



**UNIVERSITATEA
BABEȘ-BOLYAI**
Cluj-Napoca



**FACULTATEA DE ȘTIINȚE
ECONOMICE ȘI GESTIUNEA
AFACERILOR**

România
Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului
Universitatea Babeș-Bolyai
Cluj-Napoca
Facultatea de Științe Economice
și Gestiunea Afacerilor
Str. Teodor Mihali nr. 58-60
400591, Cluj-Napoca
Tel: 0264 418655
Fax: 0264 412570
E-mail: econ@econ.ubbcluj.ro

Rezumatul tezei de doctorat:

SPECIALIZAREA INTERNAȚIONALĂ ȘI AVANTAJUL COMPETITIV

Conducător științific:

Prof. univ. dr. Gheorghe Ciobanu

Doctorand:

Irina Marilena Ban

2010

**CUPRINSUL
REZUMATULUI TEZEI DE DOCTORAT**

<i>CUPRINSUL TEZEI DE DOCTORAT</i>	5
<i>CUVINTE CHEIE</i>	9
<i>INTRODUCERE</i>	9
<i>PREZENTARE SINTETICĂ A CAPITOLELOR TEZEI DE DOCTORAT</i>	13
<i>CONCLUZII</i>	32
<i>BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ</i>	35

CUPRINSUL TEZEI DE DOCTORAT

ABREVIERI

LISTA FIGURILOR

LISTA TABELELOR

INTRODUCERE

CAPITOLUL 1.

TEORIILE TRADIȚIONALE ALE COMERȚULUI EXTERIOR

CAPITOLUL 2.

NOILE TEORII ALE COMERȚULUI EXTERIOR ȘI SPECIALIZĂRII INTERNAȚIONALE

2.1 Noile coordonate ale comerțului internațional. Nevoia de modernitate în elaborarea modelelor de comerț exterior

2.2 Economiiile de scară, concurența imperfectă și comerțul internațional.

Studiu comparativ

2.2.1 Monopolul

2.2.2 Oligopolul

2.2.3 Concurența monopolistică

2.3 Explicații alternative ale comerțului intra-ramură

2.3.1 Modele neotehnologice ale comerțului internațional

2.3.2 Teoria decalajului tehnologic

2.3.3 Teoria ciclului de viață a produsului

- 2.3.4 Indicatori de comensurare a comerțului intra-ramură (comerț pe orizontală sau încrucișat)
- 2.4 Alte încercări de modernizare a teoriilor tradiționale
 - 2.4.1 Teoria disponibilităților produselor pentru comerțul internațional
 - 2.4.2 Teoria cererii reprezentative de produse prelucrate
 - 2.4.3 Teoriile neofactoriale

CAPITOLUL 3.

DEFINIREA CONCEPTUL DE COMPETITIVITATE INTERNAȚIONALĂ

- 3.1 Abordări ale competitivității la nivel macroeconomic
- 3.2 Abordări ale competitivității la nivel microeconomic
 - 3.2.1 Teoria lui M. Porter privind avantajului competitiv al națiunilor
 - 3.2.2 Analiză critică a teoriei lui M. Porter privind avantajului competitiv al națiunilor. Extensii ale modelului

CAPITOLUL 4.

INDICATORI DE MĂSURARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR

- 4.1 Măsurarea avantajelor comparative și competitive
- 4.2 Indicatori macroeconomici de măsurare a competitivității comerțului exterior
 - 4.2.1 Indicatori ai balanței comerciale
 - 4.2.2 Indicatori ai deschiderii internaționale
 - 4.2.3 Indicatori ai concentrării / dispersiei geografice a schimburilor
 - 4.2.4 Indicatori ai raportului de schimb
 - 4.2.5 Indicatori ai competitivității bazați pe prețurile relative, respectiv costurile unitare cu forța de muncă
 - 4.2.6 Indicatori de măsurare a schimburilor intra-ramură
 - 4.2.7 Indicatori de performanță
- 4.3 Indicatori microeconomici de măsurare a competitivității comerțului exterior
 - 4.3.1 Indicatori de măsurare a concentrării schimburilor pe produse
 - 4.3.2 Indicatori ai specializării
 - 4.3.3 Indicatori ai dinamicii specializării

CAPITOLUL 5.

COMPETITIVITATEA ACTIVITĂȚII DE COMERȚ EXTERIOR A ROMÂNIEI

5.1 Indicatori macroeconomici de măsurare a competitivității comerțului exterior

5.2 Indicatori microeconomici de măsurare a competitivității comerțului exterior

5.2.1 Indicatori de măsurare a concentrării / dispersiei schimburilor pe produse

5.2.2 Indicatori ai specializării

5.2.3 Indicatori ai dinamicii specializării

CAPITOLUL 6.

POLITICI MACROECONOMICE DE STIMULARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR

6.1 Câteva considerații asupra relației comerț exterior – creștere economică

6.2 Relația curs de schimb – inflație

6.2.1 Abordări teoretice ale relației curs de schimb – inflație

6.2.2 Descrierea metodologiei folosite pentru analiza legăturii dintre cursul de schimb și inflație

6.2.3 Rezultate empirice obținute în urma testării relației de cauzalitate între cursul de schimb și inflație

6.3 Relațiile de cauzalitate între competitivitate, cursul de schimb și productivitate

6.3.1 Abordări teoretice ale influențelor variațiilor cursului de schimb și productivității asupra competitivității

6.3.2 Descrierea metodologiei folosite pentru analiza legăturii între competitivitate, curs de schimb și productivitate

6.3.3 Rezultate empirice obținute în urma testării relației de cauzalitate între competitivitate, curs de schimb și productivitate

CONCLUZII

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

ANEXE

MIC GLOSAR DE TERMENI

CUVINTE CHEIE

specializare internațională, comerț internațional, avantaj absolut, avantaj comparativ, avantaj competitiv / competitivitate, economii de scară, concurență imperfectă, indicatorul avantajului comparativ aparent, diamantul lui Porter, relații de cauzalitate, competitivitate și curs de schimb, competitivitate și productivitate, funcția de corelație încrucișată, VAR, VEC

INTRODUCERE

De-a lungul timpului, economiștii și-au pus o serie de întrebări legate de legitățile care stau la baza schimbului dintre țări. Astfel, răspunsul la problematizări cum ar fi: „De ce există comerț internațional?”, „Care sunt factorii ce determină specializarea în relațiile internaționale?”, „Ce are de câștigat o țară făcând comerț?”, „Care sunt factorii ce determină avantajele deținute de o anumită țară în relațiile cu partenerii săi comerciali?” etc. au început să reprezinte elemente cheie pentru dezvoltarea teoriei comerțului internațional. Teoria avantajului absolut și, mai ales cea a avantajului comparativ a provocat o revoluție în ceea ce privește rolul comerțului exterior la creșterea bunăstării țărilor participante. Practic, s-a demonstrat că, dată fiind o anumită înzestrare cu factori a celor două țări, prin specializare, consumul lor este mai mare decât în situația precedentă specializării.

În acest context, la sfârșitul anilor '80 a apărut teoria avantajului competitiv, perioadă în care au avut loc tot mai multe transformări în economia mondială, care au impus folosirea altor teorii care să explice fluxurile cu bunuri și servicii dintre țări. Dintre aceste transformări,

enumerăm: manifestarea concurenței imperfecte, existența economilor de scară, comerțul intra-ramură, progresul tehnic, tendințele tot mai accentuate de integrare economică etc.

Din momentul apariției primelor studii, până în prezent, literatura de specialitate a abundat de lucrări care au încercat să definească și să măsoare avantajul competitiv, atât la nivel de economie națională, cât și la nivel de ramură sau întreprindere. La mijlocul anilor '90, s-au înființat diverse institute de profil menite să clarifice semnificația termenului și să ierarhizeze economiile, în funcție de competitivitatea lor. Cu toate că nici în prezent nu există o definiție standard a avantajului competitiv, de foarte multe ori, acest termen este folosit de către teoreticieni sau politicieni pentru adoptarea unor măsuri de politică economico-socială. Din aceste motive, am considerat că tema aleasă de noi este una extrem de incitantă și actuală. Motivația alegerii temei de cercetare a reprezentat-o, pe lângă elementele anterioare și dorința de a avea real un aport la înțelegerea mai bună a fenomenului.

Obiectivele lucrării noastre sunt următoarele:

- prezentarea evoluției teoriilor tradiționale ale comerțului internațional;
- analiza cât mai aprofundată a noilor abordări cu privire fluxurile cu bunuri și servicii dintre țări;
- evidențierea noilor tipare ale comerțului dintre țări, respectiv a factorilor pe baza cărora are loc specializarea în producție și comerț;
- studiul atent al opiniilor cu privire la conceptul de „avantaj competitiv” și „competitivitate”, așa cum se găsesc ele în literatura de specialitate;
- accentuarea aportului adus de lucrările lui Michael Porter la înțelegerea conceptelor anterior menționate;
- realizarea unei analize critice a acestor puncte de vedere și exprimarea propriei opinii cu privire la semnificația termenilor;
- prezentarea cât mai multor metode de măsurare a competitivității și analiza punctelor slabe și tari ale acestora;
- aplicarea metodelor pentru cazul României, astfel încât să rezulte o listă a celor mai competitive produse caracteristice țării noastre și care să vizeze întreaga perioadă 1990-2009;

- folosirea unor metode econometrice cum ar fi regresia daltoniană și lanțurile Markov pentru a releva eventualele modificări apărute în specializarea internațională a României, în intervalul 1990-2009;
- prezentarea celor mai importante măsuri de politică macroeconomică folosite de guverne pentru creșterea competitivității naționale cum ar fi: deprecierea monedei naționale și creșterea productivității;
- analizarea prin metode econometrice specifice seriilor de timp, a relațiilor de cauzalitate pe termen scurt și lung a impactului acestor măsuri asupra competitivității naționale, atât în ceea ce privește economia României, cât și a altor economii din Uniunea Europeană.

Pentru atingerea acestor obiective, ne-am preocupat de elaborarea unei *metodologii* de cercetare, care să cuprindă metode dintre cele mai variate, pentru ca fenomenul specializării internaționale și a avantajului competitiv să fie cât mai bine surprins.

