

Ion Roșu Hamzescu

TEHNICA OPERAȚIUNILOR DE COMERȚ EXTERIOR

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE	11
----------------------	----

CAPITOLUL I	13
TRANZACȚIILE COMERCIALE ÎN CONTEXTUL MEDIULUI DE AFACERI GLOBAL ȘI EUROPEAN	

1. Importanța tranzacțiilor comerciale internaționale și a investițiilor în contextul globalizării economiei mondiale	13
2. Tranzacțiile comerciale internaționale – factor cheie în dezvoltarea economică	18
2.1. Conceptul de tranzacții internaționale	19
2.2. Obiectul tranzacției comerciale internaționale	22
3. Contextul tranzacțiilor internaționale	26
4. Mediul de afaceri în contextul globalizării tranzacțiilor	30
5. Mediul european al afacerilor	31
5.1. Delimitări conceptuale	31
5.2. Componentele mediului de afaceri	32
5.3. Oportunități de intrare a firmelor pe piețele europene	38
6. Mediul înconjurător și mediul de afaceri european	40
6.1. Mediul înconjurător reflectat în mediul afacerilor europene	40
6.2. Reglementări ale mediului la nivel european	41
7. Strategii alternative de organizare a afacerilor europene	44

CAPITOLUL II	47
SCHIMBURILE EXTERNE ȘI EVOLUȚIA TEORIEI COMERȚULUI INTERNAȚIONAL	

1. Impactul schimburilor internaționale asupra țărilor participante	47
2. Modul de dirijare a comerțului internațional în contextul filosofiei mercantiliste	48
3. Evoluția teoriei comerțului internațional	49
4. Teoria clasică a comerțului internațional	51
4.1. Teoria avantajului absolut	51
4.2. Teoria avantajului relativ	52
5. Teorii moderne ale comerțului internațional	58
5.1. Teoria comerțului factorilor proporționali	58
5.2. Paradoxul "Leontief "	62
5.3. Teoria proporțiilor neofactorilor și teoria neotehnologiei	64
5.3.1. Teoria proporției neofactorilor	64
5.3.2. Teoria neotehnologiei	65

5.4. Teoria categoriilor de produse	67
5.5. Teoria investiției străine și a ciclicității produselor	68
5.6. Teorii actuale ale comerțului internațional	73
5.6.1. Teoria privind schimburile cu produse similare sau comerțul intraindustrial	73
5.6.2. Avantajul competitiv al națiunilor	76
5.7. Teoria investițiilor străine	78
5.7.1 Necesitatea investițiilor străine.....	78
5.7.2. Decizia de a realiza investiții străine directe	79
5.7.3. Teoria investițiilor străine directe	81
6. Teoria protecționismului	83
6.1. Aspecte metodologice ale problemei	83
6.2. Politicile comerciale	87
6.2.1. Politicile comerciale în țările mici	88
6.2.2. Politicile comerciale în țările mari dezvoltate	92
6.3. Analiza economică a protecționismului	96
6.3.1. Măsuri ale protecționismului și efectele sale	96
6.3.2. Teoria generală a distorsiunilor economice	99
6.3.3. Valabilitatea teoriei industriilor tinere (în formare)	102

CAPITOLUL III

NEGOCIEREA ȘI CONTRACTAREA ÎN ACTIVITATEA DE COMERȚ EXTERIOR	106
---	-----

1. Abordări metodologice ale negocierii	106
1.1. Aspecte generale, definiții și clasificări	106
1.2. Strategii de negociere	112
1.3. Tehnici și tactici de negociere	115
2. Pregătirea negocierilor	128
3. Desfășurarea negocierilor comerciale	132
4. Finalizarea negocierilor	137
5. Trecerea de la negocierea clasică la negocierea pe web, o necesitate în tranzacțiile internaționale	141
5.1. De la negocierea clasică la negocierea online pe web	141
5.2. Derularea unei companii pe web-ul românesc de către agenții economici	144
6. Contractarea în activitatea de comerț exterior	148
6.1. Aspecte generale referitoare la contractare	148
6.2. Clauzele contractului extern de vânzare cumpărare	149
6.3. Contractele tip	161

