

ACADEMIA DE ȘTIINȚE A MOLDOVEI

MINISTERUL ECONOMIEI AL REPUBLICII MOLDOVA

INSTITUTUL DE ECONOMIE, FINANȚE ȘI STATISTICĂ

**Analiza competitivității
naționale prin prisma indicatorilor
de performanță a exporturilor**

Chișinău, 2011

Analiza competitivității naționale prin prisma indicatorilor de performanță a exporturilor

Coordonator:

dr. hab. Alexandru STRATAN

Autori responsabili:

cercet. șt. Victoria Clipa

cercet. șt. Mariana Pelivan

cercet. șt. Alexandru Fala

Institutul de Economie, Finanțe și Statistică (IEFS)

Chișinău, str. Ion Creangă 45

www.iefs.md, tel. 50-11-00

CUPRINS

LISTA ABREVIERILOR.....	3
INTRODUCERE	4
1. ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND COMPETITIVITATEA	5
2. FACTORII DETERMINANȚI AI COMPETITIVITĂȚII NAȚIONALE.....	12
3. COMERȚUL EXTERIOR-INDICATOR AI COMPETITIVITĂȚII NAȚIONALE	25
3.1 EVOLUȚII POST CRIZĂ ALE EXPORTURILOR MOLDOVENEȘTI.....	26
3.2 PERFORMANȚELE EXPORTURILOR MOLDOVENEȘTI.....	31
CONCLUZII.....	52
BIBLIOGRAFIE.....	57
ANEXE.....	59

LISTA ABREVIERILOR

ACR – Avantaj Comparativ Relevat

CSI – Comunitatea Statelor Independente

ICG – Indicatorul Competitivității Globale

ISD – Investiții Străine Directe

DCR – Dezavantaj Comparativ Relevat

OECD – Organizația pentru Cooperare Economică și Dezvoltare

PIB – Produsul Intern Brut

SITC – Sistemul Internațional de Clasificare a Comerțului

UE – Uniunea Europeană

INTRODUCERE

În condițiile actualei conjuncturi ale economiei mondiale concurența reprezintă un adevărat generator al performanței economice a agenților economici, iar competitivitatea – un factor cheie al succesului în lupta concurențială. Într-adevăr competitivitatea a devenit pe perioada ultimelor decenii un concept pe larg discutat. În același timp reprezentanții sferei științifice nu au ajuns la un consens în ceea ce privește definirea acestui concept, factorii care o determină, indicatorii utilizați pentru măsurarea acesteia. Au fost elaborate multiple studii de către economiștii străini, inclusiv la nivel mondial sunt anual publicate rapoarte, care au drept scop compararea mediului de afaceri și al competitivității în diferite țări.

Deși, conceptul de competitivitate este utilizat în diverse contexte și nenumărate cazuri de către economiștii naționali, studiile efectuate la acest subiect sunt încă relativ limitate. Astfel, ținând cont de cele spuse și de dificultățile cu care se confruntă economia națională, acest studiu are drept obiectiv principal clarificarea conceptului de competitivitate, prin studierea literaturii existente în domeniu și analiza performanțelor exporturilor ca indicator al competitivității naționale și sectoriale. Acest studiu, prezintă interes, în contextul în care dezvoltarea economiei naționale are la bază un model deficient bazat pe consum și necesită o reorientare spre dezvoltarea exporturilor și atragerea ISD.

1. ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND COMPETITIVITATEA

Definirea conceptului de competitivitate

În pofida faptului că conceptul de competitivitate a devenit în ultimele decenii un subiect larg discutat în cercurile oamenilor de știință, un consens privind definirea sa, factorii care o determină și indicatorii care o măsoară nu a fost atins. Deseori competitivitatea este identificată cu astfel de concepte economice cum sunt: productivitatea, rentabilitatea, surplusul balanței comerciale e.t.c. Însă aceasta este o abordare incorectă, competitivitatea fiind un concept mult mai larg și complex. Neînțelegerea acestuia creează lacune în metodologia sa de calcul. În același timp, este foarte important de a înțelege esența sa pentru a determina factorii care o determină și prin urmare pârghiile de intervenție care urmează a fi utilizate de către autorităților naționale, precum și ale sectorului privat în menținerea și sporirea competitivității. Pentru a crea o viziune oarecum mai clară asupra acestui concept, în continuare sunt expuse doar câteva definiții ale acestuia din multitudinea celor existente.

- Competitivitatea reprezintă capacitatea de a vinde bunuri și servicii la timpul, locul și în forma oportună cumpărătorilor străini, la prețuri egale sau mai mici decât cele oferite de alți furnizori potențiali câștigând cel puțin costul de oportunitate a resurselor utilizate (*Sharpley et Milham, 1990*).
- Competitivitatea, care de multe ori este confundată cu așa indicatori financiari cum ar fi *rentabilitatea* și *productivitatea*, este abilitatea pe care o deține la un moment o firmă de a rezista concurenței. *Competitivitatea este, prin urmare, un potențial care se caracterizează printr-un avantaj față de concurenții de pe aceeași piață. Rentabilitatea sau productivitatea nu sunt decât niște măsuri parțiale ale competitivității (Pricewaterhouse Coopers Développement)¹.*

Competitivitatea este „capacitatea firmelor, sectoarelor, regiunilor, aflate în competiție internațională, de a asigura în mod susținut un venit relativ ridicat din valorificarea factorilor de producție precum și un venit superior din valorificarea forței de muncă”, însă vorbindu-se despre ***competitivitatea unei națiuni*** aceasta reprezintă „nivelul la care o țară, în condițiile pieței libere și echitabile, produce bunuri și servicii care răspund gusturilor pieței internaționale,

¹ PricewaterhouseCoopers Développement, Les facteurs et indicateurs de la compétitivité des entreprises de services rendus à l'industrie disponible la: <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/dossiers/sect/pdf/compet.pdf>

care simultan menține și sporește veniturile reale ale populației pe termen lung”², „Competitivitatea în comerțul internațional reprezintă măsura capacității sau incapacității unei țări de a vinde produsele sale pe piețele internaționale” (OECD)³.

- **Competitivitatea la nivel micro** ar fi, atunci când o firmă este capabilă să producă bunuri sau servicii de o calitate superioară sau la un preț mai mic decât competitorii săi interni sau externi, în timp ce **competitivitatea internațională** reprezintă capacitatea unei țări, în condițiile pieței libere și ale unei concurențe corecte, de a concepe, produce și comercializa bunuri și servicii fie de o calitate superioară, fie la un preț inferior față de produsele și serviciile oferite de alte țări (Carbaugh, Washington University)⁴.
- Termenul de competitivitate asociat unei firme sugerează siguranță, eficiență, calitate, productivitate ridicată, adaptabilitate, reușită, management modern, produse superioare, costuri optime. Pentru a considera o firmă drept competitivă este însă necesar de a se efectua o analiză riguroasă atât a firmei respective, cât și a mediului de activitate al acesteia, deci, **competitivitatea firmei** reprezintă capacitatea de a planifica, produce și a vinde produse și servicii caracteristicile cărora de preț, precum și cele în afară de preț, sunt mai atractive decât cele ale concurenților⁵, pe când **competitivitatea la nivel macro**, este definită ca fiind „un set de instituții, politici și factori care determină nivelul productivității unei țări. Nivelul productivității, la rândul său, stabilește un nivel sustenabil de prosperitate care poate fi acumulată de către o economie. Prin alte cuvinte, economiile mai competitive tind să fie capabile de a produce un nivel mai înalt de venit pentru cetățenii săi” (The Global Competitiveness Report 2009-2010).

În pofida multitudinii de viziuni cu privire la conceptul de competitivitate, câteva trăsături și atribute fundamentale, care caracterizează acest concept pot fi desprinse:

- Competitivitatea reprezintă, în sens larg, atractivitatea unui produs, entități și nivelul acestora de a satisface preferințele consumatorilor; performanțele superioare ale unei entități economice, ale unei națiuni;

² H.H. Chartrand, The Competitiveness of Nations in a Global Knowledge-Based Economy, aprilie 2002, disponibil la : <http://members.shaw.ca/compilerpress1/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>;

³ OECD, Glossary of statistical terms disponibil la: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>;

⁴ L.C. Dragomir, L.L. Vochița, Competition and competitiveness under the circumstances of globalization disponibil la: <http://mibes.teilar.gr/conferences/2007/poster/Dragomir-Vochita.pdf>;

⁵ Rugman Alan, D'Cruz Joseph; Fast Forward: Improving Canada's international competitiveness; Kodak Canada Inc, Toronto, 1991(pg. 12).

- Competitivitatea este un concept relativ, altfel zis atunci când se analizează competitivitatea unei entități economice nu se face o analiză a acesteia ca entitate individuală, ci în comparație cu alte entități. Astfel competitivitatea este un concept care descrie capacitatea de a face față concurenței;
- Competitivitatea nu este un concept static, ci unul dinamic, întrucât aceasta presupune un potențial format în timp. Performanțele unei entități la un moment dat, nu vorbesc neapărat despre competitivitatea acesteia. Cu toate acestea menținerea performanțelor sau creșterea acestora în timp, adică succesul de lungă durată în procesul concurențial poate fi o dovadă a competitivității acestei unități;
- Competitivitatea este un „indicator al sănătății unei entități” și ea întrunește prin sine mai mulți indicatori, care se referă la – calitate, cost, activități adiționale producției, marketing e.t.c. Astfel pentru a fi competitivă, o entitate trebuie să se conformeze sau să răspundă pe termen lung, unor anumiți factori care îi determină poziția sa concurențială pe piață;
- Competitivitatea este un concept complex constituit din mai multe niveluri ierarhice de analiză.

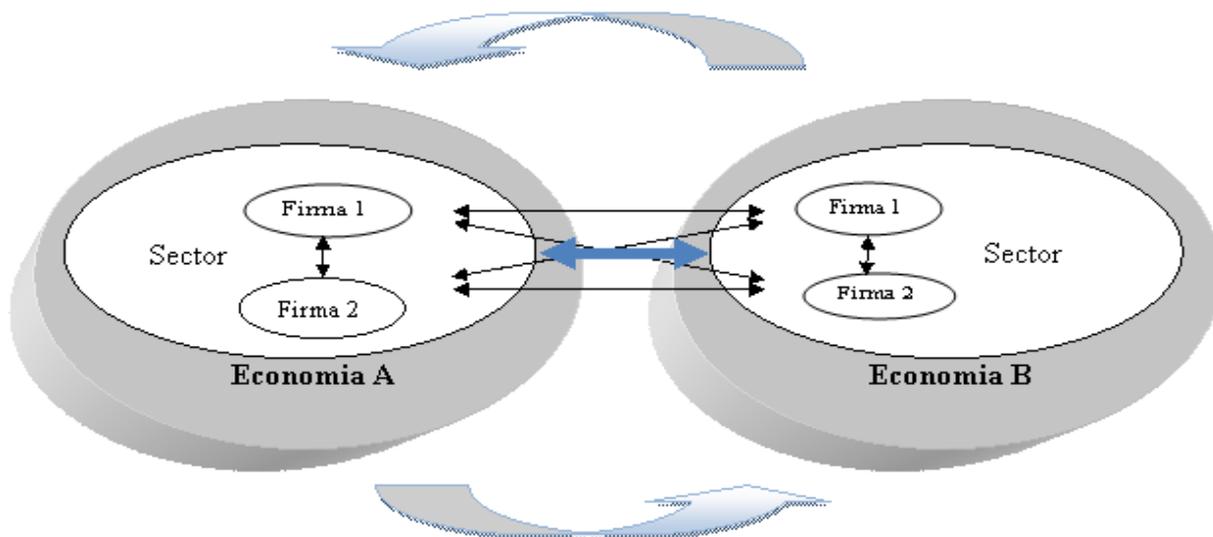
Principalele nivele ierarhice de abordare ale conceptului de competitivitate

Fiind un concept care presupune performanță și superioritate în raport cu potențialii concurenți, noțiunea de competitivitate poate fi abordată la mai multe nivele ierarhice. În literatura de specialitate cel mai des se face o abordare a acestei noțiuni la nivel microeconomic (firmă), mezoeconomic (la nivel sectorial) și macroeconomic (la nivel de țară). Cu toate acestea, pot fi întâlnite multe alte abordări intermediare, ținând cont de contextul larg de utilizare a acestei noțiuni. Vorbind despre competitivitatea firmei, se poate vorbi despre competitivitatea unui produs sau linii de produse care ar presupune preeminența acestora ca raport preț-calitate față de alte produse de pe piața internă și cea externă. Însă, conceptul poate fi abordat dincolo de hotarele unei firme, sau a unui sector fiind atribuit performanțelor însușite la nivel regional. O regiune competitivă este una care poate atrage sau menține firme competitive, să mențină și să se focalizeze pe sporirea nivelului de trai al populației sale. În continuare sunt prezentate doar câteva - principale abordări ale competitivității.

În pofida multitudinii de tratări ale acestui concept și indiferent la ce nivel acesta este analizat – la nivel de firmă, sector sau al întregii noțiuni, ele nu pot fi tratate independent, întrucât ele sunt interdependente. Astfel este important de a înțelege caracterul său complex și legăturile între

fiecare dintre acest nivel. Cu toate acestea, indiferent la ce nivel ar fi noțiunea abordată, vor fi utilizați indicatori distincți de măsurare, precum și mecanisme diferite de gestiune ale competitivității.

Figura 1.1: Niveluri de abordare ale competitivității



Sursa: elaborat de autori

După cum am mai menționat anterior, fiecare din aceste nivele se întrepătrund și se influențează reciproc. Competitivitatea unei națiuni depinde de existența sectoarelor competitive, iar acestea la rândul său, de activitatea firmelor care o formează.

În opinia savantului rus Andrianov V. indicatorul sintetic care unește competitivitatea la nivel de produs, firmă, ramură și care poziționează o țară pe arena internațională este **competitivitatea națională**. Anume aceasta, la modul cel mai general, reprezintă capacitatea țării în condițiile concurenței libere, de a satisface cerințele pieței internaționale, ceea ce prin urmare duce la sporirea bunăstării naționale⁶. Definiția clasică atribuită competitivității unei națiuni se referă la capacitatea acesteia de a asigura cetățenilor săi pe termen lung un nivel înalt de trai⁷. Sporirea și menținerea unui standard de viață al populației înalt depinde în cea mai mare parte de productivitatea cu care sunt utilizați principalii factori de producție: forța de muncă și capitalul,

⁶ Конкурентоспособность предприятия; Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников Тамбов. издательство Тгту 2007

⁷ http://www.competitiveness.gov.jo/competitiveness_concept.php

de calitatea produselor și a altor caracteristici care determină specificitatea lor, fie costurile relativ joase, precum și de eficiența procesului de producție și a tehnologiilor utilizate⁸.

Când se vorbește despre competitivitatea unui sector sau a unei economii, se tratează conceptul în raport cu concurenții străini, adică analizând performanțele sale în comerțul exterior sau, altfel zis, capacitatea industriilor (a întreprinderilor care o reprezintă) de a pătrunde piețele externe (sporirea exporturilor și a investițiilor străine directe) și de a face față concurenței. Numai în condițiile unei concurențe intense întreprinderile sunt stimulate de a-și eficientiza în permanență activitatea, de a produce bunuri de o calitate superioară și de a gestiona rațional costurile de producție. Succesul pe piața externă este un indicator important al acestor performanțe. În același timp, creșterea exporturilor și ISD au efect direct asupra creșterii productivității și, prin urmare, la creșterea economică. Sporirea exporturilor depinde atât de factorii care țin nemijlocit de mediul intern al întreprinderilor, adică care sunt specifici fiecărei entități, cât și de factorii de rang național cum sunt: resursele naturale, forță de muncă înalt calificată, infrastructură dezvoltată, politicile de stat eficiente⁹, valorile naționale, cultura, istoria ș.a. Astfel, ca urmare specificului fiecărei economii, industriei sau unități economice există o mare diferență și între modelele ce asigură competitivitatea lor - factorii care creează fundamentul competitivității într-o țară, pot fi ne semnificativi în alta.

Competitivitatea unei națiuni nu înseamnă succesul exporturilor în fiecare industrie, sau chiar în marea majoritate a industriilor. În mod evident, nici o națiune nu poate asigura un surplus comercial în fiecare sector al economiei. Iar specializarea în anumite sectoare implică automat performanțe mai mici în altele. Printre toate națiunile, chiar și cele mai dezvoltate, nici una nu poate asigura succesul pe piața internațională a tuturor sectoarelor industriale. Astfel, autoritățile naționale ținând o creștere a competitivității naționale, trebuie să se axeze selectiv asupra acelor sectoare care prezintă un avantaj competitiv față de industriile concurente în străinătate sau care dispun de un potențial de creștere. Sporirea competitivității acestor sectoare vor constitui fundamentul creșterii bunăstării întregii națiuni.

„Încercând să explici "competitivitatea" la nivel național, apoi, e să răspunzi la o întrebare greșită. Ceea ce trebuie să înțelegem sunt determinanții productivității și rata de creșterea a

⁸The competitive Advantage of Nations; Michael E. Porter, 1990.

⁹ De mai mult de 3 decenii Forumul Economic Mondial elaborează studii privind nivelul de competitivitate al țărilor lumii. În timp, metodologia de calcul a evoluat, cel mai avansat indicator la care s-a ajuns și se utilizează începând cu 2004 este ICG (Indicatorul Competitivității Globale). Acest indicator se caracterizează prin-un grad înalt de complexitate și ține cont de fundamentele micro - și macroeconomice ale competitivității naționale.

productivității. Pentru a găsi răspunsuri, noi nu trebuie să ne focusăm asupra economiei în ansamblul său, ci asupra unor industrii specifice și segmente ale industriei” (Porter, 1990).”

Competitivitatea unui sector reprezintă capacitatea întreprinderilor naționale de a obține un succes durabil față de concurenții străini, fără protecție sau subvenții. Conform savanților ruși - Л.Н. Чайникова și В.Н. Чайников, competitivitatea industriei presupune prezența condițiilor tehnice, economice și organizatorice pentru producerea și comercializarea produselor de înaltă calitate (cu un cost mai mic) care satisfac necesitățile unui grup potențial de consumatori. Competitivitatea industriei presupune existența avantajelor competitive asupra industriilor similare din străinătate, care pot fi reflectate prin:

- prezența unei structuri raționale ale industriei, unui grup de întreprinderi - lider foarte competitive, ce trag la nivelul său alte întreprinderi din ramură;
- baza tehnologică de producere și un nivel dezvoltat al infrastructurii industriale;
- un sistem flexibil tehnico-științific de producere și de cooperare comercială, atât în cadrul industriei, cât și în afara ei, un sistem eficient de distribuție a produsului.

O ramură industrială competitivă înglobează întreprinderi competitive la nivel național și internațional. La rândul său, o **firmă competitivă** este o firmă capabilă de a oferi produse și servicii mai eficiente și mai eficace decât potențialii concurenți. Acest lucru presupune un succes sustenabil pe piețele internaționale, fără protecție sau de subvenții.

Vorbind despre competitivitatea națională, se poate spune că într-adevăr, aceasta este creată în mare parte la nivel de unități economice – firme. Anume acestea concurează pe piață contribuind la creșterea productivității. Cu toate acestea competitivitatea la nivel de industrie este de multe ori un indicator mai bun al «sănătății economice» al unei națiuni decât competitivitatea la nivel de întreprindere. Succesul unei singure firme poate fi dovada influenței unor factori specifici firmei, care sunt dificil sau chiar imposibil de a fi reprodusi. În același timp, succesul mai multor firme din cadrul unei industrii, este adesea dovada influenței unor factori specifici națiunii care ar putea fi extinși și îmbunătățiți. În același timp, este important de menționat că competitivitatea unei singure firme nu implică neapărat competitivitatea unei industrii (F. Blunck, 2006).