În acest sens am folosit metode cum ar fi: ipoteza, comparația, analogia, analiza, sinteza, inducția, deducția, metoda logică, metoda istorică, metoda econometrico-matematică. *Ipoteza*, în calitate de presupunere științifică fundamentală, am utilizat-o cu predilecție în cazul metodelor teoretice privind diversele forme de concurență imperfectă în comerțul internațional. O altă metodă foarte des folosită de noi a fost *comparația*, întrucât studiul nostru s-a axat pe evidențierea evoluțiilor diverselor entități în timp, în perioada 1990-2009 (produse, industrii, exporturi, importuri, cote de piață ș.a.). De asemenea, în ultimul capitol am comparat rolul jucat de deprecierea cursului de schimb și al productivității asupra competitivității comerțului exterior, în țara noastră și în alte economii din Europa Centrală și de Est. În ceea ce privește cuplul de metode *analiza* și *sinteza*, ele pot fi regăsite în mai multe părți ale tezei de doctorat. Spre exemplu, atunci când ne-am preocupat de definirea competitivității, am analizat fiecare punct de vedere în componentele sale, după care, cu ajutorul *sintezelor* am încercat să reunim părțile într-un tot unitar și să ne exprimăm propriul punct de vedere cu privire la fenomenul analizat. *Inducția* și *deducția* sunt, de asemenea, alte două metode des întâlnite în cercetarea economică. În timp ce inducția presupune trecerea de la particular la general, deducția presupune sensul invers. În acest sens, putem da ca exemplu studiul competitivității pe produse, pe baza căruia am tras concluzia dacă activitatea de comerț exterior a României este caracterizată de competitivitatea unor mărfuri intensive în

resurse naturale, forță de muncă, capital sau tehnologie. *Metoda istorică* se regăsește în cadrul lucrării noastre mai ales în primele trei capitole, întrucât am prezentat atât teoriile tradiționale, cât și noile modele ale comerțului exterior respectând ordinea apariției lor în timp. Nu în ultimul rând, am încercat să aplicăm și o serie de metode matematico-econometrice, întrucât noile tendințe în cercetarea economică o folosesc cu predilecție. Cu toate acestea, metodele econometrice trebuie folosite pentru a testa anumite relații sau influențe care au fost deja stabilite la nivel teoretic și nu trebuie să fie puse deasupra lor.

PREZENTARE SINTETICĂ A CAPITOLELOR TEZEI DE DOCTORAT

Teza de doctorat cu numele „Specializarea internațională și avantajul competitiv” a fost structurată în șase capitole, dintre care primele patru au un caracter preponderent teoretic, iar ultimele două – unul aplicativ.

Primul capitol se intitulează „*Teoriile tradiționale ale comerțului exterior*” și în cadrul lui ne-am propus să definim unele concepte cum ar fi: „specializare internațională”, „tradițional”, „noile teorii” ș.a. cât mai clar cu putință pentru a evita unele eventuale neclarități de pe parcursul lucrării. Precizăm că am ales împărțirea între „teorii tradiționale” și „noile teorii” pentru a realiza o anumită sistematizare a modelelor privind comerțul internațional, fără însă a ne limita la o clasificare rigidă a lor. Criteriul după care am făcut respectiva delimitare l-a constituit noua configurație a relațiilor comerciale internaționale contemporane, despre care am amintit în introducere. Am considerat că, pentru demersul nostru, prezintă importanță teoriile recente, care se fundamentează pe concurența imperfectă, existența economiilor de scară, progresul tehnic și tehnologic etc. și care au apărut din anii '80. În același timp, însă este utilă și prezentarea succintă a modelelor de comerț internațional, care se bazează printre altele pe concurența perfectă și existența unor economii de scară constante.

Am început expunerea noastră cu teoria mercantilistă, după care, am insistat asupra definirii conceptului de avantaj absolut, care presupune exportul bunurilor pe care o țară le poate produce cu un cost de fabricație mai mic și importul mărfurilor care pot fi procurate mai ieftin din străinătate, decât dacă le-ar produce țara respectivă. Noutatea adusă de David Ricardo, prin teoria avantajului competitiv, a constat în faptul că nu compararea costurilor în valoare *absolută* este relevantă, ci compararea lor în valori *relative*. Altfel spus, este foarte

important pentru fiecare țară să determine care sunt acele bunuri pe care le pot produce *relativ* mai ieftin. În acest sens se trece la determinarea costurilor de oportunitate.

O altă teorie a comerțului internațional – de data aceasta neoclasică – asupra căreia am insistat în capitolul întâi, a fost modelul Heckscher-Ohlin, completată apoi de contribuțiile lui Paul Samuelson (Postelnicu, 1999: 56). Pornindu-se de la cadrul a 2 țări înzestrate relativ diferit cu cei doi factori de producție tradiționali (munca și capitalul) și 2 produse (intensive relativ diferit în cei doi factori de producție), țara relativ abundentă în capital va exporta bunuri relativ intensive în capital și va importa bunuri relativ intensive în muncă. Pentru țara parteneră situația se prezintă invers (Borkakoti, 1998: 122). Ne-am concentrat mai departe prezentarea atât asupra teoriilor care decurg din modelul H-O, cât și asupra testării empirice a validității modelului în economia reală, știut fiind faptul că acesta este adesea invalidat de practică.

Concluzionând capitolul întâi al tezei noastre, considerăm că modelele prezentate până în acest punct își mai găsesc aplicabilitatea pentru anumite tipuri de fluxuri comerciale (mai ales cele inter-ramuri) și/sau pentru anumite bunuri (mai ales cele cu un grad scăzut de prelucrare), dar complexitatea noilor modificări impune, însă, o nouă abordare teoretică cu un nivel mai ridicat de reflectare a realității.

Pornind de la aceste concluzii parțiale, am început *capitolul al doilea* („Noile teorii ale comerțului exterior și specializării internaționale”) cu prezentarea schimbărilor, care au survenit cu precădere în perioada postbelică, schimbări care au general nevoia de regândire a modelelor de comerț internațional. Dintre aceste mutații, ne-am concentrat în special asupra: creșterii interdependențelor dintre state, ponderii mari deținute de comerțul țărilor dezvoltate în totalul comerțului mondial, creșterii rolului deținut de corporațiile multinaționale și nu în ultimul rând, manifestării diverselor forme de concurență imperfectă.

În continuare, capitolul tratează noile teorii ale comerțului mondial, fără intenția de a nega aportul adus de cele tradiționale în înțelegerea unei realități atât de complexe cum este cea a relațiilor comerciale internaționale. Prin urmare, unul dintre obiectivele urmărite în această secțiune a fost studiul analitic și grafic al principalelor tipuri de concurență regăsite în comerțul internațional și anume: monopolul, oligopolul și concurența monopolistică. Pentru a fi în concordanță cu titlul tezei de doctorat, atunci când am abordat un anumit model de

comerț, am încercat să evidențiem rolul specializării în cadrul comerțului, deoarece suntem de părere că ea poate reprezenta o sursă importantă de bunăstare a națiunilor. Mai mult, în timp ce schimburile inter-ramură pot fi explicate cu ajutorul teoriei clasice și neoclasice, fluxurile intra-ramură au la bază existența economiilor de scară. Acestea din urmă nu permit obținerea întregii game de produse, iar dacă există cerere pentru produsele țării partenere, ea va genera schimburi intra-ramură. Altfel spus, economiile de scară reprezintă un factor distinctiv pentru explicarea unor fluxuri comerciale. Cu toate acestea, nu putem previziona importanța fluxurilor intra-industriale, ele depinzând de structura internă a fiecărei economii internaționale. Pe de altă parte, însă, putem spune că ele vor fi cu atât mai semnificative cu cât țările partenere de comerț sunt mai asemănătoare ca structură și înzestrare cu factori. Analog, pe măsură ce economiile sunt mai diferite, comerțul dintre ele va fi caracterizat într-o mai mare măsură de schimburile inter-ramură.

Comparând modelele între ele, elementul central care atrage atenția constă în faptul că schimbul nu mai reprezintă o sursă sigură de câștig, în orice situație. Spre deosebire de modelul avantajului relativ, de exemplu, când câștigurile erau de ambele părți, acum există posibilitatea apariției unor pierderi sau a unor câștiguri mai puțin comensurabile (Bowen, *et al.*, 1998: 330, Markusen, 1981: 531-551). Din modelul lui Markusen reiese că economia mai mare poate ajunge să producă mai puțin decât în condiții de autarhie. Modelul lui Krugman (1979), legat de rolul concurenței monopolistice în generarea fluxurilor de comerț exterior, demonstrează că efectele pozitive ale schimbului nu sunt reflectate neapărat la nivel de indicatori macroeconomici, ci se pot regăsi doar într-o mai mare varietate în consum pentru indivizi. Practic, concurența imperfectă lasă loc unui rezultat pozitiv sau negativ în urma participării la comerț, fără să garanteze câștigurile ce pot fi obținute din acesta.

La sfârșitul capitolului, am făcut referire și la alte teorii de comerț exterior, în ideea de a prezenta cât mai multe explicații pentru existența comerțului intra-ramură. Astfel, am analizat și noile modelele cum ar fi: *modelele neotehnologice ale comerțului internațional, teoria decalajului tehnologic, teoria ciclului de viață a produsului, teoria disponibilităților produselor pentru comerțul internațional, teoria cererii reprezentative de produse prelucrate, teoriile neofactoriale ș.a.*

Capitolul al treilea („Definirea conceptului de competitivitate internațională”) abordează noțiuni mai puțin clar definite în literatura de specialitate cum sunt cele privind „avantajul competitiv”, „competitivitatea”, „factorii competitivității” și încearcă să surprindă relația dintre ele.

Precizăm că deși se face uz de astfel de termeni, nu există până în prezent una sau mai multe definiții care să explice exact conținutul lor. Abordările din domeniu – toate secvențiale sau chiar parțiale – pot fi privite mai degrabă ca fiind complementare, fiecare încercând să reliefeze unul sau mai multe aspecte ale competitivității, necesare, dar nu suficiente din punctul nostru de vedere. În scopul unei prezentări cât mai sistematice a subiectului luat în discuție, am redat principalele concepții referitoare la competitivitate, pe care le-am sistematizat în abordări macro- și microeconomice.

