

Cuprins

ABREVIERI	29
LISTA TABELELOR	35
LISTA FIGURILOR	41

CAPITOLUL I

COMERȚUL INTERNAȚIONAL ÎN PERIOADA POSTBELICĂ 45

1.1. Provocarea capitalismului global	45
1.1.1. Comerț și dezvoltare	45
1.1.2. Despre diviziunea mondială a muncii (DMM)	47
1.1.3. „Fațete” actuale ale globalizării	48
1.2. Dinamica comerțului internațional în perioada postbelică	50
1.2.1. Globalizare și dezvoltare: clarificări conceptuale.....	50
1.2.2. Deschiderea unei economii spre exterior	51
1.2.3. Trăsături în evoluția comerțului internațional.....	60
1.2.4. Factori de expansiune a comerțului internațional	65
1.3. Repartiția geografică a schimburilor comerciale internaționale	68
1.3.1. Aspecte prealabile	68
1.3.2. Poziția țărilor dezvoltate și a celor în curs de dezvoltare în comerțul internațional.....	69
1.3.3. Polarizarea schimburilor comerciale.....	74
1.3.4. Impactul aranjamentelor preferențiale în comerțul mondial.....	76
1.3.5. Internalizarea piețelor	79
1.4. Structura fluxurilor comerciale internaționale (pe grupe de mărfuri).....	81
1.4.1. Aspecte introductive	81
1.4.2. Produse manufacturate vs. produse agricole.....	82
1.5. Capitalism și dezvoltare: translația dinspre industrie către knowledge intensive services (KIS)	85
1.5.1. Translația dinspre industrie către servicii	85
1.5.2. Comerțul intra-ramură/intra-industrie.....	89

CAPITOLUL 2

POLITICA COMERCIALĂ: DEFINIRE ȘI COMENTARII 93

2.1. Definierea politicii comerciale și obiectivele acesteia.....	93
---	----

2.1.1. Despre conținutul relațiilor internaționale (RI).....	93
2.1.2. De la politica economică la politica comercială	95
2.1.3. Obiective și caracteristici ale politicii economice/comerciale	98
2.2. Tipuri de politici comerciale practicate de statele lumii	101
2.2.1. Politica comercială autarhică	102
2.2.2. Politica comercială liberschimbistă	102
2.2.3. Politica comercială protecționistă	108
2.3. Aspecte selective privind politicile comerciale în perioada postbelică	112
2.3.1. Tendințe majore în evoluția politicilor comerciale postbelice.....	112
2.3.2. Politica comercială promovată de polii „TRIADEI”	115
2.3.3. Politica comercială a țărilor în curs de dezvoltare	122
2.4. Consecințele consolidării UE asupra fluxurilor comerciale internaționale.....	125

CAPITOLUL 3

INSTRUMENTE ȘI MĂSURI DE POLITICĂ COMERCIALĂ	133
3.1. Politica vamală.....	134
3.1.1. Taxele vamale	136
3.1.2. Tariful vamal.....	141
3.1.3. Efectul protecționist al taxelor vamale	147
3.1.4. Teritoriul vamal	149
3.2. Politica comercială netarifară.....	155
3.2.1. Aspecte prealabile.....	155
3.2.2. Bariere netarifare ce implică o limitare cantitativă directă a importurilor.....	156
3.2.3. Bariere netarifare ce implică limitarea importurilor prin mecanismul prețurilor.....	163
3.2.4. Bariere netarifare ce decurg din formalități vamale/administrative privind importurile	174
3.2.5. Bariere netarifare decurgând din participarea statului la activitățile de comerț exterior.....	176
3.2.6. Bariere netarifare (sau obstacole tehnice) decurgând din standardizare.....	177
3.3. Politici comerciale promoționale și de stimulare a exporturilor	179
3.3.1. Măsuri bugetare de stimulare a exporturilor	179
3.3.2. Măsuri fiscale de stimulare a exporturilor	180

3.3.4. Măsurile valutare de stimulare a exporturilor.....	183
3.4. Politica comercială în perspectivă.....	184

CAPITOLUL 4

CADRUL INSTITUȚIONAL AL RELAȚIILOR ECONOMICE

INTERNAȚIONALE.....	187
4.1. Sistemul Comercial Multilateral	187
4.1.1. De la GATT la OMC	187
4.1.2. Mecanismul de funcționare al GATT/OMC	190
4.1.3. Reglementarea disputelor între țări sub auspiciile OMC.....	193
4.1.4. Principalele prevederi ale textului Acordului General pentru Tarife și Comerț.....	196
4.1.5. Principiile sistemului comercial multilateral sub OMC.....	198
4.2. Clauze care reglementează relațiile comerciale la nivel internațional.....	203
4.2.1. Clauza Națiunii cele mai Favorizate (CNF).....	205
4.2.2. Clauza Regimului Național (CRN).....	210
4.3. Rezultate ale negocierilor GATT/OMC în direcția liberalizării schimburilor comerciale.....	211
4.3.1. Din nou despre agenda GATT/OMC.....	211
4.3.2. Conexiunea dintre OMC și alte instituții ONU.....	216
4.4. Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD)	219
4.4.1. Despre structura ONU.....	219
4.4.2. Sistemul generalizat de preferințe vamale nereziproce și nediscriminatorii în favoarea țărilor în curs de dezvoltare (SGP)	228
4.4.3. Sistemul Global de Preferințe Comerciale între țările în curs de dezvoltare (SGPC).....	232
4.5. Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE)	234
4.5.1. Scurt istoric al OCDE	234
4.5.2. Domenii de activitate ale OCDE și funcționare.....	236
4.6. Alte instituții vizând sfera relațiilor economice internaționale.....	240
4.6.1. Banca Reglementelor Internaționale (BRI)	240
4.6.2. Grupul Băncii Mondiale	241
4.6.3. Fondul Monetar Internațional	244

