

Dana BAKO Gheorghe CIOBANU
Liviu DECEANU Marcel PÎRVU
Monica POP SILAGHI Cătălin POSTELNICU
Adina RUS Ștefana VARVARI

TRANZACȚII ECONOMICE INTERNATIONALE

PRESA
UNIVERSITARĂ
CLUJEANĂ

**DANA BAKO | GHEORGHE CIOBANU | LIVIU DECEANU |
MARCEL PÎRVU | MONICA POP SILAGHI |
CĂTĂLIN POSTELNICU | ADINA RUS | ȘTEFANA VARVARI**

TRANZACȚII ECONOMICE INTERNATIONALE

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

2025

Referenți științifici:

Prof. univ. dr. Andreea-Oana Iacobuță-Mihăiță

Conf. univ. dr. Gabriela Bodea

ISBN 978-606-37-2622-4

© 2025 Autorii volumului. Toate drepturile rezervate. Reproducerea integrală sau parțială a textului, prin orice mijloace, fără acordul autorilor, este interzisă și se pedepsește conform legii.

Universitatea Babeș-Bolyai
Presa Universitară Clujeană
Director: Codruța Săcelean
Str. Hasdeu nr. 51
400371 Cluj-Napoca, România
Tel./Fax: (+40)-264-597.401
E-mail: editura@ubbcluj.ro
<http://www.editura.ubbcluj.ro/>



Coordonator Dana BAKO

Autorii volumului Dana BAKO
Gheorghe CIOBANU
Liviu DECEANU
Marcel PÎRVU
Monica POP SILAGHI
Cătălin POSTELNICU
Adina RUS
Ștefana VARVARI

Tehnoredactarea
computerizată Cristina NAȘ

CUPRINS

ABREVIERI.....	6
Lista tabelelor	7
Lista figurilor	7
Lista căsuțelor.....	7
Capitolul 1	9
Comerțul internațional contemporan	9
1.1 Teoria economică asupra schimburilor internaționale.....	9
1.1.1 Teoria ecartului tehnologic	16
1.1.2 Teoria ciclului de viață al produsului.....	17
1.2 Comerțul mondial contemporan - caracterizare generală	20
1.3 Indicatori de eficiență ai comerțului exterior	24
1.3.1 Indicatori de eficiență la nivel microeconomic	24
1.3.2 Indicatori de eficiență la nivel macroeconomic	25
1.4 Organizația mondială a comerțului - istoric, evoluție, activitate	28
1.4.1 Acordul General pentru Tarife și Comerț	28
1.4.2 Organizația Mondială a Comerțului	31
CAPITOLUL 2	39
Sisteme de organizare a comerțului exterior.....	39
2.1. Rolul statului în organizarea schimburilor economice externe	39
2.2. Modalități de organizare a comerțului exterior	40
2.2.1. Schimburile economice directe: forme, avantaje și limite; comerțanții de intermediere	40
2.2.2. Societăți de intermediere și schimburile indirecte	46
CAPITOLUL 3	51
INFORMAREA ȘI NEGOCIEREA ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE INTERNAȚIONALE.....	51
3.1. Informarea cu privire la piață și la partenerii externi	51
3.1.1. Studiile de piață	51
3.1.2. Metodologia și tehnicile cercetării conjuncturii piețelor externe	53
3.1.3. Elemente de marketing internațional	53
3.2. Procesul negocierii comerciale internaționale.....	54
3.2.1. Delimitări conceptuale ale procesului negocierii comerciale internaționale	54
3.2.2. Factori culturali care influențează negocierile în tranzacțiile internaționale	56
3.2.3. Contactarea partenerului extern	59
3.2.4. Pregătirea, desfășurarea și finalizarea negocierilor	61
3.2.5. Tehnici de negociere	69
Capitolul 4	71
Contractul de vânzare internațională	71
4.1. Caracteristicile generale ale contractului de vânzare internațională.....	71
4.2. Clauze și condiții ale contractelor de vânzare internațională	72
4.2.1. Obiectul contractului. Condiții de ambalare și marcare	72
4.2.2. Clauzele și condițiile cu privire la calitatea mărfurilor	74
4.2.3. Condițiile de livrare	76
4.2.4. Termenul de livrare.....	90
4.2.5. Formarea prețului mondial; clauzele și condițiile referitoare la preț	91
4.3. Derularea contractelor de vânzare internațională	95
4.3.1. Pregătirea mărfurilor la export.....	96
4.3.2. Facturarea la extern.....	97
4.3.3. Expediția internațională	98
4.3.4. Transportul internațional de mărfuri	100
4.3.5. Asigurarea mărfurilor în trafic internațional	103
4.3.6. Vămuirea mărfurilor	106
4.4. Tranzacții comerciale speciale	109
4.4.1. Transferul internațional de tehnologie.....	109
4.4.2. Franchising / Franciză — cesionarea dreptului de comercializare	116
4.4.3. Tranzacțiile de consulting-engineering	121
4.4.4. Leasingul internațional	124
4.4.5. Licitațiile internaționale	133
CAPITOLUL 5	143
RISCURILE ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE INTERNAȚIONALE	143
5.1. Piața valutară. Cursul de schimb nominal și real.....	143
5.2. Definirea și clasificarea riscurilor în tranzacțiile internaționale	144

5.3.	Metode și tehnici contractuale de protejare împotriva riscurilor	151
5.3.1	Metode și tehnici de protejare împotriva riscului valutar	152
5.3.2	Metode și tehnici contractuale de protejare împotriva riscului de preț	159
5.4	Metode și tehnici extracontractuale de protejare împotriva riscurilor comerciale.....	161
5.4.1	Tranzacțiile la vedere și la termen pe piața valutară	161
5.4.2	Tehnici de realizare a operațiunilor de hedging	164
5.5	Aplicații rezolvate și aplicații propuse	166
5.5.1	Aplicații rezolvate - Metode contractuale de acoperire a riscului valutar	166
5.5.2	Aplicații rezolvate - Metode extracontractuale de acoperire a riscului valutar	170
5.5.3	Aplicații rezolvate - Metode contractuale de acoperire a riscului de preț	175
5.5.4	Aplicații rezolvate - Metode extracontractuale de acoperire a riscului de preț	177
5.5.5	Aplicații propuse	179
CAPITOLUL 6		183
TRANZACȚIILE LA BURSA		183
6.1.	Bursele de mărfuri și bursele de valori	183
6.2.	Organizarea și funcționarea burselor.....	186
6.3.	Tranzacțiile de bursă	189
Capitolul 7		205
Operațiunile comerciale combinate		205
7.1.	Factorii și condițiile care au determinat apariția și dezvoltarea operațiunilor în contrapartidă	205
7.2.	Tipologia tranzacțiilor în contrapartidă	206
7.2.1.	Operațiunile paralele	207
7.2.2.	Compensațiile	211
7.2.3.	Particularități ale negocierii și contractării operațiunilor în contrapartidă	219
7.3.	Operațiunile de reexport și swap	223
7.4.	Operațiunile de switch.....	227
7.4.1.	Mecanismul operațiunilor de switch cu marfă și switch valutar	228
7.4.2.	Eficiența operațiunilor de switch	234
BIBLIOGRAFIE		237

ABREVIERI

AUD	Dolar australian
BICE	Banca Internațională de Colaborare Economică
BIRD	Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare
BM	Banca Mondială
CAD	Dolar canadian
CAER	Consiliul de Ajutor Economic Reciproc
CBOT	Chicago Board of Trade
C&F	Cost and freight (Cost și navlu)
CHF	Franc elvețian
CIF	Cost, insurance and freight (Cost, asigurare și navlu)
CIP	Carriage and insurance paid to (Transport și asigurare plătite până la)
CME	Chicago Mercantile Exchange
CMR	Convenția privitoare la transporturile internaționale de mărfuri pe cale rutieră
COTIF	Convention relative aux transports internationaux ferroviaires
CPT	Carriage paid to (Transport plătit până la)
CNY	Renminbi chinezesc
DAU	Document administrativ unic
DAP	Delivered at place (Livrat la locul de destinație)
DAT	Delivered at terminal (Livrat la terminal)
DDP	Delivered duty paid (Livrat cu vama plătită/taxe plătite)
DKK	Coroana daneză
DST (XDR)	Drepturi speciale de tragere
DTV	Dispoziție de transport și vămuire
EUR	Euro
EXW	Ex works (Franco fabrica)
FAS	Free alongside ship (Franco lângă vas)
FCA	Free carrier (Franco căraș/transportator)
FIATA	Federația Internațională a Organizațiilor de Expediție
FMI	Fondul Monetar Internațional
FOB	Free on board (Franco la bordul vasului)
GATS	Acordul general asupra comerțului cu servicii
GATT	Acordul general pentru tarife și comerț
GBP	Lira sterlină
INCOTERMS	International Commercial Terms
ISO	International Standardisation Organisation
JPY	Yen japonez
LAFTA	Latin American Free Trade Association
MERCOSUR	Mercado Comun del Sur
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NOK	Coroană norvegiană
OMC (WTO)	Organizația Mondială a Comerțului (World Trade Organisation)
ONU	Organizația Națiunilor Unite
OPEC	Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol
PNB	Produsul Național Brut
PIB	Produsul Intern Brut
RAFTD	Revised American Foreign Trade Definitions
SEK	Coroană suedeză
TRIPS	Acordul privind aspectele legate de drepturile de proprietate intelectuală asociate comerțului
USD	Dolar american
VV	Valoarea în vamă

LISTA TABELELOR

Tabel 1. Pilonii competitivității conform Forumului Economic Mondial.....	19
Tabel 2. Short-hedging - exemplu	177
Tabel 3. Long-hedging - exemplu.....	178
Tabel 4. Finalizarea opțiunilor CALL	201
Tabel 5. Finalizarea opțiunilor PUT	202

LISTA FIGURILOR

Figura 1. Evoluția schimburilor comerciale și a PIB-ului mondial 2003-2023 (creștere anuală, %).....	21
Figura 2. Comerțul mondial contemporan pe produse, perioada 2013-2023 (mil. USD)	22
Figura 3. Prețul mediu lunar la bunuri primare, Ian. 2019-Mai 2023 (Index 2019=100)	22
Figura 4. Exporturile mondiale de servicii comerciale pe regiuni, 2013-2023 (Mil. USD).....	23
Figura 5. Organigrama OMC	33
Figura 8. Relația preț - condiție de livrare	95
Figura 9. Derularea exportului.....	96
Figura 11. Perioada de derulare a contractului	152
Figura 12. Tendința de apreciere a monedei plății.....	153
Figura 13. Tendința de depreciere a monedei plății.....	154
Figura 14. Riscul de preț pentru exportator și pentru importator	159
Figura 15. Poziția LONG CALL	200
Figura 16. Poziția SHORT CALL	200
Figura 17. Poziția LONG PUT	201
Figura 18. Poziția SHORT PUT	202
Figura 19. Mecanismul achiziționărilor legate	208
Figura 20. Mecanismul operațiunilor iunctimate	209
Figura 21. Mecanismul operațiunii de buy-back	210
Figura 22. Tipuri de compensații individuale simple.....	211
Figura 23. Mecanismul compensațiilor bilaterale largite.....	212
Figura 24. Compensații triunghiulare și în lanț.....	213
Figura 25. Barterul bilateral.....	214
Figura 26. Barterul multilateral	215
Figura 27. Clearingul cu două conturi	217
Figura 28. Operațiunea de reexport	224
Figura 29. Prelucrarea în lohn.....	225
Figura 30. Operațiunea de swap cu marfă	226
Figura 31. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip aller.....	229
Figura 32. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip aller - exemplu.....	230
Figura 33. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip retour	231
Figura 34. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip retour – exemplu.....	232

LISTA CĂSUȚELOR

Căsuța 1 Etapele negocierii.....	55
Căsuța 2 Stiluri de negociere – exemplificări	56
Căsuța 3 Factori culturali - exemplificare.....	57
Căsuța 5 Comunicarea verbală - exemplificări	63
Căsuța 6 Comunicarea non-verbală - exemplificări.....	64
Căsuța 7 Tehnici de convingere folosite în procesul argumentării	64
Căsuța 8 Tipuri de argumentare.....	65
Căsuța 9 Tactici pentru evitarea sau combaterea obiecțiilor.....	66
Căsuța 10 Tactici pentru ridicarea de obiecții și tratarea obiecțiilor partenerului.....	66
Căsuța 11 Strategii în abordarea concesiilor	67
Căsuța 12 Strategeme pentru obținerea de concesi sau realizarea de compromisuri	67
Căsuța 13 Atitudinea față de concesi - exemplificări	67
Căsuța 14 Luarea deciziilor și rolul contractului - exemplificări.....	68
Căsuța 15. INCOTERMS 2010 – exemplu.....	90
Căsuța 16. Exemplu de asigurare.....	106
Căsuța 17. CAZUL 1 – Aplicarea Regimului Tarifar de Bază	108
Căsuța 18. CAZUL 2 – Aplicarea Regimului Tarifar Preferențial	108

Căsuța 19. Contractul de licențiere – clauze	113
Căsuța 20. Contractul de know-how – clauze.....	115
Căsuța 21. Contractul de franciză – clauze	120
Căsuța 22. Contractul de consulting-engineering – clauze	124
Căsuța 23. Mod de calcul a chiriei în cadrul unui contract de leasing financiar	130
Căsuța 24. Contractul de leasing – clauze	132
Căsuța 25. Tipologia riscurilor – aplicație	151
Căsuța 26. Acțiunile exportatorului în situația aprecierii/deprecierii monedei plății	158
Căsuța 27. Acțiunile importatorului în situația aprecierii/deprecierii monedei plății	158

CAPITOLUL 1

COMERȚUL INTERNAȚIONAL CONTEMPORAN

Contextul lumii globalizate presupune o înțelegere din ce în ce mai mare a motivației țărilor de a întreprinde schimburi economice internaționale. Găsirea de argumente privind motivația internaționalizării este utilă nu numai pentru a recunoaște caracterul unei politici la nivel macroeconomic al unei țări, ci și pentru a vedea modul în care poate să aibă loc o creștere a profitabilității afacerilor economice internaționale. Schimburile dintre țări rezultă din dorința de a investi, de a crește veniturile, precum și din nevoia de a beneficia de pe urma internaționalizării afacerilor, pe toate palierele (specializarea muncii, diviziunea muncii, economii de scară). Teoriile cu privire la schimburile economice internaționale permit înțelegerea necesității țărilor de a efectua schimburi și de a interacționa. Multe dintre ele au fost scrise într-un anumit context istorico-politic pentru a explica fapte și fenomene aferente aceluși context, însă ulterior practica tranzacțiilor comerciale internaționale a demonstrat punerea lor în practică, prin studii empirice efectuate pe scară macro și microeconomică.

Rapoartele Organizației Mondiale a Comerțului demonstrează cifric, cu date pe țări, mutațiile care au loc pe plan mondial între liderii la schimburile internaționale. Este evidențiată astfel, ascensiunea Chinei, atât la exporturi, cât și la importuri, îndeosebi după criza financiară mondială. Totodată, ca urmare a crizei financiare mondiale au avut loc scăderi ale volumului schimburilor comerciale, corelate cu scăderi ale PIB-ului pe plan mondial. De asemenea, mai recent (după 2016), asistăm la o ușoară dezechilibrare a economiei mondiale, prin scăderi ale ritmurilor de creștere ale PIB pe plan mondial și ale schimburilor economice mondiale.

Vom trata în acest capitol teoriile schimburilor economice internaționale, insistând pe competitivitate, ca și concept desprins din aceste teorii, apoi pe indicatori de eficiență ai schimburilor economice la nivel macroeconomic, cu interpretări.

1.1 Teoria economică asupra schimburilor internaționale

Teoriile asupra schimburilor economice internaționale au apărut, așadar, din nevoia de a răspunde la întrebări precum:

- Cum se explică apariția și ce elemente determină structura schimburilor economice dintre două sau mai multe state?
- Care sunt mecanismele ce stau la baza formării prețurilor internaționale?
- Ce efecte produc schimburile economice externe asupra statelor participante?

Pentru a răspunde acestor întrebări, au apărut teorii, respectiv modele care simplifică realitatea economică. Această abordare permite elaborarea unor concluzii care sunt parțial valide, dar permit extinderi prin relaxarea de ipoteze și permit înțelegerea cadrului de bază.

Teoriile asupra schimburilor economice internaționale se fundamentează, în principal, pe analiza diferențelor de costuri, a diferențelor între intensitatea înzestrării cu factori de producție sau a ritmului inovațiilor tehnice și tehnologice, a gradului de noutate al produsului sau a modalităților de acumulare a capitalului. Teoria clasică și neoclasică asupra schimburilor și specializării internaționale cuprinde, în perspectivă istorică, mai multe abordări sau curente pe care le vom analiza succint în cele ce urmează, insistând îndeosebi asupra premiselor de la care s-a pornit și a rezultatelor mai semnificative la care s-a ajuns.

*Mercantilismul*¹ a fost primul curent de gândire care a abordat problematica schimburilor internaționale. Concluziile la care au ajuns mercantiliștii derivă din specificul doctrinei propuse de

¹ Mercantilismul a fost o doctrină economică practică de statele europene în perioada de început a capitalismului liberei concurențe (sec. XVI-XVII) pentru a-și întări puterea economică și influența politică. (Dicționarul de Relații Economice Internaționale, 1993)

ei: preponderența capitalului comercial față de cel productiv, identificarea bogăției cu metalele prețioase, considerarea comerțului exterior ca singura activitate aducătoare de bogăție² și în același timp ca *joc cu sumă nulă*, adică câștigul unei țări de pe urma schimburilor se face întotdeauna pe seama partenerului care pierde exact aceeași valoare. Potrivit acestei concepții câștigă doar exportatorii care, în schimbul mărfurilor vândute primesc aur, în timp ce importatorii plătind, pierd.

Exponenții cei mai reprezentativi ai *școlii clasice engleze* cum ar fi Adam Smith, Robert Torrens, David Ricardo, John Stuart Mill, au fost primii care au adresat și au încercat să ofere răspunsuri la trei întrebări fundamentale:

- Care sunt câștigurile din comerț? (Beneficiază cineva de pe urma comerțului internațional?; De unde provin câștigurile din comerț și cum sunt ele împărțite între țări?; Care este costul protecționismului?; Cât de mare este costul auto-suficienței?);
- Care este structura (sau modelul) comerțului? (Ce bunuri se exportă și se importă de către fiecare țară?; Care sunt legile fundamentale care guvernează alocarea internațională a resurselor și fluxurilor comerciale?);
- Care sunt termenii comerțului?, (adică la ce prețuri sunt importate și exportate bunurile schimbate?).

Adam Smith în lucrarea sa fundamentală *Avuția Națiunilor* (1776) respinge tezele avansate de mercantiliști, atât în ceea ce privește izvorul sau sursa bogăției, cât și în ceea ce privește modelul explicativ al schimburilor internaționale. Astfel, la baza teoriei sale asupra comerțului internațional se află ca premise esențiale: teoria valorii muncă - care afirmă că munca este unicul factor de producție, într-o economie închisă bunurile se schimbă în funcție de munca încorporată în producerea lor - ipoteza pieței cu concurență pură și perfectă precum și ipoteza imobilității internaționale a muncii, respectiv a factorilor de producție, care potrivit teoriei avantajului absolut sunt perfect mobili în interiorul unei țări și perfect imobili în exterior.

Pornind de la premisa că două țări dispun de aceeași cantitate de muncă, dar produc două mărfuri (necesare consumului) luate în studiu (pânză și grâu) cu consumuri diferite (de muncă, singurul factor de producție considerat), satisfacerea nevoilor se realizează la un anumit nivel în condiții de autarhie și la un alt nivel (mai ridicat) odată cu deschiderea piețelor și apariția schimburilor externe. Fiecare țară se va specializa și va exporta produsul în care deține avantajul absolut, respectiv va importa produsul în care deține un dezavantaj absolut. Conform teoriei lui Adam Smith câștigurile realizate de fiecare țară în parte, ca urmare a participării la schimburile internaționale, vor fi datorate exclusiv deținerii avantajului absolut în producerea bunului exportat. Aceasta înseamnă că ele produc mai ieftin în termeni de intrări de muncă/unitate de produs finit.

Amploarea crescândă a comerțului exterior al Marii Britanii în perioada revoluției industriale și preocupare ei pentru întărirea legăturilor cu coloniile de pe alte continente au adus în atenția economiștilor timpului problema bazelor teoretice ale relațiilor economice internaționale și ale politicii economice externe optime. Teoria avantajelor absolute nu-și mai găsea aplicabilitate decât în mod excepțional. Situația cea mai frecventă în comerțul internațional era aceea în care unul dintre parteneri nu deținea avantaj absolut la nici un produs dintre cele care făceau obiectul schimburilor. Din acest motiv, a apărut necesitatea fundamentării teoretice a schimburilor în noile condiții.

Răspunsul a venit sub forma *teoriei costurilor comparative de producție și avantajelor relative reciproce*, menită să explice cauzele și consecințele diviziunii internaționale a muncii, principiile alocării raționale a resurselor și câștigurile care pot fi obținute. Rudimente ale acestei teorii apar în scrierile unor mercantiliști târzii, care privesc comerțul internațional ca pe un mijloc de a obține produse care cer mai puțină muncă decât în țara dată³.

De asemenea, noțiunea de cost comparativ poate fi găsită la englezul Robert Torrens (1780-1864) în lucrarea *Eseu asupra comerțului exterior cu cereale* (1815) în care demonstrează că poate fi avantajos schimbul internațional chiar dacă mărfurile importate au fost obținute în țara de origine cu costuri mai ridicate decât ar putea fi produse în țara importatoare.

² producția era privită ca o simplă premisă a creșterii avuției, iar comerțul intern doar o deplasare a avuției în interiorul țării

³ lucrare anonimă: Considerațiuni asupra comerțului cu Indiile Răsăritene - 1701

Cu toate acestea, paternitatea teoriei este atribuită economistului englez *David Ricardo*, care în capitolul VII *Despre comerțul exterior* al celebrei lucrări *Despre principiile economiei politice și impunerii* abordează alternativa, mult mai probabilă, potrivit căreia nu toți partenerii dețin avantaje absolute în producția de bunuri. El demonstrează că avantajul absolut nu este indispensabil pentru un comerț profitabil.

*Avantajul relativ (sau comparativ)*⁴ reprezintă posibilitatea de a obține o marfă cu o cheltuială de timp de muncă *relativ* mai mică în comparație cu cea necesită pentru producerea altei mărfi în aceeași țară, chiar dacă aceasta implică mai mult timp de muncă decât în alte țări sau în țările partenere.

Specializarea în producție între două (sau mai multe) țări se realizează prin alocarea resurselor în producția unor bunuri care, chiar dacă ocazionează un consum de resurse mai ridicat decât la partener, prin schimburi cu acesta din urmă asigură obținerea altor mărfuri, care ar fi încorporat un consum mult mai mare de resurse. Specializarea de acest fel permite creșterea generală a consumului (în toate statele) fără modificarea resurselor utilizate pentru producție. Comerțul liber este reciproc avantajos în accepțiunea ricardiană dacă și numai dacă există un avantaj comparativ.

Dacă există, câștigul de pe urma schimburilor este egal cu diferența dintre raportul de schimb intern (mai mare) și raportul de schimb internațional al produsului respectiv (mai mic). Pentru țările producătoare raportul internațional este dependent nu numai de raportul de schimb din țara parteneră, ci și de cererea de pe piața acestuia. Dacă cererea este foarte puternică prețul internațional va fi apropiat (sau chiar egal) cu prețul intern al țării care nu deține avantajul comparativ (deci foarte avantajos pentru producător), în timp ce, dacă cererea este scăzută, prețul internațional va fi apropiat de prețul (mai scăzut) al producătorului specializat.

Rezultă deci, că avem de a face cu o repartitie inegală⁵ a câștigurilor între țările participante la schimburi, cererea jucând un rol esențial în stabilirea prețului internațional. Specializarea se realizează, deci, în funcție de condițiile ofertei, în timp ce repartizarea câștigurilor depinde într-o măsură decisivă de condițiile cererii, respectiv de dimensiunile pieței⁶.

David Ricardo a adoptat, la fel ca Adam Smith, o puternică poziție de dezaprobare a protecționismului și în favoarea liberului schimb, declarându-se împotriva celebrelor *Legi ale cerealelor*⁷, care impuneau taxe vamale glisante la importul de cereale (cu cât scădea prețul în străinătate, cu atât creștea taxa de import), constituind o eficientă barieră în calea aducerii grâului ieftin în Anglia și menținând rente nejustificate de mari pentru proprietarii funciari în dauna profiturilor întreprinzătorilor capitaliști⁸. Concluzia la care ajunge Ricardo este aceea că singurul efect al subvențiilor și taxelor este deturnarea unui capital de la utilizarea înspre care el ar fi orientat în mod normal.

Teoria ricardiană a fost testată empiric în mod oficial pentru prima dată în anul 1951 (adică la 134 de ani de la lansarea ei) de către MacDougall⁹, care a luat în considerare comerțul a două țări: Statele Unite ale Americii și Regatul Unit al Marii Britanii în anul de referință 1937. Deoarece comerțul bilateral era distorsionat de tarife¹⁰, deci greu de analizat și relativ mic în comparație cu

⁴ avantajul comparativ este, spre deosebire de avantajul absolut, un termen relativ: într-un model 2x2 (două țări, două produse) după ce se determină avantajul comparativ al unei țări într-o ramură, se concluzionează în mod *automat* că cealaltă țară deține avantaj relativ în cealaltă ramură

⁵ cazul ideal, în care partajarea schimburilor se face în mod egal, este acela în care prețul internațional se fixează exact la mijlocul raportului dintre cele două prețuri naționale;

⁶ este cunoscut "*paradoxul țărilor mici*", care se pot specializa practic complet, în timp ce, în cazul țărilor mari, specializarea completă nu este nici posibilă nici eficientă. Astfel (pentru că țara mai mare este nevoită să producă și în ramura în care nu deține nici măcar avantaj comparativ), țara mică va beneficia de o diferență favorabilă între prețul intern (fundamentat pe costul de producție) și prețul internațional și va fi în poziția de a acapara o parte mai mare a câștigurilor din comerț.

⁷ *Corn Laws*, eng.

⁸ vezi concepția ricardiană referitoare la repartitia veniturilor

⁹ vezi Winters, op.cit.

¹⁰ exporturile britanice în SUA erau afectate de barierele comerciale, cele americane în Regatul Unit erau afectate de tariful britanic și, astfel, comerțul bilateral era deformat de diferențele dintre cele două tarife vamale, în timp ce exporturile într-o țară terță suportă un tratament relativ uniform

schimburile totale, MacDougall a generalizat teoria ricardiană, afirmând că o țară care are avantaj comparativ într-un anumit bun va deține o parte relativ însemnată a *piețelor terțe* ale bunului respectiv. Utilizând date pentru 25 de produse manufacturate, el a ajuns la concluzia că rata exporturilor britanice/exporturilor americane depindea în mod strict invers proporțional de cererea relativă de muncă fizică în Regatul Unit față de SUA și de costurile relative ale forței de muncă. Rezultatele au părut să confirme ideea de bază a teoriei: acolo unde productivitatea este comparativ mai ridicată, exporturile sunt mai mari. Această metodă de verificare a fost criticată pentru aspecte legate de rigurozitatea demonstrației (Bhagwati, 1964), după cum a fost criticată și teoria ricardiană însăși¹¹. În concluzie însă, deși predicțiile specifice teoriei ricardiene nu sunt susținute empiric în mod strict (în special cele referitoare la specializarea completă la care sunt împinși partenerii pentru a-și maximiza profitul), ideea generală este aceea că avantajele comparative pot explica în sens larg modelul schimburilor comerciale ale statelor.

Pentru că teoria lui Ricardo are, vis-a-vis de realitățile contemporane, numeroase limite, adepții ai *curentului neoclastic*¹² au integrat teoria avantajelor comparative într-un model de echilibru general. În acest model oferta și cererea, respectiv salariul și prețul au fiecare un rol bine determinat și analizat.

Cei mai de seamă economiști ai timpului și-au adus o contribuție la dezvoltarea teoriei comerțului internațional prin sublinierea sau confirmarea unor rezultate anterioare sau lansarea unor concepții noi. Astfel, teoria valorilor internaționale a lui *John Stuart Mill*¹³ reafirmă constatarea empirică a agenților economici că mărfurile pe care le importă o țară sunt plătite cu mărfurile pe care le exportă în țara parteneră, iar raportul de schimb al unei țări este cu atât mai avantajos cu cât cererea pentru mărfurile ei este mai mare, iar cererea proprie pentru mărfurile străine este mai mică.

*Alfred Marshall*¹⁴ este autorul unui compromis între teoria subiectivă a valorii (teoria valorii-utilitate) și prețurilor și teoria obiectivă (teoria valorii-muncă). Pe termen scurt, el explică prețurile mărfurilor în funcție de utilitatea acestora, iar pe termen lung (ca tendință) în funcție de costul lor de producție. În concepția sa, avantajul în comerțul internațional constă în surplusul de cost pe care ar fi trebuit să-l suporte o țară dacă și-ar fi produs singură marfa importată, peste costul produselor exportate, pentru a-și procura marfa respectivă.

Marginaliștii au introdus prin *teoria pură a comerțului internațional* o tehnicizare accentuată a investigațiilor în domeniul comerțului internațional, examinând cu preponderență latura cantitativă a schimburilor, încercând modelarea lor matematică și exprimarea grafică prin curbe de indiferență. Ei au subapreciat rolul banilor, ceea ce a condus la o “rupere” a teoriei pure de teoria monetară a relațiilor economice internaționale.

Neoclasicii sunt aceia care au introdus conceptul de cost de oportunitate. *Costul de oportunitate al produsului “i” este dat de o sumă de bunuri “j” a căror producție trebuie abandonată pentru a se disponibiliza resursele necesare fabricării unei unități din primul produs (“i”).* Cele două concepte fundamentale pe care se bazează teoriile dezvoltate de neoclasici sunt costurile de oportunitate crescătoare și curbele de indiferență la consum colective. Economiiștii neoclasici au ridicat obiecții serioase premisei ricardiene relative la costurile de oportunitate constante. În primul rând, aceasta contrazicea observația empirică conform căreia în foarte multe ramuri de producție se opera în condiții de costuri crescătoare. În al doilea rând, costurile de oportunitate constante conduceau la specializarea absolută sau completă, care, la rândul ei, nu corespundea vieții economice reale¹⁵.

De asemenea, luarea în considerare a cererii prin curbele de indiferență la consum remedia lacuna lui Ricardo, care nu a fost în măsură să stabilească condițiile echilibrului internațional, deoarece modelul său considera doar oferta. Deși discutabile ca și concept¹⁶, curbele de indiferență

¹¹ vezi în acest sens analiza critică a teoriei ricardiene prin prisma problemelor întâmpinate de țările rămase în urmă, realizată de Mihail Manoilescu în *Forțele naționale productive și comerțul exterior*, Ed. Științifică și Enciclopedică, București, 1986

¹² avem în vedere lucrări ale unor autori ca W. Leontief, G. Haberler, J. Viner și alții;

¹³ *Principii de economie politică cu unele din aplicațiile lor la economia socială*, 1848

¹⁴ *Teoria pură a comerțului exterior* (1879), *Principiile științei economice* (1890), Bani, credit și comerț (1923)

¹⁵ de exemplu SUA continuau să producă în interior cea mai mare parte a mărfurilor pe care le importau

¹⁶ comparațiile interpersonale de utilitate sunt considerate neștiințifice

colective (sau sociale) permit determinarea punctelor de echilibru potențial, a punctului de echilibru stabil al schimburilor internaționale, iar rezultatele furnizate sunt calitativ similare cu cele obținute într-un mod mult mai laborios prin utilizarea unui model total dezagregat¹⁷.

Pe această bază *specializarea internațională* trebuie să țină cont de punctul de întâlnire a costului de oportunitate (numit și rată marginală de transformare) cu rata marginală de substituție (sau raportul de schimb), care exprimă importurile ce se pot realiza prin exportul unei cantități determinate de produse. În modelul folosit de Ricardo prețurile sunt egale cu costurile unitare ale muncii, dar comparațiile reale trebuie să țină cont și de nivelul salariilor, respectiv de efectele ratelor de schimb ale valutelor celor două țări asupra costurilor și prețurilor. Luarea în calcul a acestor variabile arată că avantajele inițiale (absolute sau relative) pot cunoaște modificări importante ca urmare a modificării salariilor sau a cursurilor de schimb valutar.

Întreaga teorie neoclasică a comerțului internațional este o teorie a echilibrului¹⁸, fie că este vorba despre analiza specializării la nivelul produselor care introduce conceptul, extrem de util, de curbă de cerere-ofertă sau cerere reciprocă sau analiza la nivelul factorilor de producție.

Teoria contemporană asupra schimburilor economice internaționale are, în *modelul H.O.S.* (Heckscher-Ohlin-Samuelson) o reprezentare foarte importantă. Modelul preia din teoria clasică (și implicit din varianta inițială ricardiană) cel puțin patru elemente: conceptul de *cost comparativ*, *conceptul de avantaj relativ* în comerțul internațional, *conceptul de avantaj reciproc* pentru partenerii comerciali și *politica externă* a liberului schimb. Modelul respinge însă orice legătură a teoriei comerțului internațional cu teoria valorii bazată pe muncă.

Baza metodologică a modelului HOS reconstituie teoria echilibrului economic general, având ca punct de plecare teoria subiectivist-marginalistă despre utilitatea și productivitatea marginală a bunurilor economice și factorilor de producție¹⁹. Nici Ricardo și nici Torrens nu au răspuns la întrebarea referitoare la factorii esențiali care determină avantajul comparativ. Potrivit teoriilor lor, el depindea de diferențele comparative ale productivității muncii (de fapt de diferențele de tehnologie) în țările participante la schimburile internaționale, fără însă a explica care sunt bazele unor asemenea diferențe²⁰.

În modelul Heckscher-Ohlin²¹, apărut la aproximativ un secol mai târziu, cei doi economiști suedezi au oferit o teză care a devenit explicația larg recunoscută a cauzelor comerțului internațional. Ideea centrală se bazează pe două premise:

- (a) *Produsele* diferă între ele în ceea ce privește *necesarul* de factori pentru fabricarea lor, sau cu alte cuvinte, în funcție de *intensivitatea* lor factorială.
- (b) *Țările* diferă în *înzestrarea* lor cu factori de producție, respectiv în *abundența* resurselor de care dispun. Pornind de la principiul marginalist al utilității finale, a cărei mărime este invers proporțională cu abundența bunurilor intermediare (sau factorilor) folosite sau direct proporționale cu raritatea lor, se consideră că avantajul relativ al fiecărei țări depinde de acea combinație de factori de producție care asigură o proporție comparativ mai mare din factorul mai abundent și deci mai ieftin, care poate permite un cost de producție relativ mai redus al mărfurilor ce urmează a fi exportate.

Modelul Heckscher-Ohlin folosește *ipoteza ireversibilității intensității factorilor*, potrivit căreia intensitatea factorială a producției unui bun față de un altul, oricare ar fi remunerația (productivitatea) factorilor, este întotdeauna de același sens (mai mare consumatoare de capital sau de muncă). Celelalte premise pe care se sprijină teoria se referă la:

¹⁷ prin considerarea curbelor de indiferență individuale

¹⁸ vezi Maurice Bye, op.cit.

¹⁹ Elemente sintetizate în *Teoria interdependenței reciproce a prețurilor* de către economistul suedez Cassel

²⁰ în analiza ricardiană cauza implicită erau diferențele climatice

²¹ geneza acestui model, astăzi celebru, s-a produs în anul 1919, când Elie Heckscher, economist suedez, publica un articol (considerat piatră de temelie a teoriei înzestrării cu factori) consacrat efectelor comerțului internațional asupra repartizării veniturilor; în 1933, Bertil Ohlin, fost student a lui Heckscher, dezvoltă teoria profesorului său în lucrarea “Comerțul inter-regional și internațional”.

- *numărul de țări, de factori și de bunuri* luate în considerare (există două țări, fiecare fiind înzestrată cu doi factori de producție omogeni, munca și capitalul și producând două bunuri);
- *randamentele de scară* (considerate constante);
- *tipul specializării* (incompletă, nici una dintre țări nu se dedică în mod absolut producției unui singur bun);
- *concurența* pe piețele factorilor și bunurilor (presupusă pură și perfectă);
- *mobilitatea factorilor* (considerați perfect mobili în interiorul aceleiași țări, dar perfect imobili între țări);
- *gusturile sau preferințele consumatorilor* (similare, dar nu neapărat identice);
- *barierele în calea schimburilor* (tarife, contingente, etc.) lipsesc;
- *costurile de transport* (zero).

Fiecare regiune este înzestrată mai bine să producă bunuri care cer o proporție mai mare din factorii relativ abundenți în respectiva regiune. De aici rezultă concluzia că, comerțul internațional este un caz particular al comerțului regional și factorii de producție sunt mobili nu doar în plan intern, ci și internațional²².

În schimburile internaționale se formează un *lanț al intensității factoriale*²³ pentru diferite bunuri, iar specializarea fiecărei țări trebuie să țină cont, în mod obligatoriu, de poziția fiecărui produs “pe acest lanț” și de înzestrarea proprie cu factori de producție. Creșterea prețurilor de vânzare în raport cu piața internă, ca urmare a specializării, determină sporirea remunerației factorului mai intensiv și diminuarea remunerației factorului mai puțin intensiv²⁴.

În măsura în care remunerația factorilor variază mai puternic decât prețul produselor se produce un efect de amplificare. Acest aspect este dezvoltat mai târziu de *Rybczynski*, care demonstrează că o anumită creștere a unui factor de producție antrenează, în prețuri constante, creșterea producției de bunuri intensive în factorul respectiv, în detrimentul altor produse. Potrivit teoriei lui *Rybczynski*, efectul de amplificare determină o creștere mai puternică a producției în raport cu creșterea factorilor.

Obiectul comerțului internațional îl constituie nu doar bunurile finale, ci și bunurile intermediare, asimilate factorilor de producție. Ca urmare a comerțului internațional apare evidentă tendința de ieftinire a bunurilor rare și de scumpire a bunurilor abundente. Situația este analoagă pentru factori, a căror prețuri (chiar dacă factorii ar fi imobili pe plan internațional) s-ar modifica ca urmare a influenței indirecte pe care o exercită asupra cererii lor comerțul cu produse finite²⁵. Cu atât mai mult, în condiții de mobilitate internațională a factorilor, se produce o micșorare a decalajului dintre prețurile aceluiași factor în țări diferite. Pentru că prețurile factorilor constituie venituri pentru proprietarii lor, rezultă o *tendință de egalizare a veniturilor* din țările partenere ca urmare a desfășurării comerțului internațional. Apare ceea ce poartă numele de paradoxul Samuelson, deoarece statisticile naționale și internaționale nu confirmă o asemenea egalizare.

Remunerația factorilor ar avea o tendință de egalizare, care depinde însă de realizarea (sau nu) a unor prețuri internaționale unice (pentru același produs). În realitate, prețurile internaționale nu se pot egaliza decât în condiții de liber schimb. Aceasta deoarece, în mod obișnuit, în calea egalizării stau numeroase obstacole importante (taxele vamale, contingentele la schimb, diferențele de fiscalitate, cheltuielile de transport, etc). De asemenea, diferențele în privința înzestrării cu factori între țări sunt uneori foarte mari, ceea ce face imposibilă egalizarea prețurilor internaționale, împiedicând și egalizarea remunerației factorilor.

Teoriile tradiționale asupra schimburilor și specializării internaționale s-au finalizat, la începuturile anilor ‘50, prin mai multe tentative de verificare empirică (pe baza datelor statistice). Cea mai cunoscută tentativă se datorează echipei de cercetători condusă de Wassily Leontief²⁶. În încercarea de a demonstra viabilitatea modelului H.O.S., în anul 1953 Leontief a conceput un test

²² Ohlin

²³ șir de inegalități

²⁴ teoria Stolper-Samuelson

²⁵ când țările comercializează bunuri, ele schimbă de fapt conținutul acestora în factori de producție

²⁶ laureat al premiului Nobel pentru economie în 1973 pentru contribuția la dezvoltarea teoriei input-output

bazat pe tabloul input-output al economiei americane în anul de referință 1947 și pe datele referitoare la compoziția (intensivitatea) în factori a exporturilor pentru a elabora o estimare a cantităților de capital și muncă încorporate într-o cantitate reprezentativă de exporturi în valoare de 1 milion \$. Deoarece nu se afla în posesia a câte unui tablou input-output asemănător pentru fiecare dintre țările din care Statele Unite realizau importuri, Leontief a fost nevoit să calculeze, bazându-se tot pe datele statistice americane, intensitatea factorială a producției naționale substituite de importuri reprezentative în valoare de 1 milion \$.

Rezultatele cercetărilor, cunoscute ca *paradoxul lui Leontief*, au infirmat, la prima vedere, teoria pe care și-au propus s-o valideze. Astfel, cu toate că, potrivit părerii generale, SUA era la vremea respectivă incontestabil mai abundent înzestrată cu capital²⁷ decât toți partenerii săi comerciali și deci trebuia să exporte (potrivit modelului H.O.S.), în principal, mai mult produse ale unor ramuri mai intensive în capital, după datele statistice ale comerțului din anul 1947, exporturile de produse intensive în muncă s-au dovedit a fi preponderente. Contrar, au predominat importurile mai intensive în capital.

Paradoxul lui Leontief a generat o vastă cantitate de studii teoretice și cercetări empirice menite să-l explice și să descrie mai exact atuurile și slăbiciunile modelului H.O.S. Principalele explicații ale paradoxului pot fi grupate astfel:

- *Eficiența mai mare a forței de muncă americane* este un argument invocat de însuși Leontief, care a fost primul care a încercat să ofere o explicație plauzibilă paradoxului. Deoarece productivitatea muncitorilor americani era mult mai mare decât a celor străini, ar fi rezultat că Statele Unite erau mai abundente înzestrate cu muncă și nu cu capital și astfel modelul H.O.S. era confirmat. Leontief a afirmat că productivitatea muncii ar fi fost de 3 ori mai mare decât în străinătate datorită nu angajării unei cantități mai mari de capital/muncitor, ci prezenței în Statele Unite a unui spirit întreprinzător, a unei organizări superioare și unui mediu favorabil și că, în consecință, numărul muncitorilor americani ar trebui multiplicat cu factorul 3. Această explicație este însă foarte greu de acceptat deoarece factorii favorizanți anterior menționați afectează nu doar munca ci și capitalul (situație în care paradoxul revine), iar în plus alegerea cifrei 3 este în întregime arbitrară²⁸.

- *Specificul consumului* americanilor a constituit o altă încercare de a explica paradoxul. Astfel, intensivitatea mai mare în capital a importurilor ar fi fost explicabilă prin preferința pronunțată a consumatorilor spre bunurile intensive în capital. Economistii au fost însă unanimi în a nu considera această înclinație de consum ca determinantă, din cel puțin două motive: *în primul rând*, cercetările empirice au indicat o similitudine pronunțată a funcțiilor cererii din diferite țări, iar *în al doilea rând*, pe măsură ce venitul pe cap de locuitor crește, sporește consumul de bunuri intensive în muncă, de tipul serviciilor.

- *Reversibilitatea intensității factoriale* contrazice o ipoteză centrală a modelului H.O.S. afirmând că un bun intensiv într-un factor de producție poate fi produs în altă țară ca bun intensiv în alt factor de producție²⁹. De exemplu, agricultura este intensivă în capital în Statele Unite, dar intensivă în muncă în multe alte state. Totuși, reversibilitatea intensității factoriale caracterizează o gamă relativ restrânsă de produse și nu poate justifica, în sine, paradoxul.

- *Prezența tarifelor și a altor obstacole care distorsionează comerțul* a fost luată în considerare ca o eventuală modalitate de influențare a importurilor, în sensul protejării mai accentuate în Statele Unite a ramurilor mai vulnerabile, care produc bunuri mai intensive în muncă slab calificată, în timp ce protecția bunurilor intensive în capital ar fi comparabil mai mică. Paradoxul ar putea fi astfel explicat, cel puțin parțial, deși, nu este foarte clar de ce ar dori un partener să exporte în Statele Unite produse (mai intensive în capital) la care nu ar deține avantaj comparativ.

- *Luarea în considerare a resurselor naturale* ar putea inversa rezultatele paradoxului în măsura în care acestea sunt recunoscute ca fiind puternic intensive în capital (necesar extracției) și majoritatea sunt

²⁷ capital/cap de locuitor

²⁸ potrivit unui studiu realizat de Kreinin în anul 1965, forța de muncă era într-adevăr superioară celei a principalilor parteneri comerciali, dar superioritatea însuma maximum 20-25 de procente și nu 300%

²⁹ Minhas, în *Echange international et croissance*, Economica, Paris, 1971 încearcă să demonstreze că reversibilitatea factorială poate fi frecventă.

importate în Statele Unite, pentru unele dintre ele neexistând deloc producție internă³⁰. În tabloul input-output al importurilor realizat de Leontief ele nu au fost considerate.

- *Capitalul uman*, un al treilea factor de producție³¹ creat prin investiții în educație (sau prin combinarea muncii cu capitalul) este considerat ca fiind o ieșire din sistem, o modalitate plauzibilă de a explica paradoxul. Argumentul este că cel mai abundent factor de producție în Statele Unite nu era capitalul fizic, ci capitalul uman, inclus de Leontief în costurile cu munca și deci, exporturile americane fiind mai intensive în capital uman, concluziile modelului H.O.S. erau confirmate.

Rezultatele controversate obținute în urma acestor încercări de verificare empirică au determinat specialiștii să-și intensifice preocupările teoretice în două direcții principale, și anume, dezvoltarea modelelor neofactoriale și neotehnologice, respectiv, prin contestarea vechilor teorii, care a dus la determinarea noilor coordonate ale schimburilor internaționale.

Potrivit *teoriilor neofactoriale*³², țările relativ abundent înzestrate cu capital vor exporta bunuri intensive în muncă superior calificată sau capital uman, iar celelalte vor exporta mărfuri intensive în muncă de calificare mai redusă.

Ipoteza tradițională a modelului HOS este bazată pe faptul că toate țările puteau produce aceleași bunuri. Dacă vom ține cont de evoluția tehnologică și de apariția de produse noi, atunci va fi posibil de explicat paradoxul. Preocupările de actualizare a modelului HOS au adus în atenția specialiștilor și problema dinamizării acestei teorii (în esență statică) în funcție de cel mai mobil factor al creșterii economice și anume progresul tehnic și tehnologic, strâns legat de revoluția tehnico-științifică din perioada postbelică.

Grefate pe modelul HOS, dar luând în considerare inegalitățile dintre țări în ceea ce privește nivelul de dezvoltare a forțelor de producție, *teoriile de factură neotehnologică*³³ consideră că factorul determinant al comerțului exterior este capacitatea de inovare în domeniul tehnicii și tehnologiei. Din această idee de bază derivă denumirea generică a acestor teorii drept teorii ale neotehnologiilor, dintre care cele mai cunoscute sunt: teoria decalajului tehnologic sau *teoria ecartului tehnologic și teoria ciclului de viață al produsului*.

1.1.1 TEORIA ECARTULUI TEHNOLOGIC

Una dintre primele analize având ca obiectiv explicarea schimburilor internaționale prin prisma evoluțiilor tehnologiilor a fost efectuată de *Posner*³⁴, care a pornit de la cercetarea corelației dintre exporturile unei țări și eforturile de cercetare anterioare acestora³⁵. Posner a observat că noile produse și noile tehnologii se dezvoltă în permanență. Țările în care inovațiile se realizează mai întâi (adică țările în care se fac cheltuieli mai mari de cercetare-dezvoltare) vor deține, o perioadă de timp, *avantaje absolute* asupra partenerilor lor. Produsele respective fiind exportabile, ele sunt treptat imitate, asimilate, prin difuzarea tehnologiilor și a noutăților tehnice, ceea ce face ca avantajele inițiale să dispară. Procesul de apariție a noi produse și tehnologii este practic continuu la ora actuală.

Hufbauer testează o teorie comparabilă asupra schimburilor cu produse așa-zise științifice, distingând două tipuri de schimburi: comerțul de ecart tehnologic și comerțul bazat pe costuri salariale scăzute. După o primă perioadă de exploatare a monopolului inovației (de fapt sau legal, recunoscut prin patent), țara inovatoare tinde să transfere în mod progresiv procedeele de fabricație în țări capabile să le aplice la cel mai bun cost, datorită salariilor mai scăzute. Se naște deci o scară tehnologică: țările avansate (tehnologic) vor exporta bunuri intensive în noile tehnologii, iar celelalte

³⁰ așa-numitele *importuri neconcurențiale* (non-competitive imports, eng.)

³¹ alături de capital și de munca necalificată

³² concluzia Findlay - Kierzkowski. O altă abordare este cea a lui Keesing în *Labor Skills and Comparative Advantage*, The American Economic Review, May 1966

³³ avându-i ca principali autori pe M.Posner, P. Krugman și R.Vernon

³⁴ Posner M. *International Trade and Technical Change*, Oxford Economic Papers, Oct.1961, pag.323-341

³⁵ Pentru a arăta ordinul de mărime a legăturii între cercetare (inovare) și export, au fost calculați o serie de *coeficienți reprezentativi*: ponderea cheltuielilor de cercetare în totalul vânzărilor, ponderea personalului cu calificare superioară în totalul angajaților unei ramuri/țări, ponderea exportului în totalul vânzărilor, ponderea soldului balanței comerciale în totalul vânzărilor etc.(*din SUTĂ*)

țări vor exporta doar bunuri învechite (banalizate, comune) care nu mai aduc ceva foarte nou. *Modelul Posner poate fi privit ca o generalizare și o dinamizare a modelului lui Ricardo.*

Acest model a fost dezvoltat și aprofundat mai apoi de Paul Krugman³⁶, poate cel mai faimos dintre economiștii anilor '80, care a încercat să aprofundeze și să regândească teoria comerțului internațional. El a fost preocupat, mai ales, de *particularitățile comerțului internațional în condițiile concurenței imperfecte*. Krugman subliniază faptul că: „Dacă cineva ar trebui să ofere un exemplu concret despre ceea ce este noua teorie a comerțului, aceasta ar putea fi următoarea: teoria convențională privește comerțul mondial ca fiind format din tranzacții cu bunuri cum este grâul; noua teorie îl concepe ca fiind format din tranzacții cu bunuri, asemenea avioanelor. Deoarece o parte însemnată a comerțului mondial constă din tranzacții cu bunuri ca grâul și deoarece chiar tranzacțiile cu avioane sunt supuse unora dintre influențele care se exercită asupra comerțului cu grâu, teoria tradițională nu a fost înlăturată cu desăvârșire. Totuși, noua teorie introduce un ansamblu întreg de noi posibilități și preocupări”³⁷.

Noua teorie pornește de la premisa că protecționismul poate aduce țărilor avantaje mai mari chiar decât liberul schimb, în cazul unor ramuri strategice, care necesită, pentru a fi eficiente, practicarea producției la scară mare. Această teorie a avut în vedere două grupe de țări: cele din Nord și cele din Sud. Țările din grupa Nord sunt mai dinamice, mai receptive la nou, aplicând primele noile tehnologii, iar cele din grupa Sud intră în posesia acestor tehnologii abia după un anumit interval de timp. Autorul arată cum noile industrii proliferază permanent în Nord, în scopul menținerii avantajelor (salarii și profituri mari) pentru aceste țări, în timp ce industriile în declin sau care vor dispărea (mai devreme sau mai târziu) ca urmare a concurenței și scăderii salariilor și a profiturilor sunt transferate către țările din zona Sud. Salariile și profiturile mari din zona Nord reflectă, astfel, renta de monopol pentru noile tehnologii. După Krugman, monopolul tehnologic al țărilor din Nord este erodat în mod continuu prin transferul internațional de tehnologie și nu poate fi menținut decât prin inovarea permanentă de noi tehnologii și produse.

1.1.2 TEORIA CICLULUI DE VIAȚĂ AL PRODUSULUI

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

Primul dintre autorii care abordează ciclul de viață al produsului pentru a explica alte coordonate ale schimburilor economice internaționale este *Raymond Vernon*³⁸. În analiza efectuată de Vernon se combină fazele ciclului de viață a produsului cu evoluția prezenței acestuia în comerțul internațional. Durata și dimensiunea avantajului relativ, privit în mod dinamic, depind de etapele pe care le parcurge un produs în decursul prezenței lui pe piață.

În prima fază (lansarea) produsul este intensiv în tehnologie și, de regulă, este fabricat doar pentru piața internă. Nu este standardizat și poate încă suferi modificări. Elasticitatea cererii în funcție de preț este slabă, produsul adresându-se în special consumatorilor cu venituri ridicate și, deci, considerentele legate de costuri sunt oarecum secundare.

În faza a doua (creșterea) trecerea la producția de masă (și deci la export) necesită o intensitate mare de capital (investiții), iar firma inovatoare va profita de un monopol tehnologic temporar. Alte state încep să-l imite pe inovator. Piața internațională a produsului crește, la fel și profiturile țării inovatoare.

Apoi, creșterea exporturilor încetinește (*maturitatea*) odată cu extinderea producerii bunului respectiv și în alte țări și standardizarea lui completă.

³⁶ KRUGMAN.P. *A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income*, publicat în Journal of Political Economy, nr 2 din 1979

³⁷ KRUGMAN.P., *Rethinking International Trade*, MIT press, Cambridge, 1990, p.2

³⁸ VERNON R. “*International Investment and International Trade in the Product Cycle*”, publicat în Quarterly Journal of Economics, mai 1966

În final intervine *declinul*, produsul fiind complet banalizat, producția se restrânge foarte mult, fiind posibilă apariția de importuri (pentru acoperirea nevoilor interne de consum), efectuate din țări mai puțin dezvoltate și, deci, cu costuri mai scăzute.

Vernon stabilește o corelație între ciclul de viață al produsului și ciclul acestora în comerțul internațional. Mai întâi produsele sunt exportate de țările care dețin avantajele tehnologice pentru ca, în final, exporturile să revină țărilor abundente în muncă slab calificată (și înapoiate tehnologic). Ciclul de producție și de export este decalat în timp în funcție de nivelul de dezvoltare tehnologică a țărilor respective.

Numeroasele verificări empirice ale abordării neo-tehnologice³⁹ au demonstrat că există o foarte puternică corelație între performanțele la export ale SUA (spre exemplu) și *efortul* făcut de această țară pentru cercetare și dezvoltare, concretizat în *stocul de brevete* de invenții și inovații noi. Ca o concluzie generală, se poate spune că țările care au un nivel de dezvoltare industrial important vor avea întotdeauna tendința de a exporta produsele noi, la care dețin supremația.

Noile teorii ale schimburilor economice internaționale definesc exportul ca fiind capacitatea unor țări de a vinde produse inovative. Fluxul de produse inovative oferă posibilitatea deținerii unor avantaje competitive. Dacă, în aceste sectoare, dinamismul este scăzut, atunci specializarea are loc în bunuri mature. În cazul importurilor, capacitatea de a absorbi produsele inovative este esențială. Noile teorii ale competitivității includ factori precum economiile de scară, diferențierea produselor, adaptarea produselor la gusturile consumatorilor.

Competitivitatea determină specializarea internațională și garantează poziționarea strategică a agenților economici în mediul concurențial. Porter (1990) definește competitivitatea ca fiind capacitatea națiunii mamă de a stimula inovarea și creșterea calității la nivelul firmelor sale. Una dintre definițiile cele mai facile ale competitivității este aceea conform căreia a fi competitiv înseamnă a produce cu costuri mai scăzute. Desigur, adaptat contextului actual, definiția este mult simplificată, întrucât prețul mic nu mai poate însemna neapărat competitivitate mai ales dacă acel produs este substituibil. La nivelul unei națiuni, competitivitatea este abilitatea unei țări de a concura cu succes și de a susține valori ridicate ale outputului real și ale bogăției, precum și posibilitatea unei țări de a-și mări ponderea pe piața mondială. Existența unor prețuri scăzute nu o regăsim neapărat aici, măsurarea competitivității nu este unică și există diverși indicatori de măsurare. Se poate ca prețul să fie chiar mai mare în raport cu concurența, însă să fie justificat ulterior de existența unor servicii post-vânzare de calitate, pe care nu le regăsim la concurentul principal sau la concurenții principali, dacă firma operează în condiții de concurență oligopolistă. În literatura dedicată competitivității, se trasează modele de valori și competitivitate astfel:

- Modelul Sud-European: infrastructură relativ slab dezvoltată, reglementări ușoare ale mediului de afaceri, protecție socială amplă, costuri ale forței de muncă reduse (Italia, Spania, Portugalia);
- Modelul Nord-European: caracterizat de stabilitate, consens social și reglementări stricte (Germania, Olanda, Austria, Elveția);
- Modelul Anglo-Saxon: procese de dereglementare, privatizare, flexibilitatea forței de muncă, nivel mare de risc.

Căi de creștere ale competitivității comerțului:

- Creșterea ponderii produselor industriale în totalul mărfurilor;
- Exportul unor produse cu grad ridicat de prelucrare și finisare;
- Îmbunătățirea unor activități de marketing, distribuție, service, aprovizionare;
- Avans tehnologic în anumite ramuri;
- Structura performantă a mărfurilor exportate;
- Creșterea productivității muncii.

³⁹ cea mai nouă datează din 1987 și este datorată lui SOETE L. (*The Impact of Technological Innovation on International Trade patterns*, publicat în Research Policy)

Corelat cu teoriile avantajului, expuse anterior, produsele în care se deține un avantaj absolut sunt un semnal bun pentru competitivitate pe piețele internaționale. Părintele competitivității, Porter (1990) prezintă ca determinanți ai avantajului competitiv ratele de schimb, costul muncii, economiile de scară. Definiția este dominată de relația costuri-prețuri și reducerea costurilor/prețurilor era considerată ca o măsură potrivită de creștere a competitivității. Porter merge cu raționamentul mai departe, aducând în discuție faptul că, competitivitatea unei țări începe de la nivel microeconomic, fiind nevoie ca firmele să fie competitive, iar ulterior, să poată fi abordată competitivitatea la nivelul unei națiuni. Teoria ecartului tehnologic precum și teoria ciclului de viață al produsului - prezentate anterior - sunt menite să faciliteze explicarea competitivității la nivel microeconomic și anume: firmele, în viziunea lui Porter, sunt competitive doar dacă inovează în mod constant. În cazul inovației poate să apară riscul ca ea să fie pe o perioadă mai scurtă de timp, de aceea exporturile, de exemplu, pot să aibă loc doar când produsul este inovativ. Această inovație, însă, poată să fie pe termen scurt, deoarece ea reprezintă un mic succes și nu un progres tehnologic remarcabil și cu capacitatea de a revoluționa. Contribuția lui Porter subliniază ca măsură relevantă a competitivității: productivitatea.

Regăsim viziunea lui Porter la baza indicilor globali ai competitivității, care sunt prezentați anual în raportul elaborat de World Economic Forum (Forumul Economic Mondial)⁴⁰. Definiția competitivității, conform acestui raport, este: "un set de instituții, politici și factori care determină nivelul de productivitate a unei țări". Acești indici privesc competitivitatea ca pe un element determinat la nivel microeconomic, dar care este influențată în mod decisiv de elemente ce țin de mediul macroeconomic și de politicile guvernamentale. Mergând pe ideea productivității, unii autori (Sala-i-Martin) consideră că la nivel macroeconomic este nevoie de o stabilitate macroeconomică și de instituții capabile care să permită manifestarea productivității. În calcularea indicilor competitivității, se ține cont de nivelul de competitivitate, de aceea, țările se împart în țări inovatoare, respectiv țări imitative. La nivel microeconomic, productivitatea este redată de nivelul inovațiilor și de toate dezvoltările din interiorul firmei, care vor mări randamentul investițiilor. În rapoartele Forumului Economic Mondial se redau pilonii competitivității, pe care îi prezentăm sintetic în cele ce urmează:

Tabel 1. Pilonii competitivității conform Forumului Economic Mondial

Instituții	Instituții publice: drepturile de proprietate, etica, corupția, eficiența guvernamentală și securitatea Instituții private: etica corporației și responsabilitate
Infrastructura	Infrastructura transporturilor, electricitatea și infrastructura de telefonie
Mediul macroeconomic	Inflație, șomaj, PIB, datorii
Educația primară și sănătatea	Sănătatea și educația primară
Învățământ superior și formarea resurselor umane	Cantitatea educației, calitatea precum și instruirea la locul de muncă
Eficiența pieței bunurilor	Concurența și calitatea cererii
Eficiența pieței forței de muncă	Flexibilitatea și modul eficient de a utiliza talentul la locul de muncă
Dezvoltarea piețelor financiare	Eficiența și încrederea
Sofisticarea tehnologică	Adoptarea tehnologiei
Dimensiunea pieței	Dimensiunea pieței interne și a pieței străine
Sofisticarea afacerilor	Calitatea rețelelor globale ale competitivității, calitatea operațiunilor la nivel de firmă, precum și strategiile individuale ale firmelor de a produce noi bunuri pe piață
Inovația	Ritmul de creștere a progresului tehnologic

Sursa: <https://www.weforum.org/>

În fiecare an, World Economic Forum (Forumul Economic Mondial) calculează indicele competitivității globale (IGC). În reflectarea competitivității cu ajutorul IGC, regăsim împărțirea lui

⁴⁰ Raportul Competitivității Globale – The Global Competitiveness Report

în alți 3 sub-indecși aferenți unor stadii de dezvoltare (de bază, eficiență, inovare), fiecare cu câte o pondere diferită în calcul. Dacă e cazul unei țări sub dezvoltate din Africa, se va acorda o pondere mai mare unor factori ce reflectă educația primară, respectiv sănătatea, în timp ce, în cazul unei țări dezvoltate OECD se vor acorda ponderi mai scăzute. Nivelul venitului pe cap de locuitor reflectă stadiile de dezvoltare, iar ca determinant principal al PIB pe locuitor se consideră a fi creșterea productivității. O țară aflată în primul stadiu de dezvoltare se regăsește în stadiul de bază, unde lipsește cu desăvârșire nivelul tehnologic. În acest stadiu predomină factorii primari - resursele naturale, munca necalificată - calitatea producției fiind una slabă, iar prețul muncii fiind unul scăzut. Pentru ieșirea din acest stadiu, toți pilonii din calculul IGC pot fi îmbunătățiți. În stadiul de eficiență, nivelul de trai este mult îmbunătățit, țările vor să dezvolte procese de producție tot mai eficiente, productivitatea contribuie la creșterea nivelului de educație și îmbunătățește capacitatea de a absorbi tehnologiile existente. În al treilea stadiu, țările inovează, iar această inovare se manifestă la nivelul unui agent economic prin procesele existente, dar și prin descoperirea de noi mașini și tehnologii prin care procesul de producție este optimizat.

În funcție de tipul de economie (imitativă sau inovatoare), Forumul Economic Mondial calculează indicele global al competitivității astfel:

- *Economii inovatoare*: $IGC = 1/2 \text{ index al tehnologiei} + 1/4 \text{ indexul instituțiilor publice} + 1/4 \text{ indexul mediului macroeconomic}$
- *Economii imitative*: $IGC = 1/3 \text{ index al tehnologiei} + 1/3 \text{ index instituții publice} + 1/3 \text{ index mediul macroeconomic}$

În fiecare an, se realizează un clasament al țărilor. Pentru anul 2017-2018, de exemplu, primele 5 țări au fost: Elveția, SUA, Singapore, Olanda, Germania⁴¹.

1.2 Comerțul mondial contemporan - caracterizare generală

Evoluția postbelică a comerțului mondial s-a desfășurat sub influența unui ansamblu contradictoriu de factori. Cei mai importanți *factori* care au stat la baza dezvoltării comerțului mondial postbelic au fost următorii:

1. Necesitatea lichidării, într-un timp cât mai scurt, a urmărilor celui de-al doilea război mondial;
2. Consecințele politice și economice ale războiului;
3. Mutațiile profunde petrecute în raporturile dintre principalele forțe economice pe plan mondial respectiv între SUA, Japonia și Europa Occidentală
4. Transformările substanțiale în procesul diviziunii internaționale a muncii;
5. Revoluția științifică și tehnică contemporană;
6. Apariția și accentuarea proceselor de integrare economică regională: NAFTA, LAFTA, MERCOSUR;
7. Tendința de liberalizarea treptată a schimburilor internaționale;
8. Caracterul contradictoriu al măsurilor de politică comercială practicat de multe state;
9. Creșterea capacității organismelor internaționale cu atribuții în soluționarea problemelor comerțului mondial (îndeosebi GATT/OMC) de a elabora programe viabile, care să asigure echilibrul și dezvoltarea;
10. Șocurile pe care le-a înregistrat economia mondială (șocurile petroliere, ale nivelului dobânzilor, ale fluctuației cursurilor principalelor valute, crahurile de bursă, foarfecele prețurilor, datoria externă, tensiunile geopolitice, recesiunea în domeniul tehnologiei informațiilor);
11. Dezvoltarea foarte puternică a transporturilor și telecomunicațiilor;
12. Extinderea și diversificarea tehnicilor de comercializare și a celor de cooperare internațională.

⁴¹<http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

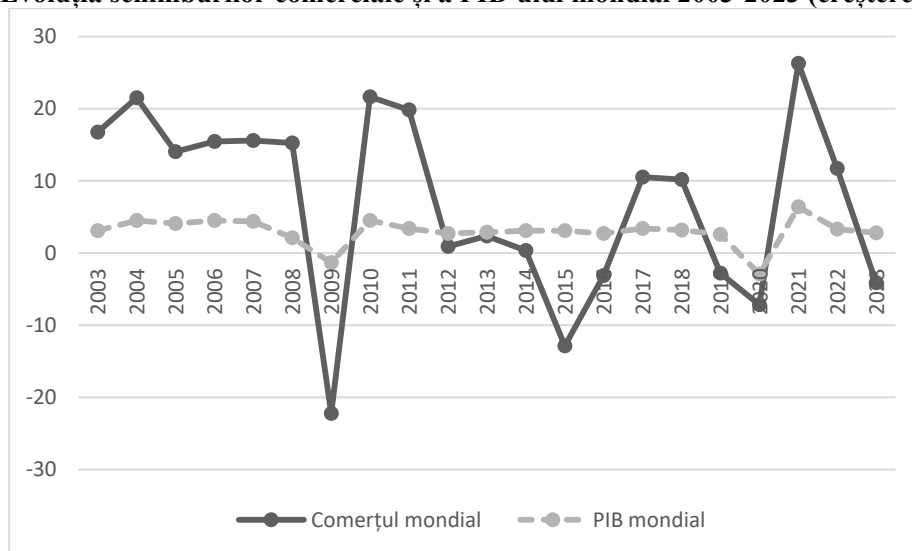
În cele ce urmează redăm trăsăturile comerțului mondial, iar pentru o parte din ele, redăm cifric date statistice ale comerțului pe plan mondial, având ca referință rapoartele comerțului mondial de pe site-ul Organizației Mondiale a Comerțului:

⇒ *ritmul deosebit de rapid de creștere în valoare a schimburilor economice externe*⁴². Ritmurile de creștere (începând cu perioada postbelică) au fost: 1950-1960 6,4%; 1960-1970 9,3%; 1970-1980 20,3%; 1980-1990 8,0%; 1990-2000 6 %; 2000-2007 12%.

În anii de criză, comerțul mondial a suferit modificări. Anul 2009, conform statisticilor raportate de World Trade Organization (World Trade Report) reflectă scăderi atât în comerțul cu produse agricole, cât și în comerțul cu produse manufacturate și comerțul cu produse petroliere. De asemenea, în anul 2016 au avut loc cele mai scăzute ritmuri de creștere la comerțul cu mărfuri pe plan mondial, fapt corelat cu încetinirea economiei pe plan mondial, pe măsură ce investițiile în SUA au scăzut, iar China a continuat să crească pe seama consumului și a investițiilor.

⇒ O altă trăsătură specifică comerțului internațional o reprezintă *devansarea ritmului de creștere a PIB, a producției industriale (vezi Fig. 1.1.), și a altor indicatori macroeconomici naționali de către ritmul de creștere a volumului exporturilor*. Ca urmare, a crescut capacitatea de absorbție a pieței mondiale, s-au adâncit interdependențele dintre economiile naționale, s-a adâncit procesul mondial de specializare internațională și s-a intensificat contribuția schimburilor externe la accelerarea creșterii economice pe plan intern. În graficul următor, redăm, pentru exemplificare, dinamica exportului mondial și dinamica PIB mondial.

Figura 1. Evoluția schimburilor comerciale și a PIB-ului mondial 2003-2023 (creștere anuală, %)

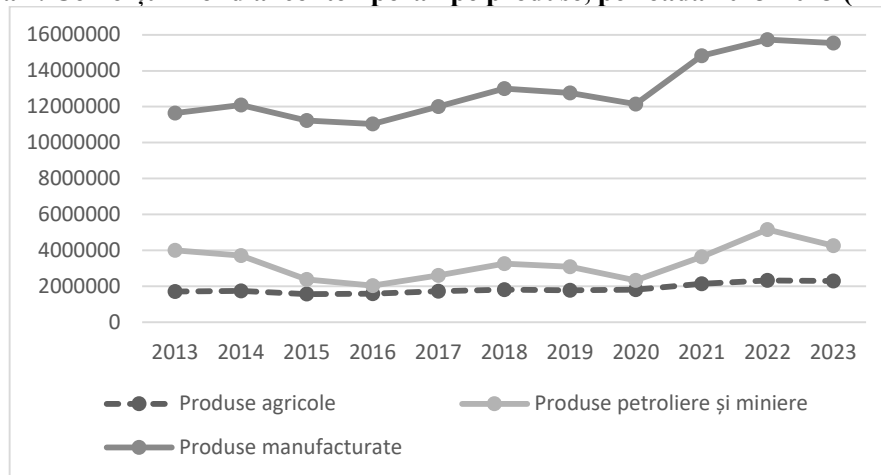


Sursa: UNCTAD Data Hub, 2025 (website: unctadstat.unctad.org/datacentre)

⇒ s-a înregistrat o *modificare substanțială a structurii pe grupe de mărfuri* a comerțului internațional. Nomenclatorul produselor comercializate s-a îmbogățit permanent, contribuția cea mai însemnată revenind produselor cu un grad foarte ridicat de prelucrare, în general produselor manufacturate. În țările în curs de dezvoltare a scăzut considerabil ponderea comerțului cu produse agricole, câștigurile din export al acestor țări începând să fie atribuite creșterii exporturilor de produse manufacturate. Un rol important în această direcție l-a avut creșterea prețului petrolului.

⁴² În perioadele anterioare ritmul mediu anual de creștere a comerțului mondial a fost mai scăzut: 1851-1880, de 5,1%, între 1881-1900 de 2,3%, până în 1913 de 3,9%, iar în perioada interbelică de 0,4%;

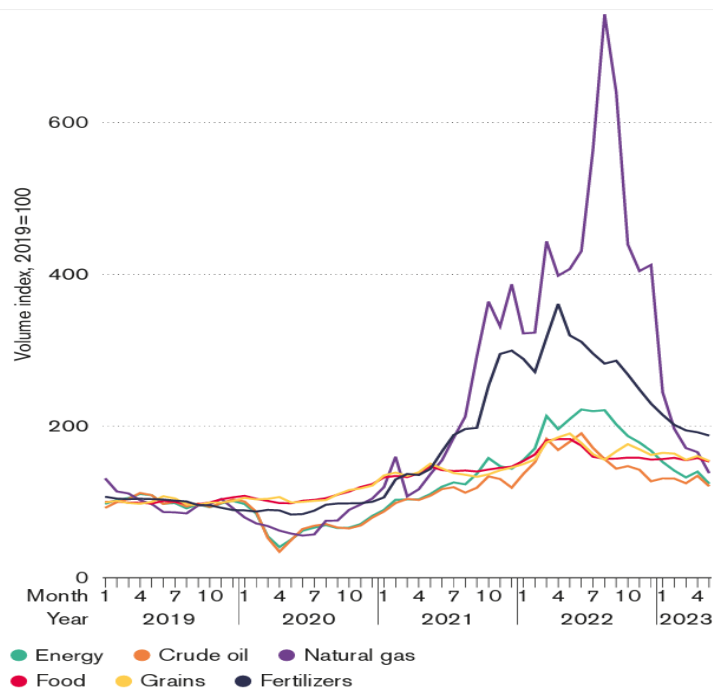
Figura 2. Comerțul mondial contemporan pe produse, perioada 2013-2023 (mil. USD)



Sursa: UNCTAD Data Hub, 2025 (website: unctadstat.unctad.org/datacentre)

⇒ *Prețurile mărfurilor* s-au modificat în timp. Scăderea prețurilor produselor nepetroliere a avut un impact deosebit asupra comerțului țărilor slab dezvoltate (îndeosebi până în anul 2006), dependente de exporturile de produse primare. Pe de altă parte, prețul produselor petroliere, respectiv manufacturate cunoaște o tendință ascendentă continuă, în funcție de situația economică pe plan mondial. Potrivit Națiunilor Unite (2008), prețurile globale la alimente au crescut substanțial în primele luni ale anului, iar rezervele alimentare sunt cele mai scăzute în ultimii 30 de ani. La aceste tendințe au contribuit recoltele slabe asociate cu creșteri mari ale populației, creșteri ale prețului energiei și ale prețului grâului și efectele schimbărilor climatice⁴³.

Figura 3. Prețul mediu lunar la bunuri primare, Ian. 2019-Mai 2023 (Index 2019=100)



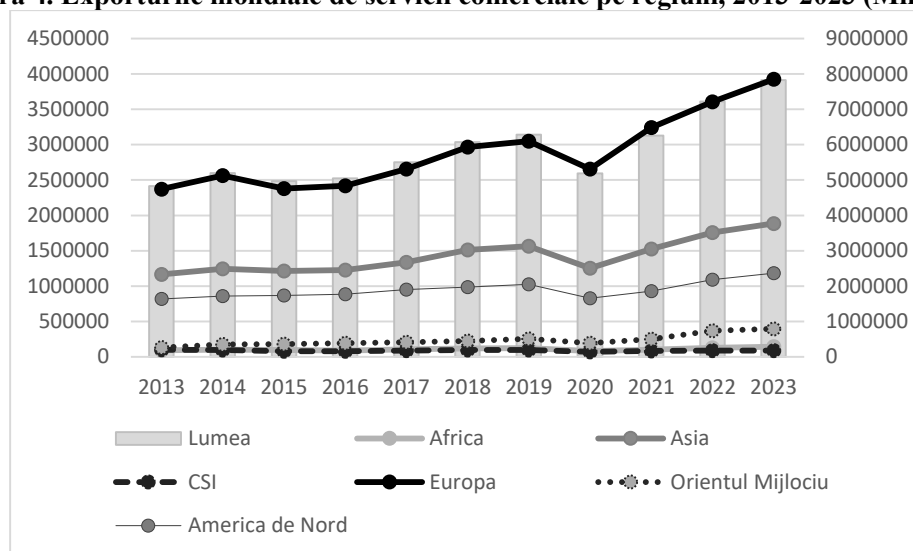
Source: World Bank.

Sursa: World Trade Statistical Review, 2023 (website: www.wto.org)

⁴³ Pentru prima dată în ultimele două decade Pakistan a reintrodus rația la alimente, Rusia a înghețat prețurile la lapte, pâine, ouă și ulei pentru șase luni. Indonezia a crescut subvențiile la alimente, iar India a interzis exportul de orez cu excepția orezului basmati de calitate superioară.

- ⇒ *Exporturile statelor în curs de dezvoltare* cunosc un ritm de creștere superior mediei mondiale. În special, statele exportatoare de bunuri manufacturate (Bangladesh, Cambodgia, Haiti), și mai ales statele exportatoare de petrol (Angola, Yemen) au cunoscut un ritm de creștere al exporturilor naționale superior mediei mondiale. Statele care exportă materii prime s-au confruntat cu o scădere a valorii exporturilor, datorată degradării prețurilor mondiale la produsele de bază.
- ⇒ *Creșterea comerțului cu servicii*. Un rol din ce în ce în ce mai mare îl au serviciile, comerțul mondial cu servicii înregistrând ritmuri de creștere spectaculoase atât pe plan mondial, cât și în unele regiuni.

Figura 4. Exporturile mondiale de servicii comerciale pe regiuni, 2013-2023 (Mil. USD)



Sursa: UNCTAD Data Hub, 2025 (website: unctadstat.unctad.org/datacentre)

După aproape trei decenii de expansiune a globalizării economice, în care liberalizarea comerțului și integrarea piețelor internaționale au fost susținute activ de Organizația Mondială a Comerțului (OMC), începând cu anul 2016, o serie de evenimente majore au contribuit la o reconfigurare semnificativă a comerțului internațional, marcând o tendință accentuată spre protecționism: Primul și ulterior al doilea mandat al președintelui Donald Trump au fost însoțite de o retorică naționalistă și de măsuri comerciale agresive, precum impunerea de taxe vamale unilaterale și retragerea din acorduri multilaterale, subminând autoritatea OMC. Această abordare a stimulat o reacție în lanț din partea altor actori globali și a diminuat încrederea în mecanismele multilaterale de reglementare a comerțului.

Criza sanitară generată de pandemia COVID-19 (anii 2020-2021) a adâncit aceste tendințe, determinând multe state să își reorienteze politicile comerciale către securizarea lanțurilor de aprovizionare interne și regionale, în detrimentul liberalizării globale. În continuare, invazia Rusiei în Ucraina (2022) a accentuat fragmentarea economică globală și a amplificat tensiunile geopolitice, favorizând apariția unor blocuri comerciale alternative și sporirea măsurilor de control la frontieră. În acest context, rolul OMC ca garant al unei ordini comerciale internaționale deschise și echitabile a fost tot mai frecvent pus sub semnul întrebării.

1.3 Indicatori de eficiență ai comerțului exterior

Efectuarea de analize economice prezintă importanță pentru precizarea tendințelor de evoluție a comerțului exterior. Specializarea în creștere și diviziunea muncii impun implicarea activă a țării la schimburi economice externe. Importanța mare a comerțului exterior în economia unei țări justifică analiza acestuia.

1.3.1 INDICATORI DE EFICIENȚĂ LA NIVEL MICROECONOMIC

*Aportul net în valută (Anv)*⁴⁴

Este un indicator folosit în analiza rentabilității exporturilor de mărfuri, a cărui mărime se calculează ca o diferență:

$$Anv = Ve - Me$$

unde:

Anv - este aportul net în valută

Ve - reprezintă valoarea externă (încasările în valută),

Me - cheltuielile materiale, atât bunuri importate, cât și din surse interne, (exprimate în valută)

În expresie absolută, *Anv* arată munca vie încorporată în mărfurile exportate, dar valoarea indicatorului depinde și de cantitatea de marfă; în expresie relativă se calculează după relațiile:

$$Ranv = \frac{Anv}{Q} * 100 \text{ sau } Ranv = \frac{Anv}{Ve} * 100$$

unde :

Ranv – rata aportului net în valută

Anv - aportul net în valută

Q - cantitatea exportată

Ve - valoarea externă (încasările valutare din export)

Ranv servește la analiza eficienței exporturilor, permițând realizarea de comparații asupra rentabilității diferitelor sortimente fabricate din aceleași materii prime, precum și la aprecierea rentabilității exporturilor realizate la obiectivele de investiții noi sau specializate în exporturi (asigurând posibilitatea cuantificării gradului de valorificare a manoperei pe piața externă).

Cursul de revenire (Cr)

Este un indicator economico-financiar utilizat în activitatea de comerț exterior din România, pentru comensurarea rentabilității exporturilor și importurilor.

Pentru exporturi *Cr* (brut) se determină ca raport între Prețul complet de export (exprimat în lei) - *Pce* și Prețul obținut pentru produsul exportat pe piața externă (exprimat în valută) – *PE*, și exprimă cheltuiala internă (în lei) pentru a obține (din export) o unitate de valută (dolar SUA, de regulă). Pentru importuri *Cr* (brut) se calculează ca raport între Prețul de livrare către piața internă (în lei)- *Pli* și Prețul extern plătit pentru importul respectiv (în valută)- *PE*. Pentru determinarea prețului extern se folosește, în ambele situații, condiția de livrare *DAF*-frontiera română.

$$Cr(b)e = \frac{Pce}{PE}, \text{ iar } Cr(b)i = \frac{Pli}{PE}$$

⁴⁴ Practica a consacrat expresia APORT VALUTAR.

Cursul de revenire *net* se determină pornindu-se de la Cr brut, cu deosebirea că atât din prețul intern (în lei), cât și din cel extern (în valută) se scad prețurile corespunzătoare ale materiilor prime și a componentelor materiale exportabile sau ale materiilor prime de import. *Cr net* permite evaluarea eficienței exporturilor pe diferite trepte de prelucrare a materiilor prime, pentru a se determina exportul cel mai avantajos.

Comparațiile dintre cursul de revenire și cursul de schimb al monedei naționale, cât și cele ce reliefează schimbarea valorilor *Cr* de la o perioadă la alta, de la un partener la altul și/sau de la un flux comercial la altul, asigură o expresivitate sporită pentru acest indicator și o cât mai justă fundamentare a strategiei firmei pe piața externă în perspectivă.

1.3.2 INDICATORI DE EFICIENȚĂ LA NIVEL MACROECONOMIC

Analiza *generală* a activității de comerț exterior se bazează pe un sistem unitar de indicatori:

- volumul comerțului exterior, volumul exportului, volumul importului, exportul pe locuitor, gradul de acoperire

Analiza *specifică* presupune o serie de indicatori calculați:

- gradul de deschidere, gradul de concentrare, multiplicatorul comerțului exterior, indicatorul avantajului comparativ indicatorul comerțului intra-ramură, aportul net în valută, cursul de revenire)

A. Indicatori generali:

- *Volumul comerțului exterior* - suma activităților de export și import efectuate într-o anumită perioadă de timp
- *Volumul exportului* - se determină prin însumarea contravalorii mărfurilor expediate într-o anumită perioadă (preț FOB)
- *Volumul importului* - se determină prin însumarea importurilor pe o anumită perioadă, la mărfuri curente. Se poate face distincție între importuri pentru producție, importuri pentru investiții și importuri pentru consum. Se exprimă în prețuri CIF
- *Balanța comercială* - respectiv excedentul sau deficitul acesteia constituie un reper important privind funcționarea economiei naționale
- *Exportul pe locuitor* - oferă indicii privind nivelul de dezvoltare al țării. El trebuie analizat ținându-se seama de mărimea pieței interne, dotarea economiei cu factori de producție, analiza structurală a comerțului exterior
- *Gradul de acoperire (G_A)* – folosit pentru măsurarea gradului de echilibru al schimburilor și se poate calcula relativ fie la comerțul cu un anumit produs, fie la ansamblul balanței, potrivit relației:

$$G_A = \frac{\text{Valoarea exporturilor (FOB)}}{\text{Valoarea importurilor (CIF)}} * 100$$

B. Indicatorii specifici:

- *Indicatorii deschiderii* - iau în considerare exportul, importul și PIB
- $$I_{deschidere} = \frac{\text{Export} + \text{Import}}{\text{PIB}}$$
- *Indicatori ai dinamicii:*
 - *Indicele volumului fizic* - exprimă dinamica exporturilor, respectiv a importurilor de-a lungul unui anumit interval de timp. Pentru calculul lui, se folosesc indicii Laspeyres și Paasche. În

relațiile de mai jos: t_0 reprezintă perioada de bază, t_1 reprezintă perioada curentă, q_0, q_1 reprezintă cantitățile specifice fiecărei perioade, iar p_0 și p_1 reprezintă prețurile specifice fiecărei perioade.

Indicii Laspeyres:

$$L_{t_0}^{t_1} = \frac{\sum p_1 \cdot q_0}{\sum p_0 \cdot q_0}, \text{ respectiv } L_{t_0}^{t_1} = \frac{\sum p_0 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0}$$

Indicii Paasche:

$$P_{t_0}^{t_1} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_1}, \text{ respectiv } P_{t_0}^{t_1} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_1 \cdot q_0}$$

- *Indicele valoric al exportului și al importului* - în calcularea acestor indici se ține cont de unitatea de timp, iar raportarea se face la unitatea de timp anterioară

$$I^v(X) = \frac{v_1}{v_0}, I^v(M) = \frac{v_1}{v_0}$$

unde:

X - exportul, M - importul,

$I^v(X)$ reprezintă indicele valoric al exportului,

$I^v(M)$ reprezintă indicele valoric al importului,

v_0, v_1 reprezintă volumul valoric al fiecărui flux de comerț exterior în cele două perioade: de bază (0) și curentă (1).

- *Indicii raportului de schimb* - se calculează ca un raport între indicii prețurilor sau ai valorii importurilor și exporturilor, cu aceiași bază de raportare. Ei presupun următoarele:
 - exportul și importul îndeplinesc funcții economice diferite
 - exportul presupune încasări, iar importul plăți
 - exportul și importul sunt cuantificate prin volum (V), cantitate (q) și preț (p), între aceste măsuri existând relația $V=q \cdot p$
- *Indicele raportului de schimb brut* se calculează ca raport între indicele volumului fizic al exportului și indicele volumului fizic al importului

$$I_{RSB} = \frac{I^q(E)}{I^q(M)}$$

$I_{RSB} < 1$ arată o evoluție pozitivă, o îmbunătățire a structurii comerțului exterior, în sensul că, față de perioada de bază, pentru mărfurile importate se exportă o serie de bunuri materiale în rândul cărora crește ponderea produselor finite cu grad înalt de prelucrare. Dacă însă $I_{RSB} > 1$, raportul dintre export și import evoluează defavorabil din punct de vedere structural.

- *Indicele raportului de schimb net* se calculează ca raport între indicele prețului la export și indicele prețului la import

$$I_{RSN} = \frac{I^p(E)}{I^p(M)}$$

Pentru a înțelege semnificația raportului dintre acești indici, se poate presupune că numitorul reflectă un nivel mediu constant al prețurilor de import, adică $I^p(M) = 1,00$ sau 100% . Dacă $I_{RSN} > 100$ evoluția structurii este favorabilă, în timp ce, dacă $I_{RSN} < 100$ structura exporturilor este puțin competitivă în raport cu importurile.

- *Indicele gradului de acoperire al importului prin export (IGA)* - se calculează ca raport între indicele valoric al exportului și indicele valoric al importului adică:

$$IGA = \frac{I^v(E)}{I^v(M)} = \frac{\frac{v_{x1}}{v_{x0}}}{\frac{v_{m1}}{v_{m0}}} = \frac{GA_1}{GA_0}$$

unde:

GA - gradul de acoperire a importului prin export pe perioada analizată (1) și în perioada de bază (0);
 v_0 și v_1 - volumul valoric al fiecărui flux de comerț exterior în cele două perioade

Avantajul utilizării indicelui acoperirii importului prin export constă în faptul că el arată cu cât se ameliorează sau se deteriorează situația balanței comerciale.

- *Coeficientul de elasticitate* se calculează ca raport între ritmul de creștere al exportului (sau importului) și ritmul de creștere al PIB.
- *Multipliatorul comerțului exterior* arată cu cât crește venitul național la creșterea exportului cu o unitate.
- *Indicatorul concentrării comerțului exterior* (coeficientul Hirschmann) se obține prin determinarea ponderii comerțului unui produs sau a unei grupe de produse în comerțul total. Se folosește relația:

$$I_x = \sum \left(\frac{x_i}{X} \right)^2$$

unde: i este numărul de produse sau a grupeii de produse, x_i reprezintă exporturile produsului respectiv, iar X reprezintă exportul total.

- *Indicatorul specializării comerțului* - specializarea unei țări într-un anumit sector se poate determina cu ajutorul următorilor indicatori:
- *Indicatorul avantajului comparativ aparent* (*Revealed Comparative Advantage - RCA*) propus de Balassa (1965), care se calculează după următoarea formulă:

$$RCA = \frac{\frac{X_j^i}{\sum_{j=1}^N x_j^i}}{\frac{X_j^w}{\sum_{j=1}^N x_j^w}}$$

unde: X_j^i reprezintă exporturile din produsul j al țării i , iar X_j^w reprezintă exportul mondial agregat din produsul j .

Indicatorul Balassa a constituit punctul de plecare în metodologia exprimării avantajului comparativ intern sau extern:

Avantajul comparativ intern se calculează astfel:

$$IRCA = \ln \frac{\frac{X_{ir}}{M_{ir}}}{\frac{X_r}{M_r}}$$

Avantajul comparativ extern se calculează astfel:

$$ERCA = \ln \frac{\frac{X_{ir}}{X_r}}{\frac{M_{ir}}{M_r}}$$

unde: i reprezintă produsul sau grupa de produse; r regiunea; X exporturi, M importuri.

- *Indicatorul comerțului intra-ramură Grubel LLoyd* măsoară gradul în care mărfurile importate și exportate sunt încadrate similar.

Formula de calcul:

$$I_{GL} = 1 - \frac{|x_j - m_j|}{x_j + m_j}$$

unde: x_j sunt exporturile din produsul sau grupa de produse j .

m_j sunt importurile din produsul sau grupa de produse j

1.4 Organizația mondială a comerțului - istoric, evoluție, activitate.

La nivel internațional, comerțul este reglementat de activitatea unei organizații internaționale extrem de importante, și anume Organizația Mondială a Comerțului (World Trade Organization). Înainte de a discuta succint despre aceasta și rolul său, găsim important să aruncăm o privire asupra precursorului OMC, Acordul General pentru Tarife și Comerț.

1.4.1 ACORDUL GENERAL PENTRU TARIFE ȘI COMERȚ

Acordul General pentru Tarife și Comerț (General Agreement on *Tariffs and Trade* - GATT) a fost principalul aranjament care a asigurat materializarea caracterului multilateral al politicilor comerciale din perioada postbelică. Necesitatea unui cadru juridic instituționalizat, bazat pe drepturi și obligații convenite de comun acord între țări și care să reglementeze principiile și regulile de desfășurare a relațiilor comerciale dintre state, a fost lansată la Conferința de la Bretton Woods. Negocierile inițiale, desfășurate sub egida Consiliului Economic și Social al ONU, au avut ca obiectiv elaborarea Cartei⁴⁵ Organizației internaționale a Comerțului, iar GATT urma să fie doar o anexă la aceasta. În final nu a putut fi adoptat decât tratatul GATT, care a fost semnat, de toate cele 23 de state participante la negocieri, la 30 octombrie 1947, intrând în vigoare la 1 ianuarie 1948. Numărul statelor membre a crescut în permanentă, ajungând la 125 (părți contractante), înainte de semnarea documentelor de înființare a O.M.C.

GATT a fost un *tratat comercial multilateral* prin care se stabileau *reguli și principii fundamentale* ce trebuiau respectate în relațiile comerciale dintre statele membre, reguli de natură să asigure eliminarea treptată a taxelor vamale și a celorlalte obstacole tarifare și netarifare și, totodată, să prevină sau să împiedice introducerea în mod abuziv, nejustificat sau discriminatoriu de noi asemenea obstacole în calea comerțului. GATT avea o *triplă natură*:

A. *acord multilateral cu caracter contractual*, deci cu forță obligatorie, stabilind drepturi și obligații precise pentru membrii săi, precum și mecanisme care să asigure respectarea acestora; caracterul contractual al GATT a fost premisa esențială a eficacității sale.

B. *instituție internațională*, având organe proprii (Consiliul reprezentanților – ce cuprindea toate statele având calitatea de “parte contractantă”, diferite Comisii și Grupe de lucru specializate, Secretariatul, și altele), un buget și personal propriu⁴⁶ ce desfășoară o muncă foarte amplă, îndeosebi în privința examinării politicilor comerciale practicate de statele membre.

C. cel mai cuprinzător și eficient *organism de dezbatere și soluționare* a problemelor cu care se confrunta comerțul mondial contemporan.

La baza întregii activități GATT au stat următoarele *principii*:

1. *Nediscriminarea* – este un principiu fundamental al politicii comerciale a statelor membre ce își găsește reflectarea în *Clauza națiunii celei mai favorizate (la ora actuală, sub denumirea de Clauza regimului comercial normal)*, în virtutea căreia, părțile contractante trebuie să-și acorde, pe bază de *reciprocitate*, aceleași avantaje comerciale. Chiar și atunci când, în mod necesar trebuie păstrate unele restricții cantitative (cum sunt cele prevăzute în articolul XIV al Tratatului, privind asigurarea echilibrului balanței comerciale), acestea urmau a se aplica în mod nediscriminatoriu. Pentru situații deosebite, când sunt amenințate sau chiar prejudiciate interesele producătorilor naționali, în baza *clauzei de salvagardare*, se prevede posibilitatea suspendării, în mod unilateral, a angajamentelor asumate față de parteneri, retragerea sau modificarea concesiilor acordate pentru repararea prejudiciilor. Principiul nediscriminării se poate materializa și prin aplicarea *tratamentului național* în materie de impuneri sau reglementări. Doar ca *excepție* de la acest principiu poate fi

⁴⁵ Deși, după lungi și complicate negocieri, această “cartă”, *Carta de la Havana*, a fost elaborată, datorită faptului că nu a fost ratificată de toate statele participante la negocieri (în primul rând documentul nu a fost ratificat de SUA), **nu** a putut intra efectiv în vigoare.

⁴⁶ Numai personalul Secretariatului GATT cuprindea, în anul 1994, mai bine de 350 de angajați, mulți dintre aceștia fiind specialiști cu foarte bogată experiență în domeniul comercial; personalul GATT- OMC beneficiază de privilegiile și imunitățile proprii funcționarilor internaționali. În prezent, staff-ul de secretariat numără 628 persoane.

acceptată folosirea subvențiilor pentru export în condiții foarte riguros determinate în Acord (soluție reglementată de Runda Tokyo).

2. *Reciprocitatea* în cadrul negocierilor și practicilor comerciale internaționale se aplică numai în relațiile dintre țările dezvoltate. În relațiile dintre acestea și țările în curs de dezvoltare se folosește *Clauza de abilitare* (clauza, definită după *principiul reciprocității relative*, a fost convenită în cadrul Rundei Tokyo). Această clauză obligă statele dezvoltate să nu pretindă țărilor în curs de dezvoltare compensații sau concesi incompatibile cu nevoile lor de dezvoltare sau cu posibilitățile comerțului lor exterior.

3. *Taxele vamale* trebuiau să fie *principalul instrument* de politică comercială, măsurile netarifare fiind autorizate numai cu titlu de excepție⁴⁷ și în circumstanțe foarte bine definite. Taxele vamale care au făcut obiectul unor negocieri sunt considerate *consolidate* (fiind notificate în anexe la Acord); acestea nu mai pot fi modificate în mod unilateral, ci doar în urma altor negocieri, în baza cărora să se stabilească și compensațiile corespunzătoare care se vor acorda partenerilor.

4. *Neadmiterea concurenței neloiale*. GATT condamnă practicarea dumpingului, cât și orice fel de conduită neloială, în relațiile comerciale, autorizând părțile contractante să adopte măsuri de protecție sau chiar de sancționare împotriva celor vinovați. Atât codul antidumping, cât și procedurile de instituire a taxelor compensatorii și a altor măsuri cu caracter de sancționare au dobândit, după Runda Uruguay de negocieri GATT, o importanță sporită.

5. *Folosirea metodei consultărilor* pentru aplanarea diferendelor comerciale dintre părțile contractante. Pentru evitarea lezării intereselor comerciale ale partenerilor, GATT recomandă inițierea unor consultări (negocieri) între cei interesați; dacă nu se ajunge la o soluție satisfăcătoare se apelează la *experți neutri* care, în urma analizelor pe care le efectuează, vor prezenta *recomandări* de rezolvare a problemelor litigioase.

6. *Transparența măsurilor de politică comercială*. Potrivit reglementărilor GATT (art. X), toate măsurile de politică comercială, cât și acordurile comerciale, trebuie *publicate*, pentru a putea fi cunoscute de către toate părțile interesate. Aceste prevederi nu se referă la informațiile confidențiale, a căror divulgare ar împiedica aplicarea legilor, ar fi contrară interesului public, sau ar putea prejudicia interesele comerciale ale statului respectiv.

Rezultate ale activității GATT. Prin normele de conduită în domeniul politicilor comerciale, prin negocierile multilaterale organizate și prin soluționarea pe căi negociate a diferendelor dintre state, GATT a adus o contribuție foarte importantă la dezvoltarea comerțului mondial. Prin activitatea GATT s-a instaurat o anumită *disciplină internațională* în aplicarea măsurilor de politică comercială evitându-se, în mare măsură, adoptarea arbitrară sau abuzivă de măsuri restrictive. Negocierile comerciale multilaterale, organizate sub egida GATT, au avut ca rezultat efectuarea unor reduceri importante a taxelor vamale, cât și diminuarea obstacolelor netarifare sau limitarea efectelor lor restrictive. Până în prezent au avut loc *opt runde* de negocieri GATT și *o rundă* de negocieri OMC:

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| • Runda Geneva | 1948 |
| • Runda Annecy (Franța) | 1949 |
| • Runda Torquay (Anglia) | 1950 |
| • Runda Geneva II | 1956 |
| • Runda Dillon | 1960 - 1961 |
| • Runda Kennedy | 1964 - 1967 |
| • Runda Tokyo | 1973 - 1979 |
| • Runda Uruguay | 1986 - 1994 |
| • Runda Doha | 2001 - prezent ⁴⁸ . |

Urmare a primelor 6 runde de negocieri s-au operat reduceri ale taxelor vamale (cu circa 60%

⁴⁷ Potrivit Articolului XI al Acordului, folosirea de restricții cantitative la import este, în principiu, interzisă.

