

Teorii moderne în Comerțul Internațional.

Schimbările spectaculoase care au intervenit în lume în perioada postbelică au oferit economiștilor lumii numeroase probleme noi de reflecție în legătură cu natura, mecanismul, rezultatele și perspectivele comerțului internațional comparativ cu trecutul. Se are în vedere astfel de fenomene și procese de mare anvergură cum au fost: apariția a zeci de noi state suverane ca urmare a prăbușirii marilor imperii coloniale, experiența temerară a unor țări care au încercat să stăpânească sau chiar să înlocuiască mecanismul pieței tradiționale (politica de planificare centralizată din fostele țări socialiste), desfășurarea celei de a doua revoluții industriale în țările dezvoltate, având ca suport revoluția științifică și tehnică de la mijlocul secolului **XX**, ceea ce a permis creșterea economică spectaculoasă a acestora, devansarea creșterii producției de bunuri și servicii, precum și a creșterii venitului național de creșterea comerțului internațional, iar mai recent creșterea mai accentuată a pieței capitalurilor și a volumului serviciilor.

Republica Moldova fiind un stat suveran se afla acum în perioada de tranziție. Intreprinderile moldovenești fac primii pași pe piața externă, se formează strategii și politici guvernamentale de promovare a produselor autohtone. Luând în considerație faptele sus menționate este foarte important de a studia teoriile moderne în Comerț Internațional, toate avantajele și dezavantajele acestor teorii.

În continuare, sunt reprezentate cele mai actuale teorii din perioada postbelică în comerțul internațional contemporan.

1.1. Teoria disponibilității produselor pentru Comerțul Internațional.

Acestă teorie a fost elaborată de *Irving E. Kravis*. El a publicat în 1956 studiul intitulat "Disponibilitatea și alte influențe asupra structurii comerțului cu mărfuri" în care își propune să cerceteze factorii de care depinde structura importului și exportului unei țări. Ideea de bază a studiului este că orice țară tinde să importe mărfurile care nu pot fi produse în interiorul ei și să exporte mărfurile pe care le poate produce în cantități mai mari decât cele necesare consumului intern și în condiții mai avantajoase decât în alte țări. În viziunea lui Kravis, disponibilitățile de export depind de patru factori: a) înzestrarea cu resurse naturale; b) amploarea și semnificația diferențierii produselor; c) progresul tehnologic în decursul timpului și d) politica economică externă a statului respectiv. Rolul primului factor se înțelege relativ ușor în sensul că nu pot fi exportate fructe tropicale din țări temperate sau cereale din zone muntoase. Ultimii trei factori modifică în mod substanțial rolul jucat în trecut de diferențele de costuri și de prețuri în explicarea fluxurilor comerciale internaționale. Diferențierea produselor poate împune la export chiar produse mai scumpe decât cele cu o calitate superioară față de mărfurile din alte țări, determinându-i pe clienți să le solicite. [2]

Progresul tehnic stimulează comerțul internațional sub două aspecte: fie prin reducerea costurilor și deci a prețurilor, sporind competitivitatea mărfurilor respective pe piața mondială, fie prin diferențierea calitativă a produselor, impunându-le deoarece alte țări nu pot produce calitatea respectivă. În măsura în care este protecționistă, politica economică externă a unei țări are, în general, un efect negativ asupra disponibilității produselor care fac obiectul comerțului

internațional în sensul că este vorba de tarife și alte măsuri menite să restragă importul țării respective de produse care sunt disponibile pe piața internă la prețuri similare sau ceva mai mari, ceea ce poate duce și la represalii din partea altor state. [1]

Explicarea structurii importului și exportului unei țări și deci a fluxurilor comerciale internaționale trebuie să se țină seama atât de factori naturali (resursele și repartitia lor geografică), cât și de factori economici (costuri, prețuri, competitivitate, inclusiv costul transportului), precum și politici (politica economică externă a fiecărui stat).