CAPITOLUL 5**CADRUL JURIDIC AL TRANZACȚIILOR COMERCIALE CU**

STRĂINĂTATEA.....	246
5.1. De la negociere la contractare externă	246
5.2. Clasificarea contractelor	249
5.3. Cadrul contractual și legea aplicabilă contractelor externe	253
5.3.1. Poziția părților contractante	253
5.3.2. Convenții/tratate și alte direcții vizând uniformizarea cadrului juridic.....	256
5.3.3. Legea aplicabilă contractelor externe	260
5.4. Grupe de clauze/articole ale contractului internațional de vânzare- cumpărare.....	262
5.4.1. Titlul și preambulul.....	263
5.4.2. Obiectul contractului.....	264
5.4.3. Cantitatea de mărfuri contractată	265
5.4.4. Calitatea mărfurilor contractate	266
5.4.5. Ambalarea, marcarea, etichetarea mărfurilor contractate	268
5.4.6. Prețul mărfurilor contractate	269
5.4.7. Condiția de plată	271
5.4.8. Condiția de livrare.....	272
5.4.9. Expediția și transportul mărfurilor.....	274
5.4.10. Asigurarea mărfurilor contractate	276
5.4.11. Garanțiile asupra mărfurilor contractate	277
5.4.12.Recepția mărfurilor contractate.....	278
5.4.13. Reclamații, răspundere și penalități	279
5.4.14. Legea aplicabilă. Soluționarea disputelor	282
5.4.15. Dispoziții finale în textul contractului	283
5.4.16. Anexele la contract	283
5.5. Alte tipuri de contracte.....	284
5.6. Regulile INCOTERMS	287
5.6.1. Evoluția INCOTERMS	287
5.6.2. Conținutul regulilor INCOTERMS.....	291
5.6.3. Noutățile INCOTERMS 2000. Concluzii	299

CAPITOLUL 6

TEHNICI DE PLĂȚI APLICATE ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE.....	302
6.1. Abordări prealabile	302
6.2. Soluția de plată.....	304
6.2.1. Plata în avans	306
6.2.2. Plata la predarea mărfii	307
6.2.3. Plata contra factură	308
6.3. Viramentul (telegraphic transfer).....	308
6.3.1. Funcționarea viramentului interbancar	308
6.3.2. Rețeaua SWIFT.....	310
6.3.3. Proiectul TARGET	323
6.3.4. Actualități privind viramentele internaționale. Implicații.....	324
6.4. Plata pe bază de cec (cheque)	326
6.5. Plata pe bază de card.....	329
6.5.1. Cardul de debit.....	331
6.5.2. Cardul de credit.....	331
6.6. Efectele de comerț: cambia	332
6.7. Efectele de comerț: biletul la ordin	337
6.8. Ordinul de plată.....	338
6.9. Acreditivul documentar (documentary credit).....	340
6.9.1. Aspecte introductive la creditul documentar (documentary credit).....	340
6.9.2. Publicația 500 – Regulile și Uzanțele Uniforme privind acreditivul documentar	344
6.9.3. Publicația 600 – Regulile și Uzanțele Uniforme privind acreditivul documentar	346
6.9.4. Mecanismul derulării acreditivului documentar (AD).....	347
6.9.5. Modernizarea RUU 600.....	354
6.10. Scrisoarea de credit (Letter of credit)	355
6.11. Incasso-ul documentar	356
 CAPITOLUL 7	
TEHNICI DE FINANȚARE ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE.....	362
7.1. Abordări conceptuale	362
7.1.1. Perspective de abordare a finanțării	362
7.1.2. Clasificarea creditelor în comerțul exterior	364

7.2. Tehnici de finanțare pe termen scurt.....	367
7.2.1. Creditele de prefinanțare.....	367
7.2.2. Creditele de export.....	370
7.3. Tehnici de finanțare pe termen mediu și lung.....	376
7.3.1. Creditul-furnizor.....	377
7.3.2. Creditul-cumpărător.....	378
7.3.3. Alte tipuri de credite.....	380
7.4. Tehnici speciale de finanțare.....	382
7.4.1 Forfetarea.....	382
7.4.2. Factoringul.....	385
7.4.3. Leasingul.....	392
7.5. Finanțarea pe europiețe.....	394
7.5.1. Eurocreditele.....	394
7.5.2. Euroobligațiunile.....	394
7.6. Garanțiile bancare.....	395
7.7. Asigurarea creditelor internaționale.....	401

CAPITOLUL 8

RISCURILE ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE CU

STRĂINĂTATEA..... 404

8.1. Definirea și clasificarea riscurilor asociate tranzacțiilor comerciale cu străinătatea.....	404
8.2. Riscul de țară.....	409
8.3. Riscul politic.....	416
8.4. Riscul de preț.....	419
8.4.1. Riscul propriu-zis de preț.....	420
8.4.2. Riscul valutar.....	423
8.4.3. Riscul ratei dobânzii.....	427
8.4.4. Riscul de curs al titlurilor financiare.....	428
8.4.5. Riscul cotațiilor la bursele de mărfuri.....	429
8.5. Evaluarea riscului. Rating-ul.....	430
8.5.1. Scurt istoric.....	430
8.5.2. Agențiile de rating și metodologiile de evaluare.....	432
8.5.3. Impactul rating-ului.....	435
8.5.4. Criza globală și agențiile de rating.....	437

CAPITOLUL 9**EXPORTUL ȘI IMPORTUL CLASIC /TRADIȚIONAL..... 441**

9.1. Aspecte introductive	441
9.1.1. Export și dezvoltare?.....	441
9.1.2. Concepția lui Gerald Albaum	445
9.1.3. Alte opinii privind decizia de export	449
9.2. Exportul și importul direct	453
9.2.1. Avantaje vs. dezavantaje.....	453
9.2.2. Structuri integrate explicit în organigramă	455
9.2.3. Structuri proprii relativ autonome.....	457
9.3. Exportul și importul indirect.....	461
9.3.1. Firme care lucrează în nume propriu și pe cont propriu	463
9.3.2. Firme care lucrează în nume propriu, dar pe contul altora	469
9.3.3. Firme care lucrează atât în numele altora, cât și pe contul altora	474
9.4. Export Management Company (EMC)	477