La nivel macroeconomic, ne-am axat, mai întâi de toate, pe rapoarte și analize ale unor organizații specializate în domeniu, iar mai apoi am întregit tabloul cu opinii ale unor cercetători de renume atât din țară, cât și din străinătate. Principalele definiții competitivității afirmă că ea este/presupune:

- un cumul de factori economic, sociali, politici care contribuie la creșterea bunăstării unei țări (*World Economic Forum, Lopez-Claros et al., 2007: 3, International Institute for Management Development, Garelli, 2006*);
- balanță comercială excedentară și creștere economică (OECD, 1992);
- nivel de trai ridicat, nivel cât mai scăzut al șomajului involuntar și balanță comercială excedentară (European Commission, 1998);
- productivitate (Dollar & Wolff, 1993, WEF);
- productivitate, nivel de trai ridicat, cote mari la export (Burnete, 1999);
- abilitatea de a vinde, abilitatea de a atrage, abilitatea de a se adapta și abilitatea de a câștiga (Trabold, 1995);
- balanță comercială excedentară (Popescu, 2001), evoluția prețurilor, a costurilor unitare cu forța de muncă, rate înalte de creșteri economice concomitent cu reușite în plan social și protejarea mediului (Aiginger, 1998, 2006);
- suma performanțelor la nivel microeconomic (Reiljan et al., 2000);
- termenul este lipsit de semnificație (Krugman, 1994, 1996).

Toate aceste definiții și multe altele, precum și aspectele legate de metodologie au fost analizate de noi, am făcut comparații între ele și am subliniat anumite neajunsuri.

La nivel microeconomic, am făcut apel, într-un subcapitol distinct, la modul în care Michael Porter analizează avantajul competitiv al națiunilor deoarece, din punctul nostru de vedere lucrarea sa, *The Competitive Advantage of Nations* (1990), a fost și rămâne o piatră de hotar în analiza avantajului competitiv. Ea reprezintă, practic, o punte de legătură între economia internațională și managementul strategic.

Conform opiniei acestui autor se impune elaborarea unei noi teorii care să treacă dincolo de avantajul comparativ pentru a explora avantajul competitiv al națiunilor: „Ea trebuie să fie rodul unei concepții superioare privind competiția, care să includă segmentarea piețelor, diferențierea produselor, diferențele tehnologice și economiile de scară” (Porter, 1990: 20).

Porter afirmă că este de la sine înțeles că nici o țară nu poate fi un exportator net în toate grupele de produse. Tocmai din acest motiv, comerțul internațional este cel care oferă posibilitatea creșterii productivității naționale eliminând necesitatea ca respectiva țară să-și producă singură toate bunurile de care are nevoie. Specializarea trebuie să se realizeze în domeniile în care națiunea este relativ mai productivă și să se importe mărfurile pentru care țara în cauză este mai puțin productivă comparativ cu partenerii străini. Astfel, are loc o creștere a productivității medii naționale (Porter, 1990: 7). Trebuie, de asemenea precizat faptul că, în opinia sa, avantajul național competitiv reprezintă acele „caracteristici decisive ale unei țări care permit firmelor sale să creeze și să susțină avantaje competitive (conurențiale) în anumite sectoare” (Cojanu, 1997: 45).

În general, această poziție favorabilă este câștigată de firme prin două moduri: printr-un avantaj rezultat dintr-un cost scăzut și/sau, uneori, din diferențierea produselor. Sursele avantajului competitiv bazat pe costuri pot fi economiile de scară, tehnologia utilizată, accesul preferențial la factori de producție, în timp ce sursele avantajului competitiv bazat pe diferențiere se pot concretiza în: mărcile comerciale, caracteristicile produsului, sistemul de livrare, serviciile post-vânzare etc. (Ișan, 2004: 131).

Factorii principali care determină avantajul competitiv al unei țări sunt: înzestrarea cu factori, caracteristicile cererii interne, mediul concurențial intern, respectiv legăturile dintre ramuri.

Acestor elemente li se adaugă în diverse momente alte două: șansa, respectiv guvernul prin politicile adoptate de el.

Sumarizând principalele elemente care au fost punctate de lucrarea *Avantajul competitiv al națiunilor* putem afirma următoarele (Davies & Ellis, 2000: 6). În primul rând, pentru a înregistra o creștere sustenabilă, o națiune trebuie să atingă și să se mențină în stadiul al treilea, cel generat de *inovare*. Pe cale de consecință, prosperitatea economiei este determinată de *doar de întreprinderile țării de origine*, care ar trebui să formeze *clustere* în acele domenii de activitate care se bucură de un diamant puternic al competitivității. Tot în acest sens, investițiile străine directe care se realizează în străinătate sunt un semn al competitivității respectivei ramuri, în timp ce investițiile străine realizate în țară trădează o lipsă de competitivitate a respectivului domeniu economic. Succesul internațional deținut de agenții economici nu se poate baza pe elemente ce țin de sursele avantajului comparativ (cum ar fi înzestrarea cu factori de producție primari), ci pe permanenta *actualizare* și *perfecționare* a ramurilor industriale prin *inovare*, *diferențierea produselor*, *brand* și *strategii de marketing* superioare. Desigur că foarte multe dintre ideile menționate anterior oferă un teren deschis pentru contraargumente și obiecții.

Ele nu au întârziat să apară, având la bază mai multe argumente și anume:

- modelul nu se aplică economiilor mici, întrucât elementele lui, care țin exclusiv de mediul intern, nu iau în considerare poziția competitivă a celorlalte economii.
- Porter nu a rămas fidel definiției dată de el competitivității. Dacă la început termenul este considerat a fi sinonim cu productivitatea, atunci când se trece la analiza competitivității sunt analizate companiile cu cel mai mare succes la nivel internațional, în funcție de cota lor de piață (Folcuț, 2005: 69)
- modul de calcul al avantajului competitiv este deficitar, deoarece autorul a luat în calcul cotele la export ale firmelor, indiferent dacă au sau nu activități peste hotare. Mai mult, operațiunile externe ale acestor unități sunt privite sub forma competitivității statului de bază și nu a celui gazdă.
- Porter considera că doar investițiile realizate în străinătate erau un semn de competitivitate al industriei respective, în timp ce investițiile străine realizate în interiorul țării este un semn de lipsă de competitivitate a ramurii respective.

Astfel apar extensii ale modelului în forma diamantului dublu (Rugman și D’Cruz,1993), modelul generalizat al diamantului dublu (Moon, Rugman, Verbeke, 1998), respectiv modelul celor nouă factori (Cho, 1994). Principalele elemente distinctive pe care le au toate aceste modele comparativ cu diamantul simplu al lui Porter se referă, la împărțirea factorilor de producție în fizici și umani și/sau la luarea în considerare și a contextului internațional și nu doar a celui intern.

Am încercat în finalul capitolului 3 să desprindem câteva concluzii în baza a ceea ce am expus pe tot parcursul ei, îndrăznind în același timp să ne spunem punctul de vedere cu privire la problematica dezbătută și să oferim o definiție termenului de „competitivitate”.

Din punctul nostru de vedere, avantajul competitiv apare și se dezvoltă la nivel de întreprindere și, prin agregare se extinde apoi la nivel de ramură și economie națională. Competitivitatea se referă la un cumul de factori care îl ajută pe agentul economic să realizeze un avantaj în fața celorlalți competitori, avantaj concretizat în cote de piață sustenabile și în creștere, obținute în condițiile unei concurențe imperfecte. Fără sustenabilitate, considerăm că este greu să vorbim de competitivitate, sau putem, eventual vorbi de un nivel scăzut al acesteia. Din acest motiv, credem că avantajul competitiv nu este dat doar de rezultatele financiare cum ar fi cifra de afaceri, profitul, cota de piață. Se impune luarea în considerare atât cantitatea și calitatea factorilor de producție folosiți (avantajul comparativ), dar, mai ales procesul de producție. Acesta din urmă trebuie să fie bazat pe tehnologii și strategii de management și marketing, care să permită obținerea economiilor de scară. Practic, trebuie avute în vedere toate elementele care concură la obținerea valorii adăugate. Din punctul nostru de vedere, în condițiile contemporane, datorită accesului mult mai facil la prodfactori, accentul s-a transferat dinspre factorii de producție, spre procesele de fabricație.

Cel de-al patrulea capitol („Indicatori de măsurare a competitivității comerțului exterior”) elaborat în cadrul lucrării noastre se dorește a fi un preambul (absolut necesar) pentru studiul empiric pe care l-am realizat și care și-a propus să măsoare competitivitatea comerțului exterior al României. El abordează tematica avantajului competitiv dintr-o perspectivă empirică, prezentând principalii indicatori folosiți în literatura de specialitate, meniți să surprindă fenomenul complex al competitivității. Pentru a structura expunerea, am împărțit indicatorii în două clase: una de natură macroeconomică și de natură microeconomică.

În prima grupă, am trecut elemente cum sunt:

- *indicatori ai balanței comerciale,*
- *ai deschiderii internaționale,*
- *ai concentrării / dispersiei geografice a schimburilor,*
- *ai competitivității bazați pe prețurile relative la export și import, respectiv costurile unitare cu forța de muncă,*
- *indicatori de măsurare a schimburilor intra-ramură ș.a.*

Pentru grupa mărimilor microeconomice, am ales

- *indicatori ai concentrării / dispersiei schimburilor pe produse;*
- *indicatorii avantajului comparativ aparent, în principalele forme în care se găsesc: Balassa, Michaely, Lafay, Vollrath,*

O mare parte din studiul nostru s-a axat pe această grupă de indicatori. Prin intermediul lor se compară ponderea exporturilor bunului i în total exporturi naționale cu ponderea exporturilor aceluiași bun, la nivel mondial în totalul exporturilor mondiale. Sau, altfel spus, pentru fiecare produs sunt comparate ponderile deținute de el atât la nivel național, cât și mondial. O valoare supraunitară a indicatorului reflectă prezența unui avantaj competitiv, în timp ce o valoare subunitară, relevă un dezavantaj competitiv.