Pe perioada ultimelor decenii, competitivitatea națională a devenit o adevărată preocupare a factorilor de decizie atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare și în tranziție.

Această preocupare după cum am mai spus, nu este una nouă, dar de-a lungul timpului s-a schimbat modul de abordare a acestui concept care a devenit foarte complex prin semnificația sa, factorii ce-l determină și indicatorii care-l măsoară.

Nici în prezent nu s-a ajuns în rândul oamenilor de știință la un consens în ceea ce privește definirea acestei noțiuni, dar în cea mai mare parte, atunci când se vorbește despre asigurarea competitivității unei națiuni se are în vedere orientarea eforturilor și resurselor naționale spre **sporirea bunăstării naționale**, ceea ce presupune asigurarea unor venituri reale mari ale populației, sporirea productivității factorilor de producție și a performanțelor comerțului exterior, orientându-se spre exportul de produse cu valoare adăugată ridicată.

Astfel, pentru a sigura competitivitatea unei economii, diferite țări, în dependență de nivelul de dezvoltare și structura economiei, întreprind diferite măsuri de creștere a performanțelor comerțului exterior, mai cu seamă a exporturilor. Țările dezvoltate și-au concentrat eforturile spre utilizarea pe scară largă a inovațiilor, orientându-se spre activitățile lanțului de producție cu o valoare adăugată sporită, în același timp delocalizând activitățile intensive în utilizarea forței de muncă și cele ce presupun costuri mari și o valoare adăugată joasă spre țările în care aceste costuri sunt mai mici. În același timp țările în curs de dezvoltare și cele în tranziție, confruntându-se cu un deficit mare al balanței comerciale externe, se preocupă de restructurarea industriilor naționale, accent fiind pus pe substituirea importurilor prin producția indigenă și reorientarea treptată a producției spre ramurile industriale și activitățile ce presupun crearea unei valori adăugate mai mari în țară și, prin urmare, diversificarea exporturilor.

2. FACTORII DETERMINANȚI AI COMPETITIVITĂȚII NAȚIONALE

Competitivitatea economiei moldovenești în rapoartele internaționale

Mai cu seamă în perioada ultimelor 2-3 decenii, în cercurile oamenilor de afaceri, mediului științific și al factorilor de decizie se discută foarte mult despre importanța competitivității naționale ca un element esențial al asigurării bunăstării. La nivel microeconomic noțiunea de competitivitate pare mai mult sau mai puțin clară, în timp ce la nivel național aceasta este mai vagă. Competitivitatea națională, prin esență, este foarte complexă și poate fi atinsă prin asigurarea unor ramuri industriale competitive la nivel internațional și unui mediu de afaceri – întreprinderi competitive atât pe piața internă, cât și pe cea externă. Organizația pentru Cooperare Economică și Dezvoltare definește competitivitatea ca fiind o măsură a avantajelor și dezavantajelor unei țări în comercializarea produselor sale pe piața externă (OECD)¹⁰.

Deseori, în studiile existente, competitivitatea națională este apreciată ca un fenomen cu în grad înalt de sofisticare, determinat de astfel de indicatori cum sunt deprecierea monedei naționale, rate ale dobânzii mici, abundență de resurse naturale, forță de muncă ieftină, sold pozitiv al balanței comerciale e.t.c. În același timp, Porter în studiile sale a arătat că unele țări dezvoltate au reușit să atingă performanțe mari în condiții fără a dispune de astfel de condiții. SUA, Italiei și Mării Britanii au înregistrat creșteri mari confruntându-se cu deficite bugetare și rate ale dobânzilor foarte înalte (în ultimele două); Elveția și Germania - în condițiile unor monede naționale puternice. De asemenea, în timp ce în țările în curs de dezvoltare este larg răspândită convingerea că forța de muncă abundentă și ieftină, precum și resursele naturale reprezintă principalul factor care determină competitivitatea națională, astfel de țări cum sunt Elveția, Germania și Suedia au prosperat în condiții în care factorul – **muncă**, era nu numai deficitar, dar și scump, și aceste țări, a căror economii se bucură de succes pe arena internațională – nu se numără printre țările abundente în resurse naturale (M. Porter, 1990).

În contextul celor sus menționate, multe surse vorbesc despre faptul că o țară nu poate fi considerată realmente competitivă, utilizând așa instrumente ca forța de muncă ieftină, instrumente de subvenționare, deprecierea monedei naționale sau dezvoltarea economiei în baza împrumuturilor contractate din exterior. La un moment dat forța de muncă ieftină poate stimula

¹⁰ OECD, Economic Outlook, Economics Glossary - Glossaire économique disponibil la:
http://www.oecd.org/glossary/0,3414,en_2649_34109_1968510_1_1_1_1,00.html#1966912

penetrarea de noi piețe, devalorizarea monedei naționale - stimularea exporturilor, obținând avantaje relative de preț, contractarea împrumuturilor - finanțarea cheltuielilor bugetare. Însă aceste instrumente nu contribuie la sporirea productivității totale a factorilor de producție și nu pot asigura o dezvoltare sustenabilă a unei economii. Urmărind asigurarea competitivității naționale, instrumentele utilizate trebuie să fie orientate spre sporirea productivității care ar asigura venituri reale mai mari sau, altfel spus, salarii mari. De asemenea, productivitatea poate fi asigurată numai prin utilizarea forței de muncă calificată, implementarea tehnologiilor moderne și a inovațiilor: de proces, produs, în sistemul de management e.t.c. Și acestea vin în contradicție cu dezvoltarea performanțelor pe piața externă în bază forței de muncă ieftină.

Competitivitatea națională poate fi asigurată prin exportul produselor care presupun o valoare adăugată înaltă, care asigură sporirea profiturilor și, respectiv, permit sporirea salariilor. De asemenea, accentul trebuie să fie pus nu numai pe aspectul – preț, dar pe parametrii calitativi, care ar permite produselor exportate să-și mențină piața de desfacere chiar și în condițiile unei valute naționale puternice. Aprecierea valutei naționale duce la creșterea prețurilor exporturilor în raport cu importurile. În aceste condiții, din veniturile percepute de la export pot fi mărite volumul importurilor, inclusiv de tehnologii moderne, iar prin urmare având un efect pozitiv asupra soldului balanței comerciale, chiar și în condițiile reducerii exporturilor.

Literatura de specialitate indică asupra existenței unei multitudini de factori care determină competitivitatea. În același timp, înțelegerea complexității factorilor care generează acest proces a luat oamenilor de știință foarte mult timp - avantajul comparativ față de alte țări fiind explicat prin dotarea cu factori de producție în teoria clasică, investiții în capital fix și infrastructură la neoclasici. Vorbind deja despre avantajul competitiv, M. Porter scoate în evidență 5 factori fundamentali, pe care îi structurează în Diamantul Național – factorii de producție, cererea internă, industriile conexe, strategia firmei și concurenții, politicile guvernamentale.

În prezent, există studii al căror obiect face compararea performanțelor mediului de afaceri în diferite țări și a competitivității naționale, analizat în baza unei multitudini de factori determinanți.

Competitivitatea națională este direct determinată de mediul economic intern. De aceea un prim exercițiu în determinarea nivelului competitivității naționale ține de analizarea calității mediului economic intern. În continuare, este prezentată o succintă analiză a conjuncturii economice naționale.

Îndelungatul proces de tranziție și înalta vulnerabilitate a economiei naționale la șocuri, atât interne cât și externe, pun în evidență modelul deficient de dezvoltare a Republicii Moldova și indică asupra nivelului redus al competitivității naționale. Cu toate că în decursul existenței Republicii Moldova ca stat independent s-a reușit o oarecare creștere al nivelului PIB pe cap de locuitor (de la 400 USD în 1995 la 1515 USD anul 2009) – care deseori este utilizat ca unul din indicatorii competitivității naționale, totuși acesta rămâne a fi foarte mic comparativ cu țările din regiune, nemaivorbind de țările dezvoltate.

Tabelul 2.1: PIB pe cap locuitor, în US

Țara	1990	2000	2009
Țările dezvoltate			
SUA	23053.97	35080.73	45989.18
Belgia	20322.57	22665.97	43671.48
Marea Britanie	17687.67	25089.45	35164.86
Europa Centrală și de Est			
Cehia	3365.82	5521.19	18138.63
Estonia	3192.96	4144.38	14238.10
Ungaria	3186.44	4689.61	12867.72
Letonia	2788.41	3302.31	11615.93
Polonia	1547.16	4454.08	11273.33
Lituania	2841.18	3267.36	11141.00
Romania	1650.33	1650.97	7499.64
Bulgaria	2377.41	1600.94	6423.35
CSI			
Rusia	3485.11	1775.14	8684.48
Kazakhstan	1647.46	1229.00	7257.43
Belarus	1704.74	1273.05	5074.76
Azerbaidjan	1237.32	655.10	4899.09
Ucraina	1569.73	635.71	2467.92
Georgia	1491.81	678.30	2449.13
Moldova	973.09	354.00	1515.76

Sursa: World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files disponibil la: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries?display=default>

Conjunctura nefavorabilă a factorilor ce influențează competitivitatea economiei moldovenești este confirmată și de rezultatele studiilor elaborate de organizațiile internaționale, Raportul Competitivității Globale (Forumul Economic Mondial) și Doing Business Report (Banca Mondială) care se focusează pe aprecierea nivelului competitivității globale și a performanței mediului de afaceri în diferite țări.

A. Doing Business Report este un studiu elaborat anual de către Banca Mondială, începând cu anul 2003 și are drept scop compararea cadrului de reglementare a afacerii în diferite țări sau, altfel spus, al costului afacerii. În acest raport toate țările lumii sunt categorisite într-un rating conform gradului de ușurință de desfășurare a afacerii. Primul raport care a fost publicat în 2003, analiza mediul de afaceri în 133 de țări după 5 criterii. În ultimul raport, Doing Business

2011, sunt cuprinse reglementările din 11 etape importante ale mediului de afaceri în 183 de țări:

- 1. Inițierea afacerii;*
- 2. Obținerea autorizațiilor de construcție;*
- 3. Înregistrarea proprietății;*
- 4. Obținerea creditelor;*
- 5. Protejarea investitorilor;*
- 6. Plata taxelor;*
- 7. Comerțul exterior;*
- 8. Semnarea contractelor;*
- 9. Încheierea afacerii;*
- 10. Accesul la energie electrică;*
- 11. Angajarea muncitorilor.*

Clasamentul țărilor în Raportul 2011 spre deosebire de cel precedent s-a făcut în baza primelor 9 criterii, suportând 2 modificări:

- Categoria „Angajarea muncitorilor” a fost analizată în raport, dar nu a fost inclusă ca criteriu de performanță în clasament;
- În studiu a fost inclus, de asemenea, analiza reformelor regulatorii în domeniul accesului la energie, considerat un factor foarte important în desfășurarea afacerilor, dar care, de asemenea, nu a fost inclus ca criteriu de performanță în clasament;

Conform acestui raport, cel mai favorabil climat de dezvoltare a afacerilor este în țările cu venituri mari din OECD, fiind urmate de țările din Europa de Est și Asia Centrală, iar la coada clasamentului sunt statele din Africa de Sud și sub-sahariană. Clasamentul este deschis doi ani la rând de astfel de țări cum sunt Singapore, Hong Kong, Noua Zeelandă, Marea Britanie, SUA și Danemarca și este închis de Chad, Republica Central Africană și Burundi.

În lista țărilor care au înregistrat cele mai mari performanțe în facilitarea desfășurării afacerilor în anul precedent și care au introdus modificări de politici în 3 sau mai multe domenii se numără: Kazakhstan, Rwanda, Peru, Vietnam, Cape Verde, Tajikistan, Zambia, Ungaria, Brunei.

În Reportul Doing Business 2011, Moldova s-a plasat pe locul 90 în clasament, pierzând 3 poziții comparativ cu anul precedent. Trebuie de notat că Moldova este precedată în clasament de aproape toate țările din regiunea Europei Centrale și de Est, dar și de o parte din țările CSI, ex. Georgia, Kazahstan, Kirgizstan, Belarus s.a. (vezi tabelul 2.2).

Tabelul 2.2: Poziția Moldovei în clasamentul Doing Business comparativ cu țările Europei de Est și Asiei Centrale

<i>Țara</i>	<i>2006</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
<i>Moldova</i>	83	87	90
<i>Estonia</i>	16	17	17
<i>Lituania</i>	15	26	23
<i>Letonia</i>	26	27	24
<i>Slovacia</i>	37	41	40
<i>Slovenia</i>	63	43	42
<i>Ungaria</i>	52	52	46
<i>Bulgaria</i>	62	51	51
<i>Romania</i>	78	54	56
<i>Cehia</i>	41	82	63
<i>Polonia</i>	54	73	70
<i>Albania</i>	117	81	82
<i>Georgia</i>	100	13	12
<i>Armenia</i>	46	44	48
<i>Kazakhstan</i>	86	74	56
<i>Bi Belarus</i>	106	64	68
<i>Rusia</i>	79	116	123
<i>Ucraina</i>	124	147	145

Sursa: elaborat de autori în baza datelor statistice disponibile pe Doing Business, World Bank, accesibil la : <http://www.doingbusiness.org/custom-query>

În tabelul 2.3, este prezentată poziția Republicii Moldova în clasamentul Doing Business 2011, conform principalilor 9 indicatori luați în considerație la elaborarea clasamentului, în comparație cu potențialii concurenți, sau țări din regiune care au avut sau au o structură a economiei mai mult sau mai puțin asemănătoare.

În comparație cu aceste țări, poziția Moldovei poate fi apreciată ca una relativ bună în foarte puține domenii: înregistrarea proprietății (poz.18), executarea contractelor (poz.20). În același timp, cadrul de reglementare a afacerii la unele etape foarte importante în desfășurarea unei afaceri, rămâne a fi încă foarte deficitar:

- **Obținerea autorizațiilor de construcții** – poz. 159, cel mai favorabil cadru regulator în acest domeniu în regiune fiind în Georgia, România care se plasează pe locul 84, iar o situație mai proastă este atestată în astfel de țări ca Polonia, Ucraina și Rusia (plasându-se pe locul 182 din 183) ;
- **Contractarea creditelor** – poz. 89, fiind pe aceeași poziție cu Rusia, Belarus, în timp ce România se plasează pe poziția 15, iar cea mai bună situație, din regiune, se atestă în Letonia și Bulgaria (poz. 6) ;
- **Protecția investitorilor** – poz. 109, cei mai buni reformatori în acest domeniu fiind Republica Kirghiza – poz. 12 și Albania – poz. 15, în timp ce România împarte poziția 44 cu astfel de țări cum sunt Bulgaria, Polonia, Portugalia, Kazahstan;
- **Plata taxelor** – poz. 106. La acest capitol încă în majoritatea țărilor se înregistrează mari dificultăți, iar ultima și penultima poziție fiind ocupate de Belarus și Ucraina.

Și în sfârșit, un rol important pentru dezvoltarea mediului de afaceri local și al competitivității naționale este reglementarea operațiunilor de comerț exterior. Facilitarea tranzacțiilor comerciale internaționale a devenit o condiție imperativă pentru dezvoltarea afacerilor. La capitolul tranzacții externe, Moldova înregistrează cele mai proaste performanțe după autorizațiile de construcție – poz. 141. Din tabelul 2.2 se poate vedea că aceasta este o problemă caracteristică pentru majoritatea țărilor spațiului post-sovietic.

Pentru desfășurarea operațiunilor de export (import) un agent economic din Moldova are nevoie de un dosar constituit din 6 (7) acte, 1 765 (1 960) USD pentru exportul unui container de marfă, dintre care 1300 de USD sunt necesari numai pentru asigurarea cheltuielilor pentru transportul intern, iar operațiunea se desfășoară în cel puțin 32 (35) zile dintre care 20 de zile sunt necesare numai pentru pregătirea actelor necesare.

Luând în considerație cele mai bune exemple de desfășurare a operațiunilor de export/import din practica internațională, Moldova este încă foarte departe de a înregistra astfel de performanțe :

- Documente necesare – 2 zile – Franța;
- Zile necesare – 5 la export în Danemarca și 4 la import în Singapore;
- Costul pentru exportul unui container de produse – 450 USD la export în Malaysia și 439 USD la import în Singapore.

În același timp Republica Moldova ar putea, cel puțin tinde spre exemplul Țărilor Baltice - Estonia, Letonia.

În ultimul Raport Doing Business, pe lângă indicatorii tradiționali s-a mai efectuat și analiza accesului la energie pe un eșantion de 176 de state. Accesul la energie este considerat a doua cea mai importantă constrângere în desfășurarea afacerii după accesul la finanțare¹¹. Accesul limitat la energie poate avea efecte adverse asupra productivității firmelor. Aprovizionarea cu energie a fost analizată prin prisma următorilor indicatori: numărul de proceduri, nr. de zile necesar și costul de conectare la energie electrică. În Republica Moldova comparativ cu alte țări din regiune – România, Cehia, Polonia, Ucraina și Federația Rusă – numărul de zile (140) este relativ redus, numărul de proceduri (7) mai mic ca în Rusia și Ucraina, deși mai mare puțin ca în țările din Europa Centrală, iar costurile sunt încă foarte ridicate (796% din venitul pe cap de locuitor).

Tabelul 2.3: Accesul la energie în Republica Moldova comparativ cu alte state din regiunea Europei de Est și Asiei Centrale

Economia	Proceduri (nr)	Timpul (zile)	Cost (% din venitul pe cap de locuitor)
Moldova	7	140	796
Romania	7	244	545
Republica Ceha	6	279	187
Polonia	4	143	303
Ucraina	11	309	276
Federatia Rusa	9	302	4672
Kazakhstan	6	88	111
Georgia	5	97	759

Sursa: elaborat de autori în baza Doing Business Report 2011, accesibil la:

<http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db11-fullreport.pdf>

¹¹ <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db11-fullreport.pdf>

Concluzie: Cadrul instituțional și de reglementare reprezintă factori importanți ai dezvoltării mediului de afaceri și al asigurării competitivității naționale. Un indicator al eficienței acestuia în diferite țări poate fi considerat clasificatorul țărilor lumii elaborat de către Banca Mondială conform performanțelor înregistrate în reformarea cadrului de reglementare al mediului de afaceri.

Deși pe perioada ultimilor 5 ani în Republica Moldova au fost întreprinși unii pași, în vederea facilitării condițiilor de desfășurare a afacerilor¹², în alte domenii importante ca – obținerea creditelor și protecția investitorilor, indicatorii au rămas practic neschimbați, iar în domeniul comerțului exterior chiar s-au înregistrat un regres. Astfel măsurile întreprinse până în prezent sunt bune, dar prea puține, iar per ansamblu, facilitarea cadrului de afaceri în Republica Moldova merge prea lent comparativ cu alte țări. Timp de 5 ani poziția Republicii Moldova în clasamentul Doing Business nu s-a modificat prea mult, în timp ce multe țări din regiune s-au dovedit a fi mult mai active în procesul de reformare a mediului de afaceri și au făcut salturi mari în clasament, un exemplu elocvent, în acest sens, este Georgia care aproape de la sfârșitul clasamentului, poziția 100 în 2006, s-a plasat în 2011 pe locul 12.

