

# **Complexitatea comerțului exterior și potențialul de dezvoltare economică**

**dr. Simona FRONE**

## **1. Aspecte ale corelației dintre gradul de complexitate a bunurilor tranzacționate prin comerțul exterior și potențialul de dezvoltare al economiei**

Liberalizarea schimburilor comerciale externe a reprezentat în deceniul 1990, unul dintre cele mai dinamice domenii de transformări economice pe plan global, pentru țările în curs de dezvoltare și mai ales pentru țările în tranziție.

Cu circa zece ani înainte de începerea tranziției la economia de piață în țările socialiste, economiile naționale socialiste erau - din punct de vedere al exporturilor lor de mărfuri - comparabile cu țările în curs de dezvoltare, deoarece înregistrau aproape aceeași tendință de evoluție<sup>1</sup>.

Desi odată cu criza regimului socialist al țărilor din Europa de Est a avut loc inițial un declin dramatic al exporturilor (în România, valoarea exporturilor a fost în 1991 și în 1992 cu cca. 26% mai mică decât în 1990) în principal datorită dispariției acordului CAER, liberalizarea schimburilor internaționale a permis ulterior creșterea

rapidă a volumului comerțului exterior al economiilor în tranziție. Astfel, se consideră că, în prezent, gradul de deschidere și de diversificare al acestora este apropiat de cel al țărilor Europei Occidentale dezvoltate<sup>2</sup>.

Pentru economiile de tranziție, evoluția comerțului exterior este caracterizată de două principale tendințe:

1. reorientarea masivă a schimburilor comerciale către țările și piețele occidentale (mai ales cele ale Uniunii Europene);
2. creșterea continuă a deficitului balanței de plăti externe.

În prezent, ponderea piețelor din Uniunea Europeană în comerțul exterior al țărilor în tranziție (mai ales al celor candidate la integrarea europeană) este deja la un nivel comparabil cu cel al unor țări membre ale UE, precum Grecia sau Spania<sup>3</sup>.

În ceea ce privește cea de a doua tendință, dată de creșterea deficitului comercial, aspectele sunt mai complexe, dacă ținem seama de faptul că un volum de importuri superior exporturilor nu antrenează neapărat un dezavantaj pentru economia națională respectivă, dacă venitul național este suficient de mare iar fluxurile de capital

<sup>1</sup> P. Krugman, M. Obstfeld, "International Economics. Theory and Policy", Ed. Addison-Wesley, 1997.

<sup>2</sup> O. Havrylyshyn, Opening Up and Geographic Diversification of Trade in Transition Economies, IMF WP, 1998.

<sup>3</sup> P. Brenton, Trade and Investment in Europe. The Impact of the Next Enlargement, CEPS, Bruxelles, 1999.

finanțiar străin sunt importante. Deficitul balanței comerciale poate fi deci analizat doar în contextul general al deficitului balanței de plată externe.

Există opinii ale unor economisti prestigioși pe plan global conform cărora, declinul economic (scăderea Produsului Intern Brut) al țărilor în tranziție din Europa de Est, din deceniul 1990, s-a datorat în mare măsură desființării acordului CAER<sup>1</sup>.

Pe de altă parte, un alt studiu<sup>2</sup> sugerează faptul că acele țări care și-au liberalizat mai repede schimburile comerciale internaționale au înregistrat progrese semnificative în implementarea și eficiența reformelor economice. Concluzia ar fi aceea că restructurarea cât mai rapidă (din punct de vedere geografic și al complexității produselor) a comerțului exterior implică și redresarea și apoi creșterea economică mai rapidă.

Alte opinii percep în mod diferit legătura dintre creșterea economică și performanța comerțului exterior, apreciind<sup>3</sup> că o simplă liberalizare a comerțului exterior, chiar dacă este însotită de deprecierea semnificativă a monedei naționale, nu ameliorează automat performanța macroeconomică de ansamblu. Condițiile necesare pentru îmbunătățirea schimburilor comerciale sunt liberalizarea prețurilor dar și reducerea inflației, odată cu diminuarea controlului statului asupra economiei.

