

Model de echilibru general

În termenii aplicabilității, dezvoltările cele mai recente pun mare accent pe promovarea politicilor economice. Acestea include modele regionale ca și modele cu mai multe țări în vederea cercetării comerțului ce nu ar putea fi studiate prin intermediul modelelor cu o singură țară, care practic tratează restul lumii ca și cum ar fi o gospodărie cu venit exogen și prețuri fixe – ca de ex. , prețurile de piață mondială.

În această lucrare ne vom concentra atenția asupra așa – numitului model de echilibru general . În actuală situație de tranziție a fostelor țări cu economie planificată este deosebit de greu să se folosească estimări statistice bazate pe serie de timp sau modele statistico-econometrice de prognoză în vederea proiectării evoluției viitoare a principalelor variabile economice. Astfel, dacă limităm analiza noastră între modelele deschise naționale și modelele multisectoriale, modelele de echilibru general par a oferi o mai mare oportunitate în analiza politicilor economice.

Începând cu prima lucrare privind modelul de echilibru general realizată de Johansen (1960) și lucrarea mai recentă a lui Scarf (1973) ce reprezintă prima metodă constructivă pentru calculul punctului fix al unei funcții continue, economiști din numeroase țări și-au concentrat atenția asupra dezvoltării practice a modelelor de echilibru general în vederea utilizării lor într-o mare varietate de aplicații.

Un model de echilibru general necesită o definiție completă atât a ofertei cât a cererii tuturor piețelor, incluzând toate mărimile nominale în fluxurile circulare. Astfel de modele sunt deci structurale capturând în mod explicit mecanismele pieței.

Modelul de echilibru general necesită ajustarea prețurilor pe toate piețele. Aplicația empirică a modelelor de echilibru general nu presupune întotdeauna regimul competiției perfecte necesar ajustării prețurilor pe diferitele piețe. De ex. , unii autori incorporează în munca lor ipotezele neo-clasice în vederea reprezentării rigidităților pieței și imperfecțiunile ce pot apare pentru capturarea pe termen scurt a mecanismelor macroeconomice.

Pot fi distinse două tipuri de regimuri de piață ce sunt adesea folosite în modelele empirice, și anume: *piețe competitive, caz în care:*

$$D = f(p) - \text{cererea};$$

$$S = g(p) - \text{oferta};$$

$$D = S - \text{condiția de echilibru.}$$

și prețuri competitive monopoliste, caz în care:

$$D = f(p) - \text{cererea};$$

$$\underline{S} = g(p) - \text{capacitatea cererii};$$

$$S = D - \text{ecuația ce determină oferta efectivă.}$$

$$U = S / \underline{S} - \text{rata utilizării capacităților};$$

$P = h(S, U)$ – prețurile depind de costuri și presiunile de termen scurt.

Modelul ce va fi descris în continuare ia în considerare doar cazul piețelor perfect competitive. În cadrul acestuia se determină simultan echilibrul atât pe piața bunurilor cât și a factorilor primari (forța de muncă și capital). Prețul de echilibru al acestor două piețe este calculat în mod explicit astfel încât cu ajutorul acestui model să se poată realiza analiza unor politici de taxare cât și circumstanțe alternative de stabilire a prețurilor.

Funcțiile cererii și ofertei ce acționează de-a lungul piețelor reprezintă comportamente la nivel microeconomic și agenților economici (guvern, producători, consumatori și sectorul extern sunt luați în considerare).

Comportamentul guvernului este considerat a fi exogen având în vedere cheltuielile publice și investițiile, taxele, subvențiile și politicile sociale.

Producătorii sunt identificați ca sectoare ale tabelului intrării-ieșiri. Ei încearcă să-și maximizeze profitul pe termen scurt, dar sunt constrânși de stocul fizic de capital și tehnologia disponibilă. Producătorii pot să-și modifice stocul de capital fizic de-a lungul timpului prin intermediul investițiilor. De asemenea, ei cer bunuri, servicii, forța de muncă și capital.

Consumatorii sunt identificați ca gospodării ce își maximizează utilitatea inter-temporală, având în vedere restricția inter-temporală de buget. În aceste condiții, gospodăriile își definesc nivelul lor de consum și economii. Deci, consumatorii definesc, de asemenea, oferta lor de forță de muncă.

Comportamentul economic al sectorului extern depinde de condițiile economice ale altor țări. În punctul de echilibru, oferta egalează cererea pe toate piețele, iar prețurile sunt calculate astfel încât toți agenții să-și maximizeze comportamentul. Aceasta înseamnă că toți producătorii realizează condiția zero-profit și toți consumatorii își utilizează total bugetul. Acest punct corespunde, de asemenea, unei distribuții a venitului și a plăților între agenții economici.

Depinzând de deciziile lor privind consumul și economiile, balanța lor economică finală poate înregistra un deficit sau un surplus. Deoarece modelul este construit luând în considerare *legea lui Walras* aceasta înseamnă că suma algebrică a surplusului sau a deficitului agenților economici este egală cu zero în punctul de echilibru. Pentru orice alt punct diferit de aceasta legea lui Walras nu este în mod necesar satisfăcută.

Mutându-ne de-a lungul punctului de echilibru, modelul va activa procesele de ajustare pentru toți agenții economici în vederea atingerii unui echilibru care satisface legea lui Walras.

Tipul procesului de ajustare este adesea denumit “închidere macro”. Într-un model tradițional de echilibru, cei ce construiesc astfel de modele trebuie să aleagă o anumită regulă de închidere deoarece modelul era exact un grad de libertate de vreme ce echilibrul depinde doar de prețurile relative.

Partea reală a modelului satisface prin construcție legea lui Walras. Acesta poate fi exprimată în termeni ai identității venitului național, ce poate fi scrisă în felul următor: *valoarea consumului privat + valoarea investițiilor*

$private + \text{valoarea cheltuielilor guvernamentale} + (\text{valoarea exporturilor} - \text{importurilor}) = (\text{valoarea consumului privat} + \text{valoarea economiilor}) + \text{valoarea taxelor nete primite}.$

Această identitate poate fi rearanjată ca o sumă a trei identități: balanța de plăți; balanța bugetului public și cea a investițiilor/ economiilor.