B. Global Competitiveness Report

Pentru a fi atins obiectivul primar – **asigurarea competitivității naționale** – eforturile tuturor actorilor unei economii, trebuie să fie orientate spre crearea unui climat favorabil pentru dezvoltarea afacerilor. Un climat favorabil, ar însemna acționarea și îmbunătățirea tuturor factorilor – economici, politici, sociali - care influențează într-un oarecare mod mediul în care activează agenții economici și susținerea în cadrul unei națiuni a avantajelor competitive. Acești factori sunt foarte diverși și una dintre cele mai complexe metodologii de calcul ale competitivității naționale a țărilor lumii, care a încercat să cuprindă cea mai mare parte a lor, este considerat **ICG** (indicele competitivității globale), elaborat de către Forumul Economic Mondial în Global Competitiveness Report. Acest indicator ia în calcul o multitudine de factori ale competitivității, clasați în 12 categorii – numiți „piloni ai

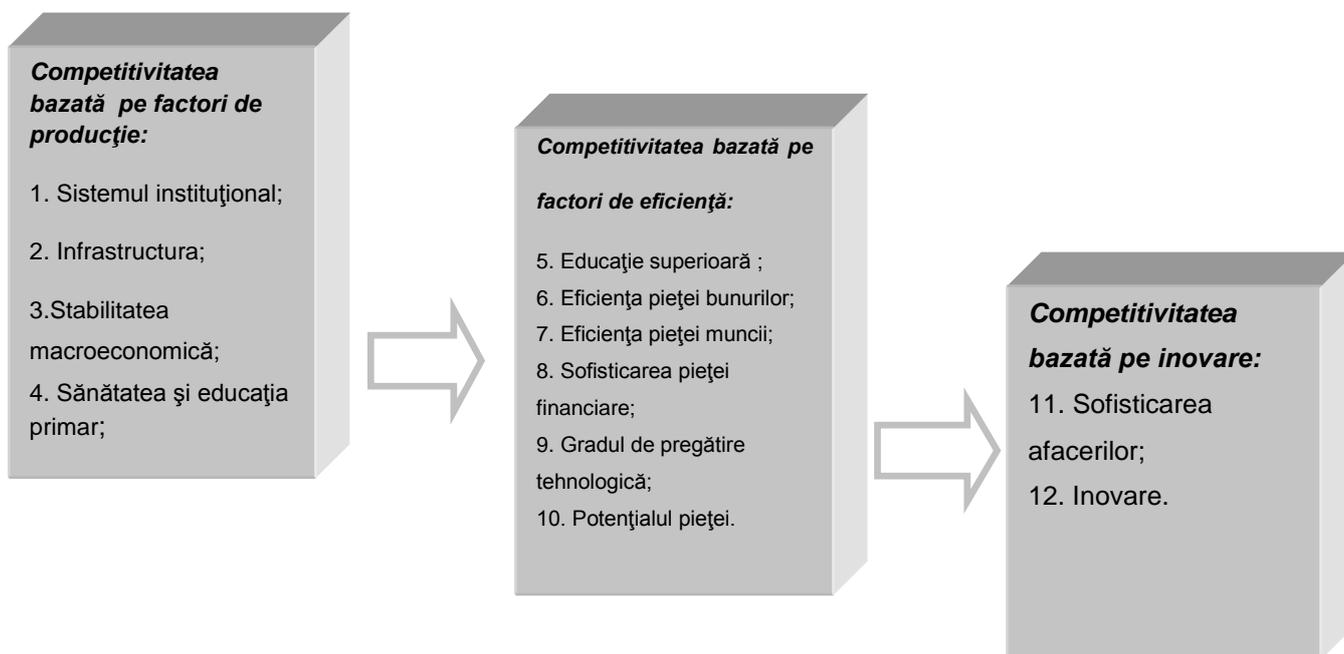
¹² **Au fost efectuate reforme pozitive în desfășurarea afacerilor:** în domeniul **lansării afacerilor** - reducerea timpului necesar pentru lansarea unei afaceri de la 30 (în 2007), la 23 (în 2008), la 15 zile (în 2009), la 10 zile (în 2010), lansarea unui nou serviciu de înregistrare a companiilor în termeni de urgență – 24 ore (în 2010), reducerea numărului de proceduri de la 10 la 8 (în 2009), la 8 (în 2010); obținerea **autorizațiilor de construcții** – reducerea nr. de proceduri de la 33 la 30 (în 2008), a numărului de zile de la 294 la 292 (în 2008) și a costului de înregistrare care în raportul 2011 constituia 120% din venitul pe cap de locuitor comparativ cu 232,9% în 2006; **obținerea creditelor** - creând cadrul juridic pentru înființarea primului birou de creditare în Republica Moldova (în 2009); **plata impozitelor** – reducerea contribuțiilor sociale ale angajatorilor (în 2010, în 2011), introducerea taxei zero pe venitul corporativ nedistribuit (în 2009); **înregistrarea proprietății** – reducerea numărului de proceduri de la 6 la 5, iar numărul de zile de la 48 la 5 zile (2010). (sursa: <http://www.doingbusiness.org/custom-query>)

competitivității”. Acești piloni constituie fundamentul dezvoltării oricărei economii, dar la diferite etape ale dezvoltării ei au un rol diferit. În dependență de importanța lor pentru nivele de dezvoltare ale economiei pilonii pot fi împărțiți în trei categorii:

- ✓ factorii esențiali: sistemul instituțional, infrastructura, stabilitatea macroeconomică, sănătatea și educația primară;
- ✓ factori de eficiență: educația superioară, eficiența pieței bunurilor, eficiența pieței muncii, sofisticarea pieței financiare, gradul de pregătire tehnologică, potențialul pieței;
- ✓ factori inovaționali și de sofisticare: sofisticarea afacerii și inovare.

Spre exemplu pârghiile utilizate la sporirea competitivității naționale într-o țară dezvoltată nu vor fi aceleași ca într-o țară săracă. De asemenea, instrumentele utilizate la sporirea eficienței comerțului exterior, a pieței muncii e.t.c. nu vor aduce rezultatele scontate atâta timp cât nu este asigurată buna funcționare a sistemului instituțional, o infrastructură dezvoltată, condițiile de bază pentru asigurarea unui nivel satisfăcător al sănătății și a instruirii primare a populației acestei națiuni.

Figura 2.1: Pilonii competitivității



Sursa: elaborat de autori în baza Global Competitiveness Report 2011 disponibil la: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

În raport, toate țările lumii care intră în clasament sunt clasificate în trei nivele de bază conform venitului populației. La acestea se mai adaugă 2 verigi de tranziție. Ultimul nivel corespunde țărilor înalt dezvoltate a cărora PIB/loc depășește 17 mii USD, ex. Slovenia, Republica Cehă, precum și alte țări dezvoltate. Aceste economii sunt considerate inovaționale, rolul inovațiilor fiind foarte important

în asigurarea competitivității naționale, în timp ce factorii esențiali au o influență relativ mai mică. Spre exemplu România, Bulgaria se atribuie celei de a doua categorii, iar țările baltice se afla la etapa de tranziție – de la economii a căror dezvoltare se bazează pe factori de eficiență la o dezvoltare bazată pe inovații (vezi Tabelul 2.4).

Tabelul 2.4: Importanța factorilor în asigurarea competitivității la diferite etape de dezvoltare economică

	Dezvoltarea bazată pe factorilor	Dezvoltarea bazată pe eficiență	Dezvoltarea bazată pe inovare
Factorii esențiali	60	40	20
Factori de eficiență	35	50	50
Factori inovaționali și de sofisticare	5	10	30

Sursa: elaborat de autori în baza Global Competitiveness Report 2011 disponibil la: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Republica Moldova, în schimb, de rând cu Tadjikistan și alte țări sărace, rămâne încă în grupul țărilor care concurează pe piața internațională în baza factorilor de producție de care dispun: resurse naturale și forță de muncă ieftină se focusează, în special, pe obținerea avantajelor de preț și comercializarea de produse cu o valoare adăugată joasă. Pentru a menține competitivitatea la această etapă, accentul trebuie pus cu precădere pe:

1. Calitatea sistemului instituțional – cadrul juridic și administrativ în care indivizii, firmele și guvernele interacționează;
2. Dezvoltarea infrastructurii – calitatea infrastructurii transporturilor: rutier, aerian, feroviar și naval și infrastructurii de comunicare;
3. Stabilitatea macroeconomică – stabilitatea principalilor indicatori macroeconomici: economiile naționale, datoria de stat, inflația ș.a;
4. Sănătatea și nivelul educației forței de muncă – nivelul sănătății populației și calitatea sistemului de învățământ primar.

În același timp, în clasamentul mondial, Moldova înregistrează printre cele mai modeste reușite în ceea ce privește calitatea acestor piloni:

- ultimul loc la infrastructura drumurilor, locul 139 din 139 de țări și în general fiind caracterizată printr-un nivel foarte jos al calității infrastructurii în general, care timp de trei ani

nu a evoluat (la indicatorul calității generale a infrastructurii s-a înregistrat poziția - 119 în RCG 2010 -2011 și 112 în RCG 2007-2008);

- o calitate proastă a instituțiilor publice cauzat de deficiențe în: independența sistemului judiciar, eficiența sistemului judiciar, drepturile de proprietate.

Tabelul 2.5: Evoluția Moldovei în clasamentul Global Competitiveness Report

Pilonul	GCI 2010-2011 (139)	GCI 2008-2009 (134)	GCI 2007-2008 (131)
GCI	94	95	97
Factorii esențiali	97	95	96
Instituțiile	102	92	105
Infrastructura	97	113	107
Mediul macroeconomic	80	80	92
Sănătate și educația primară	84	89	85
Factori de eficiență	99	98	102
Învățământ superior și instruire	78	88	81
Eficiența pieței de bunuri	104	105	107
Eficiența pieței muncii	68	55	68
Dezvoltarea pieței financiare	103	104	101
Pregătirea tehnologică	89	95	108
Dimensiunea pieței	121	114	114
Factori inovaționali și de sofisticare	123	128	122
Gradul de sofisticare a afacerilor	113	131	124
Inovațiile	129	116	112

Sursa: elaborat de autori în baza Global Competitiveness Report 2010-2011, 2008-2009 disponibil la: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Notă: În Raportul Competitivității Globale 2009-2010 Moldova nu a fost inclusă din lipsa de date pentru țară

Concluzie: Inovațiile au devenit un motor al dezvoltării economice și un factor determinant în obținerea avantajelor competitive, dar caracteristic pentru țările dezvoltate, care au reușit să creeze toate condițiile necesare pentru dezvoltarea acestora. Totuși nu putem vorbi despre inovații în Republica Moldova, care presupun și investiții enorme, atâta timp cât într-o economie nu sunt asigurați factorii esențiali necesari pentru funcționarea mediului de afaceri în condiții unei concurențe sănătoase, a unui cadru regulatoriu stimulator și eficient, un sistem funcțional al instituțiilor publice. În același timp pentru a ne bucura de succes pe piața internațională și a putea concura cel puțin cu țările din regiunea Europei Centrale și de Est este imperativ de a îmbunătăți aceste condiții fundamentale.

3. COMERȚUL EXTERIOR - INDICATOR AL COMPETITIVITĂȚII NAȚIONALE

Cele mai multe studii definesc competitivitatea națională drept capacitatea unei națiuni de a crea valoare prin intermediul întreprinderilor care activează în cadrul acesteia și prin urmare creșterea și menținerea unui standard ridicat de viață pentru cetățenii săi. Un standard ridicat de viață presupune creșterea posibilităților de consum ale cetățenilor ceea ce înseamnă venituri reale mari pe cap de locuitor. La rândul său creșterea economică este generată de îmbunătățirea productivității printr-o utilizare mai eficientă a factorilor de producție.

Fiind un concept foarte complex, diferite studii oferă o multitudine de factori și indicatori care determină competitivitatea națională. Fiind o expresie care indică asupra posibilității unei țări de a crea valoare adăugată și un venit real sporit pentru cetățenii săi, precum și capacitatea sa de a menține o cotă de piață mare în exportul mondial (ceea ce atestă performanțele țării pe piețele externe), drept indicatori de măsură ai competitivității în literatura de specialitate foarte des se utilizează analiza *productivității totale a factorilor de producție*, fie examinarea *performanțelor exporturilor*.

Prezentul studiu are drept scop analiza performanțelor exporturilor ca indicator al competitivității naționale. Legătura dintre exporturi și creșterea economică, este un fenomen larg studiat și corelația pozitivă dintre acestea nu poate fi contestată. În special pentru economiile mici, cum este și cazul Republicii Moldova, exporturile joacă un rol deosebit de important în asigurarea sustenabilității creșterii economiei naționale. Exporturile au o contribuție majoră pentru economia țării: *exploatarea economiilor de scară*, care sunt foarte dificil de atins în cazul unei piețe interne mici, prezintă *influxuri de valută străină în economie și perfecționare*, dar au și *un rol social important* – sporind numărul locurilor de muncă e.t.c. Astfel, schimbările structurale și dinamica exporturilor sunt un bun indicator de evaluare a competitivității firmelor naționale pe piețele externe.

În cazul Moldovei, necesitatea unor schimbări structurale și calitative ale exporturilor sunt vitale, întrucât dezvoltarea economiei naționale pe parcursul ultimului deceniu se bazează pe consum (un indicator în acest sens sunt importurile care depășesc de mai mult de 3 ori exporturile) și nu se orientează spre exporturi și investiții

3.1 EVOLUȚII POST CRIZĂ ALE EXPORTURILOR MOLDOVENEȘTI

După o perioadă grea de recesiune, se pare că se vede o « lumină la sfârșitul tunelului » – economia mondială reluând trendul pozitiv de dezvoltare de înaintea crizei, pentru 2010 estimându-se o creștere de aproximativ 4%. Într-adevăr în prima jumătate a anului țările lumii, care cu ritmuri mai accelerate, care mai lent - au înregistrat o creștere economică. Asigurarea creșterii economice în perioada post-criză depinde în mare parte de revigorarea comerțului internațional.

După o cădere de circa 12% în 2009 (iar în termeni valorici chiar mai mult, circa -23%, în mare parte datorită căderii prețurilor la petrol și alte materii prime), în primul semestru al anului curent pe plan internațional s-a înregistrat o creștere a comerțului internațional cu circa 26% față de aceeași perioadă a anului precedent și cu 14% mai puțin comparativ cu primul semestru al anului 2008.

Tabel 3.1.1: Aspecte regionale privind evoluția unor indicatori macroeconomici pe plan internațional

	2007	2008	2009	2010 (prognoză)	2011 (prognoză)
Creșterea economică, %					
Economia Mondială	5,2	3,0	-0,6	2,7	3,2
UE	3,1	0,9	-4,1	1,0	1,8
România	6,3	7,4	-7,1	0,8	5,1
Italia	1,5	-1,3	-5,0	0,8	1,2
Germania	2,5	1,2	-5,0	1,2	1,7
Polonia	6,8	5,0	1,7	2,7	3,2
Franța	2,3	0,3	-2,2	1,5	1,8
CSI	8,6	5,5	-6,6	4,0	3,6
Rusia	8,1	5,6	-7,9	3,2	3
Ucraina	7,9	2,1	-15,1	3,7	4,1
Belarus	8,6	10,0	0,2	2,4	4,6
Inflația, %					
Economia Mondială	4,0	6,0	2,4	3,7	3,0
UE	2,4	3,7	0,9	1,5	1,5
CSI	9,7	15,6	11,2	7,2	6,1
Ritmul de creștere a importului de bunuri, %					
Economia Mondială	6,5	2,4	-11,9	7,9	6,1
UE	16,0	12,1	-24,9	-	-
CSI	22,5	13,1	-26,2	11,1	10,1

Sursa: elaborat de autori în baza datelor FMI și ale Băncii Mondiale

În ceea ce privește Moldova, în 2009 odată cu intrarea în criză s-a înregistrat și o scădere drastică a comerțului internațional, atât a importurilor cât și a exporturilor. Exporturile au scăzut cu 19,08% față de anul 2008 sau cu 4,04% comparativ cu anul 2007, și au constituit 1,287 miliarde USD. Deși acestea au început ușor să se relanseze începând cu al II-lea trimestru al anului 2009, totuși, evoluția lor pe tot

parcursul anului a fost una instabilă și foarte modestă ceea ce se reflectă în rezultatele obținute pentru perioada respectivă. Abia în 2010 exporturile, ca de altfel și importurile au început să-și revină cu ritmuri mai înviorătoare, înregistrându-se în perioada ianuarie-octombrie o creștere de circa 16,7 % și respectiv de 16,3% față de aceeași perioadă a anului precedent, și au avut drept urmare și o degradare a balanței comerciale cu 16,1% care a constituit -1,819 miliarde USD, cu 252 mil. USD mai puțin față de primele 10 luni -2009. În același timp, evoluția exporturilor din prima jumătate de an a fost una instabilă și a indicat asupra dificultății exportatorilor autohtoni de a-și restabili pozițiile pe principalele piețe de export. În schimb în trimestrul trei exporturile au început a crește mai insistent, înregistrând o creștere de 26% față de trimestrul precedent și 23,99% față de aceeași perioadă a anului precedent.

Tabelul 3.1.2: Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova
(% față de același trimestru al anului precedent)

	2009				2010		
	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III
Exporturi	-18,19	-22,89	-32,33	-0,61	11,87	2,39	23,99
<i>CSI</i>	-29,32	-27,27	-30,26	0,68	21,68	9,08	27,14
<i>UE</i>	-14,29	-20,67	-32,47	-2,85	3,18	-9,77	12,81
<i>alte țări</i>	10,47	-16,23	-37,72	5,87	25,16	43,6	70,51
Importuri	-27,92	-42,22	-41,36	-18,85	1,25	22,72	22,39
<i>CSI</i>	-16,05	-46,63	-43,5	-28,98	-10,97	5,64	17,61
<i>UE</i>	-40,88	-37,96	-37,06	-12,23	11,77	23,39	20,62
<i>alte țări</i>	-20,69	-43,86	-46,64	-13,57	8	47,39	33,91
Balanța Comercială	-32,65	-50,63	-46,23	-27,48	-5,02	36,52	21,31
<i>CSI</i>	-8,92	-56,92	-51,85	-44,95	-24,59	2,4	8,9
<i>UE</i>	-57,77	-47,5	-40,26	-18,62	22,85	50,99	26,76
<i>alte țări</i>	-25,75	-47,8	-48,41	-16,42	3,78	48,25	25,12

Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNS

Evoluțiile comerțului exterior moldovenesc pe perioada crizei indică asupra unei căderi cu ritmuri mai mici a fluxurilor de export comparativ cu importurile, dar și o revitalizare a lor mult mai nestatornică, în valori absolute aceste pierderi fiind foarte semnificative și cu consecințe dure pentru economia națională.

Revenirea slabă a exporturilor se datorează în mare parte redresării fragile a cererii pe principalele piețe de export, determinată de ritmurile de creștere economică încă modeste.

Pe perioada primelor 10 luni s-au înregistrat ușoare modificări în structura exporturilor pe grupe de țări și anume, relansarea foarte slabă a exporturilor pe piața UE și respectiv, creșterea cu ritmuri mai accelerate a exporturilor pe piața CSI – Rusia, Ucraina și în alte țări – Turcia, SUA. În această perioadă, necătând la creșterea de 3,18% înregistrată în primul trimestru față de aceeași perioadă a anului precedent, ritmul a fost unul negativ, de -3,1% pentru exporturile orientate spre UE, din contra,

fiind în creștere pentru exporturile în CSI și grupul altor țări cu 13,9 și, respectiv, 36,7%. Acest indicator pe perioada ianuarie octombrie a corespuns – 6% pentru exporturile în UE, 22,2% - în CSI, 53,1% - în alte țări. Prin urmare, aceste evoluții s-au transpus printr-o scădere a ponderii UE în structura exporturilor moldovenești de la 52,8% în ian. –oct. 2009 la 48% în 2010, aceeași perioadă, și o creștere a ponderii CSI de la 37,5% la 39,2%, și grupul „alte țări” de la 9,7% la 12,7%.