1.2 Teoria cererii reprezentative de produse prelucrate.

Această teorie a fost formulată de economistul suedez Staffan Burenstam-Linder și expusă în lucrarea "Eseu asupra comerțului și transformării" (1961). Economistul suedez acceptă că înzestrarea țărilor lumii cu resurse naturale influențează comerțul țărilor cu produse de bază sau produse primare, dar consideră că această explicație nu mai poate fi acceptată atunci, când este vorba de comerțul internațional cu produse prelucrate (manufacturate sau industriale). [3]

Ideea de bază a economistului suedez constă în aceea că volumul și structura importului și exportului unei țări sunt determinate inițial și în principal de *cererea internă de mărfuri*. În sprijinul acestei idei el aduce trei argumente și anume: (1) că într-o lume cu informații imperfecte (parțiale și nesigure) orice întreprinzător va reacționa la ocaziile de câștig mai bine cunoscute pe care le deduce din nevoile interne; (2) că în măsura în care producția unui bun se bazează pe o invenție sau inovație, experimentarea acestora se face, la început, pe piața internă și numai dacă ea se verifică în mod rentabil pe această piață, va fi extinsă ulterior producția ei și în vederea exportului; (3) că un întreprinzător nu se va îngriji sau preocupa de o cerere care nu există pe piața internă de teama unor riscuri neprevăzute și a unor costuri prohibitive.

S. Burenstam-Linder este conștient că *cererea internă* este o *condiție necesară, dar nu suficientă* pentru explicarea exportului unei țări. Oricum, înainte de a fi influențată și de alți factori, specializarea internațională în comerț este condiționată, cel puțin, la început, de cererea internă.

S. Burenstam-Linder formulează câteva concluzii:

- pe măsură ce crește venitul pe locuitor al unei țări crește și importul ei;
- cu cât sunt mai asemănătoare structura economică și structura comerțului exterior ale diferitelor țări, cu atât mai intense vor fi fluxurile comerciale dintre țările respective;
- pe măsura creșterii economice a țărilor au loc schimbări treptate în structura Comerțului lor exterior;
- dacă se face abstracție de puterea deformatoare a forțelor care frânează Comerțul Internațional (distanțe, costul transporturilor, obstacole introduse conștient de către oameni), atunci rezultă că *volumul comerțului exterior și internațional* va fi cu atât mai mare cu cât va fi mai asemănător și mai mare *venitul pe locuitor* al țărilor partenere, cu cât va fi mai apropiată structura producției interne și a exportului acestor țări. [3]

1.3 Teoria comerțului intraindustrial sau intraramuri.

Această teorie a fost amplu dezbătută în lucrarea economiştilor australieni *H.G. Grubel și P.J. Lloyd* intitulată "Comerț intraramuri: teoria și măsurarea comerțului internațional cu produse diferențiate" (1975). Studiind fluxurile comerciale internaționale în perioada 1959-1967 a sporit comerțul de la 36% la 46%. Ei fac distincție între comerțul internațional, care se desfășura între țări cu o înzestrare diferită cu resurse, denumit și *comerț vertical* sau *interindustrial* (între ramuri diferite ale economiei țărilor coschimbiste) și *comerțul actual*, preponderent intraramuri sau *intraindustrial*, denumit și *comerț orizontal*, adică între țări cu un potențial și structuri asemănătoare atât în producție, cât și în comerțul exterior. [2]

Comerțul vertical sau intraramuri (interindustrial) are loc între țări inegal dezvoltate și presupune, de exemplu, schimb de produse primare pe produse industriale și este explicat în funcție de *înzestrarea diferită a țărilor* cu factori de producție (mai ales naturali).

Comerțul orizontal sau intraramuri (intra-industrial), are loc *între țări cu o dezvoltare asemănătoare* și presupune schimbul de *produse diferențiate* din aceeași ramură sau ramuri economice asemănătoare, diferențiate ca urmare a progresului tehnic, a inovațiilor sau a economiilor obținute la producțiile de mare serie.

1.4 Contribuția lui H.G. Johnson la modernizarea teoriei neoclaseice sau convenționale a comerțului internațional.

În lucrarea sa "Costul comparativ și teoria politicii comerciale pentru o economie mondială în dezvoltare" (1968), H.G. Johnson se referă la unele *date faptice neglijate sau ignorate* de teoria convențională a comerțului internațional, îndeosebi la rolul marilor corporații în desfășurarea acestuia, face o *sinteză a* progreselor realizate în dinamizarea teoriei neoclaseice a costurilor comparative de producție, precum și unele *considerațiuni comparative* privind raportul dintre liberalism și protecționism în lumea contemporană.