⁴⁸ Deși Runda de la Doha nu a fost niciodată declarată oficial încheiată sau abandonată, ea este considerată de facto încheiată sau eșuată. Statutul actual reflectă impasul durabil al negocierilor comerciale multilaterale sub egida OMC. Din cauza eșecului Runde de la Doha, multe state au început să ocolească OMC-ul și să încheie acorduri regionale sau bilaterale, considerate mai rapide și flexibile.

față de 1947), iar după Runda Tokyo, la produsele manufacturate, s-a efectuat, în medie, o reducere cu circa 34%. Reducerile de taxe vamale au fost, de regulă, “compensate” de escaladarea barierelor netarifare. Drept urmare, Runderle Kennedy și Tokyo au pus un accent special pe definirea de reguli și proceduri privind aplicarea de restricții netarifare. S-a reușit, în urma acestor negocieri, ca circa 90% din nomenclatorul produselor ce fac obiectul comerțului între statele membre GATT să fie *liberalizat de restricții cantitative*, adoptându-se totodată unele *coduri de conduită* de importanță esențială, cum sunt: procedura de stabilire a *valorii în vamă*, procedurile în materie de *licențe*, regimul *subvențiilor* pentru exporturi și condițiile de aplicare a taxelor compensatorii, codul *antidumping*, codul privind regimul *obstacolelor tehnice*; toate aceste soluții instituționalizate, la care s-a ajuns prin negocieri internaționale, trebuie să permită *evitarea utilizării neuniforme sau arbitrare* a diferitelor instrumente de politica comercială.

Sub egida GATT s-au realizat și unele *acorduri sectoriale*, ce reglementează comerțul cu unele produse, cum ar fi: textilele, aeronavele civile, produsele lactate și carnea de vită. În privința textilelor, în 1961, adică între runderle de negocieri Dillon și Kennedy, a fost încheiat un acord pe termen scurt referitor la textilele din bumbac, ca derogare de la regulile GATT, permițând negocierea unor restricții (limitări) cantitative (contingente) în calea exporturilor țărilor producătoare de bumbac. În 1962, Acordul pe termen scurt este înlocuit de către Acordul pe termen lung, care a fost aplicat până la intrarea în vigoare, la 1 Ianuarie 1974, a Acordului sau aranjamentului Multifibră (AMF). Acesta viza promovarea expansiunii și liberalizării progresive a comerțului cu produsele textile și a fost modificat succesiv în 1978, 1982, 1986, 1991 și 1992.

RUNDA URUGUAY a fost cea mai complexă și laborioasă negociere multilaterală din cadrul GATT; au fost abordate pe lângă domeniile tradiționale (reducerile de taxe vamale, diminuarea obstacolelor netarifare, reglementarea comerțului cu diferite produse) și *domenii noi*, în special comerțul cu servicii, apărarea drepturilor de proprietate intelectuală, și altele. Începută în 1986, prin Declarația de la Punta del Este, Runda Uruguay s-a încheiat în 1994 (15 aprilie) prin semnarea (de către 113 reprezentanți ai părților contractante) a Declarației de la Marrakesh. *Rezultatele principale*⁴⁹ cu care s-a finalizat această ultimă rundă de negocieri sunt următoarele:

1. creșterea gradului de securitate în privința accesului pe piață al produselor, ca urmare a extinderii aplicării *taxelor vamale consolidate*; pentru produsele agricole gradul de securitate este considerat maxim (100%), iar pentru produsele industriale destinate țărilor dezvoltate sau în tranziție aproape de 100%;

2. s-a convenit efectuarea unei *reduceri globale*, cu 38%, a taxelor vamale percepute de țările dezvoltate la produsele industriale, nivelul mediu al acestora urmând să scadă de la 6,3 la 3,9%;

3. s-a realizat o sporire de la 20% la 43% a valorii *produselor industriale liberalizate la import* în țările dezvoltate, odată cu reducerea, de la 7 la 5%, a importurilor pe care aceste țări le efectuează în condiții de presiuni tarifare ridicate;

4. s-au realizat progrese importante ca urmare a *reducerii progresivității taxelor vamale*, de care trebuie să profite țările în curs de dezvoltare, care trebuie să exporte mai mult produse prelucrate (în locul celor primare);

5. s-au operat *reduceri tarifare superioare* mediei stabilite (38%) pentru a facilita exportul unor produse foarte importante pentru țările în curs de dezvoltare din Africa, America Latină și Asia;

6. *acordul general asupra comerțului cu servicii* (GATS.) cuprinde, pe lângă chestiunile de ordin general, și angajamentele naționale (liste concrete) privind liberalizarea schimburilor cu servicii, ceea ce, se aprecia, că va conduce (fapt deja confirmat de realități) la creșteri spectaculoase în domeniul turismului și al serviciilor financiare;

7. Se estima că – urmare a aplicării tuturor facilităților pe care le-a asigurat Runda Uruguay – exporturile mondiale și veniturile totale obținute pe seama schimburilor internaționale vor crește (exporturile au crescut cu circa 755 miliarde de dolari⁵⁰ pe an, veniturile sporind cu circa 235 miliarde dolari pe an);

8. Sunt *anexate documentelor Runderi Uruguay 28 de acorduri sectoriale, pe produse, sau*

⁴⁹ după GATT, *Bulletin d'information*, nr 110/1994.

⁵⁰ O primă confirmare este dată de creșterea exporturilor mondiale de mărfuri în 1995 față de 1994 cu 785 miliarde dolari.

care vizau procesul de integrare regională, care vor produce, de asemenea, efecte promoționale importante.

Actul final al rundei Uruguay (1994, Marrakech) a marcat crearea *ORGANIZAȚIEI MONDIALE A COMERȚULUI (OMC)* care a început să funcționeze din 1 ianuarie 1995 și care înglobează GATT-ul în întregul său (deci nu numai Tratatul semnat în 1947, ci și toate modificările aduse acestuia, cât și documentele noi semnate în toate rundele de negocieri).

1.4.2 ORGANIZAȚIA MONDIALĂ A COMERȚULUI

Organizația Mondială a Comerțului (OMC) este o organizație internațională independentă care reprezintă, alături de Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, unul dintre pilonii funcționării economiei mondiale moderne. OMC este unicul organism internațional competent în domeniul reglementării comerțului dintre statele lumii.

În prezent, aceasta este singura organizație internațională care se ocupă cu regulile și normele specifice comerțului dintre state. Din acest punct de vedere, rolul central îl prezintă acordurile, negociate și semnate de către țări și ratificate, ulterior, de puterile legislative. Scopul declarat al OMC este reprezentat de către liberalizarea fluxurilor comerciale.

Localizată în Elveția (Geneva), începând cu ianuarie 1995 (când a fost creată în cadrul Rundei Uruguay a GATT), OMC operează cu un sistem global de reguli de comerț, oferind, în același timp, un cadru de negociere și contribuind la rezolvarea disputelor comerciale dintre statele membre. În prezent, peste 160 de state ale lumii sunt membre OMC, iar director-general este domnul Roberto Azevedo.

Sintetic, funcțiile principale ale Organizației Mondiale a Comerțului sunt:

- administrarea acordurilor comerciale;
- forum pentru negocierile legate de comerțul internațional;
- cadru de rezolvare a disputelor comerciale;
- monitorizarea politicilor comerciale naționale;
- asistență tehnică pentru statele în curs de dezvoltare;
- cooperare cu alte organizații internaționale.

Una dintre principalele motivații ale existenței OMC este că formează un cadru în care țările pot să-și exprime opiniile divergente, referitoare la diversele chestiuni comerciale. Există numeroase avantaje care fac ca existența OMC să reprezinte o ameliorare a mediului economic. Vom prezenta în continuare 10 dintre ele, fără a avea pretenția de susține că acest sistem este perfect:

1. *Sistemul contribuie la promovarea păcii.*
 2. *Neînțelegerile sunt tratate într-o manieră constructivă.*
 3. *Regulile fac viața mai ușoară pentru fiecare.*
 4. *Liberalizarea schimburilor diminuează costul vieții.*
 5. *Lărgeste gama produselor și a calităților propuse.*
 6. *Comerțul aduce o creștere a veniturilor.*
 7. *Comerțul stimulează creșterea economică.*
 8. *Principiile fundamentale cresc eficacitatea schimburilor internaționale.*
 9. *Guvernele sunt scutite de presiuni.*
 10. *Sistemul încurajează practicile pozitive ale guvernelor.*
1. *Pacea este, în parte, rezultatul a două dintre cele mai fundamentale principii ale sistemului comercial: favorizarea libertății schimburilor și oferirea unui mijloc constructiv și echitabil de reglare a diferendelor asupra unor chestiuni comerciale. De asemenea, pacea rezultă și din încrederea și cooperarea pe care OMC le susține pe plan internațional. Simplificat, toate acestea pot fi enunțate într-o propoziție: vânzătorii evită, în general, să se lupte cu clienții lor. În condițiile sistemului comercial al OMC țările sunt mult mai puțin înclinate spre un protecționism care ar putea duce spre autarhie, situație în care o țară ar putea evolua doar în dauna vecinilor săi.*
 2. *Creșterea comerțului duce la creșterea riscului de apariție a diferendelor, care nedezamorsate pot duce la conflicte majore. Prin supunerea acestor neînțelegeri atenției OMC se poate lua o decizie,*

bazată pe reguli și proceduri clare, oferind țărilor o alternativă la declararea războiului. De la înființarea sa în 1995, OMC a soluționat sute de asemenea conflicte.

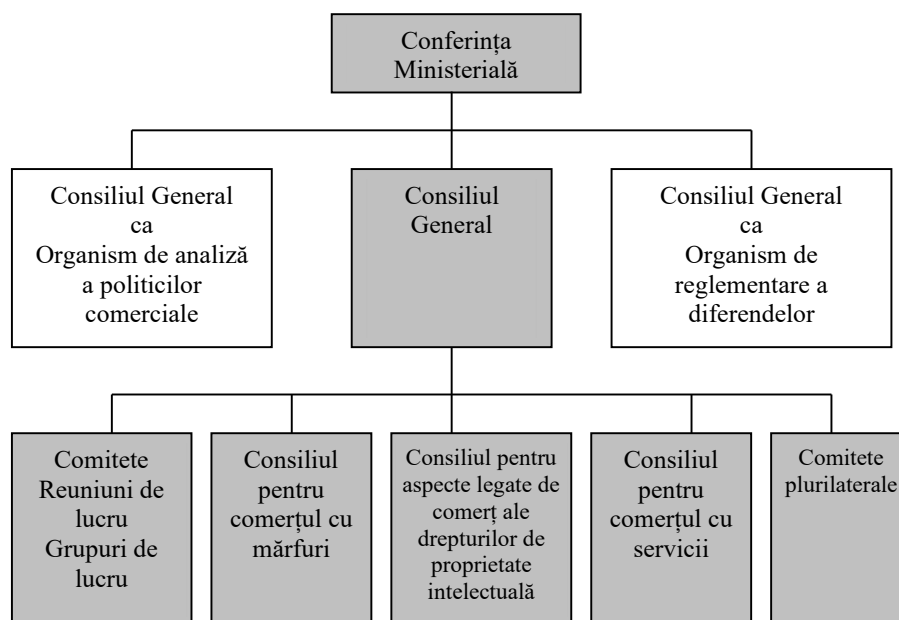
3. În cadrul OMC *deciziile sunt luate prin consens*, acordurile sunt negociate de toți membrii, aprobate prin consens și ratificate de către fiecare parlament în parte. Acordurile se aplică tuturor, indiferent de puterea economică. Astfel, țările mici beneficiază de o creștere a puterii lor de negociere. Există avantaje și pentru marile puteri economice: ele pot utiliza această tribună unică pentru a negocia simultan cu toți partenerii lor comerciali, o simplificare considerabilă a situației în care o țară ar încerca semnarea simultană a câtorva zeci de acorduri bilaterale.
4. Negocierea și aplicarea principiului non-discriminării permite *diminuarea obstacolelor comerciale impuse de protecționism*, ducând la o reducere considerabilă a costului vieții (produsele naționale sunt mai scumpe decât cele care ar putea fi importate). Câteva exemple sunt concludente:
 - Susținerea sectorului zahărului, în 1988, a costat 1500 USD pe an pentru o familie de 4 persoane în UE, echivalentul unui impozit de 51% aplicat produselor alimentare în Japonia și 3 miliarde USD pentru SUA.
 - Restricțiile la importurile produselor textile de la sfârșitul anilor '80 au costat consumatorii din Marea Britanie 500 milioane GBP pe an, iar pe cei din Canada 780 milioane CAD. S-a calculat că dacă taxele vamale ar fi eliminate cu totul, câștigurile ar fi de aproximativ 23 miliarde USD pe an la nivel mondial, deci 12,3 miliarde pentru SUA, 0,8 miliarde pentru Canada, 2,2 miliarde pentru UE și 8 miliarde pentru țările în curs de dezvoltare.
 - După ce SUA a limitat importurile de automobile japoneze, la începutul anilor '80, prețul automobilelor a crescut cu 41%, între 1981 și 1984.
5. Există *numeroase produse care sunt disponibile astăzi numai datorită faptului că pot fi importate*: fructe și legume în afara sezonului, produse alimentare, haine și alte produse exotice, flori din orice parte a globului, bunuri de consum, cărți, muzică, filme, etc. Chiar și calitatea produselor locale crește datorită concurenței celor importate. Și pentru producători atât gama de materiale, echipamente și tehnologii disponibile este mult mai largă, cât și gama de produse oferite beneficiază de o sporire substanțială, chiar și pe plan local. De exemplu, introducerea telefoniei mobile a dus la o înflorire a serviciilor conexe și în țările care nu au posibilitatea fabricării acestor echipamente, ducând la o creștere a veniturilor disponibile în țările respective.
6. Diminuarea obstacolelor în calea liberului schimb permite acestuia să progreseze, ceea ce duce la o *creștere a veniturilor*, atât cele ale statelor, cât și cele ale particularilor. După estimările OMC, acordurile comerciale încheiate în 1994 cu ocazia Runde Uruguay au dus la o creștere a veniturilor mondiale situată între 109 și 510 miliarde USD (în funcție de diversele ipoteze de calcul și ținând cont de marjele de eroare). În UE, Comisia Europeană a calculat că între 1989 și 1993 creșterea veniturilor a fost cu 1,1% până la 1,5% mai mare decât ar fi fost în condițiile inexistenței Pieței Unice.
7. Există motive puternice pentru a face o legătură directă între *creșterea comerțului și creșterea economică*. Aceasta din urmă, la rândul ei, antrenează o creștere a locurilor de muncă, însă o analiză fiabilă a acestei chestiuni se lovește de câteva probleme. Și alți factori sunt implicați (de exemplu progresele tehnologice) și, în plus, o creștere a numărului de locuri de muncă nu se traduce automat prin apariția unui nou loc de muncă pentru cei care și-au pierdut slujba. Unele țări se adaptează mai bine decât altele, pentru că au o politică de ajustări mai eficace. Cu toate acestea, Comisia Europeană a calculat că dacă Piața Unică n-ar exista, ar fi, în prezent, cu 300.000 până la 900.000 locuri de muncă mai puține. În SUA 12 milioane de persoane își datorează locul de muncă exporturilor. Dintre acestea, 2 milioane de locuri de muncă au fost create între 1993 și 1997.
8. Pe lângă faptul că prin comerț se obține o diviziune internațională a muncii care permite o *utilizare mai eficientă a resurselor*, principiile fundamentale impuse de OMC (non-discriminarea, transparența, stabilitatea condițiilor de schimb, simplificarea și reglementarea procedurilor vamale) simplifică operațiunile comerciale și diminuează costurile suportate de

întreprinderi, întărind încrederea în viitor, lucru care duce la o creștere a cererii pe piața muncii și o ameliorare calitativă a mărfurilor și serviciilor.

9. Unul dintre *pericolele protecționismului* este apariția unor puternice grupuri de interese sectoriale care, dobândind o influență politică considerabilă, pot conduce la o escaladă a protecționismului în lume începând chiar și de la o singură țară, cum s-a petrecut în anii '20-'30. Sistemul OMC poate înarma guvernele pentru a putea rezista presiunilor grupurilor ce reprezintă interese particulare. În cadrul unei negocieri GATT/OMC un guvern poate respinge o presiune protecționistă, argumentând că are nevoie de un acord de vastă deschidere, de care să beneficieze toate sectoarele economice, adică exact ceea ce fac efectiv, frecvent, guvernele.
10. În cadrul regulilor OMC, o dată ce un angajament de liberalizare a unui sector a fost luat, este dificil de a se reveni la situația precedentă. *Regulile descurajează o serie de politici arbitrare* (de exemplu, contingentarea comerțului exterior), ceea ce semnifică, pentru întreprinderi, un plus de claritate și de siguranță în condițiile schimburilor, iar pentru guverne o mai bună disciplină și o scădere a nivelului corupției.

Structural, Organizația Mondială a Comerțului prezintă o arhitectură bine definită:

Figura 5. Organigrama OMC



Sursa: OMC, www.wto.org

Acordul are un *caracter contractual* (deci părțile semnatare sunt obligate să respecte obligațiile asumate) și o *sferă mult mai largă* de cuprindere decât GATT, incluzând nu doar reglementarea comerțului cu mărfuri, dar și a schimburilor de servicii comerciale și soluționarea diverselor probleme cu incidență comercială, apărute în legătură cu drepturile de proprietate intelectuală.

Structura instituțională a OMC, în cadrul căreia se pot identifica 4 niveluri de decizie, este alcătuită din:

- *Conferința Ministerială*, organul suprem, ce se reunește la 2 ani, în care fiecare stat membru este reprezentat la același nivel (fiecare stat membru are un singur vot). Se ajunge, astfel, la un statut de echilibru (de pe poziții egale) între ONU, FMI și OMC.
- *Consiliul General*, organul care conduce activitatea curentă și care acționează atât ca Organ de reglementare a diferendelor, cât și ca Organ de examinare a politicilor comerciale.
- *Consiliile pentru domeniile mari de acțiune* și aici se includ *Consiliile pentru comerțul cu servicii* (prevederi referitoare la libera circulație a persoanelor, traficul aerian, transportul

maritim, telecomunicațiile, serviciile financiare etc.), pentru *Comerțul cu mărfuri și pentru protecția proprietății intelectuale*⁵¹ (TRIPS) (urmărește respectarea Convențiilor de la Berna 1986 și Paris 1993 privind drepturile de autor, invențiile, indicațiile de proveniență, modelele și desenele industriale, mărcile de comerț, de fabrică și prevederile Convenției de la Washington privind circuitele integrate și problema contrafacerilor, falsurilor de orice fel), și unele *organisme executive*: Comitetul pentru comerț și dezvoltare, Comitetul pentru balanțele de plăți și Comitetul pentru buget.

- *Organele subsidiare*: comitetele sau grupurile de lucru pe probleme specifice, subordonate nivelului decizional anterior.

Acordul care stabilește înființarea OMC statuează, în preambul, *obiectivele generale* ale activității acestui organism (care sunt de fapt și obiectivele pe care și le-a propus GATT): creșterea nivelului de trai și a veniturilor populației, sporirea producției și a comerțului, asigurarea ocupării forței de muncă și utilizarea optimă a resurselor mondiale. În domeniul serviciilor și al protejării mediului se introduce conceptul de *dezvoltare durabilă*, care presupune atât folosirea optimă a resurselor mondiale, cât și necesitatea protejării și conservării mediului de o manieră compatibilă cu nivelurile diferite de dezvoltare ale statelor. Se subliniază faptul că eforturile pozitive trebuie să permită țărilor în curs de dezvoltare, în particular celor mai puțin avansate, să obțină rezultate mai bune pe seama creșterii comerțului mondial.

OMC a demarat analiza unor domenii de întrepătrundere a comerțului internațional cu alte sfere ale economiei, devenite actuale mai ales în ultimul deceniu. Așa-numitele “chestiuni noi” sunt *incidența crescândă a investițiilor asupra comerțului și relația cu politica de protecție a concurenței* și necesitatea unor reglementări globale unitare. Deciziile luate de întreprinderi în materie de comerț și de investiții devin tot mai indisociabile, așa cum o arată importanța tranzacțiilor intraramură. Obiectivul vizat de investiția străină directă nu este doar de a ocupa o parte a pieței locale, dar și de a beneficia de costuri de producție mai reduse. Această integrare mai strânsă a comerțului și investițiilor solicită o mai mare coerență între politicile naționale comerciale și de investiții care trebuie să se reflecte și în aranjamentele internaționale.

Pe măsură ce obstacolele de ordin legislativ sau administrativ din calea comerțului sunt coborâte, devine necesară examinarea *măsurilor private* care pot avea ca efect *distorsionare a schimburilor*. Într-o economie mondială tot mai interdependentă, diferențele în ceea ce privește normele de protecție a concurenței și eficacitatea controlului aplicării lor practice au consecințe internaționale din ce în ce mai semnificative, de unde decurge și necesitatea analizării coerenței celor două domenii.

Procesul de mondializare economică, antrenat și susținut de liberalizarea comerțului și a investițiilor și de armonizarea politicilor economice la nivel unilateral, regional și multilateral, impune eforturi intense de aducere la zi a problematicei și stadiului negocierilor specifice OMC. Politicile comerciale și economice ale majorității statelor (deși având ritmuri diferite, grade de intensitate proprii) sunt în continuare axate pe deschiderea economică spre exterior. Potrivit acestor evoluții se pot distinge anumite *obiective* ale sistemului comercial internațional a căror soluționare se află, în prezent, pe agenda organizației.

1.4.2.1 RUNDA DOHA

Sub titulatura de “Runda Doha” (Doha fiind capitala Quatar-ului) este cunoscută ultima rundă de negocieri din cadrul Organizației Mondiale a Comerțului, care a debutat în noiembrie 2001. Filosofia acesteia vizează continuarea procesului de reducere a barierelor în calea comerțului la nivel

⁵¹Există opinii care susțin că adoptarea de noi acorduri în privința drepturilor de proprietate intelectuală nu face decât să forțeze statele în curs de dezvoltare (unde tehnologia informației este încă în stadiul de industrie începătoare) să adopte reguli similare cu cele din statele cele mai dezvoltate, consolidând poziția de monopol a firmelor din aceste state. Unii merg până acolo încât afirmă că întreg TRIPS nu reprezintă în fapt un pas spre comerțul liber, ci dimpotrivă, restricționează și nu promovează fluxurile de tehnologie, favorizând pozițiile de monopol și practicile anti-competitive în loc să le descurajeze.

global, în vederea intensificării schimburilor internaționale. Agenda de discuții include elemente precum sectorul agricol, industrial și cel al serviciilor, investițiile, politica privind concurența, transparența în guvernare, comerțul electronic, etc.; obiectivele principale ale runde sunt legate de reducerea/eliminarea diverselor bariere tarifare și non-tarifare (în special pentru produsele exportate de către statele în curs de dezvoltare).

Încă de la început, o serie de probleme delicate au ieșit în evidență, precum relația dintre statele dezvoltate (cele membre UE, SUA, Japonia) și cele în curs de dezvoltare, având drept principali exponenți China, India și Brazilia, ori conflictul dintre Uniunea Europeană și Statele Unite legat de menținerea unor subvenții considerabile în agricultură, cu un puternic efect de denaturare a comerțului.

Debutul runde a fost marcat de întâlnirea la nivel ministerial de la Doha, Qatar, din 2001, urmată de altele, cu același caracter: Cancun, Mexic (2003), Geneva, Elveția (2004, 2006, 2008), Paris, Franța (2005), Hong Kong (2005), Potsdam, Germania (2007).

Global, negocierile au atins problematici aparținând atât sferei produselor agricole și industriale, cât și comerțului cu servicii (GATS) sau dreptului de proprietate intelectuală (TRIPS). Intenția principală a fost, începând cu demararea negocierilor, orientată înspre formularea unor reguli ale comerțului internațional echitabile pentru statele în curs de dezvoltare.

Negocierile s-au derulat anevoios încă de la primele întâlniri; în acest sens, relevant este deznodământul reuniunii de la Cancun, când, datorită lipsei de flexibilitate în negociere, dar și pozițiilor radical diferite ale statelor dezvoltate și ale celor în curs de dezvoltare (erijate în nou-formatul grup G20) – în cazul cvasi-totalității subiectelor abordate – discuțiile s-au finalizat fără vreun progres notabil. Mai târziu, în 2004, este de consemnat acceptarea de către Uniunea Europeană a eliminării subvențiilor la exportul de produse agricole; luna iulie a aceluiași an aduce și semnarea unei înțelegeri vizând agricultura, accesul pe piețele produselor non-agricole, serviciile și încurajarea/facilitarea comerțului. Un an mai târziu, la Paris, negociatorii ajung din nou în impas: apar proteste la eliminarea subvențiilor pentru fermieri (Franța), dar și diferențe legate de anumite produse agricole⁵². Următoarea reuniune a fost găzduită de Hong Kong, în luna decembrie a anului 2005. O primă înțelegere a vizat stabilirea unui termen pentru eliminarea totală a subvențiilor la exportul de produse agricole (anul 2013). În același timp, țărilor dezvoltate li s-a pretins deschiderea piețelor pentru bunuri provenite din statele sărace.

Din nefericire, negocierile derulate ulterior în cadrul rundelor de la Geneva (2006, 2008) și Potsdam (2007) au eșuat la rândul lor. Neînțelegeri între Statele Unite, Uniunea Europeană, India și Brazilia au ieșit în evidență cu privire la deschiderea piețelor produselor agricole (reducerea tarifelor practicate – UE: de la 21% la 12% în medie; Japonia: de la 31% la 17%) ori industriale, dar și în problema reducerii subvențiilor acordate fermierilor în statele dezvoltate. Tot în domeniul agricol, s-au înregistrat conflicte legate de acordarea unei protecții speciale fermierilor chinezi și indieni, ori stimularea importului de banane în Uniunea Europeană⁵³.

În lipsa unui consens, negocierile s-au blocat, iar marile piețe (SUA, UE, Canada, Japonia ș.a.) s-au îndreptat tot mai adesea spre acorduri regionale sau bilaterale, ocolind OMC. Câteva exemple în acest sens sunt: încercarea TPP⁵⁴, care a evoluat apoi și a intrat în final în vigoare ca CPTPP⁵⁵, USMCA⁵⁶ sau CETA⁵⁷. Astfel, deși Runda de la Doha nu a fost niciodată oficial încheiată sau abandonată, ea este de facto înghețată, eșuată. În context geopolitic actual, ea poate reflecta și impasul durabil al negocierilor multilaterale globale.

⁵² Carnea de pui, vită, orez.

⁵³ Problema reducerii tarifelor UE la importul de banane de la 176 euro/tonă la 114 euro/tonă – dispută cu America Latină.

⁵⁴ Trans-Pacific Partnership (inițiat în 2016 de către Australia, Brunei, Canada, Chile, Japonia, Malaezia, Mexic, Noua Zeelandă, Peru, Singapore respectiv Vietnam, însă nu a intrat în vigoare niciodată întrucât SUA, prin alegerea lui Donald Trump în 2016, s-au retras din discuții)

⁵⁵ Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (succesor de facto al TPP, construit fără includerea SUA, intrat în vigoare în decembrie 2018 și având 12 țări partenere: Australia, Brunei, Canada, Chile, Japonia, Malaezia, Mexic, Noua Zeelandă, Peru, Singapore, Regatul Unit și Vietnam)

⁵⁶ United States-Mexico-Canada Agreement

⁵⁷ Comprehensive Economic and Trade Agreement – între Canada și UE.

Comerțul internațional presupune, în mod recurent, și diverse conflicte între statele lumii. Cunoscute și sub termenul de *dispute comerciale*, acestea implică adesea medierea Organizației Mondiale a Comerțului. În cele ce urmează, vom evoca succint, cu titlu de exemplu, trei dispute comerciale, una foarte recentă și în curs de derulare/analiză, și două de factură mai puțin recentă, dar importante.

1. China vs SUA – măsuri privind oțelul și aluminiul (2018)

La data de 5 aprilie 2018, China a solicitat consultații cu Statele Unite privind introducerea, de către acestea din urmă, a unor taxe vamale la importurile de produse din aluminiu și oțel. Ulterior, consultărilor s-au alăturat India (17 aprilie), Federația rusă și Thailanda (18 aprilie), Uniunea europeană și Hong Kong (19 aprilie).

Ultima perioadă a marcat o evoluție preocupantă către protecționism, în special în cazul SUA, reacțiile din partea partenerilor comerciali fiind prompte. De altfel, după criza economică și financiară globală (2008), protecționismul – în special cel netarifar – a redevenit o prioritate pentru un număr semnificativ de decidenți.

2. Uniunea europeană vs China – măsuri antidumping privind anumite importuri de încălțăminte (2010)

La 4 februarie 2010, China a solicitat consultări cu Uniunea Europeană privind trei măsuri ale UE vizând impunerea de taxe antidumping asupra importurilor de încălțăminte din piele din China. În special, China a contestat articolul 9 alineatul (5) din regulamentul de bază antidumping al CE, care prevede că, în cazurile care implică importuri din țări non-membre, taxa antidumping este specificată pentru țara furnizoare și nu pentru fiecare furnizor individual. În opinia reprezentanților Chinei, normele OMC aplicabile impun determinarea și specificarea unei marje și a unei taxe individuale pentru fiecare exportator și producător cunoscut, și nu pentru țara furnizoare în ansamblul său. Reprezentanții statului asiatic au afirmat, de asemenea, că regulamentul de bază prevede că o taxă individuală va fi aplicată doar pentru exportatori care demonstrează că îndeplinesc criteriile prevăzute la articolul 9 alineatul (5), normele privind tratamentul individual și, prin urmare, este incompatibilă cu diferite dispoziții ale Acordului OMC, Protocolul de aderare a Chinei, GATT 1994 și Acordul antidumping. Reprezentanții chinezi au semnalat și ei incompatibilitatea cu OMC a Regulamentului de revizuire și a regulamentelor definitive de impunere a taxelor antidumping la importurile de încălțăminte din China.

China și Uniunea Europeană au avut consultări la finalul lunii martie 2010. Aceste consultări nu au reușit să soluționeze litigiul. Mai târziu, în aprilie 2010, China a solicitat crearea unui grup/panel. La reuniunea sa din 20 aprilie 2010, DSB (Dispute Settlement Body) a amânat însă înființarea unui comitet.

În ședința din 18 mai 2010, DSB a înființat un grup/panel, Australia, Brazilia, Columbia, Japonia, Turcia, Statele Unite și Vietnam fiind statele terțe. La 23 iunie 2010, China a solicitat directorului general să compună comisia. La 5 iulie 2010, directorul general a compus grupul.

În luna aprilie 2011, președintele comisiei a informat DSB că, datorită numărului mare de reclamații și argumente implicate în litigiu, precum și a numărului mare de observații prezentate de părți, grupul nu ar fi putut să finalizeze lucru în intervalul de timp inițial prevăzut (iunie 2011). În lipsa oricăror alte întârzieri dincolo de controlul comisiei, comisia se așteaptă ca raportul final să fie prezentat părților până în iulie 2011. Acest lucru s-a întâmplat pe 27 iulie 2011.

Mai târziu, în decembrie 2011, China și Uniunea Europeană au solicitat DSB să adopte un proiect de decizie de prelungire a perioadei de 60 de zile prevăzută la articolul 16.4 din DSU până în 22 februarie 2012. La reuniunea sa din 19 decembrie 2011, DSB a convenit că, la cererea Chinei sau a Uniunii Europene, va adopta, până la data de 22 februarie 2012, raportul juridic, cu excepția cazului în care DSB hotărăște prin consens să nu facă acest lucru sau dacă China sau Uniunea Europeană notifică DSB privind decizia de a face recurs.

În cadrul reuniunii sale din 22 februarie 2012, DSB a adoptat raportul comisiei.

La reuniunea DSB din 23 martie 2012, Uniunea Europeană a subliniat faptul că intenționează să pună în aplicare recomandările și hotărârile într-un mod în care să respecte obligațiile OMC și ar avea nevoie de o perioadă rezonabilă de timp pentru a face acest lucru. La 23 mai 2012, China și Uniunea Europeană au informat DSB că au convenit ca termenul rezonabil pentru punerea în aplicare de către Uniunea Europeană a recomandărilor și hotărârilor DSB este de 7 luni și 19 de zile, începând cu 22 februarie 2012.

Cu ocazia ședinței DSB din 17 decembrie 2012, Uniunea Europeană a informat instituția că a adoptat măsurile necesare pentru a se conforma recomandărilor și hotărârilor, înainte de expirarea termenului rezonabil. Cu toate acestea, reprezentanții Chinei nu a fost de acord că Uniunea Europeană a implementat pe deplin recomandările și hotărârile DSB.

Ne apare ca evidentă, în concluzie, complexitatea relațiilor economice internaționale, precum și interesele adesea divergente ale marilor blocuri comerciale

3. SUA vs România, măsuri privind prețuri minimale de import (2000) – plângere din partea SUA

La data de 30 mai 2000, SUA au solicitat OMC consultări cu România în ceea ce privește utilizarea de către România a prețurilor minime de import în scopul evaluării în vamă. Măsurile în cauză au vizat Codul vamal din 1997 (L141 / 1997), Directiva generală privind vămile emisă de către Ministerul Finanelor (Ordonanța nr. 5 din 4 august 1998) și alte legi și reglementări conexe. Statele Unite au afirmat că, în conformitate cu aceste măsuri, România a stabilit prețuri minime și maxime arbitrare de import pentru produse precum carnea, ouăle, fructele și legumele, îmbrăcămintea, încălțăminte și anumite băuturi spirtoase distilate.

Reprezentanții Statelor Unite au afirmat, de asemenea, că România a instituit proceduri împovărătoare pentru investigarea prețurilor de import, atunci când valoarea CIF scade sub prețul minim de import. Statele Unite au considerat că măsurile adoptate de România erau incompatibile cu obligațiile care îi reveneau în temeiul articolelor 1-7 și articolului 12 din Acordul de evaluare vamală; notele generale 1, 2 și 4 din anexa 1 la Acordul de evaluare vamală; Articolele II, X și XI din GATT 1994; Articolul 4.2 din Acordul privind agricultura; și articolele 2 și 7 din Acordul privind textilele și îmbrăcămintea.

La 26 septembrie 2001, SUA și România au informat DSB că au ajuns la o soluție reciproc satisfăcătoare în conformitate cu articolul 3 alineatul (3) din DSU.

Iată deci un caz de dispută soluționată, rolul negocierilor dovedindu-se unul extrem de important.

Remarcăm, în final, oportunitatea unui cadru instituțional adecvat oferit de către OMC, care favorizează rezolvarea eficientă a disputelor și litigiilor. OMC s-a născut din negocieri și tot ceea ce face OMC este rezultatul negocierilor, după cum este subliniat și pe site-ul web al instituției. Cea mai mare parte a lucrărilor actuale ale OMC provine din negocierile din 1986-1994, numite Runda Uruguay, și negocierile anterioare din cadrul Acordului General pentru Tarife și Comerț (GATT). În prezent, OMC găzduiește noi negocieri, în cadrul Agendei de dezvoltare de la Doha, lansată în 2001. Desigur, OMC nu are doar rolul de a deschide piețele ci și, în anumite circumstanțe, de a sprijini prin regulile formulate menținerea barierelor comerciale – de exemplu, pentru a proteja consumatorii în anumite contexte speciale. În centrul activității rămân acordurile OMC, negociate și semnate de cea mai mare parte a statelor lumii. Aceste documente oferă regulile, un cadru pentru comerțul internațional.

Scopul principal al sistemului este de promova fluxuri comerciale cât mai libere posibil – atât timp cât nu există efecte secundare nedorite – deoarece acest lucru este, fără îndoială, important pentru dezvoltarea economică și bunăstare. De asemenea, OMC pledează pentru reguli "transparente" și previzibile, deci pentru predictibilitate.

Relațiile comerciale implică adesea interese conflictuale. Acordurile, inclusiv cele negociate în mod sistematic în cadrul sistemului OMC, necesită, deseori, interpretări și analize de substanță. Deși rolul OMC este unul extrem de important, anumite accente protecționiste ale statelor nu pot fi anihilate, iar organizația rămâne, faptic, în principal un forum de discuții.

CAPITOLUL 2

SISTEME DE ORGANIZARE A COMERȚULUI EXTERIOR

Schimburile economice externe se organizează și realizează după un mecanism specific pieței mondiale, în principiu diferit de cel ce caracterizează schimburile comerciale ce se produc în cadrul național. Particularitățile acestui mecanism sunt determinate de poziția și rolul statului în raport cu schimburile externe, de structurile organizatorice ale activităților de comerț exterior și de specificul atât de marcant al activităților de cercetare a pieței, de negociere, de formare a prețurilor și de finalizare a unor tranzacții între agenții economici rezidenți în state diferite.

2.1. Rolul statului în organizarea schimburilor economice externe

Realizarea funcției externe a statului presupune o implicare mult mai puternică a acestuia în definirea cadrului juridic (a reglementărilor de politică comercială, valutară, financiară și fiscală etc.) și în coordonarea schimburilor externe, în raport cu piața internă (comerțul interior).

Cea mai importantă atribuție a statului în domeniul schimburilor economice externe este deci reglementarea organizării și desfășurării fluxurilor economice cu străinătatea.

Schimburile economice externe se realizează în conformitate cu normele și uzanțele internaționale, ceea ce determină necesitatea *compatibilizării reglementărilor* interne privind activitatea economică și financiară internațională a agenților economici, cu reglementările din țările partenere. Aceste reglementări, caracterizate prin stabilitate, elasticitate și adaptabilitate pot crea un cadru favorabil pentru angajarea de tranzacții eficiente și pentru fructificarea situațiilor conjuncturale favorabile. Pe de altă parte, “vidul” legislativ, incompatibilitatea dintre reglementările naționale și uzanțele internaționale ori caracterul rigid al politicii comerciale, pot reprezenta tot atâtea elemente perturbatoare în calea dezvoltării schimburilor economice externe.

În al doilea rând, *statul se poate implica*, prin mijloace directe sau indirecte, în realizarea schimburilor economice externe. Gradul de implicare și mijloacele utilizate în acest scop sunt foarte diferite de la o țară la alta. Astfel, prin *monopolul statului* asupra schimburilor externe, comerțul exterior, în totalitatea sa, se realizează numai de către firmele de stat. Se apreciază că această situație are unele avantaje, îndeosebi în ce privește corelarea ofertei totale cu cererea solvabilă. În principal echilibrul macroeconomic poate fi asigurat în condiții foarte bune atunci când firmele de stat exportă întregul excedent al producției interne și asigură completarea prin importuri a ofertei interne insuficiente. În mod practic însă, monopolul statului asupra schimburilor externe nu dă cele mai bune rezultate, deoarece conducerea acestor unități de comerț exterior nu poate beneficia de autonomia necesară valorificării cu operativitate a situațiilor conjuncturale favorabile de pe piața internațională. Experiența a dovedit că sistemul devine, în timp, greoi, în locul elasticității, indispensabile relației cu piața internațională, se instaurează sisteme de conducere bazate pe o birocrație excesivă. În plus, însăși evaluarea nevoii sociale și a priorităților de satisfacere a acesteia se face după criterii și interese politice, subiective, ceea ce conduce la dereglarea totală a acoperirii cererii de consum atât ca nivel, dar mai ales ca structură.

Cele mai multe state nu se implică decât parțial în realizarea schimburilor externe prin firme proprii. În aceste țări comerțul de stat acoperă doar fluxurile comerciale esențiale pentru economia respectivă: importul unor resurse naturale vitale, importul de tehnică și tehnologii necesare realizării unor programe naționale de dezvoltare, cât și valorificarea, pe piața externă, a resurselor excedentare ori a produselor ce prisosesc în raport cu cererea internă. Statul își îndeplinește însă misiunea de a *orienta* specializarea pentru export a producției naționale în ramurile sau domeniile de activitate în care economia respectivă deține avantaje comparative (sau chiar absolute). În rețelele de import-export naționale un loc important îl dețin grupurile cooperatiste sau consorțiile, cât și organizațiile promoționale sau centrele naționale de comerț ori asociațiile de producători și exportatori.

2.2. Modalități de organizare a comerțului exterior

Din punct de vedere organizatoric, schimburile economice externe pot fi realizate prin forme *directe* (integrale ori prin delegare sau reprezentare) respectiv *indirecte*. Opțiunea pentru una din aceste soluții este determinată de dimensiunile firmei, de intensitatea legăturilor economice externe, de reglementările naționale, de ramura de activitate și de alți factori.

2.2.1. SCHIMBURILE ECONOMICE DIRECTE: FORME, AVANTAJE ȘI LIMITE; COMERCIANȚII DE INTERMEDIERE

Întreprinderile mici și mijlocii sau cele în care ponderea producției destinată exportului este redusă, utilizează, pentru comerțul exterior, același compartiment pe care-l folosesc și pentru piața internă, în timp ce întreprinderile mari sau cele în care schimburile cu străinătatea dețin o pondere ridicată, au structuri organizatorice și funcționale destinate în exclusivitate comerțului exterior. Aceste aparate de comerț exterior cunosc, la rândul lor, diferite forme organizatorice: pot fi grupe de export subordonate serviciului desfacerii ori secții sau direcții independente.

Direcțiile sau secțiile de export-import independente sunt organizate pe diferite sectoare sau alte compartimente; acestea trebuie să dispună de un personal corespunzător (atât numeric, cât și structural-calitativ), de mijloace financiare și de logistica necesară îndeplinirii funcțiilor specifice:

- prospectarea pieței internaționale;
- realizarea unei propagande comerciale eficiente;
- contactarea partenerilor externi;
- negocierea tranzacțiilor internaționale;
- supravegherea îndeplinirii obligațiilor contractuale asumate până la finalizarea contractului;
- asigurarea bunei funcționări a aparatului propriu de comerț exterior din străinătate.

Marile grupări monopoliste își organizează exportul-importul direct sub forma unor birouri centrale sau sub formă de societăți pe acțiuni, independente din punct de vedere juridic sau prin filiale.

Pe măsură ce țările în curs de dezvoltare naționalizează domenii importante ale producției materiale: industria petrolieră, a extracției unor minereuri etc., apar, și în aceste țări, primele preocupări pentru folosirea unor forme organizatorice ale exportului direct.

Un *aparat propriu* de comerț exterior în străinătate, este, de regulă, accesibil, doar firmelor mari. În sarcina acestui aparat intră studierea cerințelor piețelor, a condițiilor de încheiere a tranzacțiilor, a gusturilor cumpărătorilor etc., ceea ce permite firmei să realizeze vânzarea directă a mărfurilor sale nu numai către firmele industriale sau comerciale, dar chiar și către cumpărătorii individuali.

Organizarea comerțului cu amănuntul în străinătate este caracteristică pentru firmele industriale care produc automobile, aparate electrocasnice, diferite mașini de uz individual, precum și încălțăminte, articole cosmetice și alte mărfuri pentru uz și confort personal.

Exportul direct poate să fie organizat sub forma *vânzării directe integrale*, în care caz, între producătorul exportator și utilizatorul final nu intervine nici în amonte (în țara exportatorului), nici în aval (în țara în care se exportă) vreun intermediar. A doua formă de organizare a exportului direct constă într-o *vânzare directă prin delegare* (sau reprezentare), caz în care, în aval poate interveni un agent comercial, eventual unul sau mai mulți subagenți reprezentanți.

În cadrul primei forme de organizare, firmele industriale se ocupă nu numai de exportul direct al produselor, dar și de importul direct al materiilor prime și al materialelor necesare. *Importul direct* este utilizat de marile întreprinderi industriale cumpărătoare de materii prime, materiale, utilaje; de municipalitățile care procură petrol, gaz, cărbune; de întreprinderile comerciale; de marile plantații; de asociațiile de fermieri și diferitele organizații cooperatiste care importă mașini agricole, inventar, semințe, îngrășăminte, vite de muncă etc.; de magazinele universale care cumpără mărfuri din industria alimentară și ușoară; de marile restaurante care importă mărfuri alimentare, băuturi și tutun.

Pentru efectuarea operațiunilor de import se creează diferite unități de import sau secții

funcționale: pe ramuri, teritoriale, societăți-filiale de import etc. În marile centre comerciale, unde cumpărările de mărfuri au un caracter permanent, se folosesc reprezentanțe. Acestea sunt compartimente organizate pe piața străină pentru procurarea mărfurilor locale direct de la producător sau, uneori, de la firmele comerciale intermediare. Un asemenea sistem de achiziții îi izolează pe producători de piețele externe. În ciuda faptului că pentru producătorii locali condițiile de vânzare a produselor lor prin birourile străine de achiziții sunt neavantajoase, ei sunt totuși nevoiți să folosească serviciile acestora, deoarece le facilitează desfacerea produselor. În această simplificare a funcțiilor producătorului constau avantajele comerțului prin birourile de achiziții.

Exporturile sau importurile directe *prin delegare* se bazează pe utilizarea comercianților de intermediere care acționează în numele, pe contul și riscul clientului. Folosirea comercianților de intermediere prezintă o serie de *avantaje* fapt care explică rolul lor foarte important în practica comercială internațională contemporană. Unul din aceste avantaje este economia de mijloace financiare realizată de comitent, care, în lipsa intermediarilor, este nevoit să-și organizeze o rețea proprie de desfacere în străinătate. Comercianții de intermediere au propria lor bază tehnico-materială: depozite, săli de expunere a mărfurilor, ateliere de reparații, iar câteodată, chiar propriile lor magazine cu amănuntul. Firmele comerciale de intermediere îl eliberează pe exportator de numeroase griji legate de realizarea livrării mărfii: formalități de expediere și asigurare, lucrările de sortare și ambalare, reclamă și adaptare la cerințele pieței locale. Capitalul firmelor comerciale intermediare poate fi folosit pentru finanțarea tranzacțiilor. O mare importanță o au relațiile stabile și strânse ale intermediarilor cu băncile, firmele de transporturi și expediție, companiile de asigurări. În sfârșit, piețele anumitor mărfuri sunt monopolizate de firmele comerciale de intermediere (de exemplu, brokerii în Anglia) și nu sunt accesibile pentru realizarea unor contacte directe cu consumatorii. În acest caz, folosirea verigii intermediare este practic inevitabilă.

Realizarea desfacerii prin intermediul firmelor comerciale intermediare prezintă o serie de *neajunsuri*. Astfel, exportatorul este lipsit de contacte directe cu piețele de desfacere și depinde, în întregime, de buna credință și posibilitățile intermediarului comercial. Intermediarii sunt verigi interpuse care duc la diminuarea beneficiilor exportatorilor. De regulă, firmele pierd mult timp și mijloace pentru descoperirea intermediarilor competenți, folosindu-se de serviciile organelor de stat și organizațiilor care dau informații despre agenții externi; ale băncilor mari; ale asociațiilor de exportatori etc.

Succesul firmei în promovarea mărfurilor sale precum și desfacerea de noi produse depinde în mare măsură de alegerea justă a intermediarului comercial pe o piață nouă. În cazul unei alegeri greșite, se poate ajunge la slăbirea poziției pe piață sau chiar la pierderea posibilităților de a pătrunde pe aceasta în viitor.

În practica schimburilor internaționale se utilizează serviciile mai multor categorii de intermediari: comisionari, dealeri, reprezentanți etc.

Comisionarii sunt persoane fizice sau societăți comerciale care participă la încheierea operațiunilor, în numele lor, dar pe contul altora. Comisionarul poate lucra concomitent și pe cont propriu. În funcție de natura operațiilor pe care le îndeplinesc, firmele comisionare pot fi exportatoare și importatoare.

Firmele comisionare exportatoare (export commission houses) pot acționa pe contul vânzătorului sau pe cel al cumpărătorului.

Comisionarul care acționează pe contul exportatorului (selling merchant) îndeplinește ordinele date de către vânzătorul din țara sa, pentru desfacerea mărfurilor în străinătate. Firma comisionară își asumă răspunderea pentru livrarea la timp a mărfii către cumpărător, transportul acesteia, finanțarea și îndeplinirea formalităților legate de tranzacția respectivă, realizarea unor activități comerciale în țara cumpărătorului și, într-o serie de cazuri, realizarea de asistență tehnică în limitele termenului de garanție a mărfii. De asemenea, comisionarul poate să organizeze păstrarea mărfurilor în țară sau străinătate.

Comisionarul care acționează pe contul cumpărătorului (buying indent houses) îndeplinește ordinele cumpărătorului străin, pentru achiziționarea de mărfuri din țara sa. Firma comisionară transmite comenzile importatorilor străini către producătorii din propria sa țară. Cumpărarea

mărfurilor este realizată de către comisionar, de regulă, la comanda fermă a cumpărătorului (indent închis), dar, uneori, el transmite ofertele clientului său și din proprie inițiativă. În mod obișnuit, comisionarul nu-și asumă riscul neplății din partea cumpărătorului. Comisionarul poate alege furnizorul sau cumpără marfa de la producătorul menționat de firma cumpărătoare. În toate cazurile, în obligațiile comisionarului intră pregătirea comenzilor și transmiterea acestora, transportul și asigurarea mărfurilor, semnarea contractului și îndeplinirea operațiilor de decontare în numele cumpărătorului. Comisionul este suportat de către cumpărător și mărimea lui se determină în funcție de valoarea tranzacțiilor și calitatea, respectiv importanța serviciilor prestate.

Printre firmele comisionare exportatoare menționăm *casele de confirmare* (*confirming houses*) care își asumă riscurile de creditare a cumpărătorilor și nu solicită de la aceștia dovezi privind posibilitățile de rambursare a creditelor. Casele de confirmare se preocupă, de asemenea, de transportul și asigurarea mărfurilor. Serviciile lor sunt remunerate cu un comision care se ridică la 2,5-3% din valoarea tranzacțiilor de export. Casele de confirmare au cunoscut cea mai mare răspândire în Anglia, unde au apărut încă din perioada primului război mondial. În prezent, o dată cu dezvoltarea sistemului asigurărilor de stat a tranzacțiilor de export, în mod firesc, rolul lor s-a diminuat, dar ele continuă să dețină o anumită importanță în comerțul cu țările în curs de dezvoltare.

Firmele comisionare importatoare (*import commission houses*) acționează ca reprezentanți ai cumpărătorilor din țara lor și transmit, pe contul acestora, comenzile către producătorii exportatori străini. Marile firme comisionare au reprezentanții lor peste graniță, care mențin contactul direct cu furnizorii și culeg informații despre toate schimbările ce intervin pe piață. Uneori, firma comisionară importatoare primește de la producătorii străini mărfuri în consignatie.

Contractul de comision constituie o relație juridico-economică în care comitentii se obligă să pună la dispoziția comisionarului o cantitate de mărfuri, iar comisionarul se obligă să manevreze marfa cu grija unui comerciant onorabil, s-o valorifice la prețul pieței și să predea comitentului său contravaloarea acesteia.

Contractul de comision cuprinde o serie de elemente dintre care, cele mai importante, sunt:

- *Depozitul de comision sau de consignatie.* În cazul vânzării cu ajutorul comisionarilor se poate apela la depozitele lor, situație în care, acești intermediari sunt denumiți consignatari. *Consignatarul* este obligat să țină evidența mărfurilor primite și să le depoziteze separat de alte produse ale consignatarilor sau ale unor terți. Comitentul își rezervă dreptul de a controla depozitul și operațiile efectuate.

- *Limita de preț.* Comitentul și comisionarul stabilesc, de comun acord, o limită de preț care este maximă în cazul cumpărării și minimă în cel al vânzării. Limita de preț reprezintă contradicția de interese dintre comitent și comisionar care, în condițiile necunoașterii temeinice a pieței de către primul, este, de regulă, rezolvată în favoarea celui din urmă.

- *Cumpărări pe cont propriu.* Prin contractul de comision se prevede dacă comisionarul poate cumpăra pe cont propriu o parte din mărfurile aflate la el. Practica arată că, de regulă, comitentii țin să îi oblige pe comisionari să preia o anumită cantitate de marfă, pe această cale căutând să împartă riscul cu aceștia din urmă.

- *Comisionul.* Prin contractul de comision se prevede mărimea comisionului care, de multe ori, este corelată cu cea a prețului, urmărind să se realizeze cointeresarea comisionarului pentru vânzări la prețuri cât mai ridicate.

- *Garanția referitoare la stocul din depozit.* Prin tranzacția comisionară, comitentul ajunge în afara posesiunii stocului de mărfuri din depozitul din străinătate, situație care prezintă un risc foarte mare. Pentru a se apăra, comitentul îl obligă pe comisionar să prezinte o garanție pentru mărfurile aflate la el, adică să dea o cauțiune printr-o bancă. Prin această garanție banca se obligă să plătească în locul comisionarului, dacă acesta nu valorifică marfa conform contractului.

- *Delcrederea.* Comisionarul poate obține, în funcție de contract, autorizația de a valorifica mărfurile pe credit, preluând sarcinile ce decurg din eventuala neachitare a ratelor de către cumpărători. Preluarea de risc se face, însă, cu condiția unei retribuiții separate de comisionul obișnuit, fiind suportată de către comitent.

- *Decontarea sumelor încasate din valorificarea mărfii.* Comisionarul are obligația să facă

decontările la prețul cu care a valorificat marfa și, de asemenea, trebuie menționat că nu poate folosi nici măcar temporar încasările din valorificarea mărfurilor pentru finanțarea afacerilor sale proprii. Reținerea comisionului se face conform înțelegerii sau comitentul îl achită imediat după decontare.

Tranzacțiile comisionare prezintă numeroase elemente de risc și incertitudine pentru comitent. Totuși, în interesul impulsivității exporturilor, în cazurile unui aparat comercial propriu mai modest sau în alte situații speciale, se recurge la comercianții de intermediere.

În comerțul internațional acționează o serie de *intermediari care lucrează în numele și pe contul altora*. Acești intermediari nu preiau riscurile inerente tranzacțiilor de comerț exterior, funcția lor fiind să reprezinte, temporar sau continuu, interesele comitentului. Există mai multe tipuri de asemenea intermediari dintre care cei mai frecvent întâlniți sunt:

- *Reprezentanții*, cunoscuți în diferite țări sub denumirea de *agenți reprezentanți sau de agenți*. Operațiunile de reprezentare au la bază ordinul pe care o parte (comitent, ordonator) îl dă celeilalte părți (agent, reprezentant) de a săvârși acte și fapte comerciale legate de vânzarea sau cumpărarea mărfii pe contul și în numele său; această înțelegere îmbracă forma unui contract de agent, sau de reprezentare.

Reprezentantul este, în majoritatea cazurilor, o persoană juridică înregistrată în registrul comercial.

Durata mare în timp a relațiilor dintre reprezentant și comitent îl deosebește pe acesta de broker și de alte tipuri de intermediari, care nu au, ca regulă, împuterniciri, de lungă durată, de a înfăptui operațiuni de intermediere în tranzacțiile de comerț exterior.

Îndeplinirea de către reprezentant a atribuțiilor sale în numele și contul comitentului îl deosebește de comisionar, care poate apărea în fața terțelor persoane ca lucrând în numele său. Reprezentantul trebuie să contribuie la realizarea tranzacției de vânzare-cumpărare, dar nu participă la aceasta în calitate de parte în contract și nu cumpără mărfuri pe contul său. Aceasta este particularitatea esențială a contractului de agent, comparativ cu contractul privind cesionarea dreptului de desfacere, acordat distribuitorilor care lucrează în nume și pe cont propriu.

Reglementarea juridico-economică a operațiilor de agent diferă de la o țară la alta. Astfel, în unele țări din Europa, în Japonia, cât și în unele țări în curs de dezvoltare, există norme speciale care reglementează relațiile cu agenții. Acestea sunt cuprinse, de obicei, fie în normele dreptului civil și comercial, fie în legile privind agenții comerciale. În alte țări, unele europene, și în majoritatea țărilor din America Latină, legislația nu conține norme speciale privind agenții comerciale, iar pentru relațiile dintre agent și comitent se aplică reglementările generale ale legii privind contractul de cesionare a desfacerii sau contractul de reprezentanță comercială. Legislația din S.U.A., Anglia și din alte țări care folosesc normele dreptului englez privind reprezentarea, nu conține norme speciale; în legătură cu aceștia, se utilizează cutumele comerciale și practica judiciară (arbitrajul). Trebuie menționat că și terminologia în definirea acestui tip de intermediar diferă de la o zonă la alta. Astfel, în Anglia și în alte țări, prin *agent* se înțelege o persoană fizică sau juridică, care are dreptul de a reprezenta o altă persoană sau de a săvârși operații comerciale, în numele acesteia din urmă, cu mărfuri dintr-o nomenclatură determinată și pe un teritoriu determinat. Agentul duce tratative în numele comitentului său, dar nu participă ca parte independentă în contract⁵⁸.

În Germania reprezentantul comercial, în calitate de întreprinzător independent, are o împuternicire îndelungată de a intermedia încheierea de tranzacții pentru alt întreprinzător sau de a realiza tranzacții în numele acestuia.

În Italia se face deosebire între agent și reprezentant; primul reunește părțile pentru încheierea contractului, iar ultimul semnează contractul în numele întreprinzătorului.

În Japonia prin reprezentant comercial se înțelege o persoană care, nefiind funcționar, săvârșește acțiuni în numele întreprinzătorului sau realizează pentru acesta operațiuni comerciale de intermediere și încheierea tranzacțiilor. Reprezentantul comercial nu are dreptul, fără acordul întreprinzătorului, de a încheia pe contul lui sau pe contul unei terțe persoane, tranzacții care se referă la ramura respectivă a comerțului. Firmele agent pot acționa în țara comitentului - ca agent de export,

⁵⁸ În Anglia și în țările Commonwealth-ului britanic, precum și în S.U.A. termenul "agent" se întrebuintează, adesea, într-un sens larg, care cuprinde toate tipurile de reprezentare și intermediere, inclusiv contractul de comision.

agent de import - sau într-o țară străină - ca agent de desfacere în străinătate sau agent de achiziționare din străinătate.

- *Agenții de export* (export agent, manufacturers' export agent) sunt firme comerciale care acționează din ordinul unei întreprinderi industriale sau al unui număr restrâns de astfel de întreprinderi din țara lor, pe baza contractului de agent. Marile firme agent exportatoare au propriile lor compartimente pentru primirea comenzilor străine, sub forma agențiilor de desfacere și a birourilor de comercializare.

- *Agenții de import* sau agenții rezidenți (resident agent) sunt firme care își desfășoară activitatea pe contul vânzătorului extern, intermediind, deci, operațiuni de import în schimbul unui comision. Agenții rezidenți nu poartă răspunderea financiară pentru operațiunile realizate, iar decontările pentru marfa cumpărată se fac nemijlocit între vânzător și cumpărător. Unele firme de agent, pe lângă operațiunile specifice de intermediere, îndeplinesc și servicii în legătură cu păstrarea mărfurilor în depozitele pe care le dețin, în așteptarea primirii comenzilor și îndeplinesc anumite acțiuni de promovare prin reclamă comercială.

- *Agenții de desfacere în străinătate* (sales agent) sunt persoane fizice sau juridice cărora le este acordat dreptul, de către o altă companie, de a acționa în numele ei, într-un anumit teritoriu dintr-un stat străin, cu o anumită nomenclatură de mărfuri. Firma agent duce tratative pentru încheierea contractelor în numele comitentului, dar singură nu apare ca parte în contract. Agenții de desfacere a mărfurilor în străinătate își asumă, de obicei, un larg cerc de obligații în legătură cu organizarea desfacerii mărfurilor, inclusiv în ceea ce privește reclama comercială, vânzarea pieselor de schimb, activitatea de service. Aceștia pot fi specializați pe o grupă limitată de mărfuri sau acționează pe un nomenclator foarte larg de produse. O specializare mai îngustă o au, de regulă, agenții care se ocupă cu intermedierea comercializării mașinilor și utilajelor de serie mare.

Agentul de desfacere în străinătate este împuternicit, adesea, de producător să vândă mărfurile acestuia în cadrul unui teritoriu determinat. În țările mari, de regulă, producătorul numește câte un agent cu drept de monopol al vânzărilor pentru o zonă delimitată a țării. De asemenea, sunt cazuri în care un singur reprezentant este numit să acționeze deodată pe teritoriile mai multor țări apropiate din punct de vedere economic și geografic.

Marile firme de agent au o largă rețea de subagenți și primesc dreptul de monopol pe teritoriul întregii țări⁵⁹.

Pe unele piețe ale țărilor în curs de dezvoltare din America Latină, Asia de Sud-Est, Orientul Apropiat și Mijlociu, agenții locali constituie cele mai importante canale de desfacere a mărfurilor străine. Chiar cele mai mari firme străine exportatoare, care dispun de un aparat propriu de comerț exterior în aceste regiuni ale lumii, acționează prin agenții locali. Contactarea acestor reprezentanți contribuie la realizarea unor relații durabile cu firmele industriale locale sau la obținerea comenzilor guvernamentale.

- *Firmele agent de achiziționare din străinătate (buying agent)* realizează operații intermediare de achiziționare a mărfurilor din străinătate pentru comitenții lor, primind pentru aceasta un comision. La serviciile lor recurg, de obicei, acei importatori care nu au propriile filiale peste graniță și care nu-și pot trimite reprezentanții lor pe piețele respective.

- *Reprezentantul întreprinderii (factory representative)* este numit de exportator cu scopul de a căuta agenți, distribuitori și depozitari ai companiei exportatoare pe anumite piețe și de a urmări activitatea lor. Reprezentantul întreprinderii poate fi rezident în țara străină sau își realizează activitatea prin călătorii sistematice în străinătate. El nu participă la tratative comerciale și nu încheie tranzacții. Reprezentantul întreprinderii trebuie să cunoască bine piețele și agenții comitentului său. De aceea, el trebuie să aprecieze periodic activitatea agenților pe care-i controlează și să recomande comitenților schimbarea acelor care nu corespund cerințelor sau stimularea celor ce se dovedesc a fi foarte buni și loiali intereselor firmei. Reprezentantul întreprinderii trebuie, la rândul său, să respecte

⁵⁹ Legislația unor țări și, în principal, cea a Italiei, interzice agenților importatori să acționeze pe unul și același teritoriu în numele diferitelor firme care comercializează utilaje identice. Dar dacă între ele nu există concurență, atunci această restricție cade. De aceea, firmele agent reprezintă, de regulă, interesele mai multor firme furnizoare din una sau câteva țări.

riguros interesele acesteia, și să folosească în mod rațional largile sale competențe.

Contractul de reprezentare. Reușita în colaborarea dintre un comitent și un reprezentant este condiționată, în mare măsură, de contractul care se încheie între aceștia. Un reprezentant trebuie să respecte nu numai dispozițiile exprese ale contractului și normele legale, dar să țină cont și de uzanțele comerciale din ramura respectivă.

Contractul trebuie să definească cât mai complet și cât mai clar obiectul și condițiile colaborării dintre cele două părți. De obicei, reprezentanții oferă o gamă variată de servicii. Astfel, ei transmit informații curente cu privire la conjunctura pieței, la metodele de lucru și la activitatea firmelor concurente pe piața respectivă, îl țin la curent pe comitent cu dispozițiile privind reglementarea comerțului exterior în țara respectivă (regimul autorizațiilor de import, modificarea regimului vamal etc.). Reprezentanții pot avea și sarcina de a organiza propaganda și reclama în țara importatoare, îndeosebi cu prilejul organizării de târguri și expoziții, de a înființa ateliere de reparații, cursuri de inițiere în tehnică legată de produsele pe care le desfac. Ei pot efectua anumite servicii de desfacere cum ar fi închirierea de mijloace de transport sau obținerea licențelor de import sau de export. Reprezentanții pot fi însărcinați și cu apărarea intereselor comitentului în fața autorităților, cu urmărirea apărării drepturilor asupra brevetelor, patentelor și mărcilor de fabrică.

În contractele de reprezentare se poate înscrie *clauza de exclusivitate*, corespunzător căreia, firma exportatoare se obligă să acorde unui singur agent extern dreptul de a plasa produsele sale pe un anumit teritoriu, iar în unele țări acesta se numește reprezentant general. De asemenea, se poate înscrie clauza prin care agentul reprezentant se obligă să nu primească reprezentanța unor articole similare de alți exportatori. Clauza poate fi deci *reciprocă*, bilaterală, dacă ea leagă atât pe exportator, cât și pe reprezentant sau *unilaterală*, dacă numai unul dintre aceștia este legat în sensul anterior arătat.

Contractul poate prevedea clauza prin care intermediarul este recunoscut ca reprezentant general pe un timp îndelungat, punându-l pe acesta la adăpost de riscul ca rezultatele activității sale să fie culese ulterior de un alt agent. Această clauză, prevăzută în favoarea reprezentantului, comportă anumite riscuri pentru exportatori. Pentru încălcarea clauzelor cu privire la exclusivitate se prevede în contract o penalizare care, de cele mai multe ori, este o sumă considerabilă.

În unele zone s-a statornicit regula ca, în cazul în care comitentul nu apelează pentru unele afaceri la reprezentantul cu care are relații, acesta să primească un comision mai redus decât cel pe care-l primește pentru operațiunile încheiate prin intermediul său.

În practica folosirii reprezentanților se remarcă, de asemenea, preocuparea pentru stimularea acestora în a obține rezultate cât mai bune, prin *comisioane suplimentare*. În schimb, pentru a mări răspunderea acestora, se pot prevedea în contract *rule minime* a căror nerealizare să ducă la *penalizări* și chiar la rezilierea contractelor.

- *Brokeri, misiți, samsari sau curtieri*⁶⁰. Aceștia sunt intermediari care se ocupă cu mijlocirea încheierii contractelor prin punerea în legătură a vânzătorului cu cumpărătorul sau a cumpărătorului cu vânzătorul. Spre deosebire de agenții reprezentanți, brokerii nu intră în relații contractuale de durată cu nici unul din cei doi parteneri, colaborarea având un caracter accidental. De obicei, brokerul nu încheie personal contractul, ci după ce găsește pentru vânzător un cumpărător sau invers, pe baza consimțământului exprimat de fiecare, constată încheierea contractului. Pentru serviciile sale el este remunerat cu un *curtaj* calculat printr-un anumit procentaj din valoarea contractului, sau pe unitate cantitativă (tonă, bucată etc.). Pe lângă curtierii de mărfuri există și curtieri de efecte, curtierii de asigurare, agenți de navlosire etc.

Trebuie, de asemenea, menționată existența unor asociații profesionale care reunesc brokerii după criteriul domeniului de activitate. Aceste asociații, întâlnite mai ales în Anglia, posedă capitaluri însemnate și se bazează pe legături cu băncile, finanțează tranzacțiile efectuate prin intermediul lor, acordând credite cumpărătorilor și avansuri exportatorilor. În unele cazuri, firma de brokeri ia asupra sa și sarcina de realizare a tranzacției, adică îndeplinește, contra unei taxe suplimentare, rolul de *garant-delcredere*. După legile unor țări, brokerul nu poate fi cumpărător sau vânzător al mărfurilor, prin aceasta apărându-se interesele părților. La importul și exportul unor mărfuri cum ar fi lemnul,

⁶⁰ În limba franceză - courtiers en marchandises, engleză - broker, germană - makler.

cauciucul, untul, ouăle etc., brokerii sunt intermediari permanenți între întreprinderile străine și firmele locale. Se poate ajunge chiar ca firmele de brokeraj să monopolizeze intermedierea comercială între exportator și importator, încheind contracte conform cărora exportatorii se obligă să nu vândă marfa direct importatorilor, iar aceștia se obligă să nu cumpere direct de la exportatori. Din însărcinarea clienților, brokerul poate să-și asume obligația alegerii unor partizi de mărfuri, a culegerii de informații despre situația pieței, în scopul de a asigura o clientelă permanentă. Uneori, ca intermediari, pot acționa doi brokeri: unul din partea cumpărătorului, celălalt din partea vânzătorului. Funcțiile brokerului se consideră îndeplinite atunci când, ca urmare a măsurilor luate de el, importatorul și exportatorul se întâlnesc sau stabilesc între ei contacte.

2.2.2. SOCIETĂȚI DE INTERMEDIERE ȘI SCHIMBURILE INDIRECTE

Cu toate că marile întreprinderi industriale au tendința de a recurge din ce în ce mai mult la exportul și importul direct, *o mare parte a comerțului exterior a țărilor dezvoltate este derulat de întreprinderi comerciale specializate*. În activitatea de comercializare a produselor este angrenată o varietate foarte mare de unități comerciale și mijlocitori, firme care lucrează în nume și pe cont propriu.

În această categorie intră întreprinderile comerciale care achiziționează mărfuri de pe piața națională sau din alte țări și le revând în străinătate. Ele încheie operațiunile în nume și pe cont propriu, cu alte cuvinte cumpără și revând marfa în numele, pe contul și riscul lor, revenindu-le profitul ce rezultă din diferența dintre prețul de achiziționare și cel de vânzare. Aceste întreprinderi pot realiza beneficii și din diferențele de curs al valutelor, diferențe ce rezultă fie între momentul cumpărării și cel al plății, fie ca diferență de curs între moneda de pe piața furnizoare și moneda din țara în care se vinde marfa; profiturile acestor societăți se mai realizează, într-o măsură importantă la unele produse, prin stocarea producției (o perioadă de timp bine determinată), timp în care se dereglează raportul dintre cerere și ofertă și se înregistrează creșterea (urmărită) a prețului mondial.

Există diverse tipuri de unități, între care, uneori, deosebirile sunt abia perceptibile.

Ținând seama de modalitatea în care se realizează relația dintre firma comercială și producătorul exportator, distingem, de regulă, următoarele situații:

- comerciantul obține mărfurile de la producător, pe baza unui contract de vânzare-cumpărare, fără ca între ei să existe o înțelegere prealabilă;
- relația de cumpărare a mărfurilor se realizează în condițiile unei înțelegeri, prin care producătorul acordă exportatorului dreptul de vânzare pe termen lung. Această înțelegere se încheie prin *contractul de cesionare* care, la rândul său, poate fi de mai multe feluri. Astfel, menționăm contractul de cesionare *obișnuită*, în care caz producătorul exportator își rezervă dreptul de a vinde mărfurile pe un teritoriu și prin alte forme decât prin distribuitorul cu care a încheiat înțelegerea. O altă variantă este cea a cesionării cu *clauza de exclusivitate*, în care caz, pe teritoriul respectiv, nu se pot folosi alte rețele de comercializare decât cea asupra căreia s-a convenit. Comerciantul respectiv devine o verigă permanentă în organizarea desfacerii mărfurilor producătorului. Cesionarea cu clauză de exclusivitate creează o situație de dependență totală față de intermediar. Această clauză însă, permite consumatorului să identifice rețeaua de comercializare a produselor autentice. Mai există, de asemenea, cesionarea *prioritară*, în care caz, producătorul poate apela și la alte firme, nu numai la cea căreia i-a cedat dreptul de desfacere a mărfurilor sale, numai dacă aceasta își exprimă refuzul față de o anumită ofertă.

Din punct de vedere al obiectului firmelor comerciale și al formelor concrete de organizare a procesului vânzării, distingem mai multe tipuri de unități comerciale, fără ca între acestea să existe deosebiri esențiale în ceea ce privește conținutul juridico-economic al operațiunilor pe care le desfășurează.

1. *Case comerciale*. Acestea sunt mari firme comerciale care, pe de o parte, cumpără mărfuri de la producătorii sau de la angrosiștii din țara lor și le revând în străinătate, iar pe de altă parte,

achiziționează produse din străinătate pe care apoi le revând angroșiștilor locali sau detailiștilor, precum și întreprinderilor producătoare. În general aceste case de comerț se ocupă atât cu operațiuni de comerț exterior, cât și cu cele de comerț interior.

Casele comerciale realizează, în principal, operații pe cont propriu, dar adeseori îndeplinesc și diferite servicii pe bază de comision. Astfel, ele realizează unele servicii pentru firmele producătoare autohtone la care producția pentru export deține o pondere ridicată, cum ar fi selecționarea agenților externi, elaborarea de studii de piață sau programe publicitare pentru promovarea exporturilor. Casele comerciale îi creditează pe cumpărători, își asumă riscurile corespunzătoare, organizează expoziții, asigură întocmirea documentelor necesare etc. Aceste case comerciale cunosc o largă răspândire în țări cum sunt Anglia, S.U.A., Japonia, Olanda, Suedia. Prin rețeaua imensă de filiale în străinătate, asemenea companii pătrund pe diferite piețe externe și își creează, treptat, propriul aparat comercial în aceste țări. Ele dispun, peste graniță, de o vastă rețea de agenți, distribuitori, reprezentanți.

2. *Firmele exportatoare* (export merchants). Acestea sunt întreprinderi comerciale care cumpără, pe cont și în nume propriu, mărfuri de pe piața internă pe care le revând peste graniță. În unele cazuri ele îndeplinesc și operațiuni pe bază de comision, acționând în calitate de comisionari ai firmelor străine. În funcție de diversitatea mărfurilor pe care le exportă și de funcțiile pe care le îndeplinesc, firmele exportatoare se împart în firme specializate, firme universale sau firme care prelucrează produsele agricole ale țărilor în curs de dezvoltare.

Firmele de export specializate comercializează o singură marfă sau câteva mărfuri omogene și sunt amplasate, de obicei, în apropierea centrelor industriale puternice. Sunt considerate firme specializate acele firme în tranzacțiile cărora o anumită grupă de mărfuri deține peste 50% din totalul vânzărilor. Aceste firme desfac, în principal, mărfuri ale industriei ușoare și ale industriei lemnului și celulozei.

În unele țări în curs de dezvoltare asemenea firme specializate dețin monopolul sau cvasi monopolul exportului unor mărfuri, mai ales în vânzarea unor produse care dețin ponderi ridicate în exportul țărilor respective (cafea, cacao, bumbac, minereuri etc.). Firmele specializate de export sunt frecvent întâlnite și în aparatele operative de comerț exterior ale țărilor dezvoltate.

Pe lângă criteriul specializării pe anumite mărfuri, se poate întâlni și criteriul specializării pe tipuri de operațiuni de export: vânzări tradiționale, export de consulting, engineering, leasing etc.

Firmele exportatoare universale comercializează un larg sortiment de mărfuri și, de obicei, exportă produsele mai multor ramuri. Firmele exportatoare universale se ocupă, îndeosebi, cu mărfurile de consum de masă, pentru care cererea este destul de stabilă. În general, însă, ponderea tranzacțiilor realizate de aceste firme este redusă atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare, cu toate că, în acestea din urmă, au, uneori, un loc foarte important.

3. *Firmele importatoare* cumpără, pe contul lor, mărfuri din străinătate și le revând apoi pe piața internă, industriașilor, comercianților cu ridicata și cu amănuntul. Aceste firme au în depozite rezerve de mărfuri și, la cerere, realizează livrări pe piața internă, acoperind nevoile acestora.

În țările industriale predomină firmele importatoare specializate în cumpărarea și desfacerea unui număr limitat de mărfuri alimentare și materii prime omogene. Astfel de firme, de regulă, se ocupă nu numai cu importul, dar și cu sortarea și realizarea de sortimente cerute pe piața internă, cu finisarea, reambalarea și marcarea mărfurilor. Unele firme importatoare din țările industrializate, pe măsura acumulării capitalului, își largesc sensibil sfera de activitate și concentrează în mâinile lor, practic, toate canalele de achiziționare și desfacere, transformându-se astfel în mari monopoluri comerciale.

În țările în curs de dezvoltare o importanță tot mai mare o capătă firmele comerciale naționale care realizează importul de mașini și utilaje, și unele tipuri de semifabricate. Activitatea lor contribuie la o cunoaștere mai bună a cerințelor pieței locale, deși multe dintre ele dispun de posibilități financiare limitate. Într-o serie de cazuri, aceste firme dețin monopolul importului la diferite produse. Asemenea exemple se întâlnesc în țările în curs de dezvoltare din Africa, Asia și în unele din America Latină, mai ales în legătură cu preocuparea acestora de a crea întreprinderi de stat, care acționează în domeniul importului.

4. *Firmele en gros (cu ridicata)*. Acestea sunt întreprinderi comerciale care îndeplinesc rolul de verigi intermediare între întreprinderile industriale și firmele de comerț cu amănuntul. Ele cumpără în mod independent și vând mărfurile pe piețele străine, cel mai frecvent în țările vecine. Angroșiștii îndeplinesc și funcții de agenți în ceea ce privește desfacerea mărfurilor străine pe piața proprie.

Firmele en-gros exercită o mare influență asupra întreprinderilor industriale și comerciale mici, unele constituind cumpărătorii lor permanenți.

Între firmele cu ridicata și întreprinderile specializate în comerțul exterior există o concurență permanentă, din care, adeseori, primele ies învingătoare. Astfel, întreprinderile cu ridicata pot, de regulă, să satisfacă mai bine cerințele comerțului cu amănuntul decât casele de import, care sunt specializate pe un număr limitat de produse. Întreprinderile cu ridicata comercializează atât produse de import cât și indigene, putând face față cu mai multă ușurință eventualelor măsuri de restrângere a importurilor. Politica de prețuri a întreprinderilor cu ridicata poate fi mai elastică decât a caselor de import, datorită varietății sortimentului de mărfuri comercializate. Angroșiștii pot organiza legături permanente cu exportatorii din străinătate, obținând, de multe ori, și exclusivitatea vânzării produselor pe piața internă.

5. *Întreprinderi en detail (cu amănuntul)*. În țările dezvoltate, marile întreprinderi comerciale cu amănuntul își realizează singure importul de mărfuri, pe care le desfac pe piața internă. De asemenea, acestea primesc diferite comenzi pentru partizi de mărfuri cu amănuntul de la cetățeni străini sau de la concetățeni care trăiesc în străinătate. Printre principalele categorii de firme de acest fel menționăm:

- *Magazinele universale*. Acestea dispun de un număr mare de secții și raioane, situate în aceeași clădire, în care desfac un sortiment variat de mărfuri de consum. Unele magazine universale intră în uniuni monopoliste sub denumirea de magazine universale concerne, ajungând să concentreze partea covârșitoare a acestui gen de comerț.

- *Magazinele în lanț*. Acestea reprezintă o vastă rețea de unități specializate într-o anumită ramură, de exemplu, specializarea în desfacerea cafelei, a ceaiului etc. Unele dintre acestea importă produsele direct din țările producătoare, iar altele au chiar plantații proprii de cafea, ceai etc. În această categorie putem menționa concernele de restaurante și bufete. Magazinele în lanț sunt subordonate unei conduceri generale, au o aprovizionare centralizată și se caracterizează prin standardizarea denumirilor firmei de comercializare. În cadrul magazinelor în lanț se situează și supermarketurile, create, îndeosebi, ca urmare a extinderii autoservirii. O formă deosebită de organizare a magazinelor în lanț sunt și cele cu prețuri unice; de pildă, magazinele firmei americane "F.W. Woolworth", în care toate mărfurile dintr-un raion au același preț;

- *Întreprinderile de expediție*, care servesc clientela luând comenzile prin corespondență și trimițând mărfurile prin poștă la domiciliu, fac operațiuni de export, executând, de obicei, comenzile conaționaliilor care trăiesc în străinătate. Asemenea firme există îndeosebi în țările dezvoltate.

6. *Organizațiile cooperatiste*. Organizațiile cooperatiste din țările dezvoltate sunt asociații în comandită de consumatori (țărani și meseriași), pentru cumpărarea sau desfacerea mărfurilor, fără intermedierea comercianților cu amănuntul și cu ridicata din țara lor. În țări ca Anglia, Canada, Austria, Danemarca, Suedia, Elveția, operațiunile de comerț exterior ale organizațiilor cooperatiste sunt relativ dezvoltate. Organizațiile cooperatiste de consum, uniunile lor pe țară, efectuează importul bunurilor de consum direct din țările exportatoare. În unele țări, cum ar fi Danemarca, Elveția, există cooperative de aprovizionare, care dispun și de întreprinderi de prelucrare.

Organizațiile cooperatiste dețin un loc din ce în ce mai însemnat în comerțul exterior al țărilor în curs de dezvoltare. Aceste organisme sunt create atât din inițiativa producătorilor, cât și a organismelor promoționale. Asemenea organizații cooperatiste acționează, de pildă, în domeniul valorificării pe piețele externe a produselor agricole sau a produselor industriei extractive.

În desfășurarea schimburilor indirecte, în cadrul societăților de intermediere, un loc aparte îl dețin companiile offshore, cu rol de instrument financiar de planificare și evitare a taxelor, de creștere a profitabilității unei afaceri și de coordonare a unei activități productive.

Potrivit dicționarului anual al revistei “The Economist”, companiile offshore reprezintă firme înregistrate în anumite țări sau jurisdicții, care au o legislație fiscală fie fără impozite, fie cu impozite foarte reduse. De regulă, aceste jurisdicții sunt cunoscute sub numele de paradisuri fiscale (tax heaven). Pentru ca un teritoriu să fie considerat paradis fiscal trebuie să îndeplinească o serie de condiții și anume: fiscalitate redusă, birocrație scăzută, anonimitate, protecția patrimoniului și o infrastructură bine dezvoltată. În funcție de regimul de impozitare paradisurile fiscale au fost împărțite în patru categorii și anume:

1. *paradisuri fiscale fără taxe*, așa numitele paradisuri fiscale pure, care nu percep nici un fel de taxe și impozite pentru activitățile desfășurate pe teritoriul lor. Aici putem aminti următoarele state: Bahamas, Insulele Cayman, Insulele Cook, Caicos. Autoritățile locale își încasează totuși destule taxe din documentele de înmatriculare, procentele din acțiuni, taxele de rezidență etc.

2. *paradisuri fiscale în care veniturile străine nu sunt impozitate (no-tax-on-foreign-incomes)*. În această categorie intră: Hong Kong, Liberia, Panama, Filipine, Venezuela, Jersey. Aceste state sau jurisdicții cer impozit pe profit, atât persoanelor individuale cât și firmelor, dar numai din profitul obținut pe plan local.

3. *paradisuri cu fiscalitate redusă*. Statele care intră în această categorie sunt: Cipru, Malta, Liechtenstein, Elveția. În aceste state se taxează un procent mic din venitul companiilor, aceste state având convențiile de evitare a dublei impunerii cu multe țări cu fiscalitate ridicată.

4. *paradisuri fiscale care acordă stimulente și privilegii* companiilor offshore, respectiv reduceri parțiale de impozit pe profit. Aici includem teritorii ca: Belize, Jamaica, Singapore, Luxemburg.

De regulă, aceste paradisuri fiscale sunt situate în țări mici, cu populație scăzută, a căror economie se bazează mai ales pe turism și diferite servicii, astfel că “industria” offshore aduce venituri considerabile bugetului acestor state, din taxele de înmatriculare, autentificare și reînnoire. Totodată, se creează locuri de muncă în diferitele birouri de consultanță, precum și în instituțiile care operează înmatricularea companiilor.

Prin extensie, în categoria jurisdicțiilor offshore au fost cooptate și state bine dezvoltate, care au “strecurat” în legislație prevederi avantajoase investitorilor străini - Irlanda și statele americane Nevada, Delaware, Wyoming și Vermont. Aceste țări au creat în mod deliberat breșe în propria lor fiscalitate, cu scopul de a atrage anumite activități (se includ aici și Olanda și Luxemburg care sunt țări cu impozitare ridicată).

O companie offshore este supusă tuturor reglementărilor normale din jurisdicția țării de origine, la care se adaugă obligația de a respecta câteva condiții suplimentare legate de extrateritorialitatea activităților sale și de domiciliere. În cele ce urmează sunt expuse unele din aceste condiții:

- derularea afacerii în afara teritoriului în care a fost încorporată compania, acesta constituind, de fapt, motivul principal al scutirii de taxe;
- angajarea unui reprezentant/agent local și/sau a unui secretar al companiei, domiciliat în statul respectiv, în scopul menținerii unei legături permanente cu autoritățile;
- evitarea unor activități cum ar fi asigurările și reasigurările, operațiunile bancare, brokerajul titlurilor mobiliare, fonduri mutuale. Companiile care doresc totuși să activeze în aceste domenii au acest drept numai după primirea unei licențe speciale și respectând unele condiții suplimentare.

Înființarea și activitatea companiilor offshore sunt operațiuni legale de evitare a impozitului.

⁶¹ *off shore* înseamnă, în traducere liberă, “în larg”, adică dincolo de țarm. În lucrarea *Bursa la dispoziția întreprinzătorului* (C. Fota), originea termenului este dedusă prin opoziție cu activitățile financiare “onshore”, din statele cu taxe ridicate.

Evitarea legală a impozitului reprezintă structurarea activităților financiare în conformitate cu legea, în scopul minimalizării obligației fiscale. Pe de altă parte, evaziunea fiscală reprezintă neplata obligației fiscale de către o persoană fizică sau juridică și este pedepsită de codurile penale. De aceea, se impune a se face o diferențiere netă între cele două noțiuni și a se reține că regimul de non-impozitare din cazul companiilor offshore este garantat prin lege și nu este rezultatul unei fraude. Orice întreprinzător își poate dirija afacerile liber, în orice țară dorește, cu condiția să respecte legile, atât în țara în care își derulează afacerile, cât și în aceea în care este rezident.

Firmele rezidente în țări cu impozite ridicate, care desfășoară activități de comerț internațional, pot reduce, cu ajutorul companiilor offshore, impozitul pe profit prin transferarea profitului în conturile firmei offshore. Exportatorul va vinde la un preț foarte scăzut mărfurile companiei offshore a cărui proprietar este tot el, iar aceasta va revinde mai scump unui terț. Astfel, firma, subiect al impozitului pe profit, va înregistra un profit mult mai mic decât profitul pe care l-ar fi realizat dacă ar fi vândut direct adevăratului cumpărător. Marea parte a profitului realizat prin tranzacția internațională se depune în conturile firmei offshore și nu se impozitează.

La ora actuală, companiile offshore reprezintă mijlocul cel mai răspândit prin care se reduce impozitul pe profitul realizat în urma executării unor contracte de lohn; a unor operațiuni bursiere; a unor tranzacții imobiliare și a realizării unor investiții profitabile.

Afacerile offshore au cunoscut în ultimii ani o dezvoltare în progresie geometrică, în jur de 60% din depozitele în valută ale populației fiind înmagazinate în bănci offshore, iar 35% din valoarea comerțului mondial de bunuri și servicii trece prin centre offshore.

Ponderea diferitelor tipuri de unități comerciale de intermediere, în totalul comerțului, diferă de la o țară la alta, precum și, în cadrul aceleiași țări, pe grupe de produse și produse. În general, se remarcă existența unei rețele mai variate în domeniul bunurilor de consum decât în cel al bunurilor de investiții.

În țările dezvoltate există numeroase alte întreprinderi și instituții cu activități de comerț exterior, unele foarte vechi, altele care au apărut și s-au dezvoltat ca tipuri de firme cu activități de export-import abia în ultimele decenii.

Asemenea unități cum sunt: bursele, întreprinderile care au ca obiect operațiuni speciale de switch aller-retour, întreprinderi de leasing, sau de engineering, vor fi prezentate în capitole care analizează aceste forme specifice de comerț exterior.

CAPITOLUL 3

INFORMAREA ȘI NEGOCIEREA ÎN TRANZACȚIILE COMERCIALE INTERNAȚIONALE

3.1. Informarea cu privire la piață și la partenerii externi

Sistemul relațiilor economice internaționale depinde în mod decisiv de *sistemul informațional economic*. În domeniul relațiilor economice internaționale, mai mult decât în alte domenii, aspectele "informaționale" sunt adeseori mai importante decât aspectele "materiale" ale afacerilor. Sistemul informațional trebuie să fie un instrument activ care să faciliteze previziunea și formularea strategiilor, urmărirea și controlul operativ al rezultatelor practice, reglarea continuă și eficientă a proceselor de producție și comercializarea mărfurilor, în concordanță cu cerințele pieței internaționale. Informațiile obținute trebuie să contribuie la determinarea corectă a momentului conjunctural de pe piața externă, fie pentru operațiunile de export, fie pentru cele de import.

Conjunctura economică reprezintă un moment caracteristic în ceea ce privește situația economică, sub aspecte multiple: investiții, producție, consum, comerț, finanțe-bănci, conjugate și cu factori extra-economici: politici, militari, naturali, etc. Cunoașterea conjuncturii la un produs sau altul se înscrie ca o cerință importantă a managementului în afaceri, ea condiționând, într-o mare măsură, eficiența economică a acestora.

3.1.1. STUDIILE DE PIAȚĂ

Întreaga activitate de cercetare a pieței internaționale este orientată spre studierea fenomenelor și proceselor specifice țărilor și grupelor de țări, studierea piețelor pe mărfuri și evaluarea posibilităților de desfacere și/sau aprovizionare. Sunt supuse cercetării: consumatorii, condițiile comerciale, valutare, financiare, precum și instituțiile economice, produsele, prețurile, sistemele de distribuție, practicile și reglementările promoționale, concurența și multe alte aspecte cantitative ale fiecărei piețe.

Studierea piețelor externe îndeplinește mai multe *funcții*: descrierea, evaluarea și explicarea evenimentelor, proceselor și fenomenelor fiecărei piețe, prevederea evoluției lor, care depinde în mod hotărâtor de corectitudinea și rezultatele cercetării.

Cunoașterea pieței externe presupune studierea acesteia în mai multe etape:

- stabilirea obiectivelor cercetării pieței externe;
- identificarea și selectarea surselor de informații;
- selectarea metodelor de cercetare;
- culegerea informațiilor;
- prelucrarea informațiilor;
- analiza și interpretarea informațiilor;
- redactarea studiului.

După cum s-a menționat mai sus, *studiile de piață* abordează aspecte de piață foarte precise privind caracteristicile acesteia, în scopul furnizării de informații indispensabile produsului pe piața respectivă; principalii indicatori care se folosesc sunt *volumul*, *potențialul* și *capacitatea pieței*, elemente care permit evaluarea cantitativă a dimensiunilor acesteia.

Astfel, *volumul pieței* este un indicator care ilustrează ansamblul bunurilor și serviciilor vândute, achiziționate sau consumate în mod efectiv sau considerate astfel.

O parte din mărfurile ce constituie volumul unei piețe provin din străinătate, ceea ce aduce în discuție *volumul pieței de import* (V_i), care, pentru un produs, poate fi exprimat astfel:

$$V_i = N_{ie} \times I_{ie} \times P_{ie},$$

unde:

N_{ie} = numărul importatorilor (consumatorilor de import);

I_{ie} = importul (consumul) mediu unitar;

P_{ie} = prețul de import.

Potențialul pieței reprezintă volumul probabil al pieței; poate fi exprimat ca potențial total, potențial de absorbție și de ofertă. Partea din potențialul de absorbție, ce se datorează achizițiilor probabile din străinătate, este *potențialul de import* (P_i) care, în cazul unui produs, se determină astfel:

$$P_i = N_{ip} \times I_{ip} \times P_{ip},$$

unde:

N_{ip} = numărul importatorilor potențiali;

I_{ip} = volumul mediu probabil al importului;

P_{ip} = prețul mediu de import exprimat.

Potențialul de export (P_e) acoperă partea din potențialul de ofertă al unei piețe care este destinată exportului și poate fi de forma:

$$P_e = N_{ep} \times C_{ep} \times P_{ep},$$

unde:

N_{ep} = numărul producătorilor (ofertanților) pentru export;

C_{ep} = capacitatea de producție (ofertă) probabilă a fiecăruia;

P_{ep} = prețul mediu de export (ofertă) estimat.

Capacitatea pieței reprezintă mărimea globală a cererii sau ofertei teoretice de mărfuri, indiferent de condițiile de comercializare; poate fi determinată sub aspectul capacității de absorbție, totală și de import și, respectiv sub aspectul capacității de ofertă, totală și pentru export. *Capacitatea de import* (C_i) este partea din capacitatea de absorbție a pieței care are ca sursă de acoperire mărfuri provenite din străinătate; poate fi evaluată astfel:

$$C_i = N_{it} \times I_{it}, \text{ unde:}$$

N_{it} = numărul de importatori (consumatori) teoretici ai mărfurilor din import;

I_{it} = importul mediu pe locuitor, firmă, instituție.

Capacitatea de export (C_e) reprezintă partea din capacitatea de ofertă totală a unei piețe care este destinată satisfacerii altor piețe. În expresie cantitativă ea poate avea forma:

$$C_e = \sum_{i=1}^n C_p - \sum_{j=1}^m N_{ec},$$

în care:

C_e = capacitatea de export;

C_p = capacitatea de producție;

N_{ec} = necesarul intern ce poate fi acoperit atât din surse proprii cât și din import;

$i = 1, 2, \dots, n$ - numărul producătorilor;

$j = 1, 2, \dots, m$ - numărul consumatorilor naționali.

Cea mai largă sferă de cuprindere o are capacitatea pieței, care include potențialul, iar acesta la rândul său, volumul pieței. În general, între cele trei mărimi nu există egalitate, dar între volum și potențial se poate manifesta tendința de apropiere, uneori ele devenind egale; în asemenea situații piața devine saturată și este mai greu de abordat, mai ales de către exportatori.

Cota de piață este partea dintr-o piață deținută sau sperată a fi obținută de către un exportator, calculată ca procente din volumul total al pieței respective și în raport cu ceilalți concurenți. Dacă (Q_j) este volumul unei piețe, total sau de import, iar (m_i) reprezintă importul total provenit din țara sau de la firma (i), atunci cota de piață (q_{ij}) a acesteia este:

$$q_{ij} = \left(\frac{m_i}{Q_j} \right) \times 100$$

Segmentarea pieței este o necesitate obiectivă determinată de marea eterogenitate a piețelor externe și de posibilităților limitate ale oricăror exportatori sau importatori, ceea ce îi obligă ca pentru

a desfășura o activitate eficientă, să cunoască acele părți ale diverselor piețe, de interes pentru ei.

Segmentarea piețelor externe reprezintă ansamblul de activități, procedee și tehnici folosite pentru împărțirea unei piețe în componente, sau a cumpărătorilor în grupuri relativ omogene, denumite segmente.

Delimitarea segmentelor de piață se face cu ajutorul unor criterii care ilustrează caracteristici comune pentru fiecare parte din piață și care o diferențiază de celelalte, de tipul: *natura și caracteristicile mărfii, caracteristicile socio-economice, criteriul geografic sau criterii psihologice*.

În procesul de segmentare se pornește de la piață ca întreg ajungându-se prin fragmentări succesive la câteva segmente sau la un segment care prezintă interes; de fiecare dată se recurge la acele criterii care permit delimitarea cât mai bună în faza respectivă.

3.1.2. METODOLOGIA ȘI TEHNICILE CERCETĂRII CONJUNCTURII PIEȚELOR EXTERNE

Evidențierea situației conjuncturale, a relațiilor și dezechilibrelor între componentele sale și a tendințelor de viitor se face cu ajutorul *indicatorilor conjuncturali*, ca mărimi ce grupează elementele semnificative ale conjuncturii și ilustrează legături *temporale* (indicatori avansați, concomitenți și întârziați) sau *durata și sensul în care acționează numeroși factori* asupra situației conjuncturale generale a pieței (factori de durată, ciclici, sezonieri și întâmplători/aleatori).

Cunoașterea factorilor conjuncturali are importanță pentru realizarea unor analize și previziuni conjuncturale științifice și realiste. În principiu, cercetarea conjuncturii urmărește evoluția pieței pe termen scurt (lunar, trimestrial, anual), dar ea se poate extinde pe perioade medii.

Analiza conjuncturală implică determinarea cauzelor și factorilor componenți ai situației unei piețe naționale, zonale sau a celei mondiale, pentru o marfă sau o grupă de mărfuri și a legăturilor dintre componentele conjuncturii. Ea stă la baza previziunilor, împreună cu care constituie *cercetarea de conjunctură*.

Diversitatea metodelor concrete folosite în abordarea conjuncturală a piețelor internaționale include: corelări ale indicatorilor conjuncturali, balanțe, analiza și extrapolarea seriilor cronologice, anchete și teste conjuncturale.

În *studiile de conjunctură*, rezultatele cercetării se regăsesc într-o formă organizată și structurată pe principalele componente și tendințe ale conjuncturii economice și de piață. Aceste studii pot fi cu caracter *monografic* având un conținut larg, ce include indicatori, date și tendințe care ilustrează conjunctura unei țări/a unui grup de țări/la nivelul pieței mondiale sau cu un conținut *concentrat* pe un produs sau o grupă de produse într-un anumit profil teritorial (țară, grup de țări, piață mondială). Studiul de conjunctură pentru un produs sau grupă de produse are o structură care cuprinde producția, consumul, schimburile comerciale internaționale, prețurile internaționale, inclusiv previziuni ale evoluției lor.

3.1.3. ELEMENTE DE MARKETING INTERNAȚIONAL

Marketingul internațional reprezintă un ansamblu de activități practice realizate prin mobilizarea resurselor umane, materiale, financiare de care dispun firmele, și care se materializează în cercetarea pieței, conceperea și realizarea de mărfuri destinate consumatorilor din alte țări, promovarea și distribuirea acestor mărfuri, conceperea și implementarea unei anumite politici de preț pentru negocierile internaționale.

Mijloacele de care dispune firma pentru activitatea pe piețele externe sunt definite de mixul de marketing; în cadrul acestuia produsul reprezintă axa centrală în jurul căreia se construiește politica de marketing a firmei.