Cel mai mult au influențat creșterea exporturilor – Rusia (7,8%), Turcia (3,6%), Marea Britanie (1,8%) și Irlanda (1,8%), SUA (0,8%), Italia (0,7) și din contra, au exercitat o influență negativă –Germania (-0,6%), Ungaria (-0,5%), Elveția (-0,4%), Belarus (-0,1). Italia, care în ultimii ani a constituit o importantă piață de desfacere, în această perioadă a fost mai puțin receptivă, înregistrând o creștere doar de 0,7%.

Revitalizarea greoaie a exporturilor pe piețele europene este determinat de faptul că aceste țări au suportat mai dur consecințele crizei și înregistrează cele mai mici ritmuri de creștere economică. Iar în situația unor țări, cum ar fi cazul României, ritmurile efective de creștere economică fiind chiar mai mici, pentru primul semestru aceasta înregistrând o recesiune de -1,5%, iar ritmul anual de creștere estimându-se a fi -0,5¹³, cu mult mai mic decât nivelul de 0,8% - prognozat de FMI în aprilie 2010, datorită unei recuperări mai lente decât cea așteptată și a cererii de consum relativ încă slabă pe aceste piețe;

Tabel 3.1.3: Creșterea economică la principalii parteneri economici din UE

	Ritmul de creștere comparativ cu trimestrul precedent, %				Ritmul de creștere comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent, %			
	2009		2010		2009		2010	
	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II
EU 27	0,4	0,1	0,2	1	-4,1	-2,1	0,6	1,7
<i>România</i>	0,1	-1,5	-0,3	0,3	-7,6	-6,9	-3,2	-0,5
<i>Italia</i>	0,4	-0,1	0,4	0,4	-4,7	-2,8	0,5	1,1
<i>Germania</i>	0,7	0,3	0,5	2,2	-4,4	-2	2	3,7
<i>Franța</i>	0,3	0,6	0,2	0,6	-2,7	-0,5	1,2	1,7
<i>Polonia</i>	0,6	1,1	0,5	-	1,4	2,8	2,8	-

Sursa: preluat de pe EUROSTAT (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-13082010-BP/EN/2-13082010-BP-EN.PDF)

Prin urmare, pe de o parte și ritmurile de creștere a importurilor pe principalele piețe de export în UE sunt mai mici decât în țările CSI, precum și alte țări cum sunt Turcia, SUA, iar pe de altă parte ca urmare problemelor impuse de criză, aceste țări s-au orientat spre piețe mai ieftine, o dovadă fiind că

¹³ <http://www.financiarul.ro/2010/08/18/bcr-romania-gdp-could-enter-negative-territory-in-2010/>

în primul semestru al anului 2010 cele mai semnificative creșteri în UE au fost înregistrate pentru importurile din Rusia (+45%), India (+24%) și China (+22%)¹⁴.

Tabelul 3.1.4: Evoluția importurilor a statelor – principali parteneri comerciali ai Republicii Moldova (creștere procentuală față de aceeași perioadă a anului trecut)

	2009 Q III	2009 QIV	2010 QI	2010 QII
<i>Mondial</i>	-25,95	-0,66	24,62	25,17
<i>UE</i>	-26,51	0,06	15,94	14,28
România	-37,63	-11,07	19,70	16,65
Italia	-28,46	-4,14	17,44	17,99
Germania	-22,88	-1,94	12,37	16,58
Polonia	-31,54	-4,73	25,36	14,85
Franța	-24,66	2,42	12,91	9,76
<i>CSI</i>	-40,34	-16,83	13,53	26,84
Rusia	-40,83	-17,68	18,73	33,10
Ucraina	-53,86	-21,10	20,65	38,04
Belarus	-37,14	-1,75	8,66	17,21

*Sursa: preluat de pe WTO short-term merchandise trade statistics
(http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/quarterly_world_exp_e.htm)*

Astfel în 2009, Republica Moldova s-a plasat de pe locul 74 pe locul 81 în lista piețelor de import ale UE, iar în topul acesteia menținându-și pozițiile – China, SUA, Rusia, Elveția, Norvegia, Japonia, Turcia ș.a.¹⁵.

Pe perioada ultimilor 5 ani în structura geografică a exporturilor moldovenești s-a simțit o ușoară tendință de reorientare spre țările UE - de la 40,7% în 2005 la 51, 9% în 2009, în mare parte datorită și regimurilor preferențiale comerciale de care beneficiază Moldova din partea acestor țări, dar și șocurilor intervenite de pe piața estică – măsurile prohibitive impuse periodic de Rusia. Cu toate acestea, deși această tendință redă o oarecare notă de optimism, totuși, pe de o parte exporturile pe această piață se bazează pe produse neprelucrate sau cu un grad jos de prelucrare, iar pe de altă parte, exporturile moldovenești sunt încă destul de concentrate pe piața CSI - 1/3 din acestea fiind orientate în special către Federația Rusă, Ucraina și Belarus, ceea ce indică asupra unei dependențe relative de aceste câteva piețe. În plus la aceasta, pe perioada acestui an, după cum am mai menționat, exporturile au cunoscut și o creștere mai mare în aceste țări, în timp ce cererea europeană pentru produsele autohtone este încă destul de redusă.

¹⁴ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/6-16092010-AP/EN/6-16092010-AP-EN.PDF

¹⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122529.pdf

3.2 ANALIZA PERFORMANȚELOR EXPORTURILOR MOLDOVENEȘTI

Moldova, fiind o economie foarte mică și cum s-a dovedit pe perioada de tranziție, cu modeste rezerve de creștere, pentru a asigura un nivel sustenabil de dezvoltare trebuie să se orienteze spre un model de dezvoltare bazat pe exporturi și investiții. Întreprinderile naționale trebuie să se orienteze spre piețele externe pentru a-și spori eficiența procesului de producție, să atragă noi tehnologii, să producă bunuri cu o valoare adăugată mai înaltă, care drept urmare vor permite sporirea standardelor de trai al populației. Astfel, asigurarea și menținerea competitivității exporturilor este o cerință imperativă pentru consolidarea situației economiei naționale.

În prezentul studiu, pentru a evalua performanțele exporturilor au fost analizați următorii indicatori:

- ⇒ Indicatori ce reflectă poziționarea economiei în exporturile mondiale;
- ⇒ Gradul de diversificare a exporturilor;
- ⇒ Modificările de structură a exporturilor spre produse cu o valoare adăugată sporită prin analiza gradului de specializare în anumite ramuri și a avantajelor comparative față de partenerii comerciali;
- ⇒ Similaritatea structurii exporturilor moldovenești cu potențialii parteneri din regiunea Europei Centrale și de Est și CSI;

Poziționarea economiei în exporturile mondiale

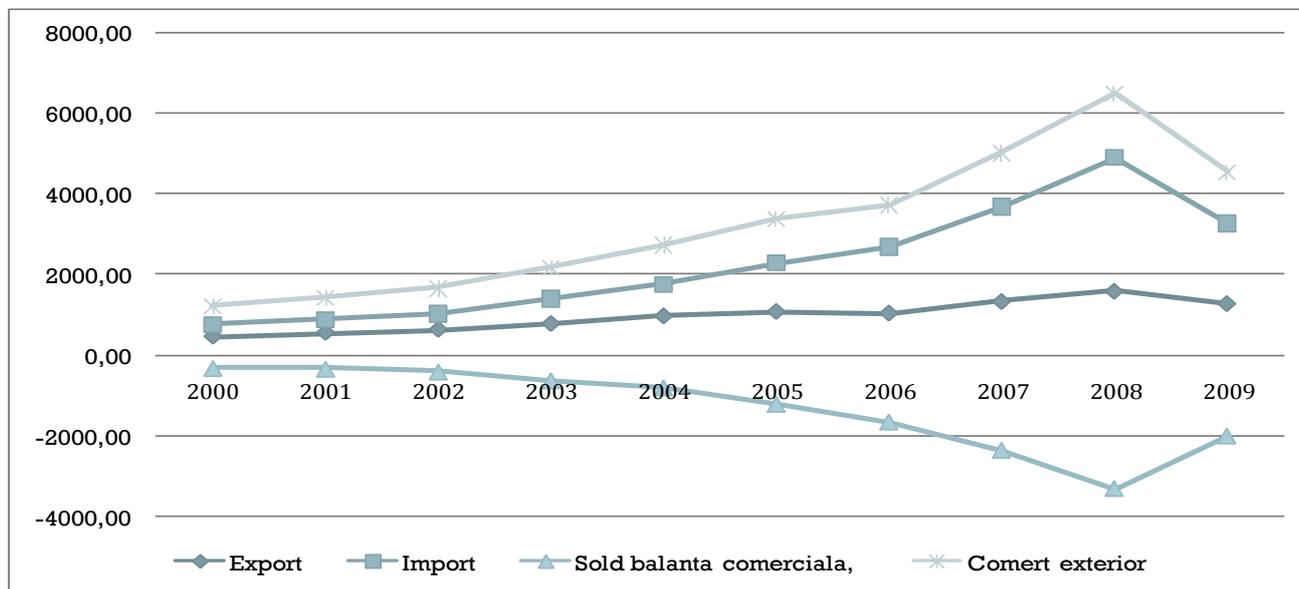
De-a lungul ultimului deceniu, *valoarea comerțului exterior* a Republicii Moldova a avut o creștere progresivă, cu excepția anului 2009, care a coincis cu criza mondială, când s-a produs o scădere dramatică a comerțului exterior, atât a importurilor cu 33%, cât și a exporturilor cu 19%.

Analiza comerțului exterior al Republicii Moldova pe perioada ultimului deceniu (exprimat în termeni nominali), evidențiază o tendință progresivă de creștere, valoarea acestuia în anul 2009, fiind de 3,65 mai mare în comparație cu anul 2000. Această tendință, în perioada analizată, a fost determinată de creșterea, cu ritmuri înalte, a importurilor¹⁶, care, în anul 2009 au sporit până la 3,3 miliarde USD,

¹⁶ După aderarea Republicii Moldova la OMC, în vara anului 2001, începând cu anul 2003, a fost înregistrat un proces de reduceri succesive a tarifelor vamale la import. În prezent, ca urmare a acestor reduceri tarifare, cota medie a taxelor vamale la import este de 7% din valoarea bunurilor. Pentru produsele agricole media este de 13,6%, iar pentru produsele neagricole media este de 6%. Mai mult de 50% din liniile tarifare sunt evaluate la cota 0%.

fiind de 4,2 ori mai mari comparativ cu anul 2000 (cea mai mare majorare a importurilor a fost înregistrată în 2008, valoarea acestora constituind 4,9 miliarde USD).

Figura 3.2.1: Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova, mil. USD

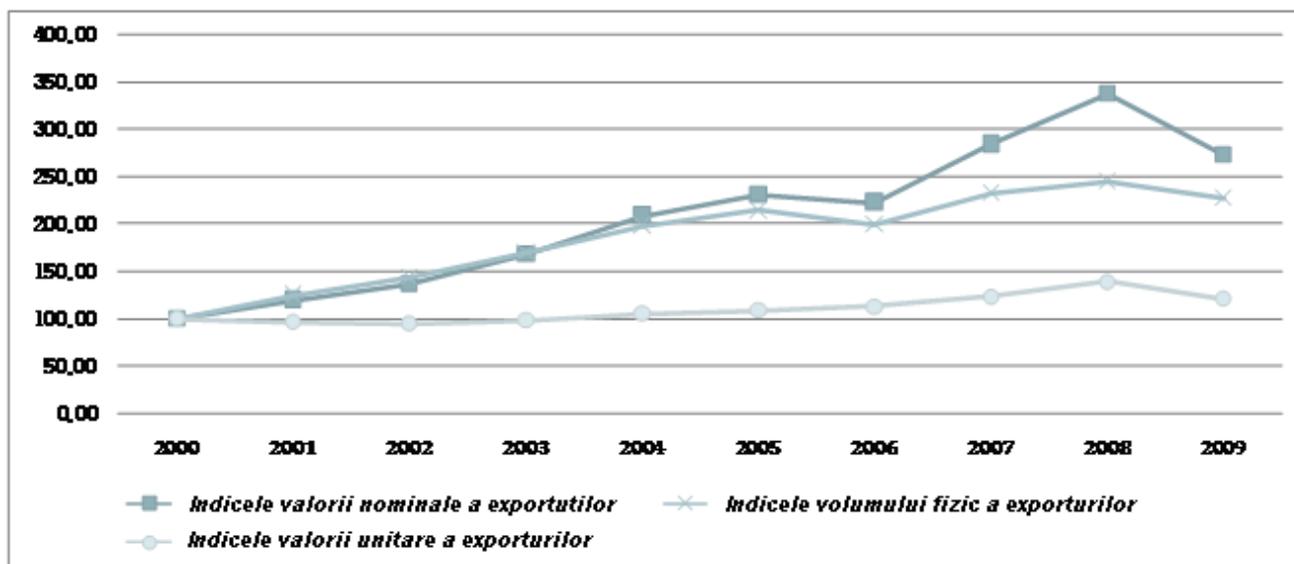


Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNS

Exporturile, la fel, au înregistrat o majorare, dar cu ritmuri mult mai modeste decât importurile. Astfel, în anul 2009, comparativ cu 2000, exportul, exprimat în dolari SUA în valori nominale, a crescut de 2,75 ori și 2,27 în valori reale (vezi Figura 3.2.1). De asemenea se poate observa și faptul că pe toată această perioadă prețurile bunurilor de export au evoluat foarte puțin, înregistrând o creștere de 39% în anul 2008, și 21% în 2009, comparativ cu o creștere de mai mult de 2 ori a prețurilor bunurilor din economie (deflatorul PIB în 2009 având perioada de bază anul 2000 a constituit 244,08%).

Aceste tendințe denotă faptul că în această perioadă s-a păstrat relativ structura exporturilor și concurență pe piața externă în baza factorilor de producție ieftini – prețuri mici, mai degrabă decât livrând produse cu aspecte calitative deosebite.

Figura 3.2.2: Evoluția exportului Republicii Moldova, (2000 = 100%)



Sursa: elaborat de autori în baza datelor statistice BNS

Trebuie de constatat că pe perioada ultimului deceniu care a coincis și cu aderarea Moldovei la sistemul internațional de comerț OMC, comerțul exterior a înregistrat o creștere constantă, cu toate acestea, această creștere s-a datorat în mare parte creșterii cu ritmuri accelerate a importurilor, în același timp performanțele exporturilor naționale fiind foarte modeste. Astfel rata de acoperire a importurilor prin exporturi a scăzut timp de 9 ani de la 60,73% în 2000 la 39,27% în anul 2009.

Totodată și **ponderea exporturilor în PIB** s-a redus în această perioadă de la 36,6% în anul 2000 la 23,85% în 2009, ceea ce se datorează în mare parte creșterii modeste a exporturilor, cu un ritm aproape de două ori mai mic față de creșterea PIB (pe perioada anilor 2000-2009 s-a înregistrat o creștere de 4,18 ori a PIB). Pe de altă parte, ponderea importurilor în PIB, pe toată perioada a deținut o cotă impunătoare în PIB, de peste 60% a atins apogeul în anul 2007, constituind 83,84%, și reducându-se în 2009 până aproape la nivelul anului 2000.

Prin urmare s-a produs **deteriorarea balanței comerciale** care în ultimul an de până la criză - 2008, a constituit 3,301 miliarde USD. În 2009, drept consecință schimbărilor pe piața internațională, în condițiile crizei și reducerii considerabile a importurilor în economia națională s-a redus sensibil și soldul negativ al balanței comerciale până la -1,990 miliarde USD. De la începutul anilor 2000 soldul negativ al balanței comerciale a crescut de aproape 6,5 ori, iar ponderea s-a în PIB având iarăși o evoluție negativă – de la 23,67% în anul 2000 până la mai mult de jumătate din valoarea PIB – 54% în perioada pre-criză (2008). În 2009 s-a redus sensibil, până la 36,88%, dar oricum ceea ce reprezintă o povară destul de mare asupra PIB.

Exporturile pe cap de locuitor, care indică asupra măsurii în care pe de o parte o economie depinde de cererea externă, iar pe de altă parte arată deschiderea ei spre exterior, a crescut pe perioada respectivă de la 114,99 USD la 357,29 USD. Această creștere nu este determinată doar de creșterea exporturilor ci și de reducerea numărului populației cu 496 mii, care constituie în prezent 3,6 mil.

Tabelul 3.2.1: Evoluția indicatorilor cantitativi ai comerțului exterior al

Republicii Moldova

Indicator	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Export, mil. USD	471,5	568,1	643,9	789,2	980,2	1091,3	1051,6	1341,8	1597,3	1287,5
Import, mil. USD	776,42	893	1039	1403	1773	2293	2693,2	3689,9	4898,9	3278,3
Sold balanța comercială, mil. USD	-304,92	-324,6	-394,6	-613,6	-792,6	-1201,7	-1641,6	-2348,1	-3301,6	-1990,8
PIB, mil. USD	1288,34	1480,86	1662,12	1980,58	2597,93	2988,33	3408,28	4401,14	6046,96	5397,61
Pondere în exportul mondial, %	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Export/locuitor, USD	114,99	140,87	162,57	202,99	256,62	290,29	283,54	365,87	439,62	357,29
Export/PIB, %	37	38,36	38,74	39,85	37,73	36,52	30,85	30,49	26,41	23,85
Import/PIB, %	60,26	60,28	62,48	70,83	68,24	76,73	79,02	83,84	81,01	60,74
Sold balanță comercială/PIB, %	-23,67	-21,92	-23,74	-30,98	-30,51	-40,21	-48,17	-53,35	-54,60	-36,88
Gradul de acoperire a importurilor prin exporturi, %	60,73	63,64	62	56,26	55,29	47,59	39,05	36,36	32,61	39,27

Sursa: calcule efectuate de autor în baza datelor statistice UNCTAD, disponibil la: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>

Un alt indicator care atestă lipsa de performanță a economiei moldovenești la confruntarea ei cu piața internațională este cota mică pe piața internațională, care practic a rămas neschimbată în această perioadă, variind în jurul valorii de 0.01%. (vezi tabelul 3.2.1) De asemenea acest indicator atestă și performanțele reduse comparativ cu alte țări – România (0,3%), Ungaria (0,67%), Polonia (1,08%), Ucraina (0,32%), Rusia (2,44%). Foarte mult a crescut în această perioadă cota Chinei în exportul mondial de aproape 3 ori.

La fel, Moldova înregistrează performanțe foarte slabe comparativ cu țările din regiune și la ceilalți indicatori, sus menționați (vezi tabelul 3.2.2).

