și serviciilor.

Datele preliminare pentru anul 2011 arată că cele 27 de țări ale UE dețin o cotă de 50,2% în totalul exporturilor Republicii Moldova, față de cota de 48,6% în ianuarie-august 2010. Importurilor din UE le revine o pondere de 44,7% din total, față de 44,9% în ianuarie-august 2010.

În aceeași perioadă (2011), Republica Moldova a exportat pe piața statelor CSI mărfuri și servicii în valoare totală de 544,7 mil. USD, pe când importurile s-au cifrat la 1 mlrd. și 35,9 mil. USD. Deficitul balanței comerciale a Republicii Moldova cu acest grup de state a constituit 491,2 mil. USD, înregistrând o creștere de 24% față de perioada ianuarie-august a anului trecut.

Statelor CSI le revine o pondere de 39,9% în structura exporturilor Republicii Moldova, față de 39,0 % în ianuarie-august 2010. Totodată, importurile din CSI dețin o cotă de 32,3% din total, crescând nesemnificativ în raport cu cota de 31,5 % din ianuarie-august 2010.

Per total, exporturile Republicii Moldova s-au cifrat, în perioada analizată, la 1 mlrd. și 367,2 mil. USD, în creștere cu 61,9% față de perioada similară a anului trecut. Importurile au crescut pe ansamblu cu 40,1%, valoarea lor cifrându-se la 3 mlrd. și 209,6 mil. USD. În aceste condiții, deficitul balanței comerciale a țării a crescut cu 27,3% și constituie 1 mlrd. și 842,4 mil. USD.

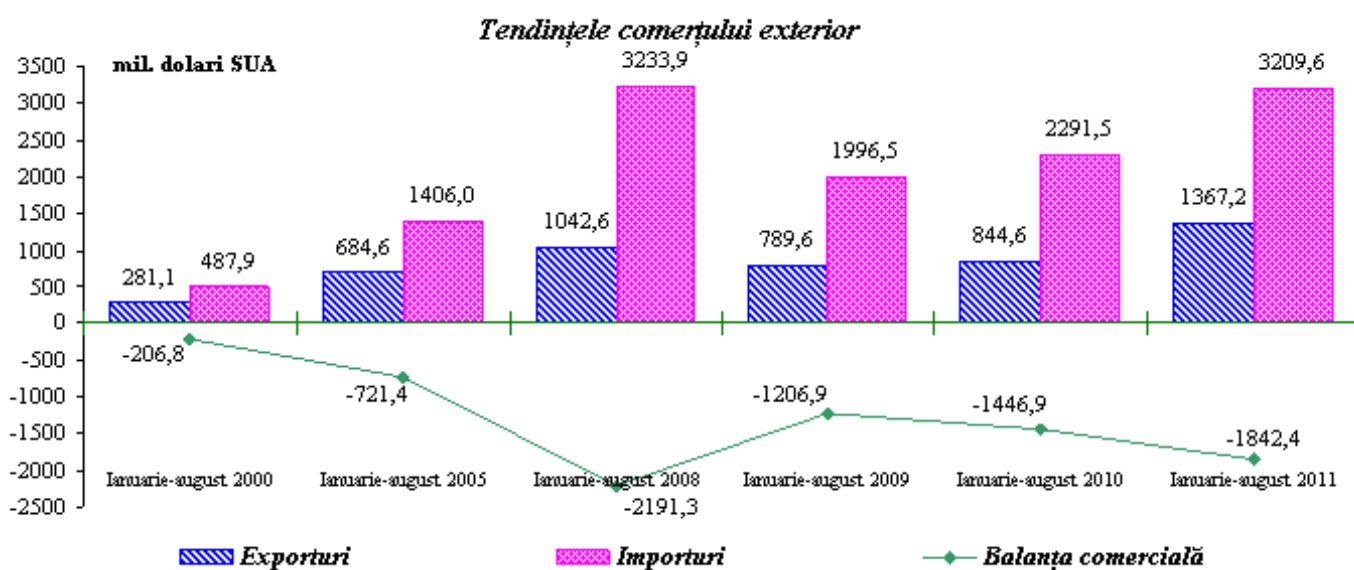
Potrivit Biroului Național de Statistică, analiza evoluției comerțului exterior pe țări relevă o majorare a exporturilor către Federația Rusă (+81,1%), România (+ 80,4%), Italia (+47,3%), Germania (+92,9 %), Ucraina (+ 66,8 %), Polonia (+94,5%), Bulgaria (de 2,2 ori), Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord (+20,7%), Kazahstan (+72,4%), Ungaria (de 4,6 ori), Turcia (+20,2%), Grecia (+58,1%), Lituania (+96,7%), Olanda (+86,8 %), Panama (de 5,8 ori), Statele Unite ale Americii (+17,2%), Franța (+29,0%), Republica Cehă (+53,5%), Austria (+69,3%), Belgia (+36,3%), Slovacia (+16,5%), Uzbekistan (+26,7%) și o diminuare a exporturilor către state ca Irak (-14,7 %), Siria (-6,3 %) și Georgia (-4,5%).

Pe de altă parte, analiza evoluției importurilor pe țări relevă majorarea acestora din state ca Federația Rusă (+42,3%), România (+59,4%), Turcia (+93,8%), Ucraina (+29,8%), Germania (+44,4%), Italia (+36,1%), China (+29,0%), Belarus (+89,4%), Ungaria (+63,1%), Austria (+48,7%), Polonia (+24,1%), Franța (+32,8 %), Bulgaria (+39,8%), Republica Cehă (+46,8%), Elveția (+86,4%), Kazahstan (de 2,4 ori), Spania (+59,2%), Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord (+23,5%), Belgia (+31,2%), India (+37,7%), Coreea de Sud (+51,9 %), Suedia (+73,4 %), Uzbekistan (de 4,5 ori), Statele Unite ale Americii (+10,7 %), Olanda (+15,5 %), Japonia (+25,6%), Slovenia (+59,7%), Slovacia (+46,3%), Taiwan, provincie a Chinei (+56,2%), Vietnam (+19,1%), Finlanda (+26,8%).

Primele 5 țări de destinație a exporturilor din Republica Moldova sunt Federația Rusă (377,0 mil. USD), România (249,1 mil. USD), Italia (134,6 mil. USD), Ucraina (85,0 mil. USD) și Germania (77,8 mil. USD).

Primele 5 țări de origine a importurilor făcute de țara noastră sunt Federația Rusă (478,7 mil. USD), Ucraina (407,7 mil. USD), România (370,1 mil. USD), Germania (250,4 mil. USD) și China (240,1 mii).

Astfel, în pofida faptului că exporturile au înregistrat creșteri importante, Republica Moldova rămâne în continuare o țară dependentă de importuri de pe piețele externe (Fig.5.2).



**Fig.5.2**

**Sursa:** Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova.

**Comerțul cu servicii** al Republicii Moldova este mult mai echilibrat decât comerțul cu mărfuri. În perioada 2007-2008, comerțul extern cu servicii a crescut mult mai rapid decât comerțul cu mărfuri. Datorită acestui fapt, soldul tradițional negativ al comerțului cu servicii aproape a ajuns la zero în perioada respectivă. În 2009, exporturile au suferit mai mult decât importurile, astfel încât deficitul comerțului cu servicii a crescut din nou într-o oarecare măsură.

Cele mai exportate sunt serviciile de transport, călătoriile/turismul și comunicațiile. De asemenea, serviciile de construcții și cele informaționale înregistrează o creștere rapidă, în 2009, Republica Moldova devenind deja un exportator net de aceste tipuri de servicii. Această dinamică a exporturilor corespunde schimbărilor în structura producției și ocupării forței de muncă. Creșterea exporturilor de servicii informatice și de informații sunt dovadă a faptului că Republica Moldova investește în producția categoriilor de servicii mai avansate. În importurile de servicii prevalează transporturile și călătoriile (Tab. 5.16).

**Tabelul 5.16. Comerțul cu servicii al Republicii Moldova pe categorii de servicii, milioane dolari SUA**

	2006	2007	2008	2009
	<b>Exporturi</b>			
<b>Total</b>	465,7	625,5	837,3	668,9
Transport	197,0	263,8	357,0	253,5
Călătorii	115,2	167,7	212,0	168,3
Servicii de comunicații	71,2	85,7	114,6	105,2
Servicii de construcții	10,7	15,0	15,4	26,8
Servicii informatice și de informații	8,0	14,3	26,3	29,8
Alte servicii	63,7	79,1	112,0	85,4
	<b>Importuri</b>			
<b>Total</b>	487,6	650,1	838,6	712,9
Transport	172,1	245,3	324,9	256,8
Călătorii	189,6	232,6	287,7	243,0
Servicii de comunicații	29,0	37,6	47,4	39,2
Servicii de construcții	4,2	7,3	9,6	24,3
Servicii informatice și de informații	5,9	15,7	16,0	24,0
Alte servicii	86,9	111,7	153,1	125,6

*Sursa:* Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova.

Principalul partener al Republicii Moldova în comerțul cu servicii este Rusia, urmată de România, Ucraina și Germania. Totuși, ponderile celor trei parteneri principali în exporturile și importurile de servicii nu depășesc 40%.

**Tabelul 5.17. Comerțul cu servicii al Republicii Moldova pe țări, mil. USD**

	2006	2007	2008	2009
	<b>Exporturi</b>			
<b>Total</b>	465,7	625,5	837,3	668,9
Rusia	80,5	116,7	150,0	139,0
România	39,9	50,8	78,4	61,3
Ucraina	31,1	33,9	53,2	28,5
Germania	17,0	24,3	41,9	30,5
Alte țări	319,1	424,5	515,2	453,7
	<b>Importuri</b>			
<b>Total</b>	487,6	650,1	838,6	712,9
Rusia	95,6	116,5	163,9	160,6
România	42,6	73,5	97,1	85,5
Germania	29,2	34,9	49,1	40,7
Ucraina	21,2	30,3	46,0	27,9
Alte țări	299,0	395,0	482,6	398,2

*Sursa:* Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova.