Sub influența factorilor care acționează pe piața internațională se constată modificări ale duratei ciclului de viață al produselor de cele mai diverse proveniențe și cu variate utilizări. *Ciclul de viață comercial* al produsului pe piața internațională reprezintă perioada de timp cuprinsă între momentul introducerii produsului nou pe piața externă și cel al dispariției sale de pe această piață. Aprecierea lungimii și fazei ciclului de viață capătă o importanță deosebită pentru strategia de

marketing internațional a firmei. Având în vedere faptul că profitul pe unitate de produs începe să scadă înaintea apariției saturației în curba vânzărilor, rezultă necesitatea ca firma să culeagă informațiile cu caracter previzional asupra aspectelor tehnologice, comerciale și sociale ale piețelor externe.

Complexitatea pieței internaționale, existența produselor în diferite faze ale ciclului de viață și necesitatea ca firmele să atingă anumite obiective cu ajutorul produselor rezultate și exportate, fac necesară formularea și transpunerea în practică a unor strategii în domeniul produsului, care se regăsesc în politica de produs.

În principiu, prin *politica de produs* în domeniul marketingului internațional se urmărește combinația optimă între produsele aflate în diverse etape ale ciclului de viață, ceea ce înseamnă orientarea pe următoarele direcții strategice:

- perfecționarea produselor existente și abandonarea produselor vechi;
- inovarea, care permite crearea de produse noi pentru piețele externe.

Perfecționarea produselor presupune modificarea lor în scopul menținerii pe piață și al stimulării exporturilor prin îmbunătățirea calității, a caracteristicilor funcționale și a performanțelor, prin modificarea designului, a ambalajului, etc.

Dinamismul accelerat al transformărilor tehnice, economice și sociale înregistrate pe piața internațională face ca singura cale de menținere în competiția acerbă de pe piețele externe să fie diversificarea și înnoirea permanentă a produselor.

O cale de soluționare a unor probleme impuse de noile produse și de cele perfecționate este cooperarea în producerea și în comercializarea diverselor mărfuri. Prin asemenea acțiuni se asigură accesul la tehnologiile moderne, cât și sumele necesare pentru finanțarea proiectelor de realizare de produse noi.

O altă problemă de actualitate a marketingului internațional este aceea a *standardizării* produselor sau cu alte cuvinte atribuirea acelorași caracteristici produsului, indiferent de piața de desfacere căreia îi este destinat. Aceasta conferă anumite *avantaje*:

- economii în faza producției, a controlului stocurilor și a politicii serviciilor;
- un produs standardizat mărește șansele de a recupera rapid investițiile;
- o firmă ce comercializează produse standardizate este mai ușor de condus, atât în ceea ce privește organizarea, cât și controlul;

Cu toate acestea, standardizarea prezintă și unele *dezavantaje*:

- descurajează adesea creativitatea și inovarea, mai ales în firmele locale care comercializează produsul în cauză;
- se constată că personalul din unitățile subsidiare, de pe diverse piețe, tinde să-și găsească locul în alte companii, care oferă posibilitatea utilizării ideilor sale referitoare la perfecționarea produsului.

Studierea problemei standardizării are ca rezultat două categorii de argumente în favoarea acestei politici: eficiență de marketing mai bună și costuri de marketing mai reduse. La nivel de firmă sau la nivel de produs deciziile privind standardizarea este indicat să fie luate doar după evaluarea în prealabil și a celeilalte alternative de lucru: adaptarea produsului la o nouă piață.

3.2. Procesul negocierii comerciale internaționale

3.2.1. DELIMITĂRI CONCEPTUALE ALE PROCESULUI NEGOCIERII COMERCIALE INTERNAȚIONALE

Din perspectiva afacerilor internaționale, *negocierea* poate fi definită ca un proces organizat de comunicare între doi sau mai mulți parteneri din țări diferite, care urmăresc adaptarea progresivă a pozițiilor lor, în scopul realizării unei înțelegeri reciproc acceptabile, materializată în contractul extern.

Negocierile comerciale internaționale prezintă o serie de particularități.

În primul rând, au un *caracter organizat*, adică inițiativele, contactele, schimburile de mesaje și discuțiile care se realizează de partenerii comerciali, firme din țări diferite, se derulează în

conformitate cu regulile și uzanțele statornicite în lumea afacerilor. Tratatările se desfășoară, de regulă, într-un *cadru formal*, pe baza unor proceduri și tehnici specifice și sunt purtate de negociatori, care au capacitatea de a se angaja în mod legal în numele firmei pe care o reprezintă.

În al doilea rând, negocierea este un proces de *adaptare*, de armonizare a intereselor părților, în vederea realizării obiectivului comun: acordul de voință privind încheierea unei afaceri. Aceasta înseamnă că, dincolo de caracterul competitiv al raporturilor dintre părți, se urmărește afirmarea elementelor de interes comun, scopul însuși al negocierii. Negocierea, deci, nu trebuie să fie considerată un “joc cu sumă nulă” (ceea ce câștigă o parte, pierde cealaltă parte), ci mai degrabă “un joc de cooperare” (partenerii pot obține împreună un câștig, inaccesibil fiecăruia în parte) sau “joc cu sumă pozitivă”.

În tranzacțiile internaționale, identificarea și promovarea interesului comun presupune o activitate mai laborioasă și mai îndelungată, ținând seama de caracterul complex al raporturilor dintre părți, determinat, între altele, de incidența elementului de extraneitate.

În al treilea rând, negocierea este un proces cu o *finalitate precisă*: încheierea de contracte de vânzare sau alte tipuri de contracte comerciale (licențiere, franchising etc.) ori de contracte de cooperare industrială internațională.

Multe negocieri sunt centrate pe preț, dar mai sunt și alte aspecte care se negociază: termenii (ex. cum și când se va face plata), livrarea, calitatea, serviciile, instruirea, resursele (oameni, bani, materiale), scop, proces (cine ce va face cui?), care se referă la rentabilitatea investiției sau la valoarea adăugată.

În negocieri există *șase etape* prin care acestea ar trebui să treacă: orientare și informare / constatare, rezistență, reformularea strategiilor, negociere și luarea deciziilor, acord și urmare.

Căsuța 1 Etapele negocierii

1. *Orientare și informare* – cu cât se obțin mai multe informații, cu atât vor fi mai utile în următoarele etape ale negocierii. (informații legate de organizația cu care se negociază: istoricul privind negocieri similare cu partenerul, stilul individual al partenerilor, reputația organizației partenere, puterea de negociere a partenerilor, preferința față de negocierea individuală sau de grup, atitudinea față de contracte, dificultatea de a face afaceri cu partenerul);
2. *Rezistență* – cunoașterea sursei de rezistență a partenerilor ajută la depășirea obiecțiilor (partenerii trebuie să înțeleagă ce au de câștigat și cum vor fi satisfăcute nevoile lor);
3. *Reformularea strategiilor* – disponibilitatea de reevaluare a strategiilor planificate, în funcție de informațiile suplimentare obținute (presupune creativitate și inventivitate);
4. *Negocierea și luarea deciziilor* – identificarea de opțiuni pentru asigurarea câștigului reciproc, obținerea unui rezultat de tip câștig-câștig (win-win);
5. *Acord* – rezolvarea detaliilor și asigurarea acordului, ratificarea acordului cu șeful, avocații, managementul financiar;
6. *Urmare* – după finalizarea negocierii ar trebui pregătită următoarele negocieri. Această etapă poate fi folosită pentru construirea relațiilor.

Sursa: Acuff, F. L., How to negotiate anything with anyone anywhere around the world, AMACOM, 2008

Planificarea negocierii presupune *patru pași* importanți: identificarea tuturor aspectelor/subiectelor care ar putea apărea pe timpul negocierii în toate etapele negocierii, atât pentru echipa proprie, cât și pentru partener, prioritizarea aspectelor din timpul negocierii (identificate anterior) pentru ambele părți, stabilirea limitelor de negociere și dezvoltarea de strategii și tactici care ajută la atingerea obiectivelor ambelor părți.

3.2.2. FACTORI CULTURALI CARE INFLUENȚEAZĂ NEGOCIERILE ÎN TRANZACȚIILE INTERNAȚIONALE

Negocierea internațională (între culturi) este mult mai complexă decât negocierea în cadrul aceleiași culturi, datorită faptului că negociatorii străini trebuie să facă față cu stiluri și variabile culturale diferite simultan (stilul de negociere care funcționează în țara de origine, nu funcționează și în alte culturi). Elementele care deosebesc negocierea internațională de cea națională sunt: diferențele culturale (inter-culturalitatea este cea mai importantă), diferențele între sistemele juridice (relevante în procesul contractării propriu-zise), diferențele între sistemele politico-administrative (relevante în executarea contractului).

Negociatorii internaționali trebuie să înțeleagă diferențele culturale care există între părțile implicate în negociere, datorită faptului că necunoașterea acestora pot duce la distrugerea potențialei afaceri. Bineînțeles, este aproape imposibil ca acesta să învețe totul despre o altă cultură, dar trebuie să știe suficient despre cultura și stilul de negociere al localnicilor, astfel încât să nu se simtă incomfortabil în timpul și după derularea negocierii (să știe suficient pentru a câștiga și a nu eșua). Strategiile care nu țin cont de factorii culturali sunt greșite. Obstacolele care trebuie depășite atunci când vorbim de negociere internațională (inter-culturală) sunt: cunoașterea limbii locale (cel puțin atât cât să permită selectarea și utilizarea unui translator eficient), cunoașterea culturii locale (cum sunt gestionate conflictele, care sunt practicile de afaceri și etica în afaceri), cunoașterea aprofundată a afacerii negociate.

Căsuța 2 Stiluri de negociere – exemplificări

Importanța relațiilor		
<i>Orientați pe crearea unor relații personale</i>	<i>Orientați moderat pe afaceri</i>	<i>Orientați pe afaceri</i>
China, India, Japonia, țările arabe, Grecia, Brazilia, Mexic	Italia, Franța	Germania, Olanda, Danemarca, SUA
Formalitate		
<i>Formali</i>	<i>Moderat formali</i>	<i>Informali</i>
China, India, Japonia, țările arabe, Grecia, Brazilia, Mexic, Italia, Franța	Germania, Olanda, Danemarca	SUA
Atitudinea față de timp		
<i>Policronici</i>	<i>Moderat monocronici</i>	<i>Monocronici</i>
China, India, țările arabe, Grecia, Brazilia, Mexic, Italia,	Franța	Japonia, Germania, Olanda, Danemarca, SUA
Atitudine / comportament		
<i>Rezervați</i>	<i>Moderat expresivi</i>	<i>Expresivi</i>
China, India, Japonia, Germania, Olanda, Danemarca	SUA	Grecia, țările arabe, Brazilia, Mexic, Italia, Franța

Sursa: Prelucrare după Wild J.J., Wild K.L., *International Business. The Challenges of Globalization*, 6th ed., Prentice Hall, 2011

Factorii determinanți ai culturii de afaceri sunt: tradițiile, credințele, valorile etnice, religie, nivelul de dezvoltare economică, regimul social-politic, cadrul juridic, cadrul instituțional, cadrul natural, geografic și climateric etc.

Diferențele culturale prezintă *abordări diferite* privind: modul de comunicare (culturi slab contextuale vs înalt contextuale), atitudinea față de timp și spațiu (culturi monocronice / secvențiale vs policronice / sincronice), concepția privind poziția omului în societate (individualism vs colectivism), atitudinea față acțiune și risc (gradul de evitare a incertitudinii scăzut vs ridicat) și normele morale (occident vs orient). (Popa, 2002)

În ceea ce privește *comunicarea, culturile slab contextuale* sunt caracterizate de mesaje

explicite, abordarea directă a obiectului negocierii pentru a ajunge rapid la rezultate, comunicare directă exprimând acordul sau dezacordul (fără ambiguități sau eufemisme), prezentare logică, limbaj concis, demers tehnic și abordare cantitativă, iar relațiile sunt puțin durabile, fără implicare emoțională. *Culturile înalt contextuale* folosesc mesaje implicite (țin cont de context), se folosește o perioadă de observare înainte de negociere, pentru a stabili o relație de încredere, se utilizează o serie de formule de politețe, expresii nuanțate care depind de context și interlocutor, comunicarea favorizează demersul intuitiv, limbajul complex și abordarea calitativă, iar relațiile sunt durabile, indivizii implicându-se emoțional. În *culturile slab contextuale* distanța fizică și afectivă tinde să fie relativ redusă, iar în *culturile înalt contextuale* spațiul personal are o mare importanță (mai formali și rezervați).

În *culturile monocronice* timpul este perceput ca fiind obiectiv, liniar (putând fi segmentat și ordonat) și o resursă rară care trebuie utilizată cu economie, spre deosebire de *culturile policronice* unde timpul este subiectiv, curgând pe mai multe planuri (cu ritmuri și intensități diferite), fiind o resursă abundentă, subordonată menținerii și dezvoltării relațiilor personale.

În *culturile individualiste* interesele individuale predomină, legile și drepturile fiind aceleași pentru toți (statul are un rol restrâns), relația patron-salariat având la bază un contract, iar angajarea și promovarea țin cont de meritele individului. În *culturile colectiviste*, predomină interesele colective, legile și drepturile fiind diferite de la grup la grup (statul are un rol dominant în sistemul economic), relația patron-salariat fiind percepută ca o legătură de grup, iar angajarea și promovarea țin cont de interesele de grup.

În ceea ce privește *atitudinea în raport cu riscul*, *culturile cu un grad scăzut de evitare a incertitudinii* sunt caracterizate de toleranță, moderație, liniște și calm în situații ambigue și condiții de risc neobișnuite, legile și regulile sunt puține și generale, iar atitudinea cetățenilor este pozitivă față de instituții. În *cazul culturilor cu un grad ridicat de evitare a incertitudinii* se remarcă conservatorismul și extremismul, teama de situații ambigue și riscuri, legile fiind multe și precise, iar atitudinea cetățenilor față de instituții este una negativă.

Din punct de vedere al *normelor morale*, în *Occident* se remarcă abordarea legalistă, explicită, universalistă și individualistă, iar în *Orient* abordarea este consensuală, implicită, particularistă și colectivistă.

Căsuța 3 Factori culturali - exemplificare

Regiune	Europa de Vest	Europa de Est	America Latină	America de Nord	Orientul Mijlociu și Africa de Nord	Asia și coasta Pacificului	Africa sub-sahariană
Factor							
Utilizarea timpului	Afacerile se derulează rapid. Întâlnirile încep și se termină la timp.	Punctuali sau se acceptă o întârziere de 10-15 minute.	Timpul este văzut ca fiind abstract. Nu există urgențe. Ora stabilită poate fi cu o jumătate de oră sau o oră mai târziu. Sunt orientați pe prezent, nu pe viitor.	Pasul de derulare e unul vioi, urmărindu-se parcurgerea cât mai eficientă a conținutului negocierii. Se împotmolesc uneori la partea de decizii financiare. Urmăresc rezultate rapide, profituri pe termen scurt, punând un accent mai mic pe creșterea pe termen lung.	Timpul nu e la fel de precis ca în America de Nord. Obişnuiesc să întârzie o jumătate de oră. Consideră că programele nu trebuie să le ghideze viața. Consideră că e ghinion sau neînțelept să planifici pe termen prea lung.	Foarte răbdători, iar negocierile se derulează încet. Se pune accent pe relațiile pe termen lung, se obișnuiește să formeze echipe din mai multe persoane, iar deciziile sunt luate de întregul grup.	Timpul este destul de precis. Întâlnirile încep la timp, iar negocierile se mișcă rapid. Programele și agendele sunt prezente.

Individualism vs colectivism	Destul de individualiști. Se țin cont de status. Prietenii necesită timp.	Orientare colectivă. Se țin cont de idealurile grupului	Indivizii nu sunt prețuiți pentru ce au făcut, ci pentru cine sunt.	Individualismul este prețuit. Statutul social e câștigat pe baza competitivității individuale care contribuie la succesul în afaceri. Preocupare ridicată pentru succes în afaceri. Nu formează echipe mari, iar în cadrul lor sunt una-două persoane care iau deciziile.	Orientare puternică pe "noi". Succesul e definit în termeni de apartenență la un grup sau realizările de grup, decât de realizările individuale.	Conștiința de grup (cultură de tip "noi"). Luarea deciziilor este lentă, necesitând aprobarea grupului pentru fiecare etapă. Odată luate, deciziile sunt puse rapid în practică.	Există o orientare de tip "noi". Se văd ca făcând parte din tribul lor, decât aparținând unei țări sau altor granițe politice. Statutul, limba și asocierile de afaceri sunt influențate de rădăcinile tribale. Luarea deciziilor poate fi încetinită de aprobarea membrilor grupului, iar apoi de birocrăția greoaie
Ordine și conformitate	Ordinea, disciplina și responsabilitatea sunt prețuite atât în familie, cât și în afaceri. Îmbinare între educație și conexiuni. Familia este importantă. Au vacanțe de vară de o lună. Ierarhia este importantă	Reguli stricte privind comportamentul organizațional, totuși, nu este întotdeauna clar cine este la conducere.	Nevoie scăzută pentru ordine și conformitate. Nu le plac planurile, programele și detaliile legale, preferând deciziile ad hoc, libere. Au un puternic simț al demnității. Există un sistem complicat de etichetă și diplomatie. "Gândire de grup" în negocieri, urmându-se alegerile făcute de lider. Oamenii și relațiile personale (prietenii) sunt aspecte cheie în negocieri	Nu există nevoie de ordine și conformitate. Se pune accent mai mult pe conținutul decât pe forma negocierilor. Contează ca acestea să decurgă eficient și mai puțin cum se derulează. Sunt, în general, destul de informal (de ex. utilizarea numelui mic). Avocaților li se atribuie un rol important în finalizarea negocierilor. Contractele tind să fie lungi și sunt revizuite în detaliu de către avocați (le e frică de eventuale procese costisitoare).	Există o nevoie ridicată pentru ordine și conformitate. Relațiile personale solide sunt vitale pentru succesul negocierilor. Se poartă conversații îndelungate pe teme care nu sunt legate de afaceri. Au loc întreruperi frecvente în timpul negocierilor. Consideră că este masculin să citești poezie, să folosești intuiția și să fi sensibil și este feminin să fi calm și practic. Este sugerat un comportament emoțional.	Există nevoie de ordine și conformitate. Este importantă dezvoltarea unei relații cu partenerii. Relațiile sociale corespunzătoare sunt foarte importante (stratificare socială). Aceste relații formează baza pentru tradiții sociale precum ritualuri de curtoazie, politețe excesivă, loialitate și identificare cu grupul, respect față de vârstnici, evitarea conflictelor directe, modestie extremă atunci când se discută despre statutul, realizările și familia unei	Există o nevoie ridicată pentru ordine și conformitate. E dificil să începi negocierea fără relații personale puternice. Negocierile se derulează față în față. Formalitatea și respectul sunt aspecte cheie. Înțelepciunea, dată de vârstă, este legată de experiență. Există regulamente guvernamentale complicate.

						persoane.	
Modele de comunicare							
- Verbală	Se apreciază limbajul articulat. Nu tolerează ambiguitatea. Comunicarea e formală, subevaluată și subtilă. Contactul inițial este față în față. Nu sunt apreciate izbucnirile emoționale.	Limbaj direct, ferm, privind cerințele și așteptările. Comunicarea poate părea uneori abruptă și agresivă.	Utilizează inflexiuni ale vocii, gesturi și emoții. Sunt expresivi. Obişnuiesc să întrerupă frecvent, ca semn al nerăbdării de a-și expune punctul de vedere.	Limbajul este direct și deschis. Utilizarea jargonului poate crea dificultăți de înțelegere. Se evită pauzele în conversație și întreruperile sunt obișnuite.	Limbajul este direct și deschis în Israel și destul de indirect, vag și expresiv în țările arabe. Nu este recomandat ă ezitarea în conversație. Limba arabă duce la exagerări. Se utilizează metafore fantastice și numeroase adjective. Consideră că informația este critică și fac dezvăluiri treptate privind punctul lor de vedere.	În comunicare prețuiesc umilința, tăcerea, modestia, neîncrederea în cuvinte. Comunicarea verbală este de obicei indirectă. Se așteaptă ca persoana căreia i se adresează să știe ce e în mintea lor. Oferă informațiile necesare, fără piesa esențială. Trebuie ascultați cu mare grijă.	Este animată și prietenoasă. Schimbările verbale sunt uneori foarte directe și critice. Se recomandă evitarea jignirii demnității partenerului.
- Non-verbală	Rezervați în limbajul corpului. Nu sunt apreciate gesturile ample și rapide. Au nevoie de spațiu personal (o lungime de braț). Contactul fizic e limitat la o strângere scurtă de mână	Spațiul personal e mai redus decât la americani sau vest europeni. Gesturile cu mâna sau brațele sunt expresive. Strângerea mâinii este fermă și scurtă. În anumite țări bărbații sărută mâna doamnelor.	Spațiul personal este destul de redus. Îmbrățișările între bărbați și sărutul pe obraz între femei, sunt frecvente. Se utilizează strânsul ușor al mâinii. Expresivitate ea este apreciată, la fel și zâmbetele.	Au nevoie de spațiu personal mai mult decât cei din alte regiuni ale lumii (trei picioare). Atingerile sunt foarte rare. Strângerile de mână sunt ferme și scurte. Uneori folosesc bătutul pe spate, dar o bătaie ușoară.	Gesturile sunt destul de expresive, negociatorii menținând contactul vizual direct cu partenerii și având un spațiu personal redus. Atingerea fizică este obișnuită între bărbați (îmbrățișări, strângerea mâinilor)	Limbajul nonverbal este rezervat. Nu prea folosesc gesturi expresive, iar contactul vizual este scurt. Spațiul personal este un pic mai redus decât în SUA, iar atingerile nu sunt obișnuite (scurte strângeri de mână).	Spațiul personal este destul de redus. Contactul vizual direct este limitat, mai ales cu persoanele vârstnice sau pe poziție de autoritate. E un loc cald și prietenos.
<i>Sursa: Prelucrare după Acuff, F. L., How to negotiate anything with anyone anywhere around the world, AMACOM, 2008</i>							

3.2.3. CONTACTAREA PARTENERULUI EXTERN

Informarea asupra pieței și programul de marketing internațional trebuie să creeze premisele pentru inițierea legăturii dintre exportator și importator.

Contactarea partenerului potențial se poate realiza în cadrul acțiunilor promoționale, destinate să sporească gradul de informare al consumatorilor asupra particularităților ofertei firmei respective. Astfel, agenții comerciale sau comisionarii itineranți pot culege informații foarte importante asupra clienților potențiali. Participarea la târguri sau expoziții internaționale este, de asemenea, un prilej

deosebit pentru realizarea de contacte și chiar încheierea de precontracte sau chiar contracte internaționale. Firmele care au legături economice frecvente pot depăși etapa întâlnirii de afaceri (cu caracter explorator și final), tranzacțiile putând fi inițiate în mod operativ (printr-o simplă convorbire telefonică sau un mesaj prin fax). De asemenea, se poate apela la instituții care să introducă firma, să facă o recomandare a firmei în fața potențialilor clienți, distribuitori, parteneri precum: o bancă, o cameră de comerț, o ambasadă, o agenție guvernamentală, o firmă de avocatură, o firmă de contabilitate, o asociație profesională.

O atenție deosebită se acordă primului contact cu partenerul, știind că rezultatele acestuia sunt determinante pentru viitorul afacerii. Alegerea mijlocului de comunicare – telefon, fax, corespondență – se face în funcție de condițiile locale, de timpul de răspuns și disponibilitățile bugetare.

Pentru contactarea și stabilirea unei întâlniri se recomandă transmiterea unei scrisori, de preferință scrisă în limba locală, în care să se prezinte informațiile de bază privind compania și produsele / serviciile oferite. În general, programarea trebuie făcută cu două-trei săptămâni în avans, iar la final se va da și un telefon.

Telefonul rămâne mijlocul cel mai uzual de contactare a partenerului. Mesajul transmis pe această cale trebuie să fie precis, cât mai scurt, ținând seama de faptul că negocierile propriu-zise se vor desfășura cu ocazia întâlnirilor directe. După un autor francez, comunicarea telefonică are cinci etape: formula de salut (expresie a politeții ce trebuie să caracterizeze în general comunicarea cu partenerul virtual), prezentarea (precizarea clară a numelui, ca și a denumirii firmei), identificarea (verificarea faptului de a fi în legătură cu interlocutorul vizat), simpatia (folosirea, cu excepția primului contact, a unei formule de apreciere), optimismul (un ton pozitiv, exprimând încrederea în viitorul relațiilor reciproce).

În realizarea legăturilor cu partenerii externi, trebuie să se țină seama de o serie de *principii* cum sunt:

- *politețea*, care reclamă furnizarea tuturor informațiilor necesare (numele și adresa exactă a firmei, inclusiv numărul de telefon și telex), o redactare corectă, un aspect plăcut etc.;
- *promptitudinea*, care presupune, printre altele, transmiterea operativă a unui răspuns, indiferent dacă acesta este sau nu favorabil;
- *precizia și caracterul complet al răspunsului*, ceea ce contribuie la scurtarea timpului pentru încheierea unei tranzacții și la excluderea interpretărilor greșite;
- *persistența* este un principiu de bază al corespondenței externe, care constă în informarea permanentă a importatorului asupra produselor nou apărute în nomenclatorul de export al vânzătorului (și invers).

O parte foarte însemnată a activității de promovare și de contactare a partenerului extern revine *corespondenței comerciale*. Componentele principale ale corespondenței comerciale consacrate acestor obiective sunt:

- cererea de ofertă;
- oferta.

Cererea de ofertă reprezintă manifestarea de voință a unei firme (a unui importator) de a cumpăra o marfă. Este un document precontractual de importanță majoră. Principala funcție a cererii de ofertă este, deci, de a iniția tratativele cu partenerii externi în vederea încheierii unor tranzacții comerciale. Ea poate avea însă și alte funcții, printre care aceea de informare și cercetare asupra piețelor externe.

Acesta se redactează de către cumpărător și se adresează furnizorilor potențiali; are două variante:

- varianta *publicitară* (sau facultativă) se lansează prin mijloacele de informare specializate și se adresează tuturor firmelor interesate;
- varianta *individuală* (personală) care se adresează în mod precis unui singur furnizor potențial.

Cererea de ofertă are două părți distincte:

Prima parte cuprinde informații necesare identificării emitentului: denumirea firmei, adresa,

telefoane, respectiv caracterizarea activității acesteia, profilul de activitate, cifra de afaceri, principalii parteneri cu care colaborează.

Partea a doua cuprinde informațiile tehnice și comerciale indispensabile identificării mărfurilor solicitate, a condițiilor de livrare și plată pe care le propune (preferă) emitentul.

Dacă cererea de ofertă se emite în varianta publicitară sunt necesare și alte demersuri (mesaje telefonice sau letrice) pentru inițierea negocierilor. În varianta personală (individuală), cererea de ofertă generează obligații pentru emitent, deoarece, dacă destinatarul este de acord cu clauzele și condițiile propuse, documentul poate fi interpretat ca o comandă fermă sau chiar contract. Dacă, în prima variantă, negocierea poate determina modificări ale clauzelor și condițiilor propuse inițial, în varianta a doua, elementele cuprinse în cererea de ofertă și acceptate de destinatar nu se mai negociază.

Politețea impune ca firma care a primit o cerere de ofertă să răspundă la aceasta, chiar dacă nu este interesată în tranzacția respectivă, arătând cauzele care o pun în imposibilitatea de a face o ofertă.

Oferta, unul din documentele comerciale cele mai importante, reprezintă propunerea pentru încheierea unei tranzacții. Se emite de furnizor sau poate fi un răspuns la o cerere de ofertă. Se adresează cumpărătorilor potențiali și poate fi redactată în două variante:

- ca *ofertă facultativă* (sau publicitară), situație în care aceasta se aduce la cunoștința celor interesați prin mijloacele specializate de informare; oferta facultativă nu generează obligații ferme pentru emitent;
- ca *ofertă fermă* (personală), situație în care aceasta este adresată unui client (cunoscut) interesat să achiziționeze mărfurile respective.

Asemenea cererii de ofertă și oferta are două părți:

- *partea introductivă* (conținând cam aceleași date: activități, cifra de afaceri, principalii parteneri) ce reprezintă un fel de “cauțiune moral-profesională” a emitentului;
- *partea a doua* cuprinde specificațiile tehnice și comerciale necesare identificării ofertei și condițiile de livrare și comercializare.

Oferta facultativă nu generează obligații (ferme) pentru emitent (deci condițiile comerciale se vor negocia, ulterior, între părți), în timp ce oferta fermă trebuie să conțină un *termen de opțiune* (interval de timp în care, dacă destinatarul răspunde afirmativ, nu se mai negociază condițiile propuse inițial).

Oferta are un dublu rol: comercial, în sensul că urmărește determinarea clientului de a cumpăra marfa, și juridic, pregătind realizarea acordului de voință dintre părți.

Cererea de ofertă și oferta trebuie redactate cu multă atenție, cu profesionalism chiar. Pe de altă parte, aspectele *formale* au o importanță hotărâtoare pentru ca documentul să fie recepționat în mod favorabil de către destinatar; pe de altă parte, aspectele de *conținut* sunt esențiale pentru realizarea unei afaceri profitabile de către emitent. La primirea unui asemenea document precontractual firmele trebuie să efectueze o analiză foarte atentă a informațiilor pentru a selecta ofertele (cererile) ce vin din partea unor firme (parteneri) cu care se pot realiza bune legături de afaceri, de celelalte (firme cu proastă reputație, care oferă mărfuri de slabă calitate sau nu-și respectă angajamentele contractuale, sau firme care practică metode neloiale de concurență sau chiar spionaj economic).

3.2.4. PREGĂTIREA, DESFĂȘURAREA ȘI FINALIZAREA NEGOCIERILOR

Reușita negocierilor comerciale internaționale presupune o pregătire riguroasă a acestora, respectiv crearea premiselor pentru prezentarea pozițiilor părților, comunicarea deschisă dintre parteneri și finalizarea avantajoasă a tratativelor.

În acest sens, practica internațională relevă câteva *etape în pregătirea negocierilor*:

a. Cunoașterea pieței externe, a climatului general de afaceri și identificarea partenerilor potențiali. Negociatorii trebuie să cunoască bine legislația și uzanțele comerciale, reglementările de

politică comercială, cele financiar valutare și incidențele acestora, capacitatea pieței și delimitarea segmentului de piață căruia i se adresează produsele exportate sau de la care urmează să provină importurile, posibilitățile de distribuție, condițiile de promovare a vânzărilor, modalitățile de comercializare, de transport etc. O mare importanță o prezintă cunoașterea stării economice și financiare a partenerului, solvabilitatea și reputația comercială ale acestuia, identificarea surselor de finanțare. De asemenea, este necesară documentarea asupra concurenței potențiale, atât în ideea unor eventuale cooperări, cât și pentru combaterea unor acțiuni de concurență neloială.

b. Definirea obiectivelor proprii în negocieri și raportarea acestora la obiectivele partenerului. Încă din etapa pregătirii negocierilor este necesară stabilirea, cât mai exactă, atât a obiectivelor proprii, cât și anticiparea obiectivelor partenerului.

Referindu-se la obiectivele proprii, este necesar ca negociatorii să nu se limiteze la scopuri generale, ci să detalieze cât mai mult problemele de afaceri a căror realizare se urmărește. Astfel, dacă obiectul negocierii îl constituie o vânzare comercială internațională, trebuie avute în vedere aspecte ca: volumul vânzărilor (cumpărărilor), calitatea mărfurilor și a serviciilor oferite sau solicitate, prețul, condițiile de livrare, cele de finanțare și de plată, riscurile posibile, metode și căi de asigurare, modalități de rezolvare a eventualelor litigii, rata maximă și minimă a rentabilității urmărite etc., precum și mijloacele necesare în vederea atingerii acestor scopuri.

Stabilirea obiectivelor proprii trebuie corelată cu anticipările asupra obiectivelor partenerului, care trebuie folosită pentru apropierea și concertarea pozițiilor părților.

Dintre diversele metode de anticipare a desfășurării tratativelor poate fi menționată *simularea negocierii*, recomandabilă ca o permanență a pregătirii negocierilor, dar mai ales în cazul unor operațiuni cu un grad ridicat de complexitate. Prin simulări se face o verificare, de regulă eficace, a programului de desfășurare a negocierii, evidențiindu-se posibilele părți slabe sau elementele ce trebuie corectate.

În raport cu obiectivele propuse se stabilește echipa de negociatori, a cărei componență este determinată de natura și de complexitatea tranzacției, de condițiile generale în care urmează să aibă loc tratativele.

Principiul de bază al alcătuirii acestei echipe este cel al pluridisciplinarității, ea trebuind să cuprindă specialiști în probleme de management-marketing internațional, finanțare, juriști, ingineri. O condiție importantă pentru membrii echipei de negociere este buna cunoaștere a limbii în care urmează a fi purtate tratativele, în general limba de circulație internațională. În anumite cazuri însă, se apelează la interpreți calificați (limbaj tehnic, interpretarea unor texte sau declarații, redactarea corectă a documentelor etc.).

c. Stabilirea legăturilor de afaceri. Stabilirea legăturilor cu partenerii externi se poate face prin numeroase modalități: corespondență, agenții economice, intermediari sau contacte directe.

Fiecare dintre aceste metode prezintă avantaje și limite, dar, în general, se consideră că cele mai bune rezultate se pot obține prin contactul direct: trimiterea de delegați pe piața externă sau prin primirea de delegații din partea firmei partener.

Recurgerea la contacte prin intermediari apare oportună mai ales când se introduc, pe anumite piețe deosebit de exigente, produse noi sau se abordează o piață nouă, când se intenționează realizarea unui export pe o piață pe care oferta este abundentă și concurența foarte puternică.

A. Rolul comunicării

Premisa esențială a desfășurării unor negocieri eficace o reprezintă menținerea caracterului deschis al comunicării, asigurarea unui climat de lucru, de cooperare între părți. Comunicarea se realizează în diferite forme: comunicarea față în față, comunicarea prin corespondență și comunicarea prin intermediul internetului. Legat de comunicarea față în față, aceasta are două componente: comunicarea verbală (orală sau scrisă) și comunicarea non-verbală.

În tranzacțiile internaționale *comunicarea verbală* are un rol primordial atât prin prisma spațiului pe care-l ocupă, cât și a conținutului. Comunicarea permite derularea spontană a jocului logic al întrebărilor și răspunsurilor și, astfel, clarificarea punctelor de dezacord. În acest context, dialogurile trebuie să fie concise, clare, la obiect, pornind de la premisa că negociatorul trebuie, în primul rând, să convingă. Indiferent de situațiile ivite, în negocieri trebuie totdeauna să se păstreze o

desăvârșită politete, ca atare fiecare frază trebuie construită cu mare grijă.

Specialiștii au ajuns la concluzia că în cadrul negocierilor comerciale, partenerii rețin numai o parte din elementele aduse în discuție, după cum se poate vedea și din schema de mai jos, ca atare trebuie avute în vedere următoarele aspecte:

1. ce dorim cu adevărat să comunicăm
I-----100%-----I
2. ce comunicăm în mod real
I-----85%-----I
3. ce aude partenerul din ce comunicăm
I-----75%-----I
4. ce înțelege partenerul
I-----50%-----I
5. ce reține după terminarea negocierii
I-----35%-----I
6. ce acceptă din cele spuse de noi
I-----25%-----I

Rezultă de aici, că numai o treime din ceea ce dorim să comunicăm este reținută de partener. De aici și necesitatea unei exprimări cât mai clare a punctului de vedere și revenirea asupra unor aspecte mai puțin clare (datorate exprimării noastre sau traducerii în limba străină).

Pentru ca într-adevăr comunicarea să fie eficientă, trebuie respectate câteva cerințe de ordin tehnic:

- Începutul discuției trebuie să se bazeze pe un raționament care să provoace reacția partenerului;
- Să se accepte încă de la început că discuția poate provoca schimbări în propriul raționament;
- Să se folosească o argumentație concretă, convingătoare;
- Să se aprecieze în permanență punctele convergente și divergente și fiecare partener să-și precizeze poziția.

De asemenea, datorită ponderii reduse de reținere a mesajului oral, în cadrul relațiilor de afaceri este importantă și comunicarea scrisă, care oferă posibilitatea partenerilor să își amintească ce s-a discutat și după trecerea unei anumite perioade de timp (comunicarea scrisă reprezintă o sursă de documentare). Cele mai frecvente mesaje scrise folosite în cadrul afacerilor sunt: cererile de ofertă și ofertele, contractele, scrisorile, rapoartele etc.

Căsuța 4 Comunicarea verbală - exemplificări

- ✓ Chinezii și japonezii sunt rezervați și formali, folosind un limbaj indirect, vag, ambiguu și implicit, folosesc puține cuvinte și se bazează mai mult pe comunicarea non-verbală. Aceștia vorbesc încet și evită să întrerupă partenerul.
- ✓ Arabii, grecii, brazilienii, mexicanii, italienii, francezii, au un stil de comunicare expresiv și au tendința să lanseze discuții suprapuse, să întrerupă interlocutorii.
- ✓ Francezii tind să favorizeze un limbaj subtil, indirect.
- ✓ Germanii, olandezii, danezii apreciază limbajul direct și consideră nepoliticoasă întreruperea unui vorbitor.
- ✓ Comparativ cu nord europenii și est asiaticii, nord americanii par și mai expresivi, dar par mai amabili și mai introvertiți comparativ cu sud europenii și latino-americanii. Tind să vorbească mai tare decât cei din culturi mai rezervate.

Sursa: Prelucrare după Wild J.J., Wild K.L., *International Business. The Challenges of Globalization*, 6th ed., Prentice Hall, 2011

Studiile arată că mai mult de 65% din comunicarea între oameni se realizează fără cuvinte, motiv pentru care și comunicarea non-verbală este extrem de importantă, putând susține, completa, infirma sau înlocui un mesaj verbal. Comunicarea non-verbală se realizează prin intermediul gesturilor, mimicii, privirii, timbrului vocii, poziției corpului, distanței față de interlocutor (atitudine distantă sau familiară), ținutei vestimentare, modului de folosire a timpului.

Căsuța 5 Comunicarea non-verbală - exemplificări

- ✓ În cadrul întâlnirilor, atât la sosire, cât și la plecare, se obișnuiește strângerea de mână, dar cu intensitate și durată diferite în funcție de cultura partenerilor. O strângere ușoară de mână se recomandă în cadrul întâlnirilor cu chinezii, japonezii și arabii, o strângere călduroasă în cazul brazilienilor și moderată pentru mexicanii, francezii, germanii, danezii, respectiv o strângere de mână fermă atunci când partenerii sunt grecii, olandezi sau nord americani.
- ✓ Contactul vizual trebuie să fie moderat în cazul chinezilor și japonezilor și direct, puternic în cazul arabilor, grecilor, italienilor, germanilor, olandezilor sau nord americanilor.
- ✓ Arabii, grecii, brazilienii, mexicanii și italienii au un spațiu personal redus și atingerile fizice în cadrul întâlnirilor de negociere sunt destul de frecvente. Un spațiu personal mare (o lungime de braț), puține atingeri și contact fizic minim, se întâlnește în cazul chinezilor, japonezilor, mexicanilor, germanilor și olandezilor. Spațiul personal mare este caracteristic și pentru danezii sau nord americani, dar contactul fizic este unul moderat.
- ✓ Chinezii și japonezii folosesc gesturi mărunte, reținute, spre deosebire de grecii sau mexicanii, care sunt expansivi și gesticulează frecvent.
- ✓ În general, cel puțin la prima întâlnire, se recomandă purtarea unui costum cu cravată, în cazul bărbaților și costum sau rochie, în cazul femeilor. În China și Japonia se recomandă utilizarea unei cămăși albe, în Brazilia costumul este din trei piese, iar cămașa trebuie să fie întotdeauna cu mâneci lungi, în Mexic și Germania costumele trebuie să fie închise la culoare, cu pantofi negri. Italienii și francezii sunt recunoscuți pentru faptul că se îmbracă cu stil și eleganță, aceștia considerând că aspectul exterior reflectă valorile interioare, deci, respectul pentru omologii de afaceri este arătat printr-o îmbrăcăminte adecvată.

Sursa: Prelucrare după Wild J.J., Wild K.L., International Business. The Challenges of Globalization, 6th ed., Prentice Hall, 2011

B. Argumentația:

Activitatea desfășurată în vederea convingerii partenerului trebuie realizată printr-o argumentație judicioasă, prin probe și demonstrații. O argumentație judicioasă presupune:

- Prezentarea exact a tuturor elementelor necesare, nu mai multe, nici mai puține;
- Prezentarea de probe în sprijinul fiecărei afirmații;
- Argumentele să fie astfel formulate încât să fie cât mai ușor de înțeles de partener și să reflecte o reală cunoaștere a cerințelor acestuia;
- Argumentele să fie clare, ordonate logic;
- Evitarea superlativelor, dar și a formulelor generale.

Căsuța 6 Tehnici de convingere folosite în procesul argumentării

1. Invocarea regulilor uzuale de logică
 - ✓ legătura cauzală, deducția logică, inducția sau generalizarea
2. Apelul la autoritate
 - ✓ invocarea unor valori sau adevăruri incontestabile (norme, reguli acceptate în general), recursul la opinia unor personalități sau instituții de prestigiu, trimiterea la dictoane, proverbe, citate
3. Utilizarea de argumente cvasi- și paralogice
 - ✓ formulări contradictorii sau oximorone, argumentarea bazată pe ipoteze, argumentarea prin paradox, alternative sau șantajul

Sursa: Prelucrare după Popa I., Tranzacții de comerț exterior: negociere, contractare, derulare, Ed. Economică, București, 2002

În procesul argumentației se pot distinge câteva etape care trebuie parcurse:

- delimitarea momentului optim de abordare a interlocutorului;
- identificarea cunoștințelor partenerului asupra scopului și obiectului argumentației;
- recapitularea cunoștințelor proprii asupra partenerului pentru a le folosi în timpul argumentării;
- stabilirea limitelor și a posibilităților de a face compromisuri;
- prefigurarea obiecțiunilor, a acceptării sau respingerii acestora;
- adoptarea unei argumentații care să faciliteze încheierea tranzacției.

Cu maxim succes se pot folosi în procesul argumentației: fotografii, grafice, tabele, fotocopii ale comenzilor primite de la alți parteneri, scrisori de mulțumire de la parteneri satisfăcuți, articole, reviste, publicații de specialitate, publicații oficiale, demonstrații oficiale.

Căsuța 7 Tipuri de argumentare

- ✓ *Explicația* – se poate realiza prin prezentarea în ordine cronologică a evenimentelor, descrierea produsului / serviciului (caracteristici și atribuții), comparația (punerea în valoare a caracteristicilor comune, a asemănărilor și deosebirilor între evenimente, produse, servicii), clasificare.
- ✓ *Analogia* – constă în stabilirea unor asemănări de raporturi cu ajutorul comparației și clasamentului.
- ✓ *Inducția* – realizarea de generalizări pe baza experiențelor trăite.
- ✓ *Deduția* – pe baza unor date reale se pot extrapola unele fenomene legate de obiectul negocierii.
- ✓ *Alternativa* – prezentarea unor variante interlocutorului pentru a-i permite să aleagă.
- ✓ *Paradoxul* – raționament care permite identificarea unui adevăr în mod direct și indirect, în același timp.
- ✓ *Motivația* – se grupează cauzele unei alegeri posibile și se compară efectele favorabile probabile care susțin alegerea optimă.
- ✓ *Demonstrația* – sprijinirea argumentației prin diferite mijloace (fotografii, articole, pasaje din cărți, publicații, cazuri concrete de utilizare a produsului de către diferite firme).

Sursa: Prelucrare după Caraiani Gh., Georgescu T., Negocierea interculturală în tranzacțiile comerciale internaționale, Universul Juridic, București, 2006

Tehnici de argumentare a prețului

- ✓ *Tehnica rigurozității* – se demonstrează, utilizându-se cifre și calcule amănunțite, modul în care a fost elaborat prețul de ofertă.
- ✓ *Tehnica adecvării* – se arată că produsul este adecvat, din punct de vedere tehnic și calitativ, nevoilor partenerului, astfel încât prețul nu ar trebui să stea în calea înțelegerii.
- ✓ *Tehnica amortizării* – se etalează prețul pe durata de viață a produsului.
- ✓ *Tehnica multiplicării* – sunt argumentate avantajele produsului prin multiplicarea acestora cu durata de utilizare.
- ✓ *Tehnica balanței* – se compară costurile cu avantajele produsului (costuri mici, avantaje mari).
- ✓ *Tehnica progresiei* – se propune un preț de bază, care este crescut, treptat, prin diferite îmbunătățiri aduse produsului.
- ✓ *Tehnica regresiei* – se evidențiază avantajele pierdute prin renunțarea la o serie de elemente calitativ-funcționale.
- ✓ *Tehnica relativității* – sublinierea avantajelor produsului în raport cu concurența și compararea câștigurilor posibile cu costurile (relativ reduse).

Sursa: Prelucrare după Popa I., Tranzacții de comerț exterior: negociere, contractare, derulare, Ed. Economică, București, 2002

Pentru apărarea propriului punct de vedere se recurge la respingerea argumentelor partenerului, prin tehnica contra-argumentării, care are în vedere: analiza argumentelor partenerului și baza de susținere a acestora, cercetarea structurii argumentelor aduse de partener și depistarea punctelor slabe, construirea propriilor argumente prin utilizarea suporturilor prezentate cât și date și elemente noi, comunicarea contra-argumentelor și sublinierea efectului acestora și verificarea înțelegerii de către partener a contra-argumentelor prezentate. (Caraiani Gh., Georgescu T., 2006)

C. Obiecțiunile partenerilor:

Negociatorii trebuie să acționeze pentru apropierea punctelor de vedere, pentru ajungerea la un acord, de aceea, o atenție deosebită trebuie acordată soluționării obiecțiunilor partenerilor, principiul de bază constând în a nu combate niciodată cu duritate obiecțiunile. De asemenea, trebuie făcută distincția între obiecțiunile de formă, făcute din rațiuni tactice și obiecțiile reale, care în lipsa unor argumente solide pot efectiv să ducă la insucces.

Pentru combaterea obiecțiunilor partenerilor pot fi folosite în funcție de situație mai multe metode:

- Folosirea obiecțiunilor ca punct de plecare în invocarea de noi argumente;
- Eludarea obiecțiunilor și retrimiteră rezolvării lor pentru mai târziu;
- Reformularea obiecțiunii pentru expunerea ei în termeni mai accesibili, în care caz se recurge la o abordare graduală;
- Trecerea peste obiecțiuni, atunci când există convingerea că acestea sunt formale;
- Compensarea, oferirea unui avantaj care să contrabalanseze obiecțiunea;
- “Previziunea” obiecțiunii prin punerea în evidență, înaintea clientului, a punctelor slabe evident în termeni care să atenueze acest neajuns.

Căsuța 8 Tactici pentru evitarea sau combaterea obiecțiunilor

- ✓ *Anticiparea* – se utilizează sinceritatea, prezentându-se deschis anumite limite sau minusuri evidente ale ofertei.
- ✓ *Dedramatizarea* – presupune acceptarea parțială a observației, minimalizându-se importanța acesteia, prin reformularea ei dintr-un alt unghi, care permite o interpretare mai puțin dezavantajoasă sau chiar favorabilă.
- ✓ *Selectarea* – dintr-un șir de observații se aleg cele care nu pun probleme deosebite, pentru a fi contraargumentate.
- ✓ *Amânarea* – se utilizează în situația în care nu există o soluție corespunzătoare la o obiecție importantă și se bazează pe supoziția că, dacă părțile vor reuși să avanseze cu negocierea altor puncte și se conturează posibilitatea unei înțelegeri, importanța obiecției pentru partener se va reduce (se utilizează frecvent în situații de blocaj sau tensiune).

Sursa: Prelucrare după Popa I., Tranzacții de comerț exterior: negociere, contractare, derulare, Ed. Economică, București, 2002

Pentru a avea succes e necesar mult tact și abilitate și mai ales trebuie avut în vedere tot timpul în minte principiul obținerii de avantaje reciproce, al asigurării condițiilor acceptabile pentru partener de finalizare a tratativelor.

Căsuța 9 Tactici pentru ridicarea de obiecții și tratarea obiecțiilor partenerului

- ✓ *Întrebările* – se utilizează pentru tratarea obiecțiilor atunci când se intenționează oprirea șarjei critice sau argumentative a partenerului.
- ✓ *Diversiunea* – se pun întrebări la care partenerul e obligat să răspundă cu da, pentru a atenua sau îndepărta o obiecție.
- ✓ *Mărturia* – are la bază recursul la autoritate sau precedent.

Sursa: Prelucrare după Popa I., Tranzacții de comerț exterior: negociere, contractare, derulare, Ed. Economică, București, 2002

D. Concesiile și compromisurile

Un rol important în menținerea caracterului deschis al negocierii revine disponibilității partenerilor de a face concesiuni și compromisuri.

Concesia reprezintă renunțarea unilaterală de către una din părți la una sau mai multe din pozițiile susținute, în scopul creării condițiilor pentru înțelegere. Aceste concesiuni pot fi reale sau strategice (renunțarea la pretenții formale).

Compromisul reprezintă acordarea de concesiuni reciproce pentru deblocarea tratativelor sau netezirea drumului spre acordul de voință.

Căsuța 10 Strategii în abordarea concesiilor

- ✓ *Strategia fermității* – se caracterizează prin solicitări ridicate la debutul negocierilor și concesiuni mărunte și puțin frecvente, reducându-se, astfel, nivelul de aspirații al părții adverse.
- ✓ *Strategia îngăduinței* – se caracterizează prin solicitări inițiale medii și concesiuni de valoare mijlocie, inducând reciprocitate de tratament și favorizând acordul.
- ✓ *Strategia moderată* – se caracterizează prin solicitări inițiale mari, concesiuni frecvente, dar de mică valoare.

Sursa: Prelucrare după Popa I., Tranzacții de comerț exterior: negociere, contractare, derulare, Ed. Economică, București, 2002

Ca atare, tratativele reprezintă un lung șir de concesiuni și compromisuri pe care negociatori trebuie să le ofere și accepte cu măsură și abilitate, astfel încât să asigure prezervarea intereselor lor reale în contractul prin care se finalizează negocierile.

Căsuța 11 Strategeme pentru obținerea de concesiuni sau realizarea de compromisuri

- ✓ *Strategema "om bun-om rău"* – este aplicată de doi membri din echipă, unul joacă rolul "omului bun", cultivând starea de cooperare, iar celălalt joacă rolul "omului rău", dezvoltând starea de conflict. Astfel, se dezechilibrează partenerul între "bun" și "rău", acesta fiind înclinat spre concesiuni și compromisuri cu primul.
- ✓ *Strategema "momeala"* – se lansează propuneri fără acoperire, se fac promisiuni pentru a obține concesiuni, iar odată compromisul realizat, propunerile și promisiunile făcute fictiv vor fi trecute cu vederea.
- ✓ *Strategema "piciorului în ușa"* – presupune solicitarea unei concesiuni minore, în mod insistent, pentru a putea fi obținută, ulterior, o concesiune majoră.
- ✓ *Strategema "ușa în nas"* – presupune solicitarea unei concesiuni majore, inacceptabile pentru partener, pentru a obține, prin contrast, o concesiune minoră.

Sursa: Prelucrare după Popa I., Tranzacții de comerț exterior: negociere, contractare, derulare, Ed. Economică, București, 2002

Pe parcursul negocierilor pot să apară și momente de blocaj sau de impas, situație în care, în primul rând, trebuie identificată cauza, iar apoi se recomandă să se adopte o abordare pozitivă, constructivă, prin utilizarea unor tehnici precum:

- lansarea unei propuneri constructive și atrăgătoare, care prezintă un plus de atractivitate pentru partener;
- apelul la dorințele, imaginarii și afectivitatea interlocutorului;
- adoptarea unei atitudini conciliatoare prin avansarea de noi soluții și refuzul escaladării tensiunii;
- detensionarea situației printr-o anecdotă sau o glumă oportună. (Popa I., 2002)

Căsuța 12 Atitudinea față de concesiuni - exemplificări

- ✓ Japonezii sunt reticenți în a acorda concesiuni.
- ✓ Negocierile se derulează ca la bazar atunci când partenerii sunt chinezi, indieni, arabi sau greci.
- ✓ În cazul chinezilor, arabilor, grecilor și nord americanilor, orice concesiune trebuie făcută cu reticență și condiționată de obținerea a ceva de valoare similară, la schimb (dacă....atunci).

- ✓ Brazilienii, mexicanii, francezii sunt recunoscuți ca și negociatori puternici, procesul negocierilor fiind unul îndelungat. În cazul brazilienilor, de exemplu, se recomandă propunerea unei oferte de deschidere care să includă marje substanțiale, lăsând astfel loc pentru concesi.

Sursa: Prelucrare după Wild J.J., Wild K.L., *International Business. The Challenges of Globalization*, 6th ed., Prentice Hall, 2011

E. Finalizarea negocierilor

Întreaga muncă desfășurată în cadrul negocierilor se finalizează în decizii care reprezintă, de fapt, prezență de spirit, de simț al oportunității pentru a sesiza momentul concluziei și a evita prelungirea inutilă a discuțiilor. În această privință nu există rețete universale valabile, dar în momentele în care apar unele stări tensionate, negociatorii trebuie să analizeze oportunitatea continuării discuțiilor, a încheierii acestora sau a opririi și a reluării lor ulterioare.

În practică se utilizează unele tactici și “stratageme” pentru stimularea deciziei și grăbirea finalizării negocierilor, cum sunt:

- *concentrarea argumentelor* este o metodă utilizată atunci când se constată un interes real al partenerului pentru încheierea contractului, aplicându-se pe fondul unei tehnici de prezentare graduală a argumentelor până în punctul de maximă persuasiune care ar putea declanșa decizia;
- *presiunea timpului* este o tactică folosită atunci când negocierile se prelungesc prea mult și se dorește “forțarea” unei decizii. Invocarea necesității unei decizii urgente trebuie să se facă ferm, dar cu deferență;
- *metoda surprizei* constă în schimbarea bruscă și spectaculoasă a poziției în negociere în scopul declarat de a se ajunge la o înțelegere. Ea poate să însemne oferirea unor concesi neașteptate sau evocarea unor argumente noi, care modifică radical raportul stabilit între părți;
- *stratagama “pașilor mărunți”*, deși ia mult timp și, de regulă, creează aversiune, este des întâlnită în negocieri. Prin această tactică se urmărește obținerea de rezultate parțiale repetate, astfel încât avantajele succesive să ducă, în final, la victorie. Această metodă se mai numește și “*salami*” analogie datorată obținerii rezultatelor sub forma salamului, felie cu felie, și nu prin încercarea de a pune mâna pe acesta dintr-o dată;
- *formele „finalizării normale”*. În urma unei treceri în revistă a rezultatelor obținute până în acel moment, a concesiilor reciproce convenite, a importanței pentru ambele părți a contractului, se conchide că este firesc să se treacă la finalizarea tratativelor;
- *stratagama resemnării* este, uneori, aplicată de negociatorii experimentați și constă într-o combinație de răbdare, autocontrol și puțină artă teatrală. Ea presupune convingerea partenerului că ai cedat și ai renunțat la luptă, în timp ce păstrezi controlul situației;
- *stratagama renunțării* este o altă formă a celei precedente. De această dată, resemnarea, însă, e asociată cu o renunțare la negociere, aceasta fiind fără obiect. Renunțarea trebuie anunțată atunci când partenerul este, teoretic, în posesia succesului, caz în care, spectrul pierderii afacerii îl va face să accepte o negociere în termeni noi.

Căsuța 13 Luarea deciziilor și rolul contractului - exemplificări

- ✓ În general, luarea deciziilor necesită timp și răbdare, mai ales în cazul chinezilor, japonezilor și arabilor, dar și atunci când se negociază cu greci, mexicani, francezi și germani.
- ✓ În cazul japonezilor, luarea deciziilor se face în consens, în grup, decizia fiind luată de membrul cel mai vârstnic, iar la francezi se obișnuiește ca, înaintea luării deciziei, să se facă o consultare cu colegii.
- ✓ Nord americanii sunt cei mai rapizi în luarea deciziilor, fiind caracterizați de nerăbdare.
- ✓ Pentru chinezi și japonezi acordul final scris este mai puțin important decât soliditatea relației dintre parteneri, ei așteptându-se să poată renegocia contractul dacă circumstanțele se modifică. Pentru aceștia contractul reprezintă mai mult o expresie de intenție. Totuși este bine să apară toate aspectele negociate în scris.
- ✓ În India birocrăția este ridicată, iar reglementările pot să ridice bariere în încheierea contractului.

- ✓ În cazul arabilor este recomandat să se pună totul în scris pentru a se evita neînțelegeri viitoare.
- ✓ Germanii și nord americanii pun un accent deosebit pe aspectele juridice și pe punctele sensibile ale acordului scris, tinzând să depindă mai mult de formularea contractului decât de relația cu partenerii. Nord americanii se vor baza strict pe termenii contractului și vor avea întotdeauna un avocat în echipa de negociere, care va participa la discuții de la început până la semnarea contractului.

Sursa: Prelucrare după Wild J.J., Wild K.L., International Business. The Challenges of Globalization, 6th ed., Prentice Hall, 2011

3.2.5. TEHNICI DE NEGOCIERE

a) Tactici de purtare a tratativelor

Sunt des întâlnite situațiile când un partener încearcă să preia inițiativa în procesul de negociere, să mențină conducerea discuțiilor căutând să dezechilibreze poziția celeilalte părți, determinând-o să facă o serie de concesii. Tactica deținerii controlului discuțiilor poate fi realizată în activitatea curentă prin mai multe tehnici.

Controlul programului de negociere. Acest control se poate realiza fie prin coordonarea subiectelor ce vor fi negociate, fie prin preluarea organizării discuțiilor.

Stratagama folosirii unui reprezentant. Se aseamănă cu folosirea pionului în șah, tehnicile aplicate urmărind în fond două aspecte: soluționarea, până la un anumit nivel, a unor probleme de interes reciproc și pregătirea terenului pentru negocierile finale; formarea unei opinii asupra motivațiilor prezumtive ale partenerului. Folosirea acestei stratageme mai are avantajul că permite reluarea, la alt nivel, a unor aspecte deja negociate. În unele țări și în multe organizații, de regulă acolo unde răspunderea este colectivă și difuză, această stratagemă este folosită exagerat. Pe de altă parte, atunci când există riscul ca reprezentantul să piardă controlul, acesta poate să adopte o poziție de genul “regret, dar personal nu pot accepta propunerea; ea poate fi acceptată numai de președintele nostru care, din păcate, este plecat”.

Pârghia invocării unor precedente. De obicei, precedentele invocate sunt de două categorii. O primă categorie este cea a precedentelor înregistrate la negocieri ce au avut loc între parteneri, formulate prin expresii de genul “dar acest lucru a mai fost convenit în negocierile anterioare”. Cea de-a doua categorie este cea a precedentelor înregistrate în negocierile pe care partenerul le-a purtat cu terți, caz în care invocarea lor va îmbrăca forma “am obținut deja acest preț de la alții și nu pot plăti mai mult”

Pârghia timpului alocat pentru negocieri. Sub acest aspect apar două situații diametral opuse: prima, atunci când partenerul, cunoscând programul, lasă subiectele majore pentru a fi discutate sub presiunea timpului; iar a doua situație, atunci când partenerul și-a atins obiectivele propuse și amână la nesfârșit luarea unor decizii.

Stratagama “surprizei” este des folosită, în special în negocierile cu parteneri mai puțin experimentați, care, în fața schimbărilor imprevizibile ale argumentației sau conduitei la masa de negociere, sunt năușiți și intimidați, se pierd și cedează. De regulă, când schimbările sunt drastice, surprizele rămân fără efectul scontat.

Stratagama “faptului împlinit” face parte din categoria stratagemelor practicate, de regulă, de cei puternici. În cadrul acestei stratageme, adversarului i se prezintă anumite soluții și documente redactate în formă finală și irevocabilă, cu care partenerul, luat prin surprindere, va fi de acord. Deși conține o doză mare de risc, este tentantă și, din această cauză, este foarte des folosită pentru testarea poziției partenerului. În realitate, se acționează conform propriilor motivații și se așteaptă reacția partenerului.

b) Curse folosite în negocieri

Caracteristica acestor tactici este aceea că, spre deosebire de cazurile anterioare, când presiunea era exercitată de partener, în cazul acestor tactici, din lipsă de răbdare sau experiență, partenerul poate să cadă în diferite “curse” întinse pe parcursul negocierii.

Tactica exploataării primului impuls. Aceasta se bazează pe faptul că, în derularea negocierilor,

există uneori tentația de a se acționa pe baza primului impuls. De multe ori se acceptă propunerile partenerului de a împărți în mod egal diferențele de prețuri, fără a se calcula ce sume totale sunt implicate.

Tactica folosirii extremelor. Aceasta constă în lansarea unor propuneri extreme, urmată de o serie de concesii și de fixare a unor limite departe de realitate. În lipsa unei documentări adecvate, diferența dintre limita partenerului și nivelul avut în vedere poate determina, în final, acceptarea, de exemplu, a unui preț superior celui normal.

Tactica dezinformării. Este cazul partenerilor care furnizează date eronate pentru a determina acceptarea punctului lor de vedere. Această tactică poate fi evitată fie printr-o documentare adecvată, fie prin lansarea unor întrebări care să contribuie la evaluarea corectă a informațiilor furnizate.

Tactica sensurilor ascunse. Aceasta se referă la stabilirea consensului în problemele majore ale negocierii, după care partenerul interpretează unele detalii de o manieră personală. Este bine să nu se declare poziția până la clarificarea celor mai mici detalii.

Tactica de tip categoric. Se manifestă, de obicei, acolo unde partenerul are o conjunctură favorabilă, și anume prin fixarea unor termene și condiții declarate irevocabile. Este uneori greu de precizat dacă ultimatumul este real sau reprezintă o “cursă”, fapt pentru care, de obicei, în astfel de situații este bine să se ceară timp de gândire.

Tactica pasageră. Aceasta constă în lansarea, în ultimul moment, a unei cereri ce pare minoră, dar care implică aspecte majore. În fața acestei tactici a partenerului se recomandă o poziție indiferentă, care să-l facă să înțeleagă că nu a fost luat în considerare sau, cel puțin, că mesajul nu a fost clar recepționat.

Tactica dus-întors. Aceasta poate fi realizată doar dacă cel puțin doi parteneri colaborează, acționând împotriva negociatorului. Practic, în timp ce un partener joacă rolul dur al inflexibilului și dezvoltă starea de conflict, un alt partener joacă rolul conciliant și dezvoltă starea de cooperare. Între cei doi, negociatorul se poate dezechilibra. O dată descoperită această tactică poate fi contracarată prin simpla ei ignorare.

Tactica destinderii. Este tactica aplicată de parteneri cu ocazia negocierilor neoficiale realizate, de regulă, în acțiuni de protocol. Obținerea unor informații sau confirmarea unor înțelegeri în acest context, pot fi folosite ulterior cu ocazia tratativelor oficiale. De aceea, e recomandabil ca abordarea oricăror aspecte ale negocierii să nu fie acceptată în afara cadrului oficial.

c) Principii de răspuns

Principiul flexibilității este fundamental întrucât nu există situații care să se repete identic, motiv pentru care, nu există soluții universal valabile, singura regulă constantă fiind capacitatea negociatorului de a fi flexibil.

Principiul anticipării se referă la modul de anticipare a evoluției procesului de negociere, care se poate manifesta atât în faza de pregătire, cât și în cea de desfășurare a tratativelor.

Principiul obținerii de informații implică talentul de a vorbi puțin, de a fi răbdător și de a asculta explicațiile partenerului. Important este să nu se formuleze răspunsuri și nici întrebări până nu se analizează, în profunzime, sensurile directe și mai ales indirecte ale comunicării.

Principiul alternării acordurilor cu dezacordurile. Este bine ca acordul să fie exprimat ori de câte ori e posibil, formând astfel o spirală spre acordul final. Mai dificil este atunci când apar divergențe fundamentale. Un dezacord fără drept de apel, impune exprimarea clară a poziției, fără o motivare. Dacă dezacordul nu blochează negocierile, se vor explica motivele și se va relansa procesul prin exprimarea unui acord asupra unei probleme colaterale.

Principiul selectării temelor abordate presupune talentul de a ști să te eschivezi de la discutarea unor subiecte. Acest principiu se poate combina cu cel al reciprocității: un subiect evitat dă dreptul partenerului de a proceda la fel cu ocazia unei abordări proprii.

CAPITOLUL 4

CONTRACTUL DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ

4.1. Caracteristicile generale ale contractului de vânzare internațională

Schimburile economice externe se concretizează în principiu în *acte de vânzare-cumpărare* a căror suport juridic îl reprezintă contractele de vânzare internațională.

CONTRACTUL DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ este un act juridico-economic prin care una din părți (vânzătorul, adică exportatorul) se obligă să transmită proprietatea asupra unui bun al său specificat celeilalte părți (cumpărătorului, adică importatorului, care aparține unui alt stat) și care, la rândul său, se obligă să plătească prețul stabilit ca valoare a bunului tranzacționat, respectiv a contractului.

Ca rezultat al procesului de negociere între parteneri de afaceri, contractele de vânzare au unele caracteristici specifice vânzării din dreptul intern, dar și elemente specifice mediului internațional în care contractul se va realiza. Astfel, contractul de vânzare internațională este *bilateral* (încheiat între doi parteneri: vânzătorul și cumpărătorul), *consensual* (exprimă un acord de voință neviciat al părților), *sinlagmatic* (generează drepturi și obligații pentru ambele părți contractante), *translativ de proprietate* (transmite dreptul de proprietate asupra bunului tranzacționat de la vânzător la cumpărător, dar cu condiția esențială ca primul să fie proprietarul autentic al bunului respectiv), *cu titlu oneros* (transferul de proprietate se realizează în schimbul plății prețului negociat). Principala caracteristică a contractului de vânzare internațională este *extraneitatea*; potrivit Convenției Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri (Viena, 1980), criteriul de determinare a caracterului internațional al vânzării îl constituie faptul că părțile contractante își au sediul (principal) în state diferite. Consecința principală a caracterului internațional al contractului o reprezintă obligația părților de a respecta prevederile legislației comerciale în vigoare, atât din țara exportatorului, cât și din cea a importatorului. În plus, pentru soluționarea eventualelor litigii, contractul trebuie să prevadă o lege (legea "locului" unde se negociază și se semnează contractul, sau legea unui terț) pe care ambele părți se obligă să o recunoască ca lege a contractului, conform căreia se vor soluționa litigiile.

În practica negocierii și contractării internaționale se utilizează așa-numitul *contract tip*, practică ce conferă comercianților o serie de avantaje legate de durata și dificultatea procesului de negociere, claritatea formulării, omisiunea unor clauze importante sau chiar interpretarea acestora.

CONTRACTUL TIP este un model de contract standardizat care poate fi completat sau modificat de comun acord de către negociatori și la care părțile fac referință.

Contractele tip sunt elaborate de o serie de instituții a căror activitate constă în promovarea schimburilor internaționale (Comisia Economică ONU pentru Europa care a elaborat *contractele tip 188* și Camera de Comerț Internațional de la Paris care a elaborat ghiduri de redactare a contractelor de intermediere, de know-how, de licență, etc.), sau de către o serie de asociații profesionale ale comercianților, ale căror contracte tip elaborate sunt cele mai uzitate în comerțul exterior. În cea de-a doua categorie intră:

a) contracte tip pentru produse ca: lemn, cereale, bumbac, zahăr rafinat, semințe uleioase, cacao, cafea, etc.;

b) contracte tip utilizate la bursele de mărfuri, pentru care nu există nici o posibilitate de modificare în sensul dorit de părți, singurele elemente ce pot varia fiind prețul și cantitatea. Alături de contractul de vânzare internațională din categoria *contractelor comerciale internaționale* mai fac parte următoarele tipuri: contracte de executare de lucrări, de depozit, de mandat și reprezentare comercială, de transport și expediție internațională, de turism, contracte de leasing, de vânzare de licențe, franchising, vânzare de know-how, consulting-engineering, etc. Contractele comerciale

internaționale se încheie și se modifică de regulă în formă scrisă, cu respectarea condițiilor de validitate convenite.

În practica schimburilor internaționale alături de contractele comerciale se utilizează și o altă categorie de contracte: *contractele de cooperare economică internațională*, care se individualizează prin următoarele trăsături principale:

- au ca premisă existența unei comunități de interese între parteneri;
- natura specifică a părților contractante (interdependența, solidaritatea prestațiilor părților contractante, fiind imposibilă substituirea unui partener cu alții ori modificarea felului sau a succesiunii prestațiilor față de modul în care au fost stabilite inițial);
- gradul ridicat de complexitate a obiectului contractului (contractul de cooperare se angajează efectiv prin intermediul mai multor contracte cu obiecte diferite, dar aflate în strânsă interdependență);
- se încheie de regulă pe termen lung și au un caracter evolutiv (pe măsura derulării cooperării, obligațiile țărilor se schimbă, se dezvoltă).

Un exemplu în acest sens îl constituie *contractul de cooperare industrială* care reprezintă, de regulă, o tranzacție de anvergură, ce are drept obiectiv final realizarea în comun a unor activități lucrative, în domeniul producției sau în sferele conexe, în condiții de avantaj reciproc (de exemplu, construirea unui obiectiv economic).

4.2. Clauze și condiții ale contractelor de vânzare internațională

Ca regulă generală, contractul comercial internațional este consacrat printr-un act scris. Complexitatea acestui document diferă funcție de operațiunea pe care o reprezintă: poate fi foarte simplu (bon de comandă) sau dimpotrivă foarte elaborat (la exporturile complexe), dar în toate cazurile există o serie de *elemente comune* care trebuie riguros precizate, pentru ca respectivul act să aibă valabilitate și să protejeze cât mai bine interesele părților, respectiv să asigure protecția față de riscuri și evitarea confuziilor în privința obligațiilor ce le revin. Principalele componente de fond ale contractului de vânzare internațională sunt clauzele și condițiile contractuale.

CLAUZELE ȘI CONDIȚIILE CONTRACTUALE reprezintă prevederi cuprinse în conținutul contractului, care reglementează strict toate condițiile de desfășurare efectivă (realizare) a tranzacției comerciale; sunt o expresie detaliată a acordului de voință realizat între părți, cu privire la aspectele asupra cărora s-a convenit (obiect, preț, durată, reglementarea diferendelor, exonerarea de răspundere, etc.).

Contractele comerciale cuprind două categorii de clauze:

a) *clauze esențiale* - sunt cele în absența cărora contractul nu este valabil încheiat (clauzele referitoare la părțile contractului, la obiectul contractului, la preț, la condițiile de livrare, condițiile de plată și termenele de execuție);

b) *alte clauze* - exprimă exact intențiile părților și asigură baza juridică a derulării tranzacției (clauza de exclusivitate, de confidențialitate, de non-concurență, clauze de alegere a dreptului aplicabil, compromisorie, limitative de răspundere, de exonerare de răspundere, clauze de menținere a valorii contractului, etc.).

ANEXELE la contract detaliază o serie de aspecte tehnice, financiare sau juridice. De regulă, anexele cuprind contracte conexe, documente suport (piese aferente brevetelor, mărcilor, rezultate ale auditului, etc.) sau documente de plată.

4.2.1. OBIECTUL CONTRACTULUI. CONDIȚII DE AMBALARE ȘI MARCARE

OBIECTUL CONTRACTULUI este reprezentat de marfa asupra căreia se poartă negocierile și care va trece în proprietatea cumpărătorului, după ce acesta va achita prețul convenit vânzătorului, în conformitate cu prevederile contractuale. Identificarea exactă a obiectului tranzacției constă în

stabilirea aspectelor legate de tipul de marfă, cantitate, calitate, ambalaj și precizarea obligațiilor părților referitoare la acestea.

Denumirea mărfii care face obiectul contractului trebuie astfel specificată încât să nu lase loc interpretărilor subiective. În cazul mărfurilor *fungibile*, datorită calității omogene care face posibilă înlocuirea unui lot de marfă cu altul, este suficientă specificarea în contract a denumirii complete și a tipului de marfă, conform uzanțelor comerciale internaționale. Pentru bunuri *nefungibile* și *servicii* este necesară enumerarea tuturor elementelor care individualizează produsul sau prestația: descrierea exactă, tehnologia de fabricație sau execuție, caracteristicile tehnice reprezentative, referirea la catalog, prospect, tip, normă tehnică, mostră, eșantion, marcă de fabrică, etc.

Cantitatea mărfii se determină prin folosirea unităților de măsură adecvate, în funcție de uzanțele cu privire la măsuri și greutate de pe piața clientului. De asemenea, în contract trebuie să se prevadă locul unde va fi determinată cantitatea și documentul care să ateste ce cantitate a expediat exportatorul. Cantitatea mărfii se determină, de regulă, la locul din care se face expedierea acesteia, dar părțile pot conveni să se efectueze două măsurători, la locul de expediție și la cel de destinație. Ultima variantă este preferabilă în situațiile în care pe timpul transportului conservarea cantitativă a mărfii nu este certă.

În cazul în care, din cauza caracteristicilor mărfii sau a mijloacelor de transport, cantitatea mărfii nu poate fi determinată cu exactitate de la început, aceasta se înscrie în contract cu o anumită aproximație, indicându-se toleranța admisibilă, în unitatea de măsură specifică și/sau în procente.

În cazul anumitor mărfuri, la determinarea greutății se ține seama de caracteristicile tehnice care definesc greutatea totală fizică și greutatea substanței efective; pentru cereale, bumbac, fibre, lână, minereuri trebuie precizat procentul de umiditate; pentru îngrășăminte chimice și minereuri este necesar să fie indicată concentrația în substanță utilă, etc.

Calitatea mărfii se determină printr-o serie de metode și procedee specifice fiecărui tip de marfă, iar legat de aceasta, au mare importanță alte două aspecte: *ambalarea* și *marcarea* mărfurilor pentru export. Tipul de ambalaj este negociabil și se stabilește în funcție de caracteristicile mărfii ambalate și de condițiile de transport. Ambalajul de export are și o importantă *funcție promoțională*, alături de cele de protecție, facilitarea manipulării, a transportului și chiar a consumului. Respectarea tipului de ambalaj specificat în contract este o obligație importantă a exportatorului; uneori obiectul real al contractului îl poate constitui însuși ambalajul (în condițiile în care anumite produse sunt prohibite la export ca mărfuri, cum ar fi lemnul, anumite metale, etc.). Dacă nu s-a convenit în prealabil asupra ambalajului, vânzătorul este obligat, conform uzanțelor de livrare, să predea marfa cumpărătorului într-un "*ambalaj uzual de export*".

Fiecărui tip de ambalaj îi corespund anumite valori ale unor indicatori specifici ce măsoară eficiența ambalării:

- *indicatorul de volum* (I_V):

$$I_V = \frac{\text{volumul exterior al ambalajului}}{\text{capacitatea de încărcare}} \times 100$$

(indicatorul de volum I_V este mai mare decât 100, dar cu cât este mai apropiat de 100 indică un ambalaj mai eficient).

- *indicatorul de greutate* (I_G):

$$I_G = \frac{\text{greutatea ambalajului}}{\text{greutatea mărfurilor}} \times 100$$

(indicatorul de greutate I_G este, în mod normal, mai mic decât 100, iar cu cât este mai mic, cu atât ambalajul este mai eficient).

- indicatorul de cost (I_C):

$$I_C = \frac{\text{valoarea ambalajului}}{\text{valoarea mărfurilor}} \times 100$$

(indicatorul de cost I_C are, în mod normal, o valoare redusă, iar cu cât este mai mic, cu atât ambalajul este mai eficient).

- indicatorul de protecție (I_P)

$$I_P = \frac{\text{pierderile normale}}{\text{greutatea (valoarea) mărfurilor}} \times 100$$

(indicatorul de protecție I_P exprimă nivelul pierderilor care se pot înregistra la fiecare tip de ambalaj, care se doresc cât mai mici cu putință).

Contractul de vânzare trebuie să stabilească *regimul comercial* al ambalajului de export, care poate fi:

- a) ambalajul însoțește marfa până la destinație, după care se returnează exportatorului;
- b) ambalajul este închiriat importatorului (pentru o sumă ce se precizează în contract) până la consumarea mărfurilor;
- c) ambalajul se vinde o dată cu marfa, situație în care printr-o clauză specială se stabilește și modul de achitare a valorii ambalajului:
 - clauza "*NETO + ambalajul*", adică prețul ambalajului se facturează separat de prețul mărfii;
 - clauza "*BRUTO/NETO*", adică prețul ambalajului se calculează în funcție de prețul pe unitate de greutate al mărfii;
 - clauza "*NETO*", adică prețul ambalajului este deja inclus în prețul negociat pentru marfa vândută.

Marcarea ambalajului este o altă cerință importantă uzitată în contractul extern; aceasta trebuie să asigure identificarea exportatorului și a tipului de marfă, uneori și a importatorului. Contractul cuprinde descrierea amănunțită a marcajelor: conținut, limba utilizată, locul și modul de aplicare, iar în unele cazuri, specificarea șabloanelor de marcarea, a etichetelor, vignetelor sau a ambalajelor individuale special imprimate. De regulă, pe fiecare colet se marchează: numărul contractului, cel al coletului, numele exportatorului, numele și adresa destinatarului, greutatea bruto/neto, seria utilajelor, inscripția "Made in ...". Părțile pot conveni și asupra unui marcaj special, cu însemne neutre sau codificate și/sau cu anumite simboluri standardizate, reprezentând o serie de informații esențiale, de genul restricțiilor ce trebuie respectate în timpul transportului sau al consumului anumitor bunuri (de exemplu: aparate de mare precizie, materii explozibile, obiecte fragile diverse, etc.).

Marca de fabrică sau de comerț este un element distinctiv, utilizat pentru a desemna un produs care formează obiectul proprietății comerciale. *Marca de fabrică* indică proveniența produsului, constituind, totodată, și o garanție puternică în privința calității produsului respectiv; face obiectul protecției drepturilor de proprietate industrială și poate fi comercializată. În cazul tranzacțiilor comerciale internaționale, *producătorul original* marchează mărfurile, astfel încât utilizatorul produsului să poată cunoaște proveniența bunului (se marchează în plus "*Autentic*" sau "*Licence by...*", etc).

4.2.2. CLAUZELE ȘI CONDIȚIILE CU PRIVIRE LA CALITATEA MĂRFURILOR

Calitatea mărfurilor este unul din elementele cheie ale succesului într-o operațiune de export-import; calitatea mărfurilor este *negociabilă*. Din momentul în care părțile au convenit asupra unei *anume* calități (determinate și verificabile în baza uneia dintre clauzele și metodele care vor fi

prezentate în continuare) a mărfurilor ce trebuie să fie livrate, respectarea acestei clauze este *cea mai importantă obligație contractuală a exportatorului*.

Calitatea mărfurilor se determină prin mai multe *metode*:

1) *determinarea calității mărfii pe bază de descriere* - este metoda cea mai utilizată în comerțul internațional, întrucât se poate aplica atât la materii prime, la semifabricate, cât și la mașini și instalații complexe, produse și servicii la comandă, etc. Metoda constă în descrierea detaliată a caracteristicilor tehnice ale produsului sau a prestației de servicii; pentru mașini, utilaje și echipamente se face, în mod obișnuit, o descriere amănunțită în anexele contractului, fiind menționați parametrii tehnico-calitativi: capacitatea de producție, durata de funcționare, randamentul, consumurile specifice, etc.

2) *determinarea calității prin mostre* - presupune ca vânzătorul să pună la dispoziția cumpărătorului diferite mostre, pe baza cărora, acesta din urmă, își definitivează opțiunile. *Mostra* poate fi o parte reprezentativă a mărfii, de dimensiuni mici, de obicei, fără întrebuințări uzuale, sau poate fi un exemplar din marfa ce constituie obiectul tranzacției. Marfa livrată trebuie să fie identică cu mostra, concordanță care se verifică prin expertize efectuate de către cumpărător la recepția lotului. De regulă, mostrele acceptate se depun spre păstrare la camerele de comerț, asociații ale comercianților, agenți de bursă, comisii de arbitraj, etc. Mostrele îndeplinesc astfel *funcția de informare* a potențialilor clienți asupra calității mărfurilor, iar după livrarea acesteia servesc la verificarea îndeplinirii obligațiilor contractuale cu privire la calitate. O variantă specială este *mostra sondă*.

3) *determinarea calității mărfii pe bază de tipuri și denumiri uzuale* - constă în utilizarea, în locul mostrelor, a unor așa-numite tipuri de marfă (care nu reprezintă o marfă reală, ci o noțiune abstractă de care trebuie să se apropie, cât mai mult, calitatea mărfii ce va fi livrată). Tipurile de marfă sunt definite uneori prin standarde, de regulă internaționalizate (menționăm, în acest sens, existența organizației "*International Standardisation Organisation*" (I.S.O.) care face recomandări organizațiilor naționale de standardizare în acest domeniu de activitate). Odată adaptate aceste standarde, mărfurile pot fi comercializate cu denumirea calitativă "I.S.O."

4) *determinarea calității prin indicarea mărcii de fabrică, a celei de comerț sau serviciu* - marca de fabrică sau de comerț permite individualizarea calitativă a unui produs dintr-o gamă de produse similare, care pot satisface aceeași trebuință, iar marca de serviciu atestă calitățile și competența firmelor prestatoare, constituind totodată o garanție a calității.

5) *determinarea calității pe baza vizionării mărfii* - constă în examinarea directă a mărfii de către cumpărător și poate avea două variante:

- vânzarea-cumpărarea cu *clauza văzut-plăcut*: presupune că importatorul a văzut marfa înaintea încheierii contractului, declarându-se de acord cu calitatea constatată;

- vânzarea-cumpărarea cu *clauza după încercare*: cumpărătorul trebuie să se pronunțe asupra calității mărfii într-un interval limitat de timp (ore sau zile, funcție de natura mărfii și de uzanțele internaționale); dacă acesta nu acceptă calitatea mărfii, contractul se consideră reziliat. Această variantă este mai frecvent utilizată în cazul comerțului cu mașini, aparate, nave, automobile, etc., încercarea fiind prevăzută de obicei în perioada de garanție convenită, vânzătorul angajându-se să înlocuiască piesele defecte și să aducă îmbunătățirile necesare pe cheltuiala sa.

6) *determinarea calității prin utilizarea unor clauze (formule) consacrate* - constă în prevederea în contract a următoarelor clauze posibile:

- *formula "tel quel"*: importatorul acceptă marfa "*așa cum este*", fără vizionarea acesteia sau după ce a văzut-o. Metoda se aplică, în special, în comerțul mondial cu produse agricole, minereuri, mărfuri la care, ținând cont de locul de origine a mărfii, nu pot interveni modificări mari în calitate. De asemenea, această metodă se poate aplica și la livrarea unor partizi de mărfuri avariate, sosite în portul de destinație.

- *clauza "sănătoasă la descărcare" (sound delivered sau S.D.)*: importatorul nu acceptă marfa decât dacă aceasta sosește la destinație intactă, fără degradări calitative.

- *clauza "comerțului cu secară" (rye terms sau R.T.)*: importatorul este obligat să accepte marfa chiar dacă sosește la destinație cu unele deprecieri calitative, dar în acest caz exportatorul trebuie să acorde o bonificație la preț.

În ceea ce privește răspunderea vânzătorului privind cantitatea și calitatea mărfurilor livrate, se consideră că el nu și-a îndeplinit obligațiile în următoarele situații:

- când a remis o cantitate în plus sau în minus față de cea stipulată, peste toleranța admisă în contract;
- dacă a livrat altă marfă decât cea prevăzută în contract sau un produs neconform cu mostra, cu modelul trimis cumpărătorului, cu excepția cazului în care acestea au fost prezentate cu titlu indicativ;
- în cazul în care marfa nu posedă calitățile necesare pentru utilizarea comercială;
- în general, când a remis o marfă care nu posedă calitățile și particularitățile prevăzute în mod expres sau tacit în contract.

În aceste cazuri, cumpărătorul trebuie să precizeze natura defectului constat și să-l invite pe vânzător să constate, la fața locului, starea mărfii, în mod direct sau prin reprezentantul său. Importatorul pierde dreptul de a beneficia de despăgubiri dacă nu-l înștiințează pe exportator de cele constatate, într-un termen determinat de la data la care a efectuat sau ar fi trebuit să efectueze examinarea. Cumpărătorul care a reclamat la timp deficiențele poate să pretindă: executarea în continuare a contractului, rezilierea acestuia, reducerea prețului sau plata unor penalități.

4.2.3. CONDIȚIILE DE LIVRARE

În cadrul derulării contractelor comerciale internaționale sunt foarte importante prevederile convenite de către părți privind livrarea mărfurilor ce fac obiectul tranzacției, adică acele condiții legate de determinarea locului și momentului în care, o dată cu trecerea mărfurilor de la vânzător la cumpărător, are loc și transferul cheltuielilor și al riscurilor pe care le implică livrarea.

CONDIȚIILE DE LIVRARE sunt prevederi contractuale care stabilesc obligațiile și răspunderea părților în legătură cu formalitățile și cheltuielile necesare pe parcursul expediției mărfurilor de la exportator la importator, precum și riscurile suportate pe timpul transportului (inclusiv cele legate de stocarea, încărcarea, transbordarea, stivuirea, descărcarea mărfurilor).

Negocierea condițiilor de livrare presupune, din partea fiecăruia dintre comercianți, o echipă de negociatori foarte bună, eficientă, precum și asumarea unor riscuri esențiale; omiterea unor aspecte importante, exprimarea insuficient de precisă a unor obligații (care poate da naștere unor interpretări pertinente), etc. reprezintă erori care se pot finaliza în litigii greu de soluționat.

Pentru că necesitatea rezolvării acestor probleme devenise evidentă și presantă⁶², în 1936 Camera Internațională de Comerț de la Paris a realizat formularea și publicarea unor termeni comerciali în domeniul contractelor de vânzare-cumpărare internațională, în scopul evitării apariției unor astfel de situații litigioase. Astfel, primul *INCOTERMS*⁶³ (*International Commercial Terms*) a cuprins 11 termeni, ce au reprezentat primele reguli cu caracter internațional, ce asigurau o interpretare unitară a termenilor comerciali cel mai frecvent utilizați în vânzările internaționale și a însemnat un aport esențial al CCI pentru dezvoltarea schimburilor externe. Devenind uzanțe comerciale, aceste reguli au permis partenerilor de contract să se refere la același sens al termenilor comerciali folosiți. Prin utilizarea lor, pe de-o parte textul contractului este redus, nemaifiind necesară explicitarea obligațiilor celor două părți, iar pe de altă parte, reduc posibilitatea de apariție a unor litigii generate de diferențe în interpretarea termenilor specificați în contract. Termenii INCOTERMS au fost acceptați de majoritatea comercianților, deși cei britanici și americani au mai utilizat, începând din 1941, un alt cod de termeni denumit R.A.F.T.D. (*Revised American Foreign Trade Definitions*), cuprinzând 8 termeni de livrare.

Regulile INCOTERMS au fost revizuite în 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010, cel mai

⁶² O problemă extrem de sensibilă a comerțului internațional a reprezentat-o, pentru mult timp, faptul că o serie întreagă de cutume, de practici, prezentau semnificații diferite pentru comercianții de pe diverse meridiane. Un moment-cheie din această perspectivă îl reprezintă crearea, în 1923, a Curții Internaționale de Arbitraj de pe lângă Camera Internațională de Comerț de la Paris.

⁶³ Este vorba deci despre un cuvânt compozit, de origine anglo-saxonă, edificat pornind de la termenul *International Commercial Terms*.

recent 2020 în sensul adăugării unor termeni sau comasării altora.

Funcțiile INCOTERMS, în cadrul contractelor de vânzare internațională de mărfuri, vizează în mod direct definirea completă a obligațiilor reciproce ale vânzătorului și cumpărătorului, ocazionate de către deplasarea mărfurilor, dintr-o triplă perspectivă:

- transferul costurilor;
- transferul riscurilor;
- setul de documente care trebuie furnizate.

Fără îndoială, Camera Internațională de Comerț nu „inventează” reguli noi, ci, în primul rând, adaptează termenii, uzanțele la practicile curente. „Incoterminii” sunt aplicați la nivel global, dobândind valențele unei legi, în cazul în care sunt integrați în contractul de vânzare internațională, și interpretați ca o clauză contractuală transpozabilă în dreptul oricărui stat.

Acceptarea prin clauză contractuală a unei uzanțe INCOTERMS, fără ca aceasta să fi fost codificată, implică o aplicare integrală. În practică, termenii sunt trecuți abreviați, cu precizarea localității (eventual fabrica) până unde se întind obligațiile exportatorului, iar marfa este preluată de importator.

Trebuie menționat faptul că regulile INCOTERMS se referă numai la relațiile dintre vânzătorii și cumpărătorii, părți la contractul de vânzare-cumpărare, iar în cadrul acestui contract numai la reglementări foarte precise. Regulile INCOTERMS nu au în vedere în mod expres celelalte contracte conexe celui de vânzare-cumpărare (contracte de transport, asigurare, finanțare, etc.), cu toate că implicațiile asupra acestora există, prin referirile pe care le fac asupra tuturor operațiunilor legate de vânzare-cumpărare.

În general, INCOTERMS nu se ocupă de consecințele încălcării contractelor comerciale și nici de absolvirea de răspundere datorată unor diverse impedimente. Aceste probleme trebuie rezolvate în conformitate cu alte prevederi din contract și cu legile în vigoare.

Astfel, regulile INCOTERMS fac referiri exprese asupra tuturor etapelor și operațiunilor unei livrări internaționale, și anume:

1. *Obligațiile ferme ale părților contractante*: exportatorul (vânzătorul) este obligat să livreze marfa în cantitatea și calitatea contractată, la termenul și locul convenit, însoțită de documentele specifice livrării internaționale, iar importatorul (cumpărătorul) să preia marfa și să plătească prețul la termenul stabilit;

2. *Cheltuielile cu ambalarea mărfurilor de export*: indiferent de condiția de livrare acestea cad în sarcina vânzătorului;

3. *Controlul cantitativ și calitativ al mărfii*: vânzătorul este obligat să efectueze toate operațiunile și să suporte cheltuielile aferente controlului, punând marfa la dispoziția cumpărătorului, conform clauzelor contractuale;

4. *Locul și momentul trecerii cheltuielilor și riscurilor de la vânzător la cumpărător*: condițiile de livrare stabilesc cu precizie aceste aspecte, care nu se suprapun întotdeauna în timp și spațiu (transferul riscurilor nu coincide cu transferul cheltuielilor);

5. *Transportul mărfii și avizarea partenerilor contractuali*: în situația în care angajarea cărașului (transportatorului) cade în sarcina vânzătorului, acesta este obligat să avizeze cărașul asupra livrării (când marfa va fi pusă la dispoziția lui și care sunt condițiile de livrare), precum și cumpărătorul (cine realizează transportul și momentul punerii mărfii la dispoziția acestuia). Dacă aceasta este obligația cumpărătorului, el trebuie să notifice furnizorului momentul, locul și condițiile în care marfa trebuie predată transportatorului desemnat;

6. *Încheierea contractului de transport internațional și obținerea documentelor legate de livrare*;

7. *Obținerea altor documente aferente exportului sau importului*: licențe, certificate de origine, factură consulară, certificate sanitare, etc.;

8. *Asigurarea vămii mărfurilor și plata taxelor vamale*.

Fără îndoială, avantajele antrenate de utilizarea Incoterms sunt substanțiale, acestea traducându-se în principal prin câștigurile semnificative de timp și bani; cu toate acestea, anumite

inconveniente pot fi semnalate, ele ținând în general de formalismul necesar bunei utilizări a clauzelor, dar și de caracterul incomplet și încă perfectibil al acestora.

INCOTERMS 2020

În prezent, se aplică **INCOTERMS 2020**, intrate în vigoare la 1 ianuarie 2021. Acestea au înlocuit versiunea **INCOTERMS 2010** și sunt rezultatul unei analize aprofundate a clauzelor anterioare și a modului în care acestea erau utilizate.

Față de varianta din 2010, INCOTERMS 2020 păstrează același număr de 11 termeni, însă aduce modificări în special în cadrul clauzelor din categoria „D”, care sunt acum următoarele:

- **DAP (*Delivered at Place*)**
- **DPU (*Delivered at Place Unloaded*)**
- **DDP (*Delivered Duty Paid*)**

Clauzele **DAP** și **DDP** existau și în versiunea din 2010, însă o noutate importantă este introducerea clauzei **DPU**, care înlocuiește vechea clauză **DAT (*Delivered at Terminal*)**, termenul „terminal” fiind considerat prea restrictiv și generând confuzii.

Astfel:

- Se utilizează **DAP** atunci când marfa este livrată la un loc convenit, pusă la dispoziția cumpărătorului, **pregătită pentru descărcare**;
- Se utilizează **DPU** atunci când marfa este livrată la un loc convenit, **după ce a fost descărcată** din mijlocul de transport;
- Clauza **DDP** presupune că vânzătorul suportă toate costurile și riscurile, inclusiv taxele vamale, până la destinația finală.

Uzanțele INCOTERMS 2020 cuprind 4 clase distincte de termeni comerciali:

- clasa "E" stabilește ca vânzătorul să pună mărfurile la dispoziția cumpărătorului în spații proprii (livrarea se face din depozitele furnizorului); cuprinde o singură condiție:

(1) **Ex Works** ... (adresa fabricii furnizorului) – **EXW**

- clasa "F" care prevede ca vânzătorul să predea mărfurile unui căraș numit de cumpărător; cuprinde 3 termeni:

(2) **Free Carrier** ... (locul de încărcare) – **FCA**

(3) **Free Alongside Ship** ... (portul și dana) – **FAS**

(4) **Free on Board** ... (portul și dana) – **FOB**

- clasa "C" care stabilește că vânzătorul este obligat să suporte cheltuielile cu transportul, și în unele cazuri și cele cu asigurarea, dar fără să își asume riscul pierderii sau al deteriorării mărfurilor și fără să suporte cheltuielile suplimentare legate de efectuarea transportului; caracteristica principală a condițiilor acestei clase este reprezentată de faptul că *punctul critic* (momentul și locul) care marchează transferul cheltuielilor nu coincide cu cel de transfer al riscurilor (de la vânzător la cumpărător); cuprinde 4 condiții:

(5) **Cost and Freight** ... (port de destinație) – **CFR**

(6) **Cost Insurance and Freight** ... (port de destinație) – **CIF**

(7) **Carriage Paid to** ... (port de destinație) – **CPT**

(8) **Carriage and Insurance Paid to** ... (port de destinație) – **CIP**

- clasa "D" care stabilește ca vânzătorul să suporte toate cheltuielile și riscurile aferente transportului mărfurilor până la punctul de destinație; cuprinde 5 termeni:

(9) **Delivered at Place** ... (livrat la loc de destinație) – **DAP**

(10) **Delivered at Place Unloaded** (loc de destinație) – **DPU**

(11) **Delivered Duty Paid** ... (loc de destinație) – **DDP**

Luând drept criteriu tipul de transport pentru care se optează (pe apă sau nu), putem clasifica normele Incoterms astfel:

Norme utilizabile pentru orice tip de transport:

EXW (*Ex Works*)

FCA (*Free Carrier*)

CPT (*Carriage Paid to*)

CIP (*Carriage and Insurance Paid to*)

DAP (*Delivered at Place*)

DPU (*Delivered at Place Unloaded*)

DDP (*Delivered Duty Paid*)

Norme utilizabile pentru transportul pe apă:

FAS (*Free Alongside Ship*)

FOB (*Free on Board*)

CFR (*Cost and Freight*)

CIF (*Cost Insurance and Freight*)

Condițiile INCOTERMS precizează punctul geografic în care marfa este transmisă de la vânzător la cumpărător, cu îndeplinirea anumitor obligații după cum urmează:

Ediția **Incoterms® 2020**, care o succede pe cea 2010, acordă o atenție sporită securității în circulația mărfurilor, flexibilității în acoperirea asigurării în funcție de natura bunurilor și de modalitatea de transport, precum și solicitării băncilor de prezentare a unui conosament la bord în cazul finanțării unor mărfuri livrate în condiția FCA. Incoterms® 2020 oferă, de asemenea, o prezentare mai simplă și mai clară a condițiilor de livrare, cu un limbaj revizuit, o introducere extinsă și note explicative, iar articolele sunt reordonate pentru a reflecta mai bine logica unei tranzacții de vânzare.

Incoterms® 2020 este prima ediție care include o prezentare „orizontală”, grupând articolele similare pentru a permite utilizatorilor să vadă clar diferențele de tratare a problemelor particulare fiecărei din cele 11 reguli Incoterms®.

Pe scurt, diferențele față de Incoterms 2010 vizează:

- ☐ Transformarea uzanței **DAT** în **DPU**;
- ☐ Clarificarea chestiunilor legate de asigurare pentru **CIF** și **CIP**;
- ☐ Clarificarea structurii costurilor;
- ☐ Concentrarea pe securitatea transporturilor.