Funcția producției interne este definită pe sectoare urmând descompunerea sectorială a tabelului intrări-ieșiri.

O firmă reprezentativă acționează în fiecare sector și numai una. Firmele decid proprie ofertă de bunuri sau servicii în condițiile în care prețurile de vânzare și prețurile de producție de input-uri sunt date. Firmele selectează o tehnologie de producție și oferă produsele lor astfel încât să-și maximizeze profitul din anul curent, având în vedere că firmele nu pot modifica stocul productiv de capital din cadrul acestei perioade. Firmele sunt în măsură să schimbe stocul de capital în anul următor prin investițiile realizate în anul curent.

Comportamentul optim poate fi reprezentat fie în formă primală fie în formă duală.

Cu alte cuvinte, se poate spune că oferta internă a sectorului i de bun i este o funcție CES a : *consumului intermediar a bunului j din sectorul i ; costului capitalului (fixat în perioada curentă) și forței de muncă.*

Această ecuație determină practic oferta optimă de bunuri.

Cererea derivată pentru factorii de producție se obține folosind următoarea ecuație:

Schema 1 : Oferta internă de bunuri și servicii

$$(1) XD = CES (CI_i, K_i, L_i)$$

în care:

XD – este oferta internă a sectorului i pentru bunul i ;

CI – consumul intermediar al bunului j în sectorul i ;

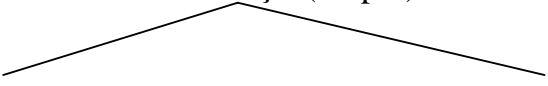
K – reprezintă costul capitalului ;

L – reprezintă forța de muncă.

Schema producției utilizată în cadrul acestui model presupune o separabilitate netedă implicând capital, forța de muncă, energie și materiale. În cazul primului nivel, producția este împărțită în două agregate, unul fiind stocul iar celălalt forța de muncă, materiale și combustibili.

Schema 2 : Producția internă

Producție (output)



Deciziile de investiții ale firmelor. Comparând stocul de capital din perioada curentă cu stocul dorit de capital din următoarea perioadă, firmele pot lua decizii referitoare la investiții (separat pentru fiecare sector). Stocul dorit de capital din următoarea perioadă este derivat din condiția maximizării profitului în vederea atingerii unui nivel optim al ratei de înlocuire a capitalului pe termen lung. Investițiile la nivel sectorial sunt obținute deci, cu ajutorul ajustării parțiale stocului curent la cel dorit.

Investițiile sunt utilizate atât pentru a extinde capacitatea productivă din următoarea perioadă cât și pentru înlocuirea stocului de capital, ce este determinat prin folosirea unei rate de înlocuire fixe.

Consumul final al gospodăriilor. Comportamentul gospodăriilor se bazează pe un model inter-temporal. Modelul trebuie să determine deciziile gospodăriilor referitoare la oferta de forță de muncă și alocarea veniturilor între consum, investiții și economii.

Oferta de forță de muncă depinde de alocarea resurselor (fixe) de timp ale gospodăriilor între muncă și odihnă.

În primul rând, gospodăriile decid în fiecare an, prin maximizarea unei funcții inter-temporale a utilității, luând în considerare întregul lor orizont de viață, asupra alocării resurselor lor așteptate între consumul prezent și viitor de bunuri și servicii.

Rezolvând această problemă de maximizare și luând în considerare presupunerile generale privind așteptările, condițiile de stabilizare, funcțiile cererii sunt derivate astfel încât veniturile așteptate ale gospodăriilor să fie alocate între cheltuielile consumului de bunuri, odihnă și consumul viitor.

Indirect, cererea pentru odihnă calculată determină economiile gospodăriilor. Dându-se totalul cheltuielilor pentru investiții și consumul de bunuri al gospodăriilor, modelul calculează cererea derivată pentru bunuri și servicii.

Oferta de forță de muncă a gospodăriilor depinde de alegerea lor privind odihna. Acesta se modifică de-a lungul timpului funcției de creșterea demografică, care este considerată ca fiind exogenă în model.

Comportamentul guvernului este considerat exogen în model. Cererea guvernului pentru bunuri de capital, bunuri de consum și servicii formează investițiile publice. Cererea de bunuri se determină folosind coeficienții tehnici constanți.

Modelul ia în considerare 9 categorii de venituri publice: *taxele indirecte; taxele directe; taxe pe valoarea adăugată; subvențiile de producție; contribuțiile sociale; tarifele vamale; transferurile straine și profiturile sau pierderile firmelor proprietate de stat.* Aceste venituri sunt determinate

utilizând rate exogene, ca de ex. : rata taxelor indirecte, rata taxei pe valoarea adăugată.

Transferurile publice către agenții economici sunt, de asemenea, reprezentate având în vedere definițiile matricei contabilității sociale.

Cererea internă totală este constituită din cererea consumatorilor, producătorilor și a sectorului public. Această cerere totală este alocată între produsele interne și produsele importate urmând definiția de tip *Armington*. Această definiție formulează deciziile cumpărătorilor (interni) privind bunurile produse intern și cele importate. Producătorii doresc să-și minimizeze costurile și decid mixt-ul astfel încât rata marginală de substituție să fie egală cu raportul între prețul bunurilor produse intern și cele importate. Costul total al cumpărătorului este denumit "absorbție" și este exprimat în volum. Costul unitar minim al bunului compozit determină prețul său de vânzare.

Cererea de export este formulată pentru a reflecta faptul că o țară individuală (suficient de mică comparativ cu piața mondială) poate cunoaște situația unei proporții descrescătoare de piață pentru importurile sale dacă prețurile interne cresc.

Oferta de export. Ofertanții de bunuri produse intern pot alege între două piețe, și anume: cea internă și cea externă. Astfel, în vederea maximizării profitului, ei aplică diferite tarife având în vedere natura acestor două piețe. În realizarea acestui lucru, ei iau în considerare faptul că dacă aplică tarife ridicate bunurilor exportate ar putea să piardă parțial proporția lor pe piața mondială.