În urma informației analizate, exporturile din Republica Moldova pot fi divizate în trei categorii principale: produse agricole și de vinificație, articole de îmbrăcăminte, încălțăminte și alte produse, și servicii. Exporturile serviciilor de comunicare și serviciilor de informații sunt în

creștere, fapt ce demonstrează tendința pozitivă a economiei moldovenești de a se alinia producției internaționale de bunuri și servicii competitive și inovaționale, producerea cărora necesită cunoștințe și studii avansate.

Importurile includ, în cea mai mare parte, produse de energie și mărfuri de larg consum.

Din punct de vedere geografic, comerțul Republicii Moldova se împarte în două părți aproximativ egale: Uniunea Europeană și CSI; ponderile altor parteneri în exporturi și importuri rămân modeste.



## Capitolul 6. RAPORTURI VALUTARE ȘI BALANȚA DE PLĂȚI

### 6.1. Esența raporturilor valutare și a politicii valutare

În decontările internaționale pentru volumul operațiilor comerciale și credit din economia mondială, investiții străine directe și alte relații internaționale, apare necesitatea schimbului de bani ai unei țări contra banilor altei țări. În acest temei, apar raporturile valutare ca ansamblu al raporturilor monetare, ca intermediari în tranzacțiile de decontări-plăți dintre agenții (subiecții) din economia mondială. Participanții acestor raporturi sunt băncile, instituțiile financiare și de creditare, secțiile de devize ale întreprinderilor mari, maklerii. Raporturile valutare – este un element indispensabil al legăturilor de piață moderne, de aceea sunt reglementate de factori precum maximizarea câștigului și concurența (cererea și oferta).

Locul raporturilor valutare în sistemul de legături economice mondiale se stabilește prin aceea că ele intermediază raporturile comerțului internațional, mișcarea internațională a factorilor de producție, influențând, pe de o parte, asupra acestor raporturi, iar pe de alta, – aflându-se sub influența lor. Dacă e să vorbim de cauzele finale ale proceselor care se produc în sfera valutară ( în primul rând, circulația cursurilor valutare), ele se determină prin procesele care au loc în sfera de producție, se dezvoltă sub influența schimbării corelațiilor forțelor economice dintre anumite țări sau grupuri de țări.

Forma concretă în organizarea raporturilor valutare la nivelurile național, regional și internațional le reprezintă sistemele valutare național, regional și mondial.

Sistemul valutar național îl formează următoarele elemente principale: *unitatea bănească (valutară) națională; paritatea valutei naționale ca bază a cursului valutar; regimul cursului valutar; condițiile convertibilității valutei naționale; rezervele de valută-aur; prezența sau absența limitelor valutare; organele naționale de deservire și reglementare a raporturilor valutare dintre țări; ordinea efectuării decontărilor internaționale ale țării; sistemul valutar de reglementare și de control valutar* etc. Caracteristicile calitative ale acestor elemente se determină de tipul sistemului economic, de gradul de dezvoltare ale institutelor sale și al mecanismului de piață în ansamblu. Funcționarea sistemelor valutare este reglementată de legislația națională a fiecărei țări.

Sistemele valutare regionale se creează în cadrul asociațiilor de integrare internațională și blocurilor valutare și prezintă în sine forma contractual-juridică de organizare a raporturilor valutare dintr-un șir de țări. Ele funcționează grație unui sistem de reguli, cutume, instrumente, posibilități de efectuare a organizării decontărilor internaționale. La elementele principale ale sistemelor valutare regionale se referă: valuta supranațională (colectivă) proprie (de exemplu,

euro); regimul de reglementare coordonat al cursurilor valutare; instituțiile de decontare de credit internaționale.

Sistemul valutar mondial prezintă în sine o formă funcțională de organizare a raporturilor valutare internaționale, cu alte cuvinte, totalitatea metodelor, instrumentelor și organelor (institutenilor), cu ajutorul cărora se realizează decontări bănești în cadrul economiei mondiale. Elementele sale de bază sunt: unitățile valutare supranaționale (colective) și de rezervă naționale (DST, euro); condițiile convertibilității mutuale a valurilor; regimul unificat al parităților valutare; reglementarea regimurilor cursurilor valutare; reglementarea interstatală a restricțiilor valutare; unificarea decontărilor internaționale; regimul piețelor valutare mondiale și piețelor aurului; organele interstatale regionale și suprastatale, care se ocupă cu reglementarea legăturilor și raporturilor financiar-valutare.

Apariția raporturilor valutare ca sistem mondial este determinată de procesele de internaționalizare și integrare. Acest sistem a fost creat și s-a modificat parțial ca element și instrument al integrării economice.

Cu toate acestea, în sfera valutară cea mai palpabilă este acțiunea, inclusiv și negativă, a proceselor economice comune ale economiei mondiale, ceea ce, în mod firesc, dă naștere aspirației organelor naționale de reglementare să protejeze economia de acțiunile nefavorabile. De aceea problema corelației naționale și internaționale în politica valutară a țării reprezintă una din problemele-cheie.

Politica valutară este un instrument important de extindere a legăturilor economice mondiale și prezintă în sine o totalitate a măsurilor și formelor economice, juridice și organizatorice pe care le folosesc instituțiile de stat, instituțiile centrale bancare și financiare, organizațiile valutare și de credit în sfera raporturilor valutare.

Politica valutară este determinată de legislația valutară care include totalitatea normelor juridice privind reglementarea ordinii în efectuarea tranzacțiilor cu devize în țară și după hotarele ei, precum și de acordurile valutare dintre țări în probleme valutare (bilaterale și multilaterale).

Elementul de bază în politica valutară este reglementarea valutară. Reglementarea valutară este reglementarea de către stat a regimului în realizarea operațiilor valutare, decontărilor internaționale, stabilirii principiilor comune de reglementare valutară, împuternicirilor organelor de stat și funcțiilor băncilor și altor instituții de finanțare și creditare în reglarea operațiilor valutare, drepturilor și obligațiilor subiecților în raporturile valutare, ordinea efectuării controlului valutar, responsabilitatea pentru încălcarea legislației valutare.

Reglementarea valutară se efectuează la nivelurile interstatal, regional și național.

Necesitatea reglementării valutare la nivelurile interstatal și regional este determinată de procesele de integrare și transnaționalizare, de dezvoltarea raporturilor economice internaționale,

formarea economiei mondiale de diviziune a muncii. Reglementarea valutară interstatală și regională este orientată spre coordonarea politicii financiar-valutare a anumitor state și asociațiilor de integrare economice, la elaborarea de către ele a măsurilor comune de înfruntare a crizelor valutare, a abordărilor în elaborarea politicii valutare. O astfel de coordonare a reglementării valutare dă posibilitate să se reducă gradul de autonomie a politicii economice naționale și să se mărească dependența reciprocă a sferelor valutare de activitate a diverselor economii naționale.

Reglementarea valutară la nivel național ține seama de cerințele FMI și asociațiilor regionale, în care intră anumite state. Strategia și tactica sa se fixează în documentele normativ-juridice și metodice.

Sistemele de reglementare valutară naționale, de regulă, determină subiecții reglementării valutare, ordinea de efectuare a operațiilor cu devize, statutul valutei și cursul de schimb valutar, împuternicirile organelor de stat și funcțiile sistemului bancar în sfera reglementării valutare și controlului valutar.

Politica valutară, în funcție de scopurile și formele sale, se subîmparte în curentă și pe termen lung [16, p.180-190].

**Politica valutară curentă** – este totalitatea măsurilor pe termen scurt, îndreptate la reglementarea operativă zilnică a cursului valutar, a tranzacțiilor valutare, activității pieței valutare cu ajutorul politicii scontului și de devize. Scopul politicii valutare curente este asigurarea funcționării normale a mecanismelor naționale și internaționale în sistemul valutar mondial, menținerea echilibrului balanțelor de plăți.

**Politica scontului** (de evidență) valutară reprezintă în sine sistemul de măsuri economice, juridice și organizatorice în utilizarea evidenței procentului dobânzii pentru reglementarea circulației investițiilor și echilibrării angajamentelor de plată, reglementarea orientată a cursului valutar.

**Politica de devize și valutară** – este sistemul de reglementare a cursului valutar pe calea de vânzare-cumpărare de către organele de stat a valutei străine. Variantele sale le constituie intervenția valutară, restricțiile valutare, diversificările rezervelor valutare, reglementarea gradului de convertibilitate a valutei, a regimului cursului valutar, devalorizarea, revalorizarea.

**Politica valutară pe termen lung (structurală)** prevede măsuri de lungă durată pentru caracterul structural cu privire la schimbarea succesivă a mecanismului valutar. Pentru realizarea ei, se folosesc acorduri și negocieri interstatale, în primul rând, în cadrul FMI și la nivel regional, precum și reformele valutare, incluzând măsuri îndreptate la schimbul elementelor-cheie ale sistemului valutar, astfel precum ordinea decontărilor internaționale, regimul cursurilor valutare

și parităților, utilizarea aurului și valutelor de rezervă, mijloacelor de plată internaționale, sarcinilor funcționale ale organizațiilor financiare de credit și valutare internaționale și regionale.

În sfera raporturilor valutare contemporane luptă două tendințe. Pe de o parte, tendința spre o coordonare neîntreruptă mult mai strânsă a politicii economice, controlului colectiv sub egida FMI pentru indici macroeconomici în dezvoltarea economiilor naționale întru atingerea stabilității și „previzibilității” cursurilor valutare. O astfel de năzuință există obiectiv ca o reacție la interdependența crescândă a economiei țărilor lumii, generată de procesele de internaționalizare și integrare a producției și capitalului. Pe de altă parte, năzuința de a se apăra de amestecul extern (îndeosebi FMI și SUA) în dezvoltarea intraeconomică, să se păstreze cursul independent în domeniul politicii economice naționale, să nu se admită lezarea suveranității.

În diferite țări și regiuni, aceste tendințe se manifestă cu forță diversă. Astfel și se determină, într-o anumită măsură, atât posibilitatea, cât și eficacitatea aplicării unui sau altui regim valutar. Nu trebuie să se indice politica valutară ca fiind cea mai bună concomitent pentru toate țările. De aceea se pune întrebarea privind alegerea unei politici concrete într-o situație sau alta, în funcție de sarcinile (problemele) care stau în fața țării sau unui grup de țări. Această particularitate a raporturilor valutare contemporane și este fixată în principiile *Sistemului valutar Jamaica*, ce admite plurivariatatea regimurilor valutare admitând cursurile valutare atât fixate, cât și variabile (flotante) sau varianta mixtă a lor.