INCOTERMS 2020

- responsabilitati / transfer riscuri si cheltuieli legate de marfa -

	Vanzator / exportator primul transportator port de incarcare port de destinatie ultimul transportator Cumparator / importator											
INCOTERMS 2020	EXW	FCA	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
	Ex-Works	Free Carrier (Warehouse)	Free Carrier (Port/Airport)	Free Alongside Ship	Freight on Board	Cost & Freight	Cost Insurance & Freight	Carriage Paid To	Carriage & Insurance Paid	Delivered at Place Unloaded	Delivered at Place	Delivered Duty Paid
Modalitate de transport	oricare	oricare	oricare	naval	naval	naval	naval	oricare	oricare	oricare	oricare	oricare
Obligatii si cheltuieli												
ambalare pentru export	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator
formalitati de export	cumparator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator
incarcare initiala	cumparator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator
transp. intern stat origine	cumparator	cumparator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator
cheltuieli port incarcare	cumparator	cumparator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator
taxe firma logistica	cumparator	cumparator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator
taxe transport	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator	vanzator
cheltuieli port de destinatie	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cump.	cumparator	cumparator	vanzator	vanzator	vanzator
vamuire import	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cump.	cumparator	cumparator	cumparator	cumparat.	vanzator
taxe vamale	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cump.	cumparator	cumparator	cumparator	cumparat.	vanzator
costuri livrare la destinatie	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cump.	cumparator	cumparator	cumparator	vanzator	vanzator

În cadrul **grupeii C** (transportul principal plătit), vânzătorul încheie un contract de transport, suportând costurile. În acest caz, vânzătorul este responsabil pentru obținerea documentelor de export. Riscul este transferat în momentul transmiterii mărfii către cumpărător. Toate problemele care apar după încărcare, legate de transport sau de altă natură, intră în responsabilitatea cumpărătorului. **Grupa C** include următoarele reguli Incoterms: **CFR, CIF, CPT și CIP**.

Grupa D (Sosire) presupune că vânzătorul este obligat să livreze mărfurile într-un anumit loc sau în portul de destinație. Acest grup include uzanțele **DAP, DPU și DDP**.

În cadrul **grupeii E** (plecare), vânzătorul pune la dispoziția cumpărătorului mărfurile la punctul de livrare indicat de către acesta. Vânzătorul nu este obligat nici la vămuire și nici la formalități de export, și nu suportă riscul și costurile de încărcare. În grupa E, există doar uzanța Incoterms **EXW**.

Grupa F (transportul principal neplătit) obligă vânzătorul să efectueze vămuirea la export. Vânzătorul nu plătește cheltuielile de transport și asigurare. **FCA, FAS și FOB** aparțin acestei grupe de uzanțe.

EXW - Ex Works

Ex Works implică faptul că vânzătorul livrează mărfurile cumpărătorului:

- Când plasează mărfurile la dispoziția cumpărătorului într-un loc numit (cum ar fi o fabrică sau un depozit)
- și
- Locul respectiv poate fi sau nu cel al vânzătorului.
- Pentru ca livrarea să aibă loc, vânzătorul nu trebuie să încarce mărfurile în niciun mijloc de transport și nici nu trebuie să realizeze vămuirea mărfurilor pentru export, în cazul în care se impune și un astfel de demers.
- Această regulă poate fi utilizată indiferent de modul sau modurile de transport.
- Părțile au nevoie doar de numele locului de livrare. Cu toate acestea, este util să se specifice, de asemenea, cât mai clar punctul/locul de livrare. Un punct de livrare indicat în mod precis prezintă cu claritate ambelor părți momentul livrării mărfurilor și transferul riscului către cumpărător, marcând punctul în care costurile trec în contul cumpărătorului. În cazul în care părțile nu numesc punctul de livrare, atunci se consideră că este lăsat vânzătorul să selecteze punctul „care se potrivește cel mai bine scopului său”.

Observație: **EXW** este uzanța Incoterms care impune **vânzătorului cel mai mic set de obligații**. Prin urmare, din perspectiva **cumpărătorului**, regula trebuie utilizată cu maximă **atenție**.

În cadrul Incoterms 2020, livrarea **EXW** are loc, la fel ca transferul riscului, atunci când mărfurile sunt plasate, neîncărcate, la dispoziția cumpărătorului. Cu toate acestea, riscul de pierdere sau de deteriorare a mărfurilor în cadrul operațiunii de încărcare efectuate de vânzător este prezent, în contextul în care cumpărătorul nu participă fizic la încărcare. Având în vedere această posibilitate, ar fi indicat ca, în cazul în care vânzătorul este cel care încarcă mărfurile, părțile să fie de acord în prealabil cu cine este supus riscului pierderii sau deteriorării mărfii în timpul încărcării. În cazul în care cumpărătorul dorește să evite orice risc în timpul încărcării la sediul vânzătorului, ar trebui să ia în considerare alegerea uzanței **FCA** (în baza căreia, dacă mărfurile sunt livrate la sediul vânzătorului, vânzătorul are obligația de a încărca).

Vânzătorul nu are obligația de a asigura autorizarea/vămuirea exportului în țările terțe prin care mărfurile trec în tranzit. **EXW** se dovedește a fi potrivită pentru tranzacțiile interne.

Vânzătorul suportă costurile legate de:

- diversele verificări (verificarea calității, măsurarea, cântărirea mărfurilor);
- o posibilă deteriorare a mărfurilor înainte de livrare;
- ambalare și etichetare, cu excepția cazului în care nu sunt solicitate de tipul de transport ales.

Obligațiile vânzătorului sunt următoarele:

- vânzătorul livrează mărfurile la locul specificat de cumpărător, la data convenită sau în perioada convenită; Vânzătorul livrează mărfurile împreună cu factura comercială, în conformitate cu contractul de vânzare, adăugând orice alte documente menționate în contract (pe suport de hârtie sau în format electronic).

La cererea cumpărătorului, vânzătorul poate oferi asistență pentru obținerea autorizației necesare pentru exportul de mărfuri. De asemenea, exportatorul notifică cumpărătorului data la care bunurile sunt puse la dispoziția sa.

Cumpărătorul suportă următoarele costuri:

- Legate de formalitățile de import, de export și de vămuire a tranzitului;
- Legate de bunuri, din momentul livrării acestora;
- Taxele vamale, precum și alte taxe;

În plus, cumpărătorul rambursează vânzătorul pentru costurile suportate prin furnizarea asistenței privind documentația pentru export, import sau tranzit.

Obligațiile cumpărătorului vizează:

- Obținerea documentației de export, import sau tranzit;
- Organizarea transportului mărfurilor de la locul de livrare;
- Descărcarea și încărcarea mărfurilor.

FCA – Free Carrier

Această uzanță implică faptul că vânzătorul livrează mărfurile cumpărătorului într-una din variantele de mai jos:

1. Când locul numit este sediul vânzătorului, mărfurile fiind astfel livrate, sau: când sunt încărcate în **mijloacele de transport identificate de către cumpărător**.
2. Când mărfurile sunt **puse la dispoziția transportatorului sau a unei alte persoane desemnate de cumpărător**.

Această uzanță poate fi utilizată indiferent de modul de transport selectat și poate fi, de asemenea, utilizată în cazul în care sunt folosite mai multe moduri de transport.

O vânzare în cadrul Incoterms 2020, **FCA** poate fi încheiată doar cu numirea locului de livrare, fie la sediul vânzătorului, fie în altă parte, fără a specifica punctul exact de livrare în acel loc numit. Cu toate acestea, părțile sunt sfătuite să specifice, cât mai clar, punctul precis din locul de livrare. Un punct de livrare precis numit, indicat, face clar ambelor părți momentul livrării mărfurilor și transferul riscului către cumpărător; de asemenea, este precis marcat și punctul în care costurile trec în contul cumpărătorului.

Dacă punctul de livrare nu este identificat prin numirea acestuia în contract, atunci se consideră că părțile au lăsat vânzătorul să selecteze punctul „care se potrivește cel mai bine scopului său”.

Prin alegerea FCA, vânzătorul suportă costurile legate de:

- Autorizarea la export;
- Încredințarea mărfurilor unui transportator;
- Obținerea unei licențe de export sau a unei alte autorizații, precum și alte taxe specifice;
- Furnizarea documentului care dovedește livrarea mărfii sau versiunea electronică echivalentă;
- Pregătirea și trimiterea facturii comerciale sau a unei versiuni electronice echivalente;
- Informarea cumpărătorului că mărfurile au fost livrate și încredințate transportatorului sau nu au fost acceptate de către transportator la momentul convenit;
- Ambalarea și marcarea necesare pentru transport, cu excepția cazului în care mărfurile sunt transportate fără ambalaje;
- Controlul calității, măsurarea, cântărirea și numărarea.

Principalele obligații ale vânzătorului sunt următoarele:

- Vânzătorul trebuie să furnizeze mărfurile, factura comercială și alte dovezi de conformitate care pot fi solicitate și specificate în contract;
- La cerere și pe cheltuiala cumpărătorului, vânzătorul oferă asistență pentru obținerea unor documente de expediere;
- Desemnează o persoană responsabilă de încărcarea mărfurilor în mijlocul de transport indicat;
- Pregătirea mărfurilor pentru încărcare (ambalare, etc);
- Pregătirea mărfurilor pentru export și suportarea riscurilor și costurilor implicate;

- La cererea cumpărătorului, exportatorul poate încheia un contract de transport, pe costul și riscul cumpărătorului.

Pe de altă parte, **cumpărătorul suportă costurile:**

- Legate de import și transportul mărfurilor din momentul livrării către transportator de către vânzător;
- Adiționale, legate de nerespectarea obligației de a realiza livrarea mărfurilor la locul și ora convenite în contract;
- Ocazionate de obținerea de documente sau echivalent în formă electronică emise în țara expedierii și
/ sau de originie, care sunt necesare pentru cumpărător pentru a importa sau tranzita mărfurile;
- Privind informarea vânzătorului despre data și locul în care mărfurile vor fi livrate transportatorului;
- Legate de transportul produselor;
- De descărcare a mărfurilor livrate din mijlocul de transport în terminalul transportatorului desemnat de cumpărător;
- Generate de produse din momentul în care acestea sunt puse la dispoziția transportatorului desemnat de către cumpărător (inclusiv taxe vamale și alte taxe oficiale);

Obligațiile cumpărătorului se referă în principal la următoarele acțiuni:

- Cumpărătorul identifică transportatorul, realizează formalitățile legate de importul mărfurilor și transportul acestora din momentul livrării de către vânzător către transportator;
- Importatorul asumă riscul de pierdere sau deteriorare a produselor din momentul preluării lor de către transportator;
- Încheierea de contracte de transport, deși vânzătorul poate (ca un serviciu suplimentar) să aranjeze transportul în contul și pe riscul cumpărătorului;
- Importatorul se ocupă de toate formalitățile de tranzit necesare, precum și de vămuirea la import.

FAS – Free Alongside Ship

În această situație, vânzătorul livrează mărfurile cumpărătorului când mărfurile sunt plasate lângă de navă (de exemplu, pe un chei sau o barjă), în portul de expediere stabilit.

Riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor se transferă atunci când mărfurile sunt puse la dispoziția importatorului lângă navă, iar cumpărătorul suportă toate costurile din acel moment.

Această uzanță este utilizată numai pentru transportul pe mări/oceane sau pe căile navigabile interioare, în cazul în care părțile intenționează să livreze mărfurile plasând mărfurile alături de o navă. Astfel, uzanța **FAS** nu este adecvată atunci când mărfurile sunt predate transportatorului înainte de a fi în proximitatea navei, de exemplu atunci când mărfurile sunt predate unui transportator la un terminal de containere. Acolo unde este cazul, părțile ar trebui să ia în considerare utilizarea **FCA**, în locul **FAS**.

Este utilă specificarea cât mai clară de către părțile contractante a punctului de încărcare din portul de expediere numit, unde mărfurile urmează să fie transferate de la chei sau barjă către navă, deoarece costurile și riscurile pentru acel punct aparțin vânzătorului, iar cele asociate pot varia în funcție de practica portului.

Incoterms 2020 **FAS** solicită vânzătorului să pregătească mărfurile pentru export, dacă este cazul (de asemenea, vămuirea la export trebuie realizată). Cu toate acestea, vânzătorul nu are obligații de a vămui mărfurile pentru import sau tranzit prin țări terțe, de a plăti orice taxe de import sau de a îndeplini orice formalități vamale de import.

Prin utilizarea uzanței **FAS**, **vânzătorul asumă:**

- Costurile formalităților de export: vamuire, taxe, autorizație de export, etc;
- Costurile aferente expedierii mărfurilor până în locația de livrare;

- Costurile activităților de control, cum ar fi controlul calității, măsurarea, cântărirea, numărarea, ambalarea, etichetarea.

În ceea ce îl privește pe **vânzător**, acesta trebuie să:

- își îndeplinească toate îndatoririle în condițiile de livrare specificate în contract. Aceasta înseamnă livrarea mărfurilor împreună cu o factură comercială în conformitate cu contractul de vânzare și alte documente conexe;
- Livreze mărfurile plasându-le alături de navă în perioada specificată anterior și în portul numit indicat de cumpărător;
- Informeze cumpărătorul în avans despre livrarea bunurilor;
- Furnizeze pe cheltuiala sa un document care confirmă livrarea bunurilor către cumpărător. Dacă această dovadă este un document de transport, vânzătorul trebuie să asiste cumpărătorul, la cererea sa, în demersurile de obținere a acestuia;
- Ambaleze și marcheze mărfurile.

Pe de altă parte, **cumpărătorul asumă**:

- Costurile formalităților de import și de tranzit: vămuire, taxe, autorizație de import, cheltuieli legate de obținerea tuturor autorizațiilor oficiale;
- Costurile aferente contractului de transport;
- Încheierea contractului de transport din portul de expediere numit;
- Anunțarea vânzătorului în prealabil cu privire la orice cerințe de siguranță legate de transport, numele navei, punctul de încărcare și data livrării.

FOB – Free On Board

Conform acestei uzanțe, vânzătorul livrează mărfurile cumpărătorului la bordul navei, indicate de către cumpărător, în portul de expediere numit. Riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor se transferă atunci când mărfurile sunt la bordul navei, iar cumpărătorul suportă toate costurile din acel moment.

Această uzanță este utilizată numai pentru transportul pe mări/oceane sau pe căile navigabile interioare, în cazul în care părțile intenționează să livreze mărfurile plasând mărfurile la bordul unei nave. Astfel, uzanța **FOB** nu este adecvată atunci când mărfurile sunt predate transportatorului înainte de a fi la bordul navei, de exemplu atunci când mărfurile sunt predate unui transportator la un terminal de containere. În acest caz, părțile ar trebui să ia în considerare utilizarea **FCA**, și nu **FOB**.

FOB implică realizarea de către vânzător a vămuirii mărfurilor pentru export, dacă este cazul. Cu toate acestea, vânzătorul nu are obligația de a se ocupa de vămuirea mărfurilor pentru import sau tranzit prin țări terțe, ori de a plăti orice taxe de import sau de a îndeplini toate formalitățile de import.

Exportatorul va suporta costurile legate de:

- Autorizarea exportului;
- încărcarea mărfii pe navă;
- o potențială deteriorare a mărfurilor înainte de încărcarea pe navă.

Principalele **obligații ale vânzătorului** sunt legate de:

- încărcarea mărfurilor pe navă, în locul desemnat de cumpărător (și suportarea costurilor aferente acestei operațiuni);
- Obținerea autorizației de export a produselor;
- Posibilele daune aduse mărfurilor înainte de încărcarea pe navă;
- Informarea cumpărătorului cu privire la încărcarea mărfurilor;

În ceea ce îl privește pe **importator**, acesta își **asumă costurile**:

- Legate de încheierea unui contract de transport;
- Legate de autorizarea și vămuirea la import;
- Legate de deteriorarea sau furtul mărfii după încărcarea produselor la bord.

Astfel, **cumpărătorii sunt responsabili** pentru orice daune aduse mărfurilor (sau dispariția acestora) după ce bunurile au fost încărcate în navă. De asemenea, ei sunt cei care suportă costurile aferente încheierii contractului de transport și vămuirii la import. Nu în ultimul rând, importatorii informează vânzătorii despre portul desemnat, numele navei și data livrării.

CPT – Carriage Paid To

În cazul folosirii uzanței **CPT**, vânzătorul livrează mărfurile, transferând riscul cumpărătorului, prin predarea acestora către transportator. Odată ce mărfurile au fost livrate cumpărătorului (predate transportatorului), vânzătorul nu garantează că mărfurile vor ajunge la locul de destinație în stare bună, ori în cantitatea stabilită. Acest lucru se datorează faptului că transferul riscului de la vânzător la cumpărător se realizează atunci când mărfurile sunt livrate cumpărătorului, prin predarea către transportator.

Practic, în cazul clasei C de uzanțe Incoterms, tranferul riscului și al costurilor de la exportator la importator nu se realizează simultan. Această uzanță poate fi utilizată indiferent de modul de transport selectat și poate fi, de asemenea, utilizată în cazul în care sunt folosite mai multe moduri de transport (transport multimodal).

În cadrul uzanței Incoterms 2020 **CPT**, două locații sunt importante: locul sau punctul (dacă este cazul) în care mărfurile sunt livrate (pentru transferul riscului), și locul sau punctul convenit ca destinație a mărfii (ca punct la care vânzătorul promite să contracteze pentru transport).

Părțile sunt sfătuite să identifice ambele locuri cât mai exact posibil în contractul de vânzare. Identificarea locului sau a punctului (dacă este cazul) de livrare într-un mod cât se poate de precis este importantă pentru a răspunde situației obișnuite în care sunt angrenate mai multe mijloace de transport, fiecare pentru diferite segmente ale tranzitului de la livrare la destinație.

Utilizarea uzanței **CPT** implică pentru **exportator asumarea**:

- Tuturor costurilor aferente mărfurilor și transportului acestora până la livrarea către transportator;
- Costurilor de încărcare (la transportator) și costurilor posibile de descărcare;
- Costurilor de tranzit și de vămuire (și alte formalități) la export.

Vânzătorul (exportatorul) furnizează o factură comercială și alte documente necesare în formă materială (hârtie) sau în format electronic. De asemenea, el este responsabil de livrarea mărfurilor către transportator la locul stabilit, la data convenită sau în perioada convenită.

Exportatorul este responsabil pentru deteriorarea sau pierderea mărfurilor până când acestea sunt predate transportatorului la punctul menționat și în termenul specificat, tot el trebuind să contracteze sau să organizeze transportul mărfurilor la locul de destinație numit. Dacă un astfel de loc nu există, vânzătorul poate alege punctul care se potrivește cel mai bine acestui scop.

Nu în ultimul rând, vânzătorul se ocupă de autorizațiile de export, ambalarea mărfurilor, informează cumpărătorul privind transmiterea mărfurilor către transportator, și furnizează diverse documente specifice. Vânzătorul nu este însă obligat să încheie un contract de asigurare, ci trebuie să furnizeze informații în acest scop la cererea cumpărătorului.

Cumpărătorul (importatorul) va suporta:

- Toate costurile aferente mărfurilor și transportul acestora din momentul în care au fost predate transportatorului (excluzând obligațiile vânzătorului);

- Costurile de tranzit, cu excepția obligațiilor vânzătorului prevăzute în contractul de transport;
- Costurile de descărcare, cu excepția cazului în care aceasta este obligația vânzătorului prevăzută în contractul de transport;
- Costurile de autorizare și tranzit la import;

Cumpărătorul (importatorul) își **asumă responsabilitatea** pentru daune sau pierderi privind bunurile din momentul în care acestea au fost predate transportatorului. De asemenea, el informează vânzătorul despre locul și data livrării.

CIP – Carriage and Insurance Paid To

Uzanța **CIP** este relativ apropiată **CPT**, cu principala mențiune că **vânzătorul trebuie să contracteze și o asigurare împotriva riscului** (cumpărătorului) privind pierderea sau deteriorarea mărfurilor de la punctul de livrare până la cel de destinație.

CFR – Cost and Freight

În acest caz, se va considera că vânzătorul livrează mărfurile cumpărătorului la bordul navei; riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor se transferă atunci când mărfurile ajung la bordul navei, astfel încât se poate spune că exportatorul și-a îndeplinit obligația de a livra mărfurile, indiferent dacă mărfurile ajung sau nu la destinație, sunt în stare bună, în cantitatea declarată, etc.

În cadrul **CFR**, vânzătorul nu are obligația de realiza asigurarea produselor; cumpărătorul este cel care derulează acest demers, în nume propriu. Uzanța Incoterms 2020 **CFR** este utilizată doar pentru transportul pe mare/oceane sau pe căile navigabile interioare. În cazul în care se utilizează mai multe moduri de transport, uzanța recomandată este **CPT**.

În contextul folosirii uzanței **CFR**, două porturi sunt importante: portul în care mărfurile sunt încărcate la bordul navei și portul convenit ca destinație a mărfurilor. Transferul riscurilor de la vânzător la cumpărător se operează atunci când mărfurile sunt livrate cumpărătorului prin plasarea acestora la bordul navei, în portul de expediție. Cu toate acestea, vânzătorul este cel care trebuie să achite transportul mărfurilor de la livrare la destinația convenită.

Exportatorul va avea în **sarcina proprie** următoarele elemente:

- Costurile fiscale în țara în care au fost fabricate mărfurile;
- Taxele portuare în portul de plecare;
- Costurile transportului de mărfuri până în port;
- Costurile obținerii unei licențe de export;
- Taxele vamale și alte taxe în țara de plecare;
- Costurile aferente controlului calității mărfii, cântăririi, măsurării mărfurilor, demersuri necesare înainte de încărcarea mărfii pe navă;
- Costurile pentru furnizarea documentelor de transport emise în portul de destinație și copia electronică a acestora;
- Costurile de tranzit care au fost în contul vânzătorului în baza contractului de transport;
- Ambalarea corespunzătoare a mărfurilor.

Importatorul este cel care **va suporta** în mod direct:

- Costurile fiscale în țara de destinație;
- Costurile de asigurare în timpul transportului;
- Costurile aferente obținerii licenței de import, taxele vamale în statele de transit și țara de destinație;
- Costul notificării vânzătorului relative la data de expediție și portul de destinație;
- Costurile de descărcare, cu excepția cazului în care se prevede altfel în contractul de transport.

CIF – Cost Insurance and Freight

Uzanța CIF este relativ apropiată CFR, cu principala mențiune că **vânzătorul trebuie să contracteze și o asigurare împotriva riscului** (cumpărătorului) privind pierderea sau deteriorarea mărfurilor de la punctul de livrare până la cel de destinație.

În acest caz, se va considera că vânzătorul livrează mărfurile cumpărătorului la bordul navei; riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor se transferă atunci când mărfurile ajung la bordul navei, astfel încât se poate spune că exportatorul și-a îndeplinit obligația de a livra mărfurile, indiferent dacă mărfurile ajung sau nu la destinație, sunt în stare bună, în cantitatea declarată, etc.

Uzanța Incoterms 2020 **CIF** este utilizată doar pentru transportul pe mare/oceane sau pe căile navigabile interioare. În cazul în care se utilizează mai multe moduri de transport, uzanța potrivită este **CIP** și nu **CIF**.

DAP – Delivered at Place

Livrarea se consideră a fi efectuată în cazul opțiunii pentru **DAP** atunci când mărfurile sunt puse la dispoziția cumpărătorului:

- la sosirea mijlocului de transport pregătit pentru descărcare;
- la locul de destinație numit;
- la punctul convenit în acel loc, dacă este convenit vreun astfel de punct.

Vânzătorul își asumă toate riscurile implicate de transportul mărfurilor la locul de destinație numit sau la punctul convenit din acel loc. Prin urmare, în cadrul acestei uzanțe Incoterms, livrarea și sosirea la destinație se suprapun. **DAP** poate fi utilizată indiferent de modul de transport selectat, și poate fi, de asemenea, utilizată în cazul în care sunt folosite mai multe moduri de transport (transport multimodal).

Este important ca părțile să specifice locul sau punctul de destinație cât mai clar posibil, din mai multe considerente; în primul rând, riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor se transferă cumpărătorului în acel punct de livrare / destinație - și este esențial ca vânzătorul și cumpărătorul să aibă o imagine clară asupra punctului în care se face acest important transfer. Pe de altă parte, costurile anterioare punctului de livrare/destinație incumbă vânzătorului, iar costurile operate după acel loc, cumpărătorului. În al treilea rând, vânzătorul trebuie să contracteze sau să aranjeze transportul mărfurilor la locul convenit sau la punctul de livrare / destinație.

Prin utilizarea **DAP**, vânzătorul nu are obligația vămuirii la import, și, până la realizarea acesteia prin demersurile importatorului, mărfurile vor fi păstrate într-un port sau terminal din țara de destinație (riscul vizându-l pe cumpărător).

Astfel, se poate afirma că în cadrul uzanței **DAP** :

- Toate costurile aferente mărfurilor și transportul acestora până la livrare incumbă exportatorului, la fel ca elementele de cost legate de vămuirea la export și descărcare;
- Vânzătorul furnizează factura comercială și alte documente necesare în formă de hârtie sau în format electronic;
- Exportatorul își asumă responsabilitatea pentru daune sau pierderi privind bunurile, până când acestea sunt livrate la momentul și ora convenite;
- Una dintre obligațiile principale ale vânzătorului este să contracteze sau să organizeze transportul mărfurilor la destinația indicată; dacă un astfel de loc nu este specificat, vânzătorul poate alege punctul care se potrivește cel mai bine acestui scop;
- Vânzătorul trebuie să efectueze și să plătească toate autorizațiile de export și tranzit, precum și să-l asiste pe cumpărător privind autorizarea de import; de asemenea, el furnizează cumpărătorului documente care îi permit acestuia să preia bunurile.

În ceea ce îl privește pe **cumpărător (importator)**, acesta:

- suportă toate costurile legate de mărfuri din momentul livrării lor (și eventuale costuri de descărcare);

- suportă costurile de vămuire la import;
- informează vânzătorul despre portul / locul de livrare desemnat, tipurile de mijloace de transport și data livrării;

Cumpărătorul nu este obligat să încheie un contract de asigurare, dar trebuie să furnizeze informații în acest scop la cererea vânzătorului.

DPU – Delivered at Place Unloaded

DPU implică faptul că livrarea se produce atunci când mărfurile, odată descărcate din mijlocul de transport, sunt puse la dispoziția cumpărătorului la un loc de destinație numit. **Vânzătorul își asumă toate riscurile** implicate de aducerea mărfurilor la locul de destinație. Prin urmare, în cadrul acestei uzanțe Incoterms, livrarea și sosirea la destinație se suprapun.

Este important ca părțile să specifice locul sau punctul de destinație cât mai clar posibil, din mai multe considerente; în primul rând, riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor se transferă cumpărătorului în acel punct de livrare / destinație - și este esențial ca vânzătorul și cumpărătorul să aibe o imagine clară asupra punctului în care se face acest important transfer. Pe de altă parte, costurile anterioare punctului de livrare/destinație incumbă vânzătorului, iar costurile operate după acel loc, cumpărătorului. În al treilea rând, vânzătorul trebuie să contracteze sau să aranjeze transportul mărfurilor la locul convenit sau la punctul de livrare / destinație.

Din cauza greșelilor frecvente în interpretarea uzanței DAT (Delivered At Terminal), cuvântul „terminal” a fost înlocuit în cadrul uzanței Incoterms 2020 DPU.

Obligațiile principale ale vânzătorului (exportatorului) vizează:

- Realizarea tuturor sarcinilor în condițiile de livrare specificate în contract. Aceasta înseamnă livrarea mărfurilor împreună cu o factură comercială în conformitate cu contractul de vânzare și alte documente conexe;
- Descărcarea mărfurilor din mijloacele de transport care sosesc și apoi livrarea, punându-le la dispoziția cumpărătorului la punctul convenit în contract;
- Contractarea transportului mărfurilor;
- Furnizarea cumpărătorului cu toate documentele necesare pentru a permite acestuia să preia bunurile;
- Asistarea cumpărătorului, la solicitarea sa, în obținerea oricăror documente necesare pentru formalitățile de tranzit și autorizare;
- Ambalarea și marcarea mărfurilor;
- Informarea cumpărătorului despre eventualele probleme legate de primirea mărfii;
- Descărcarea mărfurilor la locul livrării.

Dintre **obligațiile importatorului** menționăm:

- Asistența oferită vânzătorului, la cererea sa, în obținerea oricăror documente necesare formalităților de autorizare la export și tranzit;
- Efectuarea și plata autorizației de import;
- Informarea vânzătorului în prealabil cu privire la toate cerințele de siguranță legate de transport, numele navei, punctul de încărcare și posibila dată de livrare în perioada convenită în contract.

DPU presupune că vânzătorul livrează mărfurile și, în același timp, operează transferul riscurilor și al costurilor către cumpărător atunci când mărfurile sunt descărcate din mijloacele de transport sosite și predate cumpărătorului. Locul livrării are loc la destinația indicată în contract sau la un punct convenit. **DPU** este singura regulă Incoterms care impune vânzătorului descărcarea mărfurilor la locul livrării. Din acest motiv, vânzătorul trebuie să se asigure că este capabil să organizeze descărcarea la locul specificat în contract. În cazul Incoterms **DPU**, nu există nicio obligație de a face un contract de asigurare.

DDP – Delivered Duty Paid

Uzanța **DDP** presupune un maxim de obligații pentru exportator (inclusiv plata taxelor vamale de import), dar și prețul cel mai ridicat. În acest caz, livrarea se consideră a fi efectuată atunci când mărfurile sunt puse la dispoziția cumpărătorului:

- la sosirea mijlocului de transport pregătit pentru descărcare;
- la locul de destinație numit;
- la punctul convenit în acel loc, dacă este convenit vreun astfel de punct.

Vânzătorul își asumă toate riscurile implicate de transportul mărfurilor la locul de destinație numit sau la punctul convenit din acel loc. Prin urmare, în cadrul acestei uzanțe Incoterms, livrarea și sosirea la destinație se suprapun.

DDP poate fi utilizată indiferent de modul de transport selectat, și poate fi, de asemenea, utilizată în cazul în care sunt folosite mai multe moduri de transport (transport multimodal). Este important ca părțile să specifice locul sau punctul de destinație cât mai clar posibil, din mai multe considerente; în primul rând, riscul de pierdere sau deteriorare a mărfurilor se transferă cumpărătorului în acel punct de livrare / destinație - și este esențial ca vânzătorul și cumpărătorul să aibe o imagine clară asupra punctului în care se face acest important transfer. Pe de altă parte, costurile anterioare punctului de livrare/destinație incumbă vânzătorului, iar costurile operate după acel loc, cumpărătorului. În al treilea rând, vânzătorul trebuie să contracteze sau să aranjeze transportul mărfurilor la locul convenit sau la punctul de livrare / destinație.

Astfel, se poate afirma că în cadrul uzanței **DDP** :

- Toate costurile aferente mărfurilor și transportul acestora până la livrare incumbă exportatorului, la fel ca elementele de cost legate de vămuirea la export/import și descărcare;
- Vânzătorul furnizează factura comercială și alte documente necesare în formă de hârtie sau în format electronic;
- Exportatorul își asumă responsabilitatea pentru daune sau pierderi privind bunurile, până când acestea sunt livrate la momentul și ora convenite;
- Una dintre obligațiile principale ale vânzătorului este să contracteze sau să organizeze transportul mărfurilor la destinația indicată; dacă un astfel de loc nu este specificat, vânzătorul poate alege punctul care se potrivește cel mai bine acestui scop;
- Vânzătorul trebuie să efectueze și să plătească toate autorizațiile de export/import și tranzit, precum și să-l asiste pe cumpărător privind autorizarea de import; de asemenea, el furnizează cumpărătorului documente care îi permit acestuia să preia bunurile.

Cumpărătorul nu este obligat să încheie un contract de asigurare, dar trebuie să furnizeze informații în acest scop la cererea vânzătorului.

Uzanțele RAFTD'41 (Revised American Foreign Trade Definitions), consacrate în comerțul exterior al SUA, tratează următorii termeni uzuali:

EX POINT OF ORIGIN - Franco loc de origine... (exemplu: Ex Factory, Ex Warehouse, Ex Plantation, etc.) vânzătorul este obligat să suporte toate cheltuielile și riscurile până la termenul de livrare, când acestea vor fi preluate de cumpărător; acesta din urmă trebuie să preia mărfurile la termenul convenit, să achite taxele de export (dacă sunt) sau alte taxe, să suporte toate cheltuielile și riscurile de la data când este obligat să preia mărfurile.

FOB (named inland carrier at name inland point of departure): prețul este stabilit la punctul de încărcare intern, vânzătorul având obligația să încarce mărfurile în vagoane, camioane, șleपुरi, avion sau autovehicule stabilite prin contract.

FAS (Free Alongside Ship) și **FAS VESSEL** (named port of shipment): prețul fixat de vânzător include și cheltuielile de livrare a mărfurilor lângă bordul navei maritime *sub cârligul macaralei*, în portul de expediție precizat.

FOB VESSEL (named inland point of country of importation): prețul stabilit include toate cheltuielile de livrare până la bordul navei maritime navlosite de către sau pentru cumpărător în portul de îmbarcare.

C & F (Cost and Freight, named point of destination): prețul stabilit include și costul transportului până la punctul de destinație fixat.

CIF (Cost Insurance Freight named point of destination): prețul convenit include și asigurarea maritimă și orice alte cheltuieli până la punctul de destinație fixat.

EX DOCK (named port of importation): prețul fixat de vânzător include orice cheltuieli adiționale pentru livrarea mărfurilor pe doc, în portul de import stabilit, cu taxele vamale plătite.

Aplicarea clauzelor RAFTD nu este obligatorie și pot interveni modificări de conținut de la caz la caz, în funcție de caracteristicile specifice fiecărei tranzacții în parte.

Căsuța 14. INCOTERMS 2010 – exemplu

Societatea a cărei responsabil de comerț internațional sunteți (localizată în Utrecht, Olanda) achiziționează mărfuri din Brazilia. Prețul FAS Santos al acestora este de 340.000 EUR. Ruta mărfurilor (simplificată) este următoarea:

- fabrică (Sao Paolo) – port Santos (transport rutier),
- stocare 7 zile în antrepozit port,
- încărcare vas,
- transport maritim Santos – Amsterdam,
- transport rutier Amsterdam – Utrecht.

Cunoscând următoarele elemente, determinați *prețul CFR Amsterdam*:

- transport rutier în interiorul statului brazilian = 1.900 EUR,
- încărcare vas port Santos = 1.100 EUR,
- navlu Santos – Amsterdam = 4.450 EUR,
- asigurare transport maritim Santos – Amsterdam = 1.200 EUR,
- transport rutier Amsterdam – Utrecht = 3.050 EUR.

Rezolvare:

Prețul FAS (franco de-a lungul navei) Santos = 340.000 EUR – conține deja transportul rutier în interiorul statului brazilian. Pentru a ajunge la prețul CFR (cost și navlu) Amsterdam, la prețul FAS Santos mai trebuie adăugate cheltuielile cu încărcare mărfurilor pe vas și navlu-ul Santos-Amsterdam, adică:

Prețul CFR Amsterdam = 340.000 EUR + 1.100 EUR + 4.450 EUR
= 345.550 EUR

4.2.4. TERMENUL DE LIVRARE

Pentru îndeplinirea corespunzătoare a obligațiilor contractuale de către cele două părți este importantă stabilirea clară a termenului de livrare (sau a modalității de determinare a acestuia).

TERMENUL DE LIVRARE reprezintă momentul înfăptuirii livrării, al predării mărfurilor de la vânzător la cumpărător (în mod direct, prin intermediul căraușului sau al altui intermediar de genul antrepozitelor de mărfuri, terminalelor de containere, etc.).

Data sau perioada ce exprimă termenul de livrare trebuie întotdeauna formulată în funcție de specificul livrării (tipul de marfă, mijlocul de transport, etc.) și de condiția de livrare negociată. La stabilirea acestui termen se iau în considerare nevoile cumpărătorului și posibilitățile vânzătorului. De obicei, contractarea are loc înainte ca mărfurile să fie produse, ceea ce înseamnă că termenul de livrare trebuie să țină seama de specificul procesului de producție (durata ciclului de fabricație, etc.). Astfel, în practică se utilizează mai multe tipuri de termene de livrare:

- *termen de livrare determinat*, care poate fi la rândul lui cert sau indicativ:
 - termenul de livrare *cert* se fixează cu maximă precizie (stabilește o dată calendaristică fixă, iar pentru livrări deosebite - fructe proaspete, flori, etc. - chiar ora livrării); se utilizează în toate situațiile în care vânzătorul poate determina durata în timp a tuturor activităților componente care însoțesc livrarea, până în momentul în care mărfurile trebuie

predade cumpărătorului;

- termenul de livrare *indicativ (orientativ)* stabilește un interval de timp mai mare (decada, luna, trimestrul, etc.); se utilizează în cadrul livrărilor complexe (mașini, utilaje, linii tehnologice sau chiar uzine la cheie), ce presupun construcții montaj și puneri în funcțiune, pentru a crea furnizorului posibilitatea de a face față unor situații neprevăzute care pot interveni în timpul execuției; cumpărătorul își rezervă dreptul de a face recepția (îndeosebi cea calitativă) doar după ce furnizorul asigură punerea în funcțiune și atingerea parametrilor proiectați. Termenul de livrare indicativ se recomandă, din punct de vedere al protecției intereselor vânzătorului, în toate situațiile în care cumpărătorul preferă livrarea la destinație, iar ruta de transport ridică probleme neprevăzute, inclusiv legate de vămuirea mărfurilor în țara importatoare.

- *termen de livrare determinabil* - nu poate fi stabilit (într-o variantă sau alta) în momentul semnării contractului, situație în care se vor fixa doar condițiile ce trebuie îndeplinite sau în funcție de care se poate fixa termenul de livrare (ex. producția la comandă, plata prin acreditiv documentar, livrări de produse din recolta anului în curs, etc.).

În cazul în care un contract nu precizează nimic în privința datei livrării, se subînțelege de regulă că vânzătorul este obligat să remită marfa cumpărătorului într-un termen rezonabil, în funcție de natura mărfii și de împrejurările existente.

Data livrării este considerată data trecută pe documentele de transport, termen ce indică predarea mărfii cumpărătorului sau reprezentanților acestuia; aceasta poate confirma respectarea (sau nu) a clauzelor contractuale prin compararea cu termenul de livrare convenit.

4.2.5. FORMAREA PREȚULUI MONDIAL; CLAUZELE ȘI CONDIȚIILE REFERITOARE LA PREȚ

4.2.5.1. CATEGORII DE PREȚURI PRACTICATE PE PIAȚA MONDIALĂ

În comerțul internațional se pot întâlni o mulțime de categorii de prețuri, în funcție de natura tranzacției, de specificul mărfii sau de alte aspecte ce intervin în desfășurarea tranzacției. Acestea pot fi grupate în patru mari grupe:

a) *prețuri formate pe baza negocierilor directe* – în cadrul acestei grupe se pot întâlni în mod concret următoarele categorii:

- 1) *prețuri informative, de catalog* – acestea au menirea de a asigura o informare a cumpărătorilor. De regulă, la aceste prețuri se pot aplica reduceri substanțiale.
- 2) *prețuri de ofertă* – acestea conțin de regulă o rezervă pe care vânzătorul trebuie să și-o ia, în vederea negocierii contractului. Această marjă trebuie să aibă o mărime rezonabilă, ca să nu se piardă interesul cumpărătorului. Vânzătorul are mari șanse de a-și impune prețul de ofertă, atunci când pe piață există un dezechilibru între cerere și ofertă, respectiv atunci când cererea este mai mare decât oferta.
- 3) *prețuri de tranzacție sau contractuale* – sunt prețurile rezultate în urma negocierii directe între vânzător și cumpărător și care se înscriu în contract. În acest preț pot fi incluse pe lângă valoarea pe unitate de produs și alte elemente cum sunt cheltuielile de transport (intern ori extern), manipulare, asigurare, dobânzi, comisioane, etc.
- 4) *prețul de facturare* – este prețul ce se înscrie în factură. Deși, în mod normal, ar trebui să fie egal cu cel înscris în contract, în practică acesta poate diferi de cel contractual, atunci când marfa livrată se abate de la condițiile standard pentru care s-a fixat prețul.
- 5) *prețul de bază* – reprezintă prețul unui anumit sortiment sau calități de marfă, în funcție de care se determină, prin corelare, și prețurile sortimentelor derivate.
- 6) *prețuri în operațiunile de compensații* – de regulă, acestea se negociază la nivelul prețurilor mondiale, iar eventualele devieri trebuie aplicate în mod corect atât la partida de export, cât și la cea de import, respectiv trebuie să se compenseze. În plus, trebuie fixate în aceeași valută, pentru ca eventualele influențe rezultate din fluctuațiile de curs valutar să se compenseze.

b) *prețuri formate în cadrul licitațiilor de import*

- 1) *prețuri de ofertă* – sunt date de ofertele de preț ale diferiților participanți la licitații, acestea fiind un element de bază – dar nu singurul – în evaluarea ofertelor, ceea ce face ca acest preț de ofertă să ofere doar o indicație generală asupra competitivității ofertelor.
 - 2) *prețul ofertei celei mai avantajoase* – este prețul conținut în oferta cea mai avantajoasă, adică oferta cu costul total estimat cel mai mic. Acest preț nu este în mod automat și cel mai mic preț oferit în cadrul licitației. Acest lucru se întâmplă ca urmare a complexității procedurilor de evaluare și comparare a ofertelor. Stabilirea costului total se face prin luarea în calcul și a altor factori, dintre care pot fi menționați: costul transportului, consumurile specifice, costurile operaționale ale echipamentelor, compatibilitatea acestora cu cele aflate în dotare, asigurarea service-ului, a pieselor de schimb, siguranța metodelor de exploatare, termene și condiții de garanții oferite, etc.
 - 3) *prețul ofertei câștigătoare* – deși, în mod normal, oferta cea mai avantajoasă ar trebui să fie câștigătoare, nu întotdeauna acest lucru se întâmplă, întrucât câștigătorul trebuie să îndeplinească cumulativ și alte condiții prin care să facă dovada potențialului tehnic sau financiar.
 - 4) *prețul de contract* – este prețul stipulat în contractul rezultat în urma unei licitații. Acest preț rezultă în urma unor negocieri legate de diferite clauze contractuale și ca atare între prețul final înscris în contract și prețul din oferta inițială pot exista diferențe însemnate.
- c) *prețuri formate pe baza cotațiilor bursiere* - aceste prețuri sunt instrumente importante în desfășurarea comerțului cu produse fungibile.
- d) *alte categorii de prețuri:*
- 1) *prețuri de dumping* – sunt prețurile scăzute, practicate la vânzarea mărfurilor pe piețele externe, cu scopul de a penetra au a-și lărgi cota de piață, eliminând total sau parțial concurenții străini sau/și locali.
 - 2) *prețuri limită* – cunoscute și sub denumirea de prețuri de intervenție, putând fi prețuri prag (niveluri inferioare de preț) sau prețuri plafon (limite superioare de preț).
 - 3) *prețuri glisante* – se mai numesc și indexate și stabilesc modul de fixare a prețului în viitor, în funcție de evoluția anumitor factori.
 - 4) *prețuri de transfer* – sunt prețurile practicate pentru operațiuni între filialele aceleiași societăți transnaționale. Acest preț diferă în mod substanțial de prețul de pe piața liberă pentru produse comparabile, fiind, în funcție de interesele firmei mamă și ale filialelor, fie mult subevaluat, fie mult supraevaluat.
 - 5) *prețuri de cartel* – sunt fixate de participanții la cartel, care își coordonează activitatea comercială și sferile de influență, pe baza unui acord general care să permită participanților să-și comercializeze produsele la prețuri înalte.
 - 6) *prețuri medii* – sunt valori statistic unitare, determinate, de regulă, prin împărțirea valorilor la cantitățile înscrise în statisticile vamale de export sau de import ale unei țări. Aceste prețuri au relevanță doar la produsele omogene.

Factorii de influență asupra prețurilor mondiale

În cadrul factorilor ce influențează formarea prețurilor mondiale putem distinge:

- 1) Evoluția situației economice, politice, financiare, tehnologice din țările sau regiunile cu o pondere însemnată în comerțul internațional.
- 2) Evoluția ciclului conjunctural în țările dezvoltate.
- 3) Evoluția inflației în țările dezvoltate.
- 4) Fluctuația cursurilor de schimb ale principalelor monede utilizate ca mijloace de plată internaționale.
- 5) Evoluția prețului la energie.
- 6) Politicile comerciale ale statelor sau grupărilor de state cu poziții puternice în comerțul mondial, precum și aranjamentele multilaterale de reglementare a unor piețe internaționale.
- 7) Condițiile climatice din principalele zone de cultură ale produselor agricole.
- 8) Evoluția navlurilor.
- 9) Stările conflictuale politice și militare.

4.2.5.2. PREȚURILE ÎN CONTRACTELE INTERNAȚIONALE

Contractul de vânzare-cumpărare prevede ca transferul proprietății asupra bunului tranzacționat să se realizeze doar după ce cumpărătorul plătește prețul mărfii în cauză.

PREȚUL reprezintă suma de bani, determinată sau determinabilă, pe care cumpărătorul (importatorul) este obligat, prin contractul încheiat, să o plătească vânzătorului (exportatorului), în schimbul mărfurilor tranzacționate.

Prețul se înscrie în contract fie pe unitatea de produs, fie ca o sumă globală pentru întreaga cantitate tranzacționată, în funcție de natura bunurilor: pentru mărfuri nefungibile, care nu cotează la bursă, prețurile se înscriu ferm atât pe unitatea de măsură, cât și ca valoare totală, iar pentru mărfurile care cotează la bursă se apelează la cotațiile de la bursele caracteristice ori cele locale unde se mijlocește tranzacții pentru mărfurile respective

Prin negociere sau pe baza uzanțelor trebuie neapărat precizate unele aspecte legate de prețul mărfii: cantitatea pentru care se calculează prețurile, valuta în care se face plata, reducerile de preț pe care le acordă vânzătorul cumpărătorului. În practica comercială se obișnuiește ca prețul plătit să fie acela pe care îl are marfa în momentul în care trebuie executat contractul. În funcție de această uzanță el poate fi calculat: pe baza greutății mărfii în portul sau gara de încărcare, pe baza greutății mărfii în portul sau gara de descărcare (clauza “*cantitate livrată*”), pe baza greutății mărfii corespunzătoare calitativ și în bună stare, sosite la destinație (clauza “*sound delivered*”), pe baza greutății brute sau nete a mărfii.

O sarcină esențială a compartimentelor de export o reprezintă stabilirea ofertelor de preț; funcție de caracteristicile diverselor piețe întocmirea *ofertei de preț* trebuie să țină seama de următoarele elemente:

- *prețul pieței*: oferta de preț trebuie încadrată între limitele variației de preț în raport cu concurența și calitatea produselor sau a serviciilor oferite pe piața respectivă;
- *constrângerile comerciale previzibile* (marje normale ale vânzătorilor, ale distribuției, probleme fiscale);
- *constrângerile legate de distanța față de partener* (cheltuieli, costul amortizării, termen de repatriere);
- *condițiile de transport*, mai precis alegerea logisticii (terestră, maritimă sau aeriană), în funcție de costuri, rapiditate și siguranță;
- *incidența cheltuielilor anexe* (administrative, consulare, garanții, ambalaje, asigurări);
- reflectarea la nivelul costurilor a funcționării rețelei de vânzare, a serviciului de export, în scopul *asigurării rentabilității* operațiunilor.

Pentru asigurarea profitabilității activității de export precum și a investițiilor în producția destinată exportului sau în acțiunile de cooperare, pentru ridicarea cotelor de piață deja cucerite sau pentru a pătrunde pe noi piețe, sunt necesare strategii de preț raționale, care să țină seama de particularitățile fiecărei afaceri economice internaționale. Practica internațională a consacrat mai multe *metode de stabilire a prețului*:

- *metode bazate pe costuri*, conform cărora prețul se stabilește pornind de la cheltuielile de realizare și desfacere a produselor la care se adaugă o cotă de profit; se utilizează mai ales la produsele prelucrate (îndeosebi la mașini, utilaje, exporturi complexe). O astfel de metodă este *metoda pragului de rentabilitate* sau a *punctului critic*, care determină, pentru anumite niveluri de preț, veniturile din vânzări necesare acoperirii cheltuielilor totale.

În cazul exporturilor complexe (ex. realizarea de obiective economice prin acțiuni de cooperare și atragere de capital străin) *metoda prețului obiectiv* ia în considerare, pe lângă prețul bunurilor, efectele de antrenare ale acestora și anumite costuri specifice datorate prestării unor servicii (montaj, asistență tehnică, punere în funcțiune, etc.), condițiilor de mediu (analiză a solului și sub-solului, a asigurării infrastructurii), condițiilor de executare, impozitelor plătite, etc.

- *metode bazate pe cerere*, care iau în considerare nivelul și structura pieței pentru bunurile

exportate, estimând, pe baza observației empirice și a analizei statistico-matematice, profilul cererii sub forma unei funcții având ca variabilă prețul. Determinarea prețului se poate face în două variante în funcție de scopul urmărit: astfel, dacă se dorește obținerea unei cote de piață cât mai ridicate sau chiar pătrunderea pe noi piețe, se adoptă varianta maximizării veniturilor din export, rezultând un preț mai redus; dacă scopul este maximizarea profitului într-un termen relativ scurt, firma de export va opta pentru varianta prețului ridicat, în cazurile în care caracteristicile pieței și ale produsului o permit (produse noi, cerere inelastică, poziție dominantă pe piață, etc.)

Prețurile diferențiate (în funcție de produse, în raport cu piața, cu partenerii, sau ținând seama de momentul conjunctural) valorifică caracteristicile fiecărei piețe și ale fiecărui partener, dar pot deveni instrumente discriminatorii în relațiile comerciale internaționale; astfel folosirea unor prețuri diferențiate exclusiv pe criterii subiective, fără să țină seama de costuri, nu este recomandabilă.

- *metode bazate pe concurență* stabilesc, pe principiul comparației, asemănările și deosebirile existente între parametri tehnici și economici ai produsului propriu, pe de-o parte, și ale unuia sau mai multor produse reprezentative concurente, pe de altă parte, fie pe baza tuturor produselor și parametrilor, fie selectiv.

Metoda prețului specific se utilizează pentru produsele cu grad redus de prelucrare sau pentru materii prime și constă în calcularea prețului unitar în raport cu un singur parametru de bază:

$$P_n = P_e \times \left(1 + \frac{N_n - N_e}{N_e}\right),$$

în care:

P_n = prețul sortimentului (produsului) urmărit;

P_e = prețul sortimentului (produsului) reprezentativ;

N_n = parametrul sortimentului (produsului) urmărit;

N_e = parametrul sortimentului (produsului) reprezentativ;

Pentru produsele cu un număr relativ restrâns de parametri comparabili se poate folosi următoarea relație de calcul:

$$P_n = P_e \times k_t,$$

unde:

$$k_t = k_1 \cdot k_2 \cdot \dots \cdot k_m$$

$$k_i (i = 1, m) = \frac{N_{ni}}{N_{ei}}$$

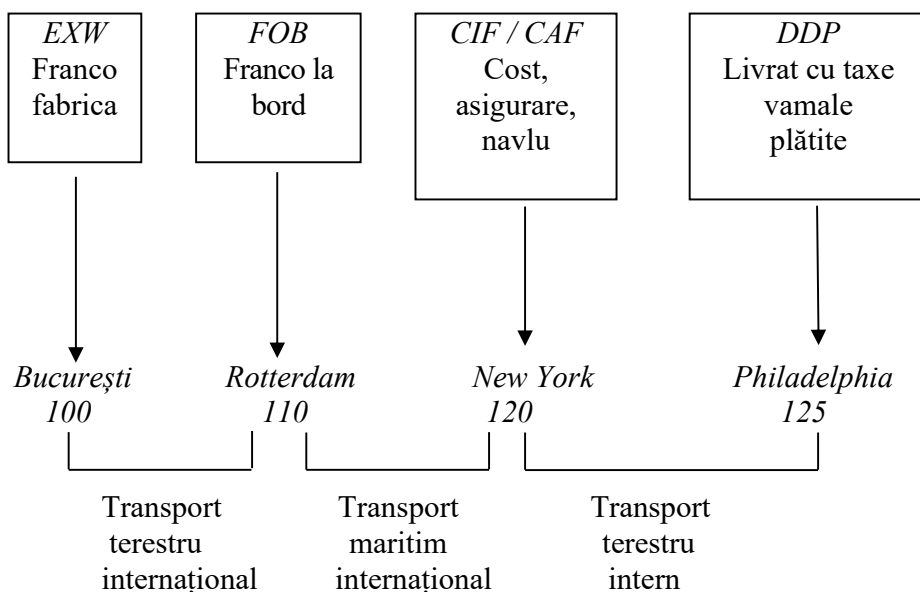
m = numărul de parametri comparați.

În practică, vânzătorul se obligă prin contract sau ulterior să acorde cumpărătorului unele bonificații, fie prin creșterea cantității livrate față de cea facturată, fie direct asupra prețului. Astfel de *reduceri* asupra prețului de care poate beneficia cumpărătorul sunt:

- *scontul de reglementare (casso sconto)* se acordă clienților care plătesc achizițiile lor înainte de termenul normal de scadență;
- *rabatul* se acordă asupra prețului de vânzare, convenit în prealabil, din cauza unui defect de calitate sau a calității neconforme contractului;
- *remiza* se acordă, de regulă, luând în considerare importanța vânzării și se calculează prin aplicarea unui anumit procent asupra prețului curent de vânzare.

Un element important în stabilirea prețului ce-l va încasa exportatorul îl reprezintă condiția de livrare; după cum rezultă din Figura 8, termenul de livrare ales influențează în mod direct mărimea acestui preț.

Figura 6. Relația preț - condiție de livrare



4.3. Derularea contractelor de vânzare internațională

DERULAREA CONTRACTELOR DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ desemnează ansamblul activităților prin care se realizează livrarea mărfurilor de la vânzător la cumpărător, pe de o parte, și efectuarea plății de către cumpărător în beneficiul vânzătorului, pe de altă parte.

În ceea ce privește *livrarea internațională* a mărfurilor, principalele activități componente sunt:

1. pregătirea mărfurilor în vederea exportului și facturarea la extern;
2. expediția și transportul internațional;
3. asigurarea mărfurilor;
4. vămuirea mărfurilor.

În ceea ce privește *plata internațională*, problema de bază este aceea a stabilirii mijloacelor și tehnicilor de plată.

În procesul derulării operațiunilor de comerț exterior sunt implicate, pe lângă părțile contractului comercial (vânzător și cumpărător), și o serie de firme sau organisme prestatoare de servicii specializate: expeditori, intermediari de tranzit, armatori, case de asigurări, organe vamale, instituții de control al calității, etc. Totodată, în cazul exportului indirect sau al exportului prin comisionar, în relația comercială de bază sunt implicate trei părți: producătorul (furnizorul mărfii pentru export), firma de comerț exterior (care poate acționa pe cont propriu sau în calitate de comisionar) și clientul extern (intermediar, comerciant pe cont propriu sau beneficiar final a mărfii).

Relațiile complexe care se stabilesc între participanții la procesul derulării unei operațiuni de export CIF, efectuat printr-o firmă de comerț exterior, în cadrul căreia plata se efectuează prin acreditiv documentar, sunt reprezentate într-o formă simplificată în Figura 9.

Baza juridică a operațiunii o constituie contractul de vânzare internațională încheiat de firma de comerț exterior în nume propriu, dar în contul producătorului, cu un client extern (2). Firma acționează ca un comisionar, în baza contractului de intermediere semnat cu producătorul (1).

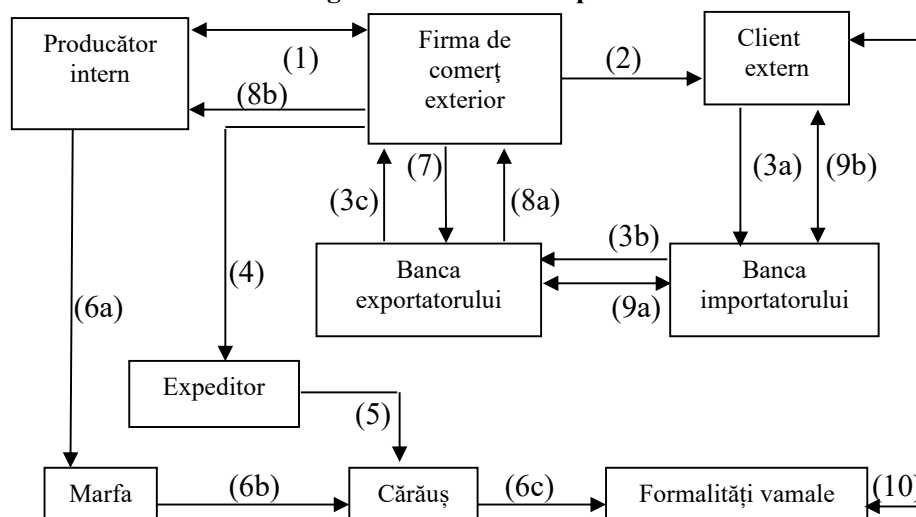
Pentru efectuarea plății, clientul extern deschide un acreditiv, plătitibil la banca exportatorului (3a, 3b, 3c). Avizat de firma de comerț exterior că acreditivul a fost deschis, furnizorul intern va lua măsurile necesare pentru efectuarea livrării. În acest sens, firma de comerț exterior contactează un expeditor (4) care se ocupă de toate activitățile și formalitățile legate de transportul mărfurilor și, în primul rând, de angajarea unui cărauş (transportator) (5), care urmează să asigure transferul fizic al mărfurilor din stația de expediție în cea de destinație (6a, 6b, 6c). Totodată se procedează la asigurarea

mărfurilor în traficul internațional prin încheierea unui contract cu o casă de asigurare, acest document (polița de asigurare) urmând să însoțească marfa pe parcursul extern, alături de celelalte documente de livrare: factura externă, documentul de transport, certificatul de origine, certificatul de calitate, etc.

Aceleași documente fac parte din setul ce urmează a fi depus la bancă de către exportator pentru încasarea contravalorii exportului (7); firma de comerț exterior va încasa suma în valută reprezentând valoarea livrării (8a) și o va transfera în monedă națională sau valută la producătorul intern, după ce și-a reținut comisionul (8b).

În urma efectuării plății (9a, 9b) importatorul va intra în posesia documentelor care-i permit ridicarea mărfurilor ajunse la destinație; întrucât este vorba de un export CIF, formalitățile vamale intră în sarcina sa (10).

Figura 7. Derularea exportului



4.3.1. PREGĂTIREA MĂRFURILOR LA EXPORT

În cadrul obligației de livrare prevăzute în contractul extern, vânzătorul trebuie să asigure livrarea fizică a mărfurilor care fac obiectul tranzacției, respectarea calității, cantității, a modalităților de ambalare și marcare precizate în contract și încadrarea în termenele de livrare. Atunci când exportatorul este însuși producătorul mărfurilor, el se va preocupa de fabricarea sau disponibilizarea mărfii în raport cu condițiile convenite în contract; când exportatorul este o casă de comerț, el se va preocupa din timp de procurarea mărfii; iar când exportul se face printr-un intermediar, acesta trebuie să ia legătura cu furnizorul pentru organizarea livrării.

Una din obligațiile principale ale vânzătorului este ca acesta să livreze mărfurile în conformitate cu prevederile contractuale împreună cu toate dovezile solicitate. Astfel, el este “ținut” să facă dovada livrării cantității preconizate, la data și locul convenit, precum și să asigure calitatea mărfurilor la nivelul stabilit.

Dovada *cantității livrate* se face în general prin documentele care certifică existența unui document de transport (conosament, scrisoare de trăsură, etc.). Atunci când obiectul contractului îl constituie bunuri individualizate - mașini, utilaje, bunuri de folosință îndelungată, etc. - cantitatea livrată trebuie să corespundă celei stabilite prin contract; în situația unor mărfuri de masă se admit (dacă contractul prevede) toleranțe în plus sau în minus în raport cu cantitatea contractată.

Termenul la care s-a livrat marfa este cel din documentul care consemnează momentul începerii transportului internațional. Respectarea întocmai a termenelor de livrare, care se calculează, de regulă, de la data încheierii contractului, are o mare importanță pentru derularea corespunzătoare a exportului. De exemplu, în cazul exportului cu plata prin acreditiv documentar (cazul cel mai frecvent în comerțul internațional), respectarea termenelor de livrare este o premisă a încadrării în termenul de valabilitate al acreditivului și, deci, a încasării prețului de către exportator în condiții de

siguranță. Pe de altă parte, livrarea mărfurilor înainte de termenul stabilit se poate face, în principiu, numai cu acordul cumpărătorului.

În ceea ce privește respectarea *calității*, de regulă se solicită un *certificat de calitate*, care face parte din setul de documente depus de către exportator la bancă, în vederea încasării contravalorii exportului. Certificatul de calitate este eliberat de producătorul mărfurilor exportate, putând fi atestat de o instituție specializată de control al calității. Conținutul certificatului trebuie să corespundă întocmai cu prevederile contractuale privind calitatea mărfurilor pentru ca exportatorul să poată încasa banii de la bancă.

Un document important în derularea contractului, care sintetizează aspectele principale privind conținutul partizii de marfă, ca și modul de ambalare și marcare în vederea transportului, este *lista de colisaj (packing list)*. Aceasta cuprinde numărul coletelor în ordinea marcării lor, denumirea reperelor de marfă care se găsesc în fiecare colet, cu specificarea denumirilor, cantităților (fără indicarea valorii).

De multe ori, în tranzacțiile internaționale se solicită o atestare oficială a locului de origine a mărfurilor printr-un *certificat de origine (certificate of origin)*. Acest document este emis la cererea exportatorului de către un organism specializat din țara lui (de regulă camera de comerț), confirmă natura, cantitatea, valoarea mărfurilor livrate, locul de fabricare și include o declarație precizând țara de origine a bunurilor respective.

Certificatul de origine îndeplinește următoarele *funcții*:

- *permite obținerea unor facilități vamale de către importator*: în cazul în care între țările partenere există acorduri ce prevăd taxe preferențiale, importatorul va trebui să dovedească, cu acest certificat de origine, dreptul său la o taxă vamală mai redusă sau chiar la o scutire de taxe vamale;
- *asigură respectarea măsurilor de politică comercială din țara importatoare*: astfel, țările care practică licențe și contingente bilaterale doresc să se asigure că mărfurile provin din țara care beneficiază de contingent și se încadrează valoric în mărimea acestuia;
- *asigură protejarea unor drepturi de proprietate intelectuală* (de exemplu: denumirea de origine).

4.3.2. FACTURAREA LA EXTERN

Facturarea este o operațiune esențială în tranzacțiile comerciale internaționale, iar factura comercială numită în comerțul exterior *factură externă* reprezintă documentul cel mai important în operațiunea de comerț exterior.

FACTURA EXTERNĂ (Export Invoice) este un înscris întocmit de exportator prin care se arată condițiile în care are loc vânzarea de bunuri și servicii; cuprinde, în detaliu, mărfurile comercializate și condițiile de comercializare aferente acestora.

Factura comercială rezumă toate condițiile esențiale ale unei afaceri încheiate (partenerii, obiectul, prețul), astfel încât din conținutul ei rezultă în mod clar drepturile și obligațiile părților. Nu de puține ori ea constituie singura materializare a acordului de voință dintre părți, atunci când acesta nu este consemnat într-un contract scris; pe de altă parte, în practica comercială internațională se admite că tăcerea partenerului care a primit factura, echivalează cu acceptarea integrală a condițiilor pe care aceasta le cuprinde.

Factura externă îndeplinește următoarele *funcții*:

1. arată faptul că marfa a fost vândută;
2. mijlocește transferul de proprietate de la vânzător la cumpărător;
3. servește la încasarea contravalorii mărfurilor;
4. servește la efectuarea formalităților vamale (factura este documentul primar de evidență, identificare și evaluare în vamă a mărfurilor de export - import).

Factura consemnează în scris existența unui act de vânzare și face parte din setul de documente obligatorii, solicitate de bancă pentru a proceda la plata exportului.

Factura este emisă într-un număr de exemplare care depinde de specificul tranzacției. În exportul spre anumite țări, acesta poate fi chiar de 20 de exemplare sau mai mult; în general, factura

este întocmită pentru următoarele destinații principale:

- clientul din contract comercial;
- autoritatea care eliberează certificatul de origine;
- casa de asigurări;
- firmele de tranzit în țara exportatorului, respectiv a importatorului;
- portul de îmbarcare;
- serviciile vamale din țara exportatorului/importatorului;
- banca plătitoare, etc.

În afara facturii comerciale, în practica de comerț exterior se mai utilizează următoarele *tipuri de facturi*:

- *Factura pro forma* - este un document solicitat de importator exportatorului pentru a-i servi la realizarea unor formalități prealabile importului (ex. obținerea licenței de import, deschiderea acreditivului documentar).
- *Factura consulară* - este un document solicitat de către organele vamale din unele țări importatoare pentru a servi la stabilirea taxelor vamale la mărfurile de import; aceasta este completată de către expeditor pe formulare speciale vizate de consulatele țărilor importatoare. Costul facturilor consulare variază de la țară la țară, dar poate fi adesea foarte ridicat. Conform INCOTERMS, cumpărătorul este ținut să ramburseze vânzătorului costul facturilor consulare pe care acesta din urmă le-a procurat în contul importatorului.
- *Factura vamală* - este un document cerut la import în anumite țări (mai ales în Commonwealth) pentru a determina structura prețurilor brute și a prețurilor nete (după deducerea taxelor) pe piața țării de origine; factura vamală servește ca element de referință pentru calculul taxelor vamale.

4.3.3. EXPEDIȚIA INTERNAȚIONALĂ

Expediția internațională este o componentă importantă a mecanismului de derulare a operațiunilor de export/import.

EXPEDIȚIA INTERNAȚIONALĂ reprezintă interfața dintre predătorul mărfii și cărauș (transportator), precum și dintre acesta din urmă și destinatar, asigurând derularea fluxurilor de mărfuri în bune condiții.

4.3.3.1. FUNCȚIILE EXPEDITORULUI

EXPEDITORUL INTERNAȚIONAL este o persoană fizică sau juridică care, pe baza unui contract de mandat încheiat cu firma exportatoare, se obligă să ia mărfurile încredințate de aceasta și să efectueze ansamblul operațiunilor necesare pentru ca marfa să ajungă la destinatar.

Ca regulă generală, în practica comerțului internațional transportatorul nu este expeditor, iar expeditorul nu este transportator. Spre deosebire de expeditor, transportatorul realizează deplasarea efectivă a mărfurilor în spațiu, cel mai frecvent la ordinul expeditorului și pe cheltuiala exportatorului sau importatorului, în funcție de condiția de livrare prevăzută în contractul de vânzare internațională.

Serviciile prestate de expeditorii internaționali cuprind atât servicii care preced încheierea contractului, cât și servicii post-contractuale. Dintre acestea menționăm:

- alegerea mijloacelor de transport și a rutelor celor mai convenabile pentru transportul mărfurilor și organizarea transportului acestora la destinație;
- pregătirea calculelor pentru tarifele privind cheltuielile de transport și cheltuielile accesorii legate de derularea operațiunii de export/import;
- plata cheltuielilor legate de deplasarea mărfurilor de la exportator la importator, verificarea și decontarea acestora;
- întocmirea și perfectarea formalităților privind asigurarea mărfurilor pe parcursul transportului;

- întocmirea documentelor și formalităților necesare operațiunii de export/import, inclusiv a formalităților vamale și de tranzit;
- avizarea la timp, conform condițiilor prevăzute în contractul de vânzare internațională, a celor interesați în derularea transportului;
- angajarea mijloacelor de transport necesare;
- încheierea contractului de transport: de regulă, contractele de navlosire sunt încheiate cu cărașul în numele și în contul firmei de comerț exterior. Uneori, casele de expediție și brokeraj se ocupă și cu închirierea, în numele și contul unui căraș, a unor mijloace de transport care privesc altor cărași, sau cu închirierea de mijloace de transport în nume propriu;
- traficul de grupaj: expeditorul internațional având o bază tehnico-materială, are posibilitatea de a grupa o parte din mărfurile încredințate, în special cele de mic tonaj, în cantități sub-vagonabile, și de a le remite cu un singur document de transport pe adresa unui corespondent al său din străinătate, care livrează fiecare colet în parte la destinatar;
- depozitarea și distribuirea mărfurilor din depozite: mărfurile aflate în depozite pot fi sortate, preambalate, conservate, finisate și etichetate, ambalate și marcate;
- organizarea expedierilor și transportului mărfurilor la manifestări comerciale (târguri, expoziții, etc.): expeditorul internațional poate asigura expedierea mărfurilor la târguri, expoziții, licitații, putând asigura manipularea și așezarea exponatelor;
- întocmirea documentelor de expediție și transport (scrisori de trăsură, conosamente, instrucțiuni și note de expediții, etc.).

Documentele eliberate de expeditor conform regulilor Federației Internaționale a Organizațiilor de Expediții (FIATA) sunt următoarele:

- *FCR (Forwarding Agents Certificate of Receipt)*, prin care expeditorul certifică faptul că a preluat o marfă corect specificată și că a primit dispoziție irevocabilă de a expedia marfa la destinatarul indicat în document sau să o țină la dispoziția acestuia.
- *FCT (Forwarding Agents Certificate of Transport)* prin care expeditorul certifică faptul că a preluat, în vederea expedierii, o partidă de marfă clar specificată, cu obligația de a o livra conform instrucțiunilor comitentului, așa cum este indicat în acest document. Vânzătorul va putea prezenta cumpărătorului, prin banca sa, FCT-ul pentru a încasa prețul de cumpărare în condițiile "cash contra documente"; FCT este negociabil când poartă mențiunea "la ordin".
- *FBL (FIATA Combined Bill of Lading)* - *conosamentul de casă* al expeditorului elaborat de FIATA; este un conosament direct, eliberat de expeditor în cazul transporturilor multimodale, acoperind întregul parcurs al mărfurilor.
- *FWR (FIATA Warehouse Receipt)* - *recipisa de depozit* FIATA; este un document eliberat de expeditor în cazul preluării mărfurilor în depozitele sale și în baza căruia proprietatea asupra mărfurilor poate trece de la un comerciant la altul fără deplasarea mărfurilor, ele putând fi preluate în final din depozit de către persoana în favoarea căreia a fost andosată ultima dată recipisa de depozit.

4.3.3.2. FORMALITĂȚILE ȘI DOCUMENTELE DE EXPEDIȚIE

Formalitățile întreprinse pentru realizarea expediției internaționale și documentele necesare în acest sens diferă în funcție de forma de transport, condiția de livrare, specificul tranzacției.

În cazul exportului, în condiția de livrare FOB, firma exportatoare va aviza cumpărătorul extern cu privire la faptul că marfa este pregătită pentru livrare, a fost individualizată ca atare și va solicita punerea la dispoziție, în locul, la momentul și de capacitatea convenite, a navei necesare pentru expedierea mărfurilor.

Indiferent de faptul că sarcina transportului extern revine exportatorului sau importatorului, compartimentele specializate vor întocmi *dispoziția de transport și vămuire (DTV) pentru export*, care servește la organizarea transportului mărfii până la frontiera vamală a țării exportatoare și la efectuarea formalităților vamale de export. Acest document este transmis firmei specializate în expediții internaționale. Dacă transportul va fi efectuat pe cale terestră, expeditorul internațional va întocmi, pe baza elementelor cuprinse în DTV, setul de scrisori de trăsură internaționale, care, prin

intermediul firmei exportatoare, în cazul contractului de intermediere, sunt remise furnizorului intern și pe care transportatorul va completa, în momentul preluării mărfii spre încărcare, cantitatea mărfii și numărul vagonului sau al camionului și va individualiza data expediției, extrem de importantă în mecanismul decontărilor prin acreditiv.

În cazul transportului maritim, în condițiile de livrare CFR și CIF, compartimentul operativ al firmei completează și formularul numit *cerere de tonaj*, care este transmis firmei de expediții internaționale, în calitate de navlositor, pentru a închiria sau reține spațiul maritim necesar.

Cererea de tonaj cuprinde date privind: denumirea mărfii, cantitatea, ambalajul, porturile de încărcare (descărcare), expeditorul, destinatarul, condiția de livrare, dacă se admit încărcări parțiale, etc. Cererea de tonaj se depune la expeditor într-un timp suficient pentru ca acesta să poată prospecta piața navlurilor și să aleagă cea mai avantajoasă rută de transport. Expeditorul remite exportatorului avizul de navlosire, care conține date referitoare la navlositor, armator, numele navei, anul construcției, pavilionul, navlul și modalitatea de plată.

În cazul în care avizul de navlosire nu corespunde condițiilor solicitate de firma exportatoare, aceasta are dreptul să facă contestație în termen de 48 de ore. Acest document este transmis în atenția compartimentului de transporturi și expediții internaționale al firmei care înregistrează datele în registrul de evidență, remițând apoi documentul compartimentului operativ de resort.

În vederea întocmirii conosamentului, conform condițiilor contractuale, se completează și transmite expeditorului formularul *notă comandă conosament*; clauzele conosamentului trebuie să fie identice cu cele din contract și din acreditivul documentar. Ca urmare a instrucțiunilor primite de la firma exportatoare, expeditorul organizează încărcarea mărfii pe navă și obține semnătura căpitanului vasului pe conosament, predând acestuia un set de documente care se înmânează, la destinație, primitorului mărfii. Conosamentul este eliberat de căpitanul navei și transmis firmei exportatoare în numărul de exemplare solicitat.

Firma exportatoare avizează cumpărătorul extern despre expedierea mărfii. Dacă în contract nu se menționează informațiile pe care exportatorul trebuie să le furnizeze importatorului în acest sens, avizarea (care se face letric sau telegrafic) cuprinde, de regulă: denumirea navei, data plecării, portul de destinație, denumirea mărfii, număr conosament, cantitate, greutate, număr de colete.

În cadrul livrării CIF, firma remite expeditorului *avizul (cererea) de asigurare*, care servește la încheierea contractului de asigurare a mărfurilor cu o firmă specializată în asigurări internaționale. În afara elementelor referitoare la marfă, expediție, destinatar, în cererea de asigurare se includ și date privitoare la valoarea mărfurilor, precum și riscurile care se asigură.

După primirea de la firma expeditoare a *dispoziției de transport și vămuire*, expeditorul trimite acesteia documentele de transport necesare. Ele sunt remise furnizorului intern de către exportator o dată cu comanda internă sau separat. La acestea se anexează și setul de declarații vamale la export. Producătorul intern pregătește marfa pentru livrare, iar la expedierea mărfii transmite firmei de comerț exterior următoarele documente: copie a documentului de transport, factura internă, certificatul de calitate și alte certificate solicitate (sanitaro-veterinar, fito-sanitar, buletin de analiză), specificația de greutate.

4.3.4. TRANSPORTUL INTERNAȚIONAL DE MĂRFURI

Transportul internațional se caracterizează prin faptul că marfa traversează una sau mai multe frontiere de stat, punctele de expediere și de destinație fiind situate în țări diferite.

Modalitățile de transport sunt: transportul *maritim* (care asigură derularea a circa 75-80% din totalul traficului mondial de mărfuri), transportul *feroviar*, transportul *aerian*, transportul *rutier*.

Transportul maritim

Închirierea unui spațiu pe navă în vederea efectuării transportului internațional de mărfuri se realizează pe baza unui *contract de transport de navlosire (Charter Party)*.

NAVLOSIREA reprezintă operațiunea de prospectare a pieței navlurilor, de contactare a armatorilor potențiali și de negociere a ofertelor de tonaj ale acestora în scopul încheierii contractului de transport (de navlosire); se poate face direct de părțile interesate (armator și navlositor) sau indirect, prin reprezentanți (brokeri navlositori).

Principalele contracte de navlosire sunt următoarele:

- *contract de transport pe călătorie (Voyage Charter Party)* este convenția încheiată între armator și navlositor prin care primul se obligă să transporte celui de-al doilea, cu o navă echipată și armată de el, o cantitate determinată de marfă de la portul de încărcare și până la portul de descărcare, în schimbul unui preț numit *navlu*. Contractul conține numeroase clauze cu privire la navă, la marfa transportată, portul de încărcare, navlul și modalitatea de plată a acestuia, etc.

- *contract de transport pe timp (Time Charter)* este un contract de transport maritim care are ca obiect închirierea navei și a serviciilor echipajului pe o perioadă determinată de timp; este frecvent utilizat în practica internațională a navlosirilor și se încheie, de regulă, pe termen mediu și lung, conferind siguranță și stabilitate atât armatorilor, cât și navlositorilor.

Prin acest contract de transport, proprietarul navei pune la dispoziția navlositorului-chiriaș nava împreună cu echipajul și comandantul său, pentru a efectua transporturi pe mare, în schimbul unei sume determinate, numită *chirie (hire)*. Principalele clauze ale contractului de transport se referă la nava care este închiriată, condițiile de plată a chiriei, perioada de valabilitate a contractului de transport, dreptul navlositorului de a dirija nava în voiajurile pe care aceasta le efectuează, suportarea costurilor de operare a navei, riscurile pentru avarii suferite de marfă sau navă, suportarea riscului privind scurgerea timpului.

- *contract de transport pe navă goală (Bareboat charter sau Charter by Demis)* este folosit în cazul transportului de mărfuri în cantități mari cu *nave tramp* (curse neregulate), caz în care charterul este însoțit întotdeauna de un conosament; prin acest tip special de contract de transport, navlositorul obține din partea armatorului, pe o perioadă determinată de timp, posesia și controlul complet al navei închiriate, în schimbul plății unei anumite sume de bani (chirie). În perioada de valabilitate a contractului de transport, navlositorul devine armator-chiriaș, asumându-și întreaga responsabilitate pentru navigația în bune condiții a navei, exploatarea și conducerea acesteia.

În cazul transportului cu *nave de linie* (curse regulate între anumite porturi, putând transporta mărfuri variate), în anumite condiții, conosamentul este aproape singurul document care conține condițiile esențiale ale contractului de transport maritim.

În legătură cu *condițiile de încărcare-descărcare*, respectiv precizarea celui care suportă cheltuielile respective, în practică se utilizează clauzele următoare:

- *FIO (free in and out)*, care prevede că aceste cheltuieli nu sunt incluse în navlu, fiind suportate de către navlositor;
- *FIOS (free in and out and stowed)*, situație în care cad în sarcina navlositorului și cheltuielile de stivuire a mărfurilor în hambarul navei;
- *Alongside (de-a lungul navei)*: mărfurile trebuie aduse de navlositor în raza de acțiune a bigilor navei (pârghii mobile fixate pe catarge);
- *Sotto Palanco (at ship's tackle)*, situație în care navlositorul are obligația să aducă mărfurile de-a lungul navei, sub palanc (dispozitiv de încărcare);
- *At ship's rail (la balustrada navei)*: potrivit acestei clauze, marfa trebuie adusă de navlositor la copastia navei, iar la descărcare armatorul trebuie să o predea destinatarului în același loc, revenindu-i astfel o parte din cheltuielile de încărcare-descărcare.

Contractele de navlosire conțin clauze referitoare la *contrastalii* (timpul folosit pentru încărcarea-descărcarea mărfurilor de pe navă, după perioada de *stalii* - perioada în care, potrivit

contractului de transport sau uzanțelor de port, nava trebuie să stea la dispoziția navlositorului, fără a pretinde de la acesta o plată suplimentară). Este posibil ca navlositorul să folosească pentru aceste operațiuni de încărcare-descărcare a mărfurilor o perioadă mai scurtă de timp decât perioada de stalii; pentru timpul în minus realizat, armatorul plătește navlositorului o sumă numită *primă (despatch)*. Perioadele de stalii, de contrastalii și de despatch se înscriu într-un document numit *time-sheet*, semnat de reprezentanții armatorului și navlositorului; dacă din anumite considerente nu poate fi întocmit acest document, atunci, în mod provizoriu, se întocmește un alt document numit *constatator (statement of facts)*.

Transportul feroviar

Condițiile transportului pe calea ferată sunt reglementate prin Convenția privind transporturile internaționale feroviare (*Convention relative aux transports internationaux ferroviaires C.O.T.I.F.*) la care participă toate țările europene și unele țări din Asia (Turcia, Iran, Irak, Siria). Documentul, cunoscut și drept *Convenția CIM* are ca anexă regulile cu privire la contractul de transport internațional de mărfuri pe calea ferată.

Transporturile internaționale de mărfuri se execută de către mai multe căi ferate în baza unui singur document de transport întocmit pe tot parcursul, sub forma *scrisorii de trăsură internațională (fraht)*, care este un contract de transport de adeziune, în sensul că expeditorul recunoaște condițiile transportului, stabilite în mod unilateral, de către căile ferate membre ale C.O.T.I.F. (procurarea vagoanelor, prezentarea mărfii la transport, răspunderea părților contract de transport, ș.a.). El se consideră încheiat din momentul în care calea ferată de predare a primit marfa la transport, însoțită de scrisoarea de trăsură pe care a aplicat ștampila sa; după aceasta, scrisoarea de trăsură face dovada încheierii contractului de transport, iar data ștampilei aplicată pe scrisoarea de trăsură este considerată ca dată a expedierii mărfii.

Transportul auto internațional

Contractul de transport auto internațional este acel contract de transport prin care un cărăuș auto profesionist se obligă să transporte unei persoane (exportator sau importator) o cantitate determinată de marfă, de la locul de expediere până la locul de destinație, în schimbul unei sume de bani (*taxa de transport*). Acest contract de transport se poate încheia telefonic, prin fax sau comandă de transport urmată de confirmarea comenzii.

C.M.R. (Convenția privitoare la transporturile internaționale de mărfuri pe cale rutieră) la care participă și țara noastră, stabilește în mod obligatoriu forma scrisă prin documentul numit "*scrisoare de transport tip C.M.R.*". Acest document se completează în trei exemplare originale, din care unul însoțește marfa și este predat destinatarului o dată cu aceasta, un alt exemplar rămâne la expeditor, dovedind încheierea contractului de transport, predarea mărfii în custodia cărăușului și condițiile de transport; al treilea exemplar este reținut de cărăuș.

Transportul aerian

Contractul de transport aerian de mărfuri este concretizat în *scrisoarea de transport aerian* sau *frahtul aerian (Airway Bill)* ce dovedește încheierea contractului de transport, primirea mărfurilor la transport de către compania de transport aerian, precum și condițiile transportului.

Scrisoarea de transport aerian este întocmită în trei exemplare originale și predată cărăușului împreună cu marfa; primul exemplar (pentru transportator) este semnat de expeditor; al doilea exemplar (pentru destinatar) este semnat de expeditor și transportator și însoțește marfa; al treilea exemplar este semnat de transportator după primirea mărfii și rămâne la expeditor.

4.3.4.2. INTERMEDIARII ÎN TRANSPORT

INTERMEDIARII ÎN TRANSPORT sunt prestatori de servicii, reprezentând interfața dintre firmă și

transportator, deținând informații utile firmei. Statutul juridic al intermediarilor poate fi cel al unui mandatar sau cel al unui comisionar.

Principalii intermediari în transport sunt:

- *tranzitarul portuar sau aeroportuar*: supraveghează operațiunile legate de trecerea mărfurilor dintr-un mijloc de transport în altul, în porturi și aeroporturi;
- *comisionarul acceptat în vamă*: se substituie exportatorului sau importatorului pentru a întocmi formalitățile în vamă;
- *navlositorul sau brokerul navlositor*: lucrează pe cont propriu sau pentru o firmă de transport, fiind permanent în contact cu piața navlurilor;
- *colectorul* (fr. *le groupeur*): organizează pentru transport expediții mici, pentru a forma unități de transport complete (vagoane, containere).

4.3.4.3. PREȚUL TRANSPORTULUI

În alegerea mijlocului de transport se ține seama de o serie de *factori*:

1. costul transportului

- *costul aparent*: reprezintă navlul ce trebuie plătit în cazul în care se alege varianta cea mai ieftină de transport;
- *costul real*: sunt luate în calcul elemente legate indirect de mijlocul de transport, cum ar fi:
 - asigurarea: prima de asigurare variază în funcție de modul de transport (de exemplu, prima de asigurare este de 3 ori mai mare în cazul transportului maritim decât în cazul transport aerian);
 - ambalajul: trebuie adaptat la natura mărfii transportate, la traseul parcurs și la mijlocul de transport utilizat;
 - depozitarea (stocarea): mijlocul de transport folosit determină o anumită frecvență a livrărilor, cu repercusiuni asupra stocurilor;

2. Alți factori

- *siguranța*:
- *securitatea fizică*: trebuie evaluate riscurile de deteriorare, de pierdere sau de furt ale mărfii pentru fiecare mijloc de transport;
- *respectarea termenelor*: durata transportului este influențată de mijlocul de transport, încărcarea respectiv descărcarea mărfii, tranzitul vamal;
- *restricțiile*:
 - *legate de marfă*: greutatea, volumul sau caracteristicile specifice ale mărfii;
 - *legate de condițiile geografice*: distanța și accesibilitatea la destinație a mărfurilor (de ex. infrastructura rutieră, echipamentele portuare și aero-portuare din țara de destinație);
- *imaginea*:
- alegerea mijlocului de transport trebuie să asigure o bună imagine a firmei și a mărfurilor transportate.

4.3.5. ASIGURAREA MĂRFURILOR ÎN TRAFIC INTERNAȚIONAL

ASIGURAREA se bazează pe o relație contractuală între posesorul bunului, în calitate de asigurat, și o companie de asigurări, în calitate de asigurător, prin care asiguratul transferă anumite riscuri asigurătorului, plătindu-i acestuia o sumă de bani denumită primă de asigurare, urmând ca, în cazul producerii daunelor, asigurătorul să îl despăgubească pe asigurat conform condițiilor stabilite în contract.

Scopul economic al asigurării este de a-l repune pe asigurat în situația patrimonială în care se afla înainte de producerea riscului.

4.3.5.1. CONDIȚIILE DE ASIGURARE

Pe piețele de asigurare maritimă se practică diverse modalități de acoperire a riscurilor în funcție de cererea de asigurări și de structura mărfurilor care fac obiectul comerțului internațional.

Condițiile de asigurare cele mai răspândite și care au devenit tradiționale în practica asigurărilor maritime pe plan mondial sunt:

- *FPA* sau "*Fără răspundere pentru avaria particulară*" (*Free from Particular Average*): acoperă numai daunele rezultate din pierderea totală a întregii încărcături sau a unei părți a acesteia, precum și daunele de avarie particulară, dacă acestea sunt determinate de riscurile obișnuite ale mărfii;
- *W.A.* sau "*Cu răspundere pentru avaria particulară*" (*With Particular Average*): acoperă daunele rezultate din avaria totală sau parțială a întregii încărcături sau a unei părți a acesteia, pricinuite de anumite riscuri specificate în mod expres în polița de asigurare (incendii, trăsnet, furtună, vârtej, explozie, eșuare, răsturnare, naufragiu, coliziune, etc.);
- *A.R.* sau "*Toate riscurile*" (*All Risks*): acoperă, indiferent de amploarea lor, daunele rezultate din avaria totală sau particulară a întregii încărcături sau a unei părți a acesteia, care au avut loc din orice cauză, cu excepția riscurilor speciale enumerate expres în polița de asigurare.

În forma enunțată mai sus, condițiile s-au practicat până în 1982, când Institutul Asigurătorilor din Londra a elaborat noi condiții de asigurare care să corespundă cât mai bine intereselor asiguraților, adoptate și puse în practică și de alte țări printre care și România. În prezent, mărfurile care fac obiectul transportului pe mare pot fi asigurate în una din următoarele condiții principale: A, B sau C, care se deosebesc de condițiile de asigurare folosite în trecut nu numai prin denumirea lor diferită, ci mai ales prin delimitarea mai clară și mai precisă a sferelor lor de acoperire.

Condiția de asigurare "A" este cea mai cuprinzătoare; în baza ei sunt acoperite toate riscurile de pierdere și avarie a bunului asigurat, cu excepția unor riscuri prezentate separat. Aceste excluderi sunt comune tuturor celor trei condiții și sunt formate din trei grupe de riscuri excluse:

a) *pierderea, avaria și cheltuiala rezultând din sau provocate de:*

- comportarea necorespunzătoare voită a asiguratului;
- scurgerea ordinară, pierderea uzuală în greutate sau volum, ori uzura normală a bunului asigurat;
- ambalarea și pregătirea insuficientă sau necorespunzătoare a bunului asigurat;
- viciul propriu sau natura voiajului sau a călătoriei;
- întârzierea directă, chiar dacă se datorează unui risc asigurat (cu unele excepții prevăzute de condițiile comune);
- pierderea voiajului sau a călătoriei;
- insolvabilitatea sau neîndeplinirea obligațiilor financiare de către proprietari, administratori, navlositori sau operatorii navei;
- utilizarea oricărei arme de război care folosește fisiunea și/sau fuziunea atomică, nucleară sau altă reacție asemănătoare, altă forță sau alt obiect radioactiv;
- contaminarea radioactivă;
- stare de nenavigabilitate a navei, faptul că nava sau containerul sunt inadecvate pentru transportul, în bune condiții, al bunului asigurat, dacă asiguratul sau prepușii au cunoștință de starea de nenavigabilitate sau de inadecvare în momentul încărcării bunului asigurat.

Pentru aceste categorii de riscuri excluse nu există acoperire printr-o asigurare suplimentară.

b) *Riscuri de război (conflicte militare).*

c) *Riscuri de greve (conflicte sociale).*

Aceste ultime două categorii de riscuri, excluse din condițiile de bază, pot fi acoperite prin asigurare suplimentară.

Condiția de asigurare "B" acoperă, cu excepția excluderilor a), b), c) de mai sus, pierderea și avaria la bunul asigurat cauzate de: incendiu sau explozie; eșuarea, scufundarea sau răsturnarea navei sau ambarcațiunii; răsturnarea sau deraierea mijlocului de transport terestru; coliziunea sau contactul navei, ambarcațiunii sau mijlocul de transport, container sau loc de depozitare; descărcarea mărfurilor

într-un port de refugiu; cutremur de pământ, erupție vulcanică sau trăsnet; sacrificiul în avaria comună; aruncarea mărfii sau luarea ei de valuri peste bord; intrarea apei de mare, lac sau râu în navă, ambarcațiune, mijloc de transport, container sau loc de depozitare; dauna totală a unui colet pierdut peste bord sau căzut în timpul încărcării sau descărcării pe/și de pe navă, ambarcațiune sau mijloc de transport.

Condiția de asigurare "C" are o sferă de cuprindere mai redusă decât condiția "B" și acoperă (cu condiția excluderilor de mai sus) pierderea și avaria la bunul asigurat cauzate de: incendiu sau explozie; eșuarea, scufundarea sau răsturnarea navei sau ambarcațiunii; răsturnarea sau deraierea mijlocului de transport terestru; coliziunea sau contactul navei, ambarcațiunii sau mijlocului de transport cu un obiect exterior, altul decât apa; descărcarea mărfurilor într-un port de refugiu; sacrificiul în avaria comună; aruncarea peste bord.

Asociate cu condițiile de asigurare "B" și "C" sau separat, se pot practica și următoarele condiții:

- condiția "*riscuri de furt, jaf și nelivrare*": în baza ei sunt acoperite cu excepția excluderilor a), b), c) de mai sus, pierderea și avaria la bunul asigurat cauzate de furt, jaf și nelivrare a unui colet întreg;
- condiția "*riscuri de depozitare*": acoperă (cu excepția excluderilor de mai sus) pierderea și avaria la bunul asigurat cauzate de: incendiu, trăsnet, explozie, chiar dacă trăsnetul și explozia nu au fost urmate de incendiu; ploaie torențială, inclusiv efectele indirecte ale acesteia; grindină, inundație, furtună, uragan, cutremur de pământ; prăbușire sau alunecare de teren; greutatea stratului de zăpadă sau de gheață; avalanșe de zăpadă și căderea pe clădiri sau alte construcții a unor corpuri; furt prin efracție.

Existența mai multor categorii de condiții de asigurare a mărfurilor răspunde mai bine necesităților practice ale comerțului internațional deoarece nu toate mărfurile necesită o acoperire împotriva tuturor riscurilor. Important este ca marfa să fie asigurată împotriva acelor riscuri care reprezintă pericole reale pentru aceasta în expediția respectivă.

4.3.5.2. FORMALITĂȚILE DE ASIGURARE

În vederea încheierii contractului de asigurare a mărfurilor firma de comerț exterior remite expeditorului *cererea de asigurare*; aceasta cuprinde: numele celui care dispune emiterea poliței de asigurare; numărul contractului, acreditivului, facturii externe; condiția de livrare; ruta de transport asigurată; modalitățile și mijloacele de transport, pavilionul și numele navei; numărul de conosament; date referitoare la marfă; valoarea navlului; condiția de asigurare; valoarea asigurată. Pe baza acestui document, expeditorul încheie cu casa de asigurări contractul (polița) de asigurare și îl avizează pe exportator printr-un aviz de asigurare.

POLIȚA DE ASIGURARE este documentul care atestă acordul de voință dintre asigurat (care se obligă să plătească o anumită sumă de bani - prima de asigurare) și asigurător care, în schimbul primei, se obligă să-l despăgubească pe asigurat pentru daunele pe care le-ar suferi datorită producerii riscurilor asigurate.

Polița de asigurare poate fi *nominativă* sau *la ordin*, în acest din urmă caz fiind transmisibilă către terți prin andosare.

Polițele de asigurare pot fi: maritime sau fluviale, terestre sau aeriene, *casco* (pentru mijlocul de transport), *cargo* (pentru marfă) și *de navlu* (pentru prețul transportului maritim).

Polița de asigurare a mărfurilor (*polița cargo*) este de mai multe feluri:

- *polița de abonament* (cea mai frecvent utilizată) prin care se asigură mărfurile transportate într-un anumit interval de timp;
- *polița pe călătorie* prin care se asigură un transport determinat de marfă;
- *polița flotantă* prin care se stabilește un plafon valoric în limita căruia se pot face mai multe transporturi de marfă, până la epuizarea sumei prevăzute în poliță;
- *polița de evaluare* când evaluarea mărfurilor transportate se face ulterior, după avariere, pe baza facturilor.

Asigurarea cargo se încheie pentru o valoare de bază reprezentând valoarea mărfurilor aflate în trafic internațional, inclusiv cheltuielile aferente transportului acestora. Totodată, ținând cont de faptul că valoarea prejudiciului comercial suferit de asigurat în cazul producerii riscului, se admite că valoarea asigurată poate fi majorată cu până 20% față de valoarea de bază. Prima de asigurare se va calcula în mod corespunzător.

Căsuța 15. Exemplu de asigurare

Să presupunem că valoarea mărfii în condiția CFR este de 5.000 USD, iar prima de asigurare este de 0,2%. Dacă avem în vedere un procent de 10% pentru prejudiciul comercial, valoarea mărfii, inclusiv asigurarea (valoarea CIP) va fi:

$$\text{CIP} = 5.000 + 0,2\% \times 1,1 \times \text{CIP}$$

$$\text{CIP} = 5.000 : (1 - 1,1 \times 0,002) = 5.011,02 \text{ USD}$$

Prima de asigurare va fi de 11,02 dolari, iar în caz de avarie și pierdere totală a mărfii, asiguratul va primi:

$$5.011,02 \times 1,1 = 5.512,12 \text{ dolari.}$$

Perioada de asigurare se întinde din momentul preluării mărfii de către primul cărauș și până la preluarea acesteia de către destinatar sau, în lipsa preluării, se consideră:

- 15 zile după sosirea la destinație, în cazul transporturilor terestre și aeriene;
- 60 de zile după descărcarea mărfii, pentru transporturile maritime.

4.3.6. VĂMUIREA MĂRFURILOR

Ca regulă generală, de vămuire trebuie să se ocupe partenerul care domiciliază în țara unde se efectuează operațiunea: exportatorul îndeplinește formalitățile de vămuire la export, iar importatorul pe cele de import.

Totuși, în cadrul anumitor condiții de livrare cumpărătorul se va ocupa de îndeplinirea formalităților vamale de export, după cum, în cazul altor condiții de livrare, vânzătorul va trebui să îndeplinească formalitățile vamale în țara importatorului.

4.3.6.1. PROCEDURA VAMALĂ

PROCEDURA VAMALĂ reprezintă ansamblul formalităților necesare pentru vămuirea mărfurilor.

Aceasta cuprinde:

- pregătirea mărfii pentru vămuire, respectiv prezentarea acesteia la serviciul vamal competent, astfel încât marfa să poată fi supusă verificării;
- întocmirea unei declarații detaliate privind marfa aflată în vamă (declarația vamală);
- stabilirea regimului vamal la care este supusă marfa, în baza căruia se stabilesc taxele ce urmează a fi plătite și controalele ce vor fi efectuate;
- efectuarea controlului (dacă este cazul) și plata efectivă a taxelor, astfel încât, marfa să fie declarată liberă de vamă.

DECLARAȚIA VAMALĂ este documentul scris, întocmit de deținătorul mărfii sau un reprezentant al acestuia, prin care se prezintă elementele necesare vămuirii mărfii la export sau import.

În general, se utilizează formalități diferite pentru export, import sau tranzit. În țările Uniunii Europene, începând de la 1 ianuarie 1988 s-a introdus *documentul administrativ unic (DAU)* care cuprinde, în același formular, declarația pentru export, tranzit și respectiv import.

Principalele *elemente* ale unei declarații vamale după modelul DAU sunt următoarele:

- *indicarea tipului de operațiune* (în cazul DAU este vorba de un cod care arată dacă este vorba de schimburi intracomunitare, schimburi cu terți sau schimburi cu AELS);
- *precizarea încadrării tarifare* (în cazul DAU se indică printr-un cod poziția din nomenclatorul

de produse căreia îi corespunde marfa ce face obiectul vămuirii);

- *originea mărfii* (în cazul DAU se are în vedere nu proveniența acesteia, ci locul unde marfa a suferit ultima transformare importantă);

- *valoarea în vamă* ce servește ca bază de calcul pentru calcularea taxelor vamale (în UE este vorba de valoarea franco frontieră UE și anume, valoarea de tranzacție, așa cum aceasta rezultă din facturi).