Având în vedere aceste tendințe, manifestate pe fondul proceselor tot mai accentuate de globalizare dar și de integrare economică, se poate afirma

faptul că domeniul comerțului exterior reprezintă un aspect mult mai complex și mai important decât un simplu schimb de bunuri și servicii între economia națională și restul economiei mondiale.

### *1.1. Tendințe privind evoluția structurii pe categorii de complexitate a exporturilor la nivel mondial*

În condițiile amplificării și accentuării procesului de globalizare ce a avut loc în ultimii cca 20 de ani, s-a produs o modificare continuă atât a volumului cât și a structurii comerțului internațional.

Tendințele și fenomenele economice înregistrate sunt mai mult sau mai puțin conforme cu teoriile și legitățile economice ale comerțului exterior; verificarea veridicității acestor teorii nu se poate realiza decât pe baza analizelor economice fundamentate pe serii cât mai lungi de date.

O primă caracteristică ce se desprinde din studierea datelor cu privire la evoluția comerțului exterior pe plan global în perioada 1980-1996 este data de faptul că produsele prelucrate (industriale) au reprezentat principala componentă a comerțului internațional precum și factorul de creștere a acestuia. Astfel, în perioada 1985-1995, ritmul mediu anual de creștere a exporturilor de produse industriale a fost de peste 10% la nivel mondial.

O altă tendință marcantă a comerțului internațional cu produse industriale este creșterea continuă a ponderii țărilor în curs de dezvoltare în total, ajungând de la doar 9,8% în 1980, la 23% în 1996, respectiv 24,3% în 1998<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Idem 3.

<sup>2</sup> Idem 2.

<sup>3</sup> B. Kaminski, A. Winters, W. Khun, Export Performance in Transition Economies, Economic Policy nr. 23/1996.

<sup>4</sup> Tabel 3.1., în: Trade and Development Report, 2002, UNCTAD.

Contribuția fostelor țări socialiste la comerțul internațional global cu produse industriale este destul de neînsemnată și nu a cunoscut ritmuri de creștere semnificative, ajungând de la 1,1% în 1980, la cca 1,7% în 1996.

Clasificarea exporturilor în funcție de caracteristicile lor tehnologice nu este o sarcină foarte ușoară, deoarece datele existente cu privire la comerț pot ascunde variații de nivel tehnologic între diferitele subgrupe. De asemenea, caracteristicile tehnologice se pot schimba în timp, astfel încât diferențele între categorii ar putea fi greu de definit cu precizie.

Având în vedere aceste aspecte, există mai multe tipuri de clasificări tehnologice; totuși se poate vorbi de acceptarea generală a unei distribuții largi a activităților de producție industriale.

Mulți analiști pur și simplu împart produsele în două grupe:

- grupul produselor de înaltă tehnologie (de nivel superior), respectiv
- grupul produselor de joasă tehnologie (de nivel inferior),

în funcție de cheltuielile de cercetare-dezvoltare încorporate sau de numărul de ingineri și oameni de știință antrenați în toate fazele procesului de producție.

OECD propune o clasificare recentă, bazată pe intensitatea resurselor utilizate, diferențierea și relația cu baza de cunoștințe științifice incorporate. Astfel:

1. HT (produse de înaltă tehnologie) sunt considerate a fi aerospațialele, echipamentul de calcul și biotică (computere), medicamente și produse farmaceutice, echipamente de radio, TV, și telecomunicații, bunurile profesionale;

2. MT (produse de tehnologie medie) sunt considerate a fi autovehiculele și vehiculele cu motor, produsele chimice, alte mijloace de transport, mașinile electrice, mașinile unelte, utilajele, instalațiile și echipamentele de producție;

3. LT (produsele de tehnologie joasă) sunt considerate în general a fi cauciucul și masele plastice, produse minerale nemetalice, metale feroase și neferoase, produsele de metal, petrolul, alte produse de prelucrare industrială.