Problema alegerii politicii valutare o vom examina din punctul de vedere al avantajelor comparative și neajunsurilor unei sau altei politici valutare în diverse situații. Mai întâi, să comparăm sistemele cursurilor fixate și variabile, apoi – cele ale variabilității regulate și libere.

Potrivit unor parametri, în anumite condiții, cursurile valutare fixate (CVF) sunt mai preferabile decât cursurile valutare variabile (flexibile) (CVV). CVF micșorează riscul și nesiguranța tranzacțiilor financiare și comerciale internaționale, însă ele nu înlătură schimbările cererii și ofertei la cursul valutar. Din acest motiv, pentru menținerea parității fixate, statul trebuie să aibă posibilitate să influențeze raportul cererii și ofertei de valută. Dacă țara dispune de rezerve suficiente (aur, valută străină), dacă dezechilibrul balanței de plăți are un caracter temporar, iar paritățile valutare fixate nu s-au depărtat mult de cursul echilibrului, atunci CVF garantează stabilitatea pieței valutare. Dacă însă nu există rezerve suficiente pentru „finanțarea” deficitului balanței de plăți, atunci este necesar controlul asupra fluxurilor comerciale și financiare, adică reținerea importului și stimularea exportului, perceperea impozitelor speciale din procente și dividende obținute de investitorii străini, vânzarea obligatorie de către exportatori a valutei străine statului și ulterioara repartizare a ei între importatori. Însă asemenea practică are, de regulă, și consecințe negative: are loc reducerea volumului și deformarea (încălcarea oportunității economice, bazată pe principiul avantajelor comparative) comerțului internațional, discriminarea

anumitor importatori, apare „bursa neagră” a valutei străine etc. Stabilitatea pieței valutare poate fi obținută prin realizarea unei politici monetare și fiscale restrictive, care reduce relativ nivelul venitului național și ridică cotele procentuale. Însă aceste măsuri, aducând stabilizarea cursului valutar, duc, totodată, la căderea volumelor de producție, la șomaj și inflație. Prin urmare, capacitatea de viață a CVF depinde de existența condițiilor numite *supra*. Dacă acestea nu există, sunt mai preferabile cursurile valutare variabile (flotante).

Cursurile valutare flotante, cu toate că au anumite avantaje, generează totuși o mai mare incertitudine, decât CVF, și risc atât în activitatea comercială, cât și investițională. La scăderea prețului internațional al valutei țării, condițiile comerciale se vor înrăutăți, deoarece va trebui să se exporte un volum mai mare de mărfuri și servicii pentru a plăti un anumit volum de import. La fluctuații semnificative ale cursului valutar, generează un risc suplimentar în realizarea investițiilor peste hotare.

Schimbarea prețului internațional al valutei duce, de asemenea, la instabilitatea economiei țării. Aceasta rezidă în existența interlegăturii dintre schimbările internaționale ale prețului valutei (scăderea sau creșterea), a inflației și șomajului. Dacă valoarea internațională a valutei în condițiile de ocupație totală a forței de muncă scade, apar tendințe către inflație. Aceasta are loc din două motive: 1) crește cererea de mărfuri în țara dată, adică se mărește rata exportului pur în cheltuielile totale, ceea ce provoacă cererea produsului inflației; și 2) prețurile la întregul import se vor ridica. Dacă va avea loc scumpirea valutei, atunci se va reduce exportul și va crește importul, fapt care va duce la șomaj.

Acum să comparăm cursurile valutare fixate și flotante din punctul de vedere al pericolului operațiilor valutare destabilizatoare.

Speculația destabilizatoare pe piața valutară este posibilă în orice regimuri valutare. În perioada CVF ea este mai puțin probabilă decât CVV, în acel caz dacă guvernul intenționează serios și are posibilitate să mențină cursul valutar la nivelul fixat. În același timp, sistemul cursurilor valutare fixate, însă periodic schimbându-se (sistemul Bretton-Woods), creează posibilitate speculanților să ducă „un joc unilateral” pe piața valutară, să atace acele valute pe care le așteaptă devalorizarea sau revalorizarea. La așteptarea devalorizării, speculanții vând valută pe piața forward de scurtă durată și, în caz că așteptările lor se justifică, ei obțin un venit semnificativ, cumpărând valuta după devalorizare la cursul scăzut. Când valuta se cumpără la preț înalt și se vinde la preț mic (în așteptările ridicării ulterioare sau scăderii), atunci aceste operații duc la destabilizarea pieței valutare.

În cadrul sistemului de cursuri flotante, are loc, mai ales, „jocul bilateral”: cursul valutar poate merge și în sus, și în jos de nivelul așteptat, întrucât cursul curent al spoturilor reprezintă cursul echilibrului, dar nu paritatea oficială stabilită artificial, care nu reflectă raportul real al

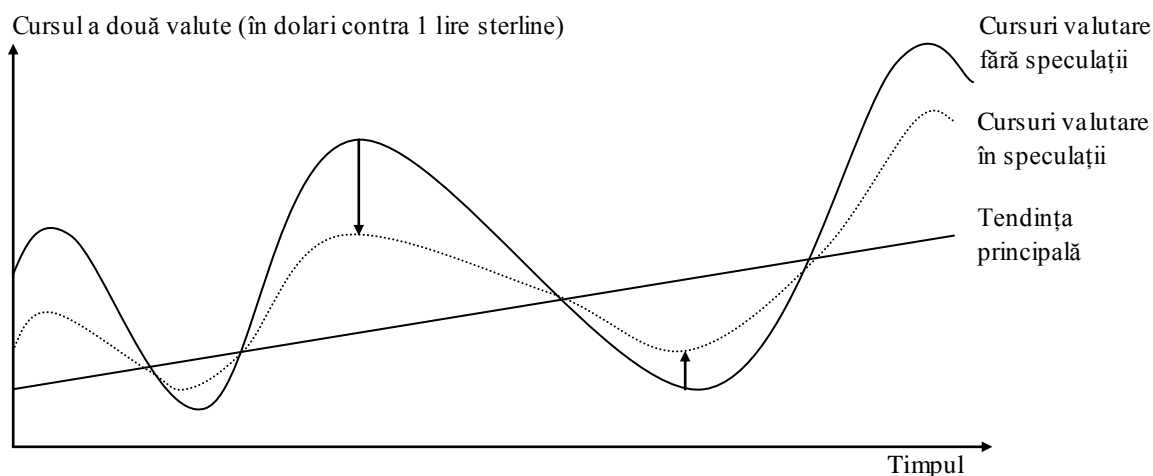
forțelor pe piață. În condițiile flotației pure, specularea, de regulă, aduce un efect stabilizator, deoarece, – potrivit afirmării lui M.Fridman, – „Tranzacțiile valutare, stabilizatoare pe piață, dau posibilitate să câștigi bani, iar cele destabilizatoare – să-i pierzi. La urma urmei, participanții care destabilizează situația, pentru comportamentul lor sunt strâmtorați pe piață” [18, p.351]. Când valuta este vândută în special în perioada de ridicare a prețului său mai sus de linia de trend, și, dimpotrivă, se cumpără, când prețul este mai jos de această linie, atunci operațiile speculative exercită influență stabilizatoare asupra cursurilor valutare, ceea ce contribuie la circulația cursurilor valutare spre fluctuația trendului de echilibru (Fig.6.1). Dar aceasta se referă, în principal, la fluctuația cursurilor valutare. O altă situație, după cum vom vedea în continuare, se creează în cadrul sistemului fluctuației dirijate.

Influența stabilizatoare și cea care a destabilizat operațiile speculative este ilustrată în Fig.6.1 și 6.2 [18, p.351].

În Fig.6.1. dealerii (intermediarii), contribuabili la restabilirea echilibrului, obțin profit, deoarece cumpără valuta la preț mic și o vând la preț înalt în decursul întregului ciclu de mișcare a cursului valutar. În Fig.6.2 dealerii destabilizează situația și pierd banii, întrucât cumpără la cursul mai înalt decât vând.

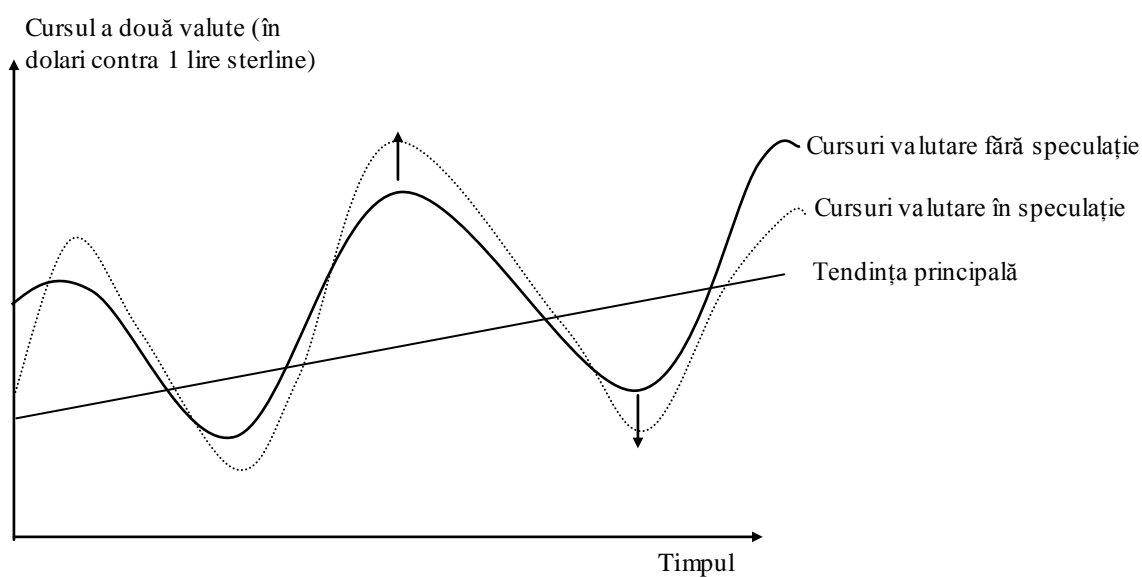
Aceasta, desigur, nu înseamnă că pe piața valutară nu se desfășoară operații de destabilizare și că ele nu pot aduce câștig. Pe piețele valutare ele se întâmplau, se întâmplă și se pot întâmpla în viitor. Însă experiența arată că printre traficanții de valută, care destabilizează situația, „coeficientul letalității” este mai superior decât printre cei care tind să efectueze operațiile conform liniei de echilibru.