CAPITOLUL IV Operațiunile comerciale combinate 163

1. Aspecte generale ale problemei	163
2. Operațiunile în contrapartidă	163
2.1. Compensațiile	165
2.1.1. Barterul (troc)	167
2.1.2. Clearingul	168
2.2. Operațiunile paralele	170
2.2.1. Cumpărările legate	171
2.2.2. Cumpărările în avans	172
2.2.3. Cumpărarea de produse rezultate (buy-back).....	172
2.2.4. Aranjamentele compensatorii	173
2.3. Negocierea tranzacțiilor în contrapartidă	174
3. Operațiunile de reexport și swap	175
3.1. Reexportul	175
3.1.1. Mecanismul reexportului	176
3.1.2. Reexportul cu prelucrare – prelucrarea în lohn	177
3.2 Operațiunea de swap cu marfă	178
4. Operațiunile de switch	178
4.1. Switch cu marfă “aller”	179
4.2. Switch cu marfă “retour”	179
4.3. Switch-uri combinate	180

CAPITOLUL V Operațiuni comerciale speciale 181

1. Transferul internațional de tehnologie	181
1.1. Conceptul de tehnologie	181
1.2. Conceptul de transfer de tehnologie	183
1.3. Formele de manifestare a transferului de tehnologie pe piața internațională	184
1.4. Tranzacțiile comerciale de vânzare-cumpărare de tehnologie (contractele de licență, de know-how și de consulting-inginerie)	190
1.4.1. Contractul de licență	190
1.4.2. Contractul de know-how	192
1.4.3. Contractul de consulting-engineering	193
2. Franchising-ul	196
2.1. Conceptul de franchising apariție și evoluție	196
2.2. Contractul de franchising	200
2.3. Franchisingul în afacerile economice internaționale	202
2.4. Franchisingul în România	203
3. Licitațiile internaționale	204

3.1. Conceptul de licitații internaționale și caracteristicile acestora	204
3.2. Clasificarea licitațiilor internaționale	205
3.2.1. <i>Licitatiile pentru vanzarea de marfuri</i>	205
3.2.2. <i>Licitatiile de cumparare (de import)</i>	206
3.2.3. <i>Analiza si negocierile post-licitatie</i>	208
3.3. Reguli fundamentale rezultate din legislatiile nationale in materie de licitatie de cumparare	209

CAPITOLUL VI TRANZACȚIILE LA BURSĂ 211

1. Bursa, concept și caracteristici	211
2. Organizarea și funcționarea burselor.....	213
3. Bursa de mărfuri	214
4. Bursa de valori	219
5. Tranzacțiile cu valori mobiliare	221
6. Piața de capital în România	229

CAPITOLUL VII TEHNICI DE FINANȚARE A COMERȚULUI INTERNAȚIONAL 233

1. Finanțarea comerțului internațional prin tehnici financiar bancare	233
2. Surse de finanțare și refinanțare. Instituții aferente	236
3. Tehnici de finanțare pe termen scurt a exporturilor. Creditele de prefinanțare	239
4. Tehnici de finanțare pe termen mijlociu și lung a exporturilor	247
4.1. Creditul furnizor	247
4.2. Creditul cumpărător	248
4.3. Linia de credit	250
4.4. Creditele guvernamentale	251
4.5. Credite acordate de instituții financiar-bancare	252
5. Tehnici speciale de finanțare	253
5.1. Finanțarea prin forfetare	253
5.2. Finanțarea prin leasing	255
5.3. Finanțarea prin confirmarea comenzii	259
6. Finanțarea pe europițe	259
6.1. Eurocreditele	259
6.2. Euroobligațiunile	260
7. Garanțiile bancare și asigurarea creditelor internaționale	263
7.1. Riscurile de neplată, de nerambursare	263
7.2. Garanții bancare	264
7.3. Garanția societăților de asigurare	268
7.4. Costul creditelor internaționale	271