CAPITOLUL 10**TRANZACȚII COMERCIALE „ÎN COMPESAȚIE” 481**

10.1. Tradițional vs. modern	481
10.1.1. De la troc la bani și invers.....	481
10.1.2. Clasificări propuse	485
10.2. Despre istoricul contrapartidei	486
10.3. Contrapartida clasică.....	489
10.3.1. Operațiunile de barter	490
10.3.2. Operațiunile de clearing	494
10.4. Operațiunile paralele (contra-cumpărarea)	497
10.5. Operațiunile combinate	499
10.5.2. Tehnica de lohn.....	505
10.6. Contraprestațiile comerciale și alte operațiuni apropiate de contrapartidă.....	508
10.7. Reexportul.....	509

CAPITOLUL 11**TRANZACȚII COMERCIALE SPECIALE 511**

11.1. Transferul internațional al brevetelor de invenție și operațiuni conexe	511
--	-----

11.1.1. Comercializarea drepturilor de proprietate industrială și intelectuală.....	511
11.1.2. Comerțul cu asistență tehnică nebrevetată sau nebrevetabilă (know-how)	522
11.1.3. Colaborarea economică internațională prin consulting-engineering	526
11.2. Leasing-ul – cedarea dreptului de folosință	531
11.2.1. Primele forme ale leasingului	531
11.2.2. Definiție și mecanism	533
11.2.3. Clasificarea operațiunilor de leasing.....	535
11.2.4. Forme speciale de leasing	537
11.2.5. Statistica pieței de leasing în România	543
11.3. Franchising-ul – cedarea dreptului de comercializare	545
11.3.1. Apariția și evoluția franchising-ului	545
11.3.2. Tipuri de francize	549
11.3.3. Avantajele și dezavantajele afacerii în sistem de franciză	552
11.4. Licitațiile în comerțul internațional.....	554
11.4.1. Licitațiile în România și în Uniunea Europeană.....	554
11.4.2. Specificul licitațiilor internaționale.....	559
11.4.3. Licitațiile de vânzare/export	561
11.4.4. Licitații de cumpărare/import	563

CAPITOLUL 12

MECANISMUL DERULĂRII UNEI TRANZACȚII DE COMERȚ

EXTERIOR	569
12.1. Aspecte introductive	569
12.2. Etapele derulării unei tranzacții de comerț exterior	572
12.2.1. Negocierea internațională	573
12.2.3. Pregătirea mărfii pentru export/livrarea la extern.....	580
12.2.4. Facturarea la extern.....	582
12.2.5. Expediția internațională	583
12.2.6. Transportul internațional.....	584
12.2.7. Asigurarea mărfurilor în traficul internațional și asigurarea creditelor de export.....	591
12.2.8. Vămuirea mărfurilor	597
12.2.9. Recepția mărfurilor	604

12.2.10. Plata contravalorii	605
12.2.11. Soluționarea litigiilor	608
12.3. Livrările și achizițiile intracomunitare	613
12.3.1. Consecințe ale aderării la UE pentru firmele românești	613
12.3.2. Derularea operațiunilor comerciale pe piața internă a UE.....	616
12.4. Piața comunitară vs. terțe piețe	621
12.4.1. Evaluare sintetică privind exporturile	624
12.4.2. Evaluare sintetică privind importurile	627

CAPITOLUL 13

EFICIENȚA ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE 632

13.1. Despre eficiența economică/socială	632
13.2. „Câștigători” și „perdanți” în comerțul internațional?	635
13.2.1. Teorii clasice privind comerțul internațional	636
13.2.2. Teorii moderne privind comerțul internațional	639
13.2.3. Teorii contemporane privind comerțul internațional	643
13.3. Indicatori de eficiență în comerțul exterior	651
13.4. Balanța de plăți externe	664
13.4.1. Considerații generale	664
13.4.2. Echilibrul balanței de plăți externe	669
13.5. Analiza statistică a Balanței de Plăți Externe.....	671

CAPITOLUL 14

REVOLUȚIA INFORMAȚIONALĂ ȘI AFACERILE DE TIP E-BUSINESS 675

14.1. Introducere	675
14.2. Implicații ale revoluției informaționale.....	675
14.3. Definirea tipurilor de afaceri e-business	677
14.3.1. Business to business (B2B).....	685
14.3.2. Business to customer (B2C).....	686
14.3.3. Customer to customer (C2C)	688
14.3.4. Alte modele de afaceri de tip e-commerce	690
14.4. Principalele modele de afaceri în comerțul online.....	694
14.4.1. Poziția pe care o are AMAZON la nivel internațional	696
14.4.2. Poziția pe care o are EBAY la nivel internațional	698
14.4.3. Poziția pe care o are ALIBABA la nivel internațional	699

14.4.4. Poziția pe care o are EMAG din România și la nivel international	701
14.5. Digital companies: un nou model de afaceri în context global.....	702

CAPITOLUL 15

BLOCURILE COMERCIALE ÎN ECONOMIA GLOBALĂ	706
15.1. Național vs. regional vs. global.....	706
15.2. Intensitatea unor aranjamente de integrare regională	711
15.3. Efectele liberalizării preferențiale a fluxurilor comerciale	719
15.3.1. Efectele statice ale liberalizării preferențiale a comerțului.....	719
15.3.2. Efectele dinamice ale liberalizării preferențiale a comerțului	723
15.4. Uniunea Europeană și politica comercială comunitară externă.....	726
15.4.1. Considerații generale	726
15.4.2. Uniunea vamală și Tariful Vamal Comun al UE	729
15.4.3. Relațiile UE cu terții (perspectiva instituțională).....	731
15.4.4. Uniunea Europeană în comerțul mondial	736
15.5. Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS).....	743
15.6. Spațiul Economic European (SEE/EEA)	744
15.7. Integrarea în America.....	748
15.7.1. NAFTA (North American Free Trade Agreement)	748
15.7.2. Alte blocuri integraționiste în America (Andean, MERCOSUR).....	750
15.8.1. ASEAN (Association of South East Asian Nations)	753
15.8.2. Forumul de Cooperare Economică Asia-Pacific (APEC).....	756
15.9. Blocurile regionale în economia globală	758