- *modelul avantajului competitiv dinamic;*

Constă în alcătuirea unui grafic, format din patru cadrane, asemănător matricei BCG, utilizată adesea în marketing. Pe abscisă este reprezentată variația anuală procentuală a ofertei naționale la export, iar pe ordonată – variația anuală relativă a cererii internaționale. *International Trade Centre*, folosește o metodologie asemănătoare pentru clasificarea sectoarelor competitive la export. Diferența constă în faptul că variația procentuală a cererii internaționale se determină efectiv sub forma variației relative a importurilor mondiale pentru un anumit produs sau grupă de produse. Pe de altă parte, variația relativă a ofertei naționale se determină ca modificarea procentuală a cotei de piață mondială deținută de către fiecare produs exportat (INTRACEN, 2007a). Din punctul nostru de vedere o astfel de metodologie nu permite evidențierea acelor produse a căror cerere internațională (văzută ca procent al importurilor mondiale pentru un produs i în total importuri mondiale) a scăzut, deoarece, în unități valorice absolute, valoarea importurilor a crescut permanent. Din acest motiv, *îmbunătățirea adusă de noi metodologiei mai sus menționate constă în comensurarea*

dinamicii cererii internaționale nu ca o simplă variație relativă a importurilor pe produs, ci ca o variație relativă a *ponderii* deținute de importurile mondiale pe produs în total importuri mondiale.

- *conformația avantajului competitiv al României, după modelul clustere-lor lui Michael Porter.*

Modelul clusterelor presupune alcătuirea unui tablou (vezi figura următoare), care cuprinde toate industriile în care o națiune a înregistrat succese în concurența internațională, clasificate în: industrii ale *input*-urilor primare, industrii cu rol ajutător, respectiv industrii ale produselor pentru consumul final. Succesul la nivel internațional a fost comensurat sub forma unor cote la export semnificative, peste media națională. Clasificarea ramurilor economice s-a făcut conform SITC, la nivelul de 3 cifre. Dacă ponderea exporturilor industriei la în exporturile mondiale ale aceleiași ramuri au fost mai mari sau egale cu media națională, atunci ea s-a luat în considerare mai departe în determinarea conformației avantajului competitiv național. Produsele astfel delimitate s-au împărțit în trei categorii: prima grupă cu o pondere la nivel internațional mai mare decât media națională, dar mai mică decât dublul ei, a doua grupă având o pondere în exporturile mondiale mai mare de două ori media națională, dar mai mică de patru ori comparativ cu această medie, respectiv a treia grupă, a celor mai competitive produse, cu o importanță la nivel internațional ce depășește de patru ori media națională.

Tabloul grupărilor industriale naționale

INDUSTRII ALE <i>INPUT</i> -URILOR PRIMARE					
MATERIALE/ METALE	PRODUSE SILVICOLE	ȚIȚEI/ CHIMICE	SEMICON- DUCTOARE/ COMPUTERE		
INDUSTRII CU ROL AJUTĂTOR					
IND. ANEXE CU ROL MULTIPLU	TRANSPORT	PROD. ȘI DISTR. DE ENERGIE	APARA- TURĂ DE BIROU	TELECOMU- NICAȚII	APĂRARE
INDUSTRII ALE PRODUSELOR PENTRU CONSUMUL FINAL					
ALIMENTE/ BĂUTURI	TEXTILE/ CONFECȚII	CASĂ/LO- CUINȚĂ	ART. PT. SĂNĂTATE	ART. PT. UZ PERSONAL	TIMP LIBER

(Sursa: Porter, 1990: 288)

La sfârșitul capitolului, am descris și aplicat două modele: cel al regresiei daltoniene și al lanțurilor Markov pentru a analiza dinamica specializării. Ideea de bază în cazul metodei lanțurilor Markov este că, date fiind distribuțiile indicatorilor specializării la un moment dat (de ex. indicatorul avantajului comparativ relevat al lui Vollrath), poate fi calculată care este probabilitatea ca un element aflat într-un an într-o anumită categorie de competitivitate, să se afle în perioada următoare în aceeași clasă sau să-și îmbunătățească/înrautățească poziția. Calculând așa-numita matrice de tranziție, se poate observa cât de mare este dinamica gradului de specializare, sau altfel spus dacă o anumită țară are, în linii mari, aceeași structura a comerțului exterior (la sfârșitul perioadei, comparativ cu începutul ei) sau nu.

În **capitolul 5** („Competitivitatea activității de comerț exterior a României”), am trecut efectiv la schițarea avantajului competitiv pentru România. Considerăm că un astfel de demers are o motivație și o importanță relativ ridicată în primul rând pentru noi, în calitate de cercetători, pentru a vedea în ce măsură teoriile privind comerțul internațional au o aplicabilitate practică, în general, și care dintre teoriile respective se aplică țării noastre, în particular. În al doilea rând, orice studiu fundamentat care relevă punctele tari și slabe ale unei activități economice poate prezenta importanță pentru autorități în vederea implementării diverselor politici economice.

În prima parte a capitolului 5 am prezentat rezultatele obținute de câțiva dintre indicatorii mențiți să măsoare competitivitatea, la nivel macroeconomic, în activitatea de comerț exterior, din punctul de vedere al balanței comerciale, deschiderii internaționale, concentrării geografice a schimburilor, raportului de schimb, importanței fluxurilor intra-ramură și, nu în ultimul rând, din perspectiva cotei de piață la nivel mondial.

În cazul României, analizând mărimile amintite am putut remarca atât aspecte pozitive, cât și negative. Printre rezultatele pozitive înregistrate de țara noastră am putut identifica un grad de deschidere crescând, dat de ponderea tot mai ridicată deținută de comerțul exterior în PIB. Astfel, dacă la începutul anilor '90, comerțul exterior al României (exporturi plus importuri) reprezenta aproximativ 40-45% din PIB, în prezent ponderea se ridică la 60-65%. Evoluția ascendentă indică rolul potențial, din ce în ce mai crescut pe care îl are comerțul internațional asupra dezvoltării țării noastre. Concomitent, am observat o creștere a integrării geografice a fluxurilor comerciale românești, dat de o dispersie tot mai mare a exporturilor și importurilor

românești cu partenerii comerciali, preponderent europeni. Calculând cât din întreg comerțul țării noastre cu bunuri și servicii se desfășoară cu produse aparținând aceleiași industrii (schimbul intra-ramună) sau unor industrii diferite (inter-ramună), am remarcat o pondere tot mai mare este deținută de schimburile intra-ramură. Acesta este un semn că, din punctul de vedere al structurii comerțului exterior, economia țării noastre începe să semene într-o proporție tot mai mare cu cea a partenerilor de comerț, majoritatea aparținând Uniunii Europene. Un alt aspect pozitiv ar fi cotele din ce în ce mai mari deținute de exporturile și importurile României, la nivel mondial, care au atins în prezent aproape 0,4% la exporturi și 0,5% în cazul importurilor, ținând cont că acestea au fost în jur de 0,2%-0,3% la începutul perioadei analizate de noi. Aspectele macroeconomice negative constau în principal în deficitul relativ mare al balanței comerciale, care deși explicabil, poate avea efecte nefaste asupra echilibrului intern. Efectele negative se pot manifesta întrucât, ca orice deficit, el trebuie finanțat cu anumite resurse, iar dacă creșterea economică a țării în cauză nu permite alocarea acelor resurse, se poate ajunge în incapacitatea finanțării activităților interne economiei.

Am continuat expunerea altor abordări empirice a competitivității comerțului exterior, dar din perspectivă microeconomică de această dată. Aici ne-am concentrat atenția asupra gradului de dispersie a schimburilor pe produse, asupra indicatorilor specializării și dinamicii ei. Elementul central în determinarea avantajului competitiv internațional îl constituie modelul lui Porter, aplicat la cazul României, dar și alte modele cum ar fi: indicatorii avantajului comparativ aparent și modelul avantajului comparativ dinamic. Pentru a veni în concordanță cu titlul tezei de doctorat, am considerat oportună găsirea unei legături între avantajul competitiv relevat (aparent) prin intermediul diferiților indicatori și gradul de specializare al României. Studiul asupra României are în vedere avantajele competitive ale țării noastre în raport cu restul lumii, văzută ca întreg, pentru perioada de după Revoluția din 1989 până în prezent, altfel spus, în intervalul 1990-2009. Categorie este fi foarte interesant de văzut care au fost modificările în domeniul comerțului exterior pe care le-a adus 1 ianuarie 2007 și criza actuală pentru România. Contribuția noastră se remarcă mai ales în privința analizei pe produse, întrucât, în calculul indicatorilor folosiți, am apelat la un grad de detaliere relativ ridicat (nivelul de 3 cifre al clasificării SITC). De asemenea, pentru aprecierea gradului de dinamism al specializării internaționale pe produs, am apelat la tehnici

care s-au folosit preponderent în distribuția veniturilor și nu în distribuția indicatorilor avantajului comparativ aparent. Astfel, am putut aprecia în ce măsură a avut loc o reorientare a fluxurilor comerciale economiei românești și dacă România a rămas mai departe țara cu exporturi intensive în resurse naturale și forță de muncă.

Din rezultatele obținute, am putut trage concluzia că România nu este doar o economie exportatoare de mărfuri intensive în forță de muncă ieftină, ci înregistrează avantaje competitive și la produse intensive în capital și tehnologie. Mai mult, acestea au o pondere din ce în ce mai ridicată în comerțul exterior al țării noastre, în timp ce primele manifestă un declin evident.

Modelul *clusterelor* (grupărilor industriale) lui Porter ne-a confirmat concluziile desprinse în urma analizelor anterioare, arătând trendul ascendent al unor industrii precum: transport respectiv producerea și distribuția de energie. Cu toate că deține încă o pondere ridicată în exporturile naționale, industria textilă se află într-un declin evident, după ce a atins apogeul în perioada 2000-2002. Tot în declin se află și industria mobilei și cea chimică.