CAPITOLUL VIII	
INSTRUMENTE, TEHNICI DE PLATĂ ȘI DECONTARE ÎN	272
 OPERAȚIUNILE DE COMERȚ EXTERIOR	
1. Aspecte generale ale problemei	272
2. Plata prin instrumente (mijloace) de plată	272
3. Modalitățile internaționale de plată	278
3.1. Modalități de plată simple	278
3.2. Modalități de plată complexe	278
3.2.1. Incasoo documentar	279
3.2.2. Acreditivul documentar	281
3.2.3. Scrisorile de credit	292
3.2.3.1. Scrisoarea de credit comercială	292
3.2.3.2. Scrisoarea de credit simplă și scrisoarea de credit	
 circulară	292
3.2.3.3. Scrisoarea de credit a importatorului	293
3.2.3.4. Scrisoarea de credit cu clauză roșie	294
3.2.3.5. Scrisoare de credit stand-by	295
3.3. Transferul internațional al mesajelor în mecanismul de decontări	
și plăți. Sistemul SWIFT	295
BIBLIOGRAFIE	299

CUVÂNT ÎNAINTE

În etapa actuală, când procesul globalizării economiei mondiale a adus mutații esențiale nu numai în sfera politicii, dar mai cu seamă în sfera economicului, a comerțului internațional, apar astfel noi probleme de soluționare în acest domeniu a căror complexitate solicită utilizarea de tehnici și mecanisme în vederea derulării în bune condiții a fluxurilor comerciale externe pentru satisfacerea tuturor participanților în condiții de eficiență sporită. Modul de tratare a problemelor face lucrarea intitulată **„Tehnica operațiunilor de comerț exterior”** utilă și interesantă pentru studenți cât și pentru practicienii din companiile sau firmele ce derulează tranzacții internaționale.

În prima parte a lucrării sunt prezentate *tranzacțiile comerciale în contextul mediului de afaceri global și european* precum și strategiile alternative de organizare a afacerilor europene. Această parte este consacrată de asemenea *aborărilor teoretice ale comerțului internațional, ale negocierii și contractării* în acest domeniu, evidențiind rolul negocierii clasice și moderne în afacerile comerciale internaționale, elementele de conținut și clauzele contractelor comerciale (de vânzare externă).

De asemenea, lucrarea analizează *operațiunile comerciale combinate*: operațiunile în contrapartidă, operațiunile de reexport și swap, precum și operațiunile de switch. În aceeași manieră sunt prezentate și operațiunile comerciale speciale: transferul internațional de tehnologice, franchisingul și licitațiile internaționale punându-se accent pe aspectele cu caracter practic.

În lucrare se insistă pentru o mai bună înțelegere a *tranzacțiilor bursiere*, a activității burselor de mărfuri și de valori și a pieței de capital în România.

Ultima parte a cărții de față este consacrată prezentării exhaustive a *tehnicilor de finanțare și de plată în comerțul internațional* ca factori esențiali în intensificarea și eficientizarea schimburilor comerciale internaționale, într-un mediu de afaceri global și european deosebit de dinamic și concurențial.

Conceptele și termenii importanți din capitole sunt rezultatul unei bibliografii relevante din literatura română și străină de specialitate recomandată studenților precum și celor interesați de cunoașterea și aplicarea în practică a tehnicilor operațiunilor de comerț exterior. Ele încurajează discuțiile despre afacerile internaționale și permit înțelegerea și aplicarea cunoștințelor dobândite.

Tehnica operațiunilor de comerț exterior este deosebit de utilă studenților, tuturor practicienilor care doresc să promoveze afaceri economice interne și internaționale. Această lucrare este susceptibilă de îmbunătățiri și de aceea sugestiile și observațiile care se vor face au rolul de a contribui la o mai bună structurare și abordare a problemelor prezentate.