CAPITOLUL 16

ROMÂNIA ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL DUPĂ 1989	764
16.1. Economia românească în context global.....	766
16.2. Acorduri/convenții internaționale din perspectivă „istorică”	774
16.2.1. Acordul European	774
16.2.2. Acordul de aderare a României la CEFTA	775
16.2.3. Acordul de comerț liber dintre România și statele AELS.....	776
16.2.4. Cooperarea Economică în zona Mării Negre.....	777
16.3. Acorduri internaționale cu implicații asupra politicii comerciale românești.....	779

16.3.1. România și SGP (Sistemul Generalizat de Preferințe vamale).....	779
16.3.2. România și SGPC (Sistemul Global de Preferințe Comerciale între țările în curs de dezvoltare).....	780
16.3.3. Apartenența României la UNCTAD.....	781
16.3.4. Apartenența României la GATT/OMC.....	781
16.3.5. Aderarea României la spațiul Schengen	784
16.3.6. Perspectivele aderării României la OECD. Implicații	786
16.4. Implicațiile adoptării politicii comerciale comunitare de către România	786
16.5. Din nou despre Tariful Vamal al UE	789
16.5.1. Tariful Vamal al Piețe Comunitare aplicabil pe întreg teritoriul UE.....	789
16.5.2. Tariful vamal integrat român (TARIR).....	790
16.6. Evoluția comerțului exterior românesc în perioada 1990-2024.....	792
16.6.1. Privire sintetică asupra exporturilor/importurilor de mărfuri și servicii	792
16.6.2. Evoluția comerțului exterior pe zone geografice	795
16.6.3. Structura comerțului exterior românesc pe principalele grupe de mărfuri	801
16.7. Previzuni privind evoluția comerțului exterior 2009-2025-2028	804
16.8. Analiză sintetică privind BPE a României.....	807
16.9. Perspectivele României în context global	812
ANEXE	821
BIBLIOGRAFIE	903

Capitolul I

COMERȚUL INTERNAȚIONAL ÎN PERIOADA POSTBELICĂ

1.1. Provocarea capitalismului global

1.1.1. Comerț și dezvoltare

În lumea economică de azi comerțul internațional a devenit o variabilă importantă în „ecuația” dezvoltării oricărei țări, fiind semnul complementarității și al conlucrării producătorilor și consumatorilor din diverse țări. Comerțul internațional a jucat un rol decisiv în apariția și expansiunea capitalismului și continuă să fie unul din vectorii esențiali ai dezvoltării anumitor națiuni și principalul promotor al transferului de tehnologie la nivel mondial. În viziunea OCDE (*Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică*)¹, cunoscută sub abrevierea în limba engleză OECD (*Organization for Economic Cooperation and Development*), intensificarea schimburilor comerciale la nivel mondial în primele trei decenii postbelice reprezintă o primă fază/etapă a fenomenului de globalizare, denumită *faza internaționalizării*. În evoluția economiei mondiale, începând cu anii '80 și până în prezent, teoria discută de diverse etape/faze ale globalizării; liberalizarea fluxurilor comerciale sub „umbrela” GATT/OMC și a fluxurilor de investiții externe directe reprezintă, fără echivoc, unul dintre factorii care au contribuit în mod hotărâtor la globalizarea economiei mondiale.² Este dificil de cuantificat precis în ce măsură comerțul internațional contribuie la dezvoltarea internă a unei țări/regiuni, este însă cert că politica autarhică aplicată de o țară (exemplul clasic a devenit Coreea de Nord), induce înapoiere economică, izolare față de restul lumii, îndepărtare de practicile/procedurile aplicate de firmele de succes, non-acces față de cunoștințele existente pe plan mondial la un moment dat; toate consecințele izolării unei țări se traduc prin înapoiere economică, nivel de trai scăzut al populației, venituri scăzute, analfabetism etc. Există sute de lucrări dedicate teoriei

¹ OCDE este cunoscută și ca o organizație a țărilor dezvoltate; în prezent ea include un număr de 30 de țări, printre care Australia, Austria, Canada, Franța, Germania, Grecia, Japonia, Statele Unite ș.a.; asupra acestui subiect revenim mai pe larg la finalul capitolului patru al lucrării, *Sistemul comercial multilateral și liberalizarea schimburilor. Cadrul instituțional*; vezi și Anexa nr.1; <http://www.oecd.org/pages>.

² G. Drăgan – *Fundamentele comerțului internațional*, www.ase.ro; GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*; începând cu 1995 a devenit OMC – Organizația Mondială a Comerțului (*World Trade Organization*); despre aceste aspecte vom discuta mai detaliat în Capitolul 4.

cu privire la comerțul internațional ce vizează să cuantifice cât mai precis care anume sunt „câștigătorii” și „perdanții” din comerțul internațional (între două țări A și B implicate în schimburi comerciale, care anume obține beneficiul principal?); nu atât răspunsul în sine este esențial, credem noi, cât anumite concluzii implicite ce rezultă din abordarea „ecuației” invocate.³ Oricum, schimburile comerciale cu străinătatea au însoțit îndeaproape, în mai toată istoria umanității, ascensiunea și/sau consolidarea unor mari imperii, consolidarea poziției politice /economice a unor țări precum Anglia sau Franța; mai recent, comerțul internațional a sprijinit în mod evident ascensiunea unor țări precum Japonia sau Coreea de Sud. În plus, comerțul internațional a favorizat difuzarea cunoștințelor și/sau inovațiilor între toate țările lumii implicate în schimburi comerciale dincolo de veniturile/profiturile cuantificabile aduse pentru promotorii lui, comerțul a contribuit și la cunoașterea între națiuni/popoare, la apropierea culturală etc.⁴