Autorul analizat consideră că există *trei grupe mari de fapte*:

a) problema investițiilor directe pe care le fac marile corporații (monopoluri) în alte țări și care presupun mobilitatea internațională a capitalului, economii decurgând din producțiile pe scară largă și diferențe internaționale în tehnologie;

b) "exodul creierelor" sau mobilitatea internațională a mîinii de lucru calificate, care atrage atenția asupra deosebirilor calitative ale factorului muncă, precum și

c) "decalajul tehnologic" dintre țări și continente. [1]

Două grupe mari de probleme au fost investigate de H.G. Johnson și anume:

1) caracteristicile concurenței industriale moderne (concurența monopolistă, ca și rolul pe care-l joacă în concurență economiile pe scară largă, tehnologiile superioare de producție și produsele noi,

2) intervenția statului în producție și comerț, îndeosebi problema taxelor vamale.

În legătură cu primul grup de probleme, el explică dinamica avantajului relativ în comerțul internațional drept urmare a progresului tehnologic. Capacitatea de a produce bunuri superioare, cât și deținerea unei tehnologii superioare de producție constituie izvoare ale unui

avantaj comparativ adițional sau alternativ față de avantajul relativ bazat pe abundența relativă a factorilor de producție.

În legătură cu al doilea grup de probleme, H.G. Johnson consideră că există *trei feluri de bariere* în calea comerțului internațional și anume: distanțele geografice și costul corespunzător al transportului; deosebirile naționale în sistemele politice și juridice, în cultură și limbaj; politicile comerciale și de altă natură sau protecționismul practicat de state. Aceste bariere îngreunează funcționarea mecanismului avantajului relativ în comerțul internațional. [1]

Ca orice gânditor neoclasice H.G. Johnson este adeptul liberului schimb și consideră protecționismul ca o piedică în calea comerțului internațional. Ținând seama însă de frecvența și intensitatea măsurilor protecționiste adoptate atât în țările dezvoltate, cât și de cele subdezvoltate și în curs de dezvoltare, el susține liberalizarea în continuare a politicilor comerciale în special din partea țărilor dezvoltate din punct de vedere industrial.

1.5 Teorii ale proporției neofactorilor

O serie de specialiști neoclasici în problemele comerțului internațional, au contribuit la elaborarea acestei teorii. Printre care, P.B. Kenen, G.C. Hufbauer și D.B. Keesing, pornind de la influența progresului științific, tehnic și tehnologic, inclusiv a învățămîntului asupra economiei contemporane, respectiv asupra exportului și întregului comerț internațional.

Paradigma de la care au plecat acești gânditori continuă să fie teoria tradițională a costurilor comparative de producție și a avantajelor relative în comerțul exterior. Ei caută însă să depășească unele lacune ale variantei neoclasice sau convenționale a acesteia (modelul H-O-S) și să dea răspuns la întrebările lansate de "paradoxul lui Leontief". [2]

În timp ce modelul H-O-S opera, de regulă, cu doi factori de producție (munca și capitalul), neoclasicii contemporani *extind numărul acestora* la trei sau chiar cinci factori de producție, adăugînd: munca superior calificată și resursele materiale - materiile prime și resursele energetice.

În timp ce modelul H-O-S pornea de la ipoteza identității funcțiilor de producție în țările coschimbiste și examina proporția factorilor numai sub aspect cantitativ, considerînd că munca și capitalul ar fi perfect substituibile, neoclasicii contemporani țin seama de *deosebirile calitative* dintre factorii de producție (de exemplu, dintre munca necalificată și munca superior calificată), respectiv de legătura dintre structura diferitelor economii naționale și structura corespunzătoare a exporturilor și importurilor respectivelor țări, admitînd *diferențieri în funcțiile de producție* de la o țară la alta, cu importante consecințe asupra schimburilor economice internaționale (volumul și eficiența lor). Autorii *mențin logica* teoriei neoclasice a proporției factorilor de producție, în ce privește *criteriul specializării* în producție și comerțul exterior (avantajul relativ), dar modifică, *îmbogățesc argumentarea* acestui criteriu. În consecință, *avantajul relativ* este definit nu numai în funcție de *proporția* în care este folosit un factor sau altul (munca sau capitalul), ci și de *eficiența* factorilor respectivi, de ponderea pe care o dețin *componentele de diferite calități* ale factorilor de producție (de ex.: munca simplă și munca calificată). [2]

Pentru a semnala *inclusiunea de noi factori* în cercetare și luarea în considerare nu numai a cantității, ci și a *calității lor*, varianta mai recentă a teoriei neoclasice a comerțului internațional a fost denumită *teoria proporției neofactorilor*.