Dacă vom compara sistemul fluctuației pure și fluctuației dirijate, experiența istorică în aplicarea sistemelor arată că pericolul speculațiilor este mai înalt în cadrul sistemului de fluctuație dirijat decât în sistemul fluctuației pure al cursurilor valutare. P.H.Lindert afirmă că „cele mai intense valori speculative, având un efect negativ, apar în regimul care este dirijat de organele de stat. De fapt, vinovații în destabilizarea pieței sunt anume organele de stat” [18, p.353].



**Fig. 6.1. Influența stabilizatoare**

Tendința către stabilizarea valutară obligă organele valutare de stat (băncile centrale) să efectueze operații valutare într-o direcție (așa-numita „fluctuație noroioasă”). Încercările de a menține cursul, care deja nu mai corespunde cursului de echilibru, prin intermediul investițiilor valutare duce la pierderi valutare ale statului și pomparea câștigului în mâinile speculanților cu valută, care desfășoară operații valutare destabilizatoare (operații speculative unilaterale). Banca centrală, care practică intervenții valutare întru susținerea cursurilor valutare ireale, are un rol, în esență, de speculant, care destabilizează piața valutară, deoarece o astfel de politică de durată lungă e imposibil a fi practică, ea duce la pierderi valutare din ce în ce mai mari, majorează partea cheltuielilor din bugetul de stat. Participanții individuali pe piață se folosesc de faptul că guvernul susține cursul ireal și obțin venit, iar statul pierde din valută.



**Fig. 6.2. Influența destabilizatoare**

Se poate trage concluzia că speculației destabilizatoare deseori îi sunt supuse cursurile valutare fixate în condițiile lipsei de echilibru fundamentale în economie și cursuri, care se află în fluctuație în condițiile inflației puternice și instabilității politicii valutare de stat.

Rolul destabilizator al organelor de stat în special este distructiv și duce la consecințe sociale dintre cele mai negative, în acele cazuri când situația în țară este instabilă, iar guvernul nu dispune de rezerve suficiente pentru o politică de stabilizare, există un deficit cronic al balanței de plăți și bugetului, o puternică inflație. Acest lucru demonstrează nu doar experiența istorică, dar și experiența stabilirii cursului fixat al carbovane-ului, care i-a costat pe plătitorii de impozite 1 mld. \$, și așa-numita „marțea neagră” din Federația Rusă.

În cadrul regimului cursului valutar fixat, necesitatea de a susține cursul reține inflația. Trecerea la cursurile valutare flotante deseori duce la politica inflației, deoarece în acest caz lipsește un început care să împiedice prin emiterea de bani.

Selectarea regimului cursurilor valutare depinde de scopul ce-l urmărește politica economică. În situația când scopul principal îl constituie atingerea ocupării totale a forței de muncă, iar inflației nu i se acordă o atenție deosebită, preferință se poate acorda cursurilor valutare flotante. Când se pune scopul de a evita inflația, sunt mai preferate cursurile valutare fixate. În esență, problema avantajelor comparative ale cursurilor fixate și flotante, într-o măsură considerabilă, se reduce la problema îmbinării optime a șomajului și inflației.

Selectarea unei sau altei politici valutare se determină prin gradul dependenței economice naționale de procesele care au loc în economia mondială. Dacă țara, într-o măsură mai mare, nu rezistă pericolului instabilității interne și, într-o măsură mai mică, depinde de cea externă, atunci pentru ea, de regulă, sunt mai preferabile cursurile valutare fixate. În caz că economia țării, într-o măsură semnificativă depinde de piața mondială, iar situația economică internă și politica macroeconomică națională relativ sunt stabile, atunci sunt mai preferabile cursurile valutare flotante.

De cursurile valutare flotante sunt cointeresate mai mult țările cu deficit al balanței de plăți și țările care preferă independența în desfășurarea politicii monetar-creditare și bugetare. Cursurile valutare flotante sunt recomandate țărilor care se specializează în exportul îngust al asortimentului, a căror cereri depinde de situația economică a țărilor importatoare.

În modul cel mai general, putem spune că, în condițiile lumii moderne, pentru alegerea politicii valutare, e necesar a aborda din punctul de vedere al combinării optime a evaluării sale ca instrument de integrare economică și mijloace de protecție a politicii naționale de influențele negative, distrugătoare din partea economiei mondiale.



## 6.2. Decontările internaționale

Forma fundamentală în raporturile valutare sunt decontările internaționale care se efectuează pentru operațiile economice internaționale și se reflectă în formă generalizată în balanțele de plăți ale tuturor țărilor de pe glob.

Decontările internaționale – acestea sunt:

- a) plățile comerciale pentru creanțe pecuniare și obligațiuni care apar între întreprinderi, bănci, instituții și anumite personalități din diferite țări, ce țin de comerțul internațional, creditul internațional și de investițiile străine directe;
- b) plățile necomerciale ce țin de transportul pasagerilor, asigurare, turism, transferul de bani peste hotare etc.

Asupra situației decontărilor de plăți au un impact complex o multitudine de factori:

- relațiile economice și politice dintre țări;
- situația țării pe piețele de mărfuri și monetare;
- gradul de utilizare și eficacitate a măsurilor de stat pentru reglementarea economică externă;
- regulile și uzanțele comerciale internaționale;
- reglementarea fluxurilor de mărfuri, servicii și capitaluri interstatale;
- diferențele în ritmurile inflației în diverse țări;
- starea balanței de plăți;
- practica bancară;
- condițiile contractelor și acordurilor de oferire a creditelor în comerțul extern;
- convertibilitatea valurilor etc.

Particularitățile decontărilor internaționale se reduc la următoarele:

1. Importatorii și exportatorii, băncile lor intră în anumite relații separate de contractul de economie externă, legate de expediere, prelucrarea documentelor de repartizare a produselor și de plată, cu efectuarea decontărilor. Volumul de obligațiuni și repartizare a responsabilității între ei depinde de forma concretă a decontărilor.
2. Decontările internaționale se reglementează prin actele normative și legislative naționale, regulile și cutumele bancare internaționale.
3. Decontările internaționale constituie obiectul unificării. Acest fapt este condiționat de procesul de internaționalizare a legăturilor economice, de universalizarea operațiilor bancare. De exemplu, unificarea legislației de cambii, Regulile unificate pentru acreditivele documentare și incaso, Regulile unificate cu privire la garanțiile contractuale.
4. Decontările internaționale au, de regulă, un caracter documentar, adică sunt efectuate contra documentelor financiare și comerciale.

5. Decontările internaționale se fac în felurite valute, de aceea, mai întâi, asupra eficacității lor influențează dinamica cursurilor valutare, în al doilea, funcționarea normală a relațiilor comercial-bancare internaționale este posibilă doar cu condiția schimbului liber al valutei naționale contra valutei altei țări. Cu alte cuvinte, o participare mult mai eficientă a unei sau altei țări în decontările comerciale internaționale este posibilă doar în baza valutei convertibile. În practica modernă, decontările dintre băncile din țări diferite în creanțe și obligațiuni se efectuează, în general, în VLC. În țările cu valută parțial convertită, statul folosește restricțiile valutare, ceea ce are impact direct asupra decontărilor în comerțul extern.

Decontările internaționale pot fi bilaterale, când ele se efectuează între două țări, sau multilaterale, când sumele câștigate din realizarea mărfurilor într-o țară sunt folosite pentru achitarea terțelor țări.

Partea covârșitoare a decontărilor internaționale se efectuează în ordinea decontărilor fără numerar (cliring), prin băncile din diferite țări, care mențin legături corespondente reciproce, cu alte cuvinte, își deschid conturi una alteia, își păstrează în ele mijloacele bănești în valuta corespunzătoare și îndeplinesc ordine de plată și alte dispoziții pe principii de reciprocitate. Se execută astfel: banca în țara importatorului trece la cheltuieli suma de plată din contul clientului său și o înregistrează (sau echivalentul în valută străină) pe contul băncii corespondente străine, iar banca din țara exportatorului trece la cheltuieli această sumă din contul corespondent și o înregistrează pe contul clientului său, care a exportat marfa sa.

Plățile în numerar în decontările internaționale se efectuează, în fond, în timpul călătoriilor peste hotare a delegațiilor, turiștilor sau persoanelor particulare, care schimbă în bănci valuta țării lor contra valutei străine respective.

Decontările internaționale în circulația capitalului țin de funcționarea piețelor financiare, de circulația hârtiilor de valoare atât în formă de investiții directe cât și de portofoliu.

Rolul principal în decontările internaționale îl joacă băncile mari. Gradul lor de influență în decontările internaționale depinde de:

- proporțiile legăturilor economice externe ale țării de întemeiere;
- aplicarea valutei naționale a țării de întemeiere;
- specializarea, starea de finanțare, reputația de afaceri;
- rețelele băncilor corespondente.

Pentru efectuarea decontărilor, băncile folosesc filialele lor străine și relațiile corespondente cu băncile străine. Relațiile corespondente cu băncile străine sunt însoțite de deschideri de conturi „loro” (conturi ale băncilor străine în banca dată) și „nostro” (conturi ale băncii date în băncile străine). Acordurile de corespondent determină ordinea decontărilor, mărimea comisionului, metodele de completare a mijloacelor consumate.

Pentru ca decontările internaționale să se efectueze la timp și rațional, băncile susțin pozițiile valutare necesare în diverse valute, în conformitate cu structura și termenele plăților apropiate.