Pentru țările în curs de dezvoltare, a fost propusă o clasificare similară a produselor, în funcție de caracteristicile privind intensitatea calificării muncii, a tehnologiei și a capitalului, ca și cele privind scara producției. Rezultă astfel cinci categorii de produse în comerțul exterior:

1. produse de bază (resurse primare);

Acestea cuprind: diverse produse alimentare, băuturi, pește, tutun, materiale animale și vegetale crude, legume și fructe, carne, metale neferoase, uleiuri și grăsimi animale și vegetale, plută și lemn, produse lactate, nutrețuri pentru animale, pastă de lemn și deșeuri hârtie, animale vii, minereuri metalifere, zahăr, fibre textile, condimente și băuturi tropicale, îngrășăminte naturale și minerale, semințe oleaginoase, cereale, piei brute și piei tăbăcite, cauciuc brut.

2. produse fabricate intensive în resurse naturale sau muncă;

Acestea cuprind: îmbrăcăminte, textile, celuloză și hârtie, articole de marochinărie, încăltăminte, jucării și articole sportive, produse minerale nemetalice

**3. produse fabricate de joasă complexitate tehnologică și de calificare;**

Acestea cuprind: articole pentru instalații sanitare, motorete și vehicule fără motor, articole din metale, fier și oțel, bârci și ambarcațiuni;

**4. produse fabricate de medie complexitate tehnologică și de calificare;**

Acestea cuprind: mașini electrice, produse din cauciuc și materiale plastice, vehicule rutiere cu motor, mașini și dispozitive mecanice;

**5. produse fabricate de înaltă complexitate tehnologică și de calificare;**

Acestea cuprind: computere și echipamente de birotică, echipamente de telecomunicații, audio și video, produse chimice și farmaceutice, aerospațiale, instrumente științifice.

Desi complexitatea tehnologică și de calificare a unui produs nu indică în mod neapărat potențialul de creștere a productivității în ramura sau sectorul care îl produce, corelația este suficient de puternică pentru a permite concentrarea analizei pe o structură a producției, respectiv a exporturilor, ce se fundamentează pe aceste caracteristici.

Așa cum arătam și mai sus, volumul și valoarea comerțului internațional a crescut în mod considerabil în ultimii 20 de ani, marcând astfel adâncirea procesului de globalizare.

Expansiunea exporturilor a fost deosebit de marcată mai ales pentru produsele fabricate de înaltă complexitate tehnologică, îndeosebi în ultimul deceniu (după anul 1993), astfel încât în anul 1998 comerțul cu produsele din această categorie era la un nivel de cca 5 ori mai mare decât în 1980<sup>1</sup>.

În același timp, a avut loc o reducere a ritmului de expansiune a comerțului internațional pentru resursele primare și produsele de complexitate tehnologică joasă, astfel încât ponderea lor în totalul exporturilor pe plan mondial a scăzut de la 25,7% în 1980, la mai puțin de 15% în 1998 (pentru resursele primare, exclusiv combustibili), respectiv de la 10,1% în 1980 la 7,6% în 1998 (pentru produse fabricate de joasă complexitate tehnologică și de calificare).

Urcarea pronunțată pe scară tehnologică a produselor tranzacționate pe plan global este marcată de același moment semnificativ al anului 1998, când pentru prima dată, ponderea produselor de înaltă complexitate tehnologică în totalul mondial al exporturilor (30,2%) a depășit-o pe cea a produselor fabricate de medie complexitate tehnologică și de calificare (29,6%; a se vedea tabelul nr. 1.).

În perioada 1980-1998, exporturile țărilor în curs de dezvoltare la toate categoriile de produse, au crescut mai repede decât exporturile mondiale la aceleași categorii, iar diferența a fost cu atât mai mare (ritmul de creștere a fost cu atât mai rapid) cu cât era mai înaltă complexitatea produselor.

Ca urmare, a scăzut mult ponderea produselor primare în exporturile țărilor în curs de dezvoltare (de la peste 50% în 1980, la 19% în 1998). S-au menținut aproximativ constante ponderile exporturilor de categoria 2 și 3 (joasă tehnologie, forță de muncă intensivă) și au crescut puternic exporturile de produse din categoriile 4 și 5, anume de complexitate tehnologică medie și înaltă.

<sup>1</sup> Idem 7.