Dintre preocupări de testare empirică a validității avantajului relativ rețin atenția două și anume: a) teoria "*capitalului uman*", susținută de P.B. Kenen și G.C. Hufbauer și b) teoria calificării mîinii de lucru, susținută de D.B. Keesing.

a) *Teoria "capitalului uman"* are ca punct de plecare, pe de o parte, concepția lui Irving Fisher (1907) despre *capital* în sensul larg al termenului (ca stoc, resurse, rezerve, fonduri disponibile sau cheltuite), iar pe de altă parte *distincția calitativă* dintre munca, necalificată și munca superior calificată, caracterizată printr-o mare productivitate a muncii .

Cercetările empirice au evidențiat faptul că, în ramurile economice care produceau pentru export, mîna de lucru avea o *calificare superioară*, și deci munca era mult mai productivă decît în sectoarele care produceau înlocuitori ai importului. În același timp s-a arătat că existau *mari diferențe în nivelul salariilor* pentru cele două categorii de muncă. Întrucît calificarea superioară presupune mari cheltuieli prealabile, fiind rezultatul investițiilor făcute de particulari sau de stat în domeniul învățămîntului și al pregătirii forței de muncă, s-a ajuns la concluzia că trebuie făcută distincție categorică între munca simplă și munca superior calificată. Totalul cheltuielilor făcute cu această calificare reprezintă o investiție de capital, iar suma cunoștințelor acumulate prin calificare se aseamănă cu un fond sau o zestre și deci poate fi numită *capital uman*. [1]

b) *Teoria calificării* a fost dezvoltată de D.B. Keesing într-un ciclu de lucrări din perioada 1965-1971, una dintre care este "*Calificarea muncii și comerțului internațional; evaluarea fluxurilor comerciale cu ajutorul unui singur mijloc de măsură*" (1965).

Autorul pleacă de la teoria proporției factorilor (modelul H-O-S), își concentrează atenția asupra situației din domeniul industriei prelucrătoare, care furnizează mărfuri cu volum mic (lăsînd la o parte produsele primare sau de bază și produsele industriei prelucrătoare care au un volum mare), admite substituirea dintre capitalul fizic și munca necalificată, dar nu acceptă substituirea între capitalul fizic și munca calificată, nici între munca necalificată și cea calificată. El împarte numărul total al lucrătorilor în 8 categorii de calificare, începînd cu muncitorii necalificați și terminînd cu cercetătorii, inginerii și personalul de conducere, referindu-se la 14 țări occidentale dezvoltate. [3]

Pe această bază, autorul ajunge la concluzia că *structura comerțului exterior* este condiționată de *dotarea relativă cu muncă calificată* în sensul că țările în care predomină munca simplă (de ex: India, Hong-Kong etc.) exportă cu precădere mărfuri care încorporează relativ mai multa muncă necalificată, în timp ce țări ca S.U.A. exportă în cea mai mare măsură mărfuri care au fost produse de lucrători cu o calificare superioară.

Deși au un *caracter static*, teoriile proporției neofactorilor prezintă importanță practică deoarece se referă la *factorul muncă*, factor ce are un rol esențial în explicarea structurii și performanțelor din diferite ramuri ale producției materiale și din comerțul exterior.

Republica Moldova este inzestrată cu factorul *muncă calificată* destul de suficient. Nivelul de experiență și cunoștințele în diferite domenii ale specialiștilor moldoveni sunt bine

cunoscute în lume. În special, calitatea înaltă a vinurilor moldovenești, datorită școlii bune de vinofacatori existente în Republica Moldova. Acest fapt ne dă favoare concurând cu alți producători de vinuri pe piața țărilor fost socialiste. Tot așa prin intermediul publicității și promovării calității înalte a vinurilor este posibilă cucerirea piețelor țărilor Europei și Americii de Nord.

1.6 Teorii ale neotehnologiilor

Preocupările de *modernizare* a teoriei factorilor de producție au adus în atenția specialiștilor și problema *dinamizării* acestei teorii în funcție de factorul cel mai mobil al creșterii economice și anume progresul tehnic și tehnologic, strâns legat, evident, de revoluția științifico-tehnică din perioada postbelică.