Analiza avantajului competitiv dinamic a semnalat un aspect negativ și anume că, majoritatea produselor exportate de țara noastră, deși înregistrează variații pozitive ale cotelor la export, se află pe piețe în declin, confruntându-se cu o cerere mondială în scădere. Această concluzie ar trebui să ne dea de gândit deoarece impune luarea unor măsuri pentru adaptarea ofertei naționale la cererea internațională.

În ultima parte a capitolului 5 am studiat dinamica specializării. Pe baza rezultatelor obținute, putem spune că deși a existat o anumită mobilitate în distribuția avantajului competitiv, nu putem vorbi de o creștere evidentă a gradului de specializare (exceptând perioada 2006-2008). Dimpotrivă, am observat o pondere din ce în ce mai mare a elementelor din mijlocul distribuției și nu o polarizare a acestora spre capete. Astfel, deși studiile arată o creștere a gradului de specializare a țărilor care au aderat în ultimii ani la Uniunea Europeană și deși o astfel de evoluție ar fi de așteptat și în cazul României datorită liberalizării treptate a comerțului exterior cu principalii parteneri comerciali, România este o excepție în acest sens.

Evoluții foarte ridicate ale indicatorului specializării cu valori peste 5, 10 sau chiar 15 au înregistrat produsele 001 *Animale vii*, 288 *Deșeuri și reziduuri neferoase*, 282 *Deșeuri și*

reziduuri feroase, 842 *Îmbrăcăminte pentru femei*, iar în ultimii ani, *Echipamente pentru distribuirea curentului electric* (773). Evoluții negative accentuate, s-au întâlnit în cazul mărfurilor cum ar fi: 611 *Piele*; 65 *Țesături din fibre textile*; și 261 *Mătase*.

Interesant este faptul că în 1990 produsele cu cel mai mare dezavantaj competitiv erau 322 *Turbă și lignit*, 325 *Cocs* și 351 *Curent electric*, iar la polul opus, cu cel mai mare avantaj competitiv se situau elemente cum sunt: 821 *Mobilă*, 841 *Îmbrăcăminte pentru bărbați*, 334 *Produse din țitei* și 791 *vehicule pe șine*. În 2008, cele mai slabe rezultate, din perspectiva indicatorului avantajului competitiv al lui Vollrath, pot fi observate la 261 *Mătase*, 583 *Fire din materiale plastice*, 611 *Piele* și 325 *Cocs*.

Probabil că, în acest punct al expunerii noastre, cititorul se întreabă, care este rolul statului în stimularea competitivității comerțului exterior. Pentru a răspunde la o astfel de întrebare, **în capitolul 6** („Politici macroeconomice de stimulare a competitivității comerțului exterior”) am studiat dacă în cazul României și a altor opt țări din Europa Centrală și de Est, fluctuațiile cursului valutar, respectiv evoluția productivității muncii au sau nu un anumit impact asupra competitivității, atât pe termen scurt, cât și lung.

De regulă se consideră, *pe termen scurt*, o *depreciere/devalorizare a cursului de schimb* are menirea de a spori competitivitatea (Razafimahefa & Hamori, 2007). Astfel, moneda națională având o putere mai mică de cumpărare decât moneda străină, stimulează exportatorii să-și vândă produsele pe piețele internaționale pentru că vor fi plătiți într-o monedă străină mai puternică, obținând, prin conversie, o cantitate mai mare de unități monetare exprimate în moneda națională. În același timp, importatorii sunt descurajați să achiziționeze mărfuri din străinătate, întrucât efortul de a procura moneda străină pentru plata mărfurilor din exterior va fi mai mare. Principalele consecințe negative pe care le are deprecierea monedei naționale constau în creșterea prețurilor bunurilor din interiorul economiei. În momentul în care importurile devin mai scumpe și este necesară folosirea lor pentru obținerea altor bunuri și servicii, în condițiile în care producătorii nu își diminuează cota de profit, va avea loc, într-un anumit timp, o creștere a prețurilor interne. Creșterea aceasta se poate propaga, desigur, și în sectoarele exportatoare. Cu cât țara în cauză este mai dependentă de importurile de materii prime folosite în obținerea bunurilor pentru export, cu atât presiunea inflaționistă este mai accentuată. Cu alte cuvinte, inflația generată de

deprecierea monedei naționale poate să contrabalanseze câștigurile imediate datorate creșterii exporturilor.

Pe termen mediu și lung, însă, se urmărește de către orice guvern implementarea unei politici de stimulare a competitivității internaționale care să aibă la bază îmbunătățiri în cantitatea și calitatea câtorva factori structurali cum sunt: *productivitatea și inovația* (Fagerberg, 1996). În ceea ce privește relația competitivitate-productivitate, există studii (Bernard & Jensen, 1999, 2001, Wagner, 2002; Arnold & Hussinger, 2004, Clerides *et al.*, 1998, Aw *et al.* (2000), Aw *et al.* (2001)) care pun accentul pe dificultățile pe care le întâmpină firmele în momentul în care doresc să-și valorifice produsele și pe piețele externe. Aceste dificultăți se referă în special la costurile irecuperabile (*sunk costs*) pe care le înregistrează agenții economici producători și la concurența mult mai acerbă comparativ cu cea internă. Doar entitățile economice care pot face față acestor provocări sunt capabile să se mențină pe piețele externe și să obțină câștiguri din ea. Această abordare este cunoscută sub numele de teoria *auto-selecție* (*self-select theory*). Pe de altă parte, există o altă categorie de studii (Bloch și Tang, 2007, Van Biesebroeck, 2005, Kim *et al.*, 2009) care pun accentul pe efectele *de dobândire de noi cunoștințe* (*learning effects theory*) care se regăsesc în cazul firmelor exportatoare. Argumentul constă în faptul că relațiile cu piețele externe fac posibil, pe de o parte, accesul la tehnologie și strategii de management dar, pe de altă parte, și la un anumit feed-back din parte cumpărătorului vizavi de procesul de fabricație și design-ul produsului. Concomitent se manifestă economiile de scară datorită faptului că agentul economic în cauză operează pe mai multe piețe.

Pornind de la aceste precizări, într-o primă etapă am analizat dacă se poate vorbi în țara noastră (și în țările care a devenit membre ale UE începând cu 2004) despre fenomenul de *pass through* despre evoluția cursului, înspre evoluția prețurilor interne. În acest sens am folosit *funcția de corelație încrucișată* care presupune estimarea unor modele univariate pentru fiecare variabilă luată în calcul (evoluția cursului de schimb și rata inflației). După mai multe analize, am ajuns la concluzia că cel mai potrivit model univariat este unul de tipul: AR(*k*)-EGARCH(*p,q*), elaborat de Nelson (1991).

$$X_t = \pi_0 + \sum_{i=1}^r \pi_i \cdot X_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \sum_{i=1}^q \beta_i \cdot \log(\sigma_{t-i}^2) + \sum_{i=1}^p \alpha_i \cdot \left| \frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}} - E\left(\frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}}\right) \right| + \sum_{i=1}^p \gamma_i \cdot \frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}}$$

unde reziduurile ε_t urmează distribuția GED (*general error distribution*) sau normală, după caz, iar $\log(\sigma_t^2)$ este logaritmul dispersiei condiționate. Coeficienții termenilor ARCH (α_i) scot în evidență informațiile legate de volatilitate perioadelor precedente și se măsoară cu ajutorul *lag*-urilor reziduurilor pătratice din ecuația mediei. Coeficienții termenilor GARCH (β_j) arată persistența șocurilor trecute asupra volatilității.

Pornind de la ecuațiile anterioare, se estimează două serii și anume: ale reziduurilor standardizate și ale pătratelor acestora, astfel:

$$\varepsilon_t = \frac{X_{1,t} - \mu_{y_{1,t}}}{\sqrt{h_{y_{1,t}}}}; \text{ respectiv } U_t = \varepsilon_t^2 = \frac{(X_{1,t} - \mu_{y_{1,t}})^2}{h_{y_{1,t}}}$$

$$\zeta_t = \frac{X_{2,t} - \mu_{y_{2,t}}}{\sqrt{h_{y_{2,t}}}} \text{ respectiv } V_t = \zeta_t^2 = \frac{(X_{2,t} - \mu_{y_{2,t}})^2}{h_{y_{2,t}}}$$

Pe baza valorilor astfel obținute se calculează coeficientul de corelație aferent valorii întârziate k , astfel:

$$\widehat{r}_{\varepsilon\zeta}(k) = \frac{c_{\varepsilon\zeta}(k)}{\sqrt{c_{\varepsilon\varepsilon}(0) \cdot c_{\zeta\zeta}(0)}} \text{ respectiv } \widehat{r}_{uv}(k) = \frac{c_{uv}(k)}{\sqrt{c_{uu}(0) \cdot c_{vv}(0)}}$$

unde $c_{\varepsilon\zeta}(k) = \frac{1}{T} \cdot \sum (\widehat{\varepsilon}_t - \bar{\varepsilon}) \cdot (\widehat{\zeta}_{t-k} - \bar{\zeta})$ este covarianța la nivelul *lag*-ului (valorii întârziate) k , cu $k = 0, \pm 1, \pm 2 \dots$, iar $c_{\varepsilon\varepsilon}(0)$ și $c_{\zeta\zeta}(0)$ sunt varianțele seriilor reziduale ε_t , respective ζ_t . Coeficienții de corelație pentru seriile U_t și V_t se calculează asemănător.

Testarea cauzalității la nivelul fiecărui *lag* se face folosind valoarea statistică a expresiilor: $CCF - statistic = \sqrt{T} \cdot \widehat{r}_{\varepsilon\zeta}(k)$ respectiv $CCF - statistic = \sqrt{T} \cdot \widehat{r}_{uv}(k)$ care urmează distribuția normală standard. Ipoteza nulă presupune că nu există o cauzalitate în medie sau în dispersie, iar o valoare a testului statistic mai mare decât valoarea critică a distribuției normale presupune respingerea ipotezei nule (Constantinou *et al.*, 2005: 10).