**Tabelul nr. 1**

**Structura exporturilor pe principalele categorii de produse,  
clasificate în funcție de intensitatea factorilor de producție,  
în anii de referință 1980 și 1998**

Nr. crt.	Categorii	Ponderea în exporturile țărilor în curs de dezvoltare		Ponderea în totalul mondial al exporturilor		%
		1980	1998	1980	1998	
1.	Produse primare	50,8	19,0	25,7	14,8	
2.	Produse fabricate intensive în re- surse naturale sau muncă;	21,8	23,2	14,7	15,0	
3.	Produse fabricate de joasă com- plexitate tehnologică și de califi- care;	5,8	7,3	10,1	7,6	
4.	Produse fabricate de medie com- plexitate tehnologică și de califi- care;	8,2	16,8	26,4	29,6	
5.	Produse fabricate de înaltă com- plexitate tehnologică și de califi- care	11,6	31,0	20,2	30,2	

Sursa: Tabelul 3.4 din Trade and Development Report, 2002, UNCTAD.

De altfel, începând cu mijlocul anilor 1990, produsele de înaltă complexitate tehnologică și de calificare au cea mai mare pondere în exporturile țărilor în curs de dezvoltare. Astfel, principalele exporturi ale țărilor în curs de dezvoltare sunt reprezentate de produse cum sunt: computerele și echipamentele de birotică; echipamente video, audio și de telecomunicații; semiconductoare dar și textile/îmbrăcăminte.

Toate aceste produse implică procese de producție intensive în muncă, ceea ce sugerează faptul că sporirea importanței participării globale la producție a reprezentat factorul determinant al creșterii exporturilor acestor țări.

Un alt factor benefic pentru această evoluție a exporturilor țărilor în curs de dezvoltare este prezența unor produse cu piețe foarte dinamice, în toate

categoriile, inclusiv în cea a produselor primare.

Astfel, produsele cu cele mai dinamice piețe în perioada 1980-1998, ce au înregistrat cele mai înalte ritmuri anuale de creștere ale valorii exporturilor au fost, în ordine descrescătoare:

- Tranzistori și semiconductoare (ritm mediu anual de creștere 16,3%);
- Computere (ritm mediu anual de creștere 15%);
- Părți componente birotică și computere (ritm mediu anual de creștere 14,6%);
- Instrumente optice (ritm mediu anual de creștere 14,1%);
- Articole cosmetice și parfumerie (ritm mediu anual de creștere 13,3%);
- Mătase (ritm mediu anual de creștere 13,2%) etc.

Exporturile de produse din a cincea categorie, anume de înaltă complexitate tehnologică au crescut cel mai rapid, în ultimele două decenii. Totuși, aceasta nu implică în mod necesar faptul că a avut loc și un proces rapid și susținut de ameliorare tehnologică a exporturilor țărilor în curs de dezvoltare, dacă avem în vedere că:

1. Această creștere a exporturilor de produse de înaltă complexitate a pornit de la o bază relativ mică, de la începutul anilor '80;
2. Participarea acestor țări la exportul acestor produse este de obicei limitată la procesele intensive în muncă din sectoarele producătoare, în contextul participării globale la producție (datorită companiilor transnaționale).

### **1.2. Factori și perspective de dezvoltare economică pe baza exporturilor**

Există, fără îndoială, o multitudine de factori care au influențat structura exporturilor precum și dinamica exporturilor din țările în curs de dezvoltare sau în tranziție.

Gruparea produselor utilizate mai sus reflectă trăsăturile lor comune privind intensitatea tehnologică și de calificare a proceselor de producție aferente. Având în vedere că prin aplicarea sporită a capitalului uman și a tehnologiei productivitatea muncii trebuie să crească, o astfel de clasificare poate oferi o imagine destul de sugestivă cu privire la diferențele sectoriale sau între ramuri ale potențialului de creștere a productivității.

Trebuie totuși reținut faptul că:

- Productivitatea ridicată nu este automat sinonimă cu intensitatea

tehnologică și de calificare înaltă a producției;

- Productivitatea este influențată și de unii factori suplimentari, pe lângă mixul de factori de producție tradiționali și tehnologie.