REGIMUL VAMAL reprezintă statutul juridic pe care-l va primi marfa în procesul vămuirii; acesta indică, pe de-o parte, dacă și unde se vor plăti taxe vamale, iar pe de altă parte, dacă și în ce condiții marfa va fi supusă controlului vamal.

Regimurile vamale sunt de două tipuri: comune (sau definitive) și suspensive. *Regimul vamal comun* se aplică automat, în conformitate cu legea vamală, și privește majoritatea mărfurilor de export-import. *Regimurile vamale suspensive* au ca efect suspendarea plății anumitor taxe vamale sau a aplicării unor măsuri de control; ele trebuie să fie solicitate în mod expres. În practica vamală a UE principalele regimuri suspensive sunt legate de operațiunile de tranzit, de importul pentru producția de export (regimul de *drawback*), de importul temporar, de depunerea mărfii în antrepozitele vămii, etc.

4.3.6.2. FORMALITĂȚILE VAMALE ÎN ROMÂNIA

Mărfurile de export/import trebuie să facă în România obiectul unei declarații vamale, indiferent dacă acestea sunt sau nu supuse conform reglementărilor în vigoare impunerii vamale.

DECLARAȚIA VAMALĂ este un document prin care declarantul:

- *solicită un regim vamal pentru marfa prezentată (export, import, reexport, etc.);*
- *se angajează să-și îndeplinească obligațiile ce-i revin potrivit regimului vamal (ex. să plătească taxele vamale aferente mărfii);*
- *furnizează informațiile necesare pentru stabilirea obligațiilor fiscale, asigurarea urmăririi curente a operațiunilor de comerț exterior, precum și pentru scopuri statistice.*

Declarația vamală se întocmește pe formulare tip și cuprinde o descriere detaliată a operațiunii (parteneri, marfă, valoare factură, condiția de livrare, termenul de livrare, condiții de plată, etc.); întocmirea și depunerea ei se poate face de către agentul economic (exportator sau importator) sau de o persoană juridică specializată - comisionarul în vamă. Rolul acestuia din urmă este de a îndeplini, în numele și în contul exportatorilor, respectiv importatorilor, declararea în detaliu a mărfurilor, prin depunerea la autoritățile vamale a declarației vamale scrise, prezentarea mărfurilor declarate la controlul vamal și achitarea la vamă a drepturilor convenite bugetului de stat.

Pe lângă declarația vamală, cel care solicită vămuirea trebuie să depună la organele vamale și o serie de alte documente: factura, licența de export sau import (dacă este cazul), documente de transport, o serie de certificate (de origine, de preferință vamală, etc.), o serie de documente ale agentului economic (certificat de înmatriculare, cod fiscal, etc.).

În cazul unei operațiuni de import, la Declarația vamală se adaugă *Declarația privind valoarea în vamă*. Acest document cuprinde printre altele: elementele de identificare a celor doi parteneri (numărul și data facturii externe, a documentului de transport și a celui de asigurare), existența unor legături juridice între cei doi parteneri, prețul net al mărfii, cheltuielile de transport, asigurare și manipulare a mărfii pe parcurs extern, condiția de livrare, valuta contractuală și cursul său, punctul vamal și metoda de evaluare vamală folosită.

Valoarea în vamă este determinată, în țara noastră, prin aplicarea articolului III al GATT și are la bază prețul de import al mărfii, format din prețul extern în valută, conform facturii externe, la care se adaugă:

- cheltuielile de transport pe parcursul extern, pentru mărfurile importate;
- cheltuielile de încărcare, descărcare și de manipulare conexe transportului mărfurilor importate, achitate pe parcurs extern;
- costul asigurării, precum și alte cheltuieli pe parcursul extern.

În acest fel, prețul extern devine un *preț franco frontieră română* (sau *CIF*); acest preț este transformat în lei la cursul de schimb calculat și comunicat de Banca Națională în acest sens.

În condițiile unei taxe ad valorem, la prețul în lei astfel obținut se adaugă: contravaloarea taxei vamale și contravaloarea comisionului vamal. Totodată se vor calcula, după caz, accizele și comisionul, obținându-se suma totală datorată de agentul economic bugetului de stat.

Exemplu de calcul al drepturilor și taxelor către bugetul de stat la import

Presupunem o marfă de import cu un preț facturat de 10.000 USD; cheltuielile cu transportul, asigurarea și alte cheltuieli pe parcursul extern reprezintă 2.000 USD, iar cursul de schimb este 1 USD = 4,1000 RON. VV reprezintă valoarea în vamă, respectiv prețul franco frontieră română, exprimată în lei (ROL); PE este prețul mărfii în valută (USD), condiția FOB; T este prețul transportului pe parcurs extern; A este prețul asigurării, în valută (USD) și CS este cursul de schimb al leului (ROL).

Căsuța 16. CAZUL 1 – Aplicarea Regimului Tarifar de Bază

Valoarea în vamă va fi:

$$VV = (PE + T + A) \times CS,$$

În cazul nostru:

$$VV = (10.000 + 2.000) \times 4,1000 = 49.200 \text{ RON}$$

La o taxă vamală (tv) ad valorem de 10%, importatorul va trebui să plătească 4.920 RON taxe vamale:

$$49.200 \text{ RON} \times 10\% = 4.920 \text{ RON}$$

În plus, comisionul vamal fiind de 0,5%, el va datora autorităților vamale 246 RON:

$$49.200 \text{ RON} \times 0,5\% = 246 \text{ RON}$$

În cazul în care marfa este supusă unor taxe accize de 20%, valoarea accizelor va fi:

$$(49.200 + 4.920 + 246) \times 20\% = 10.873,2 \text{ RON}$$

În sfârșit, dacă se percepe o taxă asupra valorii adăugate de 19%, va mai trebui plătită la bugetul de stat suma de:

$$(49.200 + 4.920 + 246 + 10.873,2) \times 19\% = 12.395,5 \text{ RON}$$

După cum se observă, față de un preț de import franco frontieră de 49.200 RON, taxele vamale, accizele și TVA încarcă marfa cu încă:

$$4.920 + 246 + 10.873,2 + 12.395,5 = 28.434,7 \text{ RON},$$

adică aproape 58% din prețul de import franco frontieră.

Căsuța 17. CAZUL 2 – Aplicarea Regimului Tarifar Preferențial

Valoarea în vamă va fi:

$$VV = (PE + T + A) \times CS$$

În cazul nostru:

$$VV = (10.000 + 2.000) \times 4,1000 = 49.200 \text{ RON}$$

Taxa vamală de import determinată pe baza Tarifului Vamal de Import al României, coloana taxe vamale preferențiale Uniunea Europeană este exceptat, adică tv = 0 RON.

De asemenea, comisionul vamal de 0,5% nu se datorează, adică cv = 0 RON.

Acciza de 20% rămâne, dar de această dată, datorită regimului preferențial, baza de calcul este valoarea în vamă:

$$49.200 \text{ RON} \times 20\% = 9.840 \text{ RON}$$

La fel, și baza de calcul pentru TVA este redusă:

$$(49.200 + 9.840) \times 19\% = 11.217,6 \text{ RON}$$

Observăm deci, că în cazul tarifelor preferențiale (de ex. în comerțul cu țările membre UE), prețul

de import franco frontieră este majorat într-o măsură mai mică:

$9.840 + 11.217,6 = 21.057,6$ RON,
aproximativ 43% din prețul de import franco frontieră.

După depunerea declarației vamale și a celorlalte documente, serviciul vamal procedează la validarea declarației vamale. În acest sens, au loc următoarele activități: controlul documentelor, confruntarea datelor din declarație cu cele din documentele anexate, controlul fizic al mărfurilor (se verifică natura mărfurilor, cantitatea prezentată față de cea declarată, etc.), verificarea calculelor drepturilor și impozitelor.

După control și verificări are loc achitarea drepturilor și taxelor vamale, iar serviciul vamal aplică semnătura și ștampila pe declarația vamală, act ce confirmă validarea acesteia. Din acel moment, titularul poate să dispună de mărfurile ce au făcut obiectul declarației vamale (mărfurile sunt *libere de vamă*).

4.4. Tranzacții comerciale speciale

4.4.1. TRANSFERUL INTERNAȚIONAL DE TEHNOLOGIE

Transferul internațional de tehnologie înglobează un număr important și divers de tranzacții comerciale, între care cele mai importante sunt:

- comerțul cu brevete de invenții și inovații;
- comerțul cu know-how;
- franchisingul;
- operațiunile de consulting-engineering.

Toate la un loc și fiecare în parte se bucură de un interes major în toate țările lumii, fiind calea prin care se asigură asimilarea rapidă a noilor cuceriri ale științei și tehnicii.

4.4.1.1. COMERȚUL CU BREVETE DE INVENȚII ȘI INOVAȚII

INVENȚIA poate fi considerată creația care prezintă noutate și progres față de stadiul cunoscut al tehnicii și al practicii mondiale (creația care nu a mai fost brevetată sau făcută publică în țară sau străinătate) și care reprezintă o soluție ce poate fi aplicată prin rezolvarea unor probleme ale vieții economice și sociale. Condițiile de brevetare a unei invenții sunt deci caracterul industrial⁶⁴, noutatea și progresul.

BREVETUL DE INVENȚIE este un titlu eliberat de stat, care atestă caracterul de invenție al obiectului său. În temeiul brevetului, titularului i se conferă o serie de drepturi, dintre care cel mai important este dreptul de folosire exclusivă a invenției, în sensul că numai titularul poate dispune de obiectul brevetului, fie exploatându-l personal, fie autorizând pe alții să-l exploateze. Brevetul creează premisele pentru recompensarea autorului.

Acesta generează și anumite obligații pentru titular și anume: obligația de a exploata invenția în conformitate cu prevederile legii; obligația de plată a unor anuități către stat, până la împlinirea termenului de valabilitate a brevetului (care nu depășește 20 de ani), și altele.

Brevetul de invenție îndeplinește o serie de *funcții*: de garantare de către stat a dreptului de proprietate asupra invenției; de informare cu privire la progresul științei și tehnicii, concretizat în invențiile brevetate; de facilitare a transferului dreptului de exploatare a invenției, ceea ce constituie un puternic stimulent pentru dezvoltarea comerțului și a cooperării economice internaționale în acest domeniu; de comercializare a produselor realizate pe baza unor invenții în alte state.

⁶⁴ Acest concept are o accepțiune generică, deoarece invențiile nu vizează numai industria propriu-zisă.

Regimul internațional al invențiilor este guvernat de prevederile Convenției internaționale încheiate la Paris în 1983, prin care a fost constituită “Uniunea internațională pentru protecția proprietății industriale”, care a fost supusă unor revizuri periodice și care are un caracter deschis.

CONTRAFACEREA este o atingere adusă dreptului exclusiv de exploatare a titularului unui brevet; ea poate îmbrăca mai multe forme, cum sunt: contrafacerea prin fabricare, respectiv producerea materială a unui produs brevetat sau utilizarea unui procedeu acoperit prin brevet; contrafacerea prin folosire, respectiv întrebuințarea obiectului brevetului în scopuri comerciale; contrafacerea prin punerea în circulație de obiecte contrafăcute, vânzare sau expunere spre vânzare.

Concurența neloială cuprinde diferite forme ale unor acte de concurență, cum ar fi: intenția de a crea confuzii cu privire la proveniența unor produse, denigrarea, uzurparea calității de inventator, reclama comparativă critică, reclama înșelătoare, divulgarea unor secrete de fabrică etc., prin care se aduc prejudicii celor ce beneficiază de dreptul de exploatare a invenției.

Comerțul cu brevete de invenții cunoaște, în ultimele decenii, o puternică dezvoltare și se realizează prin mai multe forme și tehnici comerciale.

CESIUNEA este una din formele de comercializare prin care titularul unui brevet de invenție transmite dreptul său de proprietate asupra brevetului ca atare, unei terțe persoane. În lipsa unor prevederi specifice, cesiunea urmează regimul juridic de drept comun al contractului de vânzare-cumpărare și poate fi: definitivă sau temporară. În ceea ce privește întinderea cesiunii, aceasta poate fi totală, dacă privește brevetul în întregime și întregul teritoriu pe care invenția este protejată și parțială, parțialitatea vizând teritoriul, aplicațiile posibile ale invenției, conținutul dreptului transmis (se poate concede, de exemplu, dreptul exclusiv de a fabrica un anumit produs, dar nu și cel de comercializare etc.). Deoarece este dificil de susținut că obligația cedentului de a admite actele de exploatare ale cesionarului, le include și pe acelea de a remite cesionarului know-how-ul privitor la exploatare și de a acorda asistență tehnică necesară, se impune ca în contractul internațional de cesiune de brevet aceste obligații complementare să fie prevăzute în mod expres.

Aportul unui brevet într-o societate economică mixtă. Aportul unei părți la o societate mixtă de producție și, eventual, comercializare, poate consta și în transmiterea către aceasta a proprietății sau numai a folosinței unui brevet de invenție. Partea care aduce o asemenea contribuție în societate, va fi obligată, ca și în cazul cesiunii, să garanteze împotriva viciilor ascunse ale brevetului. La dizolvarea societății, partea al cărei aport a constat în brevetul în cauză nu are dreptul de a-l reține, dacă un asemenea drept nu este prevăzut de statut.

LICENȚIEREA reprezintă înțelegerea pe bază de contract prin care titularul unui drept de proprietate industrială transmite, în acest mod, unei alte persoane, în total sau în parte, folosința dreptului său exclusiv de exploatare, în schimbul plății unei sume de bani sau alte foloase. Titularul dreptului a cărui folosință se transmite se numește licențiar, iar beneficiarul folosinței acestui drept, licențiat.

Contractul de licență de brevet este un contract *consensual, sinalagmatic, cu titlu oneros, comutativ și intuitu personae*; se încheie, de regulă, în formă scrisă și se redactează în așa fel încât să se adapteze cât mai bine la produsele, teritoriul, condițiile pieței unde se desfășoară producția și comercializarea sub licență și la raporturile pe care părțile doresc să le stabilească între ele. Față de contractele comerciale obișnuite, vizând comerțul cu mărfuri tradiționale, cele de licență *se particularizează* prin diferite aspecte. Printre acestea, un rol însemnat îl dețin cele referitoare la diferitele restricții sau limitări. Astfel, întinderea licenței, respectiv a dreptului de exploatare acordat beneficiarului, poate comporta o serie de restricții sau limitări, considerate a deriva din dreptul la brevet și care reflectă existența unor aspecte divergente ale intereselor partenerilor:

- *limitări temporale* - durata contractului putând fi inferioară intervalului de timp rămas până la expirarea brevetului, obiect al contractului;
- *limitări teritoriale* - exploatarea de către licențiat a brevetului urmând să se limiteze la o anumită porțiune din teritoriul, unde acesta se bucură de protecție;
- *limitarea la o firmă sau întreprindere determinată* - exploatarea brevetului nefiind permisă decât în anumite unități productive ale beneficiarului, expres menționate în contract;

- *limitări în ce privește obiectul licenței* - în cazul în care invenția este susceptibilă de aplicații multiple, licențiatul va fi obligat să exploateze procedeul referitor la aplicația specificată în contract;
- *limitări cantitative* - vizând volumul (sau valoarea) producției și a comercializării;
- *limitarea actelor de exploatare* - se poate prevedea, de exemplu, fabricarea unui produs sub licență, dar nu și comercializarea acestuia.

Încălcarea de către licențiat a restricțiilor menționate este calificată drept contrafacere.

Clasificarea contractelor de licență se face în funcție de mai multe criterii. Astfel, după *conținutul drepturilor conferite licențiatului*, distingem: contracte de licențe exclusive și contracte de licențe simple.

Licența exclusivă presupune faptul că licențiarul acordă licențiatului dreptul exclusiv de utilizare a invenției, renunțând la concederea unor drepturi identice terților. Astfel de licențe cunosc, la rândul lor, două variante: o formă atenuată și alta absolută. În primul caz licențiarul își păstrează dreptul să folosească în nume și pe cont propriu invenția, iar în al doilea caz se obligă, în afara faptului de a nu mai acorda alte licențe, să renunțe el însuși la orice exploatare a obiectului contractului. Prin încheierea unor contracte de licență exclusivă se urmărește limitarea sau excluderea concurenței în domeniul la care se referă brevetul obiect al contractului, deși acest obiectiv trebuie privit cu rezervă deoarece licențiarul are la rândul său, de regulă, dreptul de a acorda licențe simple.

Licența simplă presupune faptul că licențiarul, acordând licențiatului dreptul de exploatare a invenției brevetate, își rezervă dreptul de a acorda licența în cauză și altor beneficiari. În această situație este posibil ca, pentru aceeași convenție, condițiile de achiziționare și exploatare să difere de la un contract de licență la altul. Contracarea unei asemenea situații se face prin includerea tot mai frecventă în contractul de licență simplă a *clauzei națiunii sau firmei celei mai favorizate*, care asigură beneficiarului extinderea în favoarea sa a oricărei condiții mai favorabile, consimțită de concedent unui beneficiar ulterior și, de asemenea, prin utilizarea *licențelor neexclusive colective*, licențiarul cedând în condiții identice, prin același contract economic, folosința dreptului său de exploatare.

Contractele de licență se mai pot clasifica și în *licențe limitate sau parțiale*, care se deosebesc de cele *nelimitate sau totale* prin întinderea diferită a teritoriului pe care își produc efectele, a duratei exploatării sau a naturii activității pentru care licența este acordată (fabricare, comercializare, export etc.). În mod practic, atât licențele exclusive, cât și cele simple, pot suferi toate categoriile de limitări ale întinderii dreptului de exploatare, amintite anterior.

Efectele contractului de licență privesc obligațiile și drepturile părților. *Licențiarului* îi revin, de regulă, următoarele *obligații* principale:

- *obligația de remitere*, conform căreia acesta trebuie să pună la dispoziția licențiatului folosința dreptului de a exploata brevetul. Pentru a-și proteja interesele, părțile au sarcina de a preciza exact, în contract, conținutul acestei obligații și mai ales, dacă ea privește și transmiterea către beneficiar a perfecționărilor ulterioare aduse invenției, precum și comunicarea de know-how și acordarea de asistență tehnică, deoarece este riscant ca acestea să fie prezumate;

- *obligația de garanție*, privind existența și validitatea dreptului transmis, precum și exercitarea acestuia. Licențiarul va trebui să garanteze că dreptul nu este viciat, în sensul că brevetul a fost acordat reglementar, iar titularul nu a decăzut între timp din drept, ca urmare a renunțării sale exprese sau neplătii anuităților. El va garanta că și sub aspect tehnic, obiectul contractului este realizabil și exploatabil. În ceea ce privește valoarea comercială a dreptului transmis, aceasta nedepinzând de realizarea condițiilor juridice și tehnice, ci de influența factorilor economici și industriali conjuncturali, licențiarul nu este obligat să garanteze rentabilitatea exploatării dacă părțile nu au avut în vedere o rentabilitate anume atunci când au încheiat contractul.

De asemenea, licențiarul garantează împotriva *evicțiunii*, atât pentru fapta terților, pe care trebuie să-i acționeze în contrafacere, dacă aceștia tulbură folosința de către beneficiar, sau, în cazul licenței exclusive, să permită licențiarului să intenteze personal o astfel de acțiune, cât și pentru fapta proprie, obligându-se a se abține de la orice act de natură a tulbura exploatarea de către beneficiar. Cunoașterea și respectarea acestor elemente devin deosebit de importante în situații de reziliere a contractului sau de plată a redevențelor.

Licențiatul, la rândul său, are o serie de *obligații*, cele mai importante fiind *obligația de a exploata licența*, care trebuie să fie serioase și efective: dacă contractul cuprinde clauza utilizării brevetului cu “efort maxim”, licențiatul are obligația de a exploata licența obținută la capacitatea întreagă în condiții intensive; *obligația de plată a prețului*, licențierea având de regulă caracterul unui contract cu titlu oneros; *obligația de a păstra secretul*; *obligația de non-concurență*; *obligația de a nu contesta validitatea brevetului*; *interdicția de a acorda sublicențe*; *obligația de a se aproviziona cu materii prime și materiale exclusiv de la licențiar sau din sursa indicată de acesta*; *obligația de a respecta anumite prețuri de vânzare*; *obligația de a comunica perfecționările aduse de licențiat invenției (grant-back clause)*. Negocierea și cuprinderea în contract a unor asemenea clauze trebuie făcută cu deosebită precauție, atât datorită faptului că ele reprezintă sarcini adesea oneroase pentru beneficiarul licențiat, cât și ca urmare a faptului că ele pot fi lovite de nulitate (așa zisele “dispoziții restrictive”).

Stabilirea prețului licenței de brevet se poate face prin mai multe metode. Astfel, decontarea de către licențiat a unor *redevențe periodice (running royalties)* calculate ca procente pe unitatea de produs fabricat sau comercializat sub licență sau *metoda ad valorem* (calculul se face la volumul valoric al produselor comercializate sub licență). În acest ultim caz, în cadrul anumitor limite valorice, procentul de *royalties* variază de obicei invers proporțional cu creșterea acestor limite. Pornind de la exercitarea legală a obligației de exploatare a licenței, un plafon minim asupra căruia se va aplica procentul de redevență poate fi prevăzut expres în contract (clauza de minim garantat).

În general, se obișnuiește ca primul an de valabilitate a contractului de licență să conțină o scutire sau facilități acordate licențiatului în privința plății redevențelor. Repartizate pe întreaga durată a contractului, mărimea drepturilor de *royalties* variază liniar, proporțional cu valoarea producției obținută de licențiat, sau logaritm, după modelul ecuațiilor:

$$Y = Rx + r,$$

$$Y = \log x + r, \quad x > r,$$

în care:

Y - mărimea drepturilor de *royalties*;

x - mărimea producției anuale obținută de licențiat pe durata contractului;

R - procentul de *royalties* stabilit prin contract;

r - *royalty anual minim garantat de licențiat*.

Altă metodă constă în plata de către licențiat a unor *sume forfetare (lump sum)* sau a unei *combinații de sume forfetare și redevențe periodice*. Aceste metode se utilizează mai ales când licențierii au rețineri în a pune la dispoziția licențiaților date privind producția obținută sub licență. Suma forfetară se poate calcula prin însumarea redevențelor minime anuale, din care se deduce taxa scontului existentă în țara respectivă:

$$S_G = \sum_{n=1}^m r_n - R_s$$

în care:

S_G = suma forfetară;

r_n = *royalty* minim anual;

R_s = taxa scontului;

m = numărul de ani pentru care s-a încheiat contractul.

Eșalonarea plăților constituie un alt element important al contractelor de licență și este, de obicei, corelată cu îndeplinirea obligațiilor asumate de licențiar. Ea trebuie să permită programarea activității desfășurate în comun de licențiat și licențiar și asigură, totodată, livrarea corespunzătoare a tehnologiei de către licențiar.

Durata contractului. Contractul de licență de brevet se consideră a fi încheiat pentru întreaga perioadă de valabilitate a brevetului, dacă părțile nu convin să prevadă un alt termen. Exploatarea licenței poate continua și după expirarea perioadei în care brevetul se bucură de protecție, cu sau fără plata de redevențe. Dacă în contract este cuprinsă și o *licență de marcă*, părțile vor trebui să facă precizările necesare cu privire la folosința dreptului de utilizare a mărcii, după expirarea validității brevetului. Contractul va putea fi reziliat înainte de încheierea termenului, ca urmare a neîndeplinirii obligațiilor părților, precum și din alte motive cum ar fi, de exemplu, apariția pe piață a unor

tehnologii sau produse superioare ce nu mai justifică, din punct de vedere economic, fabricarea și vânzarea sub licență respectivă.

Executarea contractului de licență face necesară colaborarea între licențiar și licențiat deoarece, în principiu, partenerii sunt interesați să aducă pe piață produse de calitate, mai ales dacă se utilizează sistemul participării la câștig și la pierdere (încasarea drepturilor de royalties).

Contractele internaționale de transfer de tehnologie pot avea ca obiect, în mod simultan, două sau chiar mai multe drepturi diferite de proprietate industrială. De exemplu, licența de brevet poate fi însoțită și de transferul drepturilor de utilizare a mărcii, precum și comunicarea de know-how.

Căsuța 18. Contractul de licențiere – clauze

1. *Părțile contractante* (datele de identificare a licențiatorului și licențiatului – adresă, nr. de înregistrare, CUI, cont bancar, reprezentant legal, calitate (vânzător sau beneficiar))
2. *Obiectul contractului* (dreptul de utilizare a licenței.... (ex. o aplicație software), tip de licență, perioada de acordare a licenței și perioada de valabilitate a contractului)
3. *Obligațiile licențiatorului*
4. *Obligațiile licențiatului*
5. *Preț* (taxa de licență, redevențe și condiții și termen de plată a acestora, penalități)
6. *Notificări* (modalitate de notificare (scris, e-mail), limba, date de contact)
7. *Forța majoră* (ce se înțelege prin forță majoră și efecte)
8. *Încetarea contractului* (modalități de încetare a contractului și efecte produse)
9. *Clauze finale* (posibilități de modificare, teritoriul acoperit de licențiere, legea care guvernează contractul, modul de soluționare a litigiilor)
10. *Data și numărul de exemplare semnate*
11. *Semnătura licențiatorului și a licențiatului*
12. *ANEXA* – este parte integrantă din contract și se referă la descrierea aplicației care face obiectul contractului, furnizarea / instalarea aplicației, predarea aplicației, utilizarea aplicației, asistență tehnică și service, declarații și garanții ale licențiatorului, drepturile de proprietate intelectuală, confidențialitate

4.4.1.2. COMERȚUL CU KNOW-HOW

Conceptul de *know-how* (*a ști cum, savoir faire*) utilizat mai întâi în S.U.A. încă din 1916, și-a dobândit consacrarea pe plan juridic și comercial în perioada postbelică. În prezent, comerțul cu know-how ocupă un loc însemnat atât la nivel național, cât și în relațiile economice internaționale și aceasta se datorează mai multor *factori*, printre care menționăm:

- rolul prioritar ocupat în prezent de activitatea de cercetare-dezvoltare în înfăptuirea progresului în toate domeniile vieții social-economice;
- importanța deosebită, atât pe plan național, cât și internațional, a transferului de cunoștințe ca o cale însemnată de atingere a unor performanțe economice;
- preferința pentru protecție și transferul sub formă de know-how generată, adesea, de procedura greoaie, îndelungată și costisitoare, implicată de înregistrarea invențiilor și eliberarea brevetelor;
- imposibilitatea încadrării tuturor cunoștințelor tehnico-științifice în termenii convenționali ai brevetului, ceea ce impune necesitatea transferării acestora ca obiect independent al contractului comercial;
- dorința de a păstra secretul, fie și temporar, asupra anumitor cunoștințe tehnice, în scopul de a le valorifica cu eficiență ridicată, secretul fiind deci, uneori, preferat securității date de brevet;
- complexitatea deosebită, caracteristică descrierilor de brevete de invenții, face, de cele mai multe ori, imposibilă exploatarea acestora în lipsa furnizării unor elemente suplimentare.

În transmiterea de know-how pe baze comerciale o importanță deosebită o prezintă negocierea și contractarea.

CONTRACTUL DE KNOW-HOW reprezintă înțelegerea prin care una din părți denumită furnizor, transmite celelalte părți, denumită beneficiar, contra plății unei sume de bani sau a unei alte prestații, cunoștințe tehnice secrete, nebrevetabile sau nebrevetate, privind fabricarea unui produs

sau aplicarea unor tehnologii industriale. Acest contract este consensual, sinalagmatic, cu titlu oneros, generator de drepturi de creanță și intuitu personae. În clasificarea contractelor după criterii care țin cont de ponderea pe care know-how-ul o deține în economia generală a contractului, deosebim:

- *contracte de know-how pur*, în care transferul de know-how nu este legat de alte operațiuni comerciale. Numărul acestor contracte este inferior aceluia în care transferul de know-how este asociat cu remiterea altor drepturi, în primul rând din domeniul proprietății industriale;
- *contractul de know-how mixt sau combinat*, în care transferul know-how-ului intervine simultan cu transferul, în cadrul aceluiași contract, și al altor drepturi de proprietate industrială, iar în unele cazuri este asociat unei vânzări de utilaje complexe, livrări “la cheie” a acestora. Astfel de contracte sunt cele mai numeroase;
- *contracte de know-how complementar*, apar atunci când condițiile de transfer de know-how adiacent unei operațiuni comerciale complexe, de genul celor amintite, fac obiectul unui contract separat.

Negocierile în vederea încheierii contractelor de know-how se particularizează printr-o serie de aspecte și, în primul rând, prin *riscurile* pe care le prezintă pentru fiecare dintre parteneri. Astfel pentru titularul de know-how negocierea comportă unele riscuri ce derivă din caracterul ireversibil al cunoștințelor odată însușite, fapt care necesită ca furnizorul să ofere numai un minim de informații asupra conținutului respectivei asistențe tehnice. Desigur, este posibil ca tratativele să se soldeze cu un eșec sau să fie întrerupte în mod intenționat de partenerul care dorește să cumpere know-how, acesta intrând, prin intermediul negocierilor, în posesia unor informații de valoare. Ca atare, pe de o parte, exportatorul trebuie să manifeste o mare abilitate și să-și prezinte oferta fără să o descrie în detaliu, oferind numai câteva repere orientative, iar, pe de altă parte, în cadrul negocierii și contractării se ridică problema alegerii mijlocului juridic de asigurare a păstrării secretului divulgat de furnizor, în calitate de ofertant, potențialului beneficiar spre a-l determina, pe acesta din urmă, să încheie contractul.

Problema negocierilor prealabile este, deci, deosebit de complexă și trebuie abordată cu multă grijă, în funcție de valoarea economică pe care o are know-how-ul, de partenerul comercial, de legea care urmează a se aplica înțelegerii prealabile dintre părți etc.

Contractul de know-how îmbracă întotdeauna *forma scrisă*, datorită necesității de a preciza într-un document, în primul rând, obiectul contractului, care de multe ori este foarte complex, și, în al doilea rând, precizarea și delimitarea cât mai exactă a drepturilor și obligațiilor corelative pe care părțile au înțeles să și le asume prin convenția respectivă. În unele țări, valabilitatea contractului este condiționată de înscrierea în registre speciale ținute de organele statului.

Obiectul contractului, respectiv transmiterea cunoștințelor tehnice de către furnizor și plata prețului de către beneficiar, trebuie determinat cu deosebită precizie, aceasta prezentând o importanță hotărâtoare în asigurarea executării acestui contract. De asemenea, părțile trebuie să precizeze modalitățile prin care se va realiza transmiterea de know-how de la furnizor la beneficiar și care, de obicei, constau în remiterea documentației (planuri, desene, manuale, instrucțiuni etc.) furnizarea de materiale și echipamente incorporând know-how-ul: trimiterea de tehnicieni ai întreprinderii furnizoare în uzina beneficiarului și primirea de tehnicieni ai beneficiarului, spre formare, în uzina furnizorului de know-how.

Obligațiile părților sunt, în principiu, asemănătoare cu cele valabile în contractul de licență de brevet, cu unele adaptări și particularități. Astfel, furnizorul se obligă să remită know-how-ul și să garanteze pentru evicțiune, iar beneficiarul să plătească prețul stabilit și să exploateze know-how-ul transmis. În sarcina ambelor părți apare ca o obligație deosebită, specifică acestor operațiuni, aceea de a păstra secretul în legătură know-how-ul. În contract se mai pot stipula și alte obligații, similare cu cele din contractul de licență de brevet, cu aceeași mențiune că unele din ele reprezentând “clauze restrictive” ar putea fi lovite de nulitate, în baza prevederilor legislației naționale sau a unor convenții internaționale.

Determinarea prețului și a modalităților de decontare este asemănătoare celei utilizate în contractele de licență de brevet. În contract se poate înscrie: *plata unei sume forfetare; plata unei*

sume globale inițiale, completată apoi cu redevențe; plata de redevențe. În cazul unor acțiuni în contrapartidă sau de cooperare se poate conveni ca achitarea contravalorii de know-how să se facă în produse sau servicii.

În ceea ce privește termenul de contractare, în practica internațională se face tot mai mult simțită tendința de a evita încheierea unor contracte pe termen lung, în favoarea unor contracte valabile pe perioade mai scurte, care conferă acestor operațiuni mai multă flexibilitate și posibilități mai mari de acoperire a riscului tehnic, precum și a riscurilor de competitivitate. Totuși, de regulă, perioade mai scurte de 3-5 ani, nu justifică efortul financiar solicitat de încheierea unor asemenea acțiuni de colaborare.

Operațiunile de comerț internațional de know-how dau rezultate bune pentru parteneri, îndeosebi pentru cumpărători, numai în măsura în care conținutul tehnic-creativ al acestuia se înscrie pe linia cerințelor reale ale progresului științific-tehnic contemporan, precum și în condițiile în care între acești parteneri se stabilesc raporturi de bună colaborare și sunt preocupați de asigurarea unor performanțe ridicate prin folosirea acestui know-how în producție și în comercializare. Realizarea acestor deziderate presupune atât *buna credință* din partea tuturor partenerilor, cât și *competența* deosebită în negocierea, încheierea și executarea contractelor de know-how.

Căsuța 19. Contractul de know-how – clauze

1. *Părțile contractante* (datele de identificare a furnizorului/cedentului și beneficiarului – adresă, nr. de înregistrare, CUI, cont bancar, reprezentant legal, calitate (furnizor sau beneficiar))
2. *Obiectul contractului* (transmiterea de către titular, beneficiarului a ... (se descrie procedeul tehnic care se transmite, datele necesare pentru punerea în aplicare și asistența tehnică necesară)
3. *Durata contractului* (perioada de valabilitate a contractului și posibilități de prelungire – prin act adițional)
4. *Obligațiile furnizorului*
5. *Obligațiile beneficiarului*
6. *Prețul contractului* (valoarea contractului, valuta de plată și mod de calcul)
7. *Modalități de plată* (condiții și termen de plată a prețului)
8. *Alte clauze* (locul executării, obligația de păstrare a confidențialității datelor, informațiilor și documentelor)
9. *Invalidarea parțială* (aspecte legate de rezilierea parțială sau totală a clauzelor contractului și efectele produse)
10. *Divizarea contractului* (aspecte legate de declararea nulității anumitor clauze și efectele produse)
11. *Cesiunea contractului* (posibilitatea și modalități de cesiune a drepturilor și obligațiilor contractuale)
12. *Forța majoră* (ce se înțelege prin forță majoră și efecte)
13. *Notificări* (modalitatea în care se realizează notificările și confirmările)
14. *Soluționarea litigiilor* (modul de soluționare și instituția folosită în caz de litigii)
15. *Încetarea contractului* (situații în care contractul poate fi reziliat)
16. *Clauze finale* (modalitatea de modificare a contractului, efecte ale nerespectării obligațiilor contractuale, nr. de exemplare de contract semnate)
17. *Data și semnăturile furnizorului / cedentului și a beneficiarului*
18. *ANEXĂ* - Angajament pentru păstrarea confidențialității datelor, informațiilor și documentelor - este parte integrantă din contract (obiect, enumerarea informațiilor și documentelor confidențiale, persoane care au acces la aceste informații și trebuie să respecte confidențialitatea, excepții, durata angajamentului, sancțiuni (despăgubiri) pentru nerespectarea angajamentului, încetarea angajamentului)

4.4.2. FRANCHISING / FRANCIZĂ — CESIONAREA DREPTULUI DE COMERCIALIZARE

*FRANCHISING-UL / FRANCIZA*⁶⁵ reprezintă o tehnică de comercializare sau de distribuție, prin care o firmă cedentă - francizor - cedează unor persoane sau firme individuale - francizat - dreptul sau privilegiul de a face afaceri într-un anumit mod, pe o anumită perioadă de timp și într-un anumit loc determinat.

Operațiunile de franchising cunosc o extindere deosebită în ultimele trei decenii în diverse țări ale lumii. În S.U.A., țara în care a apărut și s-a extins această tehnică, sistemul de franchising reprezintă aproximativ 10% din P.N.B. al acestei țări; totodată franchising-ul s-a extins în țările dezvoltate din punct de vedere economic, de pe toate continentele.

În evoluția franchising-ului, se pot distinge două mari etape.

a) *Apariția și dezvoltarea lanțului de magazine (chain stores)*. Menționând rădăcinile foarte vechi ale existenței acestei forme de comercializare⁶⁶, trebuie afirmat că instituționalizarea lanțului de magazine în forma sa modernă începe în 1859, anul înființării “Great Atlantic Pacific Tea Company”. De la această dată, lanțul de magazine a început să ia amploare, atât în ceea ce privește dimensiunea pe care o putea atinge un singur lanț (de la câteva sute până la peste o mie de magazine), cât și în ceea ce privește numărul de lanțuri.

Lanțul de magazine poate fi considerat ca o primă etapă în apariția franchising-ului deoarece, prin acesta se descoperă și se statorește principiul de bază al existenței și al eficienței franchising-ului: *îmbinarea avantajelor conducerii centralizate și desfășurării la scară mare a operațiunii cu avantajul acțiunii prin unități mici, capabile să se adapteze mai bine specificului local al consumatorului*.

b) *Apariția și evoluția propriu-zisă a franchising-ului*. La sfârșitul secolului trecut și începutul acestui secol, se dezvoltă franchising-ul, domeniul în care a apărut și s-a dezvoltat ulterior cel mai rapid această tehnică fiind industria automobilelor. Companiile producătoare de automobile, în perioada de început a activității lor, nu dispuneau de suficient capital, personal și timp pentru a crea noi centre de desfacere, iar pentru comercianții independenți, angajarea în desfacerea automobilelor era dificilă datorită obligațiilor ce le reveneau (service-ul post-vânzare și reparațiile necesitând personal specializat, piese de schimb etc.). Producătorii de automobile au inițiat un sistem prin care se eliminău aceste neajunsuri și se asigura controlul permanent al distribuției, care se extindea rapid. Franchising-ul s-a dezvoltat, de asemenea, în domeniul băuturilor răcoritoare și al comerțului cu anumite mărfuri alimentare.

Sistemul de franchising, a instituit o serie de principii și s-a definit prin trăsături caracteristice, care s-au constituit ulterior ca tehnică specială de distribuție cu răspândire internațională. Aspectul internațional al franchising-ului privește crearea de lanțuri naționale și internaționale de franchising către multe țări. Astfel, datorită succesului înregistrat de această tehnică de comercializare, formula dezvoltată în S.U.A. a pătruns, în ultimele decenii, prin intermediul firmelor americane și în multe alte țări.

*CONTRACTUL DE FRANCIZĂ combină concesiunea unei mărci (de produse sau de servicii) cu concesiunea ansamblului de metode și mijloace apte să asigure exploatarea și gestiunea canalelor de desfacere în cele mai bune condiții de rentabilitate*⁶⁷.

⁶⁵ Termenul “franchise”, derivat din verbul francez “affranchir”, însemnând “a scuti de taxe”, este folosit încă din evul mediu pentru a exprima eliberarea de o anumită servitute sau de anumite constrângeri, consemnată într-o hârtie oficială. Cu timpul, termenul a dobândit sensul de “imunitate” sau “privilegiu” căpătând în cele din urmă, semnificația “dreptul de a face ceva”. În Anglia secolului al XVII-lea, termenul era utilizat pentru a desemna privilegiile comerciale acordate de autorități. Comerțul modern a preluat termenul și i-a extins sensul, aplicându-l contractului prin care se acordă unui individ dreptul de a opera o anumită afacere sub un anumit nume.

⁶⁶ Începuturile existenței lanțului de magazine se pot găsi în China antică, atestată în documente încă din secolul al V-lea î.e.n. Mai târziu, pe la 1640, întâlnim lanțul de magazine în Japonia medievală, în Germania (lanțul familiei Fugger), în Anglia (lanțul Merchant Adventurers ș.a.).

⁶⁷ Vezi și Dicționarul de Relații economice internaționale, Editura Enciclopedică, București, 1993, pg.286-287.

Acest contract este considerat, pe de o parte, ca o varietate recentă și foarte răspândită a contractului de concesiune comercială, iar pe de altă parte, dacă se examinează drepturile și obligațiile părților contractante, se poate aprecia că acest contract împrumută din caracteristicile contractelor de vânzare cu monopol, ale celui de licență, de know-how sau de reprezentanță, cu un întins drept de control din partea cedentului asupra activității cesionarului. Prin intermediul acestui contract se realizează o unitate economică suplă a unor întreprinderi specializate în vânzarea exclusivă a produselor sau serviciilor cedentului, o concentrare și integrare economică, în cadrul căreia cesionarul prelungește actul creator al producătorului până la stadiul comercializării.

Contractul de franciză are puncte comune cu o serie de alte contracte comerciale internaționale, fără a se confunda cu acestea; de pildă nu este identic cu un contract de agentură sau de reprezentare, deoarece cesionarul acționează *sub numele* cedentului, dar *nu în numele* acestuia. Operațiunea reprezintă forma specifică sub care are loc cesionarea mărcii de comerț (și/sau serviciu) sau a unui lanț de magazine (care diferă, însă, de conceptul clasic al lanțului de magazine, datorită repartizării proprietății magazinelor și a fondurilor cu care este susținut lanțul). În felul acesta, *prin franchising se realizează un mod specific de organizare a comercializării unei producții, care dă posibilitatea producătorului să-și asigure o clientelă constantă, cu posibilitățile și pe riscul comercial al cesionarului.*

Contractul de franciză, fiind o variantă a contractului de concesiune comercială, are, în general, aceleași caracteristici ca și primul și anume, *o exclusivitate de vânzare sau de cumpărare* (deci exclusivitate unilaterală) *ori o dublă legătură de exclusivitate cu o clauză de teritorialitate simplă* (dreptul de a vinde numai într-o anumită zonă contractual determinată) sau *teritorialitatea absolută* (interdicția de a vinde în afara unei anumite zone, care îl privește nu numai pe cesionarul teritorial, ci și pe toți revânzătorii din sistem).

Datorită diversității domeniilor de aplicare și întinderii diferite a drepturilor acordate cesionarului, în cadrul operațiunilor de franchising nu există, în prezent, contracte tip. Marile companii de franchising își elaborează, de regulă, propriile tipuri de contracte, care se folosesc în cadrul lanțului respectiv de comercializare. Cu toate că există o varietate tipologică de comercializare, unele clauze sunt comune contractelor de franciză.

Partenerii într-un contract de franciză sunt *cedentul (francizor) și cesionarul (francizat)*, care sunt menționați în preambul, odată cu afirmarea obiectului operațiunii: actul de cesionare de pe pozițiile celor două părți (francizorul cedează dreptul de a opera franciza sub marca sa celeilalte părți, francizatul).

Cedentul este, întotdeauna, partea care deține dreptul de proprietate asupra unei mărci de fabrică, de comerț sau serviciu, pe care dorește să o cedeze unei alte persoane, pentru a obține avantaje suplimentare. Pentru a iniția un sistem viabil, cedentul trebuie să dețină o marcă de prestigiu, deja lansată pe piață, și să dispună de mijloacele necesare pentru furnizarea asistenței necesare în exercitarea controlului asupra desfacerii.

Cesonarul este partea care dorește să inițieze o operație pe cont propriu, deținând mijloacele materiale, financiare și profesionale pentru a putea obține dreptul de franciză. Acesta optează pentru o astfel de soluție datorită riscurilor mai reduse în comercializarea unui produs impus (căutat, bine vândut) pe piață, precum și datorită avantajelor obținute în cadrul sistemului (asistență de specialitate și financiară acordată de francizor). Cesonarul constituie o întreprindere cu capital propriu, care se aliniază din punct de vedere al tehnicii de lucru și procedeele folosite de francizor; acesta din urmă, este o firmă cunoscută, cu o marcă națională, cu echipamente, produse și servicii standardizate.

Drepturile și obligațiile cesionarului (francizatului) reprezintă elemente importante ale contractului, deoarece ele precizează, pe de o parte, conținutul pachetului de franciză, iar pe de altă parte, restricțiile impuse de către cedent în funcționarea sistemului.

a) Principalele *drepturi acordate cesionarului* constau în:

- autorizarea funcționării unui magazin sau unei unități de prestări și servicii sub marca cedentului. Licența acordată, în acest sens, cesionarului precizează teritoriul pe care urmează să opereze, cu menținerea dreptului de exclusivitate, cât și localizarea precisă a unității de desfăcere. Din punct de vedere al conținutului, drepturile pe care le conferă licența cesionarului se referă la

folosirea numelui firmei și a însemnelor distinctive ale cedentului (ambalaj, marcare, design, containere, materiale publicitare), folosirea documentației, a tehnicilor și metodelor de operare ale acestuia;

- asistența comercială și financiară primită din partea francizorului, asistență care, din punct de vedere al cesionarului, reprezintă principalul avantaj pe care acesta îl obține în cadrul operațiunii. Asistența se acordă în două etape: în perioada anterioară deschiderii unității de desfacere și, sub forme specifice, pe tot parcursul funcționării sistemului.

b) Principalele *obligații ale cesionarului* constau în:

- comercializarea produselor sau serviciilor preluate de la cedent, cu respectarea strictă a condițiilor contractuale. În acest sens, el se obligă să se aprovizioneze cu mărfuri de la cedent, să mențină nivelul standard al calității produselor și să investească mijloacele materiale și bănești pentru a pune în aplicare “formula” acestuia. Îndeplinirea acestor obligații este însoțită de o serie de condiții impuse de cedent: respectarea listelor furnizorilor de produse și echipamente, precum și a rețetelor, know-how-ului de producție și funcționare, folosirea tehnicilor standard de vânzare, prezentare, design, acceptarea controlului cedentului cu privire la tehnicile de comercializare și acțiunile publicitare realizate pe plan local sau regional. Cesionarul se obligă, de asemenea, să respecte zona teritorială în care acționează și să realizeze un anumit nivel minim în ceea ce privește cifra de afaceri, în caz contrar fiind supus penalizărilor;

- pentru dreptul de operare care i-a fost încredințat, cesionarul plătește cedentului *taxe de franciză*, care se compun din: taxa de intrare în grupul economic respectiv (de aderență la acest grup) și o redevență variabilă, calculată în raport cu cifra de afaceri.

TAXA DE INTRARE sau DE ADERENȚĂ reprezintă remunerarea cedentului pentru acordarea dreptului de a folosi marca și sistemul său de lucru. Ca atare, ea este considerată ca prețul admiterii în afaceri, variind în funcție de importanța afacerii și perspectivele acesteia. În funcție de mărimea ei se asigură o anumită selectivitate a cesionarilor.

REDEVENȚA sau DREPTURILE DE ROYALTY reprezintă remunerarea serviciilor pe care francizorul le prestează, în permanență, pentru cesionar, constituind alături de vânzările de echipament și de produse sursa cea mai importantă a veniturilor cedentului. Clauza care stabilește mărimea taxelor precizează, totodată, termenele și modul în care acestea vor fi plătite: sub forma unor procente sau cote fixe (de regulă cca. 5%) din volumul vânzărilor.

Pentru taxa inițială, de aderență, se prevede, de obicei, ca termen de plată, data încheierii (semnării) contractului, iar pentru redevență se stabilește o anumită dată în cadrul lunii următoare celei pentru care se face calculul. Taxa inițială este achitată *cash*, iar redevențele sunt plătite din fonduri speciale constituite de către cesionar cu acordul cedentului. În afara celor două taxe, cesionarii mai au obligația să achite inventarul inițial (echipamente, accesorii), stocul inițial de mărfuri (necesar începerii operării francizei), chiria localului, terenul, serviciile publice, salariile de încadrare a personalului etc.

Drepturile și obligațiile cedentului (francizorului) rezultă din complementaritatea cu drepturile și obligațiile cesionarului.

a) Principalele *drepturi ale cedentului* sunt:

- are drept de control asupra activității cesionarului;
- de a încasa taxele plătite de acesta;
- de a încheia diferite aranjamente pentru finanțarea operațiunii, încasând comisioanele cuvenite din partea instituțiilor financiare;
- poate deveni, în anumite cazuri, coproprietar al unor verigi din rețeaua de franchising, participând cu o cotă la investițiile inițiale și revenindu-i dreptul de a participa la beneficiile magazinului, în raport cu cota sa de participare.

b) Principalele *obligații ale cedentului* sunt:

- să pună la dispoziția cesionarului un proces deja existent de fabricație, de distribuție și de comercializare a unui produs sau serviciu sau să pună la punct un astfel de proces, care să asigure o cifră de afaceri și o rentabilitate ridicate;

- își asumă obligația să analizeze și să modernizeze în permanență produsele și serviciile pe care le furnizează cesionarului;
- să garanteze rentabilitatea investițiilor făcute de cesionar; să acorde asistență tehnică, juridică și financiară;
- să realizeze marketingul publicitar în vederea promovării vânzărilor;
- să asigure aprovizionarea ritmică a cesionarului, completarea colecțiilor și modelelor oferite; să înlocuiască stocurile nevandabile din magazia cesionarului cu alte tipuri de mărfuri, solicitate fără nici o compensare bănească.

Transmiterea francizei unei terțe persoane poate avea loc prin vânzarea ei de către cesionar, prin cedarea acesteia de către creditorii cesionarului în urma unei ipotece sau gaj sau prin cedarea testamentară.

Contractul de franciză ia sfârșit odată cu expirarea perioadei pentru care a fost încheiat. De asemenea, în cazul nerespectării clauzelor contractuale de către părți poate să intervină anularea sau rezilierea contractului.

Reînnoirea francizei are loc prin formularea expresă a celor două părți în acest sens, la încheierea termenului de valabilitate a contractului. Evoluția evenimentelor și a situației de pe piață poate să determine, în acest caz, unele modificări ale clauzelor contractuale inițiale.

Operațiunile de franchising s-au extins ca urmare a unor *avantaje specifice* pe care le întrunesc comparativ cu celelalte tehnici de comercializare:

- se bazează pe folosirea reciprocă a resurselor materiale;
- dau posibilitatea francizorului să-și creeze un sistem de distribuție de dimensiuni mai mari decât i-ar permite propriile mijloace;
- permit francizorului să-și extindă activitatea printr-o rețea mai densă, sporind astfel reputația produselor sale;
- realizarea unor importante economii de către francizor;
- cesionarul beneficiază de reputația mărcii francizorului, ceea ce îi asigură renume, clientelă, expansiunea rapidă a operațiunilor;
- se anihilează concurența rapidă a operațiunilor;
- relațiile dintre cei doi parteneri sunt de colaborare, excluzându-se atât deplina independență decizională a cesionarului, cât și pretențiile de supremație ierarhică ale cedentului;
- existența unei legături și a unei asistențe permanente între părți duce la diminuarea riscului falimentului;
- în cazul unui sistem de dimensiuni mari, rata profitului și mai ales masa acestuia, sunt superioare, ca urmare a unei organizări eficiente a întregii activități, a câștigării unei cote importante din piață.

În măsura în care un sistem de franchising devine internațional oferă și o serie de *avantaje suplimentare* față de cele anterior menționate:

- reducerea numărului participanților la procesul distribuției și, deci, posibilitatea obținerii unor încasări valutare superioare pentru exportatori, ceea ce face franchising-ul preferabil unui export prin intermediari;
- investiții reduse și risc valutar scăzut în comparație cu folosirea unor exporturi directe, prin constituirea de magazine în străinătate;
- realizarea de exporturi la produse respinse de canalele convenționale ale pieței;
- reglementările guvernamentale din diverse țări preferă folosirea acestei tehnici comerciale pe piața locală, deoarece antrenează ocuparea și instruirea forței de muncă locale;
- posibilitatea de a pătrunde pe piețe care nu admit decât distribuitori locali;
- folosirea unor cesionari locali, care oferă avantajele cunoașterii mai bune a tradițiilor comerciale și a pieței respective, a adaptării operative a activității la cerințele acestei piețe.

Cu toate aceste avantaje, *sistemul de franchising* are anumite *limite*.

Din *punct de vedere al cesionarului*, acestea se referă la lipsa unei independențe totale în acțiune și la faptul că, odată cu încetarea francizei, nu poate beneficia de rețeaua comercială creată

pentru produsele distribuite prin acest sistem. În cazul unei operațiuni internaționale, la aceasta se mai adaugă și imposibilitatea de a beneficia în continuare de asistență din partea cedentului.

Din *punct de vedere al cedentului*, limitele se referă la consumul de capital pentru inițierea operațiunii, repatrierea profiturilor, selectarea cesionarilor corespunzători. De asemenea, într-un sistem internațional apar probleme noi referitoare la controlul și îndrumarea activității cesionarilor.

În cazul extinderii operațiunii pe plan internațional, distanțarea dintre parteneri și diferențele din legislația lor pot avea implicații defavorabile asupra organizării sistemului. Astfel, specificul național al țării de operare poate impune și anumite modificări în pachetul francizat, în tehnicile de comercializare, în designul unităților de desfacere etc. *Deosebirile de legislație* din țările celor doi parteneri ridică *probleme referitoare* la:

- regimul juridic al mărcilor de comerț și serviciu în țara de operare (dacă sunt acceptate, protejate, dacă este acceptată cesionarea lor);
- posibilitățile francizorului de a investi în țara respectivă pentru inițierea unor operațiuni pilot și posibilitățile de cooperare financiară între cei doi parteneri;
- regimul financiar-valutar cu privire la repatrierea de redevențe sau la utilizarea acestora;
- posibilitățile și siguranța investițiilor efectuate de cesionari într-o tranzacție încheiată cu un partener străin.

În ceea ce privește legea aplicabilă contractului de franciză, având în vedere că operarea și, deci, activitatea propriu-zisă are loc în țara cesionarului, este aplicată legislația contractuală generală a statului respectiv.

Căsuța 20. Contractul de franciză – clauze

1. *Părțile contractante* (datele de identificare a francizorului și beneficiarului – adresă, nr. de înregistrare, CUI, cont bancar, reprezentant legal, calitate (furnizor sau beneficiar))
2. *Obiectul contractului* (francizorul se angajează să pună la dispoziția beneficiarului marca de fabrică (de comerț, de serviciu) pentru distribuirea și / sau fabricarea produselor și / sau serviciilor prevăzute în anexa la contract, sub numele său, controlând în permanență această activitate, prin intermediul magazinelor și / sau unităților, pe care le-a deschis în teritoriu; beneficiarul se obligă să distribuie și / sau să fabrice produsele și / sau serviciile prevăzute în anexa contractului sub numele și în conformitate cu practica de afaceri a francizorului)
3. *Durata contractului* (perioada de valabilitate a contractului și posibilități de prelungire – prin act adițional)
4. *Prețul contractului* (componentele prețului și posibilități de modificare)
5. *Modalitatea de plată* (datele efectuării plății, locul efectuării plății, modalitatea de plată, data și cuantumul anual al redevenței)
6. *Obligațiile francizorului*
7. *Obligațiile beneficiarului (francizatului)*
8. *Garanții* (garantarea de către francizor a produselor conform termenelor de garanție, asigurarea service-ului, punerea la dispoziție a documentației privind service-ul)
9. *Alte clauze* (privesc distribuirea și vânzarea de produse sau produse similare în afara teritoriului)
10. *Invalidarea parțială* (efectele rezilierii totale sau parțiale a clauzelor contractului)
11. *Divizarea contractului* (aspecte legate de declararea nulității anumitor clauze și efectele produse)
12. *Renunțarea la drepturi* (efectele neîndeplinirii stricte a clauzelor contractului)
13. *Cesiunea contractului* (posibilitatea și modalități de cesiune a drepturilor și obligațiilor contractuale)
14. *Forța majoră* (ce se înțelege prin forță majoră și efecte)
15. *Consecințe ale încetării efectelor contractului* (obligațiile beneficiarului în cazul încetării efectelor contractului)
16. *Clauza penală* (efecte ale neîndeplinirii / îndeplinirii necorespunzătoare a obligațiilor contractuale – penalități daune-interese)

17. *Clauza de confidențialitate* (obligația privind păstrarea confidențialității datelor, informațiilor și documentelor obținute ca urmare a executării clauzelor contractului)
18. *Notificări* (modalitatea de comunicare, înregistrare de transmitere și primire)
19. *Soluționarea litigiilor* (modalități de soluționare, instanțe judecătorești, norme legislative utilizate)
20. *Încetarea contractului* (situații de încetare a contractului)
21. *Clauze finale* (posibilități de modificare a contractului, contractul prevalează asupra unor înțelegeri verbale, dreptul de despăgubire în caz de prejudiciu ca urmare a încălcării obligațiilor contractuale, număr de exemplare, data, semnăturile francizorului și beneficiarului)
22. *ANEXĂ* - Angajament pentru păstrarea confidențialității datelor, informațiilor și documentelor - este parte integrantă din contract (obiect, enumerarea informațiilor și documentelor confidențiale, persoane care au acces la aceste informații și trebuie să respecte confidențialitatea, excepții, durata angajamentului, sancțiuni (despăgubiri) pentru nerespectarea angajamentului, încetarea angajamentului)

4.4.3. TRANZACȚIILE DE CONSULTING-ENGINEERING

ACTIVITATEA DE CONSULTANȚĂ (CONSULTING) - desfășurată, în general, de către instituții specializate, de unități de cercetare științifică și cele de învățământ superior - se referă la: acordarea de asistență tehnică în vederea organizării unor activități economice, a perfecționării conducerii și funcționării unor întreprinderi și instituții, prin formularea unor recomandări menite să ducă la optimizarea deciziilor de ordin economic, tehnic și chiar social-cultural.

În măsura în care această consultanță funcționează în legătură cu cercetarea, proiectarea și elaborarea unor soluții necesare realizării unui proiect industrial, activitatea capătă atributul de inginerescă sau, în terminologia de largă circulație, *engineering*. *ENGINEERING-UL reprezintă ansamblul de activități și operațiuni anterioare, concomitente și ulterioare ce însoțesc realizarea unui proiect industrial⁶⁸, prin care urmărește realizarea investițiilor în condiții de eficiență maximă.* În funcție de conținutul activității de engineering se face distincție între *engineering industrial, cel de proiectare și cel economic*. Adeseori se folosesc împreună cele două concepte (consulting și engineering), sub denumirea de *CONSULTING-ENGINEERING* cu înțelesul de *prestație de natură intelectuală în legătură cu proiectarea unui obiectiv, pregătirea proiectelor în vederea punerii lor în aplicare și supravegherea (controlul) executării lucrării*.

Activitatea de consulting-engineering acoperă o gamă variată de tipuri de lucrări și operațiuni, dintre care menționăm:

- elaborarea de studii tehnice și economice pentru fundamentarea investițiilor destinate unor obiective industriale, cu luarea în considerare a factorilor tehnici, economici și financiari, care stau la dispoziția beneficiarului, cunoscute mai ales sub denumirea de studii de fezabilitate;
- recomandarea furnizorilor în vederea selectării lor pentru echiparea diferitelor obiective industriale, agro-industriale, construcții de aeroporturi, gări, căi ferate, instituții socio-culturale etc.;
- elaborarea caietelor de sarcini, documente precontractuale de o deosebită importanță, folosite la licitații internaționale;
- îndrumarea și controlul modului de realizare și punere în funcțiune a instalațiilor care se construiesc pe baza proiectelor furnizate;
- urmărirea și coordonarea executării unor lucrări de construcții;
- cercetarea și crearea de procedee industriale noi și exploatarea brevetelor ce rezultă din acestea;
- adaptarea de tehnologii noi și aplicarea lor la scară industrială;

⁶⁸ Termenul “industrial” este generic

- optimizarea proceselor de producție, de organizare și conducere, prin utilizarea unor metode moderne;
- elaborarea de studii și proiecte pentru creșterea eficienței tehnice și economice a proceselor de producție.

Activitatea de consulting-engineering are, deci, o sferă largă de cuprindere, de la simpla consultație acordată beneficiarului într-o anumită problemă precis delimitată, până la realizarea unor obiective complexe “la cheie”, inclusiv pregătirea specialiștilor și personalului necesar funcționării normale a acestor obiective.

Activitățile de consulting-engineering sunt efectuate de persoane fizice sau juridice care dispun de mijloacele necesare realizării unor activități specifice: cercetare, proiectare, analiză și evaluare, consultații în probleme de management, de marketing, necesare construirii unor obiective economice noi sau optimizării funcționării unora deja existente. Rezultă că unitățile de consulting-engineering trebuie să aibă specialiști de înaltă competență, posedând cunoștințe teoretice și practice vaste, să dețină posibilități largi de informare, să posede spirit de inovare, de creativitate.

Tehnica operațiunilor de *consulting-engineering* internațional presupune o serie de activități de *negociere* și *contractare* care se particularizează prin specificul ofertei respective: idei noi, soluții pentru diferite lucrări sau lucrări de engineering care însoțesc livrările la cheie. Evident, în acest scop, importatorul de consulting-engineering trebuie să-și stabilească cât mai clar obiectivul urmărit prin recurgerea la consultanță. În funcție de aceste obiective și de informațiile deținute despre asemenea firme, precum și de disponibilitățile financiare, dar și de alți factori cum ar fi afinitățile de limbă care ajută la comunicarea mai ușoară, se trece la alegerea partenerului. În general, factorii decisivi avuți în vedere la desemnarea consultantului sunt cunoștințele profesionale, experiența și reputația.

Ca și în cazul transferului de know-how, stabilirea unor raporturi contractuale cu consultantul implică analize sau negocieri preliminare, în care clientul și consultantul stabilesc, de comun acord, sfera de cuprindere și natura problemelor ce necesită asistență. În acordarea de asistență tehnică-inginerească, organizația de consulting-engineering elaborează, pe baza temei ce i-a fost înaintată, un *anteproiect* pe care se fundamentează cererea de ofertă definitivă a beneficiarului și prin care se solicită elemente privind obiectul, natura și volumul serviciilor pe care le va acorda consultantul. Anteproiectul se elaborează gratuit și prezintă avantaje pentru ambele părți: pentru beneficiar reprezintă evitarea unor cheltuieli și a pierderii de timp, pentru consultant are rol de promovare.

Oferta nu este, de regulă, foarte detaliată, datorită cheltuielilor mari necesare pentru întocmirea ei, dar va conține elemente suficiente pentru ca beneficiarul să poată lua decizia de contractare. Unele organizații internaționale au stabilit reguli care se aplică la proiectele finanțate de ele în vederea evaluării calificării consultantului.

Între beneficiar și organizația de consulting-engineering se încheie un contract, numit, generic, *contract de consultanță*, care reglementează raporturile dintre beneficiar și consultant și conține prevederi cu caracter tehnic, financiar și juridic.

În practica internațională s-a consacrat utilizarea *contractului de consultanță pentru un proiect de ansamblu*, în care serviciile consultantului apar ca etape consecutive în realizarea obiectivului, iar ducerea la îndeplinire a unei etape condiționează continuarea activității în etapa următoare și a contractului de consultanță pe părți ale proiectului. În contractul de consulting-engineering, indiferent de tipul acestuia, sunt inserate *clauzele uzuale*: părțile, preambulul care definește intențiile și interesul părților în realizarea obiectivului, definirea termenilor folosiți în contract, obiectul și scopul contractului, termenele de începere și terminare ale serviciilor de consultanță, drepturile și obligațiile contractuale ale consultantului, drepturile și obligațiile clientului, consecințele neîndeplinirii obligațiilor contractuale, modificarea circumstanțelor și adaptarea contractului, probleme financiare, regimul proprietății intelectuale și al informațiilor aferente, soluționarea litigiilor.

În executarea unui contract, consultantului îi revin o serie de *sarcini*, dintre care cele mai frecvent întâlnite sunt elaborarea studiului preliminar de fezabilitate și a proiectelor preliminare, estimarea costurilor, planificarea realizării obiectivului și programul de finanțare, elaborarea specificațiilor tehnice și a documentelor necesare lansării licitației, evaluarea ofertelor primite, coordonarea activității de realizare a obiectivului ș.a. Întrucât în sarcina consultantului revin și o serie

de activități de management, în contract trebuie să se stipuleze modul de comunicare cu beneficiarul și de obținere a avizelor și împuternicirilor necesare.

În acest sens, contractul de consultanță conține *prevederi referitoare la păstrarea de către ambele părți a caracterului secret al informațiilor*, de regulă pe perioade ce depășesc durata contractului sau chiar pe timp nelimitat, deoarece informațiile și datele care circulă între consultant și beneficiar și de a căror acuratețe depinde îndeplinirea în bune condiții a contractului, au de cele mai multe ori caracter confidențial.

Plata serviciilor de consulting-engineering se face pe baza determinării sumelor cuvenite consultantului cu ajutorul mai multor metode, care pot fi modificate și adaptate la specificul fiecărei tranzacții comerciale, la inițiativa și prin acordul părților:

- *plata în funcție de timpul lucrat*, metodă corespunzător căreia părțile stabilesc un tarif pe lună, săptămână, zi, oră, precum și nivelul cheltuielilor suplimentare pentru toate categoriile de personal. În mod obișnuit, clientul avansează consultantului o sumă ce se calculează ca procent din onorariul cuvenit;

- *costuri, plus cheltuieli generale*, care constă în aceea că tarifele se înmulțesc cu un coeficient de cheltuieli generale, la care se adaugă cheltuielile directe aferente. Mărimea coeficientului diferă în funcție de timpul lucrat, organizarea și experiența consultantului, amplasamentul obiectivului, dar el trebuie să acopere costurile fixe de funcționare și beneficiul normal;

- *sumă forfetară*, care se determină pornind de la evaluarea tuturor obligațiilor consultantului, părțile stabilind o sumă globală în care se includ sau nu și alte categorii de cheltuieli. Metoda se folosește în cazul în care atribuțiile și durata serviciilor consultantului pot fi determinate cu precizie;

- *cost plus onorariu procentual sau fix*, în care caz costul efectiv cuprinde tariful din statul de plată, cheltuieli generale și cheltuieli personale. La acestea se mai adaugă un onorariu, exprimat ca procent din suma primelor două componente sau ca sumă fixă;

- *procent din costul realizării obiectivului*, care se stabilește de părți, se menționează în mod expres în contract și se aplică la costul total al obiectivului;

- *onorariul de angajare*, a cărui stabilire diferă în funcție de genul și valoarea serviciilor consultantului și se plătește fie pe toată perioada contractuală, fie pe o bază convenită de părți (lună, zile, ore). Această metodă este frecvent utilizată de clienții care vor să se asigure că pot dispune oricând de serviciile consultantului și poate fi folosit la intervale diferite în cadrul unei anumite perioade de timp;

- *prețul minim garantat*, metodă prin aplicarea căreia se are în vedere numai plata serviciilor consultantului, beneficiarul suportând separat comanda și plata furnizorilor.

Indiferent de metoda adoptată pentru calcularea sumelor cuvenite consultantului, trebuie să se ia în considerare cheltuielile pe care întreprinderea de consulting-engineering le efectuează în mod permanent pentru creșterea potențialului său tehnico-științific.

Sumele cuvenite consultantului pot cunoaște unele schimbări în funcție de modificările ce pot interveni în obiectul contractului sau prin schimbarea circumstanțelor în perioada de valabilitate a acestuia. Din această cauză, în contractele de consulting-engineering pot fi înscrise *clauze de adaptare a prețului*. Părțile trebuie să menționeze expres elementele care vor fi luate în considerare, precum și modul de reglementare a obligațiilor financiare.

În contractele de consulting-engineering mai pot fi inserate și alte prevederi, care se referă la:

- subcontractare, respectiv posibilitatea consultantului de a subcontracta, cu acordul clientului, o parte din lucrare sau o anumită operațiune;

- modul de determinare a remunerării suplimentare a consultantului pentru efectuarea unor servicii sau operațiuni (analize, teste, investigații, obținerea de licențe și permise etc.), a căror necesitate apare pe parcursul executării obiectului contractului și a căror realizare influențează ducerea la îndeplinire, în bune condiții, a obligațiilor contractuale.

Activitățile întreprinderii de consulting-engineering pot fi grupate în: cercetări și studii preliminare tehnico-economice care definesc soluția optimă de realizare a unui obiectiv (studii de

fezabilitate); elaborarea proiectelor de execuție a obiectivului și organizarea și coordonarea tuturor lucrărilor legate de realizarea fizică a obiectivului (lansarea de comenzi, procurarea de utilaje, construcții-montaj, punere în funcțiune etc.). Clientul trebuie să pună la dispoziția consultantului toate datele reale necesare și la termenele stabilite, în așa fel încât, acesta din urmă, să-și poată îndeplini responsabilitățile ce-i revin prin contract. În acest scop, partenerii convin modalitatea de comunicare permanentă între ei pe parcursul executării contractului.

Răspunderea întreprinderii de consulting-engineering se referă numai la volumul și domeniul lucrărilor delimitate prin contract și, în nici un caz, nu se extinde asupra lucrărilor corelative sau conexe care, deși influențează realizarea obiectivului, nu constituie o sarcină directă a consultantului. În situația în care consultantul, din vina sa, produce vreun prejudiciu clientului, va plăti despăgubiri a căror valoare nu va putea, însă, depăși maximul indemnizației pe care urma să o primească conform contractului.

În cazul în care clientul reziliază contractul sau întrerupe lucrările fără acceptul consultantului, el va suporta eventualele daune produse consultantului. Totodată, clientul plătește o indemnizație de despăgubire, care, din practica mondială, rezultă că se situează în circa 20% din sumele ce trebuiau încasate de consultant.

Căsuța 21. Contractul de consulting-engineering – clauze

1. *Părțile contractante* (datele de identificare a beneficiarului și prestatorului – adresă, nr. de înregistrare, CUI, cont bancar, reprezentant legal)
2. *Definiții* (explică înțelesul termenilor din contract – contract, prețul contractului, produse, servicii, standarde, origine, destinație finală, amplasament, zi)
3. *Obiectul contractului* (prestarea serviciilor de, locația imobilului)
4. *Durata contractului* (termen de valabilitate a contractului – data de intrare în vigoare și de încetare, posibilități de prelungire)
5. *Valoarea contractului* (valoarea și TVA)
6. *Modalități de plată* (posibilități de plată în tranșe, valori tranșe, termene de plată, documente, transfer de proprietate a bunurilor imobile, modalitatea de plată utilizată, valută utilizată)
7. *Penalități, daune interese* (condiții de plată daune-interese în cazul neexecutării sau executării necorespunzătoare a obligațiilor, cuantumul penalităților de întârziere pentru neîndeplinirea obligațiilor de către părți)
8. *Obligațiile prestatorului*
9. *Obligațiile beneficiarului*
10. *Reziliere* (condiții de reziliere)
11. *Forță majoră* (ce se înțelege prin forță majoră și efecte)
12. *Încetarea contractului* (situații de încetare a contractului)
13. *Soluționarea litigiilor* (modalități de soluționare, instanțe judecătorești, norme legislative utilizate)
14. *Amendamente* (posibilități de modificare a contractului)
15. *Comunicări* (modalitatea de comunicare, înregistrare de transmitere și primire)
16. *Cesiunea contractului* (posibilitate de cesionare a contractului, a drepturilor și obligațiilor rezultate din contract)
17. *Dispoziții finale* (data, număr de exemplare)
18. *Semnăturile beneficiarului și prestatorului*

4.4.4. LEASINGUL INTERNAȚIONAL

LEASINGUL este o formă de comerț și de finanțare prin locație (închiriere), de către societăți financiare specializate sau direct de producători, a unor bunuri către clienți ce realizează aceste operațiuni pe termen scurt și nerepetabil sau în care nu dispun de suficiente fonduri proprii ori

împrumutate pentru a le cumpăra. Leasingul este o operațiune de finanțare la termen, care are drept suport juridic un contract de închiriere de bunuri.

Leasingul reprezintă deci, atât o formă de comerț, cât și una de finanțare a investițiilor. În condițiile actualei revoluții științifico-tehnice, când înnoirea produselor și uzura morală a mașinilor sunt deosebit de accelerate, leasingul se dovedește a fi o alternativă avantajoasă pentru obținerea unor utilaje costisitoare necesare extinderii și modernizării producției. Astfel, pe lângă faptul că perioadele pentru care se închiriază mașinile sunt, de regulă, mai scurte decât cele care corespund duratei de exploatare a acestora, în contractele de leasing se pot prevedea clauze pentru *înlocuirea operativă* a unor utilaje, depășite moral între timp. De asemenea, leasingul poate fi o *soluție optimă de import*, când utilajele care fac obiectul acestor operațiuni corespund unor necesități temporare, uneori unor utilități cu caracter de unicat. La toate acestea se mai adaugă preocuparea producătorilor de elită de a-și proteja secretul de fabricație (din care cauză preferă să transfere doar dreptul de folosință, ce poate fi condiționat și nu să vândă bunurile complexe), precum și unele restricții de politică comercială care nu permit vânzarea, dar admit leasingul, unor tehnologii foarte noi.

Obiectul operațiunilor de leasing îl formează, în special, echipamentele electronice de calcul, aparatele și instrumentele de măsură, mijloacele de transport, mașinile-unelte, materialele pentru mecanica grea, mașinile agricole, unele bunuri de folosință îndelungată etc. În ultimul timp, leasingul a cuprins și sectorul imobiliar, având ca obiect închirierea de clădiri cu destinație industrială, comercială sau turistică, clădiri administrative și chiar unele bunuri pentru uz și confort personal (autoturisme, locuințe, reședințe etc.)

4.4.4.1. AVANTAJELE ȘI LIMITELE OPERAȚIUNILOR DE LEASING

Avantajele leasingului, pentru client, constau în:

- plata de leasing, constituie un avantaj prin economisirea, în faza inițială, a capitalului propriu, plata unui avans nefiind obligatorie;
- bilanțul firmei nu se modifică deoarece atât mașinile închiriate, cât și obligațiile ce decurg din plata chiriei, nu apar în bilanț, chiria fiind considerată o cheltuială a întreprinderii și nu o investiție;
- mărimea constantă a chiriei facilitează programarea mai riguroasă a cheltuielilor;
- durata perioadei de închiriere poate fi astfel stabilită încât întreprinderea să fie dotată permanent cu mașinile cele mai moderne și cu cel mai bun randament;
- o economie importantă care se realizează în perioada relativ scurtă, de utilizare a mașinilor pentru care nu se justifică cumpărarea;
- se poate conveni cu furnizorul să înlocuiască utilajul închiriat, cu altul mai modern, importatorul fiind astfel ferit de efectele uzurii morale, foarte intensă în condițiile revoluției științifico-tehnice actuale;
- furnizorii de leasing pot permite folosirea și în continuare și după încheierea perioadei contractuale, a bunurilor cu perceperea unor chirii mai reduse.

Pentru *furnizor*, leasingul prezintă o serie de *avantaje*:

- contribuie la promovarea și dezvoltarea exporturilor, furnizorul având posibilitatea să realizeze, pe lângă exportul tradițional, și pe cel în leasing, al cărui mecanism contribuie efectiv la extinderea cererii pentru o serie de mărfuri de valoare ridicată;
- permite atragerea de noi beneficiari care nu pot plăti întregul preț, în cazul vânzărilor cash, sau avansul în cazul vânzărilor pe credit;
- câștigarea de noi clienți și ca atare rolul promoțional al leasingului se realizează, de asemenea, prin faptul că un anumit echipament este mai întâi închiriat, pentru a-l convinge pe client de randamentul său, iar în cazul unui rezultat pozitiv, acesta poate achiziționa echipamentul (leasingul experimental);
- asigură obținerea unor câștiguri suplimentare din revânzarea sau reînchirierea mașinilor și utilajelor care au fost returnate după expirarea perioadei de închiriere de bază;

- bilanțul nu este afectat de datorii, în ciuda refinanțării, deoarece vânzarea creanțelor nu presupune o cerere de credit și permite realizarea unor câștiguri de închiriere, câștiguri care n-au ajuns însă la scadență.

Ca formă de privatizare, leasingul prezintă avantaje atât pentru stat, deoarece conservă proprietatea asupra unităților economice respective, ele putând fi definitiv privatizate numai după ce clientul și-a dovedit calitățile manageriale, cât și pentru clienți, în această acțiune de mare complexitate social-economică, pot fi atrași manageri capabili care, neavând capital, nu ar fi putut realiza asemenea afaceri economice pe cont propriu.

Leasingul prezintă însă și anumite *limite* și comportă unele *riscuri*, atât pentru client, cât și pentru furnizor. Printre *limitele* pe care leasingul le prezintă pentru *client*, menționăm:

- este eficient numai în condițiile în care se poate exploata obiectul contractului de leasing în toată perioada de închiriere;

- adeseori este mai costisitor decât cumpărările pe credit, iar opțiunea pentru o astfel de operațiune se justifică numai dacă sumele eliberate pot fi investite în alte domenii foarte rentabile;

- operațiunea devine realmente rentabilă în situații numericește limitate (avem în vedere în special leasingul financiar). Cu alte cuvinte, leasingul are limite în ceea ce privește posibilitățile de a oferi importatorului avantaje economice.

Pentru *furnizor (exportator)* leasingul comportă anumite *riscuri*:

- înstrăinează numai folosința, conservând proprietatea; uneori bunurile pot fi deteriorate prin utilizarea necorespunzătoare, iar cauzele sunt greu de stabilit;

- după prima închiriere este posibil să nu se mai găsească alți utilizatori.

Decizia asupra folosirii leasingului trebuie să țină cont de numeroși factori, dintre care unii au o acțiune contradictorie. În ansamblu, însă, leasingul se dovedește o formă modernă de finanțare și circulație a mărfurilor cu perspective însemnate de extindere în comerțul internațional.

4.4.4.2. TIPURI DE LEASING

Extinderea utilizării operațiunilor de leasing a fost însoțită de o diversificare a modalităților concrete de realizare a acestui tip de tranzacții, prin delimitarea unor forme specifice de organizare, comercializare și finanțare. Dacă se ia în considerare *poziția furnizorului în contractul de leasing*, se disting leasingul direct și indirect.

Leasingul direct, se realizează prin încheierea contractului între producătorul exportator și utilizatorul bunului care face obiectul operațiunii, finanțarea fiind asigurată de către furnizor. Leasingul direct (sau experimental) se practică pentru a realiza intrarea pe piață a unor produse noi în condițiile în care aceasta (piața) este acoperită (chiar saturată) cu produse de bună calitate. Producătorul oferă, mai întâi, produsele noi spre testare, spre încercare, contractul de leasing având un rol simbolic (îndeosebi rata de leasing este foarte mică); după expirarea contractului inițial utilizatorul poate opta pentru:

- restituirea produsului;
- prelungirea contractului de leasing (evident de data aceasta rata de leasing va fi cea normală);

- cumpărarea (dacă este posibil) a bunului respectiv.

Se înțelege, producătorul vizează una din ultimele două alternative.

Leasingul indirect, este organizat de societățile specializate în leasing, care preiau funcția de creditare, pe cea de prestare de servicii, precum și asumarea riscurilor ce decurg din aceste operațiuni.

Societățile de leasing pot fi:

a) *Societăți generale* de leasing care operează cu o largă gamă de produse, achiziționând echipamente de la diverși producători pe baza specificațiilor beneficiarilor. La rândul lor, societățile generale de leasing pot apărea fie ca *firme independente*, fie ca *sucursale* ale unor societăți financiare.

b) *Societăți de leasing de intermediere*, care desfășoară o activitate de mijlocire. Proprietatea asupra echipamentelor închiriate aparține celor care au furnizat fondurile de investiții (societăți și

bănci cu un capital foarte mare) care urmăresc, de fapt, pe această cale, evaziunea fiscală (se realizează operațiuni triunghiulare cu ajutorul unor societăți OFF SHORE).

c) *Societăți de leasing integrate*, constituite de către mari unități producătoare care au înființat societăți de leasing proprii pentru a beneficia de avantajele financiare ce rezultă din aceste tranzacții. Printre aceste întreprinderi figurează marii producători de calculatoare electronice și din industria aeronautică, companiile telefonice, producătorii de echipamente pentru birotică.

d) *Bănci și societăți financiare*, care sunt angrenate în operațiuni de leasing prin furnizarea de fonduri societăților de leasing, încheierea de aranjamente cu marii producători care înființează societăți integrate de leasing, participarea la împrumuturile făcute de terțe persoane pentru finanțarea unor operațiuni de leasing.

e) *Societăți de asigurare*, care procedează în mod similar, sub rezerva unor restricții ce le sunt impuse de legislațiile diverselor țări cu privire la efectuarea de investiții.

În funcție de *conținutul ratei de leasing*, raportată la prețul de export, distingem:

Leasingul financiar, care presupune că în perioada de închiriere de bază (prima închiriere) să se realizeze întregul preț de export la obiectului contractat, inclusiv costurile auxiliare, precum și un beneficiu. Contractul de leasing financiar se încheie, în mod obișnuit, pentru perioada de bază, care, de regulă, este mai scurtă decât durata de folosință a obiectului închiriat și nu poate fi reziliat de nici una din părți, iar riscurile economico-financiare sunt transferate în totalitate asupra clientului. În cazul întârzierii plății ratelor de către client, societatea de leasing are dreptul să dispună de obiectul de închiriat. Leasingul financiar se utilizează la produsele la care cererea este scăzută (deci, probabilitatea apariției celui de-al doilea client este mică).

Leasingul financiar poate să aibă două variante: cu *plata integrală* și cu *plata parțială*. În prima variantă, ratele sunt astfel calculate încât, după încheierea perioadei de bază, întreprinzătorul să-și poată acoperi cheltuielile de producție și cele comerciale, plus alte cheltuieli suplimentare și să realizeze valorificarea capitalului investit plus un anumit beneficiu, care sporește pe măsura creșterii duratei de închiriere. În cea de a doua variantă, dacă apare deci un al doilea client, la sfârșitul perioadei de închiriere se determină valoarea reziduală a echipamentului folosit, iar clientul va plăti diferența dintre prețul de achiziție și valoarea reziduală plus dobânzile aferente.

Leasingul funcțional presupune ca, în perioada de bază, să se realizeze doar o parte din prețul de export al obiectului contractului. În acest tip de leasing accentul cade pe serviciile furnizate de societatea de leasing, neexistând, de regulă, o relație directă între prețul la care a fost achiziționat echipamentul de către societatea de leasing și chiria percepută. Societatea de leasing își asumă, de obicei, riscurile uzurii morale și răspunde de furnizarea pieselor de schimb, efectuarea reparațiilor, asigurarea echipamentelor și plata diverselor taxe și impozite. Leasingul funcțional este reziliabil, la cererea beneficiarului, formulată în avans față de data expirării contractului. Ambele părți au dreptul, după terminarea perioadei de bază, să prelungească închirierea, fapt ce are loc, de regulă, în mod tacit. Leasingul funcțional este folosit mai ales de către societățile de leasing sau de către producătorii care dispun de mărfuri foarte căutate pe piața mondială.

În funcție de *conținutul ratelor percepute*, leasingul poate fi clasificat în: brut și net.

Leasingul brut, cuprinde în ratele sale pe lângă prețul de vânzare al mărfii (total sau parțial) și cheltuielile de întreținere, service și reparații. Uneori în cadrul acestui tip de leasing, furnizorii asigură și instruirea și specializarea personalului clientului, aceasta în scopul creării unor premise pentru exploatarea cât mai rațională a mașinilor.

Leasingul net, cuprinde în ratele sale numai prețul de export al obiectului de închiriat (respectiv cota de amortizare aferentă perioadei de închiriere).

Ținând seama de particularitățile tehnicii de realizare se disting o serie de *forme speciale* de leasing.

Lease-back, cuprinde operațiunile prin care proprietarul, având dificultăți financiare temporare, își vinde întreprinderea unor societăți de leasing și, simultan, o închiriază de la aceasta. Scopul acestor operațiuni este, deci, transformarea fondurilor imobilizate în fonduri disponibile. După expirarea perioadei primei închirieri, în timpul căreia societatea de leasing reintră în posesia fondurilor investite, proprietarul inițial are dreptul să răscumpere întreprinderea la un preț dinainte

stabilit, în general relativ scăzut. Acest tip de operațiuni se utilizează, de regulă, pentru bunurile imobiliare, dar uneori și pentru bunuri mobile, ele permițând o finanțare pe termen lung în condiții mai simple decât prin procedeele tradiționale, cum ar fi emisiunile de valori mobiliare sau împrumuturi ipotecare.

Time-sharing, presupune sistemul închirierilor pe timpi partajați, simultan de către mai multe întreprinderi. Această formulă de leasing s-a adoptat în practică din considerente economice, cum ar fi, de exemplu, costul ridicat al unor utilaje și capacitatea lor (de producție) mult mai mare decât nevoile, normale, ale unui singur client: echipamente electronice de calcul, avioane moderne de transport, precum și uzura morală rapidă a acestora.

Sistemul prezintă două avantaje esențiale: *pentru client* - îi permite să-și acopere nevoile plătiind o rată de leasing mai mică (de câteva ori) decât rata normală și *pentru societate* - îi permite utilizarea cât mai completă a bunului și obține o rată *totală* de leasing mult mai mare decât cea care s-ar putea percepe de la un singur beneficiar.

Operațiuni hire, renting. În literatura de specialitate și în practica comercială se întâlnesc și alte concepte care definesc operațiunile de leasing, ca de pildă, renting sau hire. Acestea sunt, de fapt, operațiuni de leasing pe termen scurt sau foarte scurt și cuprind închirierile cu ziua sau cu ora, în special a mijloacelor de transport sau a unor utilaje de construcție: macarale, buldozere. Având în vedere perioada foarte scurtă de închiriere și simplitatea acestor operațiuni, unii specialiști le consideră ca fiind forme de trecere de la închirierea obișnuită, la leasing.

4.4.4.3. CONTRACTUL DE LEASING

Contractul de leasing face parte din categoria contractelor de locație, prezentând o serie de aspecte specifice ce țin de obiectul și tehnica de realizare a acestei operațiuni comerciale. Particularitățile pe care le prezintă diferitele forme de leasing se reflectă și în contractele ce reglementează aceste operațiuni, neexistând un tip de contract universal valabil. Astfel, în cazul în care este vorba de un leasing indirect, în afara *contractului de locație*, în cadrul operațiunii mai intervin un *contract de vânzare-cumpărare* și un *contract de mandat comercial*. Contractul de vânzare-cumpărare se încheie între producător și societatea de leasing, iar cel de mandat între societatea de leasing și beneficiar. În baza contractului de mandat, societatea de leasing îi acordă beneficiarului dreptul de acțiune directă asupra producătorului în privința reclamațiilor cu privire la calitate, asistență tehnică și service și, în general, pentru orice defecțiune a produsului în perioada de utilizare a acestuia.

În practică întâlnim o varietate mare de contracte de leasing; dincolo de particularitățile acestora se desprind unele elemente comune, cu valabilitate mai largă, pentru toate aceste contracte. *Printre elementele comune ale contractului de leasing menționăm: perioada de închiriere, modul de determinare a taxei de leasing precum și obligațiile și drepturile ce revin părților.*

Plecând de la faptul că, în condițiile actuale de dezvoltare a științei și tehnicii, ritmul uzurii morale a echipamentelor este foarte rapid, societățile de leasing împart, în vederea închirierii, viața tehnică a mașinilor (adică timpul în care o mașină poate fi menținută în stare de funcționare prin întreținere și reparații) în două : o *perioadă primară*, egală cu viața economică a mașinii (intervalul de timp în care se apreciază că mașina nu riscă să sufere o uzură morală) și o *perioadă secundară*, echivalentă cu intervalul de timp care durează de la terminarea vieții economice până la sfârșitul vieții tehnice a mașinii. Perioada primară corespunde, cu perioada de amortizare fiscală, adică cu intervalul de timp fixat de legile fiscale, în care producătorii pot prevedea la capitolul “cheltuieli” o cotă de amortizare neimpozabilă. În timpul acestei perioade, ca regulă generală, contractul de leasing nu poate fi denunțat în vederea rezilierii. În schimb, în decursul perioadei secundare, contractul poate fi reziliat oricând, cu un preaviz conform prevederilor contractuale.

Societatea de leasing are o serie de *drepturi* cum ar fi acela de a inspecta periodic starea utilajului închiriat și modul de exploatare și de a rezilia contractul înainte de termen, dacă beneficiarul nu a îndeplinit obligațiile contractuale ce îi revin. Aceasta poate atrage după sine restituirea utilajului închiriat, plata în continuare a chiriei, precum și a unor eventuale daune. Totodată, societății de

leasing și producătorului îi revin o serie de *obligatii*, printre care menționăm: să livreze beneficiarului utilaje în bună stare de funcționare; să participe la instruirea personalului destinat exploatarei utilajului închiriat; să efectueze repararea defecțiunilor (care nu sunt rezultatul nerespectării condițiilor de exploatare); să asigure piesele de schimb necesare reparațiilor sau să achite contravaloarea lor, în caz că au fost procurate de beneficiar.

Importatorul (clientul, beneficiarul) de leasing are o serie de *drepturi* stipulate în contract:

- primește utilajul în folosință și are autonomie tehnică, precum și de gestiune în utilizarea acestuia;
- beneficiază de asistență tehnică din partea societății de leasing sau a producătorului furnizor;
- în unele contracte se întâlnesc și clauze speciale prin care societatea de leasing se obligă să înlocuiască utilajele avariate cu condiția ca beneficiarul să fi respectat instrucțiunile de folosire;
- pentru a evita consecințele uzurii morale în contract se poate stipula obligația pentru societatea de leasing, să înlocuiască utilajul învechit cu altul corespunzător progresului tehnic înregistrat în ramura respectivă, bineînțeles cu plata unei chirii majorate. În aceasta constă unul dintre marile avantaje pe care leasingul le prezintă pentru beneficiari și care se înscrie pe linia cerințelor progresului științific-tehnic contemporan;
- la expirarea contractului de leasing beneficiarul dispune, de regulă, de așa-numita “triplă opțiune”, putând alege una din următoarele variante: restituirea utilajului, prelungirea contractului pentru o nouă perioadă (plătind o chirie mai scăzută) sau cumpărarea utilajului la valoarea reziduală, stabilită de comun acord în contractul inițial sau prin clauze adiționale.

Contractul de leasing *conservă dreptul de proprietate* asupra bunurilor care constituie obiectul său, beneficiarul neavând decât un drept de folosință. De aici și o serie de obligații ce-i revin beneficiarului: să exploateze mașinile și utilajele închiriate conform instrucțiunilor tehnice; să se îngrijească de instruirea personalului destinat exploatarei mașinilor închiriate; să nu aducă nici un fel de modificări în construcția utilajelor fără acordul societății de leasing; să asigure utilajele închiriate în folosul societății de leasing; să păstreze în condiții corespunzătoare utilajele închiriate pe toată durata contractului, chiar și pe perioada când nu se află în exploatare.

Un element important al contractului de leasing îl reprezintă *rata de leasing*, atât ca o clauză contractuală distinctă, cât și ca unul din factorii ce determină opțiunea mai mare sau mai mică spre leasing. *Metodele de calcul* diferă de la o societate de leasing la alta, în esență însă, ele comportă o serie de etape cu valabilitate mai largă:

- determinarea prețului real de achiziție a echipamentului ce va fi închiriat, la care se adaugă cheltuielile efectuate cu transportul, plata taxelor de cumpărare și alte cheltuieli legate de achiziționarea echipamentului;
- determinarea comisionului ce revine societății de leasing, al cărui nivel depinde de prețul echipamentului și cheltuielile generale ale societății. Unele societăți stabilesc o taxă fixă, altele percep comisioane care variază între 7% și 20%;
- stabilirea cotelor de amortizare a echipamentului, care sunt exprimate procentual și aplicate asupra cheltuielilor de capital; cotele de amortizare asigură recuperarea de la client a părții din valoarea echipamentului ce corespunde perioadei de închiriere.

Folosirea sistemului de leasing pentru promovarea exportului de produse de înaltă tehnicitate contribuie la realizarea directă a unei vânzări eficiente. Societățile de comerț exterior pot folosi pentru promovarea și rentabilizarea exportului atât leasingul de finanțare, cât și pe cel operațional.

Folosirea, alături de leasingul financiar, și a celorlalte forme de leasing la exportul produselor pentru care există o cerință permanentă ridicată, și pentru care există siguranța reînchirierii la mai mulți clienți, reprezintă o cale sigură de creștere a eficienței economice a exporturilor.

O importanță deosebită, în obținerea de rezultate eficiente, o are modul de stabilire al chiriei. Astfel, în cazul operațiunilor de full service leasing, la chiria obișnuită se adaugă și cheltuielile efectuate pentru întreținerea și repartiția mașinilor.

Nu este uzual la aceste operațiuni, reducerea chiriei după scurgerea perioadei de închiriere de bază, deoarece, odată cu îmbătrânirea obiectului contractului de leasing, cheltuielile pentru reparație și întreținere au o tendință de creștere.

Pentru activitatea de export este recomandabilă folosirea unor combinații între leasing operațional și full service leasing, cu condiția ca cel puțin 75% din prețul de vânzare al obiectului să fie recuperat în perioada închirierii de bază. Poate fi stabilită o cotă maximală care să se adauge la prețul de vânzare al obiectului; pentru calcularea acestui adaos determinante nu sunt procentele stabilite în funcție de prețul net de export, stabilirea chiriei de leasing orientându-se în funcție de condițiile de piață și contractuale.

Plecând de la prețul de export și de la cheltuielile preconizate a fi făcute pentru reparația și întreținerea obiectelor închiriate, în stabilirea cât mai justă a ratei de leasing trebuie avute în vedere și avantajele sau efectele de raționalizare a producției de care beneficiază chiriașul.

În același timp, pentru calcularea chiriei trebuie incluse în calcul riscurile care decurg din durata perioadei de închiriere de bază, șansele de a reînchiria obiectul unui alt client, precum și solidaritatea financiară a viitorului client.

Căsuța 22. Mod de calcul a chiriei în cadrul unui contract de leasing financiar

Obiectul contractului este o mașină având prețul de catalog de 100.000 EUR. Societatea de leasing reușește să obțină de la firma producătoare sau vânzătoare un rabat de 15% datorită plății cash a utilajului, Perioada de închiriere de bază poate fi de 5 ani sau de 3 ani. După scurgerea perioadei de închiriere de bază, în ambele cazuri, mașinile trebuie să fie amortizate, deoarece societatea de leasing nu dispune de aparatul comercial necesar pentru a realiza revânzarea (valorificarea valorii reziduale a mașinii unelte).		
CONTRACTUL DE LEASING	5 ani	3 ani
a) preț de catalog	100.000	100.000
b) preț de achiziționare	85.000	85.000
Amortizarea anuală: 5 x 20% 3 x 33,33%	17.000 ----	--- 28.335
DOBÂNDA LA CAPITAL 10% (valoarea medie luată în calcul a fost de 42.500)	4250	4250
Cheltuieli totale cu montare-demontare 4500 5 rate anuale a câte 3 rate anuale a câte	900 ---	--- 1.500
TAXA DE ÎNCHIRIERE (15% din prețul mașinii =12.750) 5 rate 3 rate	2500 ---	--- 4250
CHIRIA ANUALĂ	24.700	38.335
CHIRIA LUNARĂ	2.060	3.195
TOTAL CHELTUIELI: în 5 ani în 3 ani	123.500 ---	--- 115.005
VALOAREA REZIDUALĂ	---	---

Plata ratei de leasing se poate face lunar sau trimestrial, anticipat sau la termenul convenit.

Metoda chiriei actualizate. La determinarea eficienței operațiunilor de leasing se poate utiliza metoda chiriei actualizate care presupune luarea în calcul, alături de chiria de bază, a valorii reziduale a bunului și a dobânzii compuse pentru creditele acordate în perioada închirierii.

Chiria actualizată se calculează după formula:

$$V_a = \sum_{n=1}^5 \frac{a}{(1+r)^n}$$

unde:

V_a = valoarea actualizată a chiriei totale,

a = chiria anuală,

r = dobânda la care se face actualizarea,

n = numărul anilor (5).

În practică se folosesc tabele de logaritmi care indică coeficientul necesar fiecărei unități monetare în funcție de numărul anilor. Aceste determinări sunt necesare pentru analiza eficienței operațiunilor de leasing.

Bonificațiile de leasing (Royalty). La calcularea chiriei de leasing trebuie ținut seama de faptul că durata de viață și perioada de bună funcționare a unei mașini se află într-o strânsă dependență de gradul de folosire al acestuia. Uzura fizică, creșterea frecvenței defectăunilor sunt direct proporționale cu intensitatea utilizării mașinii.

Pe piața internațională, în special în cazul operațiunilor de tip full service leasing, este uzuală stabilirea alături de chiria lunară (trimestrială) a unui adaos la chirie, calculată în funcție de intensitatea utilizării mașinii, adaos numit *royalty*.

Practic, în funcție de natura obiectului închiriat, a condițiilor concrete de pe piață, se stabilesc performanțele medii, normale pe care o anumită mașină poate să le realizeze pe lună. Folosirea mașinilor peste norma de utilizare atrage după sine plata de royalty.

În calcularea royalty, formula pe care o serie de firme de leasing din Europa o utilizează, este următoarea:

$$Rl = Chb \left(\frac{Re}{Rm} - 1 \right),$$

unde:

Rl = Royalty,

Chb = chiria de bază (rata de leasing),

Re = randamentul efectiv,

Rm = randamentul mediu.

Această formulă presupune cunoașterea cât mai amănunțită și o determinare cât mai judicioasă a *performanțelor (randamentelor) medii* ale mașinii pentru o durată mai mare de timp. Royalty pentru o mașină –închiriată pe baza unui contract full service leasing se poate stabili: în funcție de durata (în ore) de funcționare sau în funcție de numărul pieselor produse pe lună. Stabilirea acestor royalty are o importanță deosebită în cazul contractelor de *leasing operațional* și *full service leasing* deoarece aceste contracte, care au o durată relativ scurtă, includ și riscul nerealizării prețului de export, în cazul în care mașinile nu mai pot fi reînchiriate ca urmare a gradului de degradare (uzură fizică) al utilajelor. Dacă nu se stabilește perceperea de royalty, clientul este tentat să utilizeze intens mașina, ceea ce duce la o accelerare a uzurii fizice a acesteia. Uzura suplimentară va trebui, să fie recuperată, în mod obligatoriu, prin stabilirea și perceperea de royalty.