Se introduce o funcție a ofertei de export în vederea reflectării deciziei producătorilor privind mixtul optim al bunurilor oferite pe piața internă și a celor oferite pe piața externă. Comportamentul producătorilor, cu această specificație, este modelat folosind o funcție de tipul CET. În aceste condiții producătorii doresc să-și maximizeze profitul total ținând cont de restricția de tip CET.

Funcția CET determină cererea pentru bunurile interne folosite atât pentru satisfacerea cererii interne pentru bunuri interne cât și a cererii pentru exporturi. Prețurile optime pentru piețele și cele pentru exporturi sunt derivate cu ajutorul condiției de ordinul 1 a maximizării profitului.

Prețurile astfel stabilite influențează echilibrul întregii economii. Astfel, prețurile stabilite pe piața internă influențează cererea internă precum și deciziile de alocare pentru bunurile produse interne și cele importate. Prețurile stabilite pentru exporturi intră în concurență cu prețurile stabilite de ceilalți parteneri comerciali, influențând în acest fel modul de distribuire a comerțului mondial, și deci cererea pentru bunurile produse intern. Importurile și exporturile sunt legate prin intermediul balanței comerciale.

Eficiența comerțului exterior pe termen scurt .Pe termen scurt, avantajele comerțului exterior se concretizează în funcția sa de stabilizator al desfășurării conjuncturii economice, de echilibrare a cererii agregate cu oferta agregată de bunuri economice. În acest sens, importurile se constituie ca o componentă a ofertei globale de bunuri, iar exporturile ca parte a cererii globale. De aceea, stabilizarea prețurilor se poate obține, în perioadele de expansiune și de inflație puternică, în situația în care oferta globală internă este relativ rigidă, prin accelerarea importurilor. Invers, în perioadele de recesiune economică și de șomaj de amploare și în creștere, caracterizate prin insuficiența cererii agregate interioare, ofertanții interni caută deșeu în afara granițelor țării, deschizând astfel calea formării libere a prețurilor.

Prin luarea în considerație a comerțului exterior, condiție de echilibru a unei economii naționale, considerată o macroeconomie deschisă, ($I=D$), se modifică prin ceea ce se exportă, respectiv prin import. Dacă se notează importurile de bunuri economice cu H și exporturile cu E , atunci relația generală de echilibru pe piața națională a bunurilor economice ia forma:

$$Y + H = D + E$$

Desfășurând atât oferta globală, cât și cererea globală, se obține egalitatea:

$$C + S + H = C + I + E$$

Eliminându-l pe C din ambele părți ale ecuației, se ajunge la egalitatea:

$$S + H = I + E,$$

respectiv la egalitatea a două inegalități:

$$S - I = E - H$$

În fond, această ultimă relație exprimă condiția de echilibru a pieții naționale de bunuri economice în situația reală și generalizată a macro economiei deschise.

Același rol echilibrant, de corectare a raporturilor dintre cererea și oferta agregată, îl au relațiile externe și în cazul factorilor de producție (capital, muncă, informații).

Efectele economice directe ale operațiunilor de export-import. Efectele economice directe ale comerțului exterior – deci , pe termen scurt și la nivel micro – se măsoară prin indicatori specifici. Se calculează și se urmărește, în

primul rând, rentabilitatea (eficiența) exportului, a fiecărei partide de marfă exportată și rentabilitatea (eficiența) importului, a oricărei partide de import.

Efectul economic imediat al exportului se măsoară prin cursul de revenire brut la export. Acest indicator se calculează ca raport între cheltuiala internă în monedă națională pentru aducerea (oferirea) unei mărfi la granița clientului extern și cantitatea de valută obținută – încasată din vânzarea acelei mărfi.

Altfel spus, indicatorul arată câte unități monetare naționale s-au cheltuit pentru obținerea unei unități de valută prin exportul unei mărfi.

Cursul de revenire brut la export se exprimă prin formula :

$$C_{re} = \frac{P_i + C_c}{P_{er}}, \text{ în care}$$

P_i = prețul produsului pe piața internă (în moneda națională);

C_c = cheltuielile făcute de exportator cu aducerea mărfii până la frontieră;

P_{er} = prețul în valută al ecestei mărfi (încasat de exportator).

Cu cât acest raport este mai mic , cu atât eficiența exportului acelei mărfi este mai mare; invers, dacă raportul este mare, eficiența exportului este mică. Acest indicator este, deci, un indicator de minim, iar procesul de sporire a eficienței exporturilor este de minimizare.

Cursul de revenire la export este un criteriu de elaborare și promovare a unei politici structurale a exporturilor. Se va căurta să se mărească exporturilor din cele mărfuri care asigură cursuri de revenire mici la export și să se reducă, să se întrerupă chiar, exporturile având cursuri de revenire mari. Acesta este sensul ameliorării structurale a exporturilor.

Dar, eficiența economică a exporturilor nu depinde doar de politica comercială externă. Ea este determinată, mai ales de anumite împrejurări esențiale, factori obiectivi multipli, care, în ultima instanță, se regăsesc în : nivelul cheltuielilor interne care se fac pentru producerea și oferirea mărfii la export; prețul de vânzare-cumpărare al mărfii respective pe piețele internaționale. Minimizarea costurilor și maximizarea profiturilor rezultă, în acest caz, nu numai de eforturile exportatorului în gestiunea eficientă a resurselor sale, dar și din capacitatea sa de a concura pe piața externă.

Cursul de revenire la import se calculează ca un raport între cantitatea de monedă națională ce se obține prin vânzarea pe piața internă a mărfii importate plătite în valută. Acest indicator arată deci câte unități de monedă națională se încasează de importator pentru o unitate de valută cheltuită pentru a importa o marfă sau o partidă de mărfuri ce urmează a fi vândute pe piața internă.