Într-adevăr, o valoare adăugată mare pe lucrător se realizează mai ales în ramurile industriale înalt capital-intensive sau în cele de tradiționale de prelucrare complexă, astfel încât această valoare adăugată pe un angajat poate fi mai redusă în sectoare de înaltă tehnologie.

De exemplu, în anul 1999, valoarea adăugată pe un lucrător din SUA era mult mai mare în ramuri cum sunt producția de țigări (1944 mii dolari), rafinarea petrolului (551 mii dolari) și producția de automobile (308 mii dolari) față de cea din producția de avioane sau de computere și componente electronice (cca 170 mii dolari)<sup>1</sup>.

Aceasta este o dovedă a faptului că productivitatea muncii este determinată de un spectru complex de factori și o valoare adăugată mare pe lucrător nu corespunde mereu cu producția de *high technology*. De exemplu, introducerea noilor tehnici de management și organizare a producției și mai nou, a altor aspecte informaționale și de know-how, poate aduce creșteri însemnante de productivitate în multe sectoare și ramuri industriale.

Dezbaterea aflată încă în curs, cu privire la sursele de creștere ale productivității muncii în SUA în cea de a doua jumătate a deceniului 1990 reflectă tot complexitatea acestei probleme. Astfel, în timp ce unii economisti evidențiază contribuția pe care a avut-o producția de computere și semi-

<sup>1</sup> Raport al United States Census Bureau, 2001.

conducatori la creșterea generală a productivității din economie, alții pun accentul pe câștigurile însemnante de productivitate ce rezultă din utilizarea tehnologiei informației.

Productivitatea totală a factorilor (PTF) reprezintă o alternativă de estimare a productivității precum și a corelației dintre intensitatea tehnologică și creșterea economică. Pe baza acestui indicator ramurile și sectoarele industriale sunt clasificate după estimarea ritmurilor de creștere a PTF, din țările cele mai dezvoltate care sunt și lideri tehnologici la nivel global.

În ceea ce privește analiza impactului comerțului exterior, în spăția a exporturilor asupra creșterii PTF în economie, problema care apare este că acest indicator se bazează pe Clasificarea Standard Internațională Industrială (ISIC-International Standard Industrial Classification) în timp ce pentru analizele comerțului exterior se aplică Clasificarea Standard de Comerț Internațional (SITC - Standard International Trade Classification) sau Nomenclatorul Combinat (CN - Combined Nomenclature).

Totuși, dacă se alocă pe ramuri și sectoare industriale produsele care în prezent sunt cele mai dinamice în exporturile globale, se va observa că majoritatea dintre ele se încadrează în grupul sectoarelor cu ritmuri înalte de creștere a PTF (industria chimică, produse fabricate din metal, mașini și echipamente, textile, pielărie), cu excepția a trei produse primare (mătase, băuturi nealcoolice, cereale) și a instrumentelor muzicale și înregistrărilor audio.

Se poate observa un model regional specific pentru diferențele experiențe ale statelor în curs de dezvoltare sau în tranziție, ceea ce sugerează faptul că

poziția geografică joacă un rol important în orientarea și structura exporturilor. Produsele implicate în participarea globală la producție (*global production sharing*) sunt importante doar în exporturile țărilor ce sunt apropriate din punct de vedere geografic de piețele celor mai dezvoltate țări, adică de SUA, UE și Japonia. Prin contrast, aceleași tipuri de produse nu sunt semnificative în exporturile țărilor ce se află la distanțe mari de aceste piețe.

Aceasta nu înseamnă faptul că rețelele de producție internaționale au exclusiv caracter regional. Astfel, economiile țărilor din Asia de Est par a fi diferite de cele ale altor țări în curs de dezvoltare, în ceea ce privește integrarea în rețelele de producție internaționale care este mult mai extinsă decât cea a țărilor apropriate de SUA sau de Uniunea Europeană.

Întreprinderile din Asia de Est操eză în rețele de producție regionale dar exportă și în Europa și Statele Unite. Prin contrast, țările din Europa de Est tind să se concentreze pe participarea la producție împreună cu UE, iar firmele din țările vecine cu SUA, mai ales Mexic, tind să fie incluse doar în rețele de producție cu Statele Unite.