În ultima jumătate a secolului XX, Războiul Rece, cu „structurile” sale de alianță, ascensiunea Japoniei, reafirmarea Chinei, redistribuirea puterii economice din Occidentul industrializat către economiile din Asia-Pacific etc., își pun amprenta asupra întregului sistem economic și politic mondial. După încheierea Războiului Rece (1989) s-a tins, într-o primă etapă, spre o lume dominată politic/militar/economic de către SUA; ulterior, s-au afirmat alte centre de putere la nivel global precum China, India și Rusia; s-a adăugat creșterea influenței/importanței Uniunii Europene atât în plan economic, cât și în plan politic. Actualmente, 2/3 din cei care trăiesc în Uniunea Europeană spun că se simt „europeni”; această „construcție” gigant însumează astăzi 27 de state membre, în interiorul cărora s-a constituit o piață internă de circa 450 milioane locuitori.⁵ Actualmente, la peste o jumătate de secol după Tratatul de la Roma, „Uniunea Europeană nu mai seamănă aproape deloc cu ceea ce era în 1957”; în forma actuală ea vizează, explicit sau nu, o poziție de putere politică/economică la nivel global prin care să atenueze alți poli de putere precum SUA, Japonia, China sau Rusia.⁶ În ce măsură va reuși UE să își atingă acest obiectiv pretențios pe parcursul următoarelor decenii? „Spre deosebire de statele și imperiile din trecut, ale căror origini se

³ J. Bhagwati ș.a. – *Lectures on International Trade*, 2nd Edition, The MIT Press, Cambridge, 1998; L. Rivera Batiz, M. A. Oliva – *International Trade: Theory, Strategies and Evidence*, Oxford University Press, 2003; M. Porter – *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Simon & Schuster, New York, 1990; asupra acestui subiect revenim mai pe larg în Capitolul 13 al lucrării, *Eficiența în tranzacțiile comerciale internaționale*.

⁴ K. Pomeranz; S. Topik – *The World that Trade Created*, 2nd edition, M. E. Sharpe, Inc., USA, 2006.

⁵ J. Rifkin – *The European Dream*, Penguin Book, 2004; traducere în limba română *Visul european*, Editura Polirom, Iași, 2006, pag. 169.

⁶ C. Hen – *Uniunea Europeană*, Editura C.N.I. Coresi S.A., București, 2002, pag. 9.

regăsesc în mitul victoriilor eroice pe câmpul de luptă, noutatea Uniunii Europene constă în faptul că este prima instituție de guvernare gigant din istorie care s-a născut din cenușa înfrângerii. În loc să comemoreze un trecut nobil, a încercat să se asigure că trecutul nu se va repeta niciodată.”⁷

1.1.2. *Despre diviziunea mondială a muncii (DMM)*

Evoluția unei țări – indiferent de sistemul social-politic sau nivelul de dezvoltare – este condiționată de participarea țării la diviziunea mondială a muncii. *Diviziunea mondială a muncii* (DMM) exprimă relațiile ce se stabilesc între statele lumii în procesul dezvoltării producției și comerțului internațional, precum și rolul ce revine fiecărui stat în circuitul mondial de valori.⁸ Apreciem că se poate discuta de un proces de diviziune a muncii între țările lumii încă începând cu secolul XV sau chiar mai înainte; odată cu impunerea SUA în arena globală, respectiv începând cu 1900 și până în prezent, procesul invocat a devenit cu mult mai evident. Îndeosebi după 1950, pe fondul accentuării diviziunii muncii la nivel global (pe măsură ce anumite instituții precum ONU, GATT/OMC, FMI, Banca Mondială etc. și-au consolidat influența), se discută tot mai insistent despre globalizare și/sau economia globală; oricum s-ar defini acest proces/fenomen, el se reflectă în mai multe direcții:⁹

- globalizarea culturală;
- globalizarea economică;
- globalizarea geografică;
- globalizarea instituțională;
- globalizarea politică.

Diviziunea mondială a muncii reflectă totodată procesul de specializare internațională în producție a economiilor naționale, proces ce s-a conturat în timp și se află la baza legăturilor dintre state. Diviziunea mondială a muncii și specializarea internațională are ca scop adaptarea potențialului economic al statelor la cerințele pieței mondiale și este determinată de factori precum:

- condițiile naturale din fiecare țară;
- mărimea teritoriului, populația etc.;
- tradițiile economice;
- nivelul tehnic și gradul de diversificare al aparatului productiv;
- apropierea geografică și raporturile generate de aceasta;

⁷ J. Rifkin – *The European Dream*, Penguin Book, 2004; traducere în limba română *Visul european*, Editura Polirom, Iași, 2006, pag. 168.

⁸ A. Burciu et. al, *Tranzacții comerciale internaționale*, Editura Polirom, Iași, 2010, p.30.

⁹ S. Brakman s.o. – *Nations and firms in the Global Economy*, Cambridge University Press, 2006, pp. 18-21.

– factorii extra-economici (sisteme socio-politice, dominație colonială etc.).

Sub raport istoric, specializarea internațională a evoluat de la forma *intersectorială (industrie-agricultură)*, urmată de forma *interramură (industrie-industrie; agricultură-agricultură)* pentru ca, în prezent, ca urmare a avansului tehnologic, să se manifeste o nouă formă de specializare, *intra-ramură*.¹⁰

1.1.3. „Fațete” actuale ale globalizării

Indiscutabil, așa cum apreciază Robert Gilpin, capitalismul este cel mai de succes sistem economic creator de bogăție din toată istoria umanității; totuși, sistemul capitalist nu asigură prin el însuși o distribuție echilibrată a bunăstării între țările lumii.¹¹ Actuala revoluție tehnico-științifică a devenit un factor important de dinamizare a economiei mondiale și de influențare a diviziunii mondiale a muncii; ea generează o accentuare a interdependențelor economice dintre state, respectiv fiecare stat trebuie să participe într-o măsură mai mare sau mai mică și într-o formă sau alta la circuitul economic mondial. Aspectele invocate obligă toți „actorii” economici, îndeosebi firmele care dețin puterea (ponderea) într-o economie, să privească la nivel de glob derularea afacerilor pe termen lung, deoarece asistăm la un proces de globalizare a afacerilor. În structura economiei globale de astăzi se manifestă periodic restricții și oportunități pentru decidenții micro- sau macroeconomici; unii afirmă că economia mondială a scăpat oarecum de sub control, întrucât *piața a devenit principala autoritate internațională*.¹² În plus, mecanismul clasic de funcționare al pieței poate să fie și/sau este, uneori, în mod voit distorsionat de interesele și puterea enormă acumulată de MNC-uri (*Multinational Corporations*); așadar, la început de secol XXI statul tradițional se află în fața unor noi dileme.¹³

¹⁰ A. Bal (coord.) – *Economie mondială*, Editura ASE București, 2006; specializarea intra-ramură a generat un nou tip de comerț, respectiv comerțul intra-ramură, subiect tratat mai detaliat în paragraful 1.3. al acestui capitol.