Prof.univ.dr. Ion Roșu-Hamzescu

CAPITOLUL I

TRANZACȚIILE COMERCIALE ÎN CONTEXTUL MEDIULUI DE AFACERI GLOBAL ȘI EUROPEAN

1. Importanța tranzacțiilor comerciale internaționale și a investițiilor în contextul globalizării economiei mondiale

O trăsătură caracteristică a evoluției **mediului de afaceri la scară mondială** – în a doua jumătate a secolului al XX-lea – a constituit-o tendința de trecere de la internaționalizare la globalizarea vieții economice. Această tendință s-a înscris și în domeniul tranzacțiilor comerciale (expansiunea comerțului mondial), al investițiilor în străinătate (internaționalizarea producției), al structurilor organizaționale de afaceri (internaționalizarea firmei).

În ultimele două decenii ale secolului trecut și primii ani ai secolului al XXI-lea, sub influența a numeroși factori de natură economică, tehnologică și politică, procesul internaționalizării a intrat într-o nouă etapă, cea a emergenței unei economii globale, întemeiată pe un sistem de interdependențe transnaționale în comerț, producție, servicii și în domeniul financiar.

Economia mondială actuală studiază ansamblul legăturilor dintre economiile naționale, realizate prin comerțul cu bunuri și servicii, fluxuri monetare și investițiile reciproce. Ea se caracterizează printr-o nouă bază tehnologică, prin extinderea și intensificarea tranzacțiilor comerciale internaționale, modificarea raporturilor de forțe în plan economic și politico-militar și o nouă modalitate de definire a relației dintre național și internațional.

Dezvoltarea relațiilor economice pe plan mondial și crearea unui mediu de afaceri internațional s-au realizat pe seama a două mari procese: creșterea comerțului mondial și dezvoltarea rapidă a investițiilor în străinătate.

Comerțul internațional a cunoscut, în ultimele două decenii, o expansiune puternică și aproape neîntreruptă, devansând atât creșterea producției industriale, cât și a PIB pe plan mondial. Astfel, în perioada 2000-2009, creșterea medie anuală a exporturilor de mărfuri a fost de 3 %, comparativ cu o creștere a producției, mai mică de 1,5 %, iar PIB a avut o creștere anuală de 2%. Aceasta înseamnă că, pentru țările lumii, o parte mai mare a producției se realizează pe seama exporturilor și importurilor, că interdependența dintre economiile naționale în domeniul productiv și comercial s-a intensificat.

Accentuarea interdependențelor internaționale prin intermediul fluxurilor comerciale rezultă dintr-o mutație majoră, care a avut loc în domeniul comerțului mondial: trecerea de la structuri de raporturi de tip produse de bază contra produse manufacturate (interdependențe intersectoriale, specifice primei jumătăți a secolului), la structuri de tipul produse manufacturate contra produse manufacturate (interdependențe intrasectoriale) și apoi la schimbul de produse în cadrul unor

ramuri și subramuri ale industriei sau în cadrul unor grupe de produse (interdependențe intra-industriale). Dezvoltarea comerțului intra-industrial reflectă *procesul de adâncire progresivă a diviziunii internaționale a muncii* în deceniile de după încheierea ultimei conflagrații mondiale.

Pe de altă parte, datele statistice privind distribuția geografică a comerțului mondial arată că *procesul internaționalizării nu s-a desfășurat în mod omogen* în ansamblul economiei mondiale. Într-adevăr, în anul 2009, ponderea diferitelor grupe de țări în comerțul internațional a fost următoarea: țări dezvoltate aproximativ 61 %, țări în curs de dezvoltare 35 %, țări cu economie de tranziție peste 1 %. Decalajul dintre grupele de țări este și mai accentuat dacă ne referim la schimburile în domeniul produselor manufacturate / produse industriale; în acest caz, cifrele respective sunt următoarele (pentru export): țări dezvoltate 78 %; țări în curs de dezvoltare 20 %; țări în tranziție 2 %.