În scopul obținerii unui profit mai mare, băncile tind să aibă în conturile „nostro” stocuri minimale, preferând amplasarea activelor valutare pe piața financiară mondială, inclusiv pe piața europeană.

Formele principale în decontările internaționale sunt acreditivul comercial și acceptul documentelor transmise bancar la incaso.

**Acreditivul** – este un document de decontare sau bănesc, prezentând în sine o dispoziție a unei instituții de acordare de credite alteia, să efectueze din contul mijloacelor special rezervate plata documentelor de transport-mărfuri pentru marfa expedită, sau să plătească prezentatorului acreditivului o anumită sumă de bani. Acreditivul încredințează exportatorul că banca va plăti producția transportată. El încredințează, de asemenea, importatorul că plata exportatorului nu va fi efectuată fără a controla că toată documentația corespunde termenelor și condițiilor acreditivului.

Acreditivul pot fi de diferite tipuri, dar mai frecvent se folosesc acreditivul irevocabil, revocabil și transferabil.

**Acreditivul irevocabil** îl deschide banca importatorului, iar banca exportatorului îl confirmă. Banca importatorului ia asupra sa obligațiunea irevocabilă să plătească cambia exportatorului, iar banca exportatorului transmite obligația și își asumă responsabilitatea pentru plata cambiei exportatorului, dacă documentele prezentate răspund tuturor cerințelor. Acreditivul irevocabil nu poate fi schimbat sau anulat fără acordul părților interesate. Obligațiunile a două bănci îi oferă exportatorului protecția cea mai sigură contra riscului. Poate fi varianta: acreditivul irevocabil neconfirmat, când obligațiunea de plată a creditului îi aparține băncii care a deschis acreditivul (banca importatorului).

**Acreditivul revocabil** îl deschide banca importatorului, iar banca exportatorului confirmă acest acreditiv. Însă banca importatorului poate schimba sau chiar anula acțiunea acreditivului oricând fără acordul exportatorului (beneficiarului).

**Acreditivul transferabil** se folosește prin înțelegere cu cumpărătorul în acel caz când vânzătorul dispune de subfurnizori cărora le transmite o parte a acestui acreditiv. Acreditivul transferabil este mai ieftin decât deschiderea acreditivelor separate subantreprenorilor.

Pentru emiterea și plata acreditivelor, băncile comerciale primesc o anumită remunerare de comision.

În prezent, la efectuarea operațiilor cu acreditivul se folosesc tehnologii electronice moderne. Astfel, „City Bank” american a fondat o companie-fică specială „Citycorps Trade

Service LTD” (CTSL), situată în Hog Kong, care se specializează în lucrul cu acreditivale pentru oricare dintre secțiile City Bank, situate în toată lumea. Aceasta a sporit eficacitatea și a micșorat prețul serviciilor de finanțare a comerțului extern.

**Incasso** – este o operație bancară, prin intermediul căreia banca prin dispoziția clientului său (exportatorul) primește în baza documentelor de decontare plata de la importator pentru expedierea pe adresa sa a valorilor materiale de marfă sau pentru serviciile prestate și înregistrează aceste mijloace pe contul exportatorului în bancă.

Această formă de plată este răspândită pe larg, întrucât este mai ieftină comparativ cu acreditivul.

### **6.3. Balanța de plăți și structura sa**

Balanța de plată este una dintre noțiunile cele mai importante ale economiei internaționale. Studiarea sa dă posibilitate a evalua în general starea economică a țării, eficacitatea relațiilor sale economice. Funcțional, balanța de plăți joacă rolul modelului macroeconomic, care sistematic reflectă operațiile economice realizate între economia națională și economiile altor țări din lume. Acest model se creează în scopul elaborării și implementării unei politici de curs și economice externe argumentate a țării, analizei și prognozei stării piețelor de mărfuri și financiare, confruntării bilaterale și multilaterale, cercetărilor științifice etc. În baza datelor reale privind starea balanței de plăți, instituțiile financiare internaționale, în special FMI, aprobă decizii cu privire la oferirea asistenței financiare unor țări concrete pentru stabilizarea balanței de plăți și înfruntarea deficitului său.

**Balanța de plăți** – este o evidență statistică, când într-o variantă sistematizată se aduc date sumare privind operațiile economice ale rezidenților din țara vizată cu rezidenții din alte țări (nerezidenți) pentru o anumită perioadă de timp.

#### **Principiile în alcătuirea balanței de plăți**

Balanța de plăți îndeplinește următoarele funcții:

- este o sursă de informații, deoarece dă posibilitate să capeți o închipuire despre nivelul legăturilor internaționale reciproce ale țării, despre schimbările structurale în tranzacțiile internaționale;
- caracteristica balanței de plăți în afară de cea practică are și valoare științifică, deoarece permite modelarea proceselor de dezvoltare economică deschisă;
- servește ca orientare pentru organele conducerii de stat, deoarece măsurile monetare și fiscale, precum și măsurile care stimulează concurența, deseori sunt consecința stării balanței de plăți, rezultatul influenței internaționale care se fixează de balanța de plăți.

Balanța de plăți se bazează pe anumite principii ce rezultă din destinația sa – să se țină seama de operațiile economice externe. Operația economică se consideră de economie externă, dacă ea se efectuează între economia unei țări și economia altor țări din lume. Operațiile economice, care se înfăptuiesc între rezidenți și nerezidenți, cuprind tranzacțiile al căror obiect îl reprezintă mărfurile, serviciile, activele financiare și obligațiunile externe. Tranzacțiile economice, după definiția FMI, prezintă în sine fluxul economic reflectând transmiterea resurselor reale (operații cu produse, servicii sau cu venituri), precum și crearea, lichidarea activului financiar extern sau obligației și/sau la trecerea dreptului de proprietate la activul financiar existent și la obligațiune (operațiile cu activele financiare și obligațiunile externe).

Operațiile economice externe pot fi de schimb și unilaterale.

Majoritatea operațiilor economice, care se înregistrează în balanța de plăți, sunt de schimb și presupun că unul dintre participanții la tranzacție transmite celuilalt participant valoarea economică și în schimb primește echivalentul său valoric. Se deosebesc trei tipuri de operații de schimb internaționale: 1) schimbul de mărfuri și servicii pe alte mărfuri și servicii (acestea sunt operațiile barter, întrucât ambele părți ale acestor operații sunt autentice); 2) schimbul de mărfuri și servicii contra cerințelor bănești sau altor revendicări financiare, adică una dintre părți este reală, cealaltă – financiară; 3) schimbul de instrumente financiare contra altor instrumente financiare, adică ambele părți ale operației sunt financiare.

Operațiile, potrivit cărora un participant la acord oferă valori economice celuilalt participant, fără a primit în schimb echivalentul valoric, se numesc unilaterale. Dacă valoarea economică lipsește uneia dintre părți, atunci în balanța de plăți se utilizează înregistrarea specială – „transfer”. Transferurile se fac, de regulă, în formă de mijloace bănești sau produse. În funcție de faptul la care dintre aceste forme aparține operația economică externă în cauză, se duce evidența în balanța de plăți a țării.

Stabilirea obiectului în operația economică externă se bazează pe noțiunea precum „teritoriul economic al țării”, care este identică cu noțiunea de „economie”.

Teritoriul economic, după definiția FMI, – este teritoriul care se află sub jurisdicția guvernului țării date, în cadrul căruia se pot deplasa liber forța de muncă, mărfurile și capitalul. Însă acest teritoriu nu întotdeauna coincide cu frontiera geografică a țării, deoarece în limitele sale se includ enclavele din afara frontierei principale de stat: consulatele, ambasaderele, bazele militare, stațiile științifice, agențiile informative de imigrație, și de binefaceri, care sunt situate pe teritoriile altor țări și sunt la dispoziția statului, care posedă sau arendează aceste obiecte.

Noțiunea „teritoriu economic” joacă un rol esențial în determinarea principiului inițial de alcătuire a balanței de plăți – *principiul rezidenței*. Concepția de rezidență în sistemul balanței de plăți nu este bazată pe criteriile apartenenței naționale a subiectului economic sau pe criterii

juridice la stabilirea rezidenților unei sau altei țări. Subiectul economic (unitatea economică), centrul de interes economic al căruia se află pe teritoriul economic al țării concrete, este rezident al acestei țări. Subiectul economic are centrul de interese economice pe teritoriul țării date, dacă el efectuează activitate economică și operații economice în cadrul acestei țări și intenționează să continue această activitate o durată de timp îndelungată. Stabilirea unităților rezidenților este determinată din punctul de vedere al înregistrării și clasificării operațiilor în limitele unei economii concrete. Poziția persoanei care activează ca rezident sau nerezident este determinată de diversele înregistrări din balanța de plăți.

În conformitate cu clasificarea FMI, la rezidenții economiei se referă următoarele unități economice:

- gospodăriile casnice și persoanele fizice care fac parte din componența gospodăriilor casnice;
- persoanele juridice deci diferite forme juridico-organizatorice;
- organizațiile necomerciale;
- organele puterii de stat ale țării date.

Al doilea principiu în întocmirea balanței de plăți – **principiul înregistrării**. Întrucât balanța de plăți se bazează pe principiile evidenței contabile, fiecare operație economică externă, care se înregistrează, trebuie să fie prezentată prin două înregistrări având mărimea valorică similară: articolele de credit și articolele de debit. Articolele de credit – articolele pozitive (+) – reprezintă operațiile „de tip export” prin care țara primește, „câștigă” valuta străină. Articolele de debit – articolele în scădere (-) – reprezintă operațiile „de tip import” prin care valuta străină se cheltuie. Creditul arată intrarea valutei străine, adică acordarea acesteia, debitul – cheltuirea valutei străine, adică cererea de aceasta. Așadar, potrivit principiului de înregistrare dublă la credit, se înregistrează micșorarea activelor internaționale ale țării sau creșterea obligațiilor sale externe, cu alte cuvinte, a pasivelor internaționale ale țării, iar la debit se înregistrează creșterea activelor internaționale ale țării sau micșorarea obligațiilor sale externe. Fiecare schimbare în debit, și invers. Astfel în balanța de plăți debitul sumar și creditul sumar întotdeauna sunt egale. În variantă sistematizată, regulile de reflectare a operațiilor în balanța de plăți la credit și la debit sunt prezentate în Tab.6.1.