¹¹ R. Gilpin – *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, 2000; traducere în limba română *Economia mondială în secolul XXI*, Editura POLIROM, Iași, 2004, pp 17-24.

¹² R. Gilpin – *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, 2000; traducere în limba română *Economia mondială în secolul XXI*, Editura POLIROM, Iași, 2004, pag. 46.

¹³ F. Fukuyama – *State Building Governance and World Order in the 21st Century*, 2004; traducere în limba română *Construcția statelor – Ordinea mondială în secolul XXI*, Ed. Antet, 2004.

Există multiple abordări pe marginea dezbaterii cu privire la globalizarea contemporană; sintetic, controversele privind globalizarea pot fi grupate în trei mari tendințe, așa cum rezultă din tabelul nr. 1.1.¹⁴

Tabelul nr. 1.1. Tendințe majore în conceptualizarea globalizării

	Hiperglobaliști	Sceptici	Transformatiști
<i>Ce este nou?</i>	O eră globală	Blocuri comerciale, geogovernare mai slabă decât în perioadele anterioare	Niveluri de interconectare globală fără precedent
<i>Trăsături dominante</i>	Capitalism global, guvernare globală, societate civilă globală	Lumea mai puțin interdependentă decât în anii 1890	Globalizare intensivă și extensivă
<i>Puterea guvernelor naționale</i>	În declin dau în curs de erodare	Reîntărită/îmbunătățită	Reconstituită/reconstruită
<i>Forțe motrice ale globalizării</i>	Capitalismul și tehnologia	Statele și piețele	Forțele combinate ale modernității
<i>Conceptualizare a globalizării</i>	Ca o reordonare a cadrului acțiunii umane	Ca internaționalizare/regionalizare	Ca reordonare a relațiilor interregionale și a acțiunii la distanță
<i>Traietorie istorică</i>	Civilizație globală	Blocuri regionale/ciocniri între civilizații	Nedeterminată: integrare și fragmentare globală
<i>Argument-concluzie</i>	Sfârșitul statului-națiune	Internaționalizarea depinde de acordul și suportul statului	Globalizarea transformă puterea statală și politica mondială

Sursa: D. Held ș.a. – *Global Transformation: Politics, Economics and Culture*, Polity Press, Cambridge, 1999; traducere în limba română *Transformări globale*, Editura POLIROM, Iași, 2004, pag. 34; Copyright © All rights reserved.

După încheierea Războiului Rece (1989) prioritățile naționale ale principalelor țări occidentale au cunoscut modificări; pe cale de consecință, politicile lor externe s-au reorientat, ceea ce induce consecințe notabile pentru viitorul economiei mondiale; una din direcțiile vizibile în care au reacționat guvernele este tendința spre acorduri regionale de liber schimb (UE, NAFTA etc.), sperându-se în a identifica

¹⁴ D. Held ș.a. – *Global Transformation: Politics, Economics and Culture*, Polity Press, Cambridge, 1999; traducere în limba română *Transformări globale*, Editura POLIROM, Iași, 2004.

soluții locale la probleme devenite de tip global.¹⁵ Pe de altă parte, chiar dacă statele își coordonează politicile și negociază intens sub egida unor organisme precum OMC sau UNCTAD, implicarea statului tradițional la nivel microeconomic s-a atenuat considerabil; MNC-urile au devenit centre „gigant” de putere/influență; s-a trecut treptat de la o lume dominată de stat la o lume dominată de piață, ceea ce a generat o puternică opoziție față de globalizare.¹⁶

1.2. Dinamica comerțului internațional în perioada postbelică

1.2.1. Globalizare și dezvoltare: clarificări conceptuale

Încă de la sfârșitul celui de-al doilea Război Mondial, prin amploarea pe care a căpătat-o, comerțul internațional devine un factor decisiv în expansiunea economică a multor națiuni. În prezent, „comerțul internațional reprezintă o șesime din activitatea economică a lumii”; circa 10 trilioane de dolari SUA rezultă din acest comerț și traversează granițele țărilor (de zece ori mai mult decât toate cheltuielile militare la nivel mondial); aceste schimburi de bunuri/servicii au deja loc pe piețe globale; liberalismul susține recursul la piață fără influențe politice; dimpotrivă, mercantilismul sugerează un anumit control politic asupra piețelor/schimburilor.¹⁷

În categoria a ceea ce numim TTC (Tranzacții și Tehnici Comerciale) sau TCI (tranzacții comerciale internaționale) și/sau AEI (Afaceri Economice Internaționale) vom include cel mai adesea *international business* (este vorba de tranzacții comerciale private/guvernamentale între două sau mai multe firme din țări diferite, sub formă de operațiuni de vânzare, investiții, transporturi și altele similare. În sensul cel mai general, discutăm despre operațiuni de tipul *all business transactions that cross the borders of two or more nations*.¹⁸ Altfel spus, topicul de bază al acestei discipline rezidă în analiza specificității operațiunilor de vânzare (export), cumpărare (import), finanțare pe bază contractuală între două sau mai multe firme din țări diferite în toate situațiile în care marfa sau serviciul traversează *granița vamală* a două sau mai multe state. În următorul capitol al volumului, în paragraful 2.1.1, prezentăm o schemă grafică (figura 2.1) prin care surprindem principalele

¹⁵ I. Bari – *Globalizarea economiei*, Editura Economică, București, 2005.