Prin urmare, procesul internaționalizării s-a realizat integral pe glob, manifestându-se o concentrare puternică a interdependențelor între țările dezvoltate, în speță în cadrul „triadei” SUA – Europa Occidentală – Japonia. Ponderea primelor trei economii în comerțul mondial a fost, în anul 2009, următoarea: Europa 42 %; Asia 26% și America de Nord 17%.

Dezvoltarea relațiilor comerciale internaționale în perioada contemporană a fost rezultatul a numeroși factori, între care amintim:

Progresul tehnic, cu un impact direct și asupra comerțului internațional. Dacă, încă din anii '60 se vorbea despre trecerea de la societatea industrială la societatea post-industrială, abia în ultimele două decenii, natura și contururile acestora din urmă s-au realizat. În domeniul economic, acestea sunt sintetizate în sintagma „*economia informațională*”, care se bazează pe tehnologii noi.

Progresul tehnic, determină în mod direct adâncirea diviziunii internaționale a muncii, aprofundând și mai mult specializarea de tip intra-industrial și intra-produs; pe de altă parte, acest impact este limitat la țările și zonele în care se afirmă și se valorifică avansul tehnologic. Cu alte cuvinte, comerțul internațional se extinde și se adâncește acolo unde și în măsura în care există condiții pentru manifestarea progresului tehnic. Pe de altă parte, dezvoltările tehnologice actuale, îndeosebi în domeniul industriei prelucrătoare, tind să modifice premisele competitivității în afacerile internaționale. Ca atare, țările care se bazează pe exporturi industriale intensive în manoperă riscă să piardă, în termeni de poziție competitivă, în noile condiții de pe piața mondială. Totodată, industria materialelor noi îndepărtează limitele naturale ale creșterii și reduc renta asociată unor produse considerate ca nereproductibile.

Creșterea accentuată a comerțului internațional, în a doua jumătate a secolului al XX-lea, s-a datorat **tendințelor de impunere a liberalismului**. Performanțele economice obținute de țările occidentale prin promovarea economiei de piață și, în contrast, falimentul economiei de comandă la sfârșitul anilor '80, au reprezentat un argument hotărâtor pentru liberalism, ca politică și doctrină economică.

Dezvoltarea rapidă a comerțului internațional a fost favorizată de orientarea liberschimbistă a politicilor comerciale în principalele țări participante la piața

mondială. Totodată, urmând exemplul exportatorilor de succes din Asia de Sud-Est (Japonia, Coreea de Sud, Taiwan etc.), un număr tot mai mare de țări în curs de dezvoltare au adoptat strategii de creștere economică bazate pe stimularea exportului.

Un rol esențial în eliminarea barierelor tarifare și netarifare din calea comerțului internațional a revenit GATT/OMC. În schimb, Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), organism care și-a propus să contribuie la instaurarea unor relații mai echitabile între Nord și Sud și să promoveze un comerț internațional pus în serviciul creșterii și dezvoltării, a intrat, după o perioadă de intens militantism, în anii '70, într-un persistent con de umbră.

*Liberalizarea comerțului în ultimele decenii ale secolului al XX-lea, se evidențiază prin următoarele **trăsături distinctive**: aceasta are ca punct de plecare „centrul” dezvoltat al economiei mondiale; constituie o tendință dominantă la scară mondială, chiar dacă elemente de protecționism se întâlnesc atât în relațiile Nord-Nord, cât și în cele Nord-Sud; are o bază instituționalizată la nivel mondial, reprezentată în principal de OMC și alte organisme de vocație globală sau regională; se aplică nu numai în domeniul relațiilor comerciale, ci și în cel al relațiilor financiare internaționale.*

Un alt factor care contribuie la dezvoltarea comerțului internațional, îl reprezintă **procesele de integrare economică regională**. Dacă aceste procese s-au derulat în diferite forme și cu diferite intensități atât în lumea dezvoltată, cât și în regiuni din „lumea a treia”, cazul cel mai semnificativ îl reprezintă integrarea țărilor din Europa în cadrul *Uniunii Europene*.