Formula de calculare a cursului de revenire brut la import este:

$$P_i - T_i$$

$$C_{ri} = \frac{P_i}{P_{iv}} \text{ , unde :}$$

P_i = prețul produsului pe piața internă în monedă națională;

T_i = taxele de import percepute pentru marfa respectivă, în monedă națională;

P_{iv} = prețul de import, în valută, plătit pentru marfa respectivă plătit la frontiera importatorului.

Cu cât cursul de revenire realizat, deci cu cât încăsările în lei din vânzarea mărfii importate ce revin la o unitate valutară este mai mare, cu atât importul este mai avantajos. În acest caz, este vorba de un indicator de maxim, procesul de eficiență fiind unul de maximizare. Cursul ridicat de revenire la import semnifică realizarea de economii în țara importatoare.

Indicatorii de mai sus exprimă doar aspectele parțiale (și din perspectiva agenților individuali) ale eficienței comerțului exterior.

În general, cu cât într-o țară se pot importa mai multe bunuri economice pe seama exporturilor făcute de cei în drept, cu atât eficiența comerțului exterior este mai mare.

Numai că eficiența de ansamblu a relațiilor economice externe se află în relație directă cu eficiența generală a activităților economice din țara respectivă.

Pentru ca fluxurile economice externe să-și îndeplinească funcțiile normale este necesar ca ele să conducă atât economisirea resurselor primare, cât și a celor derivate, ambele categorii de resurse fiind privite pe plan mondial și în fiecare țară. De aceea, operațiunile de comerț exterior sunt eficiente atunci când dintr-o economie națională se exportă bunuri pentru producerea cărora dispune de condiții mai puțin favorabile. Dacă prețul mediu național al bunurilor exportate (efort), este mai mic decât prețul plătit pentru mărfurile importate (efect), atunci se realizează o eficiență a fluxurilor economice externe (efectul mai mare decât efortul).

Exporturile și importurile nu se efectuează însă concomitent în timp și nici pe aceleași linii, cu unii și aceeași parteneri. De aceea, măsurarea eficienței lor presupune comparații între prețul național cu cel internațional al fiecărei operațiuni de comerț exterior. Operațiunile cu atât mai eficiente cu cât raportul dintre prețurile interne și cele externe este mai avantajos: subunitar la export (minim) și supraunitar (maxim) la import.

În cazul în care operațiunile se derulează între agenții economici din țări având monedele convertibile și comparațiile se pot face direct fără dificultăți, piețele valutare fiind acelea care aduc cursurile de schimb la același numitor. Aceste țări care nu au monedele convertibile recurg la indicatorii indirecti de măsurare a rentabilității operațiilor de export și de import (aportul valutar, beneficiul în valută, gradul de valorificare a materiilor prime folosite la producerea bunurilor de export etc.).

Comerțul Internațional. Modelul poate fi utilizat și pentru a rula împreună două sau mai multe țări. În continuare vom prezenta pe scurt, ecuațiile necesare modelării exporturilor și importurilor luând în considerare două țări și restul lumii.

Deoarece modelul nu poate acoperi întreaga planetă, comportamentul restului lumii este considerat ca fiind exogen. Importurile cerute de restul lumii depind de prețul exporturilor stabilite de celelalte țări, în timp ce exporturile restului lumii către celelalte țări sunt stabilite în funcție de un preț exogen.

Importurile cerute de restul lumii sunt satisfăcute de celelalte două țări luate în considerare. Cele două țări consideră profitabilitatea de a exporta către restul lumii, către alți parteneri comerciali sau să ofere bunul pe piața internă. Având în vedere această profitabilitate cele două țări stabilesc prețurile exporturilor.

Cele două țări consideră alocarea optimă a importurilor lor totale după țara de origine având în vedere prețurile relative de import. Fiecare țară cumpără importuri la un preț stabilit de țara ofertantă urmând propriul comportament al ofertei de export. Țara ofertantă poate să câștige sau să piardă funcțiile de prețurile stabilite.

Prețurile de import sunt comparate cu prețurile interne în vederea alocării între producția internă și importuri (urmând specificarea de tip Armington).

Cererea de export adresată țării **a** de către țara **b** este egală cu importurile țării **b** din țara **a**. Această condiție fiind impusă pentru fiecare ramură de producție exprimată într-o monedă comună, de obicei se consideră ECU.

Prețul la care produsele țării **a** sunt exportate către țara **b** este prețul de export stabilit de producătorii țării **a**, derivat din comportamentul lor optim de producție. Acest preț fiind egal cu prețul de import la care țara **b** importă produse din țara **a**.

Este posibil să se verifice analitic, luând în considerare condițiile menționate mai sus, că matricea balanței comerciale exprimată valoric și legea lui Walras se verifică în toate cazurile. Un flux comercial de la o țară către alta este egal cu fluxul invers, fapt datorat specificației modelului. Modelul asigură această simetrie în volum, valoare și deflatori.

Schimburile economice externe – factor calitativ al creșterii economice.

Relațiile economice externe nu mai sunt considerate o activitate marginală. Ele nu mai reprezintă o simplă pârghie de ajustare a nivelului factorilor de producție și a consumului populației (oferta globală și cererea globală). Ele nu mai pot fi judecate nici doar prin prisma rentabilității operațiilor de export și de import.

Dimpotrivă, comerțul exterior, schimburile externe au devenit și sunt din ce în ce mai mult un factor calitativ al creșterii economice, al dezvoltării și progresului țării. Oasemenea apreciere decurge atât din deschiderile tot mai mari ale țărilor spre exterior, cât și din nevoia tot mai acută de a considera aceste relații pe orizonturi medii și lungi de timp. În timp, au

predominat mai multe teorii și principii privind acest rol al comerțului exterior: principiul avantajului absolut; principiul avantajului comparativ relativ; principiul înzestrării națiunilor cu factori; principiul productivității naționale; principiul specializării internaționale intraramuri; principiul avantajelor competitive etc.

Ideea de bază în analiza rolului comerțului exterior pe termen mediu și lung este următoarea: pe baza diviziunii activităților și a specializării internaționale a țărilor, schimburile economice externe trebuie să aibă ca efect nu doar ridicarea eficienței în una sau alta dintre țări, ci în toate țările participante. Ori, într-o economie mondializată, toate economiile sunt deschise, deci se pune problema ridicării randamentelor pe plan mondial.