Pentru a se controla modul și intensitatea utilizării mașinilor închiriate, acestea sunt prevăzute cu aparate de măsură și control și dispozitive de înregistrare, care permit să se urmărească îndeaproape atât condițiile de exploatare, cât și respectarea (sau nu) a cerințelor privind întreținerea pe timpul funcționării.

Datele obținute dau posibilitatea proprietarului să-și cunoască condițiile de exploatare a mașinii închiriate. Pe baza acestor date, beneficiarul plătește proprietarului o chirie adecvată. Dacă bunul închiriat se restituie într-o stare necorespunzătoare, beneficiarul este obligat să plătească societății o indemnizație egală cu chiria pe ultimele 3 luni sau, în cazul restituirii bunului într-o stare perfectă de funcționare, poate obține o bonificație ce poate să atingă jumătate din prima chirie anuală ori jumătate din prețul bunului (dacă beneficiarul dorește să cumpere bunul respectiv).

Căsuța 23. Contractul de leasing – clauze

1. *Părțile contractante* (datele de identificare a locatorului / finanțatorului și utilizatorului – adresă, nr. de înregistrare, CUI, cont bancar, reprezentant legal, calitate (furnizor sau beneficiar))
2. *Obiectul contractului* (locatorul, la solicitarea utilizatorului, se obligă să predea bunurile mobile/imobile prevăzute în anexa la contract (anexa cuprinde denumirea, descrierea tehnică și calitatea bunurilor, scopul și destinația lor, valoarea bunurilor) și să transmită utilizatorului folosința lor; condiții privind predarea-primirea bunurilor, termen de predare, penalități în caz de întârziere, cine suportă cheltuielile legate de predarea-primirea bunurilor; intervale de timp la care locatorul are dreptul să verifice starea bunurilor și modul de exploatare a lor și posibilități de reziliere a contractului în cazul în care utilizatorul nu și-a îndeplinit obligațiile contractuale)
3. *Durata contractului* (termen de valabilitate a contractului – data de intrare în vigoare și de încetare – minim un an)
4. *Prețul contractului* (termene de plată și valoarea redevențelor, modalitate de plată, indexarea redevenței în funcție de rata inflației, quantumul penalizării pentru întârzierea plății, condiții privind cumpărarea bunului la expirarea contractului – se ține cont de redevențe și valoarea reziduală)
5. *Garanții* (locatorul îl garantează pe utilizator pentru evicțiune din partea oricărei persoane fizice sau juridice care ar pretinde un drept de proprietate sau un alt drept real asupra bunurilor care fac obiectul contractului și va acorda asistență tehnică utilizatorului pe toată durata contractului)
6. *Obligațiile locatorului / finanțatorului*
7. *Obligațiile utilizatorului*
8. *Răspunderi* (efecte ale refuzului utilizatorului de a primi bunul la termen, efecte ale nerespectării plății ratei de leasing – daune-interese, efecte ale nerespectării de către locator a dreptului de opțiune al utilizatorului – daune-interese, efecte ale schimbării locatorului, locatorul nu este răspunzător pentru prejudicii față de terți provocate prin folosința bunului de către utilizator)
9. *Forța majoră* (ce se înțelege prin forță majoră și efecte)
10. *Notificări* (modalitatea de comunicare, înregistrare de transmitere și primire)
11. *Litigii* (modalități de soluționare, instanțe judecătorești, norme legislative utilizate)
12. *Clauze finale* (posibilități de modificare a contractului, contractul prevalează asupra unor înțelegeri verbale, dreptul de despăgubire în caz de prejudiciu ca urmare a încălcării obligațiilor contractuale, număr de exemplare, data, semnăturile locatorului / finanțatorului și utilizatorului)

4.4.4.4. EFICIENȚA OPERAȚIUNILOR DE LEASING

Eficiența economică a leasingului trebuie apreciată prin prisma efectelor economice pe care le produce la beneficiar, la societatea de leasing și la producător. Astfel, *pentru societatea de leasing și producători*, eficiența este determinată de taxele de leasing încasate, a căror nivel este de regulă ridicat; nivelul ridicat este justificat, în mare măsură, de riscurile pe care le comportă aceste operațiuni. Totodată, leasingul antrenează exportul, prin vânzarea utilajelor, după expirarea perioadei de valabilitate a contractului de leasing, precum și vânzarea, în paralel cu operațiunea de leasing, de piese de schimb, de know-how și alte servicii, care au o rentabilitate ridicată. În cuantificarea cât mai exactă a *rentabilității exportului prin leasing* se iau în considerare și alți factori cum ar fi: perioada de închiriere, eșalonarea ratelor de leasing calculate pe diferite etape ale acesteia, facilitățile fiscale de care se bucură circulația internațională a mărfurilor prin leasing în comparație cu cea prin vânzare-cumpărare, valorificarea finală a mărfii etc.

Pentru beneficiari, determinarea eficienței operațiunii de leasing, (absolut necesară în vederea fundamentării deciziei în politica de investiții, și a opțiunii pentru leasing) se face, de regulă, prin comparație cu alte operațiuni, ca de pildă, cumpărarea cash sau pe credit. În condițiile penuriei de capital, leasingul apare, oricum, ca alternativa cea mai potrivită pentru utilizatorii care nu dispun de capital propriu suficient pentru a realiza investițiile inițiale. Pe calea leasingului *se poate porni o afacere în condițiile unei investiții inițiale minime de capital propriu*, cheltuielile de leasing se suportă din costurile producției realizate (ceea ce înseamnă că profiturile nu sunt prea mult afectate), iar în final bunul respectiv poate fi achiziționat la valoarea sa reziduală (sau chiar la o valoare mai mică). De asemenea, recurgerea la leasing poate genera o serie de efecte pozitive sub forma unor factori de antrenare cum ar fi: obținerea de know-how aferent exploatării optime a unor mașini, instalații și echipamente moderne, pregătirea personalului și ridicarea nivelului de calificare fără cheltuieli suplimentare, scurtarea perioadei de execuție a unor operațiuni și realizarea lor la un nivel calitativ superior, îmbunătățirea organizării proceselor economice și creșterea gradului de integrare a producției etc.

4.4.5. LICITAȚIILE INTERNAȚIONALE

LICITAȚIA poate fi definită ca o formă specială de comercializare, ce se bazează pe concentrarea cererii și ofertei reprezentative în timp și spațiu (oferta se concentrează într-un timp foarte scurt, fie ca o ofertă efectivă de mărfuri, fie scriptic sub formă de documentație) și pe o tehnică specifică de formare a prețului.

Scopul licitației este de a identifica ofertantul care oferă condițiile cele mai avantajoase și, mai ales, prețul cel mai redus (licitații de cumpărare) sau acel cumpărător care oferă prețul cel mai ridicat (licitații de vânzare).

Licitațiile internaționale sunt forme de comercializare care cuprind un ansamblu de tehnici, metode și norme, cu caracter general sau specific în funcție de natura produselor și de legislația aplicabilă tranzacțiilor respective.

În afara mărfurilor, a căror vânzare este tradițional tranzacționată prin licitații, exportatorii recurg la această tehnică de comercializare în mod ocazional pentru: produsele greu vandabile, aflate în antrepozite portuare sau în depozitele consignatiei; mărfurile ajunse la destinație și refuzate de importator; cele refuzate datorită avariilor sau deteriorării în timpul transportului; mărfurile care se vând pe cale de execuție silită de beneficiarul unei creanțe neonorate de exportator, în baza unei hotărâri judecătorești etc. De asemenea, licitațiile au dobândit o pondere relativ însemnată în procesul de privatizare a diferitelor întreprinderi publice, în țările care trec la economia de piață.

Licitațiile întrunesc o serie de caracteristici distinctive care le deosebesc de alte tehnici de comercializare, și anume: ele *se desfășoară pe bază de regulamente proprii*, care cuprind metode și norme speciale, cu caracter general sau specific naturii obiectului comercializat, legislației și reglementărilor care guvernează organizarea lor; *reduc rolul* negocierilor comerciale; sunt tranzacții bazate pe concurență, având ca principal element concurențial prețul, atribuirea proprietății bunului comercializat sau acceptarea ofertei celei mai avantajoase (în cazul livrării de instalații sau a executării de obiective complexe) se face prin acțiunea de adjudecare; de regulă, sunt tranzacții prompte, ducând la încheierea operativă a contractelor. Caracteristicile tehnice ale ofertei fiind date, în cazul licitațiilor de export, sau aliniate la condițiile impuse de cumpărători, în cazul celor de import, în prim plan pot apărea și alte elemente care țin de condițiile de plată de creditare, acordarea unor gratuități în ceea ce privește know-how-ul, cooperarea cu firmele naționale etc.

În principal, licitațiile internaționale au ca scop vânzarea (cumpărarea) unor bunuri; există însă și licitații mai speciale (care au un calendar anual cunoscut) și care au ca scop *formarea prețului* la anumite mărfuri neprelucrate (lână, ceai, blănuri) prin compararea de către experți a calității produselor în formă brută cu calitatea standard a produselor comercializate la bursă.

Licitațiile internaționale pot fi organizate de firmele producătoare sau de către cele cumpărătoare, de comercianți, de intermediari, de agenți sau firme specializate, de regulă cu

participarea băncilor care finanțează operațiunile de comerț exterior, a unor delegați oficiali ai camerelor de comerț, autoritățile judecătorești etc.

Criteriile de clasificare a licitațiilor:

- după *regimul juridic și posibilitățile de participare* se disting: *licitații deschise (publice)*, la care numărul de participanți este nelimitat, putând lua parte cu șanse egale toate firmele interesate, și *licitații închise (limitate)*, organizate numai pentru un anumit număr de firme specializate, invitate de organizatori;

- după *frecvența organizării* licitațiile pot fi: *periodice*, care au loc cu regularitate la anumite date, în anumite locuri dinainte cunoscute și *ocasionale*, organizate atunci când este necesar, având în cele mai multe cazuri un caracter nerepetabil;

- după *funcția pe care o îndeplinesc și poziția organizatorilor în actul de vânzare-cumpărare* distingem: *licitații pentru vânzare (de export)*, numite și “aukțiuni” și *licitații pentru cumpărare (de import)*, numite și “tratare de concurență” sau “adjudecări”;

- după *mărimea partizilor de mărfuri comercializate* licitațiile pot fi: *cu ridicata* sau *cu amănuntul*;

- după *natura obiectului tranzacției* există: *licitații pentru produsele de bază* (materii prime, semifabricate), *licitații pentru produsele finite*, precum și cele *pentru anumite lucrări și obiective economice complexe* și *licitații pentru servicii*.

4.4.5.1. LICITAȚIILE PENTRU VÂNZAREA (EXPORT) DE MĂRFURI (AUCȚIUNI)

Licitatiile pentru vânzarea mărfurilor pot fi organizate direct de producători, de către vânzători sau organizații specializate în aceste tehnici de comerț (agenți specializați denumiți “auction-brokers”); în unele cazuri organizarea se realizează cu participarea băncilor. Societatea sau organizația de licitație dobândește din partea proprietarilor de mărfuri însărcinarea să ofere, într-un cadru organizat, mărfurile primite pentru licitație celor care au intenția să încheie și să cumpere, concentrând deci cererea și oferta în timp și spațiu.

Societatea de licitație, publică un *catalog* cu mărfurile grupate pe “poziții” specifice acestor tehnici comerciale, făcând cunoscute cumpărătorilor datele mai importante referitoare la marfă, ca de exemplu: unde este depozitată întreaga cantitate, prețul minim de strigare, pasul de modificare a prețului, cât și condițiile de admitere a participanților etc. La licitații mărfurile pot fi examinate, iar cumpărătorii pot constata calitatea lor în mod nemijlocit, deci comunicarea calității în cataloage este facultativă.

Societatea de licitație trebuie să garanteze condițiile juridice ale transmiterii proprietății asupra bunurilor cumpărate, precum și ordinea vânzării și a încasării contravalorii produselor.

Societățile de licitație își desfășoară activitatea după *regulamente* având caracter de uzanță, au legături strânse cu bursele și preiau uzanțe ale acestora. Aceste societăți garantează încheierea de tranzacții, dacă vânzătorii și-au asumat, înainte de apariția catalogului, anumite obligații care includ și condiția ca pozițiile să nu fie retrase în timpul înțelegerii și ca, în cazul cumpărării, marfa să fie livrată efectiv. Aceste condiții sunt, în principiu, suficiente pentru societatea de licitație, deoarece pozițiile destinate vânzării sunt în mâinile lor. Vânzătorul își asumă un risc însemnat când predă marfa societății de licitație, deci nu este necesar ca el să mai garanteze separat. Societatea de licitație oferă vânzătorului o garanție indirectă, prin aceea că reglementează, față de cumpărător, condițiile participării la licitație.

Desfășurarea licitațiilor pentru vânzarea mărfurilor presupune parcurgerea anumitor *etape procedurale*, cu respectarea anumitor reguli în funcție de legislația țării de desfășurare, de regulamentele de funcționare a caselor de licitații etc. Cu un timp rezonabil înaintea ținerii licitației, organizatorii fac anunțuri în presă, comunicând locul, ziua și ora ținerii licitației, cantitatea de marfă, locul unde poate fi văzută marfa, o descriere a caracteristicilor tehnico-economice ale mărfii etc., se trimit invitații însoțite de cataloage, schițe. Participanților li se pun la dispoziție “Condițiile de vânzare” care cuprind, printre altele, condițiile de participare, de vizionare și de atribuire a loturilor, modalitățile de plată, condiția de livrare, modul de rezolvare a eventualelor litigii etc. Organizatorii

licitației sunt obligați să expună mărfurile spre vizionare cu câteva zile înaintea ținerii licitației. Dacă lotul de marfă este omogen, cei interesați pot lua mostre pentru analiza calitativă. Pentru atestarea calității mărfii oferită spre vânzare se eliberează un certificat de calitate de către un grup de specialiști sau un organism competent. Participarea la licitație este admisă persoanelor care depun, în prealabil, o cauțiune, care are rolul de a garanta respectarea de către participant a Regulamentului licitației. Condiția de livrare specifică vânzării la licitație este franco-depozit, preferabile fiind depozitele libere de vamă. Reclamațiile calitative ulterioare, de regulă, nu se iau în considerație, deoarece cumpărătorul a avut posibilitatea să se convingă de calitatea mărfii până la data ținerii licitației. Definirea calității mărfii este deci “tel quel” (așa cum este). Cumpărătorul poate reclama doar în cazul în care calitatea mărfii diferă esențial de proba luată la auțiune sau pentru viciile ascunse cu viclenie.

La licitație *prețurile de vânzare* pot fi formate, prin diferite modalități. O modalitate de determinare a prețului constă în începerea licitării cu un *preț minim de strigare (metoda clasică)*. Prețul de strigare este acel preț minim la care vânzătorul a acceptat să-și valorifice marfa. Metoda formării prețului de vânzare efectiv constă în supralicitarea prin oferte de preț din partea cumpărătorilor, în trepte stabilite în prealabil, iar marfa va fi adjudecată în favoarea celui care este dispus să plătească cel mai mult.

O altă modalitate de formare a prețului pornește de la stabilirea unui *preț maxim (metoda olandeză)*, care va fi redus treptat până când unul dintre cumpărători sau reprezentanții lor își anunță oferta de preț. Dacă prețul convine vânzătorului, atunci cel care a făcut oferta devine proprietarul mărfii. Dacă prețul oferit pe baza acestei metode nu satisface cerințele vânzătorului, atunci sunt posibile următoarele situații: fie vânzătorul își retrage marfa, fie se trece la formarea prețului de vânzare a mărfii după prima metodă. Prin aceste metode se caută punctul de confluență între cererea și oferta de marfă, care definește prețul curent.

După atribuirea loturilor se întocmește o notă de vânzare-cumpărare care ține locul contractului, pe baza căreia se eliberează ordinul de livrare (*delivery order*), după ce cumpărătorul a îndeplinit formalitățile necesare și a achitat contravaloarea mărfii.

Auțiunile conferă *avantaje* atât pentru vânzatori, cât și, pentru cumpărători. Pentru *vânzatori* avantajele constau în faptul că marfa este comercializată de către specialiști, se pot obține credite pe considerentul că marfa este depozitată în vederea licitării etc. Pentru *cumpărători* licitațiile constituie oferte ferme, iar prețurile exprimă valoarea reală a mărfurilor, deoarece influența factorilor subiectivi este redusă.

Sistemul licitațiilor comportă și unele *dezavantaje* pentru vânzatori, cum ar fi: cheltuielile ocazionate de înmagazinarea mărfurilor, comisioanele intermediarilor, taxele ocazionate de procurarea certificatelor de origine, de calitate etc.

4.4.5.2. LICITAȚIILE DE CUMPĂRARE (DE IMPORT)

Licitațiile de import, cunoscute și sub denumirea de “*tratative de concurență*” sau “*adjudecări*”, sunt inițiate de importatori, în mod direct sau prin firme specializate, și au un rol însemnat mai ales în importurile complexe, cele de instalații, construcții de întreprinderi economice și instituții social-culturale, porturi, drumuri etc., deci în afaceri economice de mare anvergură. Această tehnică de comerț exterior se practică pe scară largă în țările în curs de dezvoltare, dar are o anumită extindere și în țările dezvoltate. Ea devine obligatorie pentru toate proiectele de investiții finanțate prin BIRD.

Licitațiile de import prezintă o serie de particularități, printre care menționăm faptul că ofertele participanților se întocmesc pe baza unui *Caiet de sarcini* elaborat de organizatori, care are funcția unei cereri de ofertă, iar adjudecarea se face pe baza unei proceduri specifice concretizate în reglementări cu valabilitate mai largă sau în regulamentele licitațiilor. Interesul sporit pentru tehnica licitațiilor se explică printr-o serie de avantaje pe care le oferă atât organizatorilor (importatori), cât și ofertanților (exportatori).

Astfel, pentru *importatori*, licitațiile prezintă *avantajele* că permit: obținerea unui număr mare de oferte comparabile, într-un interval de timp relativ scurt; cunoașterea piețelor și, în general,

negocierea, contractarea și derularea operațiunilor comerciale cu cheltuieli mai reduse față de alte tehnici de comercializare, datorită concentrării ofertei; creșterea eficienței operațiunilor de import prin obținerea unor produse calitativ superioare la prețuri competitive; posibilitatea realizării controlului asupra achizițiilor, din punct de vedere calitativ și al eficienței economice; stimularea activității economice interne și economii valutare prin implicarea firmelor locale ca reprezentanți, subfurnizori etc.; realizarea unor încasări valutare prin cheltuieli efectuate de firmele străine și prilejuite de participarea acestora la licitații; efectuarea unor afaceri economice cu un aparat comercial al importatorului relativ redus, lucru deosebit de important în cazul livrărilor complexe care au valori mari, dar se realizează cu o frecvență redusă, astfel încât pregătirea unui aparat comercial de specialitate dezvoltat ar fi costisitoare.

Pentru *exportatori* participarea la licitațiile internaționale de import prezintă de asemenea, numeroase *avantaje*: o mai bună cunoaștere a performanțelor tehnice ale produselor concurente existente pe plan internațional și a tendințelor ce se manifestă pe piață; informarea asupra practicilor comerciale ale beneficiarului; asigurarea unei obiectivități ridicate în stabilirea celei mai bune oferte și în evaluarea gradului de competitivitate reală; posibilitatea de a intra în relații de cooperare, de subcontractare, cu firma câștigătoare a licitației; se asigură sporirea prestigiului întreprinderii câștigătoare a licitației; în mod practic, prin licitație se realizează pentru firma câștigătoare o publicitate fără cheltuieli sau cu eforturi materiale mult mai reduse decât în alte tehnici comerciale.

Pe lângă avantajele ce decurg din utilizarea licitațiilor, apar și unele *limite* atât din punct de vedere al exportatorilor, cât și al importatorilor, dintre care menționăm: participarea la licitații presupune efectuarea unor cheltuieli pentru achiziționarea Caietului de sarcini, elaborarea ofertelor tehnice comerciale, urmărirea mersului licitației etc., cheltuieli care se recuperează numai în cazul câștigării licitației; depunerea garanțiilor bancare pentru participare implică imobilizarea unor fonduri valutare pe o anumită perioadă de timp; pentru organizatori, licitația presupune cheltuieli pentru pregătirea Caietelor de sarcini, publicitate, analizarea ofertelor și adjudecare. Aceste eforturi sunt justificate numai în cazul contractelor de valoare mare și pentru livrările la care există o competiție corectă pe piață.

Oportunitatea folosirii licitației ca tehnică de comerț exterior, participarea în calitate de ofertant la aceasta trebuie să fie rezultatul unei analize economice din care să rezulte premisele unei eficiențe satisfăcătoare.

a) Mecanismul și tehnica de angajare și derulare a licitațiilor internaționale de import

Mecanismul angajării și al derulării licitațiilor de import presupune parcurgerea succesivă a unor etape, desfășurarea unor activități și elaborarea unor documente atât de către organizatori, cât și de către participanți.

Principalele *etape* ale pregătirii, organizării și desfășurării licitațiilor de import, din punctul de vedere al organizatorilor sunt: anunțarea licitațiilor prin publicitatea comercială sau trimiterea invitațiilor; elaborarea documentelor licitației, inclusiv întocmirea Caietului de sarcini; recepționarea ofertelor și a garanțiilor; preselecția (precalificarea); deschidere, evaluare, analiza și compararea ofertelor; angajarea de tratative; adjudecarea; comunicarea rezultatului licitației; restituirea garanțiilor și încheierea contractului.

Principalele etape și activități pentru *firmele participante* sunt: recepționarea mesajului lansat prin mijloacele de publicitate comercială sau primirea invitației; cumpărarea caietului de sarcini; elaborarea ofertei și procurarea garanțiilor; depunerea documentelor de participare, respectiv a ofertelor, a garanției bancare și a taxei de participare; participarea la tratative; primirea rezultatului, retragerea garanției în cazul pierderii licitației sau depunerea garanției de bună executare și încheierea contractului în cazul adjudecării.

Anunțarea licitației trebuie să îndeplinească anumite condiții și anume: să se adreseze unui cerc cât mai larg de furnizori potențiali, să le ofere acestora un minim de informații strict necesare pentru a le suscita interesul și a le permite evaluarea posibilităților de participare la licitație; să fie lansată în timp util, pentru a se asigura un interval suficient pregătirii răspunsurilor.

Reglementarea și controlul riguros al activităților și documentelor specifice acestei etape cuprind prevederi obligatorii referitoare la formele și căile de realizare a anunțului, conținutul acestuia, termenul de lansare către participanții potențiali etc. Formele și căile de comunicare a anunțului diferă în funcție de tipul licitației: în cazul licitațiilor închise se trimit invitații furnizorilor a căror participare este dorită, iar în cazul licitațiilor deschise anunțarea se face prin publicitate comercială în presă și în revistele de specialitate din țară și străinătate.

Anunțurile licitației trebuie să cuprindă, în mod uzual, următoarele: organizatorul licitației, obiectul licitației și termenul de livrare sau de punere în funcțiune, cuantumul și modul de depunere a garanției de participare, adresa organizației de unde se poate obține caietul de sarcini și costul acestuia, locul, ziua și ora ținerii licitației, data până la care se primesc ofertele de către firma organizatoare.

În funcție de complexitatea obiectivului, fiecare licitație se anunță cu 2-4 luni înainte de data desfășurării sale.

În unele situații, îndeosebi în cazul licitațiilor închise, trimiterea invitațiilor de participare este precedată de *preselecția ofertelor*. Menirea acestei operațiuni constă în nevoia de antrenare în competiție, pentru contracte cu valoare ridicată și complexitate sporită, a celor mai competitivi furnizori sau antreprenori.

Procedurile de preselecție se bazează pe următoarele criterii: experiența și performanțele dobândite în execuția unor contracte similare; capacitatea tehnică, respectiv echipamentul și dotarea furnizorilor; situația lor financiară; calitatea personalului.

Procedurile de preselecție sunt următoarele:

- condițiile pentru participarea la licitație vor fi publicate într-un timp adecvat pentru a da posibilitatea furnizorilor interesați să completeze procedurile de precalificare;
- orice condiții de participare solicitate furnizorilor, incluzând garanții financiare, calificare tehnică, informațiile necesare privind situația financiară, comercială și capacitatea tehnică a acestora vor fi egale pentru toți participanții;
- sunt considerați furnizori calificați toți cei care întrunesc condițiile de participare pentru licitația propusă;
- unitățile care țin liste permanente cu furnizorii calificați vor asigura condițiile ca toți ofertanții calificați să fie incluși pe liste într-un interval de timp rezonabil; furnizorii calificați, incluși pe listele permanente de către instituțiile specializate, vor fi informați de întocmirea unor astfel de liste sau de excluderea lor de pe listă;
- sunt excluși încă din etapa precalificării furnizorii care transmit informații eronate, sau care au probleme de ordin financiar.

b) Caietul de sarcini și oferta – documente principale ale licitației de import

Caietul de sarcini sau de condiții, documentul cel mai important al mecanismului de angajare a unei licitații de import, îndeplinește funcția de *cerere de ofertă* și *cuprinde*: denumirea și descrierea amănunțită a bunurilor care fac obiectul licitației; condițiile contractuale; instrucțiuni pentru ofertanți. Întocmirea caietului cade în sarcina organizatorilor care, pentru elaborarea lui apelează, de regulă, la firme de consultanță care au competența necesară în domeniul respectiv. Condițiile înscrise în caietul de sarcini pot fi grupate în trei categorii: tehnice, comerciale și generale.

Condițiile tehnice cuprind datele referitoare la obiectul licitației, capacitatea, caracteristicile de calitate ale produsului finit, principalele componente ale instalației, documentația de funcționare, piesele de schimb, asistența tehnică și service-ul necesar, sursele și caracteristicile materiilor prime, utilitățile (apă, abur, energie electrică), datele topometrice, climatice, normele privind poluarea etc. O atenție deosebită se acordă încadrării și definirii condițiilor tehnice în termeni stabiliți prin standardele internaționale, fapt de natură să atragă în competiție concurenți din întreaga lume, să simplifice munca de întocmire a prescripțiilor tehnice, să reducă necesarul de piese de schimb și gradul de dependență față de partenerul care execută contractul.

Condițiile comerciale cuprind: termenul și locul unde vor fi expediate ofertele, opțiunile cumpărătorului privind condițiile de plată și eventualele lui preferințe pentru anumite facilități de plată, condițiile și termenele de livrare, de expediție și de asigurare, modalitățile de recepție, modul de detaliere a prețului ofertei comunicat de vânzător etc.

Condițiile generale specifică o serie de reguli de procedură privind: firmele acceptate, limba utilizată, data, ora și locul deschiderii ofertelor, perioada de valabilitate a acestora, drepturile pe care și le rezervă organizatorii de a respinge toate ofertele, de a acorda contracte separate pentru diferite părți ale bunurilor și ale serviciilor care constituie obiectul licitațiilor sau de a combina ofertele diferitelor firme într-un singur contract, de a accepta variante de oferte la prevederile caietului de sarcini sau a unor oferte parțiale; confidențialitatea procedurii de evaluare a ofertelor; garanțiile de bună participare și de bună execuție pe care vânzătorul trebuie să le depună; modul de soluționare a litigiilor; indicarea sensului în care trebuie înțeleși termenii tehnici și comerciali utilizați în textul caietului de sarcini; adresa pentru informații suplimentare și alte instrucțiuni utile ofertanților. Totodată, acestora li se solicită o serie de informații, care, de regulă, se referă la experiența și renumele lor. Uneori sunt solicitate anumite documente legate pentru acceptarea vânzătorului și acceptul acestuia de respectare a legilor țării organizatorilor. În caietul de sarcini sunt prevăzute instrucțiunile privind modul de întocmire a ofertei, uneori anexându-se și formularele speciale care trebuie completate (formulare-model de angajament, de garanție, de ofertă etc.). Caietul de sarcini poate fi achiziționat contra cost de către firmele interesate sau se expediază de organizatori furnizorilor potențiali agreeți de aceștia (sau desemnați de cumpărător).

c) Oferta de mărfuri sau servicii pentru licitația de import

Ofertanții elaborează și depun ofertele pe baza condițiilor și a termenelor prevăzute în Caietul de sarcini. Principalele elemente ale ofertei, în mod uzual, sunt: invitația de participare care atestă dreptul de a lua parte la licitație și originalul documentelor licitației sau dovada că acestea au fost cumpărate de ofertant, oferta tehnică, oferta comercială, garanțiile în forma și cuantumul solicitate, o serie de documente suplimentare solicitate, date și informații privind dotarea tehnică și cu personal a ofertantului, realizărilor lui anterioare, atestate privind situația lui financiară, certificate de bună execuție, declarații solemne etc., semnăturile și parafele. Dintre aceste elemente rolul cel mai important în valorificarea șanselor de adjudecare, în prezintă oferta tehnică și oferta comercială.

Oferta tehnică cuprinde datele cu privire la caracteristicile tehnice stabilite prin caietul de sarcini, și anume: descrierea detaliată a obiectului ofertei, documentația tehnică ce a stat la baza elaborării ofertei, referințe privind experiența tehnică și situația financiară a furnizorului și a fabricantului, elemente referitoare la oferta de know-how ce va fi acordat și listele de echipamente, utilaje, materiale și piese de schimb ce vor fi livrate etc. Atunci când furnizorul nu este fabricantul produsului oferit, oferta tehnică trebuie să cuprindă și garanția acordată de o bancă prin care aceasta se angajează să finanțeze producția bunului în cazul adjudecării, precum și angajamentul fabricantului, garantat de o bancă sau de altă firmă, de a vinde fără întârziere și restricții produsul furnizorului în cazul adjudecării contractului.

Oferta comercială conține elemente referitoare la: condițiile de livrare, termenele de livrare specificate pentru fiecare lot de furnitură, preț, moneda de decontare, modalitățile și instrumentele de plată, termenul de plată, condițiile de ambalare, transport, asigurare, termenul de valabilitate a ofertei etc.

Oferta este considerată ca fiind conformă cu documentele licitației când cuprinde toate elementele solicitate și nu prezintă “modificări majore” ale acestora. Modificări majore sunt considerate a fi cele referitoare la cantitate, termen de livrare, condiții de plată sau la introducerea unor restricții care limitează răspunderea ofertantului sau drepturile beneficiarului. Deoarece acest concept nu este totuși riguros definit este posibilă interpretarea oricăror rezerve sau abateri de la condițiile solicitate drept modificări majore, fapt care poate atrage descalificarea.

Corespunzător reglementărilor din unele țări, ofertantul poate asigura condiții mai bune, respectiv poate înainta *două variante de ofertă*: una completată pe formularele speciale și aliniată la

condițiile prevăzute în caietul de sarcini și alta, pe un formular separat, cuprinzând condițiile propuse de ofertant, însoțite de explicații cât mai clare cu privire la avantajele suplimentare pe care această alternativă la furnizează.

Prin depunerea în *termenul prevăzut* a ofertelor tehnice și comerciale, însoțite de celelalte documente solicitate (scrisoare de garanție bancară, taxa de participare, angajamentul sau garanția de bună furnizare și scrisoarea sau lista de referințe) firma participantă se angajează în tratativele de concurență.

Garanția bancară de participare reprezintă, de regulă, 1% - 5% din valoarea obiectului licitației și poate fi constituită din bani cash, scrisoare de garanție bancară, acțiuni sau alte titluri de credit purtătoare de dobândă. Depunerea garanției bancare este o condiție de participare, aceasta exprimând fermitatea ofertei și seriozitatea ofertantului, asigurând organizatorii licitației că oferta nu va fi retrasă înainte de termenul de adjudecare. Ofertanții nu își pot retrage oferta înainte de termenul de expirare a valabilității, altfel pierd garanția bancară, iar celor ce pierd licitația li se returnează integral suma depusă. Garanția celor care au obținut adjudecarea se returnează după încheierea contractului.

Același rol și regim de constituire îl are *taxa de participare* care se calculează procentual din valoarea estimativă a ofertei. Firmelor mai puțin cunoscute li se solicită un *angajament*, care reprezintă o asigurare suplimentară pentru respectarea condițiilor contractuale. În unele cazuri se solicită și un "*curriculum vitae*" al firmei, constând într-o scrisoare sau listă de referințe care să ateste experiența tehnică și comercială a firmei.

Menționăm că la licitațiile privind obiective de mare complexitate, pentru a răspunde cât mai bine cerințelor formulate prin Caietul de sarcini, sporindu-și astfel șansele de adjudecare, furnizorii potențiali (mai ales firmele mai puțin cunoscute, dar adeseori chiar și cele de renume) se unesc în consorții, prezentând oferte comune, mai competitive.

Ofertele pot fi depuse direct, prin reprezentant sau pot fi trimise prin poștă, iar primirea lor este confirmată prompt printr-o scrisoare sau o copie semnată a telexului, telegramei sau telecopiei. Ofertele prezentate prin telefon nu sunt admise. Conținutul telexului, telegramei sau telecopiei prevalează atunci când apare o diferență între acestea și orice documentație transmisă după depășirea timpului limită.

d) Deschiderea și evaluarea ofertelor, adjudecarea și încheierea contractului

În vederea deschiderii și evaluării ofertelor și a adjudecării licitației se constituie o *Comisie* formată din reprezentantul organizatorului licitației, în calitate de președinte, și câte un reprezentant al beneficiarului direct al licitației, al societății care finanțează proiectul, al municipalității sau guvernului (în funcție de importanța obiectului) etc.

Înainte de deschiderea ofertelor, comisia de adjudecare procedează la preselecția acestora, cercetând dovezile de capacitate tehnică și economică prevăzute în Caietul de sarcini, garanțiile depuse, valabilitatea ofertelor. Condițiile de valabilitate se referă la conținutul ofertei și la o serie de alte aspecte: să fie depuse în termen, pe una din căile indicate de organizatori, să fie prezentate în forma solicitată prin Caietul de sarcini, de regulă în plicuri sigilate. Neîndeplinirea acestor condiții atrage descalificarea automată și returnarea ofertelor.

Deschiderea ofertelor se face conform prevederilor legislației naționale și cu respectarea stipulațiilor nediscriminatorii ale acordului G.A.T.T. privind achizițiile prin licitații, care prevăd că toate ofertele vor fi deschise conform procedurilor și condițiilor care guvernează legalitatea, precum și disponibilitatea informației asupra deschiderii. De regulă, deschiderea ofertelor calificate se face în prezența ofertanților sau a reprezentanților lor ori a unui martor imparțial, neinteresat în achiziția respectivă, la data, ora și locul indicate în anunțul publicitar, după procedura prevăzută în Caietul de sarcini. Mai întâi se deschid și se evaluează ofertele tehnice și se rețin cele care corespund Caietelor de sarcini și apoi ofertele comerciale referitoare la ofertele tehnice calificate.

În ceea ce privește oferta comercială, principalul element vizat în cadrul tratativelor pentru calificare este prețul, acesta fiind criteriul principal de analiză și evaluare a ofertelor în vederea

adjudecării. De regulă, ofertanții evită prezentarea detaliată a propriei metode de stabilire a prețului, deoarece aceasta ar da posibilitatea organizatorilor să elaboreze o contra documentație fondată prin care după adjudecare, în cursul tratativelor precontractuale să obțină reducerea prețului de ofertă. De aceea, comisia solicită clarificări privind modul de stabilire a prețului și procedează la o evaluare a acestuia, comparându-l cu cel al altor oferte și cu nivelurile de preț practicate pe piața mondială în vederea negocierii reducerilor de preț cu ofertantul care va câștiga licitația. Pentru compararea ofertelor sub aspectul prețurilor, acestea se recalculează în moneda indicată prin caietul de sarcini. Transformarea prețurilor în această monedă se face pe baza cursurilor de schimb publicate într-o sursă oficială, utilizate în tranzacțiile similare, din ziua deschiderii ofertelor sau, dacă se prevăd fluctuații, din ziua în care se hotărăște anunțarea ofertantului acceptat. Mai ales în cazul instalațiilor complexe, prețurile formate la licitații sunt recunoscute ca prețuri directe pe piața mondială. Revizuirea prețurilor pe parcursul execuției contractului atribuit este, în general, admisă, cu condiția ca documentele licitației să stipuleze în mod expres metodele de recalculare și condițiile în care se vor aplica.

În fundamentarea deciziei de adjudecare, așa cum rezultă și din regulamentul B.I.R.D., se are în vedere, pe lângă prețul ofertei, un complex de criterii, printre care menționăm: costul transportului intern până la locul de realizare a proiectului, condițiile și termenele de efectuare a plății, data încheierii construcției sau termenele de livrare, costurile operaționale, eficiența și competitivitatea echipamentului, asigurarea service-ului și a pieselor de schimb, eficiența metodelor de construcție propuse, măsura în care producția internă este antrenată în fabricarea unor subansambluri ale utilajelor precum și alte elemente considerate semnificative de către comisie în cazul dat. La compararea ofertelor se exclud taxele vamale și alte taxe de import.

De remarcat că, în cazul licitațiilor finanțate de B.I.R.D., achitarea prețului se face cash, așa încât condiția de plată nu reprezintă un criteriu de adjudecare a ofertelor. De asemenea, atât reglementările B.I.R.D., cât și cele O.M.C. nu agreează acordarea contractului cu condiția plății în compensație, prin achiziții ale ofertantului din țara beneficiară a creditului, decât cu titlu de excepție, pentru procente "rezonabile" din valoarea totală a tranzacției.

Oferta care, în urma analizei, a comparării și a definitivării prin tratative a tuturor condițiilor tehnice și comerciale, apare a fi cea mai avantajoasă prin prisma complexului de criterii de evaluare este reținută pe primul loc în vederea adjudecării.

În absența precalificării, comisia va proceda la efectuarea unei postcalificări, verificând dacă ofertantul a cărui ofertă a fost reținută ca cea mai avantajoasă are, într-adevăr, capacitatea tehnică și resursele financiare pentru a duce efectiv la îndeplinire contractul respectiv. Dacă ofertantul nu întrunește condițiile tehnice și financiare necesare, el este descalificat, luându-se în discuție următoarea ofertă cea mai avantajoasă.

În situațiile de excepție, când nici o ofertă nu se încadrează în prescripțiile Caietului de sarcini, prețurile de ofertă fiind anormal de ridicate, comparativ cu cele practicate pe piața mondială pentru tranzacții similare sau din motive de insuficientă competitivitate, se trece fie la angajarea de negocieri cu ofertanții ale căror oferte apar a fi cele mai avantajoase, în vederea încheierii contractului de condiții acceptabile, fie la solicitarea de noi oferte sau respingerea tuturor ofertelor și organizarea unei noi licitații.

Întreaga activitate de evaluare și analiză succesivă a ofertelor și de desfășurare a tratativelor cu ofertanții în vederea definitivării soluțiilor tehnice și comerciale trebuie să se desfășoare în cadrul termenului de valabilitate a ofertelor.

În mod excepțional, în cazul unor obiective complexe, care necesită analize și tratative îndelungate, organizatorul licitației poate solicita participanților prelungirea termenelor de valabilitate a ofertelor, nu însă și modificarea conținutului acestora, a condițiilor tehnice și de preț. În acest scop, beneficiarii unor credite acordate de B.I.R.D. trebuie să obțină avizul prealabil al acestui organism. Solicitarea prelungirii termenelor de valabilitate a ofertelor trebuie adresată ofertanților înainte de expirarea acestora. Ofertanții pot accepta cererea respectivă, prelungind durata garanției lor bancare până la limita noului termen. În cazul în care ofertanții refuză prelungirea, ei nu-și pierd dreptul asupra garanției bancare.

Concluziile activității de analiză și evaluare comparativă sunt înscrise într-un raport detaliat de argumentare a deciziei de adjudecare (sau, după caz, de respingere) a ofertelor, care potrivit celor convenite în acordul de împrumut, este înaintat băncii finanțatoare înainte sau după adjudecare pentru aprobare.

Decizia de adjudecare trebuie luată în cadrul termenului de valabilitate a ofertelor în favoarea ofertei care asigură cele mai bune condiții tehnice și comerciale de execuție și îndeplinește cel mai bine standardele de capacitate și resursele financiare solicitate și care oferă un preț cât mai mic. Menționăm că este permisă condiționarea adjudecării de asumarea unor noi responsabilități privind executarea unor lucrări nementionate în specificații sau de modificarea ofertei. Pe baza procesului verbal de adjudecare, se comunică în scris firmei câștigătoare hotărârea luată și termenul de contractare. Concomitent, hotărârea de adjudecare este adusă și la cunoștința celorlalți participanți prin publicarea unui raport final în presa de specialitate, în cazul licitațiilor deschise, sau prin comunicare expresă, în cazul licitațiilor închise. Participanții necâștigători iau cunoștință de condițiile oferite de concurență, aspect care poate fi deosebit de util cu ocazia participării la alte licitații. În principiu, comisia de adjudecare nu este obligată să dea explicații participanților la licitații asupra criteriilor care au stat la baza deciziei de adjudecare, dar regulamentele după care funcționează licitațiile reglementează modul de rezolvare a eventualelor contestații. Mărirea șanselor de adjudecare a licitației depinde, în multe cazuri, și de cunoașterea temeinică a legislației, a uzanțelor locale și de luare în considerare, la redactarea ofertelor, a tuturor facilităților și a restricțiilor pe care acestea le prevăd.

CAPITOLUL 5

RISCURILE IN TRANZACȚIILE COMERCIALE INTERNAȚIONALE

5.1. Piața valutară. Cursul de schimb nominal și real

PIAȚA VALUTARĂ cuprinde totalitatea tranzacțiilor valutare ce se derulează atât la nivel local cât și internațional și este constituită dintr-o rețea de telecomunicații între bănci sau intermediari specializați numiți brokeri. Tranzacțiile se efectuează prin telefon, telex sau prin intermediul rețelelor de informare specializate. Esențialul schimbului este scriptic, respectiv tranzacțiile se realizează prin viramente între conturile bancare. Toți agenții economici care efectuează operațiuni cu monede străine participă direct sau indirect la funcționarea pieței valutare. Actorii pieței valutare sunt:

- *Menajele*, care au nevoie de devize pentru deplasări în străinătate
- *Întreprinderile*, care solicită devizele pentru a-și plăti furnizorii în străinătate sau pentru a efectua plasamente financiare

Numai băncile și intermediarii specializați intervin însă pe piața valutară.

În cadrul băncilor, un rol deosebit îl au *cambişti*. Cambişti încep prin a compensa între ei ofertele și cererile clientelei lor pentru aceleași devize. Băncile centrale intervin pentru a regla evoluția cursurilor de schimb. *COTAREA* este cursul la care se schimbă o monedă cu o altă monedă în funcție de tranzacțiile negociate între brokeri sau cambişti. Cotarea este continuă. Ea este completată cu o cotare oficială numită *fixing*.

- *Cursul de schimb valutar nominal (c)* reprezintă prețul unei unități monetare exprimat printr-o altă unitate monetară.
- *Cursul de schimb real (cr)* exprimă prețul relativ al produselor din străinătate în raport cu produsele naționale exprimate în monedă națională. El este un indicator al competitivității. El este definit astfel:

$$cr = \frac{c \cdot P'}{P}$$

unde: P exprimă prețurile bunurilor și serviciilor pe plan intern și P' prețurile bunurilor și serviciilor pe plan extern

Deoarece rata reală de schimb este prețul bunurilor domestice exprimat în bunuri străine, o apreciere a ratei reale de schimb tinde să reducă exporturile nete. Rata reală de schimb la echilibru este rata la care cantitatea de exporturi nete egalează ieșirile de capital net, dacă celelalte variabile rămân constante.

De exemplu, în cazul produselor românești, o depreciere înseamnă o îmbunătățire a competitivității prin preț a produselor românești, o apreciere are efect invers⁶⁹. O depreciere a monedei naționale crește prețurile produselor străine exprimate în monedă națională și diminuează prețurile produselor românești exprimate în monedă străină.

Cursul de schimb bilateral evidențiază cursul de schimb dintre două monede. Pentru o aceeași monedă, numărul cursurilor de schimb bilaterale depinde de cel al devizelor străine convertibile în această monedă. *Cursul de schimb efectiv* reprezintă o medie a cursurilor de schimb bilaterale ale

⁶⁹ Alt exemplu: Dacă USD se depreciază față de JPY cu 10%, dar prețurile relative din Japonia scad relativ la cele din SUA tot cu 10%, prețurile relative ale bunurilor japoneze cumpărate de americani rămân neschimbate. Astfel, chiar dacă USD s-a depreciat, nu se reduc importurile americane din Japonia. O creștere a lui cr arată că prețurile străine exprimate în monedă națională ($c \cdot P'$) sporesc în raport cu prețurile naționale (P), competitivitatea națională se îmbunătățește. O scădere a lui cr evidențiază o deteriorare a competitivității. La îmbunătățirea competitivității poate să contribuie: o creștere a lui c (depreciere), o creștere a prețurilor străine (P'), o scădere a prețurilor naționale (P)

acestei monede, ponderată cu cota parte a fiecărei țări străine deținută în comerțul exterior al țării considerate.

5.2. Definirea și clasificarea riscurilor în tranzacțiile internaționale

Mediul internațional de afaceri este influențat de evoluția contradictorie a economiei mondiale și de fenomene de instabilitate care caracterizează majoritatea economiilor naționale. În viața economică intervin mulți factori și condiții a căror apariție, manifestare și evoluție este greu de prognozat cu exactitate. Aceasta face ca tranzacțiile economice internaționale să se desfășoare în condiții de *risc* și *incertitudine*. Agenții economici care acționează pe piețele valutare pot fi *hedgeri*, *speculatori* și *arbitrajiști*. *Hedgerii* sunt agenții economici care nu vor să rămână expuși la risc și care acționează simultan pe două piețe. *Speculatorii* sunt agenții economici care își asumă riscul, în sensul că speculează prețuri în creștere atunci când cumpără, respectiv prețuri în scădere atunci când vând (la momentul t_0). *Arbitrajiștii* sunt agenții economici care pornesc de la informații cunoscute, cumpără mai ieftin de pe o piață valutară și vând aceleași valute pe alte piețe, la prețuri mai mari.

RIScul ECONOMIC reprezintă o alternativă (cealaltă fiind șansa) a condițiilor de finalizare a unei afaceri comerciale sau financiare. În cele din urmă, *riscul* este cauzator de *rezultate nefavorabile*, care se pot materializa în cheltuieli suplimentare, pierderi, și imposibilitatea valorificării unui moment conjunctural favorabil, dar incert. În același timp, *șansa* este cea care ocazional obține sau amplifică unele rezultate favorabile. Ambele alternative (*riscul* sau *șansa*) au la bază factori și cauze de natură obiectivă sau subiectivă. O parte din acești factori și cauze poate fi prognoată cu ajutorul probabilităților. Șansa este alternativa dorită, urmărită, în timp ce *riscul* trebuie mai întâi cunoscut, evaluat, iar apoi se angajează măsurile adecvate de protecție.

Oricărei activități umane îi poate fi asociată o anumită doză de risc. Activitățile economice, categorie de primă importanță a activităților umane, sunt la rândul lor caracterizate prin riscuri; viitorul fiind incert, orice decizie, orice acțiune cu caracter economic are consecințe cu atât mai greu de evaluat cu cât realizarea acțiunii respective este mai îndepărtată.

Riscul economic a fost descris ori luat în calcul de-a lungul timpului de mulți autori, aparținând diferitelor curente; astfel, Schumpeter analiza rolul antreprenorului și riscurile asumate de către acesta în procesul de inovare, Knight insista asupra incertitudinii specifice proceselor de producție, iar Keynes, situat în aceeași zonă, a demersului productiv, studia consecințele incertitudinii asupra deciziilor de producție⁷⁰.

Deși literatura – și nu ne referim aici doar la cea economică – tratează amplu problematica riscurilor de diferite categorii, analiza termenului însuși suferă de pe urma unor discontinuități, iar între diferitele abordări, în special etimologice, există diferențe semnificative.

Etimologia cuvântului “risc” nu a fost studiată de o manieră unitară de-a lungul vremii, după cum subliniază și sociologul german Niklas Luhmann⁷¹; deși un istoric al conceptului este greu de trasat, elemente disparate care conturează sfera semantică a termenului pot fi identificate cu succes. În opinia lui Luhmann, noțiunea de risc își face apariția la începutul epocii moderne, cu scopul de “*a indica, a desemna, a zugrăvi o situație problematică care nu poate fi descrisă în mod precis de către vocabularul existent*”⁷². Această perioadă se suprapune cu ascensiunea capitalismului, propagarea termenului “risc” realizându-se concomitent cu dezvoltarea comerțului, a relațiilor economice internaționale, creșterea productivității și apariția economiei financiare. Din această perspectivă, ascensiunea conceptului de risc ar putea fi plasată în perioada de avânt a capitalismului.

Cu toate acestea, numeroase indicii contrazic această teorie modernistă, plasând utilizarea cuvântului “risc” (desigur, sub forme diferite) cu mult înainte de finele Evului Mediu.

⁷⁰ Pradier, Pierre-Charles, *La notion de risque en économie*, Editions La Découverte, Paris, 2006., p. 7.

⁷¹ Niklas Luhmann, *Soziologie des Risikos (Risk: A Sociological Theory)*, Ed. De Gruyter, Berlin, 1990. Niklas Luhmann (1927 – 1998) a fost un sociolog german, specialist în sisteme sociale și administrație. De asemenea, este recunoscut ca fondatorul *teoriei sistemelor sociale*.

⁷² Niklas Luhmann, op. cit., p. 10, în Pradier, Pierre-Charles, op. cit., p. 8.

Trecutul noțiunii de *risc* este, astfel, profund legat de evoluția societății, iar existența riscului este integrată în societăți precum cea greacă ori egipteană, conceptul conferind o dimensiune divină evenimentelor petrecute. Într-o astfel de abordare, instrumentele de analiză, de măsură a riscului nici măcar nu erau necesare; singurul indicator luat în considerare în societate era reprezentat de către variabila timp, iar atunci când mersul evenimentelor era opus așteptărilor membrilor societății, producerea riscului era justificată prin voința divină, dezastrele fiind considerate ca pedepse, ca manifestări ale mâniei zeităților; ființa umană nu se putea proteja împotriva propriului destin⁷³.

În contextul istoriei noțiunii de risc, putem evoca cuvinte din limbile vechi precum grecescul „rizikon” sau „rhiza”, ori latinescul „resecare” (a îndepărta prin tăiere), uneori utilizate cu sensul de „*pericol la care este subiect o marfă în timpul transportului pe mare*”⁷⁴.

Atunci când analiza riscurilor economice se derulează în context internațional, un concept deosebit de important este cel de *risc de țară*.

Studiul riscului de țară a căpătat o importanță din ce în ce mai mare spre finalul secolului XX, suscitând interes atât din partea mediului universitar, cât și din partea sferei profesionale (bănci, companii multinaționale, companii de asigurări, etc.), piețele financiare devenind la rândul lor tot mai sensibile la informațiile privind riscul de țară. Desigur, această creștere în importanță nu este una întâmplătoare, ea putând fi pusă pe seama multiplicării riscurilor, a manifestării lor tot mai frecvente și mai intense, dar și pe seama mutațiilor suferite de mediul economic și politic internațional.

Definițiile prezente în literatura de specialitate cu privire la riscul de țară se caracterizează printr-o varietate relativ mare, însă multe dintre ele nu au valențe de generalizare și suferă de pe urma orientării înguste a analizei realizate de către autorii lor; de asemenea, putem afirma că multiplicarea acestor definiții, exprimând interese precise ale analiștilor, s-a realizat și într-un context de vid teoretic, în *absența unei teorii specifice riscului de țară*. În același timp, trebuie subliniat faptul că multe abordări sunt legate de specificul național al riscului de țară, fapt ce le imprimă un caracter perimat în prezent; după cum reliefează și anumite studii⁷⁵, *asocierea strânsă a riscului de țară cu constrângeri ce izvorăsc din sfera teritoriilor naționale este depășită în prezent, în mediul internațional actual caracterizat prin interdependența pronunțată a statelor lumii în plan economic, financiar, politic și chiar cultural*. Din aceste motive, o redefinire a riscului de țară pe noile baze date de realitățile contemporane se impune ca o prioritate pentru specialiștii din domeniu.

Primele demersuri de definire a riscului de țară au fost realizate la începutul anilor '70 ai secolului trecut, fiind potențate de creșterea în dimensiune și internaționalizarea întreprinderilor. Ambițiile de dezvoltare ale acestora au contribuit la diversificarea potențialelor riscuri, la multiplicarea surselor acestora; astfel, teoreticieni și practicieni deopotrivă au început studiul diferitelor consecințe negative ale relațiilor economice cu alte state.

Anii 1970 au consemnat apariția primelor studii făcând referire directă la riscul de țară. Totuși, încă de la sfârșitul anilor '60 se remarcă existența unor lucrări care evocau riscul politic⁷⁶, identificându-l *măsurilor luate de către guvernele naționale prin exercitarea drepturilor lor suverane în dauna întreprinderilor străine* (Charles Lee Nehrt, 1967).

Interacțiunile derulate între companiile multinaționale și responsabili politici din statele în care acestea își derulau activitatea au fost, în numeroase cazuri, de natură conflictuală, suscitând atât interesul autorilor din domeniul economic, cât și pe cel al responsabililor cu strategiile corporațiilor transnaționale. Astfel, tot mai multe articole și cărți au vizat riscurile politice – *bruște discontinuități ale mediului datorate fluctuațiilor de natură politică*⁷⁷.

Riscul politic și deci cel de țară apare asociat, adesea în mod strict, cu *schimbările de natură politică*; componenta politică este privilegiată, riscul de țară fiind redus la sfera acesteia.

⁷³ Conceptul de destin, prezent în majoritatea religiilor monoteiste, conferă riscului o veritabilă dimensiune divină. În același timp, „rhiza” însemna *pericolul de a naviga prea aproape de stânci*.

⁷⁴ Rey, A., *Dictionnaire historique de la langue française*, Ed. Le Robert, Paris, 1992.

⁷⁵ Amewokunu, Yao, Su, Zhan, Saidini, Chiraz, *Proposition d'un cadre d'analyse du risque-pays dans le contexte de la mondialisation*, Conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy/Geneva, iunie 2006, p. 5.

⁷⁶ Nehrt, Ch. L., *International Finance for multinational Businesses*, Scranton International textbook, 1967, p. 10.

⁷⁷ Zink, D. W., *The Political Risks for multinational Enterprise in developing Countries. Case study Peru*, Praeger Special Studies in International Economics and Development, New York, 1973.

Studiul riscului de țară a fost și este prezent și în literatura economică autohtonă; autori precum Cristian Păun și Laura Păun, sau Monica Dudian, tratează acest risc ca și o componentă de bază a riscului general al afacerilor internaționale, fiind determinat de o multitudine de factori de natură economică, politică și socială și manifestându-se ca o realitate economică complexă, capabilă să influențeze direct finalitatea operațiunii. Analiza riscului de țară joacă, în aceste condiții, un rol determinant în evaluarea afacerii la nivel de firmă, reprezentând o etapă deosebit de importantă în luarea deciziei de internaționalizare. Autorii notează că *firmele care investesc peste hotare au de luat în calcul în principal două riscuri: riscul de țară și riscul de transfer*⁷⁸, iar *riscul de țară este generat de acțiunea conjugată a unui număr variat de factori de natură economică, politică sau socială, a căror evoluție ulterioară trebuie avută în vedere de către întreprindere; probabilitatea materializării riscului de țară depinde atât de producerea unor evenimente ce pot produce pierderi (greve, convulsii sociale, războaie civile, schimbări de guverne, modificări de politică, cataclisme naturale), cu condiția ca acestea să nu se producă cu regularitate, cât și de condițiile specifice ale țării analizate*⁷⁹.

Definițiile asociate riscului de țară în ultimele 2 decenii se caracterizează atât printr-o reinterpretare a elementelor “clasice” – derularea de activități în străinătate, existența unor riscuri distincte de cele “domestice” – cât și prin integrarea unor noi perspective de analiză, legate în principal de diversificarea riscurilor. Meldrum (2000) subliniază riscurile specifice străinătății și impactul acestora asupra rezultatelor corporațiilor transnaționale, reinterpretând primele definiții din anii 1960 care prezentau “riscurile unui climat străin”.

Gautriciaud⁸⁰ subliniază că *riscul de țară se manifestă în momentul în care rambursarea normală a unei creanțe străine este afectată de condițiile economice, politice, sociale și financiare specifice statului debitor*. Pe lângă definirea riscului de țară, autoarea face câteva remarci semnificative:

- riscul de țară, utilizat în literatura economică în special în relație cu schimburile financiare internaționale, nu este explicat în mod exhaustiv;
- absența unei teorii care să privească în mod direct riscul de țară a indus o multiplicare a definițiilor și o diversificare a acestora în funcție de perspectivele de analiză (investitori, exportatori, instituții financiare, etc.), de interesele analiștilor.

Nicolas Meunier⁸¹ notează că *riscul de țară nu este un risc precis, exact, ci o constelație de riscuri, născută din vulnerabilitatea operațiunilor specifice unui mediu macroeconomic, politic sau financiar dat*.

Riscul de țară ne apare însă, înainte de toate, ca multidimensional și omniprezent în ansamblul relațiilor financiare internaționale, indiferent de natura acestora. Un fapt remarcabil, indiferent de modalitatea de definire a riscului de țară, îl reprezintă elementele necesare amorsării acesteia, comune oricărei accepțiuni:

- Derularea de activități economice în afara granițelor naționale;
- Existența unor riscuri adiționale în raport cu cele specifice pieței naționale a agentului considerat.

În acest context, riscul de țară ne apare ca *un risc compus, reprezentând totalitatea elementelor care emană din mediul unui stat și care sunt în măsură să afecteze o instituție bancară, un investitor industrial sau financiar, un exportator și în general orice agent economic străin care derulează o operațiune în statul respectiv – riscuri politice, comerciale, financiare și naturale specifice*.

Episoadele care au reliefat de-a lungul timpului producerea riscului de țară sunt numeroase. Putem evoca aici, fără pretenție de exhaustivitate, câteva:

- *Risc politic* - evenimentele recente din Turcia, evoluțiile politice din Venezuela, care s-au tradus într-o criză economică profundă, revenirea în multe zone (inclusiv SUA) la accente

⁷⁸ Păun, C., Păun, L., *Riscul de țară*, Ed Economica, 1999, p. 23.

⁷⁹ Ibidem, p. 23.

⁸⁰ Gautriciaud, S., *Le risque pays: approche conceptuelle et approche pratique*, Document de travail nr. 72, ATER – Centre d’Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV, 2002, p. 12.

⁸¹ Meunier, N., Sollogoub, T., op. cit., p. 7.

protecționiste, instabilitatea politică din Spania (Catalunia), lipsa de predictibilitate a acțiunilor Rusiei, etc.;

- *Risc suveran* – intrarea în incapacitate de plată a unor state precum Argentina și Mexic (anii '70-80 ai secolului trecut), ca urmare a șocurilor petroliere, cu consecințe semnificative asupra băncilor (americane mai ales) creditoare, criza rublei din 1998, problemele recente ale Greciei, etc.;

- *Risc economic* – spre exemplu, riscul valutar generat de deprecierea neașteptată a unei monede, decizii care creează instabilitate fiscală, probleme ale balanței comerciale ori scăderea mondială a prețurilor la produsele exportate;

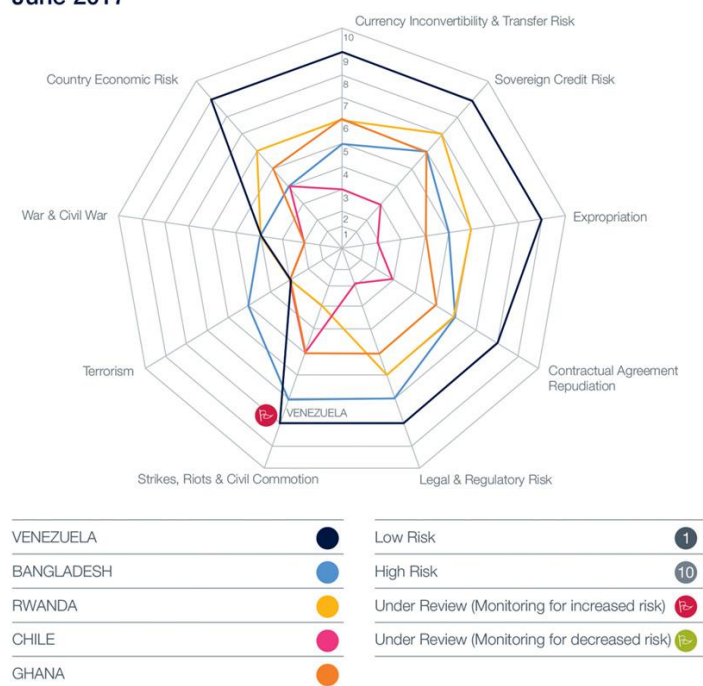
- *Risc de transfer* – introducerea anumitor reglementări în unele state, de natură să împiedice transferul fondurilor/profiturilor unei companii într-o bancă străină, dar și eventuale probleme legate de conversia valutară; astfel de probleme se remarcă în prezent în Venezuela, în contextul profunde crize.

Prezentăm, în acest context, cu scop ilustrativ, o analiză de tip risc de țară preluată de la o instituție cu bună reputație, JLT Group:

Figura 10. Evaluarea riscului la nivel mondial

JLT World Risk Review Ratings

June 2017



Sursa: <https://www.jltspecialty.com/our-insights/thought-leadership/cps/venezuela-political-and-economic-crisis-deepens>

Riscul este astăzi omniprezent în economie, el acompaniind investițiile, creditele, operațiunile de import-export, etc. Iminența crizelor este și a fost semnalată de mulți economiști în ultimul deceniu. În paralel cu acest context, concurența sporită între agenții economici, alimentată de fenomenul de globalizare, împinge tot mai multe întreprinderi să investească, să deruleze relații comerciale în afara pieței indigene. Statisticile atestă dezvoltarea fără precedent pe care a cunoscut-o comerțul internațional în ultimele decenii, exporturile de mărfuri mărindu-și ponderea în PIB-ul mondial de la mai puțin de 10% în anii 1950, la aproximativ 20% în anii 2000. Această evoluție înseamnă, pe de altă parte, creșterea semnificativă a expunerii la risc, precum și creșterea gradului de interdependență între diferitele economii.

Din acest punct de vedere, analiza riscurilor, în general, și a riscului de țară, în particular, ne apare ca un demers necesar și binevenit, atât pentru practicieni, cât și pentru universitari.

O mare parte a fenomenelor și evoluțiilor de natură economică rămân imposibil de prevăzut. În multe cazuri, suntem obligați să reluăm cuvintele lui Keynes de la sfârșitul anilor '30 – *we simply do not know*. Una dintre cauzele principale este legată de inexistența unor serii statistice – bazate pe observații – suficient de lungi pentru a permite extrapolări și a scoate în evidență legi probabilistice.

Previziunile efectuate de diverse instanțe asupra evoluției riscurilor sunt – chiar și în 2018 – puțin fiabile. Istoria economică este înțesată de exemple care confirmă lipsa de fiabilitate a prognozelor. Spre exemplu, este interesant cazul Coreei de Sud, care la începutul anilor 1980 era plasată de studiile Institutional Investor în urma Mexicului. Doar câteva luni mai târziu, Mexicul anunța că nu își mai poate onora datoria externă și dădea semnalul debutului crizei, în vreme ce Coreea începea o perioadă de creștere economică fără precedent, care avea să dureze vreme de două decenii.

Tocmai de aceea, identificarea de noi instrumente de analiză a riscului de țară, cât mai simple și mai fiabile, reprezintă o reală provocare.

Riscul de țară este văzut adesea ca *un instrument de asistență în luarea de decizii*; concluziile studiilor privitoare la acest risc trebuie să fie imediat utilizabile atât de către bancheri, cât și de către investitori ori exportatori. Riscul de țară se situează *la confluența lumii afacerilor și a științelor economice*. În acest context pot fi propuse două dimensiuni, două valențe ale studiului riscului de țară, zăgrăvite, în relație cu două întrebări fundamentale:

1) *Proiectul – în fază de pregătire ori de derulare – este cu adevărat la înălțimea riscului pe care îl ocazionează?*

2) *Cu ce tipuri de riscuri se va confrunta investitorul?*

Referirea este aici evidentă la furnizarea unei tipologii a riscurilor la care agentul economic este expus. Este necesară o proiecție în viitor a activității derulate, precum și construirea de scenarii legate de evoluțiile viitoare ale diferitelor medii dintr-un stat. Fiecărui scenariu îi poate fi atașată o tipologie a riscurilor, fapt ce permite investitorului ori bancherului să își facă o idee mai clară asupra potențialelor câștiguri și pierderi, și mai apoi să decidă dacă lansează sau nu o operațiune, recurge ori nu la o metodă de protecție.

Alte interogații care scot în evidență importanța analizei riscului de țară au fost formulate de-a lungul anilor:

- În ce state este oportun să fie delocalizată producția?
- Care este impactul riscului politic asupra industriei x?
- Care este probabilitatea imposibilității onorării datoriei externe de către un anumit stat?
- Care este probabilitatea unor dificultăți în transferul / repatrierea profiturilor?, etc.

Teoria riscului de țară se înscrie astfel, tindem să afirmăm că în mod natural, în rândul teoriilor de diagnostic. Din perspectiva riscului de țară, statele emergente sunt cele care interesează în mod special, deși acest risc – și subliniem acest fapt – este prezent și în statele cele mai dezvoltate; diversitatea lumii emergente constituie punctul de plecare în analiza riscului de țară, ea naște riscuri și investitorii trebuie să le înfrunte. Analistului îi revine sarcina de a adopta o poziție de practician față de teoriile macroeconomice: el le va utiliza, și nu va face o lectură pur teoretică a acestora, în special în ceea ce privește analiza crizelor. N. Meunier merge până într-acolo încât afirmă că studiul riscului de țară trebuie să se realizeze chiar într-un climat de ficțiune; *analiza riscului de țară nu își propune modelizare macroeconomică, și, dacă este să fie o teorie, este cu siguranță o teorie a diagnosticului*.

În funcție de nivelul evaluat al riscului, întreprinderile pot opta pentru crearea de structuri proprii în țara gazdă (fie exclusiv prin eforturile investitorului, de tipul greenfield, fie prin asociere cu un partener local – joint-venture, spre exemplu) ori vor participa la structuri deja create. Autorii identifică o relație de proporționalitate directă între gradul de implicare al unei firme pe o piață și nivelul de risc al acesteia. În consecință, analiza riscului de țară joacă un rol esențial în elaborarea deciziilor de implantare și în ansamblul procesului de planificare strategică a firmelor.

Un astfel de demers prezintă o importanță strategică pentru companii din perspectiva activității internaționale a acestora, reprezentând un determinant de prim rang al investițiilor străine directe. Incertitudinea specifică mediilor economic, politic, legal ale statelor emergente face ca

analiza riscului de țară să ocupe un rol principal în definirea strategiilor întreprinderilor ori instituțiilor financiare. Avem în vedere, în acest context, nu doar întreprinderile multinaționale care investesc și produc în străinătate, ci și pe acelea care exportă. Pentru acești agenți economici, riscul de țară reprezintă, mai mult decât o noțiune teoretică, academică, un concept operațional.

Analiza riscului de țară este deosebit de importantă și în ceea ce privește *procesele decizionale din bănci* ori analizele premergătoare *investițiilor de portofoliu* sau *operațiunilor de export*. Pierderile potențiale sunt semnificative și în cazul acestor demersuri economice, la fel ca în cel al investițiilor străine directe.

Miza principală a analizei riscului de țară o constituie anticiparea fragilităților macroeconomice, financiare ori sociopolitice ale unui stat, susceptibile a avea repercusiuni asupra operațiunilor financiare sau comerciale.

Pentru caracterizarea principalelor tipuri de riscuri specifice afacerilor economice, vom examina tipologia acestora după mai multe criterii de clasificare.

După *natura* lor, riscurile pot să fie:

- *riscuri cu conținut economic* - datorate, în principal, evoluției contradictorii a pieței mondiale, fluctuațiilor care au loc în economie (riscul de preț și cel valutar) sau nerespectării obligațiilor contractuale de către părțile semnatare ale contractului (abaterile de la calitate, cantitate, sau condițiile de ambalare, nerespectarea termenului de livrare, întârzierea sau neefectuarea plății);

- *riscuri de altă natură* - este situația unei mari varietăți de riscuri. Aici amintim riscul de război sau de schimbare a regimului politic și riscul unor calamități naturale. Acest tip de riscuri sunt foarte greu de prevăzut, iar protecția împotriva lor este foarte dificilă și costisitoare.

După *cauzele* care determină producerea lor, riscurile pot fi:

- *naturale* - determină distrugerea totală sau parțială a mărfurilor (exemplu: recoltele agricole) sau întârzierea efectuării transporturilor. Exemple: fenomene meteorologice, erupția vulcanilor, seisme etc.;

- *politice* - determină apariția unor perioade de anarhie (vid legislativ) sau instabilitate, schimbări fundamentale ale orientărilor în politicile comerciale. Exemple: riscul schimbării formei de guvernământ, lovituri de stat etc.;

- *administrative* - determină apariția unui climat de neîncredere, tendința de reducere a ponderii afacerilor de durată, prin dezvoltarea excesivă a tranzacțiilor speculative, conjuncturale. Exemple de astfel de riscuri: riscul schimbării reglementărilor de comerț exterior, a competențelor și structurilor organizatorice ale aparatului central de comerț exterior etc.;

- *de management* - determină obținerea unor rezultate nesatisfăcătoare, prin degradarea imaginii firmei față de exterior, diminuarea profiturilor realizate. În această categorie intră: riscul conducerii defectuoase a proceselor de producție, a activităților de prospectare a pieței, a activității aparatului propriu de comerț exterior, riscul degradării relațiilor firmei cu intermediarii;

- *contractuale* - determină rezultate nefavorabile în ceea ce privește păstrarea sau câștigarea partenerilor, cât și sub aspect financiar (plata de penalități etc.). Aici putem include: riscul privind negocierea neadecvată a clauzelor și condițiilor contractuale sau nerespectarea clauzelor și condițiilor acceptate în contract etc.;

- *de preț* - determină obținerea unor rezultate financiare nefavorabile. Aceasta constă în riscul modificării prețului, la elementele care compun produsul care este obiect al contractului, sau la produsul final, pe piața internă sau internațională, între momentul contractării și cel al plății;

- *valutare* - determină producerea, pentru una sau cealaltă dintre părțile contractuale, unor pierderi financiare importante. Acest tip de riscuri constă în riscul fluctuațiilor în sens nefavorabil a cursurilor valutare, a valorilor negociate la bursă, a nivelului dobânzilor, a ratei inflației sau nesiguranța în valorificarea capitalului investit etc.;

După *locul* unde se produc, riscurile pot fi:

- *interne* - se manifestă în cadrul național, sau în cadrul firmei angajate în tranzacții internaționale și determină nerespectarea (cantitativă sau calitativă) a clauzelor contractuale sau a unor angajamente față de partenerii de afaceri;

- *internaționale* - se manifestă pe piața internațională, în cadrul mediului internațional de

afaceri, determinând apariția unor consecințe nefavorabile pentru importatori sau exportatori. Exemple: conflicte armate sau comerciale, stări de tensiune, mari fluctuații ale prețurilor pe piața internațională sau a cursurilor valutare.

Din clasificarea anterioară, ne interesează riscurile care pot să apară în contractele care se derulează pe plan extern. În scopul de a da o explicație cât mai precisă a elementelor și conceptelor ce pot interveni sub aspectul tranzacțiilor economice internaționale, este necesară explicarea conceptului de *risc comercial* (respectiv *risc economic*).

Astfel, prin *RISC COMERCIAL*⁸² se înțelege posibilitatea ca un eveniment viitor și probabil, să provoace consecințe patrimoniale negative părților la un contract comercial internațional, partea prejudiciată neputând trage la răspundere pe debitor.

Dacă aceste consecințe se produc, ele afectează gestiunea economică a întreprinderii prejudiciate, proporțional cu gradul de nerealizare a încasărilor valutare scontate. Efectele riscului comercial se pot produce atât pe planul rezultatelor operațiunii de comerț exterior, cât și, ca o consecință a acestora, pe planul răspunderii persoanelor care au conceput, decis și realizat respectiva operațiune de comerț exterior prejudiciabilă. De aceea, în etapa negocierii contractelor comerciale externe trebuie să se estimeze în permanență riscul comercial, în vederea formulării și includerii în contract a clauzelor adecvate, cu caracter preventiv. În afacerile economice internaționale protecția împotriva riscurilor trebuie să ocupe un loc foarte important, tocmai datorită consecințelor lor negative asupra oamenilor de afaceri.

Detaliem, în cele ce urmează, riscurile comerciale care intervin în derularea contractelor externe de vânzare-cumpărare:

a) *riscul privind bonitatea partenerilor comerciali*. Acest risc vizează capacitatea agenților comerciali de a-și onora la timp obligațiile pe care și le asumă prin contracte. El poate fi atenuat prin verificarea, înaintea încheierii contractului, pe multiple căi, a bonității partenerului de afaceri.

b) *riscul privind negocierea neurmărită de contractare*. El poate fi evitat atât pe cale contractuală, cât și extra contractuală, prin diminuarea costurilor aferente proiectelor complexe de oferte, obținerea de garanții privind refuzul de încheiere a contractului după adjudecarea ofertelor de executare de obiective industriale, convenții și garanții prealabile privind păstrarea secretului pe timpul negocierii transferului de know-how etc.

c) *riscul de scumpire a materiilor prime, materialelor și manoperei privind exporturile complexe*. Riscul de scumpire a inputurilor poate fi atenuat prin înscrierea în contract a unor clauze împotriva riscului de preț.

d) *riscul privind fluctuațiile valutare* - poate fi contracarat atât prin clauze contractuale, cât și prin operațiuni pe piața valutară.

e) *riscul privind vânzările pe credit* - implică eroziunea capitalului, datorită fenomenelor inflaționiste și poate fi evitat prin determinarea prețurilor echivalente, la scadență, cu prețurile actuale, la data negocierii și încheierii contractului.

f) *riscul privind neîncasarea prețului, sau cel privind încasarea întârziată* - se poate evita prin scrisoarea de garanție bancară, cambie (acceptată și avalizată), ipotecă sau rezervarea dreptului de proprietate.

g) *riscul privind modificarea condițiilor de executare a contractelor comerciale internaționale stabilite de către părți*. Se poate evita pe calea partajării diferențelor de cost al navlului sau prin clauza de readaptare a contractului, numită clauză de hardship.

h) *riscul privind neplata prețului* - poate fi preîntâmpinat prin executarea garanțiilor de plată, înscrierea la masa credală în cazul declarării falimentului debitorului.

i) *riscul de neexecutare, executare tardivă, sau necorespunzătoare a obligațiilor contractuale* - poate fi diminuat prin înscrierea în contract a clauzei de stabilire a unor penalități adecvate, executare coactivă.

Dintre aceste riscuri, vom analiza în primul rând riscul valutar și riscul de preț, respectiv măsurile de protecție împotriva lor.

⁸² după Marin, George, Puiu, Alexandru, (coordonatori), *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993, pag. 477-478.

Căsuța 24. Tipologia riscurilor – aplicație

Societatea comercială “Lamy Lutti”, având sediul social în Belgia (Avenue Cida 15, 7170 – Manage Bois-D’Haine), reprezintă unul dintre principalii actori de pe piața mondială a dulciurilor. Compania tocmai a împlinit 70 de ani de existență, istoria sa debutând odată cu ascensiunea, în anii ’40, a unei familii de producători de dulciuri din Turcoing. Timp de câteva decenii, întreprinderea (devenită IMM) s-a dezvoltat continuu, produsele sale de calitate fiind îndrăgite de public, astfel încât, în anii ’80 deținea deja locul 3 pe piața franceză de profil, piață de referință. De asemenea, exporturile au progresat în mod constant.

Astăzi, societatea este deținută de grupul Axa Assurances și este cunoscută prin mărcile *Lutti*, *Mint* și *Harlequin*. Pe o piață internațională extrem de concentrată, cu concurenți-gigant precum Cadbury sau Haribo, Lutti mizează pe publicitate, inovare (lansarea, spre exemplu, în 2015 a bomboanelor Juicy Fruits roșii, sărace în zahăr și destinate copiilor ai căror părinți sunt preocupați de problema obezității precoce) și pătrunderea pe noi piețe.

Pe parcursul anului t, o serie de aspecte (atât strategice, cât și legate de funcționarea curentă) au preocupat managementul companiei. În continuare, vom prezenta o listă succintă a acestora:

- *Februarie, anul t*: piața zahărului cunoaște o creștere de preț spectaculoasă, această materie primă devenind cu 15% mai scumpă;
- *Februarie, anul t*: untul de cacao provenit de la furnizorul Comor SA din Franța întârzie o săptămână, antrenând tergiversarea livrării de către Lami Lutti a unei importante cantități de bomboane *Mini Koala* unui client german; acesta reclamă o reducere de preț de 5%;
- *Februarie, anul t*: datorită unor probleme de trezorerie, Lami Lutti nu își plătește la timp furnizorul de coloranți alimentari, societatea van Kempen din Olanda, suportând o penalizare calculată ca 1,5 x rata legală a dobânzii pentru fiecare lună de întârziere;
- *Martie, anul t*: are loc o schimbare de regim politic în Benin, stat African din care Lami Lutti importă o serie de materii prime; apar semne de întrebare asupra disponibilității noii puteri de a facilita schimburile comerciale cu restul lumii;
- *Martie, anul t*: cifrele de vânzări adăncesc convingerea că lansarea bomboanelor *Scoubidou* pe piața spaniolă reprezintă un eșec; cota de piață este sub 50% din previziuni;
- *Aprilie, anul t*: tendințele de recesiune economică și scăderea vânzărilor au făcut ca prețul dropsurilor și al caramelelor să scadă cu 10 % față de lunile trecute; Lami Lutti are încheiate contracte de livrare care îi permit însă să vândă o cantitate însemnată de produse la vechile prețuri, cu o ușoară corecție;
- *Mai, anul t*: este momentul încasării de la clienții japonezi a unor sume importante (în dolari); yenul japonez s-a depreciat în raport cu moneda americană față de februarie t, momentul semnării contractului;
- *Iunie, anul t*: datorită, în principal, diferențelor interculturale, relațiile cu intermediarii utilizați pe piața argentiniană s-au degradat considerabil, existând chiar ipoteza unui sabotaj din partea acestora;
- *Iulie, anul t*: prețul untului de cacao cunoaște o creștere cu 7%;
- *August, anul t*: furnizorul belgian de amidon Paniblon SA efectuează o livrare care nu corespunde calitativ; recepția nu poate fi efectuată;
- *Septembrie, anul t*: au loc discuții cu lanțul german de magazine hard-discount “Aldi” în vederea comercializării, pe scară largă, a produselor Lami Lutti; contactele nu sunt însă o premieră, în ultimii doi ani existând mai multe negocieri cu acest partener, nefinalizate;
- *Octombrie, anul t*: situația financiară a clienților din Franța este îngrijorătoare, unii fiind amenințați de faliment;
- *Noiembrie, anul t*: încrezătoare în partenerii săi logistici, Lami Lutti a încheiat un contract în urmă cu câteva luni prin care se angaja la reduceri masive de preț (30%) în cazul unei livrări întârziate spre un client italian; greva șoferilor de camion a antrenat totuși o importantă întârziere, tocmai în cazul clientului italian amintit.

Explicați și caracterizați diversele riscuri surprinse în exemplu, specifice tranzacțiilor comerciale internaționale.

5.3. Metode și tehnici contractuale de protejare împotriva riscurilor

În categoria metodelor și tehnicilor contractuale se includ o diversitate foarte mare de tehnici și procedee, utilizabile pentru protecția în raport cu riscul valutar și riscul de preț. Condiția de bază

pentru folosirea lor este consensul. La această categorie de metode și tehnici nu se poate face apel decât în condițiile și limitele în care partenerii implicați în afacerea respectivă sunt de acord cu înscrierea lor ca și clauze ale contractului.

5.3.1 METODE ȘI TEHNICI DE PROTEJARE ÎMPOTRIVA RISCULUI VALUTAR

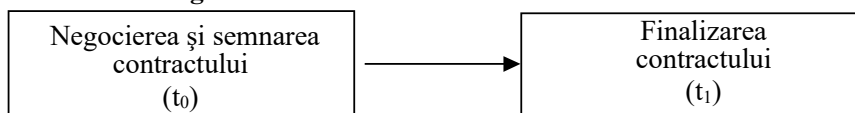
În cadrul afacerilor economice internaționale contemporane, unul dintre riscurile cu o frecvență mare și consecințe dintre cele mai grave asupra părților (exportatori, importatori, bănci) este riscul valutar.

Prin *RISC VALUTAR* se înțelege posibilitatea apariției unei pierderi în cadrul unei tranzacții economice sau financiare ca urmare a modificării cursului (depreciere sau apreciere) valutei în care se face plata/ încasarea, între momentul încheierii contractului și cel al scadenței (al plății). Într-o accepțiune strictă, termenul de risc valutar are în vedere doar pierderile care se pot înregistra. Evoluția în sens avantajos a cursului valutar reprezintă șansa, iar efectul direct al acesteia este câștigul.

Este de la sine înțeles faptul că riscul valutar nu intervine decât dacă între momentul încheierii contractului și cel al scadenței există un interval de timp mai mare de 48 de ore și numai pentru participanții care încasează sau plătesc în altă monedă decât cea națională. În practica tranzacțiilor internaționale, s-a demonstrat că sunt foarte rare situațiile în care plata se efectuează chiar în momentul încheierii tranzacției.

Astfel, desfășurarea tranzacției internaționale începe la momentul t_0 , pe care îl considerăm momentul negocierii și semnării contractului, și se finalizează după un interval de timp Δt , la t_1 , momentul plății:

Figura 8. Perioada de derulare a contractului



În mod obișnuit acest Δt este inevitabil deoarece:

- vânzătorul nu oferă, decât prin excepție, mărfuri din stoc. De regulă, el trebuie mai întâi – să producă sau să procure marfa dorită de către cumpărător;
- livrarea internațională presupune, în mod uzual, parcurgerea unui traseu de transport cuprinzător și îndeplinirea unor formalități obligatorii care cer timp;
- importatorul are nevoie, la rândul său, de un anumit interval de timp pentru a obține resursele necesare plății externe;
- însăși mecanismul plăților externe impune respectarea unui *interval de timp* în care să circule documentele de plată pe traseul interbancar.

Pentru *exportator (creditor)*, riscul valutar apare atunci când, la data încasării sumei (t_1), *valuta* în care s-a efectuat plata are o *putere de cumpărare mai mică* decât la momentul încheierii contractului (t_0) (*valuta s-a depreciat*). Pentru exportator această depreciere are ca efect o pierdere netă, proporțională cu rata deprecierei monedei plății. *Consolidarea valutară*, respectiv protejarea împotriva riscului valutar, din punctul său de vedere, urmărește evitarea riscului deprecierei valutei plății, care ar duce la diminuarea eficienței operațiunii de export, prin obținerea unei valori (exprimată prin cursul de schimb) inferioare față de o terță valută (sau terțe valute), de care exportatorul are nevoie pentru plăți viitoare, sau față de moneda națională.

Pentru *importator (debitor)*, riscul valutar apare atunci când, la data plății (t_1), *valuta* în care s-a efectuat tranzacția are o *putere de cumpărare mai mare (s-a apreciat)* față de momentul încheierii contractului (t_0). În această situație, importatorul are de făcut un efort financiar mai mare pentru a achiziționa de pe piața valutară suma necesară plății. *Consolidarea valutară*, din punctul de vedere al importatorului, are scopul de a asigura protejarea efortului valutar pe care trebuie să-l facă pentru a obține, la scadență, sumele necesare plății.

În timp ce deprecierea valutei plății îl dezavantajează pe exportator și, în același timp, poate

să-l avantajeze pe importator, aprecierea monedei plății produce, în generale, efecte de sens invers. Evoluția cursurilor pe piața valutară poate fi nefavorabilă atât pentru exportator, cât și pentru importator îndeosebi ca urmare a evoluțiilor contradictorii a cursurilor monedelor lor naționale în raport cu moneda plății.

Fundamentarea deciziilor pentru atenuarea riscului valutar se bazează în principal pe informații cât mai complete, îndeosebi prognoze de cât mai bună calitate elaborate de instituții financiare de prestigiu, privind evoluția raporturilor de schimb a principalelor valute.

Tehnicile contractuale folosite pentru diminuarea riscului valutar nu sunt soluții perfecte, deoarece firmele nu sunt ferite complet de influențele negative pe care le produc fluctuațiile cursurilor valutare. În plus, în marea lor majoritate, aceste tehnici sau clauze contractuale conduc nu numai la diminuarea pierderilor, ci și a câștigurilor.

TEHNICILE CONTRACTUALE de prevenire și diminuare a riscului valutar sunt reprezentate de acele procedee pe care partenerii de afaceri le pot iniția și desfășura numai în condiții de consens, respectiv în condițiile în care ele sunt acceptate atât de cumpărător cat și de vânzător.

Principalele metode sunt:

- alegerea celei mai bune variante pentru moneda plății;
- anticiparea sau întârzierea efectuării plății sau încasării, prin fixarea scadenței plății și introducerea unor marje asigurătorii în preț, corelate cu prognozele pentru evoluția monedei plății;
- realizarea unei strategii financiar valutare, la nivelul fiecărei firme implicate în afacerea respectivă, urmărind sincronizarea încasărilor cu plățile în aceeași valută;
- folosirea unor clauze valutare adecvate
- desfășurarea corectă și operativă a contractului comercial internațional.

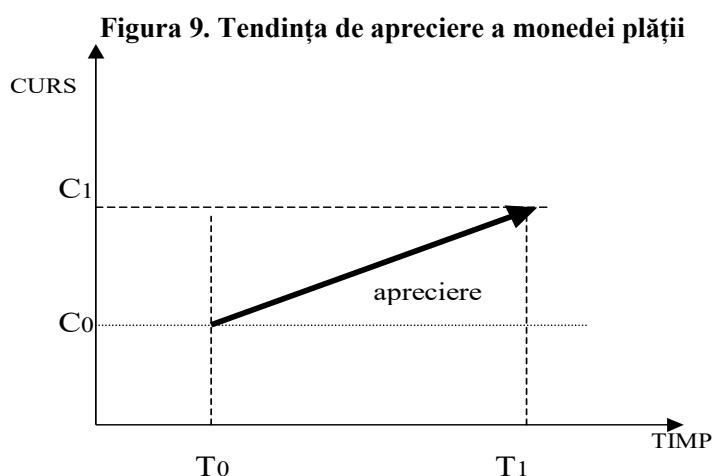
Detaliem în continuare aceste metode contractuale de protecție împotriva riscului valutar, exemplificând cu date ipotetice, acolo unde este cazul.

a) alegerea corectă a monedei contractului (valuta plății)

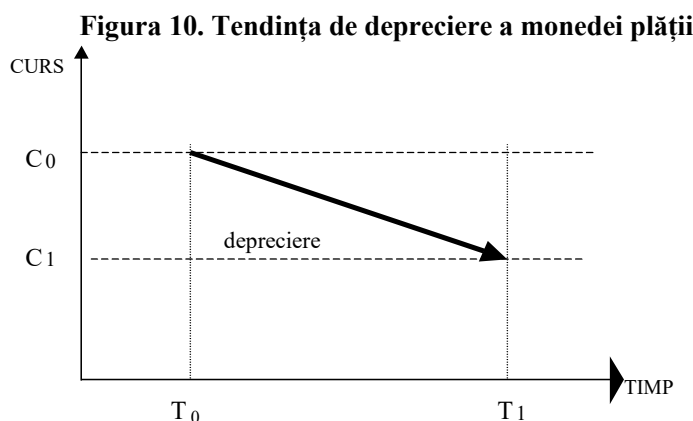
Alegerea monedei contractului (a valutei plății/încasării) are importanță esențială. Această decizie depinde, în primul rând, de calitatea informațiilor pe care negociatorii le dețin asupra prognozei evoluției diferitelor monede pe piața valutară internațională, dar și de abilitatea cu care se poartă negocierile pentru ansamblul clauzelor contractului de vânzare respectiv.

Decizia pentru alegerea monedei plății situează pe poziții esențial diferite interesele exportatorului cu ale importatorului:

- vânzătorul (exportatorul)*: este interesat să susțină ca plată să se efectueze în una din valutele pentru care prognozele indică o tendință de apreciere (fig. 11)



- *cumpărătorul (importatorul)*, la rândul său, pentru a-și proteja interesele, este motivat să susțină ca plata să se efectueze în una din valute pentru care prognozele indică o tendință de depreciere (fig. 12)



Pentru rezultatele finale ale afacerii, alegerea valutei contractului are o importanță deosebită și presupune adoptarea unei decizii în condițiile în care *interesele părților sunt profund contradictorii*. Pentru stabilirea monedei plății/încasării trebuie să se ajungă la un compromis, decizia urmând a se fundamenta în raport cu câteva *criterii esențiale*:

1) *durata contractului*, respectiv intervalul de timp în care se va efectua plata: la vedere, pe termen scurt sau pe termen lung. Evoluția *pe termen scurt* sau foarte scurt a cursurilor valutare este influențată de factori monetari, psihologici, politici, de multe ori greu de prevăzut. Previziunea cursurilor valutare *pe termen lung* au la bază analiza factorilor structurali. Dintre acești factori, ca factori esențiali, sunt starea balanței de plăți externe și nivelul inflației. Pentru intervalele de timp mai mici de un an, un reper important de evaluare a perspectivelor evoluției cursului valutar este *cursul la termen*, stabilit zilnic pe piața financiară. În anticiparea evoluției cursului unei valute trebuie să se țină seama nu numai de tendința (traectoria de bază) pentru perspectiva pe termen lung, ci și de evoluția sa pe termen scurt, care, de regulă, este sinusoidală. În contractele pe termen scurt aceste evoluții sinuoase față de tendința de bază, permit valorificarea - în favoarea celor care studiază foarte atent legitățile de mișcare a cursului - celui mai favorabil moment conjunctural.

2) Este necesară o *analiza comparativă* a evoluției unei valute în raport cu una sau mai multe valute. Pe această bază se pot evalua destul de corect costurile aferente conversiei valutei respective în monedă națională, în momentul plății respectiv al cumpărării ei.

3) De asemenea, trebuie să se țină seama de *structura activelor în valută* ale firmelor implicate în tranzacția respectivă. În acest sens, trebuie să se aibă în vedere că suma ce se va plăti/încasa într-o anumită valută poate contribui la îmbunătățirea sau degradarea activelor valutare deținute de fiecare dintre firmele implicate în tranzacția respectivă.

b) anticiparea sau întârzierea efectuării plății sau încasării prin fixarea adecvată a scadenței și introducerea unor marje asiguratorii în preț, corelate cu prognozele pentru evoluția monedei plății

La negocierea contractului internațional, termenele de livrare sau de plată nu se stabilesc, de regulă, pe zile, ci pe perioade mai largi (trimestru, lună, decadă, săptămână). Acest fapt oferă posibilitatea, pentru participanții la tranzacție, să adapteze calendarul plăților în funcție de variațiile cursului valutar al monedei contractului. Pe intervale mici, cursul poate fluctua, într-un sens sau altul, destul de mult.

Astfel, dacă se prognozează o tendință de apreciere a valutei plății, exportatorul va încerca să amâne, atât cât este posibil, livrarea, pentru a beneficia astfel – în mod suplimentar – de încasarea unei sume într-o valută mai “puternică”. În caz contrar, va grăbi livrarea respectivă, dacă moneda contractului manifestă o tendință de depreciere.

La rândul său, importatorul va încerca să întârzie cât mai mult posibil plata, atunci când valuta

manifestă o tendință de depreciere, sau să devanseze la maximum plata, dacă valuta se apreciază.

Folosirea cu deplină eficiență a acestei metode presupune o strânsă colaborare între firmele exportatoare sau importatoare și bănci. Datorită flexibilității lor, aceste tehnici sunt destul de frecvent folosite în practică, chiar dacă, datorită unor cauze de ordin tehnic, comercial sau care țin de ciclul fabricației, este, în multe situații, dificil să reduci sau să mărești volumul exporturilor/importurilor ori să devansezi sau să întârzi livrarea doar în funcție de considerente de ordin valutar.

Includerea în preț de ofertă a unei marje asiguratorii este practică de mulți comercianți, deoarece nu întotdeauna includerea unor clauze asiguratorii în contract, în urma negocierii, îi ferește în totalitate de influențele negative directe sau propagate ale fluctuațiilor valutare. În alte situații, moneda în care urmează să se efectueze plata nu este cea dorită. Această metodă de protecție trebuie să aibă în vedere evoluția prețurilor, inflația și variațiile nedorite ale cursurilor valutare. De regulă, marja asiguratorie va fi cu atât mai mare cu cât riscurile previzibile sunt mai mari, iar momentul încasării mai îndepărtat. În același timp, orice preț de ofertă este de dorit a cuprinde o anumită *marjă asiguratorie*, indiferent dacă în contract sunt sau nu cuprinse clauze valutare, sau dacă se utilizează și alte metode de acoperire a riscului valutar.

Folosirea acestei tehnici de acoperire a riscului valutar este limitată, în principal, de doi factori:

- *prețul internațional* - deși, teoretic, marja poate atinge valori mari, mărimea ei este limitată de nivelul înregistrat de preț de pe piața internațională pentru produsul respectiv, oferit în condiții similare de plată;
- *prețul de producție intern* - mărimea marjei asiguratorii este limitată și de diferența dintre prețul intern (în valută) al produsului exportat și prețul practicat pe piața internațională.

Includerea marjei asiguratorii în preț trebuie să răspundă simultan la cel puțin două *cerințe*: prețul produsului trebuie să rămână competitiv, iar marja asiguratorie să fie cât mai mare. Pentru realizarea acestei corelații este necesară existența unui preț la producător scăzut și cunoașterea exactă a prețului practicat pe piața internațională. Dacă costurile interne de producție sunt mari, introducerea unei marje asiguratorii prea mari duce la creșterea excesivă a prețului de ofertă, fapt care diminuează competitivitatea produsului în cauză.

c) realizarea unei strategii financiar valutare, la nivelul fiecărei firme implicate în afacerea respectivă, urmărind sincronizarea încasărilor cu plățile în aceeași valută

Firmele care desfășoară atât operațiuni de import, cât și operațiuni de export își pot limita riscul valutar prin compensarea plăților și încasărilor (veniturilor și cheltuielilor) într-o anumită valută. În acest caz, riscul va afecta doar soldul operațiunilor efectuate în aceeași valută sau doar pentru intervalele de timp în care nu se pot sincroniza plățile și încasările (se reduce perioada de timp în care pot apărea fluctuații ale cursului de schimb). Eficiența metodei este cu atât mai mare, cu cât se restrânge numărul valutilor utilizate în desfășurarea operațiunilor de import și export. Sincronizarea încasărilor cu plățile presupune realizarea unei planificări în timp a tranzacțiilor, în așa fel încât momentele în care urmează a se face plățile să fie cât mai apropiate (sau chiar simultane) cu cele ale încasărilor în aceeași valută, sumele fiind, și ele, de valori cât mai apropiate. Folosirea acestei tehnici presupune o coordonare foarte riguroasă a întregii activități a firmei, îndeosebi a exporturilor și importurilor, ceea ce se dovedește relativ greu de realizat în practică.

d) folosirea unor clauze valutare adecvate

CLAUZA VALUTARĂ presupune legarea valutei în care se efectuează plata/încasarea (valuta contractului) de una sau mai multe valute, având un curs (mai) stabil, sau de o monedă internațională (clauza DST). Practic, aceasta înseamnă că, la momentul semnării contractului (t_0), se negociază și stabilesc moneda (monedele) de referință, în raport cu care se va proceda la exprimarea evoluției cursului monedei plății la scadență (t_1).

În practică se poate utiliza una din următoarele variante ale clauzelor valutare:

1. CLAUZA VALUTARĂ SIMPLĂ

Această clauză se bazează pe “legarea” (indexarea), prin cursurile lor reciproce, a monedei contractului de o altă valută, *etalon sau de referință*. Valuta etalon se alege urmărindu-se, stabilitatea acesteia, larga ei utilizare pe plan internațional și posibilitatea de a estima cât mai exact evoluția sa pe piețele valutare principale. Contractul mai trebuie să stabilească *acea componentă a pieței valutare* (instituție financiară sau bancă) ale cărei cursuri (între valuta plății și moneda de referință) vor servi pentru cuantificarea variației cursului monedei plății (apreciere sau depreciere), cât și *instituția de supraveghere* (arbitraj) care va avea misiunea de a îndeplini procedura recalculării sumei de plată. Totodată se fixează și *limita de risc asumat*, adică variația (+/-) maximă a cursului monedei plății (față de moneda de referință) până la care nu se recalculează suma de plată. Această limită este determinată de costurile pe care le implică folosirea serviciilor societății de supraveghere valutară. Această instituție (societate specializată) va înregistra cursurile afișate de banca desemnată de părți la cele două momente: t_0 și t_1 , și va proceda la determinarea oficială a *coeficientului de fluctuație valutară* K_f a monedei plății față de valuta etalon, după formula⁸³:

$$K_f = \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times 100$$

unde: C_1 – exprimă cursul valutar în momentul plății (t_1)

C_0 - cursul valutar în momentul semnării contractului (t_0).