**Tab. 6.1. Regulile de înregistrare a operațiilor în balanța de plăți**

Operații	Creditul (+)	Debitul (-)
A. Mărfuri și servicii	Exportul de mărfuri și servicii	Importul de mărfuri și servicii
B. Beneficii (venituri) (remunerarea muncii și profiturile din investiții)	Intrările de la nerezidenți	Retribuirea nerezidenților
C. Transferuri (curente și capitale)	Obținerea mijloacelor	Transmiterea mijloacelor
D. Achiziționarea / vânzarea activelor neproductive nefinanciare	Vânzarea activelor	Achiziționarea activelor

E. Operații cu activele financiare și cu obligațiuni	Majorarea obligațiunilor față de nerezidenți sau micșorarea cerințelor față de nerezidenți	Majorarea cerințelor față de nerezidenți sau micșorarea obligațiunilor față de nerezidenți
--	--	--

Al treilea principiu în întocmirea balanței de plăți este ***principiul estimăției unice a tuturor operațiilor***, care se înregistrează în balanța de plăți. Esența acestuia o constituie faptul că la estimarea tranzacțiilor cu active reale și financiare și cu pasive se folosesc prețurile de piață, care se coordonează cu participanții operației economice. Prețul de piață, conform definiției FMI, – este suma de bani, pe care cumpărătorul este gata s-o achite benevol pentru produs, serviciu etc., procurate de la vânzător care este gata să-i vândă de bună voie acest produs, servicii, active financiare. Ambele părți ale acestei tranzacții sunt independente, și schimbul dintre ele are loc în temeiuri comerciale. Prețul de piață se stabilește pentru fiecare operație. Prețul de piață se deosebește de cotările de la bursă, de prețurile de pe piața mondială, prețurile curente, adică de prețurile care nu sunt prețuri reale achitate pentru marfă. Sunt cazuri când prețul de piață, în corespundere cu criteriile sus-menționate, este imposibil a-l stabili. Acest lucru are loc în schimbul de mărfuri barter, în tranzacțiile dintre una și aceeași CTN, în operațiile leasing-ului internațional etc. În aceste cazuri, estimarea tranzacțiilor se face potrivit cu prețurile tranzacțiilor similare.

Respectarea acestui principiu garantează confruntarea balanțelor de plăți din diferite țări, precum și a articolelor balanței de plăți a unei anumite țări.

Al patrulea principiu în alcătuirea balanței de plăți – ***principiul înregistrării concomitente*** a operației economice externe.

Fiecare operație trebuie să fie reflectată în balanța de plăți a creditului și a debitului respectiv concomitent, și ambii participanți ai tranzacției sunt obligați să înregistreze această operație cu una și aceeași dată care să corespundă cu data îndeplinirii ei. Pentru realizarea acestui acces, este necesar a stabili momentul înregistrării operației în balanța de plăți. Un asemenea moment poate fi momentul de încheiere a contractului sau cel de transmitere a drepturilor de proprietate asupra activelor, care se transmit. Dacă momentul de transmitere a drepturilor de proprietate este greu a fi stabilit, atunci acesta se consideră momentul înregistrării contabile respective în evidența contractanților.

La întocmirea balanței de plăți este important a stabili în care unități bănești să se facă evidența, adică să se stabilească ***unitatea de decontare (calcul)***. Unitatea de decontare trebuie să fie suficient de stabilă, pentru ca schimbarea cursului său în decursul perioadei de evidență să nu se reflecte asupra indicatorilor finali, în afară de aceasta, ea trebuie să fie stabilă pe o durată cât posibil mai mare a perioadelor de evidență pentru asigurarea confruntării și analizei dinamicii lor.

La pregătirea balanței de plăți, țările trebuie să folosească acea unitate de decontare, care este utilizată de ele în calculele și evidențele interne. Totuși, este necesar să menționăm că, în majoritatea țărilor, evidența și publicarea indicatorilor balanței de plăți se practică în dolari SUA.

Sursele informative ale balanței de plăți le reprezintă:

- datele organelor statisticii de stat: datele sistemului conturilor naționale; datele statistice generalizate privind comerțul extern de produse și servicii; darea de seamă statistică asupra evidenței investiționale directe și de portofoliu; dările de seamă trimestriale cu privire la comerțul extern de mărfuri la prețurile FOB și CIF din punct de vedere geografic; indicatorii inflației prețurilor de consum și angro; structura prețului de cost în ramurile pentru export; datele despre comerțul neformal;
- datele organelor de stat asupra economiei politice: calculele prognozei dinamicii indicatorilor macroeconomici principali; informația privind dezvoltarea economiei în general și în anumite ramuri; prețurile informative la produsele și serviciile principale, care sunt exportate și importate; datele privind condițiile comerțului; datele despre regimul comercial;
- datele Serviciului vamal de stat: datele privind exportul și importul de mărfuri; estimarea ajutorului umanitar; datele privind comerțul neformal (sau spontan) [16, p.116; 44, p.16].

#### **6.4. Relațiile valutare și balanța de plăți a Republicii Moldova**

Politica monetară și valutară promovată în Republica Moldova are ca prioritate asigurarea și menținerea stabilității prețurilor. În acest scop, o atenție deosebită se acordă menținerii nivelului inflației la cel mai mic nivel posibil, să nu depășească 10%. La finele anului 2010, nivelul inflației se ridicase la 8,1%. Banca Națională a Moldovei prognozează o diminuare a ratei inflației până la 4,5% în 2012.

Piața valutară a Republicii Moldova este caracterizată de dinamica cursului valutar și de rulaj. Cursul valutar este calculat ca rata de schimb medie ponderată la volumul tranzacțiilor care au avut loc pe piața valutară. Rulajul pieței valutare cuprinde totalitatea tranzacțiilor de schimb valutar cu excepția celor efectuate de către Banca Națională a Moldovei, care au avut loc pe cele mai diferite segmente ale pieței. Printre segmentele pieței monitorizate în particular se numără piața interbancară (tranzacțiile de schimb valutar efectuate între băncile comerciale autorizate) și piața intrabancară (tranzacțiile de schimb valutar efectuate între bănci și clienții acestora); piața operațiunilor la vedere (cu decontările ce se efectuează cel târziu timp de două zile bancare) și piața operațiunilor la termen (cu decontările ce se efectuează, de regulă, peste perioade fixe, cum ar fi: una, două săptămâni, o lună sau mai mult). În timp ce cursul valutar reprezintă echilibrul



dinamic al cererii și ofertei de valută în cadrul pieței, rulajul denotă activitatea generală a participanților pieței valutare.

Republica Moldova menține un regim valutar flotant, fapt ce presupune efectuarea unor intervenții pe piața valutară doar pentru a atenua fluctuațiile excesive ale cursului valutar, cursul de schimb fiind determinat de cererea și oferta de valută străină pe piața valutară internă. În condițiile unor intrări semnificative de capital de peste hotare, care nu pot fi totalmente absorbite prin intervențiile BNM pe piața valutară, are loc o apreciere a monedei naționale.

Cursul oficial al leului moldovenesc fata de dolarul SUA se determină de către Banca Națională a Moldovei în baza informației privind volumele tranzacțiilor de cumpărare/vânzare a dolarilor SUA contra lei moldovenești (spot, swap, forward etc.) și cursurile valutare aplicate de către băncile licențiate și Banca Națională a Moldovei la tranzacțiile în cauză, reflectate în Raportul cu privire la sumele de valută străină cumpărate și vândute de către bancă contra lei moldovenești. La determinarea cursului oficial al leului moldovenesc față de dolarul SUA se utilizează metoda mediei aritmetice a mediilor cursurilor preponderente de cumpărare și vânzare, ponderate la volumul tranzacțiilor de cumpărare/vânzare efectuate pe piața valutară interbancară și cea intrabancară ale Republicii Moldova între orele 12.30 a zilei lucrătoare precedente și 12.30 a zilei de raportare.

Cursul oficial al leului moldovenesc față de valuta străină, alta decât dolarul SUA, se determină în baza cursului oficial al leului moldovenesc față de dolarul SUA multiplicat la cross-cursul valutei străine respective față de dolarul SUA stabilit pe piața internațională la ora 14:00 ora Chișinăului.

Sursa de bază utilizată pentru preluarea informației privind cross-cursurile valutei străine față de dolarul SUA, în vederea stabilirii cursului oficial al leului moldovenesc față de valutele străine respective, este sistemul informațional Reuters, alternativ – sistemul informațional Bloomberg. În cazul în care cursurile valutare pe piața internațională nu sunt accesibile, la calcularea cursului oficial al leului moldovenesc se utilizează cursurile valutare disponibile din alte surse sigure (de exemplu, cursurile valutare stabilite de către băncile centrale ale statelor respective, cursurile de fixing stabilite la bursele valutare ale statelor respective etc.). Cursul oficial al leului moldovenesc se difuzează băncilor licențiate prin intermediul Sistemului Automatizat de Plăți Interbancare (SAPI) sau prin alte mijloace.

**Lista valutei străine față de care Banca Națională a Moldovei  
cotează leul moldovenesc**

Coroana cehă	Dramul armenesc	Manatul turkmen
Coroana daneză	<b>EUR Euro</b>	Ringgitul malayesian
Coroana islandeză	Forintul ungar	Rubla bielorusă
Coroana norvegiană	Francul elvețian	<b>Rubla rusească</b>
Coroana suedeză	<b>Hrivna ucraineană</b>	Rupia indiană

Denarul macedonian	Kuna croată	Shekelul israelian
Dinarul kuveitian	Lari georgian	Somul kirghiz
Dinarul sârb	Latul leton	Somoni tadjic
Dirhamul EAU	Lekul albanez	Sumul uzbek
Dolarul australian	<b>Leul românesc</b>	Tenghe kazah
Dolarul canadian	Leva bulgară	Wonul sud-coreean
Dolarul Hong Kong	Lira sterlină	Yenul japonez
Dolarul neozelandez	Lira turcească	Yuanul Renminbi chinezesc
<b>Dolarul SUA</b>	Litul lituanian	Zlotul polonez
DST	Manatul azer	

*Sursa*: Banca Națională a Moldovei

Rata de schimb reală efectivă este unul dintre cei mai importanți indicatori care arată competitivitatea relativă a mărfurilor moldovenești și serviciilor, în raport cu principalii parteneri comerciali.