Tabelul 3.2.2: *Principali indicatori de performanță ai exporturilor în lume în 2009*

(pe țări selectate)

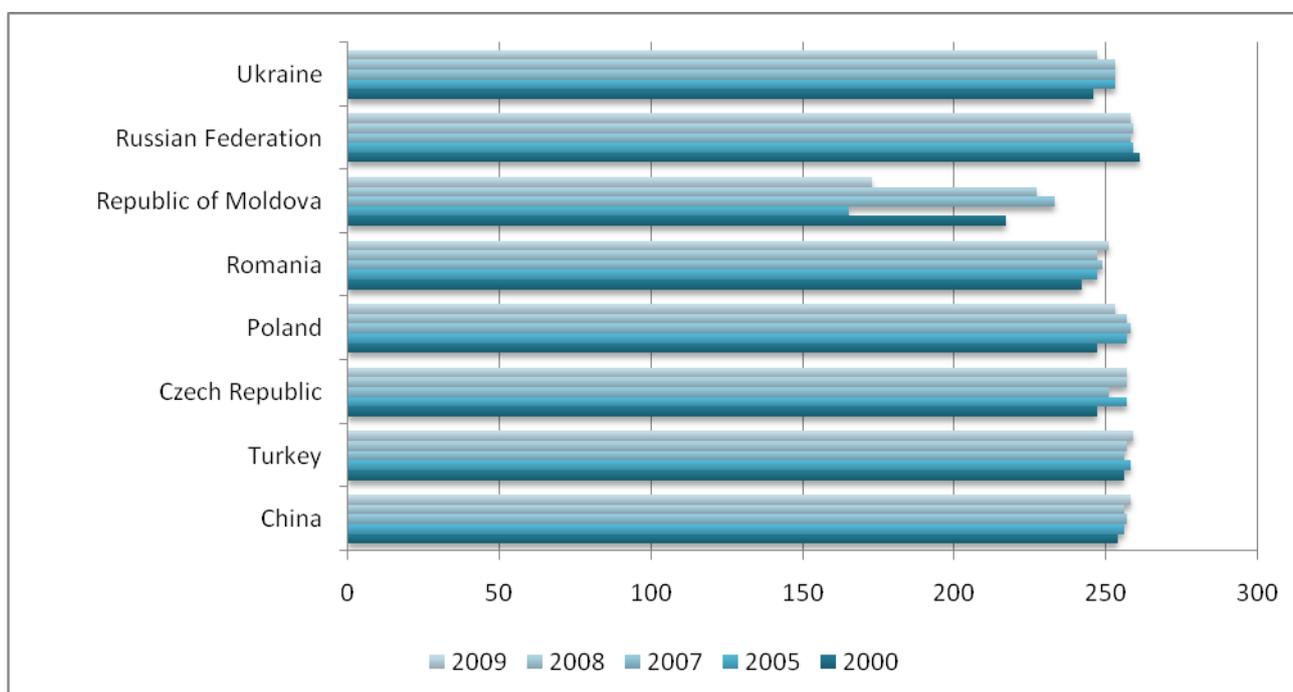
	Export, mil. USD	Ritm creștere	Sold balanță comercială, mil. USD		Pondere în export	Ritm creștere	Export/ cap loc, USD	Ritm creștere	Export/ PIB, %	
	2009	2000/2009	2000	2009	2009	2000/2009	2009	2000/2009	2000	2009
World	12419054	92.59	-210398.09	-171353.32	100.00	-	1818.48	72.45	20.10	21.71
<i>China</i>	1201790	382.25	24109.00	197620.00	9.68	150.41	908.61	353.85	20.89	25.57
<i>China, Hong Kong SAR</i>	318510	57.79	-10945.00	-28801.00	2.56	-18.07	45358.30	49.80	119.36	150.84
<i>Republica Coreeană</i>	361614	109.91	11787.00	38771.00	2.91	9.00	7481.75	101.65	32.30	43.54
<i>Turcia</i>	102129	267.70	-26727.90	-38792.00	0.82	90.93	1365.07	226.63	10.42	16.30
<i>Norvegia</i>	120710	100.99	25665.50	52203.90	0.97	4.36	25084.21	87.28	35.69	31.45
<i>Singapore</i>	269832	95.81	3259.00	24047.00	2.17	1.67	56964.10	66.11	148.63	157.63
<i>Statele Unite</i>	1056750	35.15	-477382.00	-548550.00	8.51	-29.83	3315.30	23.71	7.95	7.66
UE	4553022	86.02	-60213.62	-49496.09	36.66	-3.41	9136.87	80.32	28.86	27.71
<i>Belgia</i>	368357	96.03	10833.18	17828.11	2.97	1.79	34597.93	87.68	81.02	78.47
<i>Bulgaria</i>	16374	240.48	-1695.63	-6861.39	0.13	76.79	2170.29	261.31	38.17	34.76
<i>Cehia</i>	112820.39	289.09	-4856.50	8260.52	0.91	102.03	10880.60	283.67	51.12	57.59
<i>Franța</i>	474500	45.20	-11300.71	-75771.15	3.82	-24.61	7379.69	37.44	24.56	17.73
<i>Germania</i>	1116770	102.88	54477.55	188645.29	8.99	5.35	13591.51	102.66	28.97	33.45
<i>Ungaria</i>	83401	197.69	-3939.30	5559.74	0.67	54.58	8346.27	204.31	58.51	64.64
<i>Letonia</i>	7591	306.99	-1318.52	-1989.61	0.06	111.32	3374.88	329.50	23.81	29.03
<i>Lituania</i>	16385	361.78	-1671.00	-1775.55	0.13	139.78	4985.53	391.89	31.03	43.87
<i>Olanda</i>	496416	113.46	14826.09	52638.45	4.00	10.84	29918.61	104.75	60.39	62.76
<i>Polonia</i>	133913	323.09	-17288.90	-12123.63	1.08	119.68	3517.20	327.08	18.48	31.13
<i>Portugalia</i>	43184	77.69	-15550.41	-26379.17	0.35	-7.74	4033.17	69.70	21.57	19.03
<i>Romania</i>	40448	290.18	-2688.00	-13579.16	0.33	102.60	1901.23	306.01	28.00	25.23
<i>Slovacia</i>	55727	368.73	-1522.70	758.16	0.45	143.39	10308.90	366.38	58.30	62.95
<i>Slovenia</i>	26122	199.15	-1383.64	-210.76	0.21	55.33	12930.99	194.01	43.90	53.50
<i>Marea Britanie</i>	350433	23.08	-62477.63	-128663.90	2.82	-36.09	5670.82	17.77	19.27	16.09
CSI	450565	209.88	60089.16	105769.37	3.63	60.90	1654.04	214.26	41.74	28.05
<i>Bielorus</i>	21283	190.50	-1319.80	-7280.10	0.17	50.84	2209.27	203.16	70.33	43.40
<i>Georgia</i>	1140	253.27	-386.63	-3245.95	0.01	83.43	267.62	293.43	10.55	10.62
<i>Kazakhstan</i>	43189	390.10	3772.20	14814.50	0.35	154.48	2761.95	368.78	48.18	40.44
<i>Republica Chirgiă</i>	1439	185.23	-49.60	-1597.90	0.01	48.10	262.49	157.80	36.82	31.95
<i>Republica Moldova</i>	1288	173.06	-304.92	-1990.80	0.01	41.79	357.29	210.71	36.60	23.85
<i>Federația Rusă</i>	303388	187.39	56440.10	92404.00	2.44	49.23	2153.62	199.22	40.65	24.44
<i>Tadjikistan</i>	1010	28.77	109.28	-1558.80	0.01	-33.14	145.26	14.33	91.13	41.99
<i>Ucraina</i>	39703	172.45	616.50	-5732.70	0.32	41.47	868.62	191.30	46.61	34.34

Sursa: elaborat de autor în baza datelor statistice UNCTAD, disponibil la: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.a>

Gradul de diversificare a exporturilor

Teoria clasică a comerțului internațional spune că atunci când țările se specializează în anumite ramuri în care au un avantaj comparativ acestea trebuie să obțină beneficii din comerțul exterior. În același timp, cum s-a dovedit pentru țările mici, dependența de un număr limitat de industrii, produse, sau de anumite piețe poate avea uneori consecințe fatale. Atunci când prețurile mondiale scad pentru anumite produse, sau cererea scade pentru anumite mărfuri sau din partea anumitor piețe, fluctuațiile de intrări de capital pot destabiliza situația economică din țară.

Figura 3.2.3: Numărul de produse exportate dezagregat la 3 poziții conform nomenclatorului SITC rev 3



Sursa: elaborat de autor în baza datelor statistice UNCTAD, disponibil la: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.as>

Notă: Clasificatorul SITC rev. 3, conține 261 grupe (coduri cu 3 cifre)

<http://unstats.un.org/unsd/class/family/family2.asp?Cl=14>. A fost reprezentate produsele a căror valoare depășește 1 milion USD.

Din 261 de grupe ale SITC, exporturile moldovenești pe perioada 2000-2009 au cuprins între 161 - minimum înregistrat în 2006 și 233 - maximum în 2007. În același timp, pe toată perioada a avut o tendință generală de descreștere de la 217 în 2000 și 173 în 2009. .

Un indicator des utilizat în literatura de specialitate în vederea măsurării gradului de concentrare a exportului unei țări pe anumite categorii de produse este *indicele de concentrare Herfindahl-*

Hirschmann¹⁷. Indicele poate obține valori între 0 și 1. Distingem următoarele intervale pentru acest indicator:

- diversificarea este înaltă dacă indicele este sub 0,1;
- între 0,1 și 0,18 avem o diversificare moderată;
- valori mai mari de 0,18 indică asupra unei diversificări joase¹⁸.

Analiza acestui indicator relevă o ușoară diversificare a exporturilor moldovenești pe grupe de produse, valoarea acestuia reducându-se de la 0,23 în 2000 la 0,15 în 2009. Totuși, până în 2006, nivelul de diversificare a exporturilor era destul de jos. Acest fapt era cauzat probabil de ponderea înaltă, deținută de vinuri în exporturile Moldovei. Astfel, în această perioadă s-a înregistrat o diversificare pe produse pe principalele piețe de export – UE și CSI, cu toate acestea, în ultima, nivelul de concentrare fiind mai mare.

În același timp exporturile au un grad mai mare de concentrare decât în alte țări din regiunea Europei Centrală și de Est – România (0,10), Bulgaria (0,11), Cehia (0,10), Polonia (0,08), dar relativ mai diversificat decât în alte țări CSI – Rusia (0,38), Belarus (0,30) (vezi figura 3.2.4).

¹⁷ **Indicele de concentrare** Herfindahl-Hirschmann se măsoară conform formulei:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

unde

H_j = indicele de concentrare;

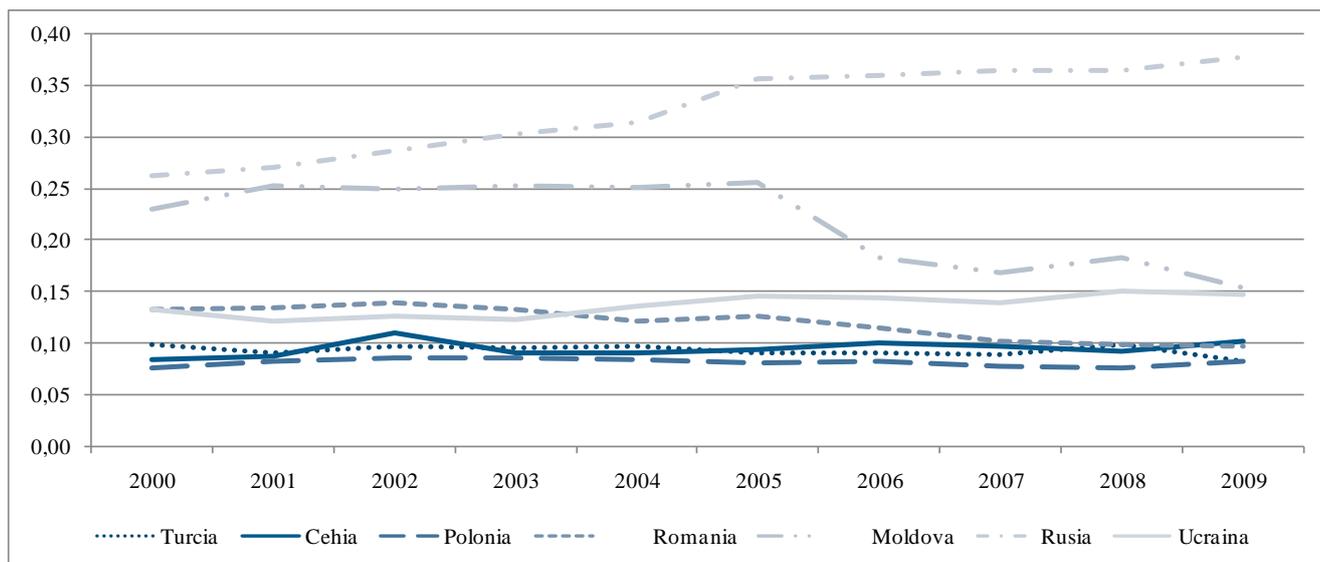
x_i = valoarea exportului de produse i ;

$$X = \sum_{i=1}^n x_i$$

n = numărul de produse (SITC rev. 3 pe coduri de 3-cifre)

¹⁸ http://www.iefs.md/x_pdf/raport_final_export.pdf

Figura 3.2.4: Aspecte comparative privind evoluția gradului de concentrare a exporturilor pe produse



Sursa: elaborat de autori în baza datelor statistice UNCTAD, disponibil la: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolde>

Specializarea exporturilor moldovenești

În condițiile unui mediu internațional înalt competitiv este foarte important pentru o țară de a determina sectoarele în care deține anumite avantaje comparative vis-a-vis de principalii săi concurenți. După cum am mai menționat anterior, avantajul comparativ reprezintă specializarea unei țări în exportul acelor bunuri pe care le poate produce la costuri reduse comparativ cu principalii concurenți. Astfel pentru o organizare mai eficientă a operațiunilor de comerț exterior, o țară trebuie să se orienteze spre a exporta acele produse în care deține avantaje comparative și să importe produsele pe care le-ar putea obține la un preț mai mic decât în cazul în care le-ar produce.

În studiile empirice de specialitate sunt utilizați diverși indicatori care permit evaluarea specializării internaționale a unei țări. Unul din acești indicatori este *indicele Lafay* (1992) care măsoară avantajul comparativ al unei țări în exportul de bunuri, comparând balanța comercială pentru bunul respectiv cu nivelul general al balanței comerciale¹⁹.

Indicele măsoară contribuția fiecărei grupe de produse la normalizarea balanței comerciale. Astfel o valoare pozitivă a indicelui relevă un avantaj comparativ, iar creșterea acestuia – un nivel superior de specializare. Din contra o valoare negativă denotă un dezavantaj comparativ.

În studiu a fost calculat indicele de specializare Lafay, în baza clasificatorului SITC pe produse dezagregate la 2 poziții. În tabelul 3.2.3 sunt reprezentate principalele 10 grupe de produse în care se specializează exportul moldovenesc în 2009 comparativ cu anul 2001. În anexa 3 sunt reprezentate valorile indicelui pentru toate pozițiile pe perioada 2001-2009.

¹⁹ *Indicele de specializare Lafay* se calculează conform formulei

$$LFI_i = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum_{i=1}^N (X_i - M_i)}{\sum_{i=1}^N (X_i + M_i)} \right) \frac{X_i + M_i}{\sum_{i=1}^N (X_i + M_i)} * 100, \quad i = 1, \dots, N$$

Unde

LFI_i – indicele de specializare

X_i – exportul de produsului i

M_i – importul produsului i

Tabelul 3.2.3: Top 10 produse pe care se specializează exporturile Republicii Moldova în 2009 comparativ cu 2001 (calculat în baza indicelui Lafay)

2001		2009	
Băuturi	14,19	Articole și accesorii de îmbrăcăminte	6,01
Articole și accesorii de îmbrăcăminte	7,17	Legume și fructe	4,49
Legume și fructe	4,51	Băuturi	4,26
Ulei din semințe și fructe oleaginoase	1,74	Ulei din semințe și fructe oleaginoase	1,84
Cereale și produse cerealiere	1,15	Cereale și produse cerealiere	1,77
Uleiuri și grăsimi vegetale stabile	0,64	Uleiuri și grăsimi vegetale stabile	1,47
Bunuri pentru călătorii, genți și mărfuri similare	0,49	Aparate și echipament electric	1,02
Zahăr, produse din zahăr, miere	0,34	Zahăr, produse din zahăr, miere	0,91
Îngrășăminte neprelucrate	0,31	Încălțăminte	0,57
Piei și blănuri, neprelucrate	0,30	Bunuri pentru călătorii, genți și mărfuri similare	0,39

Sursa: calcule efectuate de autori în baza datelor BNS

Din tabel poate fi observat că în lista primelor 10 produse în care se specializează exporturile moldovenești predomină produsele neprelucrate – agricole. Primele 5 grupe în care Moldova a continuat să se specializeze pe perioada ultimului deceniu sunt **băuturile, articolele și accesoriile de îmbrăcăminte, legumele și fructele, uleiul de semințe și fructe oleaginoase, cerealele și produsele cerealiere.**

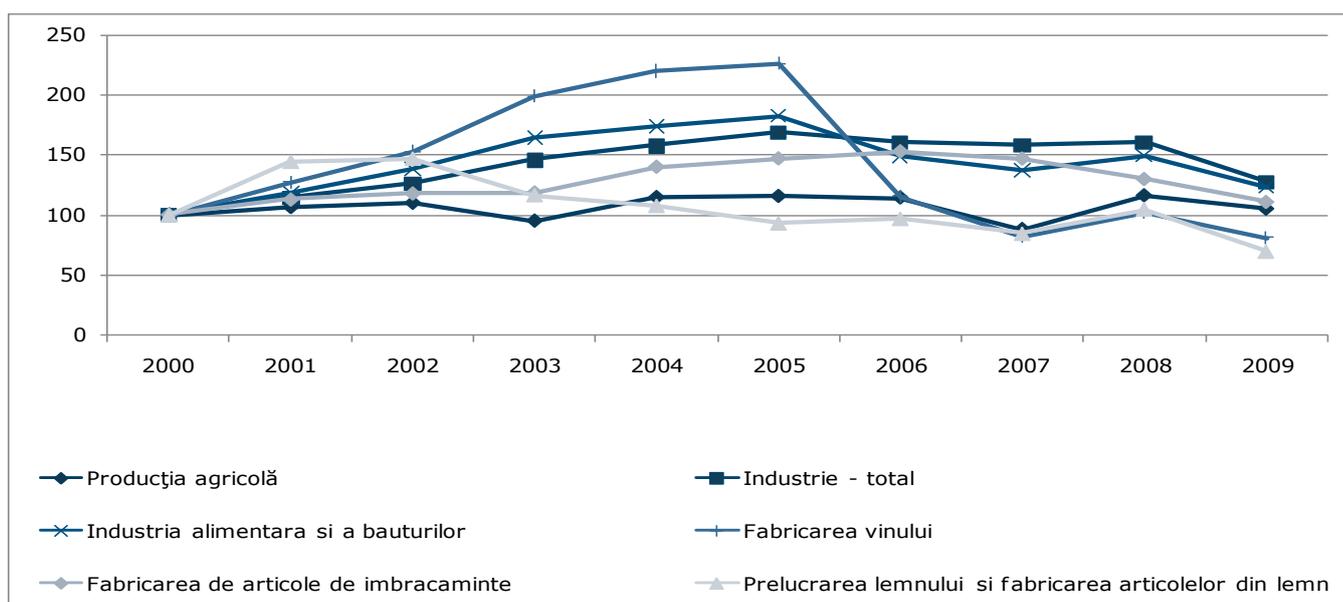
Cel mai înalt nivel de specializare al exporturilor se atestă în producerea articolelor și accesoriilor de îmbrăcăminte și a băuturilor, dar cu toate acestea pe toată această perioadă s-a înregistrat o tendință de pierdere de specializare, valoarea indicelui scăzând de la 7,17 și 14,19 în 2001 până la 6,01 și respectiv 4,26 în 2009. Reducerea gradului de specializare pentru multe produse poate fi explicat prin influența conjuncturală a mai multor factori:

- Perioada anului 2001 a coincis cu valul de liberalizare a comerțului exterior, ceea ce a dus după sine o creștere a importurilor cu ritmuri mult mai accelerate decât creșterea exporturilor, astfel

ritmurile medii anuale de creștere pentru perioada 2001-2008 constituie 26,2% și respectiv 16,9%²⁰;

- Invadarea pieței cu produse de import a avut loc pe fonul unei evoluții foarte modeste a producției agricole și industriale, care ar putea asigura o creștere adecvată a exporturilor. În perioada 2001-2009, volumul producției agricole a înregistrat un ritm mediu anual de creștere de 1,8%, iar producția industrială, și în special a vinului și confecțiilor de îmbrăcăminte, în care avem cel mai mare grad de specializare, au crescut în mediu anual cu 3,6%, și respectiv cu 1,8% și 1,6%. Aceste ritmuri joase sunt cauzate de creșterea instabilă a acestor produse, mai cu seamă evoluției mai mult negativă din a doua jumătate a deceniului – care necătând la faptul că anul 2008 s-a dovedit a fi un an destul de bun, pe întreaga perioadă 2005-2009, producția agricolă a scăzut în mediu anual cu 0,1%, iar producția industrială cu 4,6%, inclusiv fabricarea vinului cu 14,3% și a articolelor de îmbrăcăminte cu 4,2% .