Principiul avantajelor relative absolute. Prima încercare de analiză teoretică a rolului comerțului internațională a unei țări are ca efect producerea unor bunuri cu costuri mai mici. Exportul acestor bunuri poate să asigure aducerea în țară a altor bunuri, care, dacă ar fi produse de agenții autohtone ar avea costuri mai mari. “Dacă o țară străină ne poate furniza bunuri mai ieftine – recomanda Smith – decât le-am putea noi produce, e mai bine să le cumpărăm de la ea, cu o parte a produsului activității noastre, utilizată într-un mod în care putem trage un oarecare folos”.

Din cele arătate rezultă că țările fac schimburi de bunuri datorită diferenței absolute între costurile lor de producție și pe baza unor preferințe ale pieței externe.

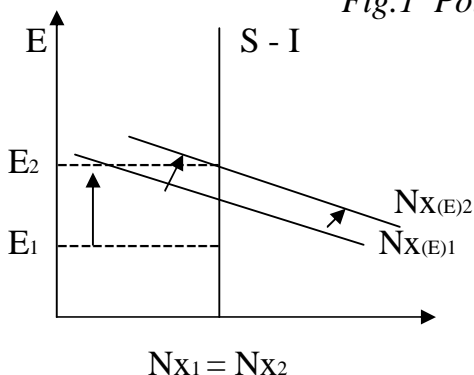
Avantajul comparativ relativ. Spre deosebire de Adam Smith, David Ricardo a pus accentul pe mărimile relative în analiza eficienței și rolul comerțului exterior. El a formulat și fundamentat *legea avantajelor comparative relative*. Potrivit acestei legi, fiecare țară se va specializa în producerea și exportul acelor bunuri pe care le fabrică cu costuri relativ mai scăzute, cu sacrificarea unor șanse mai puține și a căror eficiență este relativ mai mare, comparativ cu alte țări. Invers, fiecare țară va căuta să importe acele bunuri pe care la produce la costuri mai mari și a căror eficiență este relativ mică în comparație cu a altor țări.

Influența politicii comerciale externe. Pe baza modelului balanței de plăți și a cursului de schimb real (a instrumentarului folosit pentru analiza acestora) se va trece la evidențierea efectelor politicii comerciale asupra proceselor macroeconomice.

În sens larg, politica comercială externă este acea politică prin care se urmărește obținerea unor efecte directe asupra cantității și bunuri importate, respectiv exportate. Cel mai des se întâlnește politica orientată spre apărarea propriei industrii pe diferite căi (tarife vamale, contingentări).

Se va lua ca ex.. o politică comercială protecționistă, constând în întârzierea importului de automobile (în SUA). Indiferent de nivelul cursului de schimb real, volumul importului se reduce, deci va crește exportul net (export-import). În final, curba exportului net se va deplasa în sus, așa cum se poate vedea în fig. 1. În noul punct al egalității cursul de schimb real devine mai mare, iar mărimea exportului net rămâne neschimbată.

Fig.1 Politică protecționistă și cursul real de schimb



Politica comercială protecționistă, precum de interzicere a importului de automobile, ridică cererea de export net și, prin urmare, duce la ridicarea cursului de schimb real.

Analiza de mai sus arată că politica comercială protecționistă nu influențează asupra soldului contului balanței de plăți.

Această concluzie este cu atât mai importantă cu cât, adesea, această este ignorată în dezbaterile publice.

S-ar părea că oprirea importului duce la reducerea soldului negativ al exportului net. Modelul nostru a scos în evidență altă concluzie. Deoarece politica protecționistă nu afectează nici economiile și nici investițiile, ea nu poate influența nici contul mișcării și capitalului pe cel al contului curent.

Încă din primii ani ai tranziției, țările din Europa Centrală și de Est au acordat o deosebită atenție aspectelor privind comerțul. Importanța acestui aspect de politică economică a devenit cu atât mai mare cu cât problema datoriei externe exista și devenea mai serioasă în unele țări, precum și datorita collaps-ului cadrului internațional în care se desfășoară comerțul din cadrul acestei regiuni.

În această parte vom trata următoarele aspecte: 1) *collaps-ul internațional și șocurile comerciale*; 2) *liberalizarea comerțului, politica tarifelor și accesul pe noi piețe*; 3) *competitivitate și performanțe economice*; 4) *datoria externă și investițiile străine directe*.

Collaps-ul internațional și șocurile comerciale. Țările în tranziție au suferit o serie de șocuri începând cu 1990. Acestea au început cu neșteptata reunificare a Germaniei în 1990, care practic a eliminat principala piață de desfacere pentru Ungaria, Cehoslovacia și unele țări vecine, în special cu Germania de Est. Începând cu 1991, CAER-ul a fost și el dizolvat. De atunci comerțul intra-

regional nu s-a mai desfășurat pe baza unor acorduri conduse și adesea realizate la prețuri favorabile, utilizându-se așa numita “rubla-convertibilă” ca unitate de măsură și s-a trecut la realizarea plăților într-o monedă convertibilă, considerându-se totodată și prețurile de pe piața mondială. Această experiență s-a repetat la sf. anului 1991 odată cu împărțirea fostei URSS în 15 state noi. Chiar și în aceste noi condiții, numeroase state au rămas pentru un timp în zona “rublei”, iar controlul monetar nesatisfăcător, inflația ascendentă au eliminat speranța unei tranziții bine organizate către economia de piață din această regiune. Mecanismele de plată între regiuni erau total indecvate. Începând cu 1993, toate republicile și-au dezvoltat sau au decis să-și constituie moneda proprie, însă marea majoritate au întâmpinat greutăți în finansarea comerțului internațional de la instituirea noilor monede care adesea au fost denumite “convertibile” dar nu au fost acceptate în reglementările realizate cu partenerii comerciali.