În anul 2008, când criza a afectat majoritatea țărilor lumii, partenerii noștri comerciali au înregistrat o depreciere reală a valutelor lor naționale.

Datorită faptului că în 2008 leul moldovenesc s-a apreciat în termeni nominali, rata de schimb reală efectivă a leului moldovenesc s-a apreciat semnificativ în raport cu monedele partenerilor noștri comerciali.

Acest fapt a afectat semnificativ competitivitatea produselor moldovenești peste hotare și chiar pe piața locală, fapt ce a agravat criza și mai mult.

În 2009 leul moldovenesc a înregistrat o depreciere relativ mică de 16%. Cu toate acestea, datorită faptului că inflația în Republica Moldova a fost semnificativ mai mică decât în alte țări, rata de schimb reală efectivă a leului moldovenesc s-a depreciat considerabil și a ajuns la un nivel corespunzător, pentru a susține creșterea economică în Moldova.

Unul dintre factorii cei mai importanți, care influențează cursul valutar, îl constituie situația balanței de plăți. Echilibrul balanței de plăți externe este dependent de valoarea exporturilor și a importurilor, de gradul de eficiență și competitivitate al produselor, de nivelul prețurilor, de serviciile internaționale și de conjunctura de pe piețele internaționale.

Evoluția balanței de plăți a Republicii Moldova pentru ultimii cinci ani se prezintă în felul următor:

**Tabelul 6.2. Evoluția balanței de plăți a Republicii Moldova pe agregate principale, mil. dolari SUA**

	2006	2007	2008	2009	2010
<b>CONTUL CURENT</b>	<b>-386.42</b>	<b>-671.10</b>	<b>-979.00</b>	<b>-465.01</b>	<b>-483.59</b>
Bunuri și servicii	-1603.24	-2319.79	-3216.40	-1988.57	-2289.29
Bunuri	-1582.70	-2298.07	-3223.23	-1948.82	-2219.52
export (FOB), din care:	1060.81	1373.34	1645.91	1326.92	1590.44
băuturi alcoolice	186.51	134.19	193.11	157.26	175.84
import (FOB), din care:	-2643.51	-3671.41	-4869.14	-3275.74	-3809.96
resurse energetice (fără energie electrică)	-544.89	-644.70	-903.24	-652.99	-732.77
Servicii	-20.54	-21.72	6.83	-39.75	-69.77
export	467.10	628.41	843.90	673.11	701.17

import	-487.64	-650.13	-837.07	-712.86	-770.94
Venituri	402.53	416.41	598.60	302.93	486.66
intrări, din care:	605.91	710.07	905.01	590.00	749.24
veniturile rezidenților din muncă	573.00	649.00	842.00	563.42	730.81
ieșiri, din care:	-203.38	-293.66	-306.41	-287.07	-262.58
dividende și profituri distribuite ale filialelor	-55.08	-52.77	-37.84	-136.85	-124.47
venit reinvestit și profituri nedistribuite ale filialelor	-41.59	-112.81	-98.70	11.56	-14.55
dobânzi către plată la împrumuturi***	814.29	1232.28	1638.80	1220.63	1319.04
Transferuri curente unilaterale	864.28	1297.34	1750.29	1323.99	1404.84
intrări, din care:	602.82	842.26	1046.02	635.21	648.72
transferuri personale	-49.99	-65.06	-111.49	-103.36	-85.80
ieșiri					
<b>CONTUL DE CAPITAL ȘI FINANCIAR</b>	<b>304.40</b>	<b>563.44</b>	<b>912.37</b>	<b>415.01</b>	<b>420.78</b>
Transferuri de capital	-22.78	-7.96	-14.61	-17.54	-28.36
Investiții directe, din care:	259.40	523.90	695.38	138.57	193.90
în economia națională	258.47	541.26	711.46	145.33	197.41
capital social și venit reinvestit	160.61	340.19	540.40	150.00	171.53
împrumuturi intragrup	97.86	201.07	171.06	-4.67	25.88
Investiții de portofoliu, din care:	-4.79	-4.51	6.38	-5.82	5.64
Pasive**	-4.58	-4.44	6.42	-5.57	5.84
titluri de participare	1.78	1.72	11.36	2.39	5.84
titluri de angajamente	-6.36	-6.16	-4.94	-7.96	
Derivate financiare – bancare, net	0.19	-0.47	0.94	0.34	-0.63
Alte investiții	213.14	581.34	676.29	98.91	544.60
Active*	-49.36	35.32	52.14	-210.56	75.46
credite comerciale	17.42	-7.61	76.30	44.86	21.24
valută și depozite	-66.78	48.93	-25.96	-259.62	61.61
împrumuturi		-6.00	1.80	4.20	-7.39
Pasive**	262.50	546.02	624.15	309.47	469.14
credite comerciale	44.89	107.08	131.16	90.70	128.62
împrumuturi pe termen lung***	184.29	294.68	378.26	-11.49	260.25
utilizare	363.70	531.27	701.05	306.47	628.45
rambursare	-179.41	-236.59	-322.79	-317.96	-368.20
împrumuturi pe termen scurt	-0.16	40.09	32.86	-46.02	23.79
depozite ale nerezidenților în sistemul bancar național	53.32	60.56	53.12	-46.64	-69.59
alte pasive***	-19.84	43.61	28.75	138.72	126.07
alocări de DST	-140.76	-528.86	-452.01	200.55	-294.37
Activele de rezervă ale statului*	82.02	107.66	66.63	50.00	62.81
Erori și omisiuni					

\*(-) majorare, (+) micșorare

\*\* (+) majorare, (-) micșorare

\*\*\*inclusiv reșalonări în 2006-2008

### **Sursa:** Banca Națională a Moldovei

Contul curent al balanței de plăți a înregistrat în 2010 un deficit în valoare de 483,59 mil. USD, în creștere cu 4,0 la sută comparativ cu anul precedent, determinat de majorarea deficitului înregistrat la comerțul cu bunuri și servicii cu 15,1 la sută, de la 1988,57 mil. USD până la 2289,29 mil. USD. Importurile de resurse energetice au crescut, determinate preponderent de majorarea prețurilor.

Încasările pentru serviciile de comunicații, informatice, aferente afacerilor, guvernamentale au sporit, însă în balanța serviciilor predomină călătoriile și transportul, care au înregistrat deficite, astfel comerțul extern cu *servicii* soldându-se cu un deficit în valoare de 69,77 mil. USD.

Balanța veniturilor a înregistrat un excedent în valoare de 486,66 mil. USD. Veniturile încasate au fost estimate la 749,24 mil. USD, din care cele din muncă rezidenților în străinătate – 730,81 mil. USD.

Dividendele plătite investitorilor străini au fost evaluate la 124,47 mil. USD.

Transferurile unilaterale curente au înregistrat un excedent în valoare de 1319,04 mil. USD, intrările însumând 1404,84 mil. USD, din care transferurile personale – 648,72 mil. USD.

Contul de capital și financiar s-a încheiat cu un excedent de 420,78 mil. USD, comparabil cu cel din anul 2009.

Intrările nete de investiții străine directe în economia națională pe parcursul anului 2010 au sporit cu 35,8 la sută, însumând 197,41 mil. USD, dintre care în sectorul bancar – 34,03 mil. USD, iar în alte sectoare – 122,95 mil. USD.

Balanța de plăți detaliată a Republicii Moldova pentru anul 2010 arată în felul următor:

<b>Balanța de plăți a Republicii Moldova pentru anul 2010</b>	
	<i>milioane USD</i>
	<b>2010</b>
<b>Contul curent</b>	<b>-483.59</b>
<b>Bunuri, servicii și venituri</b>	<b>-1802.63</b>
<b>Bunuri și servicii</b>	<b>-2289.29</b>
<b>Bunuri</b>	<b>-2219.52</b>
Credit	1590.44
Debit	-3809.96
<b>Servicii</b>	<b>-69.77</b>
Credit	701.17
Debit	-770.94
<b>Venituri</b>	<b>486.66</b>
Credit	749.24
Debit	-262.58
Compensare pentru muncă	671.46
Credit	730.81
Debit	-59.35
Venituri din investiții	-184.8
Credit	18.43
Debit	-203.23
Venituri din investiții directe	-145.83
Credit	1.48
Debit	-147.31
Venituri din investiții de portofoliu	11.1
Credit	13.74
Debit	-2.64
Venituri din alte investiții	-50.07

Credit	3.21
Debit	-53.28
<b>Transferuri curente</b>	<b>1319.04</b>
Credit	1404.84
Debit	-85.8
Guvernamentale	245.38
Credit	252.24
Debit	-6.86
Alte sectoare	1073.66
Credit	1152.6
Debit	-78.94
Transferuri efectuate de muncitori	632.57
Credit	648.72
<b>Contul de capital și financiar</b>	<b>420.78</b>
<b>Contul de capital</b>	<b>-28.36</b>
Credit	13.39
Debit	-41.75
<b>Contul financiar</b>	<b>449.14</b>
Investiții directe	193.9
Peste hotare	-3.51
În economia națională	197.41
Capital social	156.98
Venit reinvestit	14.55
Alt capital	25.88
Investiții de portofoliu	5.64
Active	-0.2
Titluri de participare	-0.2
Pasive	5.84
Titluri de participare	5.84
Derivate financiare, net	-0.63
Derivate financiare, active	-0.63
Alte investiții	544.6
Active	75.46
Credite comerciale	21.24
Împrumuturi	-7.39
Bănci	-4.88
Alte sectoare	-2.51
Valută și depozite	61.61
Pasive	469.14
Credite comerciale	128.62
Împrumuturi	284.04
Autorități monetare	52.93
Sector guvernamental	166.14
Sector bancar	33.86

Alte sectoare	31.11
Valută și depozite	-69.59
Alte pasive	126.07
Sector bancar	0.61
Alte sectoare	125.46
Active de rezervă	-294.37
<b>Erori și omisiuni</b>	<b>62.81</b>

*Sursa:* Banca Națională a Moldovei

Din cauza unor lacune ale regimului precedent de politică monetară, în anul 2003 se ajunsese la un nivel al inflației mai mare de 10%. În anul 2009, criza financiară mondială și-a făcut efectul și în Republica Moldova prin contractarea puternică a economiei, ceea ce a condus la un proces deflaționist foarte periculos în Moldova.