¹⁶ R. Gilpin – *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, 2000; traducere în limba română *Economia mondială în secolul XXI*, Editura POLIROM, Iași, 2004, pp 28-48.

¹⁷ J. S. Goldstein, J. C. Pevehouse – *International Relations*, Pearson Education Inc; traducere în limba română *Relații internaționale*, Editura Polirom, Iași, 2008, pag. 402.

¹⁸ I. Popa – *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2008, pag. 10 și următoarele.

componente ale RI (Relații Internaționale) cu mențiunea că acest concept de RI redă în sensul cel mai general tipologia relațiilor politice, militare, economice și de alt tip dintre toate țările lumii. La momentul anului 2025, existau peste 200 de țări/state/teritorii recunoscute sub ONU ca actori guvernamentali instituționali, dintre care 166 erau membre GATT/OMC (despre această instituție discutăm mai pe larg în capitolul 4 al volumului).

Astăzi, termenul de globalizare este folosit într-un sens foarte general, incluzându-se, după caz, aspecte ce țin de politică, cultură, spiritualitate, viață de familie (anterior am discutat despre cinci planuri de reflectare a globalizării, anume globalizarea culturală, globalizarea economică, globalizarea geografică, globalizarea instituțională și globalizarea politică) etc.;¹⁹ totuși, dacă ne rezumăm la *globalizarea economică*, majoritatea analiștilor agreează ideea că aceasta este reflectată de evoluții/realități ale perioadei postbelice din trei domenii majore:²⁰

- comerțul internațional;
- finanțele internaționale;
- investițiile străine directe ale MNC-urilor.

Din perspectiva prezentei lucrări, accentul nostru se localizează atât asupra comerțului internațional, cât și a rolului jucat de acesta în perioada postbelică, *abordat atât ca factor generator al procesului de globalizare, cât și ca rezultată a aceluiasi proces.*

Indiferent dacă acceptăm sau respingem globalizarea, este suficient de evident faptul că acest fenomen există, că „globalizarea este o realitate” a zilelor noastre; orice țară/economie va trebui să se adapteze și să interfereze cu procesul de globalizare, în plus, majoritatea autorilor consideră că acest proces este „inevitabil și ireversibil”.²¹

1.2.2. Deschiderea unei economii spre exterior

Înainte de a analiza deschiderea unei economii spre exterior, este oportun, credem noi, să prezentăm câteva aspecte legate de PIB; conform cu Samuelson, PIB

¹⁹ S. Brakman a.o. – *Nations and Firms in the Global Economy*, Cambridge University Press, 2006.

²⁰ R. Gilpin – *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, 2000; traducere în limba română *Economia mondială în secolul XXI*, Editura POLIROM, Iași, 2004, pp 28; în clasificarea invocată este vorba despre „fațetele” vizibile ale globalizării privită ca proces/fenomen în derulare; situația este cu totul diferită atunci când ne propunem să identificăm factorii majori ai globalizării, caz în care analiștii discută de liberalizarea politicilor economice promovate de țările lumii, alături de dezvoltările recente din domeniul tehnic și tehnologic, inclusiv IT, telecomunicații etc.

²¹ I. Bari – *Globalizarea economiei*, Editura Economică, București, 2005, pag. 33.

(GDP – *Gross Domestic Product*) reflectă valoarea totală a bunurilor și serviciilor *finale* realizate într-o țară în decursul unui an; cu alte cuvinte, valoarea PIB este echivalentă cu valoarea exprimată în monedă națională (sau, în cazul calculării lui la nivel mondial, într-o monedă de referință, de regulă USD) a tuturor bunurilor de consum și de investiții, a achizițiilor guvernamentale și a exporturilor *nete*;²² prin exporturi nete înțelegem, evident, diferența între exporturi și importuri (E-I), care este de dorit să fie pozitivă an de an, situație în care schimburile cu străinătatea vor induce o influență favorabilă directă asupra creșterii economice autohtone.

PIB/GDP este considerat cel mai amplu/cuprinzător indicator prin care se pot evalua performanțele globale ale unei economii naționale; el permite, în același timp, compararea performanțelor unei economii cu performanțele altor economii și reprezintă baza la care se raportează alți indicatori pentru a evidenția și alte dimensiuni ale activității economice.²³ În cazul României, invocând subiectul doar cu titlu introductiv deocamdată, amintim următoarele aspecte:²⁴

- valoarea GDP-ului României a crescut de la circa 12,7 miliarde USD (1970) la circa 208 miliarde USD în 2008; ulterior, în perioada crizei economice economia românească s-a contractat, valoarea GDP-ului urmând o tendință fluctuantă (167,9 mld USD în 2010; 199 mld USD în 2014; 177,9 mld USD în 2015)²⁵; la momentul anului 2023, PIB-ul României a înregistrat o valoare de circa 350,7 miliarde USD²⁶, ceea ce indică o creștere de peste 2.500% față de anul 1970 și, totodată, o creștere de aproximativ 97% față de anul 2015;
- simultan, valoarea GDP per capital a crescut de la circa 619 USD (1970), la 2.729 USD (1988), ulterior scăzând la circa 889 USD (1992), care

²² P. Samuelson, W. D. Nordhaus – *Economics*, McGraw Hill, Inc., 1995; traducere în limba română *Economie*, Editura Teora, București, 2001.

²³ Alți indicatori apropiați de PIB/GDP: Produsul Național Brut (PNB, GNP – *Gross National Product*), care este dat de producția totală realizată cu capitalul deținut de rezidenții dintr-o țară; GNI – *Gross National Income*, adică Venitul Național Brut, care este dat de cheltuielile personale de consum, investiția brută, achizițiile guvernamentale, venitul net adus de activele din străinătate și exporturile de mărfuri/servicii, minus (importurile de mărfuri și servicii+impozitele indirecte aferente); GNI este foarte apropiat ca valoare de GNP, diferența fiind dată de deducerea impozitelor indirecte din ultimul indicator; la acești indicatori vom reveni pe parcursul lucrării, fiind uzitați de World Bank, WTO, UNCTAD etc.