Organizația integraționistă europeană a dovedit, într-o perioadă istorică scurtă, o deosebită capacitate de antrenare de noi membri, ceea ce reflectă tendința de extindere a proiectului la scară continentală. Mai mult, performanțele Uniunii Europene demonstrează însă adâncirea progresivă a integrării în spațiul intra-comunitar și, în paralel, *creșterea rolului Uniunii de centru de putere economică și comercială în economia mondială*. Datele statistice confirmă cele de mai sus. Astfel, ponderea Uniunii Europene în comerțul mondial a fost de 42,1% în 2006 și de 66,7% în 2009, iar comerțul cu produse a UE a fost de 43% din comerțul mondial.

În ceea ce privește **investițiile în străinătate**, putem aprecia că acestea se deosebesc de comerțul internațional prin mai multe aspecte. Dacă relațiile comerciale presupun interdependență între părți în domeniul relațiilor marfă-bani (aprovizionare-desfacere), **investițiile în străinătate** creează și dezvoltă raporturi directe în domeniul producției. Din punct de vedere economic, o investiție în străinătate implică o opțiune pentru internaționalizarea activității economice, în speță, a producției de bunuri și servicii.

Analizând *investițiile externe* directe observăm că acestea *presupun implicarea investitorului în managementul firmei din țara gazdă, participarea acestuia la partajarea profiturilor și riscurilor afacerii*. Aceasta se poate realiza fie prin fondarea unei firme noi, fie prin cumpărarea unui pachet de acțiuni la o firmă din

țara străină. În mod convențional se consideră că achiziția unei cote de peste 10% din capitalul social al unei firme străine reprezintă o investiție directă.

Dacă operațiunile comerciale se bazează pe relația de tip debitor-creditor, *investițiile străine duc la stabilirea între parteneri a unor raporturi bazate pe spiritul de asociere*. Partenerii sunt asociați, nu vânzători sau cumpărători, și au în cadrul firmei o poziție determinată, în principiu, de cota deținută în capitalul social. Ca atare, relațiile de afaceri nu au un caracter intermitent sau strict limitat în timp, ci tind să capete un caracter de permanență și durabilitate.

În ultimele decenii, investițiile străine directe (ISD) au cunoscut o dinamică accentuată. Acestea au atins, în 2009 circa 1 122 de miliarde USD, față de numai 57 miliarde USD în 1982, remarcându-se tendința de concentrare a ISD în centrul dezvoltat al lumii, îndeosebi în cadrul „triadei” SUA, Europa Occidentală și Japonia.

Între comerțul internațional și investițiile în străinătate există o relație complexă: exportul de mărfuri poate reprezenta o primă fază într-o expansiune internațională care duce la ISD; după cum, investițiile străine pot stimula relațiile comerciale dintre țara de origine și țara receptoare a investițiilor.

În a doua jumătate a secolului al XX-lea, procesul de accentuare a interdependențelor economice s-a desfășurat în mai multe etape: *anii '50–'70*, caracterizați prin expansiunea comerțului internațional; *anii '70–'80*, în care relațiile financiare internaționale capătă o importanță deosebită; *anii '90*, în care are loc trecerea de la internaționalizare la globalizare în economia mondială.

O serie de aspecte ale vieții social-economice din zilele noastre reflectă procesul globalizării: *natura globală a științei și tehnologiei*: chiar dacă sursele principale ale progresului tehnic sunt concentrate în lumea dezvoltată, cercetarea științifică se bazează pe resurse globale, iar punerea în aplicare a tehnologiei vizează scopuri globale; *marketingul global: strategia de marketing a firmelor* răspunde cerințelor globalizării și promovează acest proces (mărcile universale, „localizarea” consumului, cultura publicității etc.); *sistemul financiar mondial*: economia „simbolică” mondială se bazează pe o rețea care implică, la scară globală, instituțiile bancare și agenții pieței de capital, organisme de reglementare naționale, organismele financiare internaționale etc.; *infrastructura de comunicații*: progresul tehnic a permis perfecționarea sistemelor de comunicații materiale (transporturi), realizarea unei acoperiri mass-media la scară mondială (CNN) și, mai ales, instituirea unei rețele globale de transmitere/recepție a informațiilor (INTERNET); *cadrul instituțional mondial*: o serie de organizații de natură guvernamentală (sistemul ONU) sau neguvernamentale (ONG) promovează dezbaterile și acțiunile care privesc problematica globală: poluarea, criminalitatea, subdezvoltarea etc.