Figura 3.2.5: Evoluția indicelui volumului producției agricole și a producției industriale (2000 = 100%)



Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNS

În același timp, nu numai că s-a simțit o reducere a gradului de specializare internațională în ramurile tradiționale, dar nu se observă nici careva tendințe evidente de specializare în alte ramuri noi.

²⁰ Ritmul de creștere mediu anual al exporturilor și importurilor pe perioada 2001-2009 a constituit 12,8% și 19,6%. Însă a fost luată în considerație calculele, excluzând anul 2009 întrucât sub influența crizei, în acest an importurile au marcat o tendință neordinară celei observate pe perioada 2001-2008.

Un alt indicator utilizat pentru analiza potențialului de export este indicele *avantajului comparativ relevant (ACR)* dezvoltat de Bela Balassa²¹ (1965). Calculul ACR poate scoate în evidență câteva aspecte:

- RCA indică dacă o țară este în proces de extindere a produselor în care aceasta are un potențial comercial, sau din contra, situațiile în care numărul de produse care pot fi exportate competitiv este static sau în scădere;
- Acesta poate oferi, de asemenea, informații utile privind perspectivele comerciale cu potențialii parteneri. Țările cu profiluri similare ale ACR este mai puțin probabil să aibă mare intensități comerciale bilaterale cu excepția cazului în care se dezvoltă comerțul intraindustrial.

Acest indicator poate lua valori superioare sau inferioare lui 1. Dacă valoarea indicelui este mai mare decât 1 este relevant un avantaj comparativ pentru sectorul sau produsul respectiv și din contra o valoare inferioară unității reflectă un dezavantaj comparativ.

Din analiza calculelor efectuate ale indicelui ACR al Moldovei pe principalele piețe de export, ies în evidență următoarele tendințe:

- În linii generale, comparativ cu anul 2000, în 2009 s-a observat o reducere a produselor în exportul cărora Moldova deține avantaje comparative, de la 21 la 19 grupe. De asemenea s-au redus și numărul produselor pentru care Moldova are avantaje comparative pe piața UE de la 21 la 18 grupe, care în același timp sunt mult mai puține comparativ cu cele pe care le avem pentru piața CSI, și în special – Rusia. În 2009, pe aceste piețe numărul produselor în exportul cărora se relevă un avantaj comparativ a crescut de la 31 la 32 de poziții, și respectiv de la 36 la 40;
- Moldova deține cele mai mari avantaje comparative, cu precădere, în exportul produselor agroalimentare neprelucrate și prelucrate, precum și din industria ușoară: confecții, încălțăminte, produse din piele ș.a;

²¹ *Indicele Bela Balassa (1965)* se calculează conform formulei:

$$RCA_{ij} = (x_{ij}/X_{it}) / (x_{wj}/X_{wt})$$

Unde

X_{ij} , X_{wj} – reprezintă exporturile țării i , respectiv exporturile mondiale a produsului j ;

X_{it} , X_{wt} – reprezintă exporturile totale ale țării i , respectiv mondiale.

- Pe perioada 2000-2009, în jur de 13 grupe de produse din exporturile moldovenești s-au bucurat de un avantaj comparativ, atât față de exporturile UE, cât și CSI, dintre care : băuturile, fructele și legumele, zahărul și produsele din acestea, cereale, articole de îmbrăcăminte, tutun ș.a. În același timp numărul lor total pentru fiecare în parte a constituit doar 14 poziții pentru UE, comparativ cu 23 pentru CSI.

Sectoarele care au un avantaj comparativ relevant (ACR) pe perioada 2000-2009 sunt :

Relativ exporturilor mondiale, UE și CSI :

1. Băuturi ;
2. Fructe și legume ;
3. Ulei din semințe și fructe oleaginoase,
4. Zahăr, produse din zahăr , miere ;
5. Uleiuri și grăsimi vegetale stabile ;
6. Articole și accesorii de îmbrăcăminte ;
7. Cereale și produse cerealiere ;
8. Tutun și produse din tutun ;
9. Îngrășăminte neprelucrate ;
10. Bunuri pentru călătorii genți și mărfuri similare ;
11. Încălțăminte ;
12. Produse din pile și blănuri neprelucrate ;
13. Piei și blănuri, neprelucrate ;

Relativ exporturile mondiale:

14. Produse minerale nemetalice

Relativ exporturilor UE:

14. Hrană pentru animale ;

Relativ exporturile CSI :

14. Hrană pentru animale ;
15. Lână, fibre, textile, materiale și produse din acestea ;
16. Produse minerale nemetalice ;
17. Produse medicinale și farmaceutice ;
18. Uleiuri eterice, cosmetică și produse de parfumerie ;

19. Materii animale sau vegetale neprelucrate ;
 20. Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzirea centrală ;
 21. Instrumente și aparate de control, profesionale și științifice ;
 22. Echipament, aparate pentru industria de bază ;
 23. Uleiuri, grăsimi, ceruri animale sau vegetale ;
- Numărul produselor pentru care avantajele comparativ a crescut este foarte mic. Aici este vorba despre astfel de produse cum sunt: zahărul, uleiurile și grăsimile vegetale, articolele industriei de confecții, îngrășăminte neprelucrate și confecții. Cel mai mult s-au extins avantajele comparative relevate vis-a vis de CSI.

Sectoarele care au avut un avantaj comparativ relevant (ACR) în creștere pe perioada 2000-2009 sunt :

Relativ exporturilor mondiale, UE și CSI :

1. Zahăr, produse din zahăr , miere ;
2. Uleiuri și grăsimi vegetale stabile ;
3. Articole și accesorii de îmbrăcăminte ;
4. Îngrășăminte neprelucrate ;
5. Încălțăminte ;

Relativ exporturile mondiale:

6. Hrană pentru animale ;

Relativ exporturile CSI :

6. Produse din piele și blănuri neprelucrate ;
7. Hrană pentru animale ;
8. Lână, fibre, textile, materiale și produse din acestea ;
9. Produse medicinale și farmaceutice ;
10. Instrumente și aparate de control, profesionale și științifice ;
11. Echipament, aparate pentru industria de bază ;
12. Uleiuri, grăsimi, ceruri animale sau vegetale ;

- De asemenea au fost extinse avantajele comparative pentru noi grupe de produse, dar foarte puține: aparate și echipamente electrice; produse din piele și blănuri neprelucrate, lână, fibre, textile, materiale și produse din acestea – comparativ cu UE, produse din metal, cauciuc și alte articole

manufacturate care sunt grupate sub codul 89 în clasificator, aparate fotografice și optice – comparativ cu CSI.

Sectoarele care au avantaj comparativ relevant (ACR) în prezent, dar au avut dezavantaj comparativ relevant (DCR) în 2000:

Relativ exporturilor mondiale, UE și CSI :

1. Aparate și echipament electric ;

Relativ exporturile mondiale:

2. Mobilă, paturi, saltele ;
3. Hrană pentru animale ;
4. Lână, fibre, textile, materiale și produse din acestea ;

Relativ exporturilor UE:

2. Produse din piele și blănuri neprelucrate ;
3. Lână, fibre, textile, materiale și produse din acestea ;

Relativ exporturile CSI :

2. Produse din metal ;
3. Produse din cauciuc ;
4. Articole manufacturate diferite (89) ;
5. Aparate fotografice, optice, ceasuri ;

• Importante sectoare în care Moldova este specializată în exterior sunt băuturile, legumele și fructele, uleiurile din fructe și semințe oleaginoase, confecțiile ș.a În același timp pentru unele produse de o importanță strategică în exporturile moldovenești se reduc treptat aceste avantaje, precum este exemplul băuturilor, tutunului și produselor din tutun, fructele și legumele în UE și CSI, cereale și produse cerealiere în CSI ș.a

Sectoarele care au înregistrat o reducere a avantajului comparativ relevant pe perioada 2000-2009:

Relativ exporturilor mondiale, UE și CSI :

1. Băuturi ;
2. Tutun și produse din tutun ;
3. Bunuri pentru călătorii genți și mărfuri similare ;

4. Piei și blănuri, neprelucrate ;
5. Animale vii (în unii ani s-a înregistrat dezavantaj) ;

Relativ exporturile mondiale:

6. Ulei din semințe și fructe oleaginoase,
7. Produse minerale nemetalice ;

Relativ exporturilor UE:

6. Legume și fructe (un avantaj relevat mai mic în 2009 față de 2000, dar oarecum volatil de la an la an, cu tendințe de creștere –descreștere) ;

Relativ exporturile CSI :

6. Legume și fructe (aceiași situați ca pe piața UE) ;
7. Cereale și produse cerealiere ;
8. Produse minerale nemetalice ;
9. Uleiuri eterice, cosmetică și produse de parfumerie ;
10. Materii animale sau vegetale neprelucrate ;
11. Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzire ;

- Pe perioada 2000-2010, s-au pierdut avantajele în exportul de produse din lapte și ouă de pasăre, carne și produse din carne, uleiuri și grăsimi animale.

Sectoarele care au înregistrat o pierdere a avantajului comparativ relevat pe perioada 2000-2009:

Relativ exporturilor mondiale, UE și CSI :

1. Produse din lapte și ouă de păsări ;
2. Carne și produse din carne ;
3. Uleiuri și grăsimi animale ;

Relativ exporturile mondiale:

4. Materii animale sau vegetale neprelucrate ;
5. Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzire ;

6. Minereuri de metale și metal uzat ;

Relativ exporturilor UE:

4. Materii animale sau vegetale neprelucrate ;
5. Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzire ;
6. Minereuri de metale și metal uzat ;
7. Fibre textile și deșeuri din acestea ;

Relativ exporturile CSI :

4. Aparare specializate pentru anumite activități industriale ;
5. Diferite produse și preparate comestibile ;
6. Fibre textile și deșeuri din acestea ;

De asemenea a fost calculat ACR pentru Moldova și alte țări din Europa Centrală și de Est și CSI care permite de a judeca asupra posibilităților de dezvoltare a relațiilor comerciale bilaterale între aceste țări.

Din primele 5 poziții în care exporturile moldovenești se bucurau de un avantaj comparativ în anul 2000, numai băuturile, uleiurile și semințele oleaginoase și-au menținut pozițiile până în 2009, cu toate că valoarea indicelui a scăzut pe această perioadă, cu precădere pentru băuturi. Astfel, în 2009 printre primele cinci grupe de produse pentru care deținem un avantaj relevant comparativ în comerțul exterior se regăseau : băuturile, fructele și legumele, uleiul de semințe, zahărul și produsele din zahăr, uleiurile și grăsimile vegetale stabile.

Luând în vizoriu câteva țări din regiune, mai exact Ucraina, România, Polonia, Federația Rusă și Cehia se observă o diferență de specializare între exporturile moldovenești și ale acestor țări, Moldova specializându-se mai mult pe produse agroalimentare, cu o valoare adăugată joasă (vezi tabelul 3.2.4).

Tabelul 3.2.4: 5 poziții cu cel mai înalt avantaj comparativ relevat în exportul diferitor țări din estul Europei, 2009 comparativ cu 2000

	2000	2009
Moldova	Bauturi Tutun și produse din acestea Ulei din semințe și fructe oleaginoase Piei și blănuri, neprelucrate Uleiuri și grăsimi animale	Bauturi Fructe și legume Ulei din semințe și fructe oleaginoase Zahăr, produse din zahăr, miere Uleiuri și grăsimi vegetale stabile
Romania	Încălțăminte Articole și accesorii de îmbrăcăminte Plută și lemn Îngrășăminte minerale sau chimice Animale vii	Încălțăminte Plută și lemn Tutun și produse din tutun Animale vii Mobilă, paturi, saltele
Polonia	Petrol și produse petroliere Bunuri pentru călătorii, genți și mărfuri similare Hîrtie, carton și articole din acestea Materiale plastice, forme primare Carne și produse din carne	Bunuri pentru călătorii, genți și mărfuri similare Hîrtie, carton și articole din acestea Piei și blănuri, neprelucrate Produse din plută și lemn (exclusiv mobilă) Îngrășăminte minerale sau chimice
Cehia	Energie electrică Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzirea centrală Cărbune, cocs și brichete Produse din metal Produse din cauciuc	Energie electrică Produse din cauciuc Autovehicule Produse din metal Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzirea centrală
Ucraina	Fier și oțel Îngrășăminte minerale sau chimice Mineruri de metale și metal uzat Uleiuri și grăsimi vegetale stabile Ulei din semințe și fructe oleaginoase	Fier și oțel Uleiuri și grăsimi vegetale stabile Cereale și produse cerealiere Îngrășăminte minerale sau chimice Ulei din semințe și fructe oleaginoase
Rusia	Gaz natural și lichefiat Îngrășăminte minerale sau chimice Metale neferoase Petrol și produse petroliere Produse chimice neorganice	Gaz natural și lichefiat Îngrășăminte minerale sau chimice Petrol și produse petroliere Plută și lemn Cărbune, cocs și brichete

Sursa: calculele efectuate de autori în baza bazei de date statistice a comerțului internațional WITS disponibil la: <http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Results/Queryview/QueryView.aspx?Page=DownloadandViewResults&Download=true>

Mai mult sau mai puțin structura exporturilor moldovenești se aseamănă cu structura exporturilor Ucrainei a căror cele mai mari avantaje comparative se referă anume la astfel de produse cum sunt uleiurile și grăsimile vegetale stabile și uleiurile din semințe oleaginoase, cerealele și produsele cerealiere, dar și unele resurse naturale de care dispune din abundență: fierul și oțelul, îngrășăminte naturale sau chimice, cărbune e.t.c De asemenea, mai mult sau mai puțin se aseamănă și cu structura României a cărei cele mai multe avantaje se concentrează în exportul produselor din industria ușoară. În același timp, se resimte o diferență mare pentru produsele în care are cele mai mari avantaje relevate – Rusia și Cehia. Acestea din urmă sunt specializate mai cu seamă în exportul de combustibili minerali și corespunzător, de produse manufacturate.

Aceste date, pot fi confirmate și de valorile indicelui de similaritate, calculat pentru structura exportului moldovenesc și a țărilor date, la care s-a mai adăugat și Turcia, din simplu considerent că s-ar părea ca Turcia este un important concurent pentru produsele moldovenești pe piața internațională, mai cu seamă pentru produsele agroalimentare.

Indicele de similaritate a exporturilor a fost calculat după metodologia Finger și Kreinin²² pentru exporturile Moldovei și cele ale Cehiei, României, Ucrainei, Rusiei, Poloniei, Turciei pe piața mondială. Indicele poate lua valori între 0 și 100. Dacă structura exporturilor a țărilor *a* și *b* sunt similare, atunci vom avea $X_i(ac) = X_i(bc)$ pentru fiecare produs *i*, și respectiv indicele va lua valoarea 100. Și din contra, în cazul în care exporturile între aceste țări sunt absolut diferite, indicele va lua valoarea 0 (Finger and Kreinin 1979).

Pentru analiza calculelor s-au luat în considerație câteva aspecte:

- Evoluția indicelui de similaritate pe categorii de produse, respectiv: produse agroalimentare și uleiuri și grăsimi;
- Schimbarea gradului de similaritate în 2009 comparativ cu 2000;

Din calculele efectuate, care sunt reflectate rezumativ în tabelul 3.2.5 și mai detaliat în anexa 4 pot fi deduse următoarele concluzii:

- Indicele reflectă un grad mai mare de similaritate a structurii exporturilor moldovenești cu cele ale Turciei (45,94 - care se datorează în mare parte similarității exporturilor de produselor agroalimentare și uleiurilor, precum și produselor industriale, mai cu seamă, din industria ușoară), României (42,33 – în mare parte datorită exporturilor produselor manufacturate, în special, din industria ușoară), Ucraina;
- Este o mare discrepanță între structura exporturilor noastre cu cele ale Rusiei (10,49) datorită ponderii foarte mari în exporturile rusești a resurselor minerale. De asemenea, este o diferență

²² **Indicele de similaritate a exporturilor (Finger and Kreinin)** se calculează după formula:

$$S_i(ab,c) = \left\{ \sum_i \text{Minimum} [X_i(ac), X_i(bc)] \right\} 100$$

Unde

$S_i(ab, c)$ – similaritatea între exporturile țărilor *a* și *b* pe o piață comună *c* pentru bunul *i*;

$X_i(ac)$ – reprezintă ponderea bunului *i* în exporturile țării *a* către țara (grupul de țări) *c* ;

$X_i(bc)$ - reprezintă ponderea bunului *i* în exporturile țării *b* către țara (grupul de țări) *c* ;

relativ mai mare și de exporturile Cehiei, care de asemenea exportă cantități relativ mai mari de resurse minerale și produse manufacturate;

- Comparativ cu anul 2000, în 2009 exporturile moldovenești au reflectat o structură mai asemănătoare exporturilor țărilor date, cu excepția Rusiei – pentru care indicele a rămas relativ similar și cel mai mic;
- A sporit gardul de similaritate a exporturilor de produse agroindustriale, băuturi și tutun și uleiuri, cu aproape toate țările cu excepția României (probabil ca urmare, pe de o parte pierderilor de specializare a exporturilor acestor produse în Moldova, iar pe de altă parte diversificarea exporturilor celorlalte țări).