Luând în considerare *inegalitățile dintre țări* în ceea ce privește nivelul de dezvoltare a forțelor de producție din cadrul lor, aceste teorii consideră că *factorul determinant al comerțului exterior* este *capacitatea de inovare în domeniul tehnicii și tehnologiei*. Din această idee de bază derivă denumirea generică a acestor teorii drept *teorii ale neotehnologiilor*, dintre care, două sunt mai cunoscute și anume: a) teoria "decalajului tehnologic" formulată de M.V. Posner și b) teoria "ciclului de viața a produsului", formulată de R. Vernon. [1]

a) *Teoria "decalajului tehnologic"* a fost expusă în lucrarea lui M.V. Posner intitulată "Comerț internațional și schimbare tehnică" (1961). Ea are ca punct de plecare cercetarea corelației dintre exporturile unei țări și eforturile de cercetare anterioare acestora. Ea ajunge la concluzia că în țările în care se fac *cheltuieli mai mari de cercetare și dezvoltare*, este mai pronunțat *procesul de inovare*, are loc o *înnoire mai puternică a produselor*, ceea ce le permite acestora să mențină un însemnat *decalaj* față de restul țărilor lumii. Acest decalaj le asigură o *poziție de monopol* în privința exportului produselor respective, care, chiar dacă este temporar, le aduce mari avantaje, asigurându-le o eficiență ridicată a comerțului exterior, întrucât nu există riscuri unei concurențe serioase din partea partenerilor lor anult rămăși în urmă sub aspectul nivelului tehnologiei folosite.

Preocupările de măsurare a efortului (cheltuielilor) de cercetare și a influenței lor pozitive asupra competitivității unei țări pe piața mondială au dus la concluzia că partea cea mai mare a exportului țărilor dezvoltate este dată de ramurile economice în care se fac mari cheltuieli de cercetare și dezvoltare, de stimulare a inovațiilor.

b) *Teoria "ciclului de viața a produsului"* a fost formulată de R.Vernon în lucrarea "Investițiile internaționale și comerțul internațional în ciclul de viață al produsului" (1966). Aceasta examinează legătura dintre eforturile de cercetare și inovație într-o perspectivă mai îndelungată, ținând seama de *etapele pe care le poate parcurge un produs* în funcție, nu numai de cheltuielile făcute pentru el, ci și de alte reacții față de el pe piața mondială.

Punctul de plecare al acestei teorii este ideea că *avantajul relativ* nu este static, o dată pentru totdeauna, ci se *poate modifica în timp*, în funcție de modificările care pot interveni în *acțiunile* întreprinse pentru valorificarea respectivului produs pe piața mondială și de *reacțiile* pe care le au față de el concurenții reali sau potențiali. [2]

Durata și dimensiunea avantajului relativ, privit în mod dinamic, depind de etapele pe care le parcurge un produs în decursul prezenței lui pe piață, începând cu inovarea, respectiv diferențierea produselor la scară națională, continuând cu monopolul țării respective în perioada lansării produsului pe piața mondială, cu apărarea acestui monopol în faza de maturizare a produsului prin măsuri de protejare a avantajelor câștigate și sfârșind cu depășirea monopolului țării exportatoare și abandonarea măsurilor de apărare prin protejarea producției naționale, atunci când produsul respectiv a ajuns să fie standardizat la scara internațională, să fie produs mai ieftin de concurenții care l-au asimilat și deci să fie importat în condiții mai avantajoase decât cele din țara care l-a lansat. Monopolul acesteia a fost între timp refăcut prin noi inovații și ciclul descris mai sus urmează să se repete cu alt produs, de care se leagă alt avantaj relativ, generat de alte cheltuieli pentru cercetare și dezvoltare. [2]

Problema are, desigur, și fațete mai întunecate, legate pe de o parte, de *insuficiența resurselor pentru cercetare* în multe țări ale lumii (peste două treimi) la care face parte și Moldova, deci de fluxul redus al inovațiilor, iar pe de altă parte, de condițiile oneroase ale *transferului de tehnologie* de la țările dezvoltate spre cele în curs de dezvoltare (prețuri exorbitante, datorii externe copleșitoare și ruinătoare, în multe cazuri) ca și *iraționalitatea transferului invers de tehnologie*, respectiv a "exodului creierelor" din țările slab dezvoltate, unde ele sunt absolut necesare, spre țările puternic dezvoltate, care își însușesc imense gratuități deoarece se folosesc de specialiști străini în sporirea avuției lor, fără să fi suportat cheltuielile cu pregătirea lor.

1.7 Teorii actuale despre schimbul inegal

În opoziție cu *linia de gândire economică standard* sau *convențională* din țările occidentale, dominantă în lumea academică ("mainstream economics"), preponderent neoclasică, în ciuda asimilării unor elemente eterodoxe, pe parcursul confruntărilor teoretice din perioada postbelică, s-a dezvoltat considerabil în această perioadă *linia de gândire antineoclasică*, formată din numeroase curente eterogene care au *reacționat*, din perspective foarte diferite, la gândirea dominantă despre comerțul internațional.