Aplicând modelul pentru mai multe economii, am ajuns la concluzia că, pentru țara noastră coeficientul de corelație între erorile modelului inflației și erorile modelului cursului nominal efectiv de schimb, întârziate cu 10 luni, este negativ și semnificativ, ceea ce presupune existența cauzalității în medie dinspre cursul de schimb spre rata inflației. Altfel spus, un șoc apărut în cursul nominal de schimb se va regăsi după 10 luni într-o modificare a inflației, în România. Întrucât semnul coeficientului de corelație este negativ, înseamnă că o scădere a cursului de schimb (deprecierea monedei naționale) va duce la creșterea ratei inflației.

După stabilirea legăturii dintre variațiile cursului de schimb și rata inflației, am trecut la analiza cauzalității în sens Granger a relațiilor: competitivitate – curs de schimb și competitivitate – productivitate cu ajutorul metodei vectorului autoregresiv.

Pentru stabilirea modelului corespunzător (VAR sau VEC), se stabilește existența sau nonexistența fenomenelor de staționaritate și cointegrare, după care se elaborează efectiv modelele. În formă polinomială, un model VAR(p) bivariat poate fi scris (Kirchgässner, 2007):

$$X_{1,t} = \delta_1 + \sum_{k=1}^p a_{11}(k) \cdot X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p a_{12}(k) \cdot X_{2,t-k} + u_{1,t}$$

$$X_{2,t} = \delta_2 + \sum_{k=1}^p a_{21}(k) \cdot X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p a_{22}(k) \cdot X_{2,t-k} + u_{2,t}$$

Fiecare dintre cele două variabile este pe rând atât variabilă endogenă și depinde atât de valorile sale întârziate, dar și de cele ale celorlalte variabile. Dacă între serii există o relație de cointegrare, atunci relațiile anterioare sunt corectate cu respectiva relație, care va fi introdusă în model. Pentru ecuațiile prezentate se spune că X_2 nu cauzează în sens Granger X_1 , dacă și numai dacă toate matricile coeficienților sunt triunghiulare, cu zero deasupra diagonalei principale, altfel spus dacă $a_{12}(L) \equiv 0$. În mod analog, X_1 nu cauzează în sens Granger X_2 dacă și numai dacă $a_{21}(L) \equiv 0$.

În urma aplicării modelului la economia României, pentru perioada 1998 – 2009 competitivitatea internațională, exprimată prin cota la export și cursul real efectiv de schimb nu evoluează împreună pe termen lung, neexistând o relație de cointegrare între cele două.

Concluzia la care am ajuns este una foarte importantă, întrucât în literatura de specialitate, există foarte multe studii empirice care evidențiază mecanismul de trecere dinspre deprecierea cursului de schimb spre inflație. Deci, pe termen lung, efectele pozitive inițiale obținute ca urmare a deprecierei monedei naționale, vor fi surclasate de efectele negative ale creșterii costurilor și, în acest sens politica de depreciere a monedei naționale trebuie folosită cu prudență. Dacă fenomenul „pass-through” nu ar fi fost valabil în cazul României, atunci am fi putut identifica o relație de cointegrare între competitivitate și cursul de schimb. Dar, din moment ce ea nu există, aceasta înseamnă că deprecierea leului față de monedele principalilor parteneri comerciali, a condus la o creștere a prețurilor care a anulat și va anula avantajul competitiv câștigat inițial. Am reușit însă, folosind ADRL, să găsim o relație pe termen lung între competitivitate și productivitatea muncii. În ceea ce privește cauzalitatea Granger, pe termen scurt, am ajuns la rezultatele prezentate în tabelele următoare:

**Cauzalitatea în sens Granger
între competitivitate (EXP) și cursul de schimb (REER)**

Model	Ipoteza nulă	Prob.
VAR(2)	REER nu cauzează Granger EXP	0,025
	EXP nu cauzează Granger REER	0,008

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews)

Pentru fiecare ecuație în parte se testează dacă fiecare dintre variabilele endogene rămase pot fi tratate ca exogenă (la nivelul de 5%). O probabilitate mică asociată testului respinge ipoteza nulă și indică faptul că respectiva variabilă trebuie tratată mai departe ca endogenă, neputând fi exclusă din calcul, ea aducând informații suplimentare în previzionarea variabilei dependente. Analizând tabelul precedent se observă că în ceea ce privește relația competitivitate – curs de schimb, cauzalitatea Granger este valabilă în ambele sensuri, pe termen scurt.

În acest context, prezintă importanță interpretarea coeficienților semnificativi din model și redat în cadrul tezei de doctorat. Pornind de la ecuația în care REER este variabila dependentă, se observă că o creștere relativă a exporturilor în urmă cu două trimestre va determina o creștere a valorii cursului real efectiv de schimb, întrucât coeficientul estimat

este pozitiv, egal cu 0,461. Dar, prin modul în care sunt construite atât NEER, cât și REER, o creștere a lor înseamnă o apreciere a monedei naționale. Această situație poate fi explicată prin faptul că o sporire a exporturilor aduce monedă străină în țară, care va fi schimbată pe moneda națională ducând la aprecierea acesteia din urmă.

Pe de altă parte, faptul că valoarea estimată a coeficientului variabilei REER(-1) este pozitivă și egală cu 0,301 ceea ce înseamnă că o depreciere reală a monedei naționale (o scădere a REER) din ultimul trimestru se va concretiza într-o scădere imediată a exporturilor. Fenomenul este cunoscut în literatura de specialitate sub numele de *curba în formă de J*. Pe termen scurt, datorită elasticității reduse atât la exporturi cât și la importuri, ieftinirea relativă a exporturilor cauzată de depreciere determină creșterea cantității exportate, dar într-o proporție mai mică, astfel încât, per ansamblu valoarea exporturilor se reduce. Tot din model se poate deduce că deprecierea reală a leului va stimula exporturile cu o întârziere de două trimestre.

În ceea ce privește cauzalitatea dintre competitivitate și productivitate, rezultatele sunt redată în tabelul următor:

**Testarea cauzalității în sens Granger
între competitivitate (WL) și productivitatea muncii (WL)**

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
WL does not Granger Cause EXP	33	1.48395	0.24403
EXP does not Granger Cause WL		8.06493	0.00171

(*Sursa*: calcule realizate de autor în Eviews)

Conform valorilor din tabelul, poate fi respinsă doar ipoteza nulă conform căreia exporturile în cele ale Uniunii Europene nu cauzează creșterea productivității muncii. Inițial am fost contrariați de rezultatele obținute, dar așa cum am arătat studiind literatura de specialitate cauzalitatea dinspre exporturi spre productivitate este un fenomen întâlnit în special în cazul țărilor în tranziție și pentru unele țări asiatice.

În acest punct al cercetării noastre, trebuie să fim conștienți de limitările aparatului econometric, aparat care oferă rezultate cu o anumită probabilitate statistică, date fiind anumite date statistice pentru o anumită perioadă. Din punct de vedere economic, considerăm

că întreprinderile trebuie să aibă un nivel de dezvoltare superior mediei pentru a se putea angaja în activități de comerț exterior și din această perspectivă productivitatea este cea care determină decizia acestora de internaționalizare a activității. Într-o etapă ulterioară, însă, odată demarată această activitate este dominant fenomenul de „learning by exporting”. Suntem de părere că lanțul determinist este de forma: productivitate – competitivitate – productivitate.

Considerăm că lucrarea noastră are o valoare adăugată atât în plan teoretic, dar și practic, putând veni chiar și în sprijinul guvernanților în demersul lor de implementare a unor politici economice, menite a îmbunătăți performanțele comerțului exterior al României.

CONCLUZII

Pe parcursul întregii lucrări, am încercat să ne atingem obiectivele expuse chiar la începutul ei. În acest sens, pe lângă abordarea teoretică, din prima parte a lucrării, am realizat și o abordare practică, în cea de-a doua jumătate. Principalele concluzii la care am ajuns, au fost punctate deja în prezentarea sintetică a capitolelor. Cu toate acestea, dorim să mai facem câteva precizări:

I. Din analizele noastre, nu am putut observa a schimbare radicală a specializării internaționale a României. Cu toate acestea, avem indicii că activitatea de comerț exterior a țării noastre devine competitivă în mărfuri intensive în capital și tehnologie, dificil de imitat, chiar dacă în perioada 1990-2002 aceasta era dominată de produse intensive în resurse naturale și forță de muncă.

II. În urma studiului consecințelor deprecierei monedei naționale asupra evoluției prețurilor, putem afirma, în limitele probabilității statistice, că în țara noastră se manifestă fenomenul de „pass through”, ceea ce înseamnă că o depreciere atrage după sine o creștere a prețurilor după 10 luni. Același fenomen s-a observat și în țările din Europa Centrală și de Est, dar intervalul de reacție a fost mai scurt sau mai lung, în funcție de mărimea economiei în cauză și în funcție de gradul său de deschidere.

III. Pe baza studiului relației competitivitate – productivitate cu ajutorul modelelor VAR, VEC și a cauzalității în sens Granger, am ajuns la concluzia că exporturile au un rol foarte important asupra creșterii productivității, atât în țara noastră, cât și în alte economii analizate. Fenomen este cunoscut sub numele de „learning by exporting” și indică faptul că informațiile pe care exportatorii le primesc de pe piața internațională cu privire la produse sunt de bun

augur și duc la sporirea productivității. Cu toate acestea, suntem de părere că firmele ajung să își internaționalizeze activitatea, după ce au obținut anumite performanțe pe plan intern, astfel încât, relația de cauzalitate completă este: productivitate – competitivitate - productivitate.