²⁴ ***UNCTAD *Handbook of Statistics*, 2008, on-line database; *Anuarul Statistic al României 2008*; asupra acestor indicatori, inclusiv dinamica/evoluția lor și alte conexiuni între comerțul exterior al României și GDP revenim mai pe larg în structura penultimului capitol al lucrării, *Comerțul exterior românesc după 1989*.

²⁵ UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org>.

²⁶ UNCTADstat.

reprezintă și cea mai mică valoare atinsă după 1989; raportându-ne la cele mai recente date disponibile, precizăm că cea mai ridicată valoare a acestui indicator s-a înregistrat în anul 2023 (circa 18.348 USD)²⁷;

- valoarea exporturilor românești de mărfuri a crescut de la 0,16 mld USD (1948) la circa 11,3 miliarde USD (1988); în primii ani după 1990 valoarea exporturilor românești a scăzut semnificativ (4,4 mld USD-1991) după care a urmat o tendință fluctuantă, dar trendul general s-a menținut ascendent, cea mai evidentă contracție survenind în 2009 ca urmare a declanșării crizei economice; începând cu anul 2010 exporturile de mărfuri au înregistrat un trend predominant de creștere; astfel, raportându-ne la anul 2010 când exporturile de mărfuri ale României au fost în valoare de 49,6 mld USD, subliniem că valoarea din anul 2024 a acestui indicator a fost cu peste 100% mai mare; totuși, este necesar să precizăm că în anul 2020 (anul de debut al pandemiei COVID-19) exporturile de mărfuri au înregistrat o ușoară scădere, pe fondul reducerii activităților economice ca urmare a măsurilor implementate pentru limitarea răspândirii COVID-19, însă au revenit pe același trend pozitiv începând cu anul 2021;²⁸
- soldul balanței comerciale s-a menținut pe o poziție de deficit, punctul critic fiind în 2024, moment la care a atins maximul istoric după 1948, respectiv un sold negativ de 36,1 mld USD; altfel spus, „exporturile nete” au înregistrat valori negative (aceasta a indus anumite influențe negative asupra economiei: „export” de locuri de muncă, presiuni asupra cursului de schimb valutar, pierdere de valoare adăugată etc.).

În prezent, majoritatea covârșitoare a țărilor lumii (cu excepția Coreei de Nord) tranzacționează pe piețele externe o parte semnificativă din PIB; *gradul de deschidere față de exterior* (evaluat prin ponderea exporturilor/importurilor în PIB) a înregistrat, după 1970, un trend ascendent atât la nivel mondial, cât și pe categorii de țări (tabelul nr.1.2.). Exemplificativ, în tabelul menționat se prezintă, pentru câteva dintre țările Occidentale (Belgia și SUA), inclusiv România, maniera în care a evoluat gradul de deschidere a economiilor naționale din anii '70 și până în prezent *derivat numai din acest indicator*; procentele exprimă ponderea exporturilor în GDP pentru fiecare țară și sugerează o corelație între creșterea economică și/sau prosperitatea unei țări, ca efect al promovării exporturilor; totuși, acest indicator relativ (Exporturi per GDP)²⁹ nu trebuie să fie absolutizat ca relevanță (creșterea

²⁷ UNCTADstat.

²⁸ UNCTADstat.

²⁹ La indicatorul E/GDP se poate determina alt indicator derivat, anume cota procentuală din GDP ce se obține din exporturi, ca valoare adăugată.

economică a unei țări derivă și din ponderea/structura importurilor în GDP, excedentul/deficitul balanței de plăți externe, tradițiile economice/industriale, volumul investițiilor străine atrase, rata investițiilor în GDP etc.; o semnificație aparte induce indicatorul numit de Samuelson *exporturi nete*, care se reflectă direct asupra producției, angajării forței de muncă, și amplifică în final cererea agregată).³⁰

Tabelul nr. 1.2. Evoluția gradului de deschidere, pe categorii de țări, exprimat ca pondere a exporturilor de bunuri și servicii în GDP (%) în perioada 1970-2005

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Țări în dezvoltare	13,94	20,57	24,58	21,87	24,92	28,39	33,73	38,95
Țări cu economii în tranziție	0,68	0,90	1,34	1,69	22,46	31,44	45,19	38,41
Țări dezvoltate	12,60	16,04	18,40	16,54	17,37	18,64	20,73	23,09

Sursa: Adaptat după UNCTAD *Handbook of Statistics*, 2016;
<http://stats.unctad.org/Handbook>; Copyright © All rights reserved

Mai recent, rapoartele UNCTAD grupează diferit țările lumii; prin urmare, am recurs la evidențierea într-un tabel distinct a indicatorului inclus în analiză pentru perioada 2010-2023.

Tabelul nr. 1.3. Evoluția gradului de deschidere, pe categorii de țări, exprimat ca pondere a exporturilor de bunuri și servicii în GDP în perioada 2010-2023 (%)

	2010	2013	2015	2018	2020	2023
Economii dezvoltate	26.03%	28.29%	27.35%	28.55%	25.43%	28.60%
Economii în curs de dezvoltare	32.56%	32.81%	28.80%	29.39%	26.62%	29.80%
Economii mai puțin dezvoltate	25.40%	25.49%	19.23%	21.14%	17.47%	21.52%

Sursa: Elaborare autori după UNCTADstat Data centre,
<https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

³⁰ Asupra evoluției acestui indicator pentru câteva țări occidentale revenim în Capitolul 16 al lucrării; spunem explicit că acest indicator are o anumită putere de sugestie, dar ea nu trebuie absolutizată; de pildă, din tabelul invocat rezultă că economia României are un grad de deschidere către exterior mai pronunțat decât SUA (determinat ca E/GDP), însă nivelul de dezvoltare și/sau nivelul de trai în România rămâne mult în urma celor două țări menționate; ideal este ca acest indicator să fie completat prin includerea în analiză a altor indicatori determinați sub egida ONU, OMC, UNCTAD etc., cum ar fi de exemplu HDI (*Human Development Index*).