În general, o integrare pronunțată a țărilor în sistemul economiei mondiale prin liberalizarea și deschiderea economică înseamnă și creșterea ponderii comerțului exterior în economia națională. Aceasta se realizează inclusiv prin reorientarea parțială a resurselor dinspre domeniile protejate (de substituție a importurilor) spre sectoarele exportatoare. Ca urmare, importurile și exporturile tind să crească pentru orice nivel de utilizare a resurselor, iar participarea la rețelele globale de producție accentuează acest proces.

Din punct de vedere al dezvoltării, ceea ce contează este dacă o mai mare integrare și creștere rapidă a importurilor și exporturilor au ca rezultat sporirea ritmului de creștere economică și convergența veniturilor cu țările industrializate dezvoltate.

Participarea globală la producția unor bunuri de înaltă complexitate tehnologică, cum sunt computerele și echipamentele de birotică și telecomunicații oferă țărilor în curs de dezvoltare sau în tranziție, în primul rând oportunitatea de a utiliza surplusul de forță de muncă în mod eficient și astfel să sporească venitul pe locuitor.

De asemenea, țările în curs de dezvoltare sau în tranziție se pot specializa în realizarea doar a unor felii sau fațete din procesul de producție complexă, ceea ce:

- poate atrage mari economii privind costurile dobândirii de cunoștințe;
- poate permite întreprinderilor mici și mijlocii autohtone să coexiste pe lângă marile companii transnaționale;
- ulterior, prin acumularea de resurse financiare, poate duce la creșterea nivelului tehnologic și de cunoștințe care să le permită activități proprii de inovare și înaltă tehnologie în domenii conexe.

Pe de altă parte, participarea țărilor în curs de dezvoltare prin verigi în astfel de lanțuri de producție internaționale, nu este cu totul lipsită de riscuri sau neajunsuri. Astfel, creșterea marcată a concurenței dintre țări pentru a atrage Investițiile Străine Directe care să le permită integrarea în aceste rețele de producție globale poate fi înșelătoare din punct de vedere structural creând anticipații nerealiste.

În al doilea rând, participarea la producția în Iohn sau la segmentele intensive în muncă ale rețelelor globale de producție nu aduce în mod automat externalitățile de progres tehnico-științific necesare pentru a avansa pe scara tehnologică a producției naționale. Există, desigur, la nivel global, exemple de succes prin care țara a trecut de la stadiul de asamblare a unor componente din import la producția lor internă. Un astfel de exemplu este Taiwan, care a reușit să dobândească capacitați interne de know-how și producție pentru câteva produse electronice cu înaltă valoare adăugată din domeniul tehnicii de calcul și telecomunicații.

Totuși, aceste experiențe de succes par să fi fost mai degrabă excepții, deocamdată. În general, țările în curs de dezvoltare participante la lanțurile de producție internaționale nu sunt implicate în părțile procesului tehnologic ce sunt cu adevărat de înaltă complexitate și calificare. Aceasta poate stârjeni dezvoltarea ofertei și a capacitați interne de producție, iar țara găzdu poate rămâne blocată în stadiul actual de avantaj comparativ, bazat pe activitățile intensive în munca semicalificată.

În concluzie, o mare parte din creșterea exporturilor de produse de înaltă complexitate tehnologică și de calificare din țările în curs de dezvoltare reprezintă doar un artificiu statistic, bazat pe transferul unor operațiuni de Iohn și procese de asamblare din țările industrializate dezvoltate, către cele în curs de dezvoltare. Dacă ar exista date despre exporturi exprimate în termeni de procesare și nu de produse finite, s-ar observa că mare parte din această recentă expansiune a exporturilor de HT din țările în curs de dezvoltare sunt de fapt de tehnologie medie sau joasă.

De aceea, este nevoie în continuare de o analiză atentă a acestor aspecte de structură a exporturilor, completată eventual cu o analiză similară pentru țările dezvoltate din OECD, pentru a se putea desprinde o corelație reală

între structura comerțului exterior a unei țări și nivelul său de dezvoltare tehnologică și economică și a se vedea care dintre aspectele mai sus menționate sunt valabile și pentru țara noastră.