Din punctul nostru de vedere, *realizările științifice* cele mai importante înglobate în prezenta lucrare s-au concretizat în următoarele aspecte:

- studiul avantajului competitiv pe produse s-a făcut la un nivel foarte detaliat și anume, la nivelul de trei cifre a Clasificării Standard de Comerț Internațional, luând în considerare peste 260 produse pe întreaga perioadă 1990-2009, ceea ce oferă o imagine mai precisă asupra mărfurilor care fac obiectul specializării naționale.
- o altă realizare științifică a fost calcularea unui număr relativ mare de indicatori ai competitivității, mai puțini cunoscuți în literatura de specialitate din România, cum ar fi Balassa pentru export și pentru întregul comerț internațional, Michaely, Lafay, Vollrath ș.a.
- analiza competitivității naționale s-a făcut pe clase de produse în funcție de intensitatea lor factorială: în resurse naturale, forță de muncă, capital și tehnologie.
- am studiat, de asemenea, dinamica specializării internaționale a României cu ajutorul lanțurilor Markov.
- am realizat alcătuirea unei diagrame BCG care să reflecte poziția și dinamica celor mai competitive dintre produsele românești, în funcție de evoluția cotei lor de piață la nivel mondial și în funcție de dinamica cererii mondiale. Studii similare sunt propuse de INTRACEN, mai puțin pentru România. Pe lângă faptul că am prezentat situația la nivelul țării noastre, din punctul nostru de vedere, am îmbunătățit metodologia folosită de organizația anterior amintită mai ales în ceea ce privește comensurarea dinamicii cererii mondiale.
- am realizat tabloul grupărilor industriale pentru România, conform metodologiei folosite de Porter, noutatea pe care am adus-o constând în faptul că acest tablou este prezentat în dinamica sa, prin analize comparative între anii 1990, 2000, 2006 și 2008.
- de asemenea, lucrarea noastră, prin metode econometrice specifice, urmărește impactul pe care îl are evoluția cursului de schimb și a productivității muncii asupra

competitivității internaționale. Prin metodele econometrice specifice avem în vedere funcția de corelație încrucișată, cu ajutorul căreia am analizat fenomenul curs de schimb – inflație găsiind evidențe clare privind creșterea nivelului prețurilor interne ca urmare a deprecierii monedei naționale. Funcția de corelație încrucișată prezintă avantajul că studiază existența unor relații de cauzalitate, atât în ecuația mediei cât și a dispersiei.

- am aplicat, de asemenea, cele mai noi tehnici econometrice în ceea ce privește analiza seriilor de timp prin construirea așa-numitelor modele VAR și VECM și a determinării, pe baza lor a cauzalității în sens Granger între competitivitate și cursul real efectiv de schimb, pe de o parte, și, între competitivitate și productivitatea muncii, pe de altă parte. Un aspect deosebit pe care l-am observat în cazul României a fost cauzalitatea în sens Granger dinspre competitivitate spre productivitate. Prin studiul nostru am confirmat analizele în plan internațional care arată că, în special, în țările în tranziție se manifestă și fenomenul de „learning by exporting”. Analizele econometrice au fost extinse ulterior și asupra celorlalte nouă țări (în afară de România) care au devenit membre UE începând cu 2004.

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

Cărți:

1. Begu S. (1999), *Statistică internațională*, Ed. All Beck, București.
2. Bhagwati, H. (1998), *International Trade*, MIT Press, Cambridge.
3. Borkakoti, J. (1998), *International Trade. Causes and Consequences*, MacMillan Business, London.
4. Betts, C., Devereux, M. (2001), The International Effects of Monetary and fiscal Policy in a Two Country Model, apărut în Calvo, G.; Dornbusch, R.; Obstfeld, M. (eds.), *Money, Capital Mobility and Trade: Essays in Honor of Robert Mundell*, MIT Press, Cambridge.
5. Bodea, G. (2002), *Verticale în știința economică*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca,
6. Bowen, H. P., Hollander, A., Viaene, J. M. (1998), *Applied International Trade Analysis*, MacMillan Press Ltd., London.
7. Burnete, S. (1999), *Comerț internațional: teorii, modele, politici*, Ed. Economică, București.
8. Ciobanu, G. (coord.) (2009), *Tranzacții economice internaționale*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca.
9. Ciobanu, G., Popescu, G. (2000), *Sisteme de comerț exterior*, Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca.
10. Cho, D. S., Moon, H. C. (2000), *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory*, World Scientific Publishing, London.
11. Cochrane, J.H. (1997), *Time Series for Macroeconomics and Finance*, curs nepublicat.
12. Cojanu, V. (1997), *Comerțul internațional și dezvoltarea economică în România*, Ed. IRLI, București.

13. Cojanu, V. (2007), *Integrare și competitivitate: modele de dezvoltare economică în Europa de Sud-Est*, Ed. ASE, București.
14. Dăianu, D., Vrânceanu, R. (2002), *România și Uniunea Europeană. Inflație, balanță de plăți, creștere economică*, Ed. Polirom, Iași.
15. Florea, I. (2003), *Econometrie*, Ed. Universității din Oradea, Oradea.
16. Folcuț, O. (2005), *Comerț internațional: avantaje comparative și competitive*, Ed. Universul Juridic, București.
17. Grossman, G. M. (1992), *Imperfect Competition and International Trade*, The MIT Press, London.
18. Grossman, G. M., Helpman, E. (1992), *Innovation and Growth: Technological Competition in the Global Economy*, MIT Press, Boston.
19. Hamori, S. (2003), *An empirical investigation of stock markets: the CCF approach*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
20. Krugman, P. (1990), *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge.
21. Krugman, P., Obstfeld, M. (1994), *International Economics. Theory and Policy*, 3rd edition, Harper-Collins College Publishers, Boston.
22. Lafay, G. (1992), *The Measurement of Revealed Comparative Advantages*, în Dagenais, M. G.; Muet, P. A. (ed.), *International Trade Modelling*, London, p. 209-233.
23. Lütkepohl, H. (2005), *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*, Springer-Verlag, Berlin.
24. Michaely, M. (1984), *Trade, Income Levels and Dependence*, Ed. North-Holland, Amsterdam.
25. Miron, D. (2003), *Comerț internațional*, Ed. ASE, București, 2003.
26. Popescu, G. (2001), *Modele de comerț internațional*, Ed. Corvin, Deva.
27. Popescu, G. (2002), *Evoluția gândirii economice*, ediția a doua, Ed. George Barițiu, Cluj-Napoca.
28. Pop Silaghi, I. M. (2006), *România în tranziție – comerțul exterior și creșterea economică*, Ed. Economică, București.
29. Porter M. E. (1988), *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, Prentice Hall, New York..

30. Porter, M. E. (1990, 1998), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
31. Postelnicu, C. (2000), *Economie internațională*, Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca.
32. Razafimahefa, I. F., Hamori, S. (2007), *International Competitiveness in Africa. Policy Implications in the Sub-Saharan Region*, Springer-Verlag, Berlin.
33. Reiljan, J., Hinrikus, M., Ivanov, A. (2000), *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*, Tartu University Press, Tartu.
34. Ricardo, D. (1993), *Opere alese*, vol. I, II, Ed. Universitas, București.
35. Smith, A. (1962), *Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, vol. I, Ed. Academiei Republicii Populare Române, București.
36. Sută, N., Sută-Selejan S. (2003), *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Ed. Economică, București.
37. Tobă, E. (2004), *Avantajul competitiv și competitiv în comerțul internațional*, Editura Universitaria, Craiova.
38. Voiculescu, D. (2001), *Competiție și competitivitate*, Ed. Economică, București.
39. Winters, A. L. (1991), *International Economics*, 4th edition, Routledge.
40. Wooldridge, J. M. (2002), *Introductory Econometrics: A Modern Approach*, 2nd edition, South Western Educational Publishing, USA.

Articole:

1. Abd-el-Rahman, K. (1991), Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition, în *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, no. 1: 83-87.
2. Aiginger, K. (1995), Die Wettbewerbsfähigkeit von Nationen: theoretische Konzepte und ihre Anwendung auf Österreich und die Schweiz, studiu prezentat la conferința *Die Neuordnung der europäischen Wirtschaft. Herausforderungen an Wirtschaftspolitik und Unternehmensführung. Zwischenbilanz aus Schweizer und Österreichischer Sicht*, Johannes Kepler Universität, Linz.
3. Aiginger, K. (2001), Specialization of European Manufacturing, *Austrian Economic Quarterly*, no. 2: 81-92.

4. Aiginger, K. (1998), A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries, *Structural Change and Economic Dynamics*, no. 9: 159-188.
5. Aiginger, K. (2006a), Revisiting an Evasive Concept: Introduction to the Special Issue on Competitiveness, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6, nr. 2: 63-66.
6. Aiginger, K. (2006b), Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6, no. 2: 161-177.
7. Amiti, M. (1999), Specialization Patterns in Europe, în *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135: 573-593.
8. Aquino, A. (1978), Intra-Industry Trade and Inter-industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures, în *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 114: 275-296.
9. Aw B. Y., Chung S., Roberts M. J. (2000), Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China), *The World Bank economic Review*, vol. 14, no. 1: 65-90.
10. Aw B. Y., Chen X., Roberts M. J. (2001), Firm-level evidence on productivity differentials and turnover in Taiwanese manufacturing, *Journal of Development Economics*, vol. 66: 51-86.
11. Balassa, B. (1965), Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. XXXIII: 99-123.
12. Balassa, B. (1977), 'Revealed' Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971, *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 45: 327-344.
13. Ban, I. M. (2003), Noile coordonate ale conceptului de avantaj competitiv, în volumul simpozionului național: *Tinerii economiști și provocările viitorului*, Ed. Sitech, Craiova, p. 93-98.
14. Ban, I. M. (2004), Trăsături ale avantajului competitiv al României în contextul globalizării, în volumul simpozionului internațional *Dezvoltare și integrare în condițiile tranziției*, Ed. Tribuna, Cluj-Napoca, p. 330-337.
15. Ban, I. M. (2005), The Competitiveness in the International Trade Frame, în volumul simpozionului internațional *The Impact of European Integration on the National Economy*, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, p. 249-256.