Relația anterioară este valabilă pentru valutele care cotează *direct*⁸⁴ (incert).

Pentru celelalte valute, care cotează *indirect*⁸⁵ (cert), se va folosi formula:

$$K_f = \left(\frac{C_0}{C_1} - 1 \right) \times 100$$

Se va proceda la recalcularea sumei de plată și se va emite un document care să prevadă modificări ale contractului. În situația în care variația cursului monedei plății depășește marja de oscilație valutară stabilită (limita de risc asumat) pentru recalcularea sumei de plată se utilizează relația⁸⁶:

$$S_p = S_i + S_i \times K_f / 100$$

unde:

S_i - suma stabilită inițial (valoarea negociată a contractului),

S_p - suma de plată recalculată.

Potrivit acestei relații, dacă moneda plății s-a *depreciat*⁸⁷ suma de plată va fi majorată proporțional, iar dacă s-a înregistrat o *apreciere* față de valuta etalon, suma de plată va fi diminuată corespunzător cu aprecierea valutei.

2. CLAUZA COȘ VALUTAR

Eficiența aplicării clauzei valutare simple depinde în mare măsură de *stabilitatea* valutei alese ca etalon. În condițiile generalizării fluctuației libere a cursurilor valutilor pe piața valutară, instabilitatea monedelor etalon (de referință) afectează *acuratețea* comparațiilor valutei contractului cu o singură valută. De asemenea, este destul de dificil de ales o valută etalon față de care partenerii să manifeste un interes egal. Pentru a depăși aceste neajunsuri, pe plan internațional, este mai frecvent folosită clauza valutară bazată pe un coș de valute. Caracteristic clauzei *coș valutar* este faptul că

⁸³ Precizăm că acest *coeficient de fluctuație valutară* este, în cazul nostru, exprimat procentual, astfel că mărimea lui ne arată variația procentuală a cursului valutar.

⁸⁴ *Cotarea directă* reprezintă echivalența dintre o unitate din moneda etalon și cantitatea corespunzătoare din moneda plății.

⁸⁵ *Cotarea indirectă* reprezintă echivalența dintre o unitate din moneda plății și cantitatea corespunzătoare din moneda etalon.

⁸⁶ În formula de calcul a sumei de plată se lucrează cu coeficientul de fluctuație valutară, respectiv $K_f/100$

⁸⁷ $K_f > 0$ reflectă *deprecierea* monedei plății, iar $K_f < 0$ exprimă *aprecierea* valutei plății față de valuta etalon;

moneda plății este “indexată” de un *grup* de mai multe valute, ceea ce are ca efect compensarea evoluțiilor contradictorii ale valutei care compun coșul, reflectând, în același timp, mai real tendințele evoluției cursurilor valutare. Alegerea, prin negociere, a clauzei coș valutar presupune, de regulă, respectarea următoarelor etape:

- se negociază *numărul* valutei din coș (mărimea acestuia) și, după considerente de stabilitate și importanță în tranzacțiile economice, *valutele* coșului. Dimensionarea optimă a coșului are o importanță foarte mare deoarece un număr prea mic de valute luate în considerare nu reflectă cu deosebită acuratețe tendințele reale înregistrate de valuta plății (coșul nu este îndeajuns de “sensibil”), iar un coș alcătuit din prea multe valute ar putea determina apariția unor influențe repetate și deformatoare (multe valute sunt oficial ancorate de alte valute, mai importante). În această etapă sunt foarte utile serviciile de consultanță pe care le pot oferi societățile specializate de supraveghere valutară.

- se negociază și se stabilește *marja admisibilă* de oscilație valutară (limita de risc asumat), adică mărimea limită a oscilației valutei plății față de coșul valutar până la care nu se procedează la recalcularea sumei de plată, și *banca sau instituția financiară* ale cărei cursuri oficiale vor servi pentru determinarea coeficienților de fluctuație.

- la scadență (t_1) societatea de supraveghere valutară va proceda la determinarea coeficienților de fluctuație ($Kf_1, Kf_2, \dots, Kf_n$) a monedei contractului *față de fiecare valută din coșul valutar*. Calculul se face după una din metodele prezentate la clauza valutară simplă. Pentru exprimarea sensului mișcării (*apreciere sau depreciere*) și a *intensității oscilației* monedei plății față de valutele din coș este necesară determinarea unui *coeficient mediu de fluctuație* ($\overline{Kf}$). Există două metode prin care poate să fie calculat coeficientul de fluctuație, în funcție de situația în care ponderea valutei este egală sau diferită:

a. metoda *coș valutar simplu* are la bază următoarea relație de calcul:

$$\overline{Kf} = \frac{\sum_{i=1}^n Kf_i}{n}$$

unde:

- Kf_i – sunt coeficienții de fluctuație a monedei plății față de fiecare dintre monedele din coș
- n – reprezintă numărul valutei din coș

Metoda se caracterizează prin simplitate, dar prezintă și un mare inconvenient. Prin această relație de calcul *ponderea monedelor în coș este egală*, deci și influențele pe care acestea le propagă sunt egale, ceea ce nu corespunde realității de pe piețele valutar financiare.

Semnificația semnului coeficientului mediu de fluctuație este *aceeași* ca și a celui de la clauza valutară simplă.

b. metoda *coș valutar ponderat* se bazează pe diferențierea influenței variațiilor monedei plății în raport cu valutele din coș în raport cu importanța reală, efectivă pe care acestea o au pe o piață valutară sau alta. Relația de calcul în acest caz este:

$$\overline{Kf} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i Kf_i}{100}$$

unde:

- p_i – sunt ponderile diferitelor valute din coș (exprimate procentual)
- Kf_i – sunt coeficienții de fluctuație a monedei plății față de fiecare dintre valutele din coș

Etapele de urmat în aplicarea acestei clauze sunt similare cu cele din cazul clauzei anterioare.

3. CLAUZA MONEDĂ INTERNAȚIONALĂ

În numeroase situații, *negocierea valutei* care trebuie să facă parte din coșul valutar, a

ponderilor acestora, cât și a băncii de referință este dificilă, existând, de multe ori controverse puternice cu privire la cea mai bună dintre soluții. În practica internațională, s-a observat că este mai ușor să se recurgă, din start, la alegerea unor coșuri valutare “oficiale”, al căror curs este stabilit de autorități monetare internaționale cu o reputație bună. În contractele de export o astfel de clauză este clauza DST. Aceasta presupune ”legarea” monedei plății de moneda internațională DST, care este de fapt un coș valutar ponderat oficial, și calcularea mărimii abaterii valutei plății față de această monedă etalon. Aplicarea acestor clauze este identică, din punctul de vedere al mecanismului, cu cea a clauzei valutare simplă.

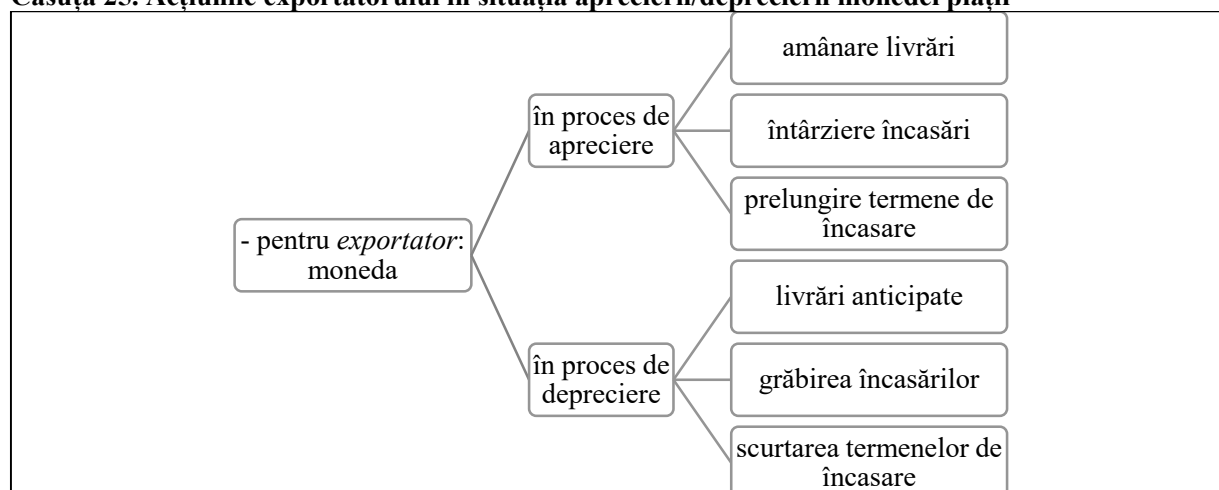
e) desfășurarea corectă și operativă a contractului comercial internațional

Aceasta presupune luarea în considerare a câtorva *elemente* foarte importante:

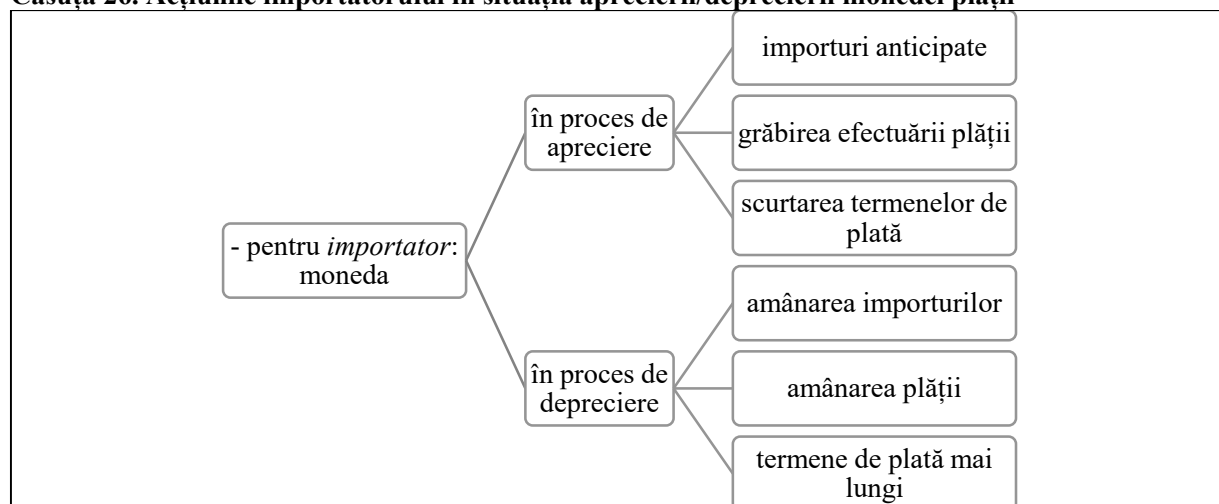
- culegerea, din vreme, a informațiilor privind tranzacția respectivă, planificarea procesului negocierii cu toate variantele posibile, desfășurarea operativă a corespondenței comerciale;
- desfășurarea tranzacției prin respectarea exactă a condițiilor menționate în contractul comercial;
- întocmirea corectă și operativă a documentelor de plată (evitarea întârzierilor).

În cele ce urmează, redăm schematic acțiunile exportatorilor, respectiv ale importatorilor în situația aprecierii, respectiv a deprecierei monedei plății.

Căsuța 25. Acțiunile exportatorului în situația aprecierii/deprecierei monedei plății

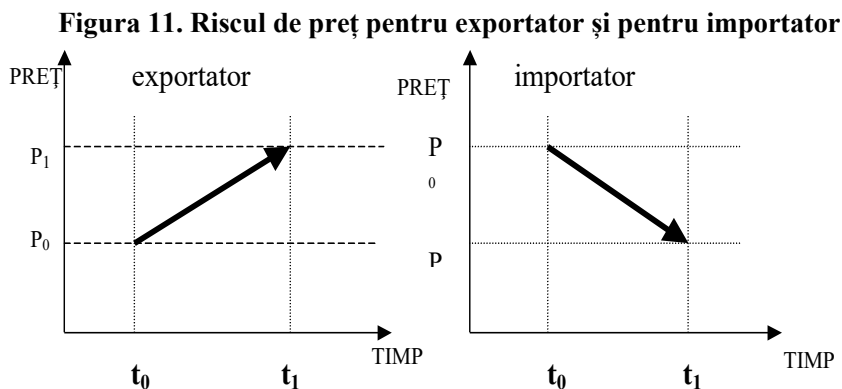


Căsuța 26. Acțiunile importatorului în situația aprecierii/deprecierei monedei plății



5.3.2 METODE ȘI TEHNICI CONTRACTUALE DE PROTEJARE ÎMPOTRIVA RISCULUI DE PREȚ

Problema riscului valutar nu poate, în cadrul tranzacțiilor economice internaționale, să fie analizată separat de problema riscului de preț. Prin *RISC DE PREȚ*⁸⁸ se înțelege posibilitatea apariției unei pierderi, în cadrul unui contract de import, de export sau de cooperare, ca urmare a modificării în timp a prețului practicat pe piața internațională pentru un produs similar (din punct de vedere calitativ și al parametrilor funcționali etc.). În cele ce urmează, redăm grafic manifestarea riscului de preț.



Pentru *exportator*, riscul de preț apare în situația în care, după momentul contractării până la încasarea valorii produsului, a avut loc o *creștere* de preț pe plan internațional. Desigur, o asemenea situație îl avantajează pe importator.

Spre exemplu, dacă în momentul t_0 , prețul internațional (și de contract) al unui produs este de 100 EUR, iar în momentul t_1 prețul aceluiași produs este de 135 EUR, exportatorul va încasa, potrivit contractului (la t_1) doar 100 EUR, pierzând 35 EUR. În aceste condiții importatorul realizează o economie substanțială, pentru că beneficiază, în baza contractului inițial de mărfuri la un preț mult mai mic decât prețul pieței din momentul livrării.

Pentru *importator*, riscul de preț apare când între cele două momente (t_0 și t_1) pe piața internațională are loc o *micșorare* a prețului produsului contractat.

Dacă, spre exemplu, la momentul t_0 prețul produsului este de 200 EUR, iar la t_1 , acesta scade la 170 EUR, importatorul, plătind prețul din contract, va avea cheltuieli de aprovizionare cu 30 EUR mai mari. Evoluția descendentă a prețurilor îl avantajează pe exportator.

În cadrul desfășurării activităților de comerț exterior și cooperare economică internațională, riscurile valutare și de preț apar împreună. Ele se pot manifesta însă convergent sau divergent. Cu toate acestea, piața mărfurilor și cea valutară funcționează în paralel.

Evitarea sau diminuarea riscului de preț se poate realiza prin includerea în contract a unor *clauze* specifice, ceea ce contribuie la creșterea eficienței financiare a operațiunii de comerț exterior.

Principalele clauze specifice, destinate diminuării sau evitării acestui tip de risc sunt următoarele:

- a) Clauza de actualizare a prețului
- b) Clauza generală CEE/ONU⁸⁹ de recalculare a obligațiilor beneficiarului față de furnizor
- c) Clauza de consolidare a valorii ("buy-back")
- d) Clauza de rectificare a prețului în funcție de evoluția sa pe piața reprezentativă a produsului.

Alături de aceste clauze, care au tehnici și mecanisme specifice, se folosesc și altele, cum ar fi: includerea în preț a marjei asiguratorii împotriva riscului de modificare a prețului, vânzarea mărfurilor cu plata imediat, desfășurarea corectă, operativă a obligațiilor contractuale etc.

⁸⁸ după Negruș, Mariana, *Plăți și garanții internaționale*, Editura ALL, București, 1996, pag. 262 și următoarele.

⁸⁹ Comisia economică a O.N.U. pentru Europa.

a) Clauza de actualizare a prețului

Această clauză se folosește, de regulă, în cazul produselor cu un proces de fabricație mai îndelungat sau în situația în care plata este eşalonată în rate succesive, pe parcursul unei perioade de timp mai cuprinzătoare. În aceste situații, sunt necesare calcule de actualizare⁹⁰. Reamintim că actualizarea prețului se poate calcula astfel:

$$S_f = S_a (1 + r_d)^n,$$

unde:

S_a - suma de plată stabilită prin contract,

r_d - rata anuală a dobânzii (%), care poate să includă și rata inflației.

n - timpul (în ani),

S_f - suma finală, actualizată.

b) Clauza generală (CEE⁹¹/ONU) de recalculare a obligațiilor beneficiarului față de furnizor

Această clauză este aplicabilă contractelor care au termene de finalizare lungi, respectiv peste 1 an. Aceste contracte au ca obiect vânzarea unor mașini, instalații, utilaje complexe. Aplicarea acestei clauze urmărește asigurarea echivalenței între prestațiile furnizorului, care, ca urmare a acțiunii unui număr foarte mare de factori (cum ar fi modificarea cheltuielilor cu materiile prime, materialele, combustibilul, salariile etc.) pot cunoaște variații importante față de contractul inițial și suma pe care o plătește în final beneficiarul prestației.

Formula de calcul pentru recalcularea prețului este:

$$S_p = S_i \left(a + b \frac{M_1}{M_0} + c \frac{L_1}{L_0} \right),$$

unde: S_p - suma de plată recalculată;

S_i - suma stabilită inițial în contract;

$a + b + c = 1$

a - coeficientul cheltuielilor fixe, sau marja de siguranță (la care nu se admite recalcularea);

b - coeficientul cheltuielilor materiale, la care se admite recalcularea;

c - coeficientul cheltuielilor cu manopera, la care se admite recalcularea;

M_1/M_0 - indicele prețurilor la materiale (din țara cumpărătoare sau de pe piața internațională);

L_1/L_0 - indicele cheltuielilor cu manopera.

Pornind de la relația de mai sus, se poate stabili, cu mult mai multă exactitate, efortul financiar și material real făcut de furnizor până la finalizarea lucrării. Se iau în considerare modificările de prețuri sau tarife, sau a celor cu manopera în timpul execuției, modificări care este greu sau imposibil a fi prognozate în momentul întocmirii devizului general al lucrării și semnarea contractului. În momentul semnării contractului, părțile stabilesc: mărimea lui S_i și cei trei coeficienți (a , b și c); pragul de variație a prețurilor materiilor prime sau ale manoperei; condițiile de cooperare dintre părți și documentele justificative pentru cheltuieli suplimentare, sau pentru economii.

Formula de calcul prezentată, aferentă acestei clauze, are caracter general. În practică, numărul termenilor poate fi majorat în funcție de elementele de referință, apreciate ca fiind importante în structura prețului. În stabilirea și utilizarea formulei, se pot distinge câteva momente de analiză care au în vedere:

- stabilirea structurii costului de producție la produsul care formează obiectul exportului;
- evoluția prețurilor internaționale la materii prime, materiale etc., ce intră în componența produsului;

⁹⁰ În tranzacțiile internaționale actualizarea constă în recalcularea sumei de plată în cazul în care diferă rata dobânzii de la momentul încheierii contractului de rata dobânzii de la momentul scadenței

⁹¹ Comisia Economică pentru Europa (organism ONU)

- ponderea materiilor prime, materialelor, energiei, combustibililor în structura produsului;
- evoluția salariilor și a inflației pe piața internațională sau pe piața țării importatoare.

c) Clauza de consolidare a valorii - BUY-BACK

Clauza de consolidare a valorii se folosește cu precădere în contractele de tip buy-back. La rambursarea creditului inițial, în funcție de prețul efectiv al pieței reprezentative a produselor care servesc drept plată (în contrapartidă), se recalculează valoarea de piață a fiecărui lot de produse livrat în contul rambursării creditului, până la penultima rată, inclusiv. Suma rezultată se va scădea din valoarea totală actualizată datorată de beneficiarul prestației inițiale, care include dobânzile și comisioanele aferente perioadei de creditare. Rezultatul se împarte la prețul efectiv al pieței din momentul ultimei livrări, obținându-se cantitatea efectivă de produse ce trebuie livrată în contul ultimei tranșe pentru a se asigura echivalența celor două prestații.

Utilizarea acestei clauze implică studierea atentă a conjuncturii piețelor și a tendinței prețurilor, astfel încât riscurile care pot apărea în perspectivă să fie diminuate. În acest caz, problema riscului nu poate fi abordată singular, ci conjugată cu efectul economic al vânzării unui utilaj, a unei instalații etc. pe credit, plata urmând a se face doar în produse cu desfacere sigură.

d) Clauza de rectificare a prețului în funcție de evoluția sa pe piața reprezentativă a produsului

În special în cazul exporturilor de mașini și utilaje, există, în practică, posibilitatea includerii în contract a unei clauze prin care partenerii convin ca prețul mărfurilor ce formează obiectul tranzacției să fie modificat corespunzător evoluției prețurilor la produsele respective pe piața sau piețele reprezentative.

Includerea în contract a unei astfel de clauze impune *stabilirea pieței reprezentative* a respectivului produs, a *publicației de referință*, care evidențiază evoluția prețului produsului pe aceste piețe, precum și *modalitatea de aplicare* și *calcul* a modificărilor de preț. Dacă publicația de referință conține prețuri exprimate într-o altă valută decât valuta contractului, se va lua în calcul și modificarea cursului valutar dintre cele două valute.

În acest sens, spre exemplu, pe plan internațional se consideră că piața Germaniei este piață reprezentativă pentru mașini și utilaje.

În mod concret, prețul la care se va realiza livrarea va fi determinat în funcție de prețul din contract, înmulțit cu indicele prețului produsului respectiv pe piață, selectat din publicație:

$$P_{ef} = \frac{P_0}{100} \times I_p$$

unde: P_{ef} - prețul după aplicarea clauzei,

P_0 - prețul stabilit prin contract,

I_p - indicele de preț selectat dintr-o publicație, pentru produsul respectiv.

În cazul în care acest indice nu este publicat, el se poate calcula prin relația:

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \times 100$$

unde: P_i - este prețul produsului luat ca bază în momentele t_0 și t_1 .

Dacă produsul exportat (mașina sau utilajul) nu se regăsește ca atare într-o publicație, acesta poate fi asimilat, dacă este posibil, cu un alt produs asemănător, ai cărui indici sau prețuri se publică.

5.4 Metode și tehnici extracontractuale de protejare împotriva riscurilor comerciale

5.4.1 TRANZACȚIILE LA VEDERE ȘI LA TERMEN PE PIAȚA VALUTARĂ

Măsurile întreprinse de firme în procesul de contractare sau pe parcursul desfășurării contractului sunt diverse și vizează gospodărirea judicioasă a disponibilităților valutare prezente și viitoare ale acestora. Operațiunile de arbitraj valutar se înscriu între tehnicile de acoperire extracontractuală a riscului valutar. Ele vizează atât *structura* disponibilităților valutare de care dispune firma, cât și desfășurarea, din punct de vedere valutar, a operațiunilor de comerț exterior. Astfel, tranzacțiile pe piața valutară cuprind:

- 1) acoperirea *la vedere*, prin operațiuni la vedere,
- 2) acoperirea *la termen*, prin operațiuni la termen.

Între criteriile care trebuie să fie avute în vedere la folosirea uneia sau alteia dintre operațiuni, cel mai important este: compararea *poziției valutare* a firmei (structurii valutilor din cont, a angajamentelor și creanțelor, pe valute și termene scadente etc.) cu *previziunea evoluției cursurilor valutare*. În acest context, apelarea la operațiunile de arbitraj valutar este subordonată politicii generale a firmei de gestionare eficientă a disponibilităților valutare de care dispune sau pe care urmează să le încaseze sau să le plătească. Deși prezintă numeroase avantaje, tranzacțiile pe piața valutară nu duc la rezolvarea tuturor problemelor valutare cu care se confruntă firma. Tehnica acestor operațiuni este inoperantă în cazul operațiunilor comerciale a căror perioadă depășește un an (unele vânzări și cumpărări de mașini și utilaje), după cum apar probleme greu de depășit în perioadele de tensiune pe piața valutară.

1) Acoperirea la vedere prin operațiuni la vedere

Operațiunile la vedere sunt inițiate, de regulă, în următoarele scopuri:

- obținerea de *valută* necesară unor plăți internaționale, în condițiile în care în disponibilitățile firmei există alte valute;
- modificarea structurii disponibilităților în valută potrivit unor criterii de optimizare (având la bază cursurile valutare);
- obținerea unui eventual câștig.

Trăsătura de bază a acestei tehnici este aceea că, într-un interval de timp foarte scurt, deținătorii unor disponibilități în valute aflate în pericol de a se deprecia obțin alte valute, mai bune, în curs de apreciere. Astfel, firma “scapă” de valutele “în suferință”, procurând altele, denumite “valute de refugiu”. În multe situații, în procesul de convertire a unei valute mai slabe în alta, mai stabilă sau apreciată, trebuie să se aibă în vedere ca valuta în proces de apreciere să nu înregistreze un curs prea ridicat, pentru ca, în perspectivă, să nu se suporte diferențe de curs nefavorabile prea mari, în condițiile în care s-ar dori reconvertirea monedei procurate în alte valute.

Dacă, de exemplu, o firmă are de făcut, peste trei luni, o plată în euro (EUR), iar activele sale sunt constituite din dolari (USD), prognozele indicând o tendință de depreciere a USD față de EUR, firma va putea cere băncii sale să-i constituie, în prezent, suma în euro necesară plății ulterioare, plătind în schimb suma necesară în dolari. Reperul este cursul zilei, numit *curs spot* sau *curs la vedere*. Dacă prognoza se adevărește, firma evită riscul valutar, respectiv evită plata într-o valută apreciată, putând înregistra chiar unele economii de resurse valutare. Bazându-se pe *prognoze* privind evoluția cursurilor valutare, operațiunile de acoperire la vedere nu protejează agentul economic de riscul înfirmării acestora de evoluția reală a fenomenelor de pe piețele valutare.

2) Acoperirea la termen prin operațiuni la termen

Aceste operațiuni sunt foarte des utilizate pe plan internațional, fiind destinate diminuării sau evitării riscului valutar. Folosirea lor, de regulă, este posibilă numai pentru tranzacțiile ale căror termene de finalizare nu depășesc un an. Riscul valutar este diminuat prin vânzarea sau cumpărarea *la termen* pe piața valutară a valutilor care provin din încasări sau a valutilor destinate plăților viitoare. Tranzacțiile respective se încheie în baza unui *curs forward*, *la termen*, stabilit de către bănci. Acesta poate să difere de cursul existent la scadență. Dacă cursul la termen depășește cursul la vedere inițial se spune că valuta face „*premium*”. În cazul în care cursul la termen este mai mic decât cursul

la vedere atunci se spune că valuta face „*deport*”. Între desfășurarea contractului comercial și efectuarea operațiunilor la termen trebuie să existe o legătură nemijlocită, o corelare riguroasă, îndeosebi în ce privește scadențele. Angajarea, în paralel cu un contract comercial internațional și derivată din acesta, a unei operațiuni de acoperire la termen, poate să ducă la avantaje sau dezavantaje pentru partenerii tranzacției. La inițierea unei asemenea operațiuni se ține seama de *situația* valutei de contract (poziția ei de ansamblu pe piața valutară), de *cursul la vedere* și de cel *la termen*, precum și de *dobânzile* practicate pe piața valutară.

Operațiunile la termen pot să fie: *simple* sau *complexe*.

2a) Operațiunea la termen simplă

Aceasta constă în realizarea unei tranzacții de vânzare-cumpărare de valută *la un termen dat* (1, 2, 3, 6 luni), în baza cursului la termen de la momentul *inițierii* operațiunii.

Spre exemplu, o firmă are de plătit, peste trei luni, un import în lire sterline (GBP) și, tot atunci, urmează să încaseze o sumă în USD, provenind dintr-un contract de export. Cu privire la USD există prognoze de depreciere în raport cu GBP. Pentru a evita acest risc, firma poate cere băncii sale să cumpere *la termen* suma necesară în GBP (pe care o va primi peste 3 luni) plătind în schimb, tot peste 3 luni, suma corespunzătoare în USD, potrivit cursului la termen dintre aceste două valute, din momentul inițierii operațiunii. Precizăm că acest curs la termen este un curs stabilit de către bancă la momentul inițierii operațiunii⁹². Clientul se protejează prin folosirea acestui curs la termen împotriva unei deprecieri și mai mari a USD.

Principalele *avantaje*, pentru firme, ale efectuării de operațiuni la termen simple sunt următoarele:

- evitarea sau diminuarea riscului valutar;
- cunoașterea anticipată și certă a fondurilor disponibile angajate în tranzacții;
- inițierea operațiunii nu este condiționată de existența unui disponibil în cont, în momentul angajării firmei în operațiune;
- posibilitatea obținerii unor câștiguri.

Pentru exportatori, interesul principal îl constituie vânzarea la termen de valute, în vreme ce pentru importatori, cumpărarea.

Agentul economic care colaborează cu banca sa va cunoaște în mod exact ce curs îi va fi aplicat la scadență.

Cursul la termen al unei valute poate să fie superior sau inferior cursului spot din momentul inițial. Astfel, vom afirma că:

- dacă este inferior, valuta face *deport*;
- dacă este superior, valuta face *report (premium)*.

Este corect deci să considerăm următoarea relație:

$$\text{Curs la termen} = \text{Curs spot inițial} + \text{report} / - \text{deport}$$

2b) Operațiunile la termen complexe

Aceste operațiuni sunt inițiate în scopul acoperirii unor angajamente (datorii) existente la un termen stabilit, exprimate într-o anumită valută, prin efectuarea *simultană* a două operațiuni valutare: una de *vânzare* și alta de *cumpărare*, la scadențe diferite (una la vedere și o alta, la termen). De regulă, la termenul dat, structura angajamentelor și disponibilităților exprimate în cele două valute folosite nu se schimbă.

De exemplu, o firmă dispune de o sumă în USD, necesară pentru a face o plată (în dolari) peste șase luni. Peste o lună firma are de plătit o sumă în yen japonezi (JPY) de care nu dispune, în condițiile în care, peste șase luni, urmează să încaseze valoarea unui export în această valută. În condițiile în care se estimează o depreciere a USD, firma va da dispoziție băncii specializate să vândă,

⁹² În aplicațiile rezolvate vom expune posibile raționamente de stabilire a cursurilor forward de către bănci.

la vedere, suma corespunzătoare în USD, pentru a obține suma necesară plății de peste o lună în JPY. În condițiile în care peste o lună se estimează o depreciere a JPY, firma va solicita peste o lună încheierea unei tranzacții *la termen* pentru cumpărarea de USD necesari pentru plata pe care trebuie să o facă peste 5 luni, în JPY. Suma în JPY va fi încasată tot atunci, însă tranzacția se va efectua la cursul la termen din ziua inițierii operațiunii.

Prin modul în care sunt concepute și realizate, operațiunile la termen complexe pot să fie foarte diferite. Alegerea unei tehnici sau alteia este o problemă de specialitate și este determinată de mulți factori, reflectați îndeosebi în evoluția pieței valutare. În cele mai multe situații, în solicitarea efectuării de operațiuni la termen complexe, firmele nu indică și metoda, acesta urmând să fie aleasă de banca specializată, potrivit momentului conjunctural. În ansamblul lor, operațiunile la termen urmăresc, în principal, diminuarea riscului valutar și, abia în subsidiar, obținerea unor câștiguri. De regulă, importatorul caută să evite riscul legat de *aprecierea* monedei în care urmează să efectueze plata, iar exportatorul, pe cel în legătură cu încasarea unei sume într-o valută care între timp s-a depreciat

5.4.2 TEHNICI DE REALIZARE A OPERAȚIUNILOR DE HEDGING

Hedgingul este o strategie indicată pentru acoperirea riscului atunci când prețurile la marfa fizică oscilează mai mult decât oscilează baza, situație care, conform studiilor empirice, este cea mai frecventă. Pe de altă parte, atunci când prețul la marfa fizică evoluează favorabil pentru operator (în cazul de mai sus crește durabil), acesta poate lichida poziția futures, rămânând cu o poziție long pe marfa și urmărind să obțină prin vânzare un profit comercial cât mai ridicat.

HEDGINGUL VALUTAR se realizează pe piața valutară la termen (este un tip de operațiune la termen complexă) și are ca scop acoperirea riscului valutar, respectiv contracararea efectelor nefavorabile ale modificării cursului de schimb al monedei contractului, prin transferarea riscului băncii care efectuează operațiunea. Această operațiune constă în luarea unei poziții de sens contrar aceleia pe care operatorul o deține într-o tranzacție anterioară. Spre exemplu, un importator se angajează, pe de o parte, să plătească o sumă în valută la un anumit termen pentru o operație curentă de import la termen, dar, pentru a evita riscul aprecierii monedei în care urmează să facă plata, cumpără prin intermediul băncii, la termen, suma necesară plății. Clientul dă ordin băncii sale de a cumpăra la termen suma necesară efectuării plății în cazul în care cursul la termen va corespunde unei limite stabilită de el. Acest curs este încă nedeterminat. Clientul cunoaște doar cursul din momentul în care dă ordinul băncii sale de cumpărare a valutei. Cert este că banca va executa ordinul pe piața valutară la termen imediat după ce a fost depășită marja stabilită de client, iar clientul va intra în posesia valutei la termenul specificat. În final, clientul va compara cursul de la scadență cu cursul la care i-a făcut banca tranzacția și va putea constata dacă s-a protejat sau nu împotriva riscului valutar.

În mod similar, un exportator, având un contract de livrare la termen, pentru a evita riscul deprecierei monedei în care urmează să fie plătit, încheie cu banca sa o operațiune de vânzare la termen a sumei care urmează a fi încasată. Din nou, el va preciza marja peste care banca să vândă în numele său suma în valută cu tendințe pe termen lung de depreciere. Banca acționează în numele clientului pe piața valutară. Rezultatul final depinde de mărimea cursului spot din momentul finalizării tranzacției și se poate încheia cu un câștig pentru exportator, dacă cursul la termen *face „premium”*, indicând o apreciere, respectiv un câștig pentru importator, dacă același curs la termen face *„discount”*, indicând o depreciere a monedei plății.

Operațiunile de hedging valutar se realizează prin intermediul unei înțelegeri scrise a firmei cu banca specializată, înțelegere care poate să conțină anumite *condiții* de desfășurare a acestor operațiuni. Asigurarea desfășurării, din partea firmei solicitante, a unei operațiuni de hedging eficiente presupune din partea ei:

- să dețină, sau să obțină de la specialiști *informațiile* necesare pentru a putea opta, în funcție de momentul conjunctural dat, pentru o operațiune la termen obișnuită și o operațiune de hedging;
- asigurarea unei *legături* între desfășurarea contractului de vânzare internațională și desfășurarea operațiunii de hedging, în ceea ce privește termenele de finalizare a lor;

- să își asume toate consecințele care decurg din *rezilierea* contractului sau din decalarea plăților.

HEDGINGUL CU MARFĂ constă în combinarea unei vânzări/cumpărări imediat executabile - operațiunea propriu-zisă cu marfă fizică - cu o operațiune la termen, respectiv executabilă la o dată viitoare - operațiune executată printr-un contract la termen. Spre exemplu, în cazul unei vânzări la termen, dacă prețul mărfii va crește, exportatorul pierde în prima operațiune (livrarea inițială), dar câștigă în cea de a doua (operațiunea de hedging propriu-zisă) și invers. Hedgingul cu marfă⁹³ poate să fie:

- *Hedging long* este situația în care hedgerul cumpără contractul futures al mărfii pe care dorește să o achiziționeze de pe piața fizică în viitor. La termenul stabilit va vinde contractul futures la preț de la t_1 . Dacă prețul de la t_1 este mai mare decât cel de la t_0 , profitul rezultat din contractul futures compensează riscul creșterii prețului de pe piața tranzacțiilor fizice (și viceversa).

- *Hedging short* se angajează de hedgerul care deține o marfă pe piața fizică pe care nu o poate valorifica decât ulterior; operațiunea presupune *vânzarea* unui contract futures la prețul zilei t_0 și răscumpărarea lui la prețul t_1 . În acest caz hedgerul se protejează împotriva scăderii prețului mărfii de pe piața fizică⁹⁴.

- *Hedging încrucișat*, care implică cumpărarea/vânzarea unor contracte la termen pentru o marfă, în momentul vânzării/cumpărării fizice a altei mărfi.

Piața futures este destinată hedgerilor sau participanților care fac comerț cu mărfuri fizice, dându-le posibilitatea de a reduce pierderile datorate mișcărilor adverse de pe piața cash. Hedgerii pot fi firme sau persoane fizice ale căror activități includ aceleași mărfuri sau mărfuri asemănătoare acelor tranzacționate pe piața futures. Hedgerul încearcă să își reducă riscul nesiguranței prețului prin cumpărarea sau vânzarea unor contracte futures. Prin intermediul acestor contracte futures, hedgerii pot „boca” eficient un preț, fapt care face ca prețurile și costurile să fie mai previzibile.

Definiția cea mai concentrată a *operațiunii de hedging* este *asigurarea prețului la bursa de mărfuri printr-o operațiune inversă celei de cumpărare sau vânzare*.

În esență, orice operațiune de hedging pornește de la ideea de a fi protejat împotriva riscurilor de preț la o anumită marfă, pe o perioadă determinată de timp. Pornim de la ipoteza că deținem o cantitate apreciabilă de marfă cotată la bursă și ne propunem să-i asigurăm protecție față de o posibilă reducere a prețului, deci o protecție a valorii ei de inventar pe o perioadă de 10 luni. În situația în care vindem cantitatea de marfă disponibilă prin contracte “futures”, cu livrare peste 10 luni ne creăm un caz favorabil, de a fi în măsură să alegem prețurile de vânzare convenabile și să realizăm ceea ce se numește deschiderea unei operațiuni de hedging. Dacă în decursul acestor 10 luni are loc un declin al prețurilor pe piața fizică, atunci același declin se va realiza și la contractele “futures”. Profitul care se înregistrează la bursă prin cumpărarea la un preț mai scăzut a contractelor anterioare de vânzare este aproximativ egal cu pierderea pe piața fizică pe care o neutralizează. Dacă însă presupunem că prețurile la marfă disponibilă în loc să scadă au crescut, atunci, în acest caz, profitul ce se realizează pe piața fizică este anulat de pierderea înregistrată la cumpărarea contractelor “futures” la prețuri superioare celor vândute.

Întrucât în mod practic prețurile dintr-un contract “futures” fluctuează în paralel cu cele de pe piața fizică la aceeași marfă, hedgingul se va realiza:

- fie prin *vânzarea* unuia sau mai multor contracte “futures”, în scopul eliminării sau cel puțin diminuării riscului de reducere a valorii mărfii deținute pe piața fizică;

- fie prin *cumpărarea* unuia sau mai multor contracte “futures”, în vederea eliminării sau cel puțin diminuării riscului unei posibile majorări a valorii mărfii nedeținute încă, dar care urmează să fie contractată în mod cert.

Așa cum s-a menționat mai sus, există două tipuri principale de operațiuni de hedging: short hedging și long hedging.

Short hedging (hedging de vânzare) - această operațiune constă în vânzarea la termen a

⁹³ O analiză mai detaliată a aspectelor de hedging de preț se regăsește în capitolul Tranzacții la Bursă

⁹⁴ Bursa Monetar- Financiară Sibiu, *Manualul Brokerului*, Sibiu, 1997

întregii cantități de marfă al cărei nivel de preț dorim să-l păstrăm. Contractul la bursă se va încheia la nivelul cotației din momentul semnării lui. Apoi, întreaga cantitate vândută va fi răscumpărată de la bursă, printr-unul sau mai multe contracte pentru cantități fracționate, în funcție de necesități practice.

Long hedging (hedging de cumpărare) - această operațiune constă în cumpărarea la bursă a cantității de marfă necesară, al cărei preț se dorește să rămână constant, apoi întreaga cantitate cumpărată va fi revândută bursei total sau fracționat, după necesități, la cotația zilei. În relația cu bursa, el va înregistra câștiguri sau pierderi ce vor fi compensate cu pierderile sau câștigurile înregistrate pe piața fizică din vânzările efective.

În operațiunile de hedging este importantă noțiunea de “bază a prețurilor” deoarece în funcție de aceasta se iau deciziile de efectuare a acestor tranzacții. *Baza* este mărimea cu care, într-o anumită zi, prețul local cash al unei mărfi diferă în raport cu prețul futures curent pentru o anumită scadență (vezi și subcapitolul 6.3 Tranzacții la bursă).

Baza e formată din două componente. Mai întâi, mărimea cu care *prețul local al operatorului este mai redus decât prețul cash la bursă*. Această mărime depinde de cheltuielile de transport (cu cât distanța de locul bursei e mai mare, cu atât diferența e mai mare). Cea de-a doua componentă este diferența dintre *prețul spot la bursă și prețul futures* al aceleiași mărfi (pentru scadența cea mai apropiată). Această diferență depinde de mai mulți factori: cheltuielile de depozitare, cele de manipulare a mărfii, marja de profit a vânzătorilor. Prin urmare,

$$Baza = \text{prețul cash local} - \text{prețul futures}$$

Un operator care are o poziție *long* la contractul futures și o poziție *short* la marfă, va pierde dacă baza se mărește și va câștiga dacă ea se micșorează. Invers, cel care are o poziție *short* în contractele futures și una *long* pe marfă, va câștiga dacă baza crește și va pierde dacă ea se micșorează. Prin urmare, un hedger va transforma riscul de preț într-un risc privind baza.

5.5 Aplicații rezolvate și aplicații propuse

5.5.1 APLICAȚII REZOLVATE - METODE CONTRACTUALE DE ACOPERIRE A RISCULUI VALUTAR

1. Alegerea monedei plății

O firmă are de efectuat peste 3 luni o plată pentru un import în sumă de 14.374 JPY. Tot peste 3 luni are de încasat suma de 95 USD. Presupunem că, între cele două valute, în momentele t_0 și t_1 , au existat următoarele cursuri de schimb:

la t_0 :	t_1 :
1USD = 145,2206 JPY	1 USD = 140,8150 JPY

Se cere:

- Determinați riscul valutar la care este supusă firma în condiții de incertitudine, dacă negociază plățile mărfurilor importate și exportate în cele două valute
- Care ar fi fost situația financiară a firmei vizavi de riscul valutar dacă ar fi negociat *aceeași* valută a plății, atât pentru import, cât și pentru export.

Rezolvare:

a) Firma a estimat la t_0 că, peste 3 luni (t_1), cei 95 USD pe care-i va încasa, vor fi de ajuns pentru a procura 13.700 JPY. Calculul este:

$$95 \text{ USD} \times 145,2206 = 13.795,96 \text{ JPY}$$

În momentul t_1 cursul dintre cele două valute s-a modificat.

Deși firma încasează cei 95 USD, ei nu îi mai sunt suficienți pentru a procura 10.374 JPY:

$$95 \text{ USD} \times 140,8150 = 13.377,43 \text{ JPY}$$

Suma în USD necesară obținerii celor 418,53 JPY (diferența dintre 13.795,96 și 13.377,43) poate fi considerată pierdere a firmei, ca urmare a expunerii ei la riscul valutar.

b) Dacă atât pentru încasarea exportului, cât și pentru plata importului, firma ar fi negociat USD, atunci situația ar fi fost următoarea⁹⁵:

- la t_0 contract de export 95 USD, la t_1 încasare 95 USD
- la t_0 contract de import 95 USD, la t_1 plată 95 USD

2. Anticiparea sau întârzierea în efectuarea plății sau a încasării

Într-un contract de export încheiat în luna octombrie între un exportator SUA și un importator din Franța s-a convenit ca livrarea să se facă în luna noiembrie în EURO, dar nu mai târziu de 28 noiembrie. Urmărind cursul valutar pe piața valutară din Chicago exportatorul american observă o tendință continuă de depreciere a USD. Suma pe care a avut-o de încasat a fost de 500.000 EUR.

Cursul spot a fost (în medie), la Chicago:

- în data de 25 octombrie, 1 EUR = 1,0815 USD
- în data de 05 noiembrie, 1 EUR = 1,0938 USD
- în data de 15 noiembrie, 1 EUR = 1,1072 USD
- în data de 27 noiembrie, 1 EUR = 1,1247 USD.

Se cere: precizați și argumentați care ar fi fost cel mai potrivit moment (dintre cele expuse anterior) în care exportatorul să decidă efectuarea livrării (dacă el poate ridica banii în aceeași zi de la bancă).

Rezolvare:

Este foarte ușor de observat faptul că exportatorul ar fi obținut în cele 4 momente următoarele sume în USD:

- 25 octombrie: vinde 500.000 EUR și obține 540.750 USD
- 05 noiembrie: vinde 500.000 EUR și obține 546.900 USD
- 15 noiembrie: vinde 500.000 EUR și obține 553.600 USD
- 27 noiembrie: vinde 500.000 EUR, și obține 562.350 USD

În aceste condiții, exportatorul american va căuta să amâne pe cât posibil livrarea mărfii (o va face la 27 noiembrie), în acest fel încasând o valută mai “tare”. Deși s-a încasat aritmetic aceeași sumă, puterea ei de cumpărare este mai mare, exprimată în USD. Se presupune că exportatorul mai are și alt interes în a amâna livrarea, în afară de cel al aprecierii monedei de plată.

3. Absența din contracte a clauzelor de acoperire a riscului valutar

Între un exportator din Franța și un importator din SUA se încheie la momentul t_0 , un contract de vânzare internațională. Prețul mărfurilor care fac obiectul contractului este stabilit a fi 10.000 USD. Comercianții stabilesc, prin contract, ca suma de plată să nu mai poată fi modificată în intervalul de la data semnării acestuia și până la scadență. Moneda plății în contract s-a negociat de către părți a fi USD. Plata s-a stabilit a avea loc peste 3 luni de la data semnării contractului (t_1). La momentul t_0 , cursul spot înregistrat pe piața valutară luată ca reper a fost:

$$t_0: 1 \text{ EUR} = 1,1145 \text{ USD}$$

La momentul t_1 , peste 3 luni, cursul spot al EUR a fost:

$$t_1: 1 \text{ EUR} = 1,1315 \text{ USD}$$

Se cere: să se determine costurile potențiale și efective (C_0 , C_1), pentru importator și veniturile potențiale și efective din încasarea exportului (V_0 , V_1), pentru exportator. Care dintre comercianți este supus riscului valutar și la cât se cifrează pierderea înregistrată de el?

Rezolvare:

Dacă tranzacția s-ar fi finalizat la momentul t_0 (s-ar fi efectuat plata), atunci aceasta ar fi atras după sine următoarele rezultate pentru comercianți.

- pentru *exportator*: ar fi fost plătit cu 10.000 USD pentru exportul efectuat, respectiv, în moneda sa națională ar fi însemnat:

⁹⁵ Notă: am presupus, în exemplu, că atât valoarea celor două contracte, cât și momentele de plată sunt identice.

$$10.000 \text{ USD} / 1,1145 = 8.972,63 \text{ EUR } (V_0);$$

- pentru *importator*: ar fi trebuit, conform obligației contractuale asumate, să plătească 10.000 USD (C_0).

Tranzacția, însă, se finalizează abia *peste 3 luni* (t_1)

- *exportatorul* este plătit cu 10.000 USD, care de această dată, înseamnă:

$$10.000 / 1,1315 = 8.837,83 \text{ EUR } (V_1);$$

- *importatorul* trebuie să plătească tot 10.000 USD (C_1).

Se poate ușor observa cum, datorită deprecierei USD față de EUR, *exportatorul* va înregistra o pierdere netă în moneda sa națională:

$$8.972,63 - 8.837,83 = 134,8 \text{ EUR} = 119,13 \text{ USD}$$

Importatorul nu este supus riscului în această tranzacție, moneda plății fiind aceeași cu moneda națională.

4. Clauza valutară simplă

Un exportator din Spania și un importator din SUA încheie un contract de vânzare internațională, la momentul t_0 (10 ianuarie 2025), în valoare de 300.000 USD. În contract se prevede că plata se va efectua la momentul t_1 (12 martie 2025), în USD. Comercianții prevăd folosirea clauzei valutare simple, alegând ca valută etalon EUR. Marja de oscilație valutară este stabilită la $\pm 2,5\%$.

În t_0 cursul valutar USD/EUR este C_{S0} : 1 EUR = 1,0817 USD.

Peste 2 luni (t_1) EUR va înregistra o apreciere față de USD, pe aceeași piață valutară, cursul ajungând la C_{S1} : 1 EUR = 1,1231 USD.

Se cere: să se calculeze K_f și, dacă este necesar, să se recalculeze corespunzător, la t_1 , suma plății din contract. Interpretați economic rezultatul.

Rezolvare:

USD cotează direct față de EUR, deci

$$K_f = \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times 100 = \left(\frac{1,1231}{1,0817} - 1 \right) \times 100 = 3,8\%$$

$K_f = 3,8\%$, nu aparține intervalului propus în marja de variație ($\pm 2,5\%$), deci se recalculează suma de plată.

$$S_1 = 300.000 \text{ USD} \times \left(1 + \frac{3,8}{100} \right) = 311.400 \text{ USD}$$

USD s-a depreciat, prin urmare este supus riscului exportatorul spaniol, pentru că primește o valută mai slabă, care transformată în monedă națională îi aduce o sumă mai mică decât cea prevăzută în t_0 . Datorită clauzei valutare din contract, suma de plată va fi recalculată, exportatorul urmând să primească o sumă mai mare din valuta depreciată, astfel încât să fie acoperită pierderea apărută din modificarea cursului de schimb (riscul se elimină).

5. Clauza coș valutar simplu

Un agent economic chinez, Lan Xiang, din orașul Nanxun, decide achiziționarea a 200 t minereu de fier de la BHP Billiton, unul dintre cei mai mari producători mondiali de minereu de fier. Prețul este fixat în USD, cifrându-se la 100 USD/t, iar între semnarea contractului și realizarea plății se scurg trei luni (3.11.2024 – 3.02.2025).

În vederea acoperirii riscului valutar, cele două părți convin asupra inserării în contract a clauzei coș valutar simplu. Marja maximă permisă de oscilație față de coș în ansamblu (fără recalcularea sumei de plată) este stabilită la $\pm 1\%$.

Sunt cunoscute următoarele cursuri, la cele două momente (t_0 și t_1):

la t_0 (3.11.2024):

la t_1 (3.02.2025):

1 USD = 0,7980 GBP

1 USD = 0,8234 GBP

1 USD = 7,3221 DKK

1 USD = 7,2923 DKK

1 USD = 1,8482 NZD

1 USD = 1,7978 NZD

$$1 \text{ USD} = 1,3854 \text{ CAD}$$

$$1 \text{ USD} = 1,4209 \text{ CAD}$$

Determinați mărimea abaterii medii a valutei față de coș și, dacă este cazul, stabiliți suma de plată recalculată (utilizați 4 zecimale). Interpretați economic rezultatul.

Rezolvare:

Suma de plată stabilită în contract este:

$$S_0 = 200t \times 100 \text{ USD}/t = 20.000 \text{ USD}.$$

Calculăm abaterea USD (moneda plății) față de fiecare valută etalon din coș (GBP, DKK, NZD și CAD), tipul de cotație fiind cea indirectă:

$$K_{fGBP} = \left(\frac{0,7980}{0,8234} - 1 \right) \times 100 = -3,0847\%$$

$$K_{fDKK} = \left(\frac{7,3221}{7,2923} - 1 \right) \times 100 = 0,4086\%$$

$$K_{fNZD} = \left(\frac{1,8482}{1,7978} - 1 \right) \times 100 = 2,8034\%$$

$$K_{fCAD} = \left(\frac{1,3854}{1,4209} - 1 \right) \times 100 = -2,4984\%$$

Din calculele realizate se observă că USD s-a apreciat față de GBP și CAD și s-a depreciat față de DKK și NZD. Trebuie să vedem ce s-a întâmplat cu USD față de coș, adică vom calcula coeficientul de fluctuație mediu:

$$\overline{K_f} = \frac{-3,0847 + 0,4086 + 2,8034 - 2,4984}{4} = \frac{-2,3711}{4} = -0,5927\%$$

Coeficientul ne arată că USD s-a apreciat față de coș cu 0,5927%, adică aprecierea s-a încadrat în marja stabilită ($\pm 1\%$). Cel supus riscului este importatorul chinez, care va înregistra o pierdere datorită acestei evoluții a cursurilor de schimb (riscul nu se elimină). La t_1 , importatorul (Lan Xiang) va plăti tot 20.000 USD, dar într-o valută mai puternică.

6. Clauza coș valutar ponderat

Un importator de instrumente muzicale din Viena, Austria (H. Meyer), decide să importe viori în valoare de 200.000 USD de la un partener elvețian, R. Baumgartner. După cum s-a arătat mai sus, prețul este fixat în USD, iar între semnarea contractului și efectuarea plății se scurg trei luni (14.01.2025 – 14.04.2025).

În vederea acoperirii riscului valutar, cele două părți convin asupra inserării în contract a clauzei coș valutar ponderat. Marja maximă permisă de oscilație a USD față de coșul valutar în ansamblu (fără a se proceda la recalcularea sumei de plată) este stabilită la $\pm 0,5\%$.

Sunt disponibile următoarele informații valutare, la cele două momente, inițial și curent (cursuri față de USD):

Valuta	Pondere (%)	14.01.2025	14.04.2025
EUR	40	0,9665	0,9443
AUD	20	1,6196	1,6229
NOK	25	11,3006	11,3113
SEK	15	11,0545	11,0064

Determinați mărimea abaterii medii a valutei față de coșul valutar, și, dacă este cazul, determinați suma de plată recalculată (utilizați 4 zecimale în calcule). Interpretați economic rezultatul.

Rezolvare:

Calculăm abaterea USD (moneda plății) față de fiecare valută etalon din coș (EUR, AUD, NOK și SEK), tipul de cotație fiind cea indirectă:

$$K_{fEUR} = \left(\frac{0,9665}{0,9443} - 1 \right) \times 100 = 2,3509\%$$

$$K_{fAUD} = \left(\frac{1,6196}{1,6229} - 1 \right) \times 100 = -0,2033\%$$

$$K_{fNOK} = \left(\frac{11,3006}{11,3113} - 1 \right) \times 100 = -0,0945\%$$

$$K_{fSEK} = \left(\frac{11,0545}{11,0064} - 1 \right) \times 100 = 0,4370\%$$

USD s-a depreciat față de EUR și SEK și s-a apreciat față de restul valutelor etalon din coș. În medie, față de coșul valutar, USD a suferit următoarea modificare:

$$\begin{aligned} \overline{K_f} &= \frac{2,3509 \times 40 - 0,2033 \times 20 - 0,0945 \times 25 + 0,4370 \times 15}{100} \\ &= \frac{94,036 - 4,066 - 2,3625 + 6,555}{100} = 0,9416\% \end{aligned}$$

USD s-a depreciat față de coș cu 0,9416%, deci cel supus riscului este exportatorul elvețian. Deoarece valoarea modificării depășește marja de variație stabilită în contract ($\pm 0,5\%$), suma de plată se va recalcula, eliminându-se astfel riscul exportatorului:

$$S_1 = 200.000 \text{ USD} \times (1 + 0,0094) = 201.880 \text{ USD}$$

Exportatorul elvețian va primi la t1 suma de 202.060 USD, care acoperă deprecierea de 0,9416% a USD față de coșul valutar.

7. Clauza monedă internațională (DST)

Doi agenți economici din țări diferite încheie un contract de export în care sunt prevăzute următoarele:

- valoarea exportului este 600.000 CNY,
- pentru protecția împotriva riscului valutar se utilizează clauza monedă internațională (DST),
- cursul valutei de contract (CNY) față de valuta etalon (DST) în momentul încheierii contractului este:

$$1 \text{ DST} = 9,4679 \text{ CNY}$$

- plata se va realiza peste 4 luni,
- prețul va fi recalculat dacă cursul CNY față de DST se va modifica cu mai mult de $\pm 1\%$.

Determinați mărimea abaterii medii a valutei față de DST dacă în momentul efectuării plății raportul de schimb între CNY și DST este:

$$1 \text{ DST} = 9,3551 \text{ CNY}$$

și, dacă este cazul, stabiliți suma de plată recalculată (utilizați 4 zecimale). Interpretați economic rezultatul.

Rezolvare:

Cursurile de schimb din cele două momente (contractare și plată) ne arată o apreciere a monedei plății (CNY) față de valuta etalon (DST):

$$K_f = \left(\frac{9,3551}{9,4679} - 1 \right) \times 100 = -1,1913\%$$

Aprecierea CNY depășește marja de oscilație stabilită în contract, prin urmare se recalculează suma de plată, importatorul, urmând să plătească o sumă mai mică cu 1,1913% (exact cu cât s-a apreciat moneda plății), astfel încât riscul este eliminat la importator:

$$S_1 = 600.000 \text{ CNY} \times (1 - 1,1913\%) = 599.340 \text{ CNY}$$

5.5.2. APLICAȚII REZOLVATE - METODE EXTRA-CONTRACTUALE DE ACOPERIRE A RISULUI VALUTAR

1. Stabilirea unui curs forward la cumpărare pentru client⁹⁶

Un importator elvețian are de plătit peste 3 luni o sumă de 1.000 USD conform unui contract de vânzare-cumpărare extern. Pentru a se putea proteja împotriva riscului valutar, respectiv împotriva

⁹⁶ În operațiunile la termen simple, clientului i se comunică de către banca cursul la termen în schimbul unui comision. Înțelegerea modului în care băncile pot stabili acest curs la termen ne ajută să percepem rolul dobânzilor în formarea cursurilor valutare.

aprecierii USD față de CHF, el poate să perfecteze cu banca sa un contract la termen. prin care banca să-i stabilească la t_0 cursul de schimb valutar la care va putea cumpăra USD la t_1 .

Cursul de schimb la vedere în t_0 este 1 USD = 0,9300 CHF. Dobânda la plasamentele în USD este de 6%, iar la plasamentele în CHF este de 5%. Schițați un posibil raționament al băncii de stabilire a cursului forward în condițiile în care clientul va perfecta un contract la termen cu banca sa.

Rezolvare:

1.1. Metoda costului de oportunitate

Banca nu va rămâne cu poziția la risc valutar deschisă. Știind că peste 3 luni va trebui să îi vândă USD importatorului, banca va cumpăra imediat USD la cursul de schimb 1USD = 0,9300 CHF și îi va plasa pe piața financiară internațională sub formă de credite. Pentru USD cumpărați, banca trebuie să imobilizeze o sumă în CHF pentru care ar încasa o rată a dobânzii de 5%. În compensație, ea percepe o rată a dobânzii de 6%, iar peste 3 luni va avea suma de:

$$1.000 + 1.000 \times 0,06 \times \frac{3}{12} = 1.015 \text{ USD}$$

Costul imobilizării în CHF:

$$930 + 930 \times 0,05 \times \frac{3}{12} = 941,63 \text{ CHF}$$

Cursul de schimb la care banca îi va schimba USD la t_1 va fi astfel stabilit încât suma în USD să egalizeze costul imobilizării în CHF adică din egalitatea:

$$\sum USD(1 + r_{dp}) = \frac{c_t \sum USD(1 + r_{di})}{c_s}$$

unde: r_{dp} rata dobânzii plătite (în sensul de rata dobânzii pe care ar fi putut-o încasa banca prin imobilizarea sumei în CHF: 5%)

r_{di} rata dobânzii încasate la depozitele în USD

c_s, c_t curs spot, respectiv curs la termen

Din egalitatea anterioară reiese:

$$c_t = 0,9300 \frac{1 + 0,05 \times \frac{3}{12}}{1 + 0,06 \times \frac{3}{12}} = 0,9277$$

Astfel, cursul la termen este: 1 USD = 0,9277 CHF. Precizăm că acest curs este cursul stabilit de către bancă la cumpărare pentru *client*. Prin urmare, el va fi un curs la vânzare pentru *bancă*. Operațiunea având loc la cererea clientului, este utilă analiza preliminară din punctul său de vedere a eficienței inițierii unei operațiuni la termen de cumpărare CHF, pornind de informații cunoscute și anume cursul spot din t_0 ⁹⁷.

Analiza completă a eficienței operațiunii va trebui să ia în considerare și cursul spot din t_1 , informație necunoscută în t_0 cu certitudine.

Deoarece rata dobânzii la plasamentele în USD este mai mare decât rata dobânzii la plasamentele pe care banca le-ar fi putut efectua în CHF, cursul la termen la cumpărare este mai avantajos pentru *client* decât cursul spot, fiind inferior acestuia. Se spune că valuta face *deport*. Concurența dintre bănci le constrânge pe acestea să reporteze fie total, fie parțial din acest beneficiu asupra clientului importator. Diferența dintre cursul de schimb spot și cursul de schimb forward al unei valute este în funcție de diferența dintre rata dobânzii naționale și rata dobânzii internaționale

⁹⁷ Vezi Jacques Génereux, *Économie Politique, Macroéconomie ouverte*, Ed. Hachette Livre, Paris, 1996, pag.20-30. Vezi și noua ediție, Jacques Génereux, *Économie Politique, Macroéconomie ouverte*, Ed. Hachette Livre, Paris, 2008.

privind devizele implicate în tranzacție⁹⁸.

1.2 Metoda punctelor forward

Cursul forward se putea calcula și prin scăderea punctelor forward din cursul spot și anume⁹⁹:

$$Pct\ Fwd = c_s(r_{di} - r_{dp}) \times \frac{3}{12} = 0,002325$$

$$c_t = c_s - Pct\ FWD = 0,92767 \approx 0,9277$$

2. Stabilirea unui curs forward la vânzare pentru client

Un exportator din Elveția trebuie să primească o sumă de 1.000 USD peste 3 luni. Pentru a evita riscul valutar, el vinde USD la termen. Cursul spot este de 1 USD = 1,0310 CHF, dobânda la plasamentele în CHF este de 5%, iar dobânda internațională la creditul în USD este de 5,5%. Schițați raționamentul băncii de stabilire a cursului forward în condițiile încheierii unui contract între client și bancă.

Rezolvare:

2.1 Metoda costului de oportunitate

Banca își închide poziția la risc valutar, împrumută imediat USD, îi vinde la cursul la vedere 1 USD = 1,0310 CHF și obține 1.031 CHF pe care îi plasează cu o dobândă de 5%.

Peste 3 luni banca va avea suma de:

$$1.031 + 1.031 \times 0,05 \times \frac{3}{12} = 1.043,89\ CHF$$

Pentru suma în USD împrumutată, banca va plăti o dobândă de 5,5%, astfel că va avea de rambursat:

$$1.000 + 1.000 \times 0,055 \times \frac{3}{12} = 1.013,75\ USD$$

Peste 3 luni, banca va primi de la client suma de 1.000 USD pentru care îi va plăti o sumă în CHF. Această sumă va reieși din cursul de schimb la termen care va asigura egalitatea dintre rentabilitatea plasamentului în CHF și costul împrumutului în USD.

Astfel din egalitatea:

$$\sum USD(1 + r_{di}) \times c_s = \sum USD(1 + r_{dp}) \times c_t$$

se obține cursul la termen:

$$c_t = 1,0310 \times \frac{1 + 0,05 \times \frac{3}{12}}{1 + 0,055 \times \frac{3}{12}} = 1,0297$$

adică 1USD=1,0297 CHF.

La sfârșitul celor trei luni, banca își rambursează împrumutul său cu dolarii primiți de la exportator, iar în schimbul USD, exportatorul va primi suma de 1029,7 CHF.

⁹⁸ Dacă rata dobânzii la plasamentele în USD era mai mică decât rata dobânzii la plasamentele pe care banca le putea efectua în CHF, operațiunea era deficitară pentru bancă, ea plătind USD ceruți la termen, mai scump decât îi cumpără ea la vedere. Astfel, banca reporta costul operațiunii asupra clientului, cursul de schimb la termen era mai mare decât cursul spot (valuta făcea report), iar punctele forward se adunau la cursul spot. Un diferențial al dobânzii zero ar fi făcut posibilă stabilirea de către bancă a unui curs forward egal cu cel spot, în cazul în care banca ar fi dorit să reflecte total neutralitatea operațiunii asupra clientului. În acest caz, concurența dintre bănci s-ar restrânge la mărimea comisionului perceput pentru tranzacții forward.

⁹⁹ Decizia de scădere sau adunare a punctelor forward se ia în funcție de ecartul dintre ratele dobânzii.

2.2 Metoda punctelor forward

Punctele Forward se calculează astfel:

$$P_{ctFW} = 1,0310 \times (5\% - 5,5\%) \times \frac{3}{12} = -0,001289$$

Prin adunarea¹⁰⁰ punctelor forward la cursul spot, se obține același curs la termen calculat prin prima metodă, adică $1\text{USD} = 1,0310 - 0,001289 = 1,0297\text{ CHF}$.

Dobânda plătită de bancă fiind mai mare decât dobânda încasată, banca îi va stabili pentru t_1 clientului un curs mai puțin avantajos la vânzare. Banca va plăti devizele la termen mai puțin scump decât dacă le-ar cumpăra la vedere.

3. Operațiune la termen simplă

O firmă are de plătit peste 3 luni suma de 4.500.000 CAD și are de încasat, tot atunci, suma de 2.800.000 GBP. Știind cursurile la t_0 la cumpărare pentru firmă $1\text{ GBP} = 1,8747\text{ CAD}$ și la vânzare $1\text{ GBP} = 1,8686\text{ CAD}$, iar punctele forward -10 la cumpărare și -11 la vânzare, descrieți mecanismul de acoperire la termen simplă în condițiile în care firma estimează o depreciere a GBP față de CAD. Știind că diferențialul dobânzilor este în favoarea băncii, iar banca reportează beneficiul în cursul perceput clientului (atât la cumpărare, cât și la vânzare) prezentați mecanismul unei operațiuni de acoperire la termen simplă, cu mențiunea că interesul agentului în cazul unui eventual sold pozitiv este pentru GBP.

Rezolvare:

Diferențialul dobânzii este favorabil băncii. Aceasta va acționa la ordinele clientului său, cumpărând de la acesta la termen suma de 2.800.000 GBP. Cursurile forward la cumpărare și la vânzare se vor stabili prin adunarea punctelor forward cu semnul minus date în problemă.

Astfel, cursurile forward pentru firmă stabilite de către bancă vor fi:

- curs forward la cumpărare: $1\text{ GBP} = 1,7747\text{ CAD}$

- curs forward la vânzare: $1\text{ GBP} = 1,7586\text{ CAD}$

În t_0 firma vinde băncii sale la termen suma de 2.800.000 GBP la cursul:

$1\text{ GBP} = 1,7586\text{ CAD}$ și obține suma de 4.924.080 CAD.

Din această sumă peste 3 luni agentul va plăti 4.500.000 CAD rămânându-i suma de 424.080 CAD. Soldul pozitiv fiind cunoscut din t_0 , clientul va profita de cursurile forward pe care i le dă banca pentru ambele tipuri de operațiuni (cumpărare și vânzare) și va cumpăra la termen GBP la cursul $1\text{ GBP} = 1,7747\text{ CAD}$ obținând în t_1 suma de 328.958,7 GBP.

4. Hedging valutar

Un agent economic român are de plătit peste 6 luni suma de 10.000 Euro. În prezent, cursul de schimb este de $1\text{ EUR} = 5,0261\text{ RON}$. Știind că, cursul forward la cumpărare pentru client stabilit de bancă în t_0 pentru t_1 este de $1\text{ EUR} = 5,0526\text{ RON}$ și că la t_1 cursul la vedere este de $1\text{ EUR} = 5,2842\text{ RON}$, care va fi mecanismul operațiunii de hedging valutar? Expuneți modalitățile prin care agentul din exemplu poate acționa.

Rezolvare:

Agentul din exemplul nostru are la îndemână mai multe posibilități de acțiune pentru acoperirea riscului valutar:

a. Cea mai la îndemână, dar nu și cea mai indicată posibilitate este de a rămâne expus la riscul

¹⁰⁰ Prin metoda punctelor forward, nu există o regulă general valabilă în ceea ce privește adunarea sau scăderea lor din cursul spot. Diferențialul dobânzii este decisiv de fiecare dată.

valutar, neprotejându-se împotriva unei eventuale aprecieri a Euro, valuta în care urmează să plătească. Aceasta ar însemna o pierdere cauzată de un efort în monedă națională la scadență mai mare decât la t_0 pentru a procura devize. Dacă agentul economic este un speculant, va urmări piața valutară și doar dacă este cazul va interveni.

b. Dacă situația financiară i-ar permite, ar putea achiziționa în t_0 suma de 10.000 Euro la cursul la vedere, sumă pe care o va depozita într-un cont bancar, încasând o dobândă și lichidând depozitul în t_1 . Însă, mai ales în contractele externe, scadența este negociată tocmai din considerente de a oferi timp agentului economic de a-și procura resursele financiare necesare efectuării plății integrale.

c. În situația în care agentul este interesat de managementul riscului valutar, el va insera în contract *clauza valutară simplă* sau *clauza coș valutar* (simplu sau ponderat), legând valuta plății de una sau mai multe valute stabile pe plan internațional.

d. În paralel, cu metodele contractuale de acoperire împotriva riscului valutar, agentul poate iniția o *operațiune extracontractuală* (în afară de operațiunea la termen simplă) și anume *hedging valutar cu contracte forward*. Prin aceasta, el ar putea anihila, *total sau parțial*, pierderea care ar putea-o avea în cazul în care nu s-ar proteja, iar piața va fi nefavorabilă (înregistrându-se la t_1 un curs în sensul aprecierii EUR față de RON, după cum reiese de altfel și din datele problemei). Furnizarea cursului din t_1 ajută la înțelegerea mecanismului de hedging valutar.

Aceasta constă în cumpărarea în t_0 a unui contract forward de la banca prin care el ar avea dreptul la t_1 să cumpere suma de 10.000 EURO la cursul 1 EUR = 5,0526 RON. În t_1 el, conform hedgingului valutar, poate să revândă contractul forward la cursul 1 EUR = 5,2842 RON câștigând diferența $(5,2842 - 5,0526) \times 10.000 = 2.316$ RON.

Pe piața cash, la t_1 el va cumpăra efectiv suma de 10.000 EUR la cursul de: 1 EURO = 5,2842 RON care reprezintă un efort în monedă națională mai mare decât ar fi fost în t_0 , dacă ar fi cumpărat la vedere.

Relația risc de preț-risc valutar

Un exportator american încheie un contract de export. În contract se prevede livrarea unei mărfi la un preț de export stabilit de către părți la 2.000 EURO. Plata se va efectua în EURO peste 3 luni de la data semnării acestui contract. Cursul valutar mediu din t_0 , a fost de: 1 EUR = 1,2571 USD. Presupunem că, în intervalul $t_0 - t_1$, au loc următoarele modificări pe piața internațională a mărfurilor și pe cea valutară (variante):

- a) - prețul internațional al mărfii menționate în contract crește la 2.200 EURO,
- cursul valutar se modifică, fiind, în t_1 : 1 EUR = 1,2415 USD;
- b) - prețul internațional crește la 2.300 EUR,
- cursul valutar din t_1 : 1 EUR = 1,2644 USD;
- c) - prețul internațional scade la 1.900 EUR,
- cursul valutar din t_1 : 1 EUR = 1,2735 USD;
- d) - prețul internațional scade la 1.800 EUR,
- cursul valutar din t_1 : 1 EUR = 1,2328 USD

Se cere: să se arate care dintre părțile contractuale (exportatorul sau importatorul) este avantajat și care este dezavantajat de evoluțiile înregistrate, în paralel, pe cele două piețe, pe plan internațional, în fiecare dintre cele patru situații presupuse.

Rezolvare:

a) Aceasta este o situație *dezavantajoasă pentru exportator* atât din punct de vedere al prețului contractului, deoarece acesta încasează, la t_1 , tot 2.000 EUR, în timp ce, pe plan internațional, prețul s-a modificat (în sensul creșterii lui), la 2.200 EUR, cât și din punct de vedere al cursului valutar. La preț acesta a "pierdut" 200 EUR, iar din punct de vedere valutar,

- la t_0 : 1 EUR = 1,2571 USD, înseamnă că 2.000 EUR au fost 2.514,2 USD,

- la t_1 : 1 EUR = 1,2415 USD adică 2.000 EUR care reprezintă 2.483 USD.

Exportatorul pierde, prin transformare, 31,2 USD fiind plătit într-o valută depreciată.

Importatorul este avantajat în totalitate de situația presupusă la punctul a) (la t_1 , obține un produs mai ieftin decât l-ar găsi pe piața internațională și plătește într-o valută depreciată).

b) *Exportatorul este dezavantajat* de evoluția prețurilor, deoarece încasează, la t_1 , tot 2.000 EUR (deci pierde 300 EUR), dar este *avantajat* de evoluția cursului valutar, fiind plătit într-o valută apreciată:

- la t_0 : 1 EUR = 1,2571 USD $\Rightarrow$ 2.000 EUR = 2.514,2 USD

- la t_1 : 1 EUR = 1,2644 USD $\Rightarrow$ 2.000 EUR = 2.528,8 USD - un plus de 14,6 USD.

Invers, *importatorul este avantajat* de evoluția prețului internațional, dar este *dezavantajat* de evoluția cursului valutar (plătește într-o valută apreciată).

c) În această situație *exportatorul este cel avantajat* de evoluția prețului internațional, încasând, prin contractul semnat, 2.000 EUR, cu 100 EUR mai mult decât prețul din t_1 . *Exportatorul este avantajat* de evoluția cursului valutar, deoarece este plătit într-o valută apreciată:

- la t_0 : 1 EUR = 1,2571 USD $\Rightarrow$ 2.000 EUR = 2.514,2 USD

- la t_1 : 1 EUR = 1,2735 USD $\Rightarrow$ 2.000 EUR = 2.547 USD, mai mult cu 32,8 USD.

Importatorul este dezavantajat de evoluția cursului valutar, plătind într-o valută apreciată, și este *dezavantajat* de evoluția prețului internațional (plătește 2.000 EUR, în loc de 1.900 EUR).

d) În această situație, *exportatorul este avantajat* din punctul de vedere al prețului (încasează 2.000 EUR, în loc de 1.800 EUR), și din punct de vedere al cursului valutar este dezavantajat, fiind plătit într-o valută depreciată:

- la t_0 : 1 EUR = 1,2571 USD $\Rightarrow$ 2.000 EUR = 2.514,2 USD,

- la t_1 : 1 EUR = 1,2328 USD $\Rightarrow$ 2.000 EUR = 2.465,6 USD, mai puțin cu 48,6 EUR

Importatorul este dezavantajat din punct de vedere al prețului (plătește 2.000 EUR în loc de 1.800 EUR), dar din punctul de vedere al cursului valutar este avantajat deoarece plătește într-o valută depreciată.

5.5.3. APLICAȚII REZOLVATE - METODE CONTRACTUALE DE ACOPERIRE A RISCULUI DE PREȚ

1. Clauza CEE/ONU

Între două părți s-a încheiat un contract. Obiectul contractului este livrarea unei instalații complexe. Prețul instalației este de 900.000 USD. Prețul cuprinde 860.000 USD costuri și 40.000 USD profit. Pentru evitarea riscului de preț, în contract se stabilește clauza CEE/ONU. Structura costurilor este următoarea:

- cheltuieli cu materii prime și materiale = 473.000 USD;

- cheltuieli cu salariile = 301.000 USD;

- cheltuieli fixe = 86.000 USD.

Creșterile de preț precizate în contract sunt de 3% pentru materii prime și materiale și de 1,5% pentru manoperă.

În perioada menționată:

- prețul internațional la materiile prime și materialele folosite a crescut, în medie, cu 11%;

- manopera s-a scumpit, în medie, cu 3%.

Se cere: să se determine suma de plată recalculată a contractului.

Rezolvare:

Determinăm ponderile diferitelor categorii de cheltuieli în prețul contractului:

- cheltuielile cu materiile prime și materiale sunt 473.000 USD $\Rightarrow$

$b = 52,56\%$ din preț;

- cheltuielile cu salariile sunt 301.000 USD $\Rightarrow c = 33,44\%$ din preț;

- cheltuielile fixe sunt 86.000 USD, adică 9,56% din preț, iar profitul este 40.000 USD, adică

4,44% din preț => a = 14% din preț.

Formula de calcul aplicată în cazul clauzei CEE/ONU este:

$$\begin{aligned} S_p &= S_i \times \left(a + b \times \frac{M_1}{M_0} + c \times \frac{L_1}{L_0} \right) \\ &= 900.000 \times \left(0,0444 + 0,0956 + 0,5256 \times \frac{111}{100} + 0,3344 \times \frac{103}{100} \right) \\ &= 961.063,2 \text{ USD} \end{aligned}$$

2. Clauza de actualizare a prețului

Un contract prevede actualizarea prețului unui produs a cărui livrare a avut loc pe credit. Știind că diferența dintre rata dobânzii la scadență și rata dobânzii inițiale este de 3 %, iar contractul s-a desfășurat pe o perioadă de 3 ani de la data semnării lui, să se recalculeze suma de plată. Suma de plată stabilită inițial în contract a fost de 850.000 EUR.

Rezolvare:

Pentru aplicarea clauzei de actualizare a prețului, este necesară folosirea formulei:

$$S_f = 850.000 \times (1 + 0,03)^3 = 928.818 \text{ EUR}$$

Noua sumă de plată este mărită corespunzător cu influența exercitată de rata dobânzii percepute de creditor.

3. Clauza Buy-Back

Un contract încheiat între două firme din țări diferite prevede inițierea unei operațiuni de tip “buy-back”. Valoarea prestației efectuate de exportatorul inițial este stabilită la 550.000 EUR. Plata se va face în produse rezultate, cărora li s-a stabilit un preț mediu prognozat, pe bucată, de 220 EUR. Rambursarea s-a stabilit a fi eșalonată în decurs de 3 ani, în rate semestriale succesive, cu o dobândă totală (pe 3 ani) de 12.000 EUR. Părțile convin înscrierea în contract a clauzei “Buy-Back”.

Se cere:

- să se determine cantitatea totală prognozată de produse care ar acoperi (la prețul mediu pe bucată) datoria rezultată din prestația inițială;
- cantitatea de produse care se stabilește în contract că va trebui livrată în cadrul unei singure rate;
- valoarea (în EUR) a fiecărei rate, cu excepția ultimei, știind că prețul unitar efectiv (pe piața semnificativă), de-a lungul perioadei de rambursare a fost:
 - în semestrul I: 210 EUR/buc.,
 - în semestrul II: 220 EUR/buc.,
 - în semestrul III: 215 EUR/buc.,
 - în semestrul IV: 241 EUR/buc.,
 - în semestrul V: 225 EUR/buc.,
 - în semestrul VI: 225 EUR/buc.
- valoarea și cantitatea ce alcătuiesc ultima rată.

Rezolvare:

$$\begin{aligned} \text{a) } Q_T &= \frac{V_{\text{prestației}} + DT}{p_{\text{unitar}}^*} = \frac{550.000 \text{ EUR} + 12.000 \text{ EUR}}{220 \frac{\text{EUR}}{\text{buc.}}} \\ &= \frac{562.000 \text{ EUR}}{220 \frac{\text{EUR}}{\text{buc.}}} = 2.554,5 \text{ bucăți} \cong 2.555 \text{ bucăți} \end{aligned}$$

$$\text{b) } q_t = \frac{Q_T}{N} = \frac{2.555}{6} = 425,8 \text{ bucăți} \cong 426 \text{ bucăți}$$

c) - semestrul I: $V_1 = 210 \times 426 = 89.460 \text{ EUR}$,
- semestrul III: $V_3 = 215 \times 426 = 91.590 \text{ EUR}$,
- semestrul V: $V_5 = 225 \times 426 = 95.850 \text{ EUR}$

- semestrul II: $V_2 = 220 \times 426 = 93.720 \text{ EUR}$,
- semestrul IV: $V_4 = 241 \times 426 = 102.666 \text{ EUR}$,

d) $V_n = V^* - \sum_{k=1}^{n-1} (q_{Tk} \times p_k)$, unde:
- V^* - valoarea prestației plus dobânda,
- V_n - valoarea ultimei rate,
- q_{Tk} - cantitatea aferentă unei rate,
- p_k - prețul aferent unei rate.

$V_6 = 562.000 - (89.460 + 93.720 + 91.590 + 102.666 + 95.850) = 88.714 \text{ EUR}$.

$q_6 = \frac{88.714}{225} = 394,3 \text{ bucăți} \cong 394 \text{ bucăți}$.

5.5.4. APLICAȚII REZOLVATE - METODE EXTRA CONTRACTUALE DE ACOPERIRE A RISCULUI DE PREȚ

1. Short hedging

Un producător american de grâu¹⁰¹ estimează în luna mai că recolta sa de grâu din iulie va fi de 10.000 de busheli. Potrivit calculelor sale, pentru a-și acoperi costurile și a obține un profit rezonabil el ar trebui să vândă după recoltare la un preț de 3,80 USD/bu (cost) + 0,20 USD/bu (profit) = 4,00 USD/bu.

În condițiile în care grâul (iulie) cotează la bursă în mai la 400 cenți/bu, producătorul respectiv va vinde "futures" iulie două contracte de grâu¹⁰² la Chicago Board of Trade CBOT (2 x 5.000 bu = 10.000 bu). Dacă în perioada mai-iulie piața grâului scade și, atunci când producătorul dispune de grâu pentru vânzare, prețul cash este de 380 cenți/bu, el își va compensa pierderea de la marfa fizică din câștigul obținut la bursă.

Tabel 2. Short-hedging - exemplu

Luna	Piața de marfă fizică (cash)	Piața futures
Mai	Producătorul estimează că recolta sa va fi de 10.000 bu. Prețul său de vânzare la recoltare trebuie să fie de 4,00 USD/bu	Vinde două contracte grâu iulie la 400 cenți/bu
Iulie	Prețul cash a ajuns la 3,80 USD/bu. Producătorul vinde recolta pe bază de contract spot, rămânând cu o pierdere de: (4,00-3,80) USD x 10.000 bu = 2.000 USD	Lichidează poziția short în bursă la 380 cenți/bu, câștigând: (400-380) cenți x 2 x 5.000 bu = 2.000 USD/bu

Analizând acest tip de hedging observăm că rezultatul final înseamnă "fixarea" prețului de vânzare a grâului după recoltare, adică încă din mai - data efectuării hedging-ului, pentru luna recoltării - iulie. Se observă că, deși până la livrarea mărfii fizice piața a ajuns la 3,80 USD/bu, producătorul vinde de fapt la 4,00 USD/bu, întrucât la prețul din contractul cash (3,80 USD/bu) se adaugă profitul de la poziția short (400 - 380 cenți/bu).

În situația în care piața "cash" ar fi crescut, de exemplu la 4,20 USD/bu, producătorul ar fi putut vinde cu 0,20 USD/bu peste prețul său normal, dar pierderea de la bursă, de 0,20 USD/bu (420 - 400), i-ar fi anulat acest profit suplimentar la marfa fizică. Prin operațiunea de hedging, producătorul și-a rezervat profitul normal, dar fără să poată beneficia de conjunctura mai favorabilă la marfa fizică.

¹⁰¹ vezi și I. Popa, *Bursa*, Editura Adevărul S.A., București, 1993, vol.II, p.94-95.

¹⁰² 1 contract futures = 5.000 busheli

Deși hedgingul construit de producătorul agricol este simplu de realizat, el nu se practică pe scară largă, astfel spre exemplu doar 5% din producătorii americani de cereale practică hedgingul pe piața “futures”. Se observă că de regulă fermierii așteaptă, până după recoltare, iar o altă parte sunt de părere că este mai convenabil să încheie contracte “forward” la prețuri fixe cu comercianții locali sau cu cooperative. Dacă în exemplul dat, fermierul ar fi vândut cei 10.000 busheli unui comerciant la preț fix, să presupunem 4 USD/bu în iulie, atunci comerciantul este acela care își asumă riscul scăderii prețurilor în perioada până la recoltat și el va încerca să-și acopere aceste riscuri printr-o operațiune hedging pe piața “futures”. În acest fel riscurile de preț ce ar fi revenit producătorului sunt transferate către comerciant, prin intermediul contractului forward, care le transferă la rândul său pieței “futures” prin contractul de hedging. Hedgingul încheiat de comerciant se aseamănă cu hedgingul efectuat de producător.

Se observă că operațiunea de hedging a însemnat mutarea riscului potențial la altcineva, care poate fi un speculator sau un alt hedger și care la rândul lor, sunt părți contractante în operațiuni la termen.

2. Long hedging

La 1 iunie o firmă de construcții decide să cumpere 160.000 picioare cherestea (1 picior = 30,5 cm) în 1 septembrie, în condițiile în care prețul futures la contractele pentru septembrie la Bursa Comercială din Chicago (Chicago Mercantile Exchange - CME) este de 192 USD/UM (UM = unitatea de măsură este de 1.000 de picioare)¹⁰³. Agentul economic estimează că până în luna septembrie prețul futures va crește, fapt care îi va afecta marja de profit estimată. Astfel, va cumpăra un contract în septembrie la prețul de 192 USD/UM, urmărind în fond fixarea unui preț de aproximativ 187 USD/UM.

Astfel, operațiunea *hedging-long* se prezintă conform tabelului de mai jos:

Tabel 3. Long-hedging - exemplu

	Piața de marfă fizică (cash)	Piața futures
1 iunie	Constructorul are nevoie de cherestea în septembrie la circa 187 USD/UM, pentru a lucra cu profit în activitatea sa de bază	Cumpără un contract septembrie la 192 USD/UM
1 septembrie	Prețul cash ajunge la 200 USD /UM. Firma cumpără cherestea la acest preț, înregistrând o pierdere față de estimările sale de $(187 - 200) \text{ USD/UM} \times 160 \text{ UM} = -2.080 \text{ USD}$	Vinde contractul său (închide poziția long) la prețul curent de 205 USD/UM câștigând $(205 - 192) \text{ USD/UM} \times 160 \text{ UM} = 2.080 \text{ USD}$

În lipsa acoperirii la bursă, în intervalul iunie-septembrie deoarece piața a crescut conform așteptărilor, agentul din exemplul nostru ar fi suferit o pierdere pe piața cash. De pe această piață, el va cumpăra marfa în septembrie la un preț de 200 USD/UM față de 187 USD/UM, cât ar putea el oferi în condiții de profitabilitate. Câștigul de la bursă 17 USD/UM (205-192) îi compensează această pierdere, deoarece a avut o poziție long și prețul a crescut. Desigur, dacă prețul “cash” ar fi scăzut, spre exemplu la 170 USD/UM, atunci profitul său din evoluția favorabilă a conjuncturii comerciale de 17 USD/UM ar fi fost anulat de pierderea suferită la poziția “futures” (-17 USD/UM). În ultimă instanță însă, constructorul și-a fixat un preț de 187 USD/UM, indiferent de cum evoluează piața: dacă aceasta crește, va cumpăra la 200 USD/UM (prețul cash din septembrie), profitul de la bursă este de 13 USD/UM (200 - 187); dacă aceasta scade, va cumpăra la 170 USD/UM (prețul cash din septembrie), pierderea la bursă fiind 17 USD/UM (170 - 187).¹⁰⁴

¹⁰³ Vezi și I. Popa, *Bursa*, Editura Adevărul S.A., București, 1993, vol.II, p.96-97.

¹⁰⁴ În ambele exemple, nu am inclus marja cerută de firmele de brokeraj clienților ca și garanție pentru îndeplinirea obligațiilor asumate prin contractele futures, care poate fi aproximativ 10% din valoarea contractului. Mai multe detalii privind marja, respectiv marja de menținere, sub care nu poate scădea disponibilul din cont, se vor regăsi în capitolul dedicat bursei. Atât marja, cât și comisionul sunt costurile agentului care se scad din câștigurile obținute pe bursă, în cazul în care prețurile evoluează conform așteptărilor, iar pozițiile sunt lichiditate la scadență.

5.5.5. APLICAȚII PROPUSE

1. O firmă are de achitat un import de semifabricate, în rate eşalonate lunar, negociate cu firma producătoare după cum urmează:

- t_1 , în prima decadă a lunii august, 200.000 USD,
- t_2 , în a doua decadă a lunii septembrie, 95.000 USD,
- t_3 , în prima decadă a lunii octombrie, 90.000 USD,
- t_4 , în a treia decadă a lunii noiembrie, 50.000 USD.

În aceeași perioadă a lunilor august - noiembrie, firma are de încasat următoarele sume, în CHF, aferente unor contracte de export semnate de ea cu clienți elvețieni:

- în 03 august, 270.000 CHF;
- în 17 septembrie, 130.000 CHF;
- în 07 octombrie, 120.000 CHF;
- în 25 noiembrie, 61.600 CHF. (Se poate observa cum, în exemplul nostru ipotetic, firma în

cauză a reușit să negocieze sume în CHF și termene de plată a exporturilor apropiate de cele ale încasărilor presupuse în USD)

Se cere: a) determinați eventualele pierderi financiare¹⁰⁵ ale firmei și explicați cauzele apariției acestora, dacă *cursurile "forward"* (în medie) dintre CHF și USD, la Zürich, estimate de o bancă, au fost următoarele:

- t_1 : 1 USD = 0,8252 CHF,
- t_2 : 1 USD = 0,7814 CHF,
- t_3 : 1 USD = 0,8368 CHF,
- t_4 : 1 USD = 0,7653 CHF,

iar *cursurile "spot"* (în medie), la cele patru momente, au fost:

- 3 august: 1 USD = 0,8015 CHF,
- 17 septembrie: 1 USD = 0,8152 CHF,
- 7 octombrie: 1 USD = 0,7837 CHF,
- 25 noiembrie: 1 USD = 0,7661 CHF.

(S-a presupus că firma va schimba CHF în USD, pentru plăți, la cursurile "spot" expuse mai sus)

b) Ce s-ar întâmpla dacă, atât pentru plăți, cât și pentru încasări, firma ar fi reușit să negocieze ca monedă a plății USD? (Sumele de încasat în USD se vor determina folosind aceleași cursuri "spot" din cele 4 momente.)

2. Avem un contract cu moneda de plată DKK. Plata de 800.000 DKK se va face în semestrul II, prin acreditiv documentar deschis pe data de 17 aprilie la banca exportatorului, care este și bancă plătitoare, valabil până la 01 iulie. La 17 aprilie cursul a fost: 1 EUR = 7,3626 DKK. Banca estimează deprecierea DKK, iar piața începe să confirme acest fapt:

- în 18 aprilie, 1 EUR = 7,3984 DKK
- în 25 aprilie, 1 EUR = 7,4011 DKK
- în 15 mai, 1 EUR = 7,4528 DKK
- în 15 iunie, 1 EUR = 7,4797 DKK
- în 27 iunie, 1 EUR = 7,5035 DKK.

Se cere: care este cea mai bună opțiune a exportatorului în situația deprecierei valutei în care va fi plătit? Calculați efectele financiare pentru firma lui la fiecare dintre momentele expuse anterior.

¹⁰⁵ Eventualele pierderi financiare se vor determina ca diferență dintre sumele în USD obținute la cursurile spot și sumele în USD obținute folosindu-se cursurile forward estimate pe decade.

3. Deport sau report? Completați tabelul de mai jos precizând dacă moneda Euro face deport sau premium, și calculați valoarea acestuia. În situația unui report sau deport al EUR față de USD, ce consecințe pot exista asupra unei firme exportatoare?

	C spot	O lună	2 luni	3 luni	6 luni	9 luni
1 EUR=	1,1234 USD	1,1326 USD	1,1459 USD	1,1598 USD	1,1649 USD	1,1802 USD
Premium/deport?						

4. Între un exportator din Olanda și un importator din Japonia s-a încheiat, la momentul t_0 , un contract de vânzare internațională. Prețul mărfii a fost stabilit la 100.000 EUR. Euro s-a negociat a fi și valuta plății. Momentul plății (t_1) s-a stabilit peste 5 luni de la data semnării contractului. Cunoscând cursurile valutare spot în t_0 și t_1 de pe piața valutară luată ca reper:

la t_0 :

la t_1 :

$$1 \text{ EUR} = 159,5113 \text{ JPY} \quad 1 \text{ EUR} = 162,5072 \text{ JPY}$$

și că suma plății nu mai poate fi modificată în intervalul menționat, se cere:

- să se determine costurile potențiale și efective din efectuarea importului (C_0 , C_1) și veniturile potențiale și efective din încasarea exportului (V_0 , V_1).

- să se precizeze și să se argumenteze, pe baza rezultatelor, care dintre comercianți este supus riscului valutar și la cât se cifrează (în valuta de contract) pierderea înregistrată de el.

5. Doi agenți economici încheie un contract de export în valoare de 200.000 EUR în care se prevede că plata se va efectua peste 3 luni. Valuta plății este negociată a fi EUR. Comercianții prevăd în contract posibilitatea folosirii clauzei valutare simple, alegând ca valută etalon GBP. Se cunosc cursurile valutare în momentul t_0 :

$$1 \text{ GBP} = 1,3358 \text{ USD},$$

$$1 \text{ EUR} = 1,1172 \text{ USD}.$$

Marja de oscilație valutară este stabilită la $\pm 2,15\%$. Peste 3 luni, pe aceeași piață valutară, s-au înregistrat următoarele cursuri valutare:

$$1 \text{ GBP} = 1,3514 \text{ USD},$$

$$1 \text{ EUR} = 1,1437 \text{ USD}$$

Se cere: să se calculeze K_f și, dacă este necesar, să se recalculeze corespunzător, la t_1 , suma plății din contract.

6. Pentru acoperirea riscului valutar, într-un contract de export se precizează folosirea clauzei coș valutar simplu. Se mai menționează:

- cantitatea livrată: 150 tone;
- prețul unitar de export: 1.800 USD/tonă
- USD este valuta plății
- scadența este peste 3 luni de la data semnării contractului;
- valutele care compun coșul s-au negociat a fi: CAD, AUD, JPY, EUR, GBP.
- marja de oscilație este de $\pm 1,2\%$.

Cursurile valutarilor componente ale coșului valutar sunt:

la t_0 :

la t_1 :

$$1 \text{ USD} = 1,3736 \text{ CAD}$$

$$1 \text{ USD} = 1,3768 \text{ CAD}$$

$$1 \text{ USD} = 1,5519 \text{ AUD}$$

$$1 \text{ USD} = 1,5573 \text{ AUD}$$

$$1 \text{ USD} = 144,2005 \text{ JPY}$$

$$1 \text{ USD} = 142,1443 \text{ JPY}$$

$$1 \text{ EUR} = 1,1215 \text{ USD}$$

$$1 \text{ EUR} = 1,1448 \text{ USD}$$

$$1 \text{ GBP} = 1,3411 \text{ USD}$$

$$1 \text{ GBP} = 1,3593 \text{ USD}$$

Se cere: a) să se determine mărimea abaterii cursului valutei plății față de coșul valutar simplu și

b) dacă este necesar, să se determine suma plății recalculate din contract.

Interpretați economic rezultatele obținute.

7. Un contract de export cuprinde clauza coș valutar ponderat, pe lângă următoarele mențiuni:

- cantitatea de marfă exportată: 60 de tone;
- prețul unitar de export: 150 AUD/tonă,
- plata se va face peste 2 luni, în AUD
- marja de oscilație prevăzută în contract este de $\pm 1,8\%$;

Componența coșului valutar, ponderile valutilor și cursurile valutare (în raport cu USD) sunt redate în tabelul următor:

Valuta:	Pondere în coș (%)	la t_0	La t_1
EUR	30	0,9356	0,8848
DKK	15	6,9942	6,5492
JPY	30	143,3013	142,5572
AUD	-	1,4521	1,5552
CHF	25	0,6873	0,8265

Se cere: să se determine mărimea abaterii valutei plății față de coșul valutar ponderat și, dacă este necesar, să se obțină suma plății recalculată.

8. Un exportator livrează la momentul t_0 mărfuri în valoare de 100.000 USD, sumă pe care va urma să o încaseze peste 3 luni. Cursul de la momentul t_0 este de 1 USD = 4,4325 RON. Știind că dobânda la USD este de 3%, iar la RON este de 1,7%, să se calculeze cursul forward la vânzare pe care banca îl va stabili pentru agentul economic pentru t_1 , agentul economic fiind interesat de venitul în monedă națională.

9. Un importator are de plătit peste 6 luni suma de 210.000 EURO, ca urmare a achiziționării unui echipament din Germania. Cursul la momentul t_0 este de 1 Euro = 5,0615 RON. Agentul apelează la banca sa cu care încheie un contract forward de cumpărare EURO. Știind că ratele dobânzilor la EURO este de 7%, iar la RON este de 2%, să se calculeze cursul forward la cumpărare pentru client stabilit în t_0 pentru t_1 și câștigul sau pierderea clientului în cazul apelării la contractul forward cu banca.

10. O firmă are de plătit peste 3 luni un import în valoare de 1.600.000 CHF și are de încasat, tot atunci, o sumă de 1.750.000 EUR dintr-un export, sumă pe care își propune să o folosească pentru acoperirea importului. Peste 3 luni, banca estimează o apreciere a CHF față de EUR. Firma decide să inițieze o operațiune de acoperire la termen simplă. Cunoscând următoarele cursuri:

$$C_{S0}: 1 \text{ EUR} = 0,9814 \text{ CHF}$$

$$C_{F1}: 1 \text{ EUR} = 0,9373 \text{ CHF}$$

se cere:

- a) să se descrie mecanismul operațiunii inițiate;
- b) ce s-ar întâmpla dacă peste 3 luni cursul la vedere ar fi:
 - i) $C_{S1}: 1 \text{ EUR} = 0,8745 \text{ CHF}$;
 - ii) $C_{S1}: 1 \text{ EUR} = 1,1079 \text{ CHF}$.