Trăsătura comună, a acestor *reacții antineoclasice* și principala lor piesă de rezistență o constituie *conceptul de schimb inegal* prin care urmăresc să demonstreze că *rezultatele reale* ale comerțului internațional sunt cu totul altele decât cele expuse de teoria dominantă neoclasică, cu toate modificările ulterioare legate de modernizarea și dinamizarea lui.

Contribuția lui Arghiri Emmanuel la analiza schimbului inegal.

Momentul central al dezbaterilor actuale referitoare la schimbul inegal l-a constituit publicarea lucrării economistului francez Arghiri Emmanuel în anul 1969 sub titlu "*Schimbul inegal Eseu asupra antagonismelor din relațiile economice internaționale*". [1] În lucrarea sa el și adepții lui aduc în sprijinul ideii lor dovezi convingătoare, că realitatea contemporană din domeniul relațiilor economice internaționale nu confirmă nici conținutul, nici concluziile modelului liberal de comerț internațional, atât a formei lui clasice, cât și a celei neoclasică. După aprecierea lor, teoria costurilor comparative de producție nu este universal valabilă, nu explică în mod convingător conținutul și rezultatele reale ale comerțului dintre țări inegal dezvoltate. Principalul lor argument constă în faptul că acest comerț internațional între parteneri inegal dezvoltați, *nu este reciproc avantajos*, că în realitate, unii câștigă, în timp ce alții, cei mai mulți pierd, proces *dovedit de existența subdezvoltării și a decalajelor crescânde din economia mondială contemporană*.

Ei susțin că, în locul armoniei de interese despre care vorbește gândirea liberală, respectiv neoclasică, are loc, în realitate, *un transfer de venit național* de la țările subdezvoltate spre cele dezvoltate, are loc exploatarea celor săraci de către cei bogați, prin *mecanismul comerțului internațional*, sub forma *schimbului inegal*. [3]

Aceasta a fost *cea mai radicală critică* a teoriilor liberale și neolibérale despre comerțul internațional făcută din *interiorul* gândirii economice nemarxiste.

A. Emmanuel ajunge la concluzia că există *două feluri de schimburi inegale*: a) schimbul inegal *în sensul larg al termenului*, datorat deosebirilor în compoziția organică a capitalului și, din această cauză, prezent atât pe plan intern, cât și pe plan internațional, și b) schimbul inegal *în sensul restrâns al termenului*, datorat deosebirilor naționale în ce privește salariile pe care îl consideră *schimb inegal propriu-zis*.

Obiectul principal al investigațiilor lui A. Emmanuel îl constituie *schimbul inegal propriu-zis* sau în sensul restrâns al termenului. [1]

A. Emmanuel înțelege prin *schimb inegal* faptul că țările sărace în care nivelul salariilor este mai scăzut și, implicit, nivelul plusvalorii mai ridicat, dau mai multă muncă (în unități naturale) decât primesc de la țările dezvoltate, unde salariile sunt mai mari și, corespunzător, plusvaloarea pe unitatea de produs este mai mică.

Mai concret și mai simplu, aceasta înseamnă că *țara în care salariile sunt mai mici* (cu o "compoziție organică a muncii" scăzută) *vinde* mărfurile proprii la prețuri care *nu recuperează* valoarea lor națională și *cumpără* mărfuri din țările dezvoltate la *prețuri mai mari* decât valoarea lor națională, ceea ce înseamnă că ea *pierde de două ori*, respectiv că are loc un *transfer de venit național* din țara săracă spre țara dezvoltată. Situația este inversă în *țările dezvoltate* în care *salariile sunt mult mai mari* (au o "compoziție organică a muncii" ridicată): ele *vînd* mărfurile la *prețuri mai mari* decât valoarea lor națională și *cumpără* pe piața mondială mărfurile de la țările mai puțin dezvoltate la *prețuri mai mici* decât valoarea lor națională, ceea ce înseamnă că *ele câștigă de două ori*, atrăgînd spre ele venit național din alte țări.

Teoria lui A. Emmanuel a fost *pozitiv apreciată* de gânditorii antiliberali, mai ales marxști și radicali, pentru punerea în discuție a unei probleme grave și complexe de mare actualitate - problema mecanismului de desfășurare și a rezultatelor reale ale comerțului internațional contemporan pentru diferite categorii de parteneri.