Collaps-ul CAER-ului și dezintegrarea URSS-ului au dus la sfârșitul unui sistem implicit de subvenții ce a operat o perioadă lungă de timp între țări. Acest sistem a implicat în special subvenții substanțiale pentru energia oferită de fosta URSS Europei Centrale și de Est, combinat cu abilitatea URSS-ului de-a achiziționa produse industriale la prețuri mult mai favorabile decât cele de pe piața mondială. Astfel, aparent benefice, aceste subvenții au determinat investiții insuficiente în capacitățile de producție ce n-ar fi putut fi ușor redirecționate pentru a servi piețele vestice, și în majoritatea țărilor acestea au determinat orientarea producției către ramurile mari consumatoare de energie comparativ cu țările OECD.

Astfel, collaps-ul CAER-ului a determinat imediat serioase probleme privind ajustarea structurală din aceste țări. În cazul țărilor dependente preponderent de importul de energie, au determinat, de asemenea, deteriorarea semnificativă a termenilor comerciali. Declinul comercial din regiune s-a datorat și mecanismelor de plată necesare refacerii comerțului. Din păcate aceste mecanisme nu au condus la nimic datorită unor motive mixte economice și politice. În primul rând există puncte de vedere al unor studii economice ce se bazează pe tehnice modelele gravitaționale, care arată în noua situație “echilibru”, proporția comerțului țărilor din Europa Centrală și de Est va fi mai ridicată cu țările vestice și alte țări OECD și mult mai scăzută cu țările estice. Similar, cea mai mare parte a comerțului fostei URSS va fi direcționat în afara zonei comparativ cu situația anterioară. Astfel, în ambele situații, cadrul dezvoltării unor noi instituții în vederea promovării comerțului, nu a fost prea convingător. În al doilea rând toate țările au fost într-un fel dominate de Rusia în realizarea de noi parteneri comerciali și a unui sistem de plăți. În al treilea rând, în special pentru țările Europei Centrale și de Est, existau preocupări atât de puternice în vederea integrării în Uniunea Europeană., încât măsurile de facilitate a comerțului intra-regional au fost văzute ca diversiuni nedorite. În al doilea posibil răspuns legat de pierderea comerțului intra-regional poate fi legat

de eforturi de promovare a relațiilor comerciale cu țările vestice. Numeroase țări din regiune au adoptat o politică de dezvoltare a monedei naționale ca parte a programului lor de stabilizare pentru a avea posibilitatea să concureze pe piețele vestice, în timp ce altele n-au adoptat astfel de măsuri dorind să mențină inflația la un nivel scăzut însă un rezultat mediat la constituit creșterea prețurilor pe unele pieți.

Liberalizarea comerțului, politica tarifară și accesul pe noi piețe. O întrebare evidentă care se poate pune este: cum și-au orientat aceste țări politicile comerciale și strategiile lor de viitor, având în vedere șocurile comerciale menționate mai sus.

În mod obișnuit primul pas îl constituie înlăturarea licențelor de import/export, a cotelor și a altor bariere non-tarifare ce operează între țări. Din păcate, cu toate că au existat orientări în această direcție acest pas nu a fost însoțit imediat de înlăturarea paralelă a unor astfel bariere între țările partenere, de vreme ce majoritatea țărilor Europei Centrale și de Est precum și fosta URSS a continuat să fie tratate în cadrul GATT ca țări asociate, subiect al unor reglementări de cele corespunțătoare țărilor cu economie de piață. De asemenea, a continuat să opereze până în 1993, controlul exporturilor vestice de tehnică de vârf către regiune. Unele țări, ca de ex., Federația Rusă, a continuat să mențină licențele de export pentru majoritatea produselor energetice precum și pentru alte numeroase resurse naturale, taxând astfel de exporturi.

Al doilea pas, îl constituie reforma comprehensivă a tarifelor, uneori realizată în studii pe parcursul mai multor ani (ca în cazul Ungariei) sau uneori implementată ca o singură măsură (ca de ex. în Polonia). Scopul unic l-a constituit alinierea prețurilor relative interne și a prețurilor relative mondiale prin eliminarea majorității tarifelor. Astfel, se încerca eliminarea unei mixturi complexe de rate tarifare foarte variate pentru diferite produse sau grupe de produse cu rate tarifare mai scăzute și cu structură mai omogenă.

Dorința generală de realizare a unui comerț liber a fost însă compensată de considerații legate de venituri bugetare și protecția industrială. Numeroase țări, au înregistrat o creștere a veniturilor bugetare în primii ani ai reformei, dându-se un sens fals securității financiare care a fost rapid înlăturată când creșterea inițială a veniturilor s-a dovedit a fi rezultatul unor factori speciali temporari. Totuși, taxe mai scăzute pe venit datorate scăderii output-ului, necesitatea transformării întregului sistem de taxe în conformitate cu cel vestic, s-a concretizat rapid într-un deficit bugetar în marea majoritate a țărilor. În economiile cu piețe financiare slab dezvoltate, în care deficitul bugetar nu putea fi finanțat prin măsuri anti-inflaționiste, emisiunea monetară și ajutorul străin erau singurele modalități de acoperire a deficitului, însă cu vizibile efecte asupra procesului inflaționist. În acest context deficitul, apărea în mod evident dorința ca aceste țări să-și mărească veniturile din taxe legate de comerț și în special de tarife.