Principalele procese economice care susțin tendința globalizării se manifestă în domeniile producției și serviciilor (în principal, financiare); iar forța promotoare fundamentală este societatea multinațională.

Sub impactul factorilor determinanți ai procesului internaționalizării – *s-a produs o extindere treptată a diviziunii internaționale a muncii*, cu tendința

constituirii unui **sistem de interdependențe la scară globală**. Chiar dacă în anii postbelici s-a delimitat o zonă de mare concentrare a schimburilor – „triada” – în rețeaua diviziunii mondiale a muncii au fost atrase progresiv noi state și grupări de state: *noile țări industrializate*, iar, în ultimul deceniu, *țările din Europa Centrală și de Est*. Această stare de lucruri demonstrează că globalizarea are ca rezultat formarea unei economii mondiale care comportă specificități regionale.

Procesul globalizării este stimulat și de faptul că în prezent tot mai multe firme și, în primul rând, **societățile multinaționale**, adoptă strategii de afaceri care vizează direct mediul global, piața mondială în ansamblu. În cadrul acestor strategii, se practică diferite forme de tranzacții internaționale – din categoria comerțului, a cooperării sau formelor de implantare – sau combinații ale acestora.

Globalizarea este stimulată și de **efectele de creare de comerț** pe care le generează diferitele grupări integraționiste regionale sau aranjamente instituționale bi- sau multilaterale. Aceasta are loc în condițiile în care se manifestă o puternică tendință de fond spre globalizare, toate zonele de concentrare regională a comerțului sau aranjamentele internaționale menite să stimuleze competitivitatea firmelor tind să fie atrase în circuitul comercial mondial și să fie subordonate trendului dominant.

Rolul esențial în globalizarea economiei mondiale îl constituie **societățile multinaționale**. După datele disponibile la sfârșitul ultimului deceniu al secolului al XX-lea și începutul primului deceniu al secolului al XXI-lea, în medie, 45% din vânzările totale ale societăților multinaționale sunt reprezentate de exporturi; aceste societăți controlează aproape în totalitate comerțul internațional cu produse de bază; iar piețele produselor finite industriale sunt în cea mai mare parte globale (în speță electronica, principala industrie motor în sistemul productiv actual). Pe de altă parte, de peste două decenii, o cotă substanțială din exporturile țărilor dezvoltate (peste 50% din exporturile americane, aproape 80% din cele britanice) și ale noilor state industrializate (peste 90% pentru Singapore, peste 40% pentru Brazilia) sunt generate de societățile multinaționale. De unde și concluzia că „*economia mondială se formează deci prin procesul globalizării piețelor*“. Iar acest proces este comandat de către societățile multinaționale.

Dacă dezvoltarea comerțului internațional reflectă procesul de extindere a diviziunii internaționale a muncii și de globalizare a piețelor, *creșterea deosebită a importanței comerțului intra-industrial (în cadrul unor subramuri industriale, al unor grupe de produse sau intra-produs) exprimă procesul de adâncire a diviziunii internaționale a muncii*. Acestui proces îi corespunde o tendință de integrare mondială a producției, care este generată și controlată de societățile multinaționale. Cota din producția internaționalizată (aproximată pe baza volumului activităților societăților multinaționale în țara lor de origine și a vânzărilor filialelor lor în străinătate) atingea în 2001, 35% din PNB pentru SUA, 24% pentru Japonia și 42% pentru Olanda.

Principalele mecanisme de internaționalizare și globalizare a producției sunt reprezentate de: valorificarea productivă a unei tehnologii în străinătate prin licențiere sau alte forme de transfer de tehnologie către societăți mixte, filiale sau