Tabelul 3.2.5 : Indicele de similaritate al exporturilor Moldovei comparativ cu unele țări, 2009 comparativ cu 2000

Diviziune SITC rev 3	<i>Cehia</i>	<i>Polonia</i>	<i>România</i>	<i>Rusia</i>	<i>Ucraina</i>	<i>Turcia</i>
	2000					
<i>1+4</i>	45,76	41,33	42,36	28,73	33,50	43,28
<i>2+3</i>	24,14	23,93	21,42	5,11	27,50	33,79
<i>5+6+7+8+9</i>	43,42	40,38	56,07	21,15	27,33	60,69
<i>Total</i>	24,62	30,86	35,55	10,84	25,26	45,66
2009						
<i>1+4</i>	46,68	42,19	38,04	37,77	43,33	60,32
<i>2+3</i>	24,66	23,37	27,69	9,32	38,92	27,57
<i>5+6+7+8+9</i>	41,24	42,02	54,00	18,98	30,56	52,15
<i>Total</i>	33,04	35,23	42,33	10,49	37,45	45,94

Sursa: calculele efectuate de autori în datelor statistice ale comerțului internațional COMTRADE

CONCLUZII

Este unanim recunoscut faptul că competitivitatea a devenit o condiție primordială pentru fiecare economie în asigurarea unei dezvoltări durabile. În același timp, sub aspect teoretic, asupra conceptului de competitivitate nu s-a ajuns la un consens în abordare, din cauza complexității fenomenului în cauză. Totodată există o unanimitate referitor la ipoteza că competitivitatea unei economii poate fi sporită orientarea eforturilor spre asigurarea pe termen lung a unei dezvoltări sustenabile, ceea ce presupune în sensul cel mai general – un nivel înalt de viață al populației, respectiv un nivel înalt al veniturilor reale pe cap de locuitor și al productivității.

Îndelungatul proces de tranziție și înalta vulnerabilitate a economiei naționale la șocuri, atât interne cât și externe, pun în evidență modelul deficient de dezvoltare a Republicii Moldova și indică asupra nivelului redus al competitivității naționale. Cu toate că în decursul existenței Republicii Moldova ca stat independent s-a reușit o oarecare creștere al nivelului PIB pe cap de locuitor (de la 400USD în 1995 la 1515 USD anul 2009) – care deseori este utilizat ca unul din indicatorii competitivității naționale, totuși acesta rămâne a fi foarte mic comparativ cu țările din regiune, nemaivorbind de țările dezvoltate.

Cu toate că, competitivitatea reflectă atât performanțele obținute atât pe piața internă, cât și pe cele externe (reflectate prin indicatori ai comerțului exterior), în realizarea prezentului studiu efortul a fost direcționat spre analiza performanței exporturilor. Cauza acestei abordări rezultă din premiza că asigurarea competitivității unei economii depinde de obținerea unui succes de durată pe piețele externe, iar exporturile sunt considerate un „instrument” ce ar putea deveni un catalizator important al creșterii economice. Capacitatea unei economii de a-și menține succesul pe piața externă, poate fi măsurată și prin cota deținută în exporturile mondiale (ceea ce indică și asupra capacității și succesului întreprinderilor naționale de a concura pe piața externă). Din păcate, trebuie de constatat că și această variabilă, care indică asupra competitivității, pentru Republica Moldova e una foarte modestă, în 2009 acesta reprezintă 0,1%²³, iar evoluția sa istorică a fost nesemnificativă.

Totodată, performanța întreprinderilor, atât în interiorul și exteriorul țării este determinată decisiv de mediul lor intern și de existența unui climat de afaceri favorabil, un cadru de reglementare transparent și nediscriminatoriu, politici stabile, un mediu macroeconomic cu prospecte optimiste de dezvoltare. Rapoartele internaționale a căror obiect de studiu fac aprecierea competitivității economiilor lumii și a

²³ Ponderea exporturilor moldovenești în cele mondiale a scăzut în 2009 comparativ cu 1992, când a constituit 0,012%, dar puțin în creștere comparativ cu anul 2000 – în care a reprezentat 0,007%. (sursa: <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx>)

mediului lor de afaceri, atribuie Republicii Moldova reușite modeste. Raportul Competitivității Globale 2010-2011 plasează Moldova pe poziția 94 din 139 de țări, iar Raportul Doing Business pe poziția 90 din 183 de țări.

Deși în studiu au fost luați în vizor un număr restrâns de indicatori, analiza acestora ne permite să facem o viziune asupra performanțelor exporturilor naționale. Analiza acestor indicatori au scos în lumină următoarele tendințe:

- Perioadă de după aderarea Moldovei la OMC, a fost caracterizată prin liberalizarea comerțului exterior. Pe acest fundal majorarea importurilor a devansat cu mult ritmul de creștere a exporturilor, astfel ponderea exporturilor în PIB s-a redus de la 36,6% în 2000 la 23,85% în 2009, iar cota importurilor în PIB a crescut de la 60,26% până la mai mult de 80% în anii 2007 și 2008, totuși în 2009 acest indicator a revenit la valoare de 60,74%. Drept rezultat s-a redus și gradul de acoperire a importurilor prin exporturi de la 60,73% în 2000 la 39,27% în 2009 și s-a deteriorat soldul balanței comerciale, deficitul căreia în 2008 a atins cea mai critică valoare de peste 3,3 miliarde USD, ceea ce a reprezentat 54,60% din PIB;
- Din 2000 s-a înregistrat o creștere de aproape 2 ori a exporturilor pe cap de locuitor, în 2009 aceasta constituind 357 dolari USD. Însă acest indicator este cu mult mai mic ca în alte țări din regiunea Europei Centrale și de Est, cum ar fi Ucraina – 0,8, România – 1,8 mii, Polonia – 3,5 mii, Ungaria – 8,3 mii, Cehia – 10,8 mii;
- Exporturile moldovenești au înregistrat o ușoară diversificare, valoarea indicelui de concentrare pe produs s-a redus de la 0,23 în 2000 la 0,15 în 2009. Totuși, până în 2006, nivelul de diversificare a exporturilor era destul de jos. Acest fapt era cauzat de ponderea înaltă, deținută de vinuri în exporturile Moldovei. Nivelul concentrării în CSI este mai mare ca în UE. În același timp exporturile au un grad mai mare de concentrare decât alte țări din regiune – România (0,10), Bulgaria (0,11), Cehia (0,10), Polonia (0,08), egal cu cel al Ucrainei, dar relativ mai mare decât în alte țări CSI – Rusia (0,38), Belarus (0,30)²⁴. La fel, ca număr de categorii de produse conform clasificatorul SITC, cu 3 coduri, numărul produselor exportate de către Moldova este mai mic ca în alte țări din regiune;
- Calculul gradului de specializare, în baza indicelui Lafay, a arătat că în primele 10 grupe de mărfuri în care este specializat exportul Republicii Moldova predomină produsele agro-alimentare, inclusiv cu un grad jos de prelucrare, și cele ale industriei ușoare, ca: **băuturile**,

²⁴ Gradul înalt de concentrare a exporturilor în Rusia și Bielarus se datorează în mare parte ponderii mari a exporturilor de resurse minerale și combustibili în total exporturi.

articolele și accesoriile de îmbrăcăminte, legumele și fructele, uleiul de semințe și fructe oleaginoase, cerealele și produsele cerealiere ș.a. Cu toate că este în descreștere cel mai înalt grad de specializare se înregistrează la exportul *articolelor de îmbrăcăminte, băuturilor, legumelor și fructelor*. Această tendință este determinată pe de o parte de creșterea mai rapidă a importului (în perioada 2001-2009 ritmul mediu anual de creștere fiind de 19,6%) comparativ cu exportul (în perioada 2001-2009 ritmul mediu anual de creștere fiind de 12,8%), iar pe de altă parte de căderea agriculturii și a industriei naționale, care între anii 2005-2009 a înregistrat un ritm mediu anual de descreștere, producția agricolă cu 0,1%, iar producția industrială cu 4,6%, inclusiv fabricarea vinului 14,3% și articolelor de îmbrăcăminte cu 4,2%;

- Calculul altui indicator - ACR, de asemenea, arată o tendință generală de pierdere a specializării. De asemenea s-au redus și pozițiile pentru care Moldova are avantaje comparative pe piața UE de la 21 la 18 poziții. În același timp a crescut numărul produselor pentru care avem avantaje comparative în CSI, și în special - Rusia, care au înregistrat o creștere de la 31 la 32 de poziții în 2009, și respectiv de la 36 la 40 poziții în Rusia, ceea ce reprezintă 60% din grupe (conform clasificatorului SITC). ACR se înregistrează cu precădere la produsele agroalimentare, băuturi, tutun și produse ale industriei ușoare, acestea sporind atât comparativ cu UE cât și cu CSI, cu precădere pentru exportul de: zahăr, produse din zahăr, miere, uleiuri și grăsimi vegetale stabile, articole și accesorii de îmbrăcăminte, îngrășăminte neprelucrate, încălțăminte ;
- Indicele ACR prezintă valori mai mari comparativ cu țările CSI, în special Rusia, decât cu UE datorită gradului de concentrare pe produse mai mic în acestea din urmă;
- Atât calculul ACR cât și a indicelui de similaritate a exporturilor indică asupra unui grad mai înalt de similaritate a structurii exporturilor moldovenești cu cele turcești, ucrainești, românești, ceea ce ar însemna că aceste țări pot face reală concurență exporturilor moldovenești pe alte piețe. În același timp, gradul mic de similaritate cu alte țări cum ar fi Rusia, Cehia, indică asupra existenței unor oportunități de dezvoltare a relațiilor comerciale bilaterale;
- În 2009 s-a înregistrat o creștere a similarității structurii exporturilor moldovenești cu alte țări din regiune – Cehia, Polonia, Turcia, România ș.a, ceea ce se evidențiază, mai cu seamă, pentru exporturile de produse agroalimentare, fapt care se datorează pe de o parte reducerii treptate a gradului de specializare în exportul unor produse agroalimentare tradiționale pentru exporturile naționale, iar pe de altă parte diversificare exporturilor țărilor dezvoltate, inclusiv în exportul de produse agroalimentare. În același timp, relativ crește decalajele de structură pentru exporturile manufacturate.

Specializarea în ramurile tradiționale de importanță strategică pentru exporturile naționale se pierd, iar altele foarte greu se dezvoltă. Iar schimbările care ar părea pozitive, cum ar fi reducerea relativă a gradului de concentrare și sporirii gradului de similaritate a exporturilor cu cele ale unor țări din Europa Centrală și de Est, nu se datorează nu schimbărilor calitative în exporturile moldovenești.

La această etapă, ies în evidență câteva probleme care necesită a fi soluționate în vederea sporirii competitivității exporturilor și economiei naționale:

- Consolidarea cadrului de reglementare a afacerii în țară și implementarea autentică a reformelor structurale, care ne-ar permite să ținem pasul, cel puțin, cu țările din regiune care se dezvoltă mai rapid;
- Dezvoltarea infrastructurii naționale – un factor foarte important în dezvoltarea afacerilor și atragerea ISD și care ar permite dezlocarea afacerilor pe tot teritoriul țării, care în prezent sunt concentrate cu precădere în marele centre urbane, și asigurarea unui sistem instituțional funcțional care ar încuraja dezvoltarea afacerilor – factori care la această etapă de dezvoltare a economiei moldovenești sunt esențiali pentru sporirea competitivității naționale;
- Pentru a spori performanțele exporturilor moldovenești se văd necesare o serie de schimbări calitative și cantitative: diversificarea piețelor de export, diversificarea produselor exportate – dezvoltarea avantajelor comparative existente, precum și a altor noi, sporirea esențială a calității produselor exportate. Pentru obținerea unor performanțe reale – calitatea produsului trebuie să fie perceput ca un element vital în asigurarea succesului de lungă durată al exportatorilor;
- Forța de muncă ieftină, subvențiile, deprecierea monedei sunt priviți deseori ca factori care ar spori creșterea competitivității. Pe termen scurt, în realitate aceștia pot servi ca instrumente de asigurare a unor avantaje de preț, dar pe termen lung aceștia pot avea un rol contraciclic, întrucât competitivitatea în sensul cel mai complet înseamnă de a asigura succesul pe piața externă cu produse calitative, având o forță de muncă calificată, și în condițiile unei valute puternice;
- Pentru a asigura o eficiență a utilizării finanțelor publice destinate susținerii producției naționale și a exporturilor, care ar veni în acord cu obiectivele de dezvoltare a exporturilor, considerăm că acestea ar trebui să fie orientate nu pe categorii de produse sau sectoare dar pe criterii bazate pe performanță: întreprinderi orientate spre export întreprinderi cu perspective reale de dezvoltare. (spre exemplu poate fi prezentat cazul Belgiei, măsurile căreia de promovare ale exporturilor se oferă cu prioritate în condițiile în care: întreprinderile exportatoare de produse care sunt prioritare pentru regiune; piața pe care se intenționa a se realiza acțiunile de promovare: reprezintă mai puțin de 10% din exporturile întreprinderii, dacă exporturile pe această piață au

scăzut cu mai mult de 50% timp de 3 ani sau pentru plasarea unui produs nou pe o piața deja existentă).

Analiza realizată în acest studiu redă doar parțial imaginea performanțelor exporturilor naționale. În acest sens, consideram oportun continuarea studierii tematicii date în vederea creării unui tablou mai amplu privind potențialul real de dezvoltare a competitivității economiei naționale.

BIBLIOGRAFIE

1. Dung Sung Cho, Hwy –Chung Moon, From Adam Smith to Michael Porter; Singapore, 2000;
2. Franziska Blunck, What is competitiveness? Disponibil la: <http://www.caps.am/data.php/877.pdf> (accesat 25.08.2010);
3. L. Lachaal, La competitivite : Concepts, definitions et applications. Disponibil la: <http://ressources.ciheam.org/om/pdf/c57/01600240.pdf> (accesat 25.08.2010);
4. PricewaterhouseCoopers Développement, Les facteurs et indicateurs de la compétitivité des entreprises de services rendus à l'industrie disponibil la: <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/dossiers/sect/pdf/compet.pdf>
5. Porter, M.. The Competitive Advantage of Nations, Free Press, Mc Müllan, New York, 1990;
6. Rugman Alan, D' Cruz Joseph; Fast Forward: Improving Canada's international competitiveness; Kodak Canada Inc, Toronto, 1991(pg. 12);
7. Rusu, Corneliu. Creșterea competitivității. Managementul performanței. București, 2008;
8. World Bank, Doing Business 2010: Reforming through difficult times, accesibil la <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db10-fullreport.pdf>;
9. World Bank, Doing Business Report 2011 in Moldova : Making a difference for entrepreneurs accesibil la <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/db11/mda.pdf>;
10. World Bank, Doing Business Report 2011: Making a difference for entrepreneurs, <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db11-fullreport.pdf>;
11. World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2007-2008;
12. World Economic Forum, Global competitiveness Report 2008-2009; <http://www.weforum.org/documents/gcr0809/index.html>
13. World Economic Forum, Global competitiveness Report 2010-2011; http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf;
14. Yrd.Doç.Dr. Levent Kösekahyaoglu, An analysis of the similarity between exports of turkey and the EU12
15. Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. Конкурентоспособность предприятия; Тамбов. издательство Тгту 2007;
16. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries?display=default>

17. <http://gcr07.weforum.org/>;
18. <http://investinmoldova.md/index.php>;
19. <http://members.shaw.ca/compilerpress1/Anno%20Garelli%20CN%20Fundamentals.htm>;
20. <http://mibes.teilar.gr/conferences/2007/poster/Dragomir-Vochita.pdf>;
21. <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>;
22. <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/db11/mda.pdf>;
23. <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db10-fullreport.pdf>;
24. <http://www.doingbusiness.org/custom-query>;
25. <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/dossiers/sect/pdf/compet.pdf>

ANEXE

Considerațiuni asupra diamantului competitiv al lui M. Porter

Factorii de producție

- Forța de muncă, specializarea abilitaților, tehnologie, finanțare etc.
- Avantajul competitiv se construiește nu pe factorii moșteniți, ci pe cei creați prin: investiții consistente, specializare;
- Necesarul de investiții și specializarea asigură o barieră la intrarea înaltă, care protejează avantajul competitiv;
- Libera circulație a factorilor de producție amplifică, paradoxal, constrângerile (emigrația a crescut costurile salariale și a redus productivitatea relativă).

Cererea internă

- Caracteristicile cererii interne au un efect foarte semnificativ asupra strategiei firmelor naționale, prin: preferințe, sofisticare, dimensiune; în consecință, prin presiunea indusă asupra costurilor, a inovației și a calității.

Industrii conexe

- Existența unor industrii conexe competitive la nivel internațional este o condiție a succesului într-un domeniu;
- Un sector sau o firmă nu pot excela izolat de restul rețelei economice pe care se sprijină, decât accidental
- Este o constrângere localizată geografic și, în consecință, este greu de compensat; necesită, în sine, ca precondiții, o bună calitate a celorlalte elemente ale diamantului competitiv.

Strategia firmei

- Diferitele metode de management, orizontul de performanță investițională, dimensiunile firmelor, tipul de poziționare pe piață;
- Tipul de economii de scară pe care le permite sectorul și /sau le exploatează firma:
 - economii interne: costul unitar depinde de dimensiunile firmei, și nu neapărat de dimensiunile industriei respective;
 - economii externe: costul unitar depinde de dimensiunile industriei, și nu neapărat de cele ale firmei.

Politicile guvernamentale:

- Investițiile în infrastructură, educație, cercetare-dezvoltare;
- Politicile sectoriale și regionale;
- Stabilitatea macroeconomică.²⁵

²⁵ www.bnro.ro/DocumentInformation.aspx?idDocument=8265...1

Numărul de produse din exportul național dezagregat la 3 poziții conform nomenclatorului SITC 3²⁶

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mondial	261	261	260	260	260	260	260	260	260	260
China	254	255	255	255	256	256	256	257	256	258
Singapore	256	257	256	258	257	257	257	257	257	256
Turcia	256	256	256	259	255	258	258	256	257	259
Statele unite	257	258	257	258	258	258	257	258	260	260
Uniunea Europeană (EU)	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Bulgaria	246	245	246	244	248	250	253	252	249	250
Republica Cehă	247	246	247	248	251	257	257	251	257	257
Germania	257	257	257	257	257	258	257	257	258	258
Ungaria	238	242	241	242	251	252	245	241	240	241
Polonia	247	250	249	253	254	257	255	258	257	253
România	242	244	245	243	249	247	242	249	247	251
Comunitatea Statelor Independente (CSI)	261	259	259	260	260	260	258	259	259	259
Belarus	251	245	240	241	240	236	234	236	236	234
Kazakhstan	188	182	179	193	200	195	199	195	210	211
Republica Moldova	217	222	222	219	226	165	161	233	227	173
Federația Rusă	261	259	259	259	259	259	258	258	259	258
Ucraina	246	246	248	247	249	253	255	253	253	247

*Sursa: elaborat de autori în baza datelor statistice UNCTAD, disponibil la:
<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>*

²⁶ Clasificatorul SITC rev 3 , conține 261 grupe (coduri cu 3 cifre) <http://unstats.un.org/unsd/class/family/family2.asp?CI=14>.