Astfel, chiar țări precum Polonia care pentru o vreme avea un regim comercial mai liber decât cel care a existat în țările Uniunii Europene cu rate tarifare foarte scăzute a trecut rapid la mărirea acestor tarife. Al doilea motiv de creștere al tarifelor l-a constituit protecția industriei interne. Numeroase sectoare, în marea majoritate a țărilor, erau total necompetitive în momentul trecerii la economia de piață, existând un risc enorm la expunerea imediată la forțele competitive de pe piața mondială, combinat cu o restricționare rapidă a bugetului firmelor să determine collaps-ul multora dintre ele. Pe termen lung numeroase firme vor fi închise dacă nu vor avea capacitatea de restructurare în sensul de a deveni competitive, lucru imposibil de realizat înainte de dezvoltarea condițiilor de adaptare și ajustare la procesul tranziției. Astfel, numeroase țări au ajuns la concluzia că cel puțin temporar, trebuie să asigure protecției industriilor lor interne pentru a lăsa timpul necesar unor astfel de ajustări. Într-o astfel de situație era aproape imposibil pentru autoritățile centrale sau băncii să facă distincție între firmele și sectoarele care au perspective bune pe termen lung și cele care nu pot înregistra o refacere într-o perioadă rezonabilă, soluția cea mai bună a constituit-o impunerea unor tarife mai mult sau mai puțin uniforme. Legat de prevederile comerciale dintre țările Europei Centrale și de Est și Uniunea Europeană, acestea s-au realizat în două părți. Într-o primă fază s-a stipulat o perioadă de 10 ani necesară tranziției către o zonă de comerț între UE și țările asociate, cu o liberalizare mai rapidă pe partea UE. Acesta este contextul în care creșterea tarifelor în țările Europei Centrale și de Est a fost semnificativă, de vreme ce dacă ar fi eliminat deja tarifele nu ar fi avut practic nimic de oferit în cadrul negocierilor de asociere. Al doilea set de prevederi comerciale se referă la un grup de produse "senzitive" pentru care se aplică un protocol mult mai restrictiv. În această categorie sunt incluse produse agricole și alimentare; fier, oțel și produse metalice feroase; îmbrăcăminte și încălțăminte și alte câteva produse.

Competitivitate și performanțe economice. Cum am menționat anterior, unul din efectele inițiale ale collaps-ului CAER –ului și ale liberalizării comerțului l-a constituit alăturarea protecției în marea majoritate a ramurilor industriale specifică economiei planificate. Totuși, alte distorsiuni au mai rămas, ca de ex., alocarea creditelor, rate de taxare diferențiate, existență subvențiilor, etc. Acestea au făcut ca în primii ani ai tranziției să fie greu să se diferențieze între firmele profitabile și cele nu erau, complicând astfel realizarea politicilor industriale. Trebuie subliniat că un sector cu o valoare adăugată negativă este unul pentru care valoarea brută a output-ului este mai mică decât valoarea materialelor achiziționate de la alte sectoare ale economiei (incluzând bunurile necomercializabile extern și importurile). Aceasta înseamnă că reducerea output-ului în acest sector va determina creșterea PIB-ului măsurat în termen ai prețurilor de pe piața mondială.

A reeșit faptul că în toate țările proporții semnificative ale industriilor au generat într-adevăr valori adăugate negative exprimate la prețurile de pe piața mondială, în timp ce alte sectoare erau foarte profitabile.

Un rezultat generat de un astfel de model (intrări-ieșiri) este acela că structura relațiilor comerciale și a tarifelor va asigura cel puțin un comerț potențial intra-regional eficient. De asemenea, potrivit acestui model UE poate fi ceva mai generoasă legat de exporturile țărilor din Europa Centrală și de Est. Ca o consecință se prevăd modificări permanente de structură, orientate dinspre agricultură și industrie către ramura serviciilor și a industriei ușoare ce pot înregistra o cerere stabilă și chiar crescătoare. În acest context, resursele nu ar trebui să mai fie orientate către sectoarele cu performanțe scăzute pe termen lung, ci din contra ar trebui sprijinite acele sectoare cu perspective puternice.

Datorie externă și investițiile străine directe. Restructurarea și redirecționarea producției atât în țările Europei Centrale și de Est cât și în fosta URSS implică pe de o parte faptul că numeroase firme vor fi închise, iar pe de altă parte cele profitabile vor fi privatizate separat precum și îmbunătățirea calității produselor deja existente de către firmele noi ce vor apărea. Câteva din aceste noi firme se vor dezvolta investițiile străine directe și / sau ajutorului vestic. În ultima parte a acestei decade, când majoritatea țărilor vor trece prin cea mai grea perioadă a “recesiuni post-comuniste”, rate ridicate ale investițiilor vor fi necesare în vederea creșterii economiilor și a accelerării modernizării. În mod evident, resursele necesare pot veni fie din investițiile interne fie din investițiile străine directe și ajutoare . Din păcate, numai câteva țări au atras un volum semnificativ al investițiilor străine.

În majoritatea regiunii, totuși condițiile pentru investițiile străine directe nu au apărut a fi atractive datorită a numeroase motive.

Astfel, probleme de care se loveau investitorii străini includeau:

- 1) instabilitatea politică câteodată combinată cu ostilitate sau suspiciuni privind investițiile directe;
- 2) datoprie externă ridicată;
- 3) drepturi de proprietate, reguli privind taxele, reglementări legate de profit și dividendele firmelor neclare;
- 4) o infrastructură săracă și în special transporturile și comunicațiile;
- 5) imposibilitatea guvernului de a crea un mediu stabil pentru firmele străine.

Mai mult decât atât, firmele străine puteau crea o serie de probleme pentru guverne prin concesiile speciale de protejare a propriilor profituri precum și deteriorării intrării unor potențiali competitori.

În sfârșit, cea mai mare parte a modelelor de echilibru general existente rezervă un tratament puțin satisfăcător legat de sectorul extern, și în particular fluxurilor schimburilor nete. Într-adevăr în prima generație de modele tratarea sectorului extern era foarte simplă incorporând doar relațiile necesare modelului.

Valoarea exporturilor era în mod necesar egală cu cea a importurilor și elasticitatea prețurilor exporturilor și importurilor era constantă și egală cu unitatea. Această modalitate de tratare a lucrurilor este una foarte simplistă și acceptabilă în cadrul aplicațiilor în care sectorul extern nu joacă un rol esențial. Pe măsura ce modelele de echilibru general au devenit din ce în ce mai complexe apărea necesitatea dezvoltării modului de includere a acestui sector. În cadrul versiunilor recente a unor dintre modele, schimburile internaționale se bazează pe mai multe suple privind elasticitatea prețurilor importurilor și a exporturilor, prive din perspectiva curbei ofertei. Și incorporând o rată de schimb endogenă. În cazul unor „țări mici” se utilizează adesea ipotezele ce caracterizează „o economie deschisă de dimensiuni mici”, adică prețul importurilor este determinat pe piața mondială iar cel al exporturilor de costurile de producție la scara națională dar cu o elasticitate a prețurilor cererii de exporturi foarte ridicată. Paralel s-a încercat introducerea în cadrul acestor modele și a mișcării capitalului- în mod obișnuit sub forma cumpărării de capital fizic de către persoane nerezidente.