16. Ban, I. M. (2009), Romania's Trade Patterns before Admission to EU in January 2007, *Studia Oeconomica*, no. 54, issue 2: 72-89.
17. Ban, I. M. (2010), Structura și evoluția aglomerărilor industriale în România, înainte de integrarea în Uniunea Europeană, *Virgil Madgearu*, no. 3, issue 2: 5-29.
18. Betts, C., Devereux, M. (1996), The exchange rate in a model of pricing-to-market, *European Economic Review*, nr. 40: 1007-1021.
19. Betts, C., Devereux, M. (2000), Exchange rate dynamics in a model of pricing-to-market, în *Journal of International Economics*, nr. 50: 215-224.
20. Boltho, A. (1996), The Assessment: International Competitiveness, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, no. 3: 1-16.
21. Boscaiu, V., Mazilu, A. (2001), Investițiile străine directe și competitivitatea industriei prelucrătoare din România, Lucrare nr. 29, pe site-ul *Centrului Român de Politici Economice*.
22. Brander, J. A., Krugman P. R. (1983), A Reciprocal Dumping Model of International Trade, *Journal of International Economics*, vol. 15, issue 3/4:313-321.
23. Brasili, A., Epifani, P., Helg, R. (2000), On the Dynamics of Trade Patterns, *De Economist*, vol. 148, no. 2: 233-257.
24. Buckley, P. J., Pass, C. L., Prescott, K. (1988), Measures of International Competitiveness: A Critical Survey, *Journal of Marketing Management*, vol. 4, no. 2: 175-200.
25. Buckley, P. J., Pass, C. L., Prescott, K. (1990), Measures of International Competitiveness: Empirical Findings from British Manufacturing, *Journal of Marketing Management*, vol. 6, no. 1: 1-13.
26. Cheung, Y. W., Ng L. K. (1996), A causality-in-variance test and its application to financial market prices, *Journal of Econometrics*, vol. 72: 33-48.
27. Cho, D. S., Moon H. C., Kim M. Y. (2009), Does one size fit all? A dual double diamond approach to country-specific advantages, *Asian Business & Management*, vol. 8, issue 1: 83-102.
28. Clerides, S. K., Lach, S., Tybout, J. (1998), Is Learning-by-Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Morocco, and Mexico, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, no. 3: 903-947.

29. Constantinou, E., Georgiades, R., Kazandjian, A., Kouretas, G. (2005), Mean and variance causality between the Cyprus Stock Exchange and major equity markets, lucrare inclusă în proiectul *Cyprus Stock Exchange: Evaluation, performance and prospects of an emerging capital market* finanțat prin grantul Π25/2002.
30. Dăianu, D., Voinea, L., Pauna, B., Stănculescu, M., Mihăescu, F. (2001), Câștigători și perdanți în procesul de integrare europeană. O privire asupra României, *CEROPE*, no. 27: 1-53.
31. De Loecker, J. (2007), Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia, *Journal of International Economics*, no. 73: 69-98.
32. Dickey, D. A., Fuller, W. A. (1979), Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, no. 74: 427-431.
33. Erjavec, N., Cota B. (2003), Macroeconomic Granger-Causal Dynamics in Croatia: Evidence Based on a Vector Error-Correction Modelling Analysis, *Ekonomski Pregled*, nr. 54: 139-156.
34. Esfahani, H. S. (1989), Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries, *Journal of Development Economics*, no. 35: 93-116.
35. Fagerberg, J. (1988), International Competitiveness, *The Economic Journal*, vol. 98, no. 391: 355-374.
36. Fagerberg, J. (1996), Technology and Competitiveness, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, no. 3: 39-51.
37. Fendel, R., Frenkel, M. (2005), The International Competitiveness of Germany and other European Economies: The Assessment of the Global Competitiveness Report, *Intereconomics*, January/February: 29-35.
38. Feder, G. (1982), On Exports and Economic Growth, *Journal of Development Economics*, no. 12: 59-73.
39. Finger, J. M. (1975), Trade Overlap and Intra-industry Trade, *Economic Inquiry*, vol. 13, no. 4: 581-589.
40. Granger, C. W. J. (1969), Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods, *Econometrica*, vol. 37: 424-438.
41. Granger, C. W. J. (1988), Some Recent Developments in the Concept of Causality, *Journal of Econometrics*, no. 39: 199-211.

42. Grant, R. M. (1991), Porter's "Competitive Advantage of Nations": An Assessment, *Strategic Management Journal*, vol. 12: 535-548.
43. Grubel, H. G., Lloyd, P. J. (1971), The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade, *Economic Record*, vol. 47, no. 4: 494-517.
44. Hatemi, A., Irandoust, M. (2001), Productivity Performance and Export Performance: A Time-Series Perspective, *Eastern Economic Journal*, vol. 27, no. 2: 149-164.
45. Jin, J. C. (2000), Openness and growth: an interpretation of empirical evidence from east asian countries, *The Journal of International Trade and Economic Development*, vol. 9, no. 1: 5-17.
46. Ketels, C. H. M. (2006), Michael Porter's Competitiveness Framework – Recent Learnings and New Research Priorities, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6: 115-136.
47. Kim, S. I., Gopinath, M., Kim, H. (2009), High productivity before or after exports? An empirical analysis of Korean manufacturing firms, *Journal of Asian Economics*, no. 20: 410–418.
48. Kirchgässner, G., Walters, J. (2007), *Introduction to Modern Time Series Analysis*, Springer-Verlag, Berlin.
49. Krugman, P. (1994a), Competitiveness: A Dangerous Obsession, *Foreign Affairs*, vol. 73, no. 2: 28-44.
50. Krugman, P. (1996), Making Sense of the Competitiveness Debate, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, no. 13: 17-25.
51. Laaser C. F., Schrader K. (2002), European Integration and Changing Patterns: The Case of the Baltic States, *Kiel Working Paper*, no. 1088: 1-51.
52. Lall, S. (2001), Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report, *World Development*, vol. 29, no. 9: 1501-1525.
53. Lim, K. T. (1997), Analysis of North Korea's Foreign Trade by Revealed Comparative Advantages, *Journal of Economic Development*, vol. 22, no. 2: 97-116.
54. Lütkepohl, H. (1990), Asymptotic Distributions of Impulse Response Functions and Forecast Error Variance Decompositions of Vector Autoregressive Models, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 72, no. 1: 116-125.

55. Moon, H. C., Rugman, A. M., Verbeke A. (1998), A generalized double diamond approach to the global competitiveness of Korea and Singapore, *International Business Review*, no. 7: 135-150.
56. Proudman, J., Redding, S. (2000), Evolving Patterns of International Trade, *Review of International Economics*, vol. 8, no. 3: 373-396.
57. Quah, D. (1993), Empirical cross-section dynamics in economic growth, *European Economic Review*, no. 37: 426-434.
58. Quah, D. (1996), Empirics for Economic Growth and Convergence, *European Economic Review*, no. 40: 1353-1375.
59. Paas T. (2003), Regional Competitiveness: How Competitive Are the Baltic Sea Region Economies?, *Competitiveness of National Economies and the Efficient Integration into the European Union: International Conference*, Cluj-Napoca, 19-21 septembrie, 2003, p. 84.
60. Pesaran, M. H., Shin, Y., Smith, R. J. (2001), Bounds Testing Approaches to the Analysis of level Relationships, *Journal of Applied Econometrics*, no. 16: 289-326.
61. Popescu Ghe. (2002), Eficiență-reabilitate-competiție-competitivitate, articol apărut în volumul „*Globalizarea și educația economică universitară*”, Ed. Sedcom Libris, Iași, no. 1: 424-426.
62. Porter M. E. (1991), Canada at the Crossroads: The Reality of a New Competitive Environment, *Business Council on National Issues and Minister of Supply and Services of the Government of Canada*, Ottawa.
63. Porter, M. E., Armstrong, J. (1992), Canada at the Crossroads: Dialogue, *Business Quarterly*, vol. 56, issue 4: 6-10.
64. Postelnicu, C., Ban, I. (2010), Some Empirical Approaches of the Competitiveness' Diamond – The Case of Romanian Economy, *Jurnalul Economic*, vol. 13, issue 36: 53-77.
65. Rugman, A. M. (1991), Diamond in the Rough, *Business Quarterly*, vol. 55, issue 3: 61-64.
66. Rugman, A. M. (1992), Porter Takes the Wrong Turn, *Business Quarterly*, vol. 56, issue 3: 59-64.

67. Rugman, A. M., D’Cruz, J. R. (1993), The „Double Diamond” Model of International Competitiveness: The Canadian Experience, *Management International Review*, vol. 33, issue 2: 17-39.
68. Sakakibara M., Porter M. E. (2001), Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 83, no. 2: 310-322.
69. Siggel, E. (2006), International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 6: 137-159.
70. Trabold, H. (1995), Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Voppswirtschaft, *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 2/1995* (Schwerpunktheft Internationale Wettbewerbsfähigkeit), Dunker & Humbolt, Berlin.
71. Tudor, C. (2008), Modelarea volatilității seriilor de timp prin modele GARCH simetrice, *The Romanian Economic Journal*, vol. 30, no. 4: 185-210.
72. Van Biesebroeck, J. (2005), Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms, *Journal of International Economics*, no. 67: 373–391.
73. Vollrath, T. L. (1991), A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, no. 2: 265-279.
74. Yilmaz, B; Ergun, S. J. (2003), The Foreign Trade Pattern and Foreign Trade Specialization of Candidates of the European Union, *Ezoneplus Working Paper*, Berlin, no. 19: 1-27.
75. Zaghini, A. (2003), Trade Advantages and Specialisation Dynamics in Aceeding Countries, *European Central Bank, Working Paper Series*, no. 249: 1-48.

Surse internet:

1. European Commission (2005), *EU Sectoral Competitiveness Indicators*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
2. Garelli, S. (2006), Competitiveness of Nations: the Fundamentals, *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, IMD World Competitiveness Center, IMD, Lausanne,

- Switzerland, available online at: <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals%2006.pdf>
3. Institutul Național de Statistică (2006, 2008), „Anuarul Statistic al României”, available on-line at www.insse.ro.
 4. Institutul Național de Statistică, „Buletin statistic de Comerț Internațional”, nr. 5, available on-line at www.insse.ro.
 5. International Trade Center (2007a), *Country Market Analysis Profiles. Benchmarking of National and Sectoral Trade Performance and Competitiveness*, available on-line at <http://www.intracen.org/countries/>.
 6. International Trade Center (2007b), *The Trade Performance Index. Technical Notes*, available on-line at <http://www.intracen.org/countries/>.
 7. Lopez-Claros A., Altinger, L., Blanke, J. *et al.* (2007), *The Competitiveness Indexes, Global Competitiveness Report 2006-2007*, partea I, World Economic Forum, p. 3, available online at: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
 8. <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals%2006.pdf>.
 9. OECD (1992), *Technology and the Economy: The Key Relationships*, Organization for Economic Co-operation and Development, Paris