Concentrarea sectorială a exporturilor moldovenești comparativ cu alte țări din lume

(indicele Herfindahl - Hirschman)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
China	0,45	0,45	0,46	0,47	0,46	0,46	0,45	0,45	0,46	0,45
Singapore	0,46	0,46	0,47	0,49	0,49	0,49	0,48	0,48	0,48	0,47
Turcia	0,58	0,55	0,56	0,54	0,51	0,53	0,47	0,46	0,47	0,51
Statele Unite	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26	0,27	0,27	0,27	0,27	0,26
Uniunea Europeana (EU)	0,17	0,16	0,17	0,18	0,18	0,19	0,19	0,2	0,21	0,22
Bulgaria	0,54	0,51	0,51	0,49	0,49	0,49	0,49	0,5	0,49	0,45
Republica Cehă	0,43	0,41	0,39	0,38	0,4	0,4	0,41	0,41	0,4	0,4
Germania	0,29	0,26	0,26	0,28	0,28	0,29	0,29	0,29	0,31	0,32
Ungaria	0,36	0,33	0,35	0,37	0,38	0,4	0,36	0,42	0,38	0,43
Polonia	0,43	0,44	0,46	0,45	0,45	0,44	0,43	0,42	0,42	0,43
România	0,55	0,54	0,58	0,55	0,56	0,51	0,47	0,44	0,4	0,43
Comunitatea Statelor Independente (CSI)	0,6	0,58	0,6	0,6	0,59	0,6	0,59	0,57	0,57	0,59
Belarus	0,55	0,55	0,52	0,52	0,54	0,57	0,58	0,58	0,59	0,58
Kazakhstan	0,83	0,81	0,81	0,79	0,78	0,76	0,75	0,75	0,74	0,78
Republica Moldova	0,72	0,72	0,74	0,73	0,76	0,72	0,69	0,68	0,68	0,69
Federația Rusă	0,65	0,64	0,65	0,66	0,65	0,65	0,64	0,62	0,61	0,64
Ucraina	0,61	0,59	0,61	0,57	0,58	0,61	0,59	0,59	0,61	0,6

**Sursa: elaborat de autori în baza datelor statistice UNCTAD,
disponibil la: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.as>**

Indicele de specializare Lafay al exporturilor Republicii Moldova calculat conform clasificatorului SITC rev3

Cod CSCI SITC Code		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	TOTAL									
00	Animale vii	-0,02	0,04	0,19	0,05	0,05	0,13	0,04	-0,03	-0,04
01	Came și produse din carne	0,18	0,20	0,83	0,01	-0,51	-0,19	0,02	-0,22	-0,09
02	Produse din lapte și ouă de păsări	0,81	0,29	0,16	0,20	0,34	0,24	-0,01	0,04	-0,06
03	Pește, crustacee, moluște	-0,43	-0,39	-0,29	-0,34	-0,34	-0,33	-0,33	-0,37	-0,40
04	Cereale și produse cerealiere	1,15	2,94	-0,34	0,25	1,37	1,31	-0,12	0,64	1,77
05	Legume și fructe	4,51	3,95	4,67	4,24	3,71	3,63	4,34	2,60	4,49
06	Zahăr, produse din zahăr, miere	0,34	0,33	0,12	0,10	0,18	0,68	0,62	0,25	0,91
07	Cafea, ceai, cacao, condimente	-0,27	-0,23	-0,25	-0,31	-0,29	-0,30	-0,26	-0,24	-0,31
08	Hrană pentru animale	0,02	0,29	0,30	0,29	0,24	0,23	0,20	0,24	0,09
09	Diverse produse și preparate comestibile	-0,16	-0,26	-0,27	-0,28	-0,33	-0,35	-0,34	-0,40	-0,54
11	Băuturi	14,19	13,60	13,54	12,38	11,98	6,54	3,44	3,99	4,26
12	Tutun și produse din tutun	-0,09	0,74	-0,21	-0,30	-0,27	-0,33	-0,25	-0,15	-0,47
21	Piei și blănuri, neprelucrate	0,30	0,50	1,06	1,43	1,23	0,16	0,17	0,08	0,05
22	Ulei din semințe și fructe oleaginoase	1,74	0,72	0,63	0,92	0,70	0,76	1,10	1,48	1,84
23	Cauciuc neprelucrat	-0,04	-0,02	-0,02	-0,02	-0,01	-0,02	-0,01	0,02	0,01
24	Plută și lemn	-0,19	-0,18	-0,16	-0,17	-0,17	-0,23	-0,17	-0,18	-0,21
25	Pastă de lemn și deșeuri de hirtie	0,04	0,01	-0,06	-0,05	-0,07	-0,08	-0,09	-0,01	0,03
26	Fibre textile și deșeuri din acestea	-0,29	-0,19	-0,16	-0,13	-0,12	-0,09	-0,06	-0,07	-0,09
27	Îngrășăminte neprelucrate	0,31	0,63	0,67	0,44	0,50	0,76	1,21	1,28	0,19
28	Mineruri de metale și metal uzat	-0,01	0,15	0,36	0,37	0,33	0,47	0,84	0,39	0,20
29	Materii animale sau vegetale neprelucrate	0,07	0,10	-0,25	-0,14	-0,17	-0,14	-0,09	-0,12	-0,10
32	Cărbune, cocs și brichete	-0,26	-0,22	-0,35	-0,24	-0,19	-0,19	-0,18	-0,25	-0,12
33	Petrol și produse petroliere	-5,93	-4,65	-4,42	-5,21	-5,73	-5,10	-4,26	-4,46	-3,76
34	Gaz natural și lichefiat	-5,39	-4,58	-3,36	-2,93	-2,55	-3,27	-2,72	-2,52	-3,47
35	Energie electrică	-1,06	-1,07	-1,04	-0,52	-0,71	-1,10	-0,93	-1,04	0,00
41	Uleiuri și grăsimi animale	-0,03	-0,02	-0,02	-0,02	-0,02	-0,03	0,00	-0,01	-0,01
42	Uleiuri și grăsimi vegetale stabile	0,64	1,03	1,63	1,82	1,44	1,28	1,54	1,41	1,47
43	Uleiuri, grăsimi, ceruri animale sau vegetale	-0,04	-0,06	-0,06	-0,04	-0,04	-0,03	-0,03	-0,02	-0,01
51	Produse chimice organice	-0,34	-0,31	-0,20	-0,20	-0,15	-0,08	-0,07	-0,08	-0,04
52	Produse chimice neorganice	-0,39	-0,31	-0,23	-0,24	-0,24	-0,17	-0,12	-0,12	-0,12
53	Extracte tanante sau coloranți	-0,25	-0,38	-0,39	-0,45	-0,34	-0,29	-0,26	-0,22	-0,22
54	Produse medicinale și farmaceutice	-1,37	-2,08	-1,52	-1,09	-1,20	-0,90	-0,80	-0,78	-0,49
55	Uleiuri eterice, cosmetică și produse de parfumerie	-0,33	-0,61	-0,63	-0,64	-0,52	-0,49	-0,52	-0,42	-0,62
56	Îngrășăminte minerale sau chimice	-0,34	-0,27	-0,13	-0,25	-0,21	-0,11	-0,23	-0,20	-0,13
57	Materiale plastice, forme primare	-0,36	-0,49	-0,44	-0,52	-0,57	-0,65	-0,57	-0,40	-0,35

58	Materiale plastice, forme neprimare	-0,46	-0,60	-0,62	-0,75	-0,71	-0,74	-0,67	-0,56	-0,56
59	Materiale și produse chimice	-0,75	-0,88	-0,72	-0,91	-1,11	-0,46	-0,52	-0,52	-0,51
61	Produse din piele și blănuri prelucrate	-0,04	0,05	-0,04	-0,10	-0,09	-0,05	-0,08	-0,02	-0,04
62	Produse din cauciuc	-0,26	-0,44	-0,35	-0,44	-0,38	-0,36	-0,16	-0,17	-0,24
63	Produse din plută și lemn (exclusiv mobilă)	-0,40	-0,48	-0,49	-0,54	-0,57	-0,40	-0,42	-0,37	-0,36
64	Hîrte, carton și articole din acestea	-1,22	-1,20	-0,74	-0,84	-0,68	-0,24	-0,10	-0,42	-0,60
65	Lină, fibre textile, materiale și produse din acestea	-3,07	-3,23	-2,74	-2,72	-1,86	-1,23	-0,89	-0,38	-0,77
66	Produse minerale nemetalice	-0,58	-0,39	-0,88	-0,98	-0,61	0,09	0,62	0,16	-0,20
67	Fier și oțel	-0,90	-0,91	-0,43	-0,57	-0,61	-0,22	-0,53	-0,04	-0,71
68	Metale neferoase	-0,18	-0,22	-0,20	-0,20	-0,21	-0,21	-0,20	-0,12	-0,17
69	Produse din metal	-0,63	-0,68	-0,77	-0,95	-0,52	-0,31	-0,38	-0,20	-0,35
71	Echipament și aparate generatoare de energie electrică	-0,14	-0,15	0,08	-0,05	0,06	-0,07	-0,06	-0,05	0,00
72	Aparate specializate pentru anumite activități industriale	-1,05	-1,22	-1,56	-0,75	-1,00	-0,65	-0,64	-0,83	-0,44
73	Strunguri pentru prelucrarea metalelor, mașini-unelte	-0,02	-0,05	-0,03	-0,04	0,01	0,00	0,09	0,00	0,01
74	Echipament, aparate pentru industria de bază	-0,34	-0,63	-1,08	-0,78	-0,72	-0,71	-0,62	-0,76	-0,28
75	Calculatoare și aparate de birou	-0,88	-0,49	-0,43	-0,45	-0,35	-0,25	-0,27	-0,26	-0,20
76	Aparate pentru telecomunicații, TV, audio, video	-0,51	-1,19	-0,86	-1,02	-1,04	-0,84	-0,84	-0,76	-1,00
77	Aparate și echipament electric	-0,88	-0,94	-1,08	-1,22	-0,95	-0,96	-0,69	0,72	1,02
78	Autovehicule	-0,75	-1,17	-1,84	-1,60	-1,76	-1,49	-2,37	-2,41	-1,19
79	Alt echipament de transport	0,07	-0,16	0,14	0,38	0,02	-0,30	-0,09	-0,04	0,03
81	Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzirea centrală	-0,06	-0,18	-0,54	-0,39	-0,36	-0,32	-0,26	-0,26	-0,20
82	Mobilă, paturi, saltele	-0,12	-0,19	-0,17	-0,13	0,00	0,14	0,33	0,44	0,28
83	Bunuri pentru călătorii, genți și mărfuri similare	0,49	0,45	0,42	0,45	0,42	0,48	0,48	0,46	0,39
84	Articole și accesorii de îmbrăcăminte	7,17	6,70	6,52	6,82	6,28	6,94	6,32	5,58	6,01
85	Încălțăminte	0,21	0,48	0,66	0,77	0,84	0,92	0,95	0,89	0,57
87	Instrumente și aparate de control, profesionale și științifice	-0,19	-0,03	-0,24	-0,10	-0,09	0,08	0,27	0,24	-0,08
88	Aparate fotografice, optice, ceasuri	-0,08	-0,08	-0,02	-0,06	-0,07	-0,06	-0,07	-0,05	-0,06
89	Diverse articole fabricate	-1,16	-1,35	-1,31	-1,22	-1,24	-0,51	-0,31	-0,37	-0,41
93		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-3,60
96	Monede	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
97	Aur nemonetar	0,00	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	-0,01	-0,01	0,00	0,00

Sursa: calcule efectuate de autori în baza datelor BNS

Indicele de similaritate a exporturilor Republicii Moldova cu exporturilor unor țări din regiunea Europei de Est și Asiei Centrale

Indicele de similaritate a exporturilor		2009						2000					
		<i>Cehia</i>	<i>Polonia</i>	<i>Romania</i>	<i>Rusia</i>	<i>Ucraina</i>	<i>Turcia</i>	<i>Cehia</i>	<i>Polonia</i>	<i>Romania</i>	<i>Rusia</i>	<i>Ucraina</i>	<i>Turcia</i>
		33,04	35,23	42,33	10,49	37,45	45,94	24,62	30,86	35,55	10,84	25,26	45,66
<u>0</u>	Animale vii	0,18	0,18	0,18	0,00	0,02	0,02	0,10	0,39	0,39	0,00	0,04	0,01
<u>1</u>	Carne și produse din carne	0,16	0,16	0,16	0,03	0,16	0,16	0,14	1,00	0,13	0,02	1,44	0,05
<u>2</u>	Produse din lapte și ouă de păsări	0,48	0,48	0,10	0,08	0,48	0,26	0,61	0,76	0,07	0,10	0,95	0,08
<u>3</u>	Pește, crustacee, moluște	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>4</u>	Cereale și produse cerealiere	0,77	1,08	2,28	1,26	6,07	1,45	0,73	0,31	0,38	0,17	1,04	1,47
<u>5</u>	Legume și fructe	0,33	1,92	0,32	0,08	1,22	5,24	0,34	2,43	0,46	0,07	0,42	6,57
<u>6</u>	Zahăr, produse din zahăr, miere	0,24	0,31	0,23	0,05	0,46	0,29	0,20	0,48	0,10	0,06	0,73	0,73
<u>7</u>	Cafea, ceai, cacao, condimente	0,22	0,22	0,12	0,14	0,22	0,22	0,10	0,10	0,03	0,06	0,10	0,10
<u>8</u>	Hrană pentru animale	0,17	0,27	0,20	0,09	0,68	0,07	0,16	0,16	0,17	0,02	0,26	0,04
<u>9</u>	Diverse produse și preparate comestibile	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,18	0,18	0,03	0,05	0,04	0,18
<u>11</u>	Băuturi	0,42	0,35	0,19	0,11	1,07	0,17	0,46	0,18	0,20	0,06	0,19	0,14
<u>12</u>	Tutun și produse din tutun	0,33	1,08	1,22	0,15	0,54	0,74	0,29	0,20	0,02	0,02	0,53	1,79
<u>21</u>	Piei și blănuri, neprelucrate	0,02	0,08	0,04	0,02	0,01	0,01	0,11	0,15	0,24	0,14	0,18	0,09
<u>22</u>	Ulei din semințe și fructe oleaginoase	0,24	0,10	1,30	0,04	2,51	0,09	0,34	0,02	0,36	0,19	1,26	0,08
<u>23</u>	Cauciuc neprelucrat	0,08	0,08	0,01	0,08	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>24</u>	Plută și lemn	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
<u>25</u>	Pastă de lemn și deșeuri de hârtie	0,07	0,04	0,02	0,07	0,00	0,01	0,07	0,07	0,07	0,07	0,00	0,00
<u>26</u>	Fibre textile și deșeuri din acestea	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,21	0,17	0,15	0,04	0,03	0,21
<u>27</u>	Îngrășăminte neprelucrate	0,11	0,09	0,06	0,25	0,69	0,69	0,24	0,32	0,13	0,29	0,49	0,49

<u>28</u>	Minerurile de metale și metal uzat	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,53	0,68	1,18	0,96	1,18	0,65
<u>29</u>	Materii animale sau vegetale neprelucrate	0,11	0,13	0,06	0,01	0,13	0,11	0,11	0,38	0,11	0,01	0,12	0,23
<u>32</u>	Cărbune, cox și brichete	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>33</u>	Petrol și produse petroliere	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
<u>34</u>	Gaz natural și lichefiat	0,06	0,02	0,06	0,06	0,04	0,06	0,02	0,07	0,08	0,08	0,08	0,05
<u>35</u>	Energie electrică	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>41</u>	Uleiuri și grăsimi animale	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00	0,01	0,01
<u>42</u>	Uleiuri și grăsimi vegetale stabile	0,07	0,15	0,26	0,26	3,94	0,24	0,07	0,01	0,18	0,07	0,65	0,26
<u>43</u>	Uleiuri, grăsimi, ceruri animale sau vegetale	0,02	0,01	0,01	0,00	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,00	0,02	0,02
<u>51</u>	Produse chimice organice	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
<u>52</u>	Produse chimice neorganice	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>53</u>	Extracte tanante sau coloranți	0,06	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06	0,25	0,25	0,05	0,11	0,25	0,25
<u>54</u>	Produse medicinale și farmaceutice	1,19	1,22	1,30	0,10	0,39	0,46	0,57	0,49	0,23	0,10	0,29	0,54
<u>55</u>	Uleiuri eterice, cosmetică și produse de parfumerie	0,67	0,67	0,61	0,22	0,53	0,67	0,62	0,62	0,29	0,14	0,18	0,62
<u>56</u>	Îngrășăminte minerale sau chimice	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>57</u>	Materiale plastice, forme primare	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>58</u>	Materiale plastice, forme neprimare	0,26	0,26	0,26	0,08	0,26	0,26	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
<u>59</u>	Materiale și produse chimice	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,15	0,15	0,11	0,15	0,15	0,15
<u>61</u>	Produse din piele și blănuri prelucrate	0,07	0,16	0,24	0,05	0,39	0,11	0,12	0,37	0,23	0,06	0,37	0,18
<u>62</u>	Produse din cauciuc	0,46	0,46	0,46	0,24	0,41	0,46	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
<u>63</u>	Produse din plută și lemn (exclusiv mobilă)	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
<u>64</u>	Hârtie, carton și articole din acestea	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22

65	Lână, fibre textile, materiale și produse din acestea	1,82	1,16	2,17	0,09	0,46	2,56	1,53	1,53	1,53	0,38	0,87	1,53
66	Produse minerale nemetalice	2,00	1,85	0,46	0,70	0,74	2,00	3,14	2,23	1,74	0,32	0,88	3,14
67	Fier și oțel	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
68	Metale neferoase	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
69	Produse din metal	1,50	1,50	1,50	0,51	1,50	1,50	1,14	1,14	1,14	1,14	1,01	1,14
71	Echipament și aparate generatoare de energie electrică	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
72	Aparate specializate pentru anumite activități industriale	0,67	0,67	0,67	0,33	0,67	0,67	1,41	1,41	0,97	0,46	1,21	1,16
73	Strunguri pentru prelucrarea metalelor, mașini unelte	0,17	0,17	0,17	0,05	0,17	0,17	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
74	Echipament, aparate pentru industria de bază	1,41	1,41	1,41	0,46	1,41	1,41	1,98	1,98	1,98	0,90	1,98	1,54
75	Calculatoare și aparate de birou	0,10	0,10	0,10	0,07	0,10	0,10	0,21	0,21	0,21	0,06	0,11	0,21
76	Aparate pentru telecomunicații, TV, audio, video	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,61	0,61	0,61	0,13	0,47	0,61
77	Aparate și echipament electric	8,08	7,18	8,08	0,55	4,40	6,21	1,13	1,13	1,13	0,75	1,13	1,13
78	Autovehicule	0,87	0,87	0,87	0,54	0,87	0,87	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34
79	Alt echipament de transport	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27
81	Construcții prefabricate, aparate de iluminat, radiatoare pentru încălzirea centrală	0,22	0,22	0,22	0,04	0,17	0,22	0,50	0,50	0,48	0,03	0,10	0,50
82	Mobilă, paturi, saltele	1,74	2,00	2,00	0,09	0,53	1,16	0,25	0,25	0,25	0,08	0,25	0,25
83	Bunuri pentru călătorii, genți și mărfuri similare	0,12	0,06	0,25	0,00	0,01	0,11	0,13	0,06	0,27	0,00	0,01	0,12
84	Articole și accesorii de îmbrăcăminte	1,15	2,19	7,49	0,03	1,39	11,31	2,19	6,06	16,03	0,23	2,86	16,03
85	Încălțăminte	0,35	0,28	2,02	0,01	0,35	0,28	0,59	0,82	0,82	0,02	0,46	0,41

<u>87</u>	Instrumente și aparate de control, profesionale și științifice	0,80	0,76	0,80	0,30	0,47	0,28	0,65	0,50	0,23	0,56	0,38	0,19
<u>88</u>	Aparate fotografice, optice, ceasuri	0,04	0,04	0,04	0,02	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
<u>89</u>	Misc. manufactured articles n.e.s.	2,22	2,22	1,39	0,26	0,89	2,22	0,55	0,55	0,55	0,55	0,38	0,55
<u>93</u>	Spec. transact not classed	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	0,29	0,29	0,29
<u>96</u>	Coin, not being legal tender	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<u>97</u>	Gold, non-monetary	0,02	0,02	0,00	0,00	0,02	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Sursa: calcule efectuate de autori în baza datelor statistice disponibile pe COMTRADE