Orientările actuale privind modelarea comerțului exterior. Importante studii au realizat în ultimul timp în vederea extinderii câmpului de aplicare al modelelor de echilibru general, înlăturarea punctelor slabe ale acestora. Cea mai mare parte a economiștilor recunosc utilitatea acestei abordări.

În studiile recent realizate, o atenție deosebită este acordarea blocurilor mai complexe reprezentând *pieța activelor* în cadrul echilibrului general. În primele modele, singurul activ luat în considerare era *capitalul fizic*, deci nu se făcea referire la *activele financiare* și astfel nu se lua în considerare *problema modelării alegerii de portofoliu..* Modelele recente pun un accent deosebit pe piața activelor și asta din două motive: fie a studia probleme legate de intermedierele financiare, fie în vederea incorporării anumitor costuri de ajustare în analiza unor anumitor decizii de politică economică. Posibilitatea incorporării activelor financiare în cadrul modelelor de echilibru general reprezintă un progres deosebit deoarece permite analizarea măsurilor de politică economică în condiții mult mai realiste, permițând anumitor agenți economici să împrumute și să primească bani. Această evoluție este în mod particular interesantă pentru tratarea problemelor legate de *deficitul public* și finanțarea acestuia.

Alt domeniu important pentru munca de cercetare și aplicare, îl constituie *reprezentarea prin structuri coerente a piețelor care se îndepărtează de concurența obișnuită*, în vederea permiterii analizei unor numeroase întrebări esențiale. În mod tradițional, modelele de echilibru general, ca de altfel și teoria lui, se bazează pe paradigma concurenței perfecte, prețurile fiind determinate datorită jocului forțelor pieței și nici un agent economic nu exercită o influență asupra acestora. În acest caz nu intervine nici o economie de scară și

nici nu există produse diferențiabile în modelarea activității industriale. În cazul mării majorității a aplicațiilor, ipoteza concurenței perfecte este una rezonabilă.

În alte cazuri – și în particular pentru recente aplicații realizate – apare evident că o parte esențială a problemelor studiate rezultă din diferența de situație a concurenței perfecte. Cu privire la acest aspect se pot menționa două domenii particulare: *liberalizarea schimburilor și politicile industriale*. Primele aplicații ale modelelor de echilibru general referitoare la liberalizarea schimburilor comerciale au obținut ca rezultat doar un câștig foarte scăzut al acestora. Studii însă mult mai recente, care se bazează pe ipoteza unei posibile economii de scară la nivelul producției precum și pe existența în cadrul industriei a unei concurențe de tip monopolist, fundamentată pe produse diferențiabile, arată că nivelul câștigurilor obținute ca urmare a liberalizării schimburilor sunt mult mai importante decât fuseseră estimate la început. Această abordare corespunde cu rezultatele obținute recent cu ajutorul *modelelor de echilibru general privind teoria schimburilor* care a antrenat în acest fel o revizuire esențială a opiniilor existente legate de avantajele schimburilor și a fluxurilor comerciale. În vederea explicării schimburilor internaționale, lucrările pun accentul pe creșterea economiilor de scară și al caracterului imperfect al concurenței. Pornind de la observația potrivit căreia *marea majoritate a schimburilor se efectuează între țările industrializate cu dotări asemănătoare privind factorii de producție*, această nouă teorie a schimburilor dorește ca avantajul comparativ din teoria clasică, bazat pe diferența existentă între disponibilul de resurse, nu permite explicarea acestui tip de schimburi internaționale.

În schimb, ea propune o explicație fondată pe existența importanțelor economii de scară- uneori externă întreprinderii dar internă industriei- în vederea justificării *diferențelor de productivitate care stau la baza avantajului comparativ*. În plus, dacă piața este de tip monopolist, deci dacă există produse diferențiabile, se pot explica, de asemenea, schimburile intra-industriale, într-adevăr, nu este rar în comerțul internațional ca bunuri similare, produse de același sector de activitate, să fie simultan exportate și importate de aceeași țară, care practic intră în contradicție cu ipotezele specializării reținută de teoria clasică a schimburilor internaționale. Existența produselor diferențiabile- ca de ex., faptul că consumatorii nu apreciază în același fel mașinile de origine germană cu cele de origine franceză- atașate economiilor de scară ajung pentru explicarea schimburilor intra-industriale.

Luarea în considerare a acestor aspecte diferite în cadrul modelelor de echilibru general a condus la obținerea unor rezultate promițătoare. Într-adevăr, schimburile pot suferi modificări importante dacă permit creșterea producției în ipoteza existenței economiilor de scară. În plus, aceste modificări pot fi benefice pentru toți factorii de producție și nu numai pentru aceia care sunt abundenți – în detrimentul celor care sunt rari – cum susține teoria clasică a schimburilor internaționale.

În mod asemănător, în domeniul politicilor industriale, o atenție deosebită a fost acordată politicii de prețuri *în cazul existenței unui monopol natural*, adică în sectoarele în care economiile de scară sunt importante și care cuprind un singur producător. Alegerea tipului de politică a prețurilor impus acestui tip de industrie implică probleme foarte complexe legate de determinarea unui optim de ordinul doi: pe de o parte este de dorit ca prețurile să fie funcție de costuri marginale, de unde rezultă necesitatea existenței unei subvenții din partea administrației publice, iar pe de altă parte, utilizarea fondurilor publice și deci existența unei surse de ineficiență, deoarece în practică este imposibil să se procure venituri din impozite fără să se genereze în acest fel o serie de distorsiuni. Principala dificultate de care se lovește această nouă abordare este aceea că orice extensie a monedei de echilibru general trebuie să se bazeze pe fundamente teoretice foarte solide.