Dar în decembrie 2010 Banca Națională a Moldovei a adoptat o nouă strategie a politicii monetare pe termen mediu, care stabilește clar prioritățile în privința regimului de control al inflației. Aceasta, pe termen lung, ar trebui să contribuie la creșterea eficienței mecanismului de implementare a politicii monetare și îmbunătățirea capacității de a controla inflația.

## BIBLIOGRAFIE

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
2. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанкир, 2000.
3. Гіл Ч. Міжнародний бізнес. – Київ: Основи, 2001.
4. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. /Кер. авт. кол. і наук. ред. Циганкова Т.М. – К.: КНЕУ, 2003.
5. Грейсон Дж. К., О`Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1995.
6. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. – СПб: Питер, 2006
7. Денберг Р.Л. Международное налогообложение. – М.: ЮНИТИ, 1997.
8. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. – Київ: Україна, 1994.
9. Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли. Х. – Международный бизнес: Учебник. – М.: Дело, 1994.
10. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник /За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В.. – Київ: ЦУЛ, 2007.
11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2010.
12. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999.
13. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997.
14. Кириченко О., Ковас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Київ: Фінансист, 2000.
15. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – СПб: Питер, 1998.
16. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 2000.
17. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Учебник. – СПб: Питер, 2004.
18. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. – М.: Прогресс, 1992.
19. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.
20. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр “ДрУк”, 2002.
21. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. – М.: Дело, 1999.
22. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т. I, М.: Республика, 1992.
23. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т. II, М.: Республика, 1992.
24. Макогон Ю.В., Ляшенко В.І., Кравченко В.О., Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони. – Донецьк: ДонНУ, 2005.
25. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.
26. Международный менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. С.Э. Пивоварова. – СПб.: Изд-во “Питер”, 2000.
27. Международные стратегии экономического развития: Учебное пособие/Под общей редакцией академика Пахомова Ю.Н. – Киев-Донецк, 2001.
28. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник – М.: Дело,

- 1995.
29. Міжнародна економіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – Київ: ЦУЛ, 2008.
  30. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник/За ред. Лук'яненка Д.Г. – Київ: КНЕУ, 2003.
  31. Міжнародна торгівля. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2011.
  32. Міжнародне оподаткування. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2005.
  33. Міжнародні організації: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2011.
  34. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – К.: Освіта України, 2011.
  35. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – Київ: ЦУЛ, 2011.
  36. Міжнародні фінанси: Підручник /За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003.
  37. Мозговий О.М. Фондовий ринок. – К.: КНЕУ, 1999.
  38. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 1999.
  39. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г. Губський, Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – Київ: Україна, 1997.
  40. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс, 1994.
  41. Портер М. Международная конкуренция: Учебник. – М.: Международные отношения, 1998.
  42. Портер М. Стратегії конкуренції. – Київ: Основи, 1998.
  43. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. – К.: Либідь, 2005.
  44. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. – Київ: Таксон, 2003.
  45. Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В.Є., Кудирко Л.П. Транснаціональні корпорації: Навч. посібн. з нормативної навч. дисципліни «Транснаціональні корпорації». – К.: Таксон, 2001.
  46. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. – Київ: Основи, 1998.
  47. Сальваторе Д. Международная экономика / Пер. с англ. – М.: Ин-т внеш. экон. связей и управления, 1998.
  48. Світова економіка: Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – К.: ЦНЛ, 2010
  49. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998.
  50. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. – Киев: Укрзакордонвизасервис, 1992.
  51. Томас Пугель, Питер Линдерт. Международная экономика. Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2003.
  52. Томпсон А.А., Формби Дж. Экономика фирмы – М.: Бином, 1998.
  53. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник /За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової. – К.: ЦУЛ, 2011.
  54. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: У 2 т. – Т1 / Д.Г. Лук'яненко, Л.Л. Антонюк та ін; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.
  55. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. Навч. посібник. / За ред. Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г. – К.: ЦНЛ, 2010.
  56. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001.



- 57.Фридмен М. Если бы деньги заговорили... - М.: Дело, 2002.
- 58.Хэррис Дж.М. Международные финансы. – М.: Международные отношения, 1996.
- 59.Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2001.
- 60.Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник/ За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2006.
- 61.Шреплер Х.А. Международные экономические организации. – М.: Международные отношения, 1999.
- 62.Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
63. Экономика зарубежных стран: учеб. пособие /Под ред. Ю.Г. Козака, С.Н. Лебедевой. – Минск: Выш. шк., 2009.
- 64.Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. – М.: ДеКА, 1998.
- 65.Fundamentals of International Business. – N.Y.: South-Western College Pub, 2003.
- 66.Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision. – Munster/London, LIT, 2004.
- 67.International Business: Competing in the Global Marketplace – N.Y. McGraw-Hill/Irwin, 2005.
- 68.International Business. – N.Y.: Prentice Hall, 2006.
- 69.International Business: The Challenges of Globalization. – N.Y.: Prentice Hall, 2007.
- 70.International Business. – NY.: The Dryden Press, 2005.
- 71.International Economics. – N.Y.: McGraw-Hill/Irwin, 2006.
- 72.International Economics. – N.Y.: Prentice Hall, 2005.
- 73.International Economics. – N.Y.: South-Western College Pub, 2006.
- 74.International Economics: Theory and Policy. – L.: Addison Wesley, 2005.
- 75.Introduction to International Relations: Theories and Approaches. – Oxford. Oxford University Press, USA, 2003.
- 76.Neutze J., Karatnycky A. Corruptions, Democracy, and Investment in Ukraine. – W.: RJI, October, 2007.
- 77.Regional Perspectives on Globalization. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007.
- 78.Ukraine, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.

## SUMAR

	<b>PRELIMINARIILE.....</b>	
<b>Capitolul 1.</b>	<b>INTRODUCERE LA CURSUL „ECONOMIE MONDIALĂ”.....</b>	
	1.1. Economia mondială în sistemul științei economice.....	
	1.2. Obiectul și structura cursului de „Economie mondială”: microeconomia mondială și macroeconomia mondială.....	
<b>Capitolul 2.</b>	<b>PARTICULARITĂȚILE ȘI NOTIUNILE DE BAZĂ ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL.....</b>	
	2.1. Esența comerțului internațional, însemnătatea sa și trăsăturile specifice.....	
	2.2. Structura și dinamica comerțului internațional.....	
	2.3. Tipurile principale de piețe și de mărfuri.....	
	2.4. Formele și metodele comerțului internațional.....	
	2.4.1. Formele comerțului internațional.....	
	2.4.2. Metodele comerțului internațional.....	
<b>Capitolul 3.</b>	<b>TEORIILE FUNDAMENTALE ALE DEZVOLTĂRII COMERȚULUI INTERNAȚIONAL.....</b>	
	3.1. Teoriile clasice ale comerțului internațional.....	
	3.1.1. Teoria mercantilismului.....	
	3.1.2. Teoria superiorităților absolute.....	
	3.1.3. Teoria avantajelor comparative.....	
	3.1.4. Teoria asigurării relative a țărilor cu factori de producție și testarea ei de W.Leontiev.....	
	3.2. Modelul standard al comerțului internațional.....	
	3.2.1. Avantajele comparative și cheltuielile constante de substituție.....	
	3.2.2. Avantajele comparative și cheltuielile de substituție crescânde în modelul standard.....	
	3.2.3. Dezvoltarea modelului standard: modelul echilibrului general.....	
	3.2.4. Instrumentele de analiză a comerțului internațional ce rezultă din modelul standard.....	
	3.3. Teoriile alternative ale comerțului internațional.....	
	3.3.1. Teoria decalajului tehnologic.....	
	3.3.2. Teoria ciclului de viață a producției.....	
	3.3.3. Teoria similitudinilor în preferințe.....	
	3.3.4. Aplicarea teoriei economice la volumul producției.....	
	3.3.5. Teoria comerțului în cadrul ramurii (intraramură).....	
	3.3.6. Teoria avantajelor competitive (concrențiale).....	
<b>Capitolul 4.</b>	<b>POLITICA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL.....</b>	
	4.1. Tipurile de bază ale politicii comerciale.....	
	4.2. Metode tarifare în reglementarea comerțului internațional.....	
	4.3. Metode netarifare de reglementare a comerțului internațional.....	
	4.3.1. Restricții cantitative.....	
	4.3.2. Metode latente de limitare a comerțului.....	
	4.3.3. Metode financiare ale politicii comerciale.....	
	4.4. Particularitățile evoluției reglementărilor tarifare-vamale în Republica Moldova.....	
<b>Capitolul 5.</b>	<b>PIEȚELE MONDIALE DE MĂRFURI ȘI SERVICII.....</b>	
	5.1. Clasificările comerciale internaționale ale mărfurilor.....	
	5.2. Piețele comerciale mondiale.....	

5.2.1.	Prețurile mondiale la produsele industriale și materiile prime .....
5.2.2.	Piețele mondiale de desfacere a mărfurilor industriale .....
5.2.3.	Piețele mondiale de materii prime .....
5.3.	Serviciile și clasificarea lor în comerțul internațional.....
5.4.	Starea și structura pieței mondiale de servicii.....
5.5.	Comerțul extern cu mărfuri și servicii al Republicii Moldova.....
Capitolul 6.	<b>RAPORTURI VALUTARE ȘI BALANȚA DE PLĂȚI.....</b>
6.1.	Esența raporturilor valutare și a politicii valutare.....
6.2.	Decontările internaționale.....
6.3.	Balanța de plată și structura sa.....
6.4.	Relațiile valutare și balanța de plăți a Republicii Moldova.....
	<b>BIBLIOGRAFIE.....</b>