11. O firmă are în momentul t_0 un disponibil de 600.000 EUR și în același moment are de plătit 825.000 CAD, în condițiile în care peste o lună are de încasat 830.000 CAD și are de plătit un import de 484.000 EUR. Cursul la vedere la t_0 e: 1 EUR = 1,5625 CAD, iar banca estimează că peste o lună cursul va ajunge la: 1 EUR = 1,6111 CAD. Descrieți mecanismul unei operațiuni la termen complexe.

12. Între două firme, s-a încheiat un contract care are ca obiect livrarea unui utilaj complex, a cărui finalizare necesită 2 ani. Prețul stabilit este de 2.000.000 EUR. Prețul cuprinde 1.850.000 costuri și 150.000 EUR profit. Pentru evitarea riscului de preț în contract se stabilește clauza CEE/ONU. Structura costurilor este următoarea:

- cheltuieli cu materii prime și materiale = 1.140.000 EUR;
- cheltuieli cu salariile = 530.000 EUR;

- cheltuieli fixe = 180.000 EUR.

În contract se menționează că, dacă prețul internațional al materiilor prime și materialelor folosite în structura instalației va crește (în medie) cu mai mult de 2%, iar manopera (în medie) cu mai mult de 1,8%, pe durata celor doi ani, prețul va fi revizuit corespunzător.

În perioada menționată, s-au observat următoarele modificări:

- a) - prețul internațional la materiile prime și materialele folosite a crescut, în medie, cu 12%;
- manopera s-a scumpit, în medie, cu 4,2%.
- b) - prețul internațional la materiile prime și materialele folosite a crescut, în medie, cu 1,2%;
- manopera s-a scumpit, în medie, cu 4,2%.

Se cere: să se determine suma de plată recalculată a contractului pentru fiecare situație.

13. Un contract prevede actualizarea prețului unui produs a cărui livrare a avut loc pe credit. La scadență diferența dintre ratele dobânzii a fost de 5,7%. Contractul s-a desfășurat pe o perioadă de 2 ani de la data semnării lui. Suma de plată stabilită inițial în contract a fost de 2.000.000 CHF. Se cere: să se determine mărimea sumei finale actualizate.

14. Un contract încheiat între două firme din țări diferite prevede inițierea unei operațiuni de tip “buy-back”. Prețul unei instalații complexe livrate de exportator este stabilit la 11.000.000 CHF, iar rambursarea în produsele rezultate se va face în decurs de 2 ani, în rate semestriale succesive, cu o dobândă totală (pe 2 ani) de 210.000 CHF. Părțile convin înscrierea în contract a clauzei “Buy-Back”.

Prețul unitar al produselor care vor fi livrate în rate înregistrat pe piața internațională semnificativă este de:

- 1.200 CHF/bucată, în primul semestru,
- 1.150 CHF/bucată, în al doilea semestru,
- 1.000 CHF/bucată, în al treilea semestru,
- 1.250 CHF/bucată, în cel de-al patrulea semestru.

Știind că producția lunară a utilajului complex este de 500 bucăți/lună și întreaga producție va fi utilizată pentru plata datoriei, să se calculeze valoarea efectivă a fiecărei rate în parte, pentru ca, la finalul perioadei, valoarea utilajului plus dobânda să fie egală cu valoarea produselor obținute cu utilajul respectiv.

15. La 1 iunie o firmă de construcții decide să cumpere 160.000 picioare cherestea (1 picior = 30,5 cm) în 1 septembrie, în condițiile în care prețul futures la contractele pentru septembrie la Bursa Comercială din Chicago (Chicago Mercantile Exchange - CME) este de 397 USD/UM (UM = unitatea de măsură este de 1.000 de picioare). Pe piața cash prețul este de 402 USD/UM, preț pe care cumpărătorul ar vrea să îl fixeze pentru luna septembrie. Descrieți operațiunea hedging-long cu ajutorul unui tabel și situația agentului economic dacă la scadență prețul cash ajunge de 405 USD/UM, iar pe piața futures lichidarea poziției long se va face printr-o vânzare la un preț de 410 USD/UM.

16. La data de 1 iulie, proprietarul unui siloz cumpără de la un fermier cantitatea de 10.000 busheli de porumb la prețul de 4,35 USD/bu. El va încheia la bursa din Chicago, un contract “futures” de vânzare pentru cantitatea de 10.000 busheli de porumb cu livrare decembrie la 4,50 USD/bu. La data de 1 septembrie, proprietarul silozului vinde unui morar cantitatea de 10.000 busheli depozitată în silozul său, dar la această dată prețurile pe piață au scăzut cu 20 de cenți/bu. În aceeași perioadă însă prețurile “futures” la Bursa din Chicago, pentru luna decembrie au scăzut, de asemenea, cu 20 de cenți pentru fiecare bushel. Descrieți operațiunea de short- hedging.

CAPITOLUL 6

TRANZACȚIILE LA BURSĂ

BURSA este un segment distinct al pieței naționale și internaționale, ce realizează tranzacții concurențiale după o tehnică specifică, care presupune concentrarea cererii și a ofertei reprezentative (pentru active reale sau financiare).

6.1. Bursele de mărfuri și bursele de valori

În funcție de *felul activelor* care fac obiectul operațiunilor bursiere, se disting: *burse de mărfuri* (unde se tranzacționează titluri reprezentative asupra unor bunuri), *burse de valori* (pentru titluri financiare), *burse pentru asigurări* sau *burse pentru navluri*. În cele ce urmează ne vom concentra atenția asupra bursei de mărfuri și bursei de valori. Piața de tip bursier se caracterizează prin anumite *elemente comune*:

În primul rând, *obiectul tranzacțiilor bursiere îl constituie active care au un caracter omogen*: mărfuri fungibile, titluri financiare, valute. Ca atare, tranzacția bursieră poate fi redusă la datele sale esențiale: negocierea cantității și a prețului, contractele fiind reciproc substituibile. De exemplu, la bursele de mărfuri nu se tranzacționează bunurile fizice ca atare, ci titlurile asupra acestor bunuri; aceasta este diferența esențială dintre burse și licitațiile de mărfuri. Pe de altă parte, pe piețele bursiere de valori se negociază titluri financiare, pe bază de contracte standardizate. Cu alte cuvinte, piețele bursiere, indiferent de obiectul lor, sunt piețe de titluri, deci cu caracter abstract: la bursele de mărfuri se tranzacționează titluri reprezentative ale mărfurilor reale; iar bursele de valori sunt, prin definiție, piețe financiare secundare, deci pentru comercializarea titlurilor financiare.

În al doilea rând, *bursele sunt piețe libere*, în sensul că asigură confruntarea directă și deschisă a cererii și a ofertei disponibile pentru titlurile respective. Prin urmare, nu pot fi tranzacționate pe piețele bursiere decât acele mărfuri sau valori pentru care există o *concurență liberă*, adică un număr suficient de mare de ofertanți și cumpărători, astfel încât să nu apară posibilitatea unor concentrări în scopul manipulării prețului; bursa este opusă, prin esența sa, ideii de monopol.

Menirea bursei este de a pune în valoare jocul liber al forțelor pieței, excluzând orice intervenție extraeconomică, precum și orice tendință, provenită din afara sau din interiorul pieței, de deformare a variabilelor pieței, în speță a prețului. Bursa este deci mecanismul care se apropie cel mai mult de modelul teoretic al pieței pure și perfecte, asigurând formarea prețurilor și realizarea tranzacțiilor prin reflectarea corectă a realității economice.

În al treilea rând, *bursa este o piață organizată*, în sensul că tranzacțiile se realizează conform unor principii, norme și reguli cunoscute și acceptate de participanți. Aceasta nu înseamnă administrarea pieței, ci reglementarea sa în scopul de a crea sau asigura condițiile pentru desfășurarea concurenței libere, deci sistem de garantare a “purității” tranzacțiilor comerciale și financiare. Organizarea piețelor bursiere se realizează atât prin cadrul legal stabilit în fiecare țară pentru activitatea bursieră, cât și prin regulamentele bursiere - expresie concentrată și consacrată a normelor și a uzanțelor în afaceri. Totodată, tranzacțiile bursiere se efectuează numai prin firme specializate (de tip brokeri/dealeri) și prin intermediul unui personal specializat în acest scop (agenții de bursă), care *asigură stabilirea contactului între cererea și oferta ce se manifestă pe piață*.

În al patrulea rând, *bursa este o piață reprezentativă*, servind drept reper pentru toate tranzacțiile ce se efectuează cu acele mărfuri sau valori, pentru care ea constituie o piață organizată. La bursă se stabilește prețul pentru mărfurile sau valorile cotate, așa-numitul curs al bursei, element esențial pentru toate tranzacțiile comerciale sau financiare care se desfășoară în țara respectivă, iar în cazul marilor burse, în întreaga lume.

De altfel, *funcția centrală a bursei* este tocmai de a stabili zilnic nivelul prețului, adică punctul de echilibru al pieței, acel preț care asigură, în condițiile date, volumul maxim de tranzacții. Prin această funcție a sa, bursa devine un reper al întregii activități economice, sursă a informației de bază

pentru agenții economici - nivelul prețului. Mai mult, prin funcționarea sa permanentă, bursa exprimă continuitatea proceselor economice, caracterul neîntrerupt al tranzacțiilor comerciale și financiare.

La început, piața bursieră era organizată pentru tranzacționarea, în egală măsură, a mărfurilor și banilor; în secolul trecut s-a produs separarea între cele două mari categorii de burse¹⁰⁶. Deși mecanismul de funcționare se bazează pe un model comun, propriu oricărei tranzacții bursiere, bursele de mărfuri și respectiv cele de valori, au funcții diferite în economie.

Bursele pot fi generale sau specializate:

- În cadrul *burselor generale* se tranzacționează o gamă variată de mărfuri, precum și titluri financiare și devize. Astfel de burse sunt cele din Amsterdam, Lima sau Rio de Janeiro, acestea purtând denumirea simplă de bursă; numărul și rolul acestora s-a redus în mod simțitor în ultimele decenii.
- *Bursele specializate* se ocupă de o gamă determinată de mărfuri, uneori chiar de o singură marfă sau numai de hârtii de valoare. De regulă, aceste burse menționează în denumirea lor și specificul activității pe care o desfășoară: “London Metal Exchange”, “New York Cotton Exchange”, “New York Stock Exchange”, “American Stock Exchange” etc.

BURSELE DE MĂRFURI au ca obiect de activitate încheierea de tranzacții pentru mărfurile fungibile. În funcție de gama de produse comercializate, acestea au un nomenclator mai larg sau mai restrâns.

La bursele de mărfuri se pot negocia numai produsele fungibile ce se pretează la standardizare. Caracteristicile esențiale ale burselor de mărfuri se referă la:

a) *marfa negociabilă la bursă trebuie să fie fungibilă și standardizată.* De exemplu, metalele pot face obiectul comerțului de bursă, în timp ce minereurile din care sunt produse, deși sunt produse fungibile, nu pot fi standardizate datorită marii diversități a conținutului lor în metale și în alte elemente;

b) *bursa de mărfuri este o piață caracteristică, la care se formează prețurile interne sau comerciale de referință.* Acestea influențează formarea prețurilor tuturor mărfurilor similare;

c) *înscrisul contractual este un document tipizat, ușor de completat de către personalul operațional al bursei;*

d) *la bursele de mărfuri, vânzătorul prezintă numai documentele care atestă dreptul lui de proprietate asupra mărfurilor oferite spre vânzare;* nu este nevoie ca marfa să fie văzută de către cumpărător întrucât aceasta este standardizată;

e) *unitatea de măsură la bursa de mărfuri este lotul sau contractul de bursă, a cărui mărime este în funcție de natura mărfii și este fixată în regulamentul de funcționare și în statut.* De exemplu, un contract poate să fie egal cu: 60 tone cafea; 30 tone cacao; 60.000 livre bumbac; 25 tone metal la bursa de metale din Londra; la cereale un “contract” reprezintă 5000 bușeli, la aur 100 uncii, la pui congelati 28.000 tone, etc.;

f) *unele burse dispun de depozite proprii de mărfuri în diferite centre comerciale naționale sau internaționale.*

Datorită ponderii ridicate a tranzacțiilor încheiate la unele burse cu anumite produse, acestea au dobândit renumele de burse caracteristice. Ele dau nota dominantă, atât în ce privește cantitățile de mărfuri oferite, cât și nivelul prețurilor. Unele burse caracteristice sunt situate în zonele marilor producători (cafea - Sao Paolo, bumbac - Memphis) sau în zonele reprezentând plăci turnante pentru distribuție și consum (Amsterdam pentru produse petroliere, Londra pentru metale, Chicago pentru cereale și carne etc.).

Bursele de mărfuri instituie reguli în domeniul comerțului internațional pentru mărfurile cu care lucrează, contribuind substanțial la codificarea și extinderea uzanțelor comerciale. În același timp, ele se constituie în surse autorizate de informații cu privire la piețele produselor tranzacționate în cadrul lor.

Caracteristica generală a burselor, ca piețe de titluri, se regăsește și în cadrul burselor de mărfuri, *obiectul* tranzacțiilor fiind reprezentat aici într-o formă “simbolică” și standardizată. Ca atare, negocierea se poartă asupra *titlurilor de proprietate* a mărfurilor respective, acestea din urmă

¹⁰⁶ În 1929 legea privind organizarea burselor, reglementează, și în România, organizarea bursei de valori separat de bursa de mărfuri, prima bursă înființată în România în 1882 având un caracter mixt.

nefiind prezente, în forma lor fizică, pe piețele bursiere.

Pentru a răspunde acestei cerințe, la burse se încheie tranzacții de *mărfuri (fungibile)* care îndeplinesc concomitent câteva *condiții*: sunt obiectul unei concurențe libere atât în sfera producției, cât și a distribuției lor, se pretează la o anumită standardizare sub aspectul calității, sunt perfect conservabile pe perioada unei depozitări îndelungate, pot fi livrate în partizi mai mari sau mai mici. Materiile prime, produse în stare brută sau semifabricată, dar de calitate standard, sunt cele ce formează în principal obiectul tranzacțiilor la bursele de mărfuri. Alături de mărfurile fungibile se pot tranzacționa și *servicii*¹⁰⁷ (asigurări și navlosiri) pentru comerțul internațional.

Mărfurile fungibile, ce formează obiectul tranzacțiilor pe piețele bursiere, pot fi grupate în patru mari categorii: *produse agroalimentare, metale, produse tropicale și alte mărfuri fizice*.

O subgrupă distinctă a *produselor agroalimentare* o reprezintă cerealele și semințele oleaginoase, mărfurile incluse aici fiind, în primul rând, porumbul, grâul (doar câteva specii se negociază la bursă) și soia (comercializată sub formă de boabe, făină sau ulei), urmate de ovăz, orz, secară, orez (brut și decorticat), semințe de rapiță, în și floarea soarelui. Cea mai reprezentativă piață bursieră de acest fel este *Chicago Board of Trade* (SUA), cea mai veche (1848) și cea mai mare bursă de mărfuri din lume. Alte piețe bursiere importante sunt: pentru grâu - "Kansas City Board of Trade", "Minneapolis Grain Exchange" (SUA) și "Winnipeg Comodity Exchange" (Canada); pentru boabe de soia, bursele de mărfuri din Hong Kong, Brazilia și Japonia; pentru făină de soia, bursele de mărfuri din Paris și Londra; pentru uleiul de soia, bursa din Londra ("London Terminal Market"). Deși sunt cele mai perisabile mărfuri tranzacționate la bursă, carnea și cartofii au fost acceptate pe aceste piețe în ultimele decenii, ca urmare a dezvoltării și a perfecționării tehnicilor de conservare a produselor. Carnea se comercializează sub formă congelată (pui, carcasse de porc) sau prin vânzarea de animale vii (porci și vite), "Chicago Board of Trade" constituindu-se și pentru acest produs, în cea mai reprezentativă piață. Cartofii se tranzacționează, începând cu anii '80, la "New York Mercantile Exchange" (SUA).

Față de produsele agroalimentare, *metalele* prezintă câteva *particularități importante*: ele pot fi depozitate pe termen îndelungat, fără a suferi deteriorări, au o valoare ridicată raportată la greutate și volum redus. În plus, metalele "rare" sau prețioase determină un volum mare de tranzacții, ele constituindu-se într-un element de refugiu (de protecție) împotriva inflației. Principalele metale tranzacționate la burse sunt aurul, argintul, platina, paladiul, cuprul, aluminiul, plumbul, cositorul și zincul. Pentru aceste mărfuri "London Metal Exchange" este piața bursieră caracteristică pe plan mondial. Aurul se mai tranzacționează la bursele din New York ("COMEX"), Chicago ("Chicago Mercantile Exchange"), Winnipeg, Hong Kong, Tokyo, Singapore.

Produsele tropicale reprezentate de cacao, cafea (tranzacționate sub formă de boabe), concentrat de portocale, bumbac, cauciuc natural și zahăr, au fost incluse în aceeași grupă, deoarece condițiile climaterice tropicale necesare obținerii lor (cu excepția zahărului) sunt practic similare. Piețele bursiere reprezentative pe plan mondial sau regional pentru aceste mărfuri sunt "London Terminal Market", New York Cacao, Coffee and Sugar Exchange (pentru cacao, cafea și zahăr), "New York Cotton Exchange" și bursa din New Orleans (pentru bumbac), bursa din Paris (pentru cacao și zahăr), bursele din Amsterdam și Hamburg (pentru cacao), bursele din Tokyo și Rio de Janeiro (pentru zahăr) și bursa din Singapore (pentru cauciuc natural).

Ultima categorie de mărfuri este formată din *produse forestiere*, reprezentate în principal de cherestea, și *produse petroliere*. Burse reprezentative pentru aceste produse sunt "New York Mercantile Exchange" (pentru țiței, păcură și benzină), "London International Petroleum Exchange" (pentru păcură) și New York Cotton Exchange" (pentru propan).

BURSELE DE VALORI sunt burse specializate (se mai numesc și burse de fonduri sau capitaluri); rolul lor principal este de a asigura formarea prețului (cursului) pentru hârtii de valoare sau efecte comerciale (acțiuni, obligațiuni, bonuri de tezaur, alte titluri de proprietate industrială) cotate la bursă, și, pe această cale, de a determina un proces continuu de redistribuire a capitalurilor (colectarea acestora din zonele în care sunt insuficient valorificate și realizarea de plasamente în zonele sau

¹⁰⁷ Se mai numesc și operațiuni ajutătoare pentru comerț.

domeniile cele mai active).

Dezvoltarea burselor de valori este legată de generalizarea societăților pe acțiuni, ca principală formă de organizare a marilor întreprinderi din economia de piață, implicit generalizarea emisiunii de acțiuni și obligațiuni ca formă de mobilizare a capitalurilor. Cele mai importante burse de valori au sediul la New York, Londra, Tokyo, Paris, Zurich și Frankfurt (metropole care sunt în același timp principalele centre financiare ale economiei mondiale contemporane).

Bursele de devize (valute) au apărut după 1970, cea dintâi fiind International Monetary Market înființată la Chicago în 1972. Ulterior, bursele de valute s-au dezvoltat în principalele centre financiare ale lumii și asigură realizarea de operațiuni pentru principalele devize (mai frecvent folosite în plățile internaționale).

6.2. Organizarea și funcționarea burselor

Bursele sunt, de regulă, constituite sub forma *societăților pe acțiuni*, au un număr limitat de membri fondatori, persoane fizice sau juridice, specializate în afacerile cu mărfuri sau valorile care fac obiectul acestor tranzacții. Capitalul propriu, necesar funcționării bursei, se constituie din contribuțiile membrilor și din alte contribuții stabilite prin statutul de participare și regulamentul de funcționare. Acesta este împărțit într-un număr de acțiuni, denumite și *certificate*; fiecare membru al bursei trebuie să posede cel puțin un certificat. Deosebirea față de o societate pe acțiuni obișnuită rezidă în faptul că, certificatul de bursă oferă dreptul exclusiv de a participa la încheierea afacerilor în localul bursei. Bursa nu încheie tranzacții de vânzare-cumpărare în numele său, aceasta fiind o atribuție a membrilor bursei, care joacă rolul de intermediari profesioniști în realizarea operativă a contractelor. Cea mai mare parte a membrilor săi sunt, fie producători sau comercianți, fie intermediari de bursă.

Conducerea bursei este asigurată de un *Consiliu de administrație*, care trebuie să creeze toate condițiile pentru ca tranzacțiile să se efectueze în mod onest și eficient, conform regulamentului de funcționare. Consiliul de administrație este numit de membrii bursei și este format din oameni de afaceri aleși datorită experienței și standing-ului lor economico-financiar. Conducerea activității curente revine Administrației bursei, care este constituită dintr-un *Comitet* ce cuprinde: un director general și mai mulți directori (Acest Comitet poartă denumire diferită: *Board of Directors* sau *Committee* în Anglia, *Board of Managers* în Statele Unite, *Commission de la Bourse* în Franța etc.). Bursa cuprinde totodată și alte comitete care asistă Consiliul de administrație și îndeplinesc funcții specifice privind operațiunile acestei instituții. Astfel, de regulă, în bursele contemporane, se întâlnesc: un *comitet tehnic*, însărcinat să elaboreze și să recomande măsuri privind funcționarea în bune condiții a bursei; un *comitet pentru stabilirea prețului spot* cu rol important în stabilirea modalităților de formare a cursului bursei și altele.

Întregul sistem organizatoric al bursei, precum și legăturile din cadrul ei sunt reglementate prin *statutul de funcționare*. În cadrul acestui statut, un rol însemnat îl dețin uzanțele de bursă (condițiile comerciale), care au scopul să creeze acestei instituții o bază juridică solidă. Aceste uzanțe, obligatorii pentru bursă, pot fi folosite și pentru o reglementare mai largă a legăturilor comerciale.

Intermediarii care participă la burse pot fi clasificați în două categorii: *brokerii* (*curtierii*), care execută ordine pentru terți, în speță pentru firme de comerț, producători, importatori și exportatori, adică cei ce folosesc bursele pentru acoperirea riscului de preț; *dealerii*, denumiți în unele burse *operatori*, care acționează în nume și pe cont propriu. În cadrul acestor intermediari un rol important revine *speculanților*, respectiv cei ce utilizează operațiunile de bursă în scopul obținerii unui profit din diferența dintre prețurile de cumpărare și cele de vânzare.

Tranzacțiile se încheie cu ajutorul acestor intermediari, cărora li se plătește un *comision*, al cărui nivel este negociabil, în funcție de volumul tranzacției. Aceste tranzacții, care se încheie în cadrul burselor, urmează o procedură stabilită prin uzanțele și reglementările legale și au loc în baza strigărilor de ofertă sau de cerere, într-un spațiu anume rezervat lor, care se numește *ring* sau *corbeille*. Tranzacția este încheiată în momentul în care “brokerul vânzător” confirmă strigând “am vândut”; la bursele modernizate cotația prin strigare este înlocuită cu un *sistem electronic*, care

afișează mărfurile sau valorile, cursurile, tranzacțiile încheiate.

Brokerii acționează pe baza unor *mandate* (ordine de vânzare sau de cumpărare). Aceste ordine sunt de mai multe feluri, în funcție de interesul clientului (la vânzare sau cumpărare) și anume:

- “*market orders*” sau “*aux mieux*” sunt ordine ce se execută pe loc, la cel mai bun preț din momentul în care ordinul a ajuns la bursă;
- “*limited orders*”, când clientul îl instruește pe broker să cumpere sau să vândă până la o anumită limită de preț,
- “*stop loss orders*”, ordine folosite de clienți, care pot să-și limiteze astfel riscul sau pierderea.

Ordinele de vânzare și cumpărare sunt transmise telefonic de firmele de brokeraj către brokerul aflat în ringul bursei și care efectuează și raportează tranzacțiile în contul clientului (case de comision, producători, prelucrători, fabricanți, importatori, exportatori, oameni de afaceri etc.). În ceea ce privește competențele diferiților intermediari, cât și modalitățile de organizare a activității, există deosebiri de la o instituție bursieră la alta.

Bursele funcționează în baza unor *contracte multilaterale* la care au aderat membrii săi și care cuprind:

a) *Obiectul tranzacției*, care este constituit dintr-o marfă (zahăr brut, cacao, soia etc.), hârtie de valoare sau valută. Dacă la aceeași bursă se comercializează mai multe mărfuri sau efecte, pentru fiecare dintre ele se folosește un contract de sine stătător, iar operațiunile se desfășoară independent.

b) *Condițiile de calitate și modul de arbitrar în caz de litigiu*, acestea fiind definite prin contractul multilateral, menținându-se principalele caracteristici care, apoi, se regăsesc în contractul tip de vânzare-cumpărare. Pentru definirea exactă a calității ca și a metodelor de verificare, se face referire la condițiile standard a asociațiilor profesionale de specialitate, fiind admise numai abateri minime de la calitatea standard prevăzută.

c) *Unitățile de măsură în tranzacțiile de bursă*, care au rolul de uniformiza cantitatea mărfurilor sau efectelor ce se comercializează prin bursă, poartă denumirea de “contract” sau “lot” (Contractul ca unitate de măsură nu trebuie confundat cu cel multilateral). Tranzacțiile se încheie numai pentru unitatea de măsură sau un multiplu al acesteia. Fiecare contract are caracterul *unei tranzacții separate cu decontare distinctă*. Uniformizarea cantităților în cadrul afacerilor de bursă a fost determinată de interesul bursei de a asigura operativitate maximă în realizarea tranzacțiilor.

d) *Termenele ce se tranzacționează la bursă* sunt limitate, de regulă, la o lună calendaristică, iar în cadrul lunii termenul se stabilește: pentru sfârșitul lunii (“*per ultimo*”) sau pentru mijlocul lunii (“*per media*”).

e) *Modul de cotare a prețurilor* stabilește moneda în care fixează prețul de tranzacție (de obicei moneda țării pe teritoriul căreia se găsește bursa). Modul concret de exprimare al prețului diferă de la o bursă la alta, în funcție de unitățile de măsură folosite.

f) *Lichidarea operațiunilor* definește procedura de executare a contractelor comercializate în cadrul unei burse. Astfel, orice vânzare la bursă se poate lichida fie prin livrarea efectivă a mărfii la expirarea poziției, fie prin cumpărarea unei cantități egale pe aceeași poziție. În cadrul operațiunilor speculative cu primă, lichidarea lor poate avea loc prin “abandonarea primei”, dacă cel implicat nu dorește executarea contractului.

g) *Obligațiile financiare pentru participanții la activitatea bursei* se referă la fondurile de rezervă - *marjele* - pe care trebuie să le depună brokerii la deschiderea operațiunilor și la rezervele variabile, în cazul în care piața evoluează contrar așteptărilor; firmele de brokeri la rândul lor, solicită de la clienți constituirea fondurilor pentru aceste rezerve. Fondurile respective sunt imobilizate temporar pentru garantarea executării în condiții corespunzătoare a obligațiilor asumate, iar aceste sume pot beneficia de dobânzi, în anumite condiții. Operatorii se adresează brokerilor prin intermediul cărora vor depune o marjă, o sumă de bani sau valori mobiliare ca garanție, în medie 10% din valoarea contractului. Pierderile și câștigurile înregistrate zilnic - *marje de variație* - sunt scăzute, respectiv adăugate depozitului inițial. Dacă soldul contului scade sub un anumit nivel - *marja de siguranță* - ca urmare a unei scăderi persistente de preț (curs), brokerul va face un “apel de marjă” pentru a reconstitui suma inițială. Dacă partea vizată nu răspunde la acest apel, respectiv nu întreprinde

garanția (pentru ca ea să reprezinte în continuare 10% din valoare) în termenul prevăzut, de regulă, cu o oră înaintea începerii operațiunilor din ziua următoare, se dispune lichidarea contractului (poziției) la primul curs al următoarei ședințe de bursă și se scade eventuala pierdere din soldul contului de marjă. Dacă tranzacția i-a adus câștig, clientul poate solicita brokerului plata acestui câștig înainte de lichidarea contractului. Depozitul inițial făcut de client, se restituie acestuia, la lichidarea contractului, mai puțin pierderile sau comisioanele specifice operațiunii. La lichidarea poziției, brokerul face un decont în care prezintă clientului bilanțul afacerii și comisionul pentru serviciile sale; câștigul sau pierderea se înregistrează (suportă) în contul clientului.

h) *Condițiile contractului tip de vânzare-cumpărare.* În scopul simplificării la maxim a activității bursei, s-a elaborat un contract tip de vânzare-cumpărare conținând clauze standard privind marfa care se livrează în cadrul unei operațiuni angajate la bursă. Rezultă că toate elementele activității la bursă sunt uniformizate și bine precizate, participanților rămânându-le numai să indice brokerului *calitatea* sa de vânzător sau cumpărător, să indice *cantitatea* (numărul de contracte) și *limita de preț*.

Ordinele de execuție, care se transmit firmei broker, pot fi de mai multe feluri, după dorința clientului (vânzător sau cumpărător) și anume:

- *un ordin valabil până în momentul revocării.* Un astfel de ordin este dat, de regulă, pentru a cumpăra sau a vinde o cantitate nedefinită la un preț limită, indicat de client brokerului său;
- *un ordin de cumpărare sau vânzare la un preț în scădere-urcare* pentru o cantitate limitată;
- *un ordin de cumpărare sau vânzare la un preț fix* cu o margine de discuție pentru broker;
- *ordin de oprire a pierderii*, prin care brokerului i se cere să vândă sau să cumpere, pentru lichidarea unei poziții deținute și care, în condițiile date, produce pierdere.

Casa de clearing. Garantarea tranzacțiilor încheiate la bursă se asigură prin intermediul casei de clearing sau de compensație. Aceasta este o asociație de persoane fizice sau juridice, membre ale bursei, care garantează necondiționat că orice tranzacție efectuată de membrii bursei, va fi onorată conform prevederilor contractului. Cumpărătorii și vânzătorii de contracte nu-și creează obligații financiare între ei, ci fiecare își creează obligații la casa de clearing, care apare în calitate de cumpărător sau vânzător pentru marfa tranzacționată.

Casa de clearing se substituie astfel în “*cealaltă parte*”: cei care au vândut pe ringul bursei au drept cumpărători nu pe brokerul care a cumpărat și a confirmat în scris acest lucru la sfârșitul sesiunii, ci casa de clearing, iar cei care au cumpărat pe ring au drept vânzător aceeași casă de clearing. Casa de clearing asigură și *lichidarea tehnică a tranzacției*, comunicând, la scadența contractului, numele cumpărătorului și vânzătorului. Aceasta poate interveni și pentru *limitarea fluctuațiilor excesive ale cursurilor*. În cazul când piața este perturbată de anumite evenimente, casa de clearing poate suspenda tranzacțiile la bursă pe o perioadă determinată sau fixa ecarteri maxime în raport cu cotațiile precedente. Rolul casei de clearing în garantarea îndeplinirii obligațiilor asumate și în asigurarea flexibilității tranzacțiilor se evidențiază cu precădere în operațiunile la termen.

Capacitatea financiară a casei de clearing de a garanta necondiționat executarea obligațiilor din fiecare tranzacție are la bază: garanțiile inițiale depuse pentru fiecare contract; fondurile de garanție depuse la membrii casei de clearing; veniturile realizate de casa de clearing din taxele percepute pentru servicii prestate pentru fiecare membru, peste nivelul cheltuielilor sale administrative; răspunderea solidară a tuturor membrilor, bazată pe o cotă parte din totalul tranzacțiilor făcute într-o anumită perioadă.

Fiecare membru al casei de clearing este obligat ca pentru soldul net al contractelor sale la termen, să depună un depozit, o rezervă (marjă). În plus, pentru fiecare tranzacție la care înregistrează o diferență negativă, datorită evoluției ulterioare a prețurilor, este obligat să depună o marjă suplimentară, variabilă, calculată, de asemenea, la soldul net al pozițiilor sale.

6.3. Tranzacțiile de bursă

Prețurile la care se încheie tranzacțiile la bursă poartă denumirea generică de *cotații* sau *cursuri*. Nivelul cotațiilor se stabilește zilnic, atât pentru tranzacțiile “la vedere”, cât și pentru cele “la termen”.

Înregistrarea și transmiterea cotațiilor zilnice are importanță nu numai pentru tranzacțiile ce se încheie în cadrul burselor, ci și pentru întreaga situație a prețurilor de pe piețele de mărfuri și valori, întrucât cotațiile sunt considerate *prețuri de bază* pentru un număr foarte mare de mărfuri, valori în jurul cărora se stabilesc prețurile tranzacțiilor ce se încheie în afara burselor, pe diverse piețe.

Cotațiile zilnice de bursă, care se dau publicității, se stabilesc după încheierea activității, pe baza cotațiilor realizate cu prilejul încheierii tranzacțiilor zilei. Ele sunt aduse la cunoștința publicului prin afișarea în localul bursei, prin publicarea în presă, în buletinele oficiale de cursuri etc. Publicarea cotațiilor cuprinde o listă a mărfurilor tranzacționate la bursă, cu indicarea cotațiilor medii pe baza cărora s-au încheiat tranzacțiile în ziua respectivă, fără a se face referire la cotațiile efective.

Cotațiile de bursă pot fi clasificate după mai multe *criterii*:

Din punct de vedere al realizării tranzacțiilor de bursă, cotațiile sunt: efective și nominale.

a) *Cotațiile efective*, se stabilesc pe baza tuturor tranzacțiilor încheiate într-o perioadă dată sau a tranzacțiilor selectate pentru caracterizarea situației pieței; ele constituie baza prețului mondial la mărfurile de bază și influențează sensibil prețul altor mărfuri; la bursele de valori cotațiile efective produc influențe hotărâtoare asupra evoluției pieței valutare-financiare-internaționale.

b) *Cotațiile nominale* sunt prețurile mărfurilor care cotează curent la bursă, pentru care însă nu s-au încheiat tranzacții din lipsă de cerere sau ofertă, într-o perioadă de cel mult câteva zile. Dacă inactivitatea pentru un produs este de numai o zi sau două, cotația nominală se fixează în funcție de ultimul nivel al cotației efective. În cazul în care perioada de inactivitate este mai îndelungată, pe lângă nivelul de încheiere se iau în considerare și tendințele manifestate la mărfurile apropiate, care au cotelat în acea perioadă.

După modul de calcul, cotațiile pot fi: medii, limită și de lichidare.

a) *Cotațiile medii* reprezintă media prețurilor unei mărfi pentru care s-au încheiat tranzacții la bursă, în cazul cotațiilor efective, sau media prețurilor la care mărfurile au fost oferite sau solicitate, în cazul cotațiilor nominale.

b) *Cotațiile limită* reprezintă, pe de o parte, media prețurilor maxime, iar pe de altă parte, media prețurilor minime ale mărfurilor comercializate la bursă. De obicei, nici cursurile de deschidere și de încheiere și nici cele medii ale zilei încheiate nu sunt reale, ele având rolul de a caracteriza situația pieței, servind totodată ca bază de decontare a tranzacțiilor la termen și de evaluare a riscurilor ce caracterizează diferite tranzacții.

c) *Cotațiile de lichidare* sunt publicate de casele de compensație sau de oficiile de decontare, în vederea facilitării lichidării tranzacțiilor la termen. Acestea reprezintă, de regulă, diferențele de cursuri pentru tranzacțiile la termen și au întotdeauna un caracter oficial. La unele burse se stabilește și creșterea sau scăderea maximă a cotațiilor permise de regulament pentru o singură ședință - *limit up/down*.

Ținând seama de *momentul publicării*, cotațiile pot fi: oficiale și neoficiale.

a) *Cotațiile oficiale* sunt anunțate după încheierea sesiunii de dimineață.

b) *Cotațiile neoficiale* sunt publicate după încheierea sesiunii de seară și nu sunt luate în considerare la încheierea contractelor pe termen lung, dar sunt un indiciu pentru tendința prețurilor din ziua următoare.

Publicațiile de specialitate și unele cotidiane comunică, pe lângă cotații, și *tendința bursei*, prin care se estimează conținutul și *sensul* acțiunii factorilor care influențează asupra prețurilor și care determină evoluția viitoare a acestuia. Dacă sunt perspective de ridicare a prețurilor, tendința bursei este denumită “*solidă*” (*strong*), dacă se așteaptă o scădere a prețurilor, ea este “*moale*” (*weak*), iar dacă nu se prevede o schimbare a acesteia atunci tendința este *menținută*.

Indici de prețuri folosiți pe baza cotelor la burse. În tranzacțiile de bursă se operează cu o serie de prețuri care poartă denumiri diferite.

a) *Basis price*, reprezintă prețul convenit între vânzătorul și cumpărătorul unei opțiuni la care aceasta devine operantă. *Basis price* este, de obicei, prețul curent al pieței pentru un produs cu termen de livrare identic cu termenul la care se vinde opțiunea.

b) *Closing price* este prețul într-un contract de bursă, stabilit la închiderea zilei.

c) *Closing range* este prețul tuturor contractelor stabilit la închiderea zilei.

d) *Delivery price* este prețul fixat de casa de clearing pentru facturarea livrărilor în executarea în natură a unui contract de bursă, dar și prețul la care contractul de bursă este decontat cu ocazia livrării.

e) *Call price* este prețul pentru fiecare lună de livrare, determinat prin strigări sau controlul președintelui.

Toate instituțiile bursiere din lume calculează și urmăresc un *indice bursier propriu*; acești indici se bucură de o atenție deosebită pe piața internațională. Firește există diferențe notabile atât în privința modului de determinare, cât și în privința forței lor de influență asupra economiei mondiale; acest din urmă aspect depinde într-o măsură decisivă de însăși standing-ul bursei respective. Cel mai relevant indice folosit la bursă, este considerat indicele *Dow Jones*. Acesta apare sub diferite forme: *Dow Jones Industrial Average*, *Dow Jones Transportation Average*, *Dow Jones Utility Average*, în funcție de domeniul de activitate pentru care se calculează¹⁰⁸.

Dow Jones Industrial Average este un indice bursier considerat “barometru” al principalei burse de pe Wall Street “New York Stock Exchange”; acesta arată, printr-o singură cifră, situația dintr-un anumit moment a pieței financiare pe care o constituie bursa de titluri de valoare (acțiuni, obligațiuni, certificate de investiții etc.). Indicele este calculat ca medie a valorii de piață, a titlurilor emise de cele 30 companii americane reprezentative, care sunt cotate la New York Stock Exchange și al căror puls este apreciat ca relevant pentru diversele ramuri industriale în care acestea acționează. Denumirea indicelui provine de la compania care a inițiat calcularea indicelui și care se constituie prin fuzionarea a două firme purtând numele celor doi asociați: *Dow* și *Jones*.

Fiecare din titlurile emise de cele 30 de companii intră, potrivit unei “chei” (sistem cifric care le face comparabile), în “coșul” de calcul al indicelui, valoarea în puncte a acestuia fiind influențată, într-o anumită măsură de evoluția prețurilor în dolari ale fiecăruia dintre titlurile respective. Valoarea în puncte, la un moment dat, a indicelui *Dow Jones* este semnificativă doar prin comparație cu valori anterioare ale acestuia. La introducerea indicelui *Dow Jones*, valoarea sa a fost considerată convențional egală cu 100 de puncte dar ulterior această valoare a crescut considerabil. Sporirea reflectă atât majorarea prețului de piață al titlurilor (ca expresie a interesului față de deținerea de titluri ale unor companii în expansiune), cât și creșterea în sine a prețului nominal al titlurilor (valoarea înscrisă pe titluri), ca efect, cel puțin în parte, al deprecierei inflaționiste a dolarului.

Scăderea indicelui exprimă reducerea prețurilor de piață ale titlurilor componente (sau ale unora din ele), în urma unor dificultăți ale companiilor sau efectele unor evaluări economice ori financiar-monetare nefavorabile¹⁰⁹. Indicele *Dow Jones* este urmărit de oamenii de afaceri din întreaga lume, aceasta cu atât mai mult cu cât experiența a arătat că scăderile importante ale indicelui *Dow Jones* au marcat declanșarea unor fenomene de criză sau a unor crize economice în toată regula.

Indicele Financial Times, folosit de bursa de valori din Londra, apare sub trei forme: *Financial Times All-Share Index*, bazat pe cotațiile zilnice ale acțiunilor a 150 de firme engleze; *Financial Times Industrial Ordinary Share Index*, determinat pe baza cotațiilor acțiunilor a 30 de societăți

¹⁰⁸ Pascal Gorby - *Les indices boursiers*, PUF, 1990, Paris, pag. 39-45.

¹⁰⁹ Pe fondul unor creșteri sistematice, indicele *Dow Jones* a cunoscut de-a lungul anilor, permanente oscilații, uneori abrupte. Astfel, la începutul anilor ‘50, indicele avea valori cuprinse între 350 și 500 de puncte, cu scăderi, în unele perioade sub 300 de puncte. În anii ‘60 valorile au crescut la 600-700 puncte, înregistrându-se, însă și reculuri temporare sub 550 puncte. În anii ‘70, indicele a trecut, pentru prima dată, de 1.000 puncte, scăzând adeseori însă sub 700 puncte și chiar sub 600 puncte. În anii ‘80, indicele a înregistrat o creștere puternică, urcând la 2.000 de puncte și ajungând chiar la 2.700 de puncte, dar nu atât ca efect al unor evoluții economice favorabile, ci al unor tendințe specifice cu caracter speculativ. În octombrie 1987, la cea mai substanțială scădere intervenită într-o singură zi (19 oct. - de la 2.247 puncte la 1.724 puncte în numai 7 ore) de peste 500 puncte (peste 22%) din întreaga istorie a bursei newyorkeze; în ianuarie 2018, valoarea indicelui a sărit pentru prima dată de valoarea de 26.000 puncte, oscilând la finalul anului între 24.000 și 26.000 de puncte.

reprezentative pentru industria Marii Britanii; Financial Times Actuaries Index, care are o bază mai largă de calcul decât primele două forme.

Indicele Moody (Index of Staple Commodities), indice de prețuri al materiilor prime ce sintetizează mișcarea prețurilor la 15 produse de mare interes pentru piața S.U.A. și, de fapt, pentru piața mondială: porumb, grâu, bumbac, zahăr, cafea, cacao, cauciuc, lână, mătase, porci, piei, oțel, cupru, argint, plumb. Acest indice este calculat de o societate americană privată, specializată în studii financiare.

Indicele Reuter (Reuters Commodity Index), este calculat, începând din anul 1933, de către agenția de știri cu același nume, pe baza prețurilor la 17 materii prime cu ponderi însemnate în importul Marii Britanii (grâu, bumbac, cafea, lână, porumb, orez, carne de vită, soia boabe, cacao, arahide, zahăr, cauciuc, cupru, zinc, plumb, cositor).

Pe baza cotațiilor de bursă, ONU calculează indici de prețuri: “*Price Index of Primary Commodities*” (indicele de prețuri pentru materii prime), care cuprinde primele cinci secțiuni ale nomenclatorului S.P.T.C., “*Price Index of Non-ferrous Base Metals*” calculat pentru aluminiu, cositor, cupru, nichel, plumb și zinc.

După scopul urmărit la încheierea contractului, operațiunile de bursă sunt efective, speculative și de acoperire și tranzacții cu opțiuni.

a) *Operațiunile efective* pot fi *la vedere* sau *la termen*. Cele dintâi au ca obiect tranzacții de mărfuri care, de regulă, au livrare și plată imediată numite operațiuni “spot” (la disponibil). Acestea se caracterizează prin faptul că, imediat¹¹⁰ după stabilirea prețului are loc livrarea mărfii și, respectiv, plata acesteia. Totuși, unele operațiuni efective pot fi “la termen” (*cash forward*): tranzacțiile referitoare la “marfa plutitoare”, aflată “în drum”, cele încheiate pentru mărfuri depozitate în porturi “de peste mări” sau operațiunile încheiate pentru acele mărfuri care vor fi livrate la una sau mai multe date viitoare.

Tranzacțiile efective pot fi încheiate prin înțelegeri detaliate între părți sau sunt reglementate prin contracte tip, fiindu-le specific faptul că ele se realizează în afara mecanismului tranzacțional propriu al bursei și dețin o pondere redusă în activitatea bursieră.

Operațiunile la termen (*futures*) constau în aceea că operatorii își asumă obligația de a preda (la vânzare) sau a prelua (la cumpărare) o anumită cantitate de marfă, la o dată ulterioară (1 lună, 3 luni, 6 luni etc.), la prețul stabilit în momentul încheierii contractului. La scadență, livrarea nu are loc efectiv, ci se decontează diferența de preț care s-a format la bursă între ziua încheierii tranzacției și ziua executării.

Contractele futures¹¹¹ prezintă mai multe *caracteristici*:

În primul rând, într-un *contract futures condițiile contractuale sunt standardizate* în ceea ce privește *natura activului de bază* (o anumită calitate a mărfii) și *cantitatea* contractuală, numită și unitate de tranzacții sau lot (de exemplu, 5000 busheli). Toate contractele futures pe același activ standardizat formează un *gen de contracte futures*; de exemplu, contractele pe grâu negociate la CBOT formează genul denumit *grâu futures* (engl. *wheat futures*).

Totodată, fiecare contract futures are un anumit termen de executare, mai precis o lună în care urmează să aibă loc lichidarea. Lunile de livrare sunt prestabilite și cotează la bursă, iar contractele pe un anumit activ cu aceeași scadență formează o *specie a contractului futures* pe acel activ. De exemplu, contractele pe grâu cu scadența în mai formează specia *grâu futures mai*.

Prin urmare, când vorbim de contractul futures avem în vedere mulțimea contractelor de un anumit gen și care au o anumită lună de livrare. Aceste contracte sunt reciproc substituibile pentru că obiectul lor este un activ omogen din punct de vedere calitativ, definit în mod unitar în termeni cantitativi, toate având aceeași scadență; ele sunt *contracte standardizate*.

În al doilea rând, *prețul contractelor futures se stabilește în bursă* prin procedura specifică de *negociere și contractare* a acestei piețe organizate. Prețul este expresia raportului dintre cererea și oferta pentru fiecare contract standardizat (același activ de bază, aceeași scadență) și el variază zilnic,

¹¹⁰ Nu chiar instantaneu, ci într-un termen maxim de 48 de ore.

¹¹¹ Vezi I. Popa, *Tranzacții Comerciale Internaționale*, Ed. Economică, București, 1997.

în funcție de condițiile pieței. Ca atare, valoarea contractului (dată de produsul dintre prețul unitar și unitatea de tranzacție) nu mai este fixă, ca în cazul contractului *forward*, ci este *variabilă*. De aici rezultă una din caracteristicile definitorii ale contractului futures și anume faptul că acesta *este zilnic actualizat sau "marcat la piață"* (engl. *market to market*), astfel încât pierderile uneia din părțile contractante sunt transferate ca venituri celeilalte părți.

În al treilea rând, *contractul futures poate fi executat prin livrare efectivă*, dar aceasta reprezintă *excepția* în tranzacțiile bursiere. În mod normal, cel cu poziție *long* își poate lichida poziția printr-o vânzare, în timp ce deținătorul unei poziții *short* și-o poate acoperi printr-o cumpărare. În schimb, operatorii rămași cu poziții deschise până în ultima zi de tranzacții, vor intra automat în procesul executării contractului, prin predarea activului care stă la baza acestuia.

Prin trăsăturile sale: caracter standardizat, valoare de piață și negociabilitate pe piața secundară la bursă, contractul futures se definește ca un titlu financiar (valoare mobilă), dar unul derivat, constituit pe un activ de bază, care poate fi o marfă, o valută, un instrument financiar etc.

Lichidarea contractului futures pe marfă se poate face în două modalități: prin livrare, adică prin predarea / plata mărfii, sau prin lichidarea poziției, adică prin compensare cu o operație de sens contrar.

La CBOT, fiecare contract futures are o anumită lună de livrare, când urmează să se facă executarea în natură. Firmele broker, membre ale casei de compensație, trebuie să prezinte acesteia situația clienților lor care dețin poziții deschise pentru luna respectivă. Livrarea se poate efectua în oricare din zilele lucrătoare ale lunii de livrare, la opțiunea vânzătorului.

În cazul în care deținătorul unei poziții deschise nu își anunță intenția de livrare (cu două zile înaintea ultimei zile de livrare), casa de compensație va lichida automat contractul, făcând regularizarea în ultima zi de bursă a lunii.

Lichidarea contractului prin livrare efectivă a mărfii reprezintă o cotă redusă din ansamblul tranzacțiilor futures. Cei mai mulți își închid pozițiile înainte de expirarea contractului, prin compensare, iar casa de compensație și brokerii procedează la regularizarea contractului. Contractele futures nu sunt deci o modalitate frecventă de cumpărare efectivă a unei mărfi; mai mult, ele prezintă un dezavantaj pentru cumpărător, deoarece vânzătorul este cel care are opțiunea livrării mărfii fizice. Într-adevăr, vânzătorul poate preda marfa în oricare din zilele lucrătoare din luna livrării, are latitudinea să aleagă locul livrării (oricare din punctele de livrare stabilite de bursă) și poate preda oricare din sorturile de marfă admise la contractul respectiv. Pentru cumpărare de marfă cu livrare efectivă la termen se utilizează contractele *cash forward*, încheiate în afara bursei.

Atunci când, așa cum se întâmplă în majoritatea cazurilor, deschiderea unei poziții se face nu cu intenția de a preda / primi marfa care face obiectul contractului, ci numai pentru a beneficia de diferențele favorabile de preț la bursă, clientul acționează ca un investitor care mizează o sumă de bani (marja inițială) în speranța obținerii de profit. Deoarece nivelul marjei este foarte redus în raport cu valoarea contractului, investițiile în contracte futures au un important *efect de levier*, adică sunt intens multiplicatoare. Prin urmărirea marjei curente, brokerul se asigură în fiecare zi de existența unei garanții din partea clientului care să acopere pierderile rezultate dintr-o mișcare adversă a pieței (când clientul este *long* și piața scade sau când este *short* și piața crește).

Cea mai importantă *funcție a pieței la termen* este de a-i proteja pe operatori de fluctuația prețurilor pe piața fizică, permițându-le să adopte o poziție inversă celei deținute pe această piață. Operatorii se comportă diferit pe piața la termen, după cum dețin produse fizice sau doresc să vândă marfă pe care nu o au încă. În primul caz, ei vor să-și ocrotească marfa contra unei scăderi a prețului, iar în cel de-al doilea caz, doresc să-și protejeze viitoarele achiziții de o creștere a prețurilor. Dacă operatorul adoptă pe piața la termen o *poziție de cumpărător net* (pentru a evita efectele cauzate de creșterea prețului) se spune că el deține o *poziție long*. Dacă, dimpotrivă, adoptă o *poziție de vânzător net*, se spune că deține o *poziție short*.

Pentru o mai bună înțelegere a acestor operațiuni vom ilustra în următorul exemplu¹¹² o *operațiune futures pe o poziție long*:

Să presupunem că un investitor cumpără futures 50 de contracte a 5.000 busheli grâu la 400

¹¹² Vezi I. Popa, *Tranzacții Comerciale Internaționale*, Ed. Economică, București, 1997, p. 386-387.

cenți/bu. Ținând seama de faptul că marja inițială este de 10%, la o valoare a contractului de 1.000.000 USD (50 contracte x 5000 bu x 400 cenți/bu) el va depune o marjă de 100.000 USD.

Cum pe parcursul derulării operațiunii valoarea contractului variază în raport cu evoluția prețului la grâu, brokerul urmărește zilnic menținerea unei marje curente suficient de mare pentru a asigura acoperirea riscurilor legate de tranzacție. Marja curentă (m_c) se calculează în felul următor:

$$M_c = G_e + P - P'$$

unde:

- G_e - garanția *cash* depusă inițial;
- P - profituri din pozițiile deschise;
- P' - pierderi din pozițiile deschise.

În cazul prezentat mai sus pot să apară două situații, după cum prețul grâului este în creștere sau în scădere.

Curs în creștere. Dacă prețul grâului sporește la 450 cenți/bu, valoarea contractului ajunge la 1.125.000 USD (250.000 bu x 450 cenți/bu) iar, în urma marcării la piață, clientul câștigă 125.000 USD ((4,50-4,00) USD x 50 contracte x 5.000 bu); ca atare, marja curentă se ridică la 225.000 USD (100.000 G_e + 125.000 profit). Investitorul va primi automat în cont 112.500 USD (125.000 USD (profit) - 12.500 USD (suplimentar pentru garanție)), sumă ce reprezintă excedentul de marjă. Într-adevăr, la valoarea curentă de 1.125.000 USD, marja sa trebuie să fie de numai 112.500 USD (adică 10 %), restul fiind la dispoziția clientului.

În această situație, investitorul poate să aleagă între mai multe posibilități:

- să retragă total (sau parțial) fondurile rămase la dispoziția sa;
- să cumpere cu excedentul de marjă alte contracte futures; în cazul de mai sus, cu 112.500 USD poate să mai achiziționeze încă 50 de contracte. (La această valoare a marjei el poate cumpăra contracte în valoare de 1.125.000 USD, iar cum prețul unui contract este de 4,50 USD/bu x 5.000 bu, rezultă 1.125.000 USD / (4,50 USD/bu x 5.000 bu) = 50 contracte).

- să lichideze poziția sa deschisă, vânzând cele 50 de contracte cumpărate inițial și rămânând cu un câștig net de:

$$(4,50 - 4,00) \text{ USD} \times 250.000 \text{ bu} = 112.500 \text{ USD},$$

la care se adaugă cei 100.000 USD reprezentând garanția restituită.

Se observă că, mizând 100.000 USD ca garanție, investitorul poate obține un profit de 112.500 USD; dacă deducem costurile, să zicem, 2.500 USD¹¹³, rezultă o rată a profitului de 110%.

Curs în scădere. În cazul în care cursul scade, cel care deține o poziție long va fi dezavantajat. Dacă, de exemplu, cursul ajunge la 380 cenți/bu, marja clientului se reduce la 50.000 USD, deoarece din suma cash depusă inițial (100.000 USD) se deduce rezultatul marcării la piață:

$$(4,00 - 3,80) \text{ USD} \times 250.000 \text{ bu} = 50.000 \text{ USD}$$

Dar, la valoarea curentă a contractului de:

$$3,80 \text{ USD} \times 250.000 \text{ bu} = 950.000 \text{ USD}$$

el ar trebui să aibă o marjă de 95.000 USD (10 %). Deoarece marja clientului a scăzut sub 3/4 (adică 7,5 % din valoarea contractului) din nivelul stabilit pentru marja inițială (50.000 USD/950.000 USD = 5,3 %), casa de compensație solicită o marjă suplimentară din partea brokerului, iar acesta face un apel în marjă la adresa clientului. În cazul nostru, clientul va trebui să depună încă:

$$3,80 \text{ USD/bu} \times 250.000 \text{ bu} \times 10 \% - 50.000 \text{ USD} = 45.000 \text{ USD}$$

Dacă investitorul face această depunere, el se va încadra în nivelul marjei și își va putea menține poziția long pe cele 50 de contracte (dar cu prețul unei cheltuieli suplimentare, expresie a pierderii înregistrate la tranzacția la termen).

Apelul în marjă are ca scop compensarea cu o garanție suplimentară a deteriorării poziției clientului ca urmare a evoluției nefavorabile a cursului bursei. Dacă investitorul nu răspunde apelului în marjă, brokerul va lichida o parte din contractele acestuia, vânzând futures în contul clientului și restabilind nivelul de garanție impus.

În exemplul dat, brokerul trebuie să vândă cel puțin două contracte, în urma operațiunii

¹¹³ În toate cazurile trebuie însă să se țină seama și de costurile operațiunii, reprezentate de comisioane și taxe

respective rămânând cu o poziție long în valoare de:

$$48 \text{ contracte} \times 5.000 \text{ bu} \times 3,80 \text{ USD/bu} = 912.000 \text{ USD}$$

și cu o marjă curentă de:

$$50.000 \text{ USD} + 2 \text{ contracte} \times 5.000 \text{ bu} \times 3,80 \text{ USD/bu} = 88.800 \text{ USD}$$

ceea ce înseamnă că marja reprezintă o garanție de 9,7% din valoarea contractului.

Între cotațiile la termen și cotațiile spot din tranzacțiile la disponibil există o anumită *corelație*. Astfel, în general, cotațiile la termen sunt superioare celor la disponibil, diferența dintre ele fiind denumită *contango* (report). Mărimea acestuia reflectă cheltuielile cu finanțarea, depozitarea și asigurarea mărfii pe perioada de valabilitate a contractului la termen. Uneori, când au loc reduceri ale producției, calamități naturale, scăderea masivă a stocurilor, achiziții mari de produse (materii prime) de către fabricanții de produse finite (de exemplu, din metal), prețurile spot pot fi mai mari decât cele la termen. În acest caz avem de a face cu o “piață inversă”, iar diferența dintre cotația spot și cea la termen se numește *backwardation* (deport). Spre deosebire de contango, mărimea backwardation-ului nu poate fi prevăzută. *Contango, reprezintă o diferență pozitivă între cotațiile la termen și cele la disponibil* (cotația la disponibil fiind mai mică), în timp ce backwardation este o diferență negativă (cotația la disponibil fiind mai mare).

b) *Operațiuni speculative*. Aceste operațiuni urmăresc obținerea unui câștig ca urmare a diferențelor de preț între momentul încheierii contractelor și momentul lichidării lor. Operațiunile speculative la termen se clasifică, după *speranța operatorilor într-o anumită tendință a bursei*, în: “a la hausse” (la creștere) și “a la baisse” (la scădere).

- *Operațiuni “a la hausse”* constau în faptul că inițiatorul acesteia cumpără marfa la o anumită dată (t_0), iar livrarea/plata se va face ulterior (t_1); el speră că în intervalul $t_0 - t_1$ (de la cumpărare până la livrare) prețul va crește. Dacă previziunea sa se realizează, el revinde marfa în momentul livrării (t_1) la prețul mai mare al zilei, înregistrând astfel un câștig.

- *Operațiunea “a la baisse”* constă în aceea că operatorul vinde marfa la o anumită dată (t_0) cu termen de livrare ulterior (t_1); el estimează o scădere a prețului în acest interval. Dacă previziunea sa se adevărește, speculantul va câștiga, întrucât poate cumpăra marfa, pe care s-a angajat să o livreze, la prețul mai mic la scadență (t_1).

Aceste două tipuri de operațiuni stau la baza tuturor tranzacțiilor de bursă cu caracter speculativ.

Operațiunile speculative mai pot fi: *operațiuni ferme și operațiuni condiționate*.

- *Operațiunile ferme* constau în faptul că cele două părți contractante convin să-și îndeplinească fără rezerve, după o anumită perioadă de timp, obligațiile asumate prin contract, indiferent de rezultatele cu care acestea se finalizează.

- *Operațiunile condiționate* presupun corelarea îndeplinirii obligației la termen, de anumiți factori. Aceste obligațiuni, la rândul lor, sunt de mai multe feluri: operațiuni cu *primă (reziliabile)*, *report*, *deport* și *stellage*.

Operațiunile cu primă se caracterizează prin faptul că vânzătorul sau cumpărătorul își rezervă dreptul de a rezilia contractul, achitând o sumă de bani, numită *primă*, în cazul în care previziunea referitoare la evoluția prețului nu s-a îndeplinit. Astfel, la scadență, cumpărătorul are dreptul să cumpere efectiv marfa sau să renunțe la contract, abandonând vânzătorului o primă. Vânzătorul nu acceptă să rămână la libera alegere a cumpărătorului decât dacă beneficiază de un curs mai ridicat față de cursul la termen practicat în acel moment; el tratează deci prin intermediul unui ecart de curs. Contractul cu primă are scadență fixă. Valoarea primei nu este lăsată la libera apreciere a părților, Casa de clearing normalizează și revizuieste periodic valoarea primelor.

După cum vânzătorul sau cumpărătorul își rezervă dreptul de a rezilia contractul, operațiunea poate fi: cu primă simplă “a la baisse” - vânzătorul își rezervă dreptul rezilierii; cu primă simplă “a la hausse” - cumpărătorul are acest drept al rezilierii; cu primă dublă (dublă opțiune) speculantul se poate declara *la scadență* fie vânzător, fie cumpărător, în funcție de evoluția prețurilor, și apoi poate opta pentru finalizarea sau rezilierea contractului.

Operațiunile cu primă à la hausse. Cumpărătorul plătește o primă convențională și își

cumpără dreptul de a opta fie pentru livrare, fie pentru realizarea contractului. De exemplu, prețul unui produs este de 70 dolari și prima este de 3 dolari. Speculatorul cumpără la termen la prețul de 73 dolari, din care prima este de 3 dolari. Acest preț se scrie $73/3$ și se citește 73 din care 3. Cu un anumit termen înainte de scadența livrării, el trebuie să-și formuleze opțiunea de a cumpăra sau de a rezilia contractul. Să presupunem că termenul de opțiune este 15 august, iar cel de livrare 1 septembrie. Dacă la 15 august (sau până la 15 august) prețul crește la 74, 75, 76, ..., cumpărătorul se va declara pentru executarea contractului, întrucât el realizează un câștig dintre prețul la care a cumpărat și prețul pe care îl poate obține din vânzarea propriului contract la prețul majorat. Dacă prețul scade sub 70 dolari, cumpărătorul va abandona prima și va ieși din contract. Dacă prețul va fi de 70 de dolari îi va fi indiferent dacă reziliază sau nu contractul întrucât pierderea va fi tot de 3 dolari. Între 70 și 73 dolari va opta pentru executarea contractului pierderea fiind mai mică de 3 dolari. Dacă prețul va fi de 73 dolari, el va cere executarea contractului neavând nici câștig, nici pierdere.

Operațiuni cu primă à la baisse. Vânzătorul plătește o primă convențională și își cumpără dreptul de a opta fie pentru executarea contractului, fie pentru rezilierea lui la un termen anterior termenului de executare, abandonând prima. De exemplu, prețul unui produs este de 80 dolari și prima este de 4 dolari. Speculantul încheie un contract prin care se angajează să vândă produsul respectiv, peste trei luni, la prețul de 78 dolari. Cu 15 zile înainte de livrare el se angajează să opteze fie pentru executarea contractului, fie pentru reziliere. Dacă la data opțiunii prețul a scăzut sub 78 dolari la 75, 74, 73, ..., el va opta pentru executare întrucât va cumpăra propriul contract la un preț mai mic decât cel de vânzare, realizând un beneficiu. În cazul în care la data opțiunii prețul va fi mai mare de 80 dolari el va abandona prima și va ieși din contract. Dacă prețul va fi de 80 dolari, îi va fi indiferent dacă cere executarea sau realizarea, pierderea fiind aceeași de 4 dolari. Dacă prețul va fi între 78 și 80, va cere executarea contractului, pierderea fiind mai mică de 4 dolari, iar dacă va fi de 78 va cere, de asemenea, executarea întrucât nu va avea, nici pierdere nici câștig.

Operațiuni cu primă dublă. În cazul unor asemenea operațiuni, speculantul se va declara cumpărător sau vânzător în ziua lichidării. De exemplu, dacă în ziua încheierii operațiunii prețul este de 50 dolari, iar prima este de 2 dolari, în ziua opțiunii el va opta ori să vândă cu 48 ori să cumpere cu 52 dolari. Dacă prețul crește la 53, 54, 55, ..., se va declara cumpărător. Dacă prețul scade la 47, 46, 45, ..., se va declara vânzător. Se va declara cumpărător și în cazul în care prețul va fi de 52 neavând câștig. La prețul de 51 are pierdere mai mică decât prima, iar la 50 pierderea este egală cu prima și în consecință se va declara tot cumpărător. La scăderea prețului sub 50 se va declara vânzător, având o pierdere mai mică decât prima, iar scăderea prețului la 48 nu-i aduce nici câștig, nici pierdere și se va declara tot vânzător.

Operatorul care la scadență nu-și vede îndeplinită previziunea inițială referitoare la evoluția prețului are posibilitatea de a efectua și alte tipuri de operațiuni (după cum urmează).

Operațiunea report este inițiată de cumpărătorul “a la hausse”. Ea presupune preluarea mărfii la termenul stabilit și punerea ei în gaj pentru obținerea de credite pentru plata sau mobilizarea propriilor fonduri, speculantul așteptând în continuare creșterea prețurilor.

Operațiunea deport este inversă operațiunii report, fiind inițiată de vânzătorul “a la baisse”.

Operațiunea “stellage” presupune existența a două poziții diferite: cea a vânzătorului de stellage, care mizează pe stabilirea prețurilor între două limite fixate în prealabil și a cumpărătorului de stellage, care “preia acest stellage”, presupunând o variație a prețului în sensul creșterii sau scăderii lui dincolo de aceste limite. La scadență, cumpărătorul poate alege între o cumpărare la prețul cel mai mare sau o vânzare la prețul cel mai mic prevăzut în stellage.

Filiera este o operațiune la termen, în care marfa achiziționată de cumpărătorul la termen este vândută înainte de ziua lichidării prin mai multe *operațiuni succesive*. În ziua lichidării, ultimul cumpărător se adresează vânzătorului inițial pentru executarea vânzării. Pentru a ține evidența trecerii mărfurilor de la un cumpărător la altul se întocmește un document denumit filieră (“*notice of delivery*”). Acest document, admis de vânzătorul inițial, este un titlu la ordin, care reprezintă o cantitate de marfă livrată la un anumit termen și care se transmite prin gir sau andosare. Filierile se întocmesc pe loturi sau partizi de mărfuri. În ziua lichidării, ultimul posesor obține livrarea prin casa

de lichidare, iar aceasta decontează, prin cumpărătorii intermediari, diferențele de preț, adică diferența dintre prețul cu care fiecare dintre ei a cumpărat și cel la care a vândut mai departe lotul de marfă. Uneori se întâmplă ca filiera, în evoluția ei, să fie răscumpărată de vânzătorul inițial (creatorul filierei), nemaivând loc nici o deplasare de marfă. În decontările cumpărătorilor intermediari se stabilesc numai profiturile, respectiv pierderile acestora.

c) *Operațiuni de hedging* (de acoperire)

Definiția cea mai concentrată a operațiunii de hedging este asigurarea prețului la bursa de mărfuri printr-o operațiune inversă celei de cumpărare sau vânzare.

În esență orice operațiune de hedging pornește de la ideea de a fi protejat împotriva riscurilor de preț la o anumită marfă, pe o perioadă determinată de timp. Luăm ipoteza că deținem o cantitate apreciabilă de marfă de bursă și ne propunem să-i asigurăm protecție față de o posibilă reducere a prețului, deci o protecție a valorii ei de inventar pe o perioadă de 10 luni. În situația că vindem cantitatea de marfă disponibilă prin contracte “futures”, cu livrare peste 10 luni ne creăm un caz favorabil, de a fi în măsură să alegem prețurile de vânzare convenabile și să realizăm ceea ce se numește deschiderea unei operațiuni de hedging. Dacă în decursul acestor 10 luni are loc un declin al prețurilor pe piața fizică, atunci același declin se va realiza și la contractele “futures”. Profitul ce se înregistrează la bursă prin cumpărarea la un preț mai scăzut a contractelor anterioare de vânzare este aproximativ egal cu pierderea pe piața fizică pe care o neutralizează. Dacă însă presupunem că prețurile la marfa disponibilă în loc să scadă au crescut, atunci, în acest caz, profitul ce se realizează pe piața fizică este anulat de pierderea înregistrată la cumpărarea contractelor “futures” la prețuri superioare celor vândute.

Întrucât în mod practic prețurile dintr-un contract “futures” fluctuează în paralel cu cele de pe piața fizică la aceeași marfă, hedgingul se va realiza:

- fie prin vânzarea unuia sau mai multor contracte “futures” în scopul eliminării sau cel puțin diminuării riscului de reducere a valorii mărfii deținute pe piața fizică;
- fie prin cumpărarea unuia sau mai multor contracte “futures” în vederea eliminării sau cel puțin diminuării riscului unei posibile majorări a valorii mărfii nedeținute încă, dar care urmează să fie contractată în mod cert.

Astfel, avem cele două tipuri de operațiuni de hedging: short hedging și long hedging (vezi și subcapitolele 5.4.2. și 5.5.4.).

Short hedging (hedging de vânzare) - această operațiune constă în vânzarea la termen a întregii cantități de marfă al cărei nivel de preț dorim să-l păstrăm. Contractul la bursă se va încheia la nivelul cotației din momentul semnării lui. Apoi întreaga cantitate vândută va fi răscumpărată de la bursă printr-unul sau mai multe contracte pentru cantități fracționale în funcție de necesități practice.

Ilustrăm în continuare un exemplu¹¹⁴ de short hedging construit prin tranzacții încheiate în scopul eliminării sau cel puțin a reducerii riscurilor ce ar rezulta din fluctuațiile adverse de preț pe perioada stocării mărfii.

Se presupune că la data de 1 iulie, proprietarul unui siloz cumpără de la un fermier cantitatea de 5.000 busheli de grâu la prețul de 4,25 USD/bu. Acest preț a fost determinat deducându-se din cotația bursei din Chicago de 4,50 USD/bu, costurile de transport, de manipulare la siloz etc. Până în momentul în care proprietarul silozului revinde grâul, el este în poziția speculatorului, prețul pe piața grâului putând cădea brusc.

Se admite, în continuare, că de data aceasta proprietarul silozului nu intenționează să acționeze ca un speculator și că se mulțumește cu profitul ce-l realizează din operațiuni curente. El va încheia deci, la bursa din Chicago, un contract “futures” de vânzare pentru cantitatea de 5.000 busheli de grâu cu livrare, de exemplu, decembrie la 4,50 USD/bu. În momentul în care a realizat o astfel de vânzare “futures” el este “hedged”, adică asigurat.

¹¹⁴ C. Fota, *Bursa la dispoziția întreprinzătorului*, Editura Mondo-ec, Craiova, 1992, p.66-67.

Două luni mai târziu, la data de 1 septembrie, proprietarul silozului vinde unui morar cantitatea de 5.000 busheli depozitată în silozul său, dar la această dată prețurile pe piață au căzut cu 20 de cenți/bu.

Dacă proprietarul silozului nu ar fi încheiat operațiunea de hedge, pierderea ar fi fost de 20 de cenți/bu x 5.000 = 1.000 USD. În aceeași perioadă însă, prețurile “futures” la Bursa din Chicago, pentru luna decembrie au scăzut, de asemenea, cu 20 de cenți pentru fiecare bushel.

Deci vânzarea în acoperire la bursă la 4,50 USD/bu îi poate aduce acum, prin cumpărarea propriului contract, un profit de 20 cenți, care anulează pierderea de aceeași dimensiune de pe piața fizică. În cazul în care în perioada 1 iulie - 1 septembrie prețurile pe piață cresc cu 20 de cenți, atunci se înregistrează un câștig cash de 20 de cenți x 5.000 busheli = 1.000 USD, dar la bursă, prin închiderea operațiunii de hedge pierderea este tot de 1.000 USD.

În acest caz poziția “futures” s-a lichidat prin cumpărarea propriului contract întrucât prin tranzacția bursieră s-a urmărit un hedging, adică protecția valorii stocului de marfă achiziționat.

Long hedging (hedging de cumpărare) - această operațiune constă în cumpărarea la bursă a cantității de marfă necesară al cărei preț se dorește să rămână constant, apoi întreaga cantitate cumpărată va fi revândută bursei total sau fracționat, după necesități, la cotația zilei. În relația cu bursa el va înregistra câștiguri sau pierderi ce vor fi compensate cu pierderile sau câștigurile înregistrate pe piața fizică din vânzările efective.

Hedgingul nu are formule stereotipe, fiecare firmă, fiecare om de afaceri, își construiește într-o anumită manieră la bursă operațiunile de hedging în funcție de scopul urmărit și de evoluția și modificările pieței.

Iată în continuare un exemplu, preluat din Manualul de tranzacții din 1996 al Bursei române de mărfuri, în care se urmărește protejarea, prin acoperire, a fluctuațiilor nefavorabile de preț la materia primă necesară producției.

Presupunem că o unitate de morărit are în plan să cumpere 10.000 busheli de grâu în aprilie, în scopul unei funcționări continue. Managerul firmei este preocupat de faptul că prețurile ar putea crește în perioada noiembrie - aprilie. Pentru a se proteja, el hotărăște să facă uz de cunoștințele sale în domeniul bursier.

Managerul apelează la un broker de pe piața unei burse de mărfuri, intenționând să realizeze un hedging. Astfel, el își deschide o poziție pe piața futures, de sens contrar poziției de pe piața cash, vânzând contracte futures, pentru grâu, cu data expirării în luna mai.

În momentul respectiv, pe piața cash prețul este de 3,45 USD/bu, iar prețul pe piața futures este de 3,60 USD/bu.

În aprilie, managerul va proceda la achiziționarea de pe piața cash locală a cantității de grâu dinainte stabilită, prețul fiind de 3,65 USD/bu. Diferența (3,65 - 3,45 = 0,20) este recuperată prin offsetarea poziției de pe piața futures, unde prețul a ajuns la 3,95 USD/bu.

Aționând ca un long hedging, el nu numai că a protejat prețul, dar a realizat și un profit de 0,15 USD/bu (3,95 - 3,60 = 0,35; 0,35 - 0,20 = 0,15).

Fișa de calcul a managerului arată astfel:

P i a ț a		
	C a s h	F u t u r e s
1noiembrie	Prețul actual la grâu este de 3,45 USD/bu	Cumpăr două contracte la un preț de 3,60 USD/bu
15 aprilie	Cumpăr 10.000 busheli de grâu la prețul de 3,65 USD/bu	Vând cele două contracte la prețul de 3,95 USD/bu
Rezultat	-0,20 USD/bu	+0,35 USD/bu
Rezultat net	-0,20+0,35 = +0,15 USD/bu	

Rezultat:

Prețul cash de achiziție	3,65
Câștigul/pierderea înregistrată pe piața futures	-0,35
Prețul net de achiziție	3,30 USD/bu

În operațiunile de hedging este importantă noțiunea de “bază a prețurilor” deoarece în funcție de aceasta se iau deciziile de efectuare a acestor tranzacții. *Baza* este mărimea cu care într-o anumită zi, prețul local cash al unei mărfi diferă în raport cu prețul futures curent pentru o anumită scadență.

Baza e formată din două componente. Mai întâi, mărimea cu care prețul local al operatorului este mai redus decât prețul cash la bursă. Această mărime depinde de cheltuielile de transport (cu cât distanța de locul bursei e mai mare, cu atât diferența e mai mare). Cea de-a doua componentă este diferența dintre prețul spot la bursă și prețul futures al aceleiași mărfi (pentru scadența cea mai apropiată). Această diferență depinde de mai mulți factori: cheltuielile de depozitare, cele de manipulare a mărfii, marja de profit a vânzătorilor. Prin urmare,

$$\text{Baza} = \text{prețul cash local} - \text{prețul futures}$$

De exemplu, dacă într-o anumită zi prețul futures martie la grâu la CBOT este de 2,50 USD/bu, prețul spot la Chicago este de 2,44 USD/bu și prețul spot local este de 2,20 USD/bu, baza este de 30 cenți/bu. Ea este formată din 0,24 USD/bu cheltuieli de transport și 0,06 USD/bu cheltuieli de depozitare, manipulare și marja de profit.

Dacă cererea pentru grâu *spot* crește sau oferta scade, prețul *spot* se întărește, ceea ce duce la întărirea bazei; invers, baza slăbește. Tendința firească a bazei este să se întărească, datorită reducerii cheltuielilor de stocare; pe măsura apropierii lunii de livrare, baza devine mai puternică (ceea ce se numește convergență), astfel încât în momentul și locul livrării prețul spot și cel futures sunt în mod normal identice.

Un operator care are o poziție long la contractul futures și o poziție short la marfă va pierde dacă baza se mărește și va câștiga dacă ea se micșorează. Invers, cel care are o poziție short în contractele futures și una long pe marfă, va câștiga dacă baza crește și va pierde dacă ea se micșorează. Prin urmare, un hedger nu face altceva decât să transforme riscul de preț într-un risc privind baza.

Hedgingul este o strategie indicată pentru acoperirea riscului atunci când prețurile la marfa fizică oscilează mai mult decât oscilează baza, situație care, conform studiilor empirice, este cea mai frecventă. Pe de altă parte, atunci când prețul la marfa fizică evoluează favorabil pentru operator (în cazul de mai sus crește durabil), acesta poate lichida poziția futures, rămânând cu o poziție long pe marfa și urmărind să obțină, prin vânzare, un profit comercial cât mai ridicat.

d) *Tranzacțiile cu opțiuni*. Privită în general, opțiunea poate fi definită ca un acord prin care una din părți, vânzătorul opțiunii (option seller, writer), acordă celeilalte părți, cumpărătorul (option buyer, holder), *dreptul, dar NU și obligația*, de a cumpăra sau vinde un activ (marfă sau titluri financiare), în anumite condiții de preț și la un termen determinat.

Principalele *caracteristici* ale tranzacțiilor cu opțiuni în bursă sunt următoarele:

- *Contractul-tip*. Se încheie contracte într-o formă standardizată, stabilită, de regulă, de asociațiile de brokeri/dealeri și acceptată de bursă. Obiectul contractului (opțiunii) îl reprezintă titluri financiare (acțiuni, obligațiuni) la bursele de valori sau instrumente financiare și contracte futures (la bursele de mărfuri).

- *Durata opțiunii*. Este vorba de perioada înăuntrul căreia opțiunea poate fi exercitată: data finală pentru exercitarea opțiunii se numește data expirării (*expiration date*). În practică, opțiunile se vând pentru perioadele de 30, 60, 90 de zile, pentru șase luni (cele mai frecvente) sau un an.

- *Prețul de exercitare a opțiunii*. Acest preț este stabilit de părți în momentul încheierii contractului de opțiune, reprezentând un preț fixat (de aici denumirea de *striking price*) la care se poate exercita dreptul pe care-l conferă opțiunea (*exercise price*). În principiu, acesta este cursul pieței pentru titlurile la care se referă opțiunea în momentul încheierii contractului. Pe piețele americane, deținătorii de acțiuni au dreptul să le exercite oricând până la expirare; pe piețele europene, exercitarea are loc doar în perioada (la data) expirării.

- *Prețul opțiunii*. În schimbul dreptului care i se conferă prin opțiune, cumpărătorul acesteia trebuie să plătească vânzătorului o primă (*premium*), numită și prețul opțiunii.

- *Valoarea opțiunii*. Este determinată de cursul de piață al activului (marfă, titlu financiar, indice) asupra căruia poartă opțiunea. În cazul opțiunilor americane se face distincție între valoarea intrinsecă și valoarea în timp. Valoarea intrinsecă, numită și valoarea paritară sau de executare, este

câștigul pe care îl primește deținătorul opțiunii în cazul exercitării acesteia, pe care îl suportă vânzătorul opțiunii. Când valoarea unei opțiuni este pozitivă, se spune că acesta este “în bani” (in the money). Valoarea în timp (despre care se poate vorbi numai la opțiunile americane) este valoarea suplimentară, peste cea intrinsecă a unei opțiuni care poate fi exercitată până la expirare. Ea este reflectată de suma pe care cumpărătorul ar vrea s-o plătească pentru opțiune, în speranța că în timpul duratei de viață a opțiunii prețul acesteia va crește din cauza schimbării favorabile a cursului activului la care se referă.

- *Casa de compensații (clearing)* are un rol esențial în procesul exercitării contractelor pe opțiuni. Indiferent de statutul său (instituție autonomă, în SUA, sau nu), Casa de compensații joacă rolul de cealaltă parte (contrapartidă) în toate tranzacțiile de acest fel încheiate la bursă. Pentru membrii casei de compensații această instituție deschide conturi prin care se efectuează clearingul. Toate ordinele de bursă trebuie deci să ajungă (spre a fi executate) la membrii casei de clearing. La nivelul unei case de clearing, în mod obligatoriu, numărul contractelor de cumpărare trebuie să fie egal cu cel al contractelor de vânzare;

- *Lichidarea* (executarea) contractului se poate face prin: lichidarea, exercitarea sau expirarea opțiunii:

1. *lichidarea sau închiderea poziției* (closing transaction) se realizează prin emiterea unui ordin de compensare prin care se anulează poziția inițială:

- cumpărătorul unei opțiuni de cumpărare emite un ordin de vânzare a acesteia (a opțiunii de cumpărare), în timp ce vânzătorul inițial al opțiunii de cumpărare se compensează printr-un ordin de cumpărare a opțiunii;
- în mod similar se procedează și cu ordinele de vânzare (PUT).

Toate ordinele se execută prin casa de compensație, ceea ce înseamnă că, în contul clientului, va mai rămâne doar rezultatul operațiunii (profitul sau pierderea).

2. *exercitarea opțiunii* înseamnă folosirea dreptului pe care-l are cumpărătorul asupra activului suport și se finalizează prin predarea de către vânzător a titlurilor și plata de către cumpărător a prețului de exercitare (convenit inițial); Casa de compensații care primește ordinele de exercitare se îngrijește de găsirea pozițiilor corespondente care să permită finalizarea în acest mod a tranzacției;

3. *expirarea* (abandonarea) *opțiunii* se produce atunci când deținătorul opțiunii își menține poziția deschisă până la scadență; după împlinirea scadenței opțiunile expirate se radiază din evidențele casei de compensații și ale firmei membre. În cazul cumpărătorului opțiunii, se înregistrează (după caz) valoarea intrinsecă (cu plus) sau pierderea finală.

La bursă există două mari tipuri de contracte cu opțiuni: de “cumpărare” - call, și de “vânzare” - put, și mai multe combinații ale acestora.

Opțiunile call (de cumpărare). Opțiunea “call” este un contract, în formă negociabilă, care dă dreptul cumpărătorului ca, într-o anumită perioadă de timp, să cumpere de la vânzătorul opțiunii un anumit număr de titluri cotate în bursă la un preț stabilit prin contract. Pe de altă parte, vânzătorul opțiunii “call” își asumă obligația de a vinde, în condițiile precizate, titlurile respective cumpărătorului opțiunii. Cumpărătorul va obține un câștig în toate situațiile în care prețul curent crește (peste cel de exercitare convenit); vânzătorul câștigă în situațiile în care prețul curent scade, dar câștigul său este limitat la nivelul “primei” pe care o poate ceda cumpărătorul (atunci când pierderea tinde să devină mai mare decât aceasta).

Opțiunile put (de vânzare) sunt contracte care dau dreptul cumpărătorului opțiunii să (re)vândă vânzătorului opțiunii un anumit număr de titluri cotate la bursă la un preț stabilit (de exercitare), într-un interval de timp.

Formele concrete ale tranzacțiilor cu opțiuni

Investitorii care doresc să intervină pe piața opțiunilor se pot situa pe una din următoarele poziții de bază:

- | | |
|-------------------|---------------------------------------|
| <i>Cumpărător</i> | - al unei opțiuni de cumpărare (CALL) |
| (poziție LONG) | |
| | - al unei opțiuni de vânzare (PUT) |

Vânzător - al unei opțiuni de cumpărare (CALL)
(poziție SHORT)

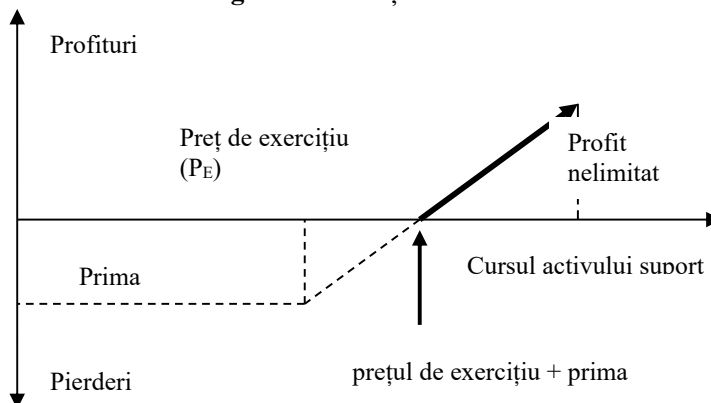
- al unei opțiuni de vânzare (PUT)

În cele ce urmează vom ilustra fiecare din aceste poziții pentru a înțelege mai bine mecanismul desfășurării tranzacției.

1) Cumpărarea unei opțiuni de cumpărare (poziție LONG CALL)

Cumpărătorul unei opțiuni de cumpărare dobândește dreptul de a deveni proprietar asupra unei unități de tranzacție (cantitate determinată din activul suport) la un preț fixat (prețul de exercițiu) în momentul încheierii contractului.

Figura 12. Poziția LONG CALL

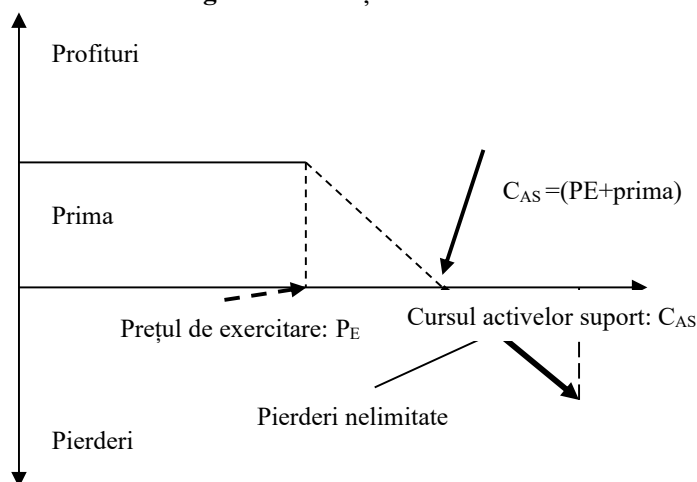


Dobândirea acestui drept se face în schimbul primei care se plătește tot la încheierea contractului. Dacă, până la scadență, cursul activelor suport crește peste nivelul prețului de exercițiu plus prima, cumpărătorul câștigă; dacă se menține între aceste limite, va pierde (prin exercitarea opțiunii) o sumă mai mică decât prima, iar dacă se înregistrează o scădere a cursului, cumpărătorul abandonează opțiunea pierzând prima. Deținătorul unei poziții long call mizează pe o creștere puternică a cursului activului de bază, situație în care el poate câștiga nelimitat. Dacă nu există creștere, sau dacă scad cursurile, acesta pierde dar limitat, pierderea maximă fiind egală cu prima plătită inițial.

2) Vânzarea unei opțiuni de cumpărare (poziția SHORT CALL)

Vânzătorul unei opțiuni de cumpărare primește, la semnarea contractului, prețul opțiunii (prima), care pentru el reprezintă un câștig dacă acțiunile de bază nu-și modifică prețul (sau dacă acestea scad).

Figura 13. Poziția SHORT CALL



În contrapartidă, acesta se angajează (până la expirarea opțiunii) să execute, la cererea cumpărătorului, contractul, adică să-i predea acestuia, în schimbul prețului negociat inițial (prețul de exercițiu), cantitatea de titluri ce constituie activul suport pe care o prevede un contract pentru o asemenea opțiune. În plus, vânzătorul de CALL trebuie să constituie la broker garanția de 30% pentru tranzacția angajată (descoperit) sau trebuie să dețină deja titlurile ce fac obiectul opțiunii respective (caz în care garanția este mai mică).

Rezultatele cu care o opțiune CALL se finalizează pentru vânzător este reprezentată în figura de mai sus.

Titularul unui contract de vânzare pentru o opțiune CALL poate câștiga o sumă cel mult egală cu prima în situațiile în care cursul acțiunilor suport este staționar sau scade, pierzând în schimb nelimitat dacă se va înregistra o creștere a cursurilor.

În sinteză deci:

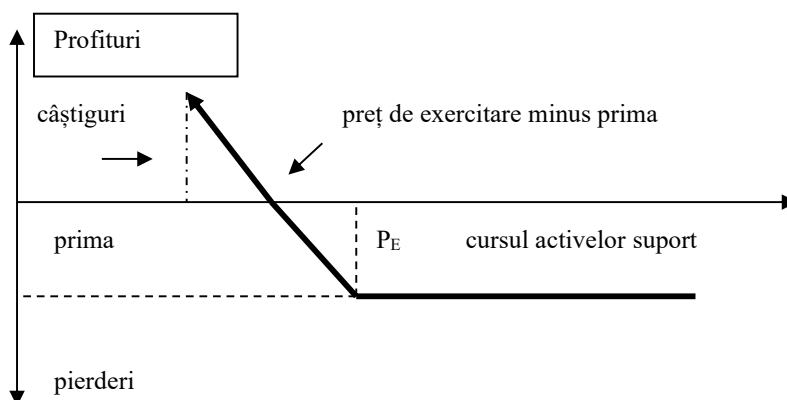
Tabel 4. Finalizarea opțiunilor CALL

Cursul activelor suport (CAS)	LONG CALL		SHORT CALL
	Opțiunea	Rezultat	Rezultat
$CAS > PE + \text{prima}$	Exercitare	Câștig nelimitat	Pierdere nelimitată
$CAS = PE + \text{prima}$	Exercitare	Nul	Nul
$PE < CAS < PE + \text{prima}$	Exercitare	Pierde mai puțin decât prima	Câștigă mai puțin decât prima
$CAS < PE$	Expirare (abandonarea poziției)	Pierde prima	Câștigă prima

3) Cumpărarea unei opțiuni de vânzare (poziția LONG PUT)

Cumpărătorul unei opțiuni de vânzare plătește prețul opțiunii (prima) vânzătorului în schimbul dreptului de a decide dacă exercită sau abandonează contractul. Cumpărătorul de PUT nu trebuie să dețină activele suport în portofoliu la angajarea acestei poziții și nici să constituie vreo garanție la broker.

Figura 14. Poziția LONG PUT



Acest cumpărător mizează pe o viitoare reducere a cursului activelor suport, astfel încât să le poată cumpăra de la bursa titlurilor la prețul zilei (mai mic) și apoi să ceară exercitarea contractului, adică să-l oblige pe vânzătorul opțiunii să le cumpere la prețul inițial (de exercitare) mai mare. Rezultatele tranzacției sunt favorabile pentru client numai dacă se produce o scădere, suficient de

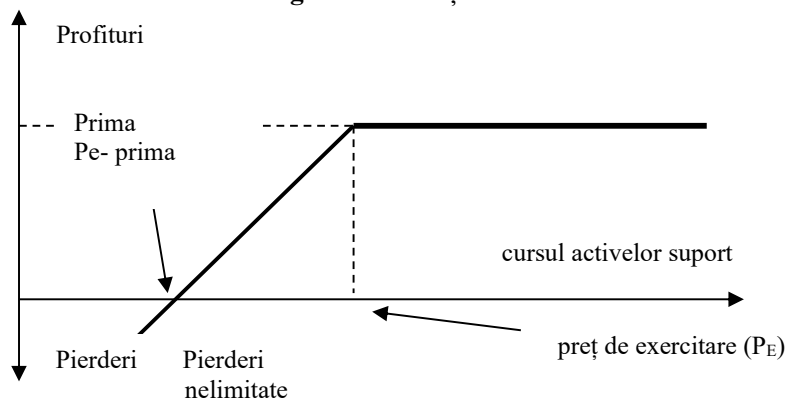
mare, a cursului activelor de bază; în toate celelalte cazuri el pierde, dimensiunea maximă a rezultatului nefavorabil fiind limitată la prima plătită inițial.

4) Vânzarea unei opțiuni de vânzare (poziția SHORT PUT)

Vânzătorul unei opțiuni de vânzare încasează prima (prețul opțiunii), dar se angajează să cumpere activul suport dacă cel ce a cumpărat opțiunea de vânzare se decide să vândă.

Vânzătorul unei asemenea opțiuni mizează pe o creștere (sau pe un nivel staționar) al cursului activelor suport în raport cu prețul de exercitare, eventualitate care-i aduce un câștig egal cu prima. Dacă însă cursul scade câștigul său se diminuează, iar dacă scăderea este sub nivelul PE minus prima - pierderile sale pot fi oricât de mari.

Figura 15. Poziția SHORT PUT



În sinteză:

Tabel 5. Finalizarea opțiunilor PUT

Cursul activelor suport	Poziția LONG PUT		Poziția SHORT PUT
	Opțiunea	Rezultat	Rezultat
$CAS > PE - \text{prima}$	Exercitare	Câștig nelimitat	Pierdere nelimitată
$CAS = PE - \text{prima}$	Exercitare	Nul	Nul
$PE - \text{prima} < CAS < PE$	Exercitare	Pierdere este mai mică decât prima	Câștigă (dar mai puțin decât prima inițială)
$CAS \geq PE$	Abandonarea opțiunii	Pierde prima	Câștigă prima

Și într-un caz și în celălalt, exercitarea, ca regulă, se realizează prin angajarea unei poziții compensatorii, casa de clearing făcând determinarea rezultatelor financiare cu care se încheie, astfel, tranzacțiile pentru clienții cumpărători sau vânzători (de opțiuni).

În cadrul tranzacțiilor care se practică pe scară largă la marile burse ale lumii, un loc aparte îl ocupă tranzacțiile cu opțiuni pe contracte futures. Acestea servesc în principal pentru protejarea împotriva riscului de preț (al activului de bază al contractului futures) ca și pentru investiții în scop speculativ (atunci când se urmărește obținerea unui profit din cumpărarea și revânzarea de opțiuni).

În funcție de natura activului de bază al contractului futures, opțiunile pe contracte futures pot fi pe marfă, pe valută, pe instrumente de datorie sau pe indici de bursă. *Opțiunile pe contracte futures cu marfă* sunt frecvent utilizate în tranzacțiile comerciale internaționale pentru scop de acoperire a riscului de preț la marfa fizică (*hedging*), reprezentând o alternativă la acoperirea prin contracte

futures.

O opțiune futures pe marfă este modelată în raport cu contractul futures care-i servește drept activ de bază. De exemplu, opțiunile pe grâu futures care cotează la Chicago Board of Trade sunt standardizate din punctul de vedere al cantității (o unitate de tranzacție este egală cu un contract CBOT pe grâu futures, adică 5.000 busheli), al modului de cotare a primei și a prețurilor de exercitare, a lunilor contractului (aceleași ca în cazul contractului grâu futures). Opțiunile pot fi negociate până în *ultima zi de tranzacții*, o dată stabilită de bursă și care precedă cu câteva zile prima zi de livrare a contractului futures. Opțiunile neexercitate expiră la *data expirării*, ziua următoare ultimei zile de tranzacții.

Cumpărătorul unei opțiuni futures are următoarele posibilități: *să o exercite*, până la data expirării, și în acest caz, el dobândește o poziție pe contractul futures, care poate fi *long*, dacă a deținut un *call*, sau *short*, dacă a deținut un *put*; *să o vândă* până în ultima zi de tranzacții, iar atunci el poate obține un profit sau poate înregistra o pierdere, dar riscul său este limitat la mărimea primei; *să o abandoneze*, lăsând-o să expire, iar dacă opțiunea este "fără bani", deținătorul ei pierde prima.

Pentru ilustrarea modului de operare cu opțiuni grâu futures iulie, luăm următorul exemplu: Operatorul cumpără opțiunea la o anumită dată (D) la prețul de exercitare de 370 cenți/bu și plătește o primă de 30 cenți/bu. În continuare, dacă prețul grâului futures crește în perioada (D)-(E) la 450 cenți/bu (E fiind data exercitării), deținătorul opțiunii poate în momentul (E):

a) să vândă opțiunea la un preț mai bun, de exemplu, la 90 cenți/bu, obținând un profit; menționăm că acest preț include atât valoarea intrinsecă, cât și valoarea timp a opțiunii;

b) să exercite opțiunea, dobândind o poziție *long* pe contractul grâu futures iulie; practic, prin marcarea la piață a poziției sale, operatorul va dobândi o poziție *long* la 450 cenți/bu, iar diferența dintre prețul de exercitare (370 cenți/bu) și prețul curent al pieței (450 cenți/bu) va intra în contul său în marjă;

O dată cu exercitarea opțiunii, operatorul se situează pe piața futures și va avea posibilitățile oferite unui deținător de contract futures:

- să-și închidă poziția *long*, până în ultima zi de tranzacții a contractului futures; de exemplu, în momentul închiderii poziției futures (T) el va putea vinde la 410 cenți/bu, pierzând față de ziua deschiderii poziției (410-450 cenți/bu), deoarece prețul grâului futures iulie a scăzut în perioada (E)-(T), dar rămânând în câștig, în raport cu data cumpărării opțiunii (410-370-30 cenți/bu);
- să-și mențină deschisă poziția *long*, intrând apoi, în luna de livrare, în procedura de executare în natură a contractului.

Pentru participanții la comerțul internațional, interesul principal al opțiunilor pe futures cu marfă derivă din faptul că acestea pot fi folosite ca instrumente de acoperire a riscului de preț la contractele pe marfă fizică. De exemplu, comerciantul care vinde o marfă cu livrarea la termen la un preț determinat, urmând să o procure de pe piață la data livrării, va fi afectat dacă, între momentul încheierii contractului și momentul livrării, prețul pe piața internațională la marfa respectivă înregistrează o creștere semnificativă. Prin cumpărarea de opțiuni *call*, acest risc poate fi acoperit (*hedging*), deoarece o creștere a prețului mărfii (activul de bază al contractului futures) va duce la creșterea valorii opțiunii *call pe futures* cu acea marfă. Pierderea de la marfa fizică va fi compensată de câștigul realizat prin valorificarea opțiunii; în plus, lucrând cu opțiuni, operatorul nu poate pierde mai mult decât *prima*.

Pe de altă parte, un producător care intenționează să se acopere împotriva riscului de scădere a prețului la marfa pe care urmează să o livreze la o dată ulterioară la prețul pieței poate face un *hedging*, cumpărând o opțiune *put*.

În continuare vom ilustra desfășurarea unui *Hedging short cu opțiuni*:

Un producător de boabe de soia, care urmează să recolteze în octombrie, își propune în luna mai să se protejeze împotriva riscului de scădere a prețurilor până la livrare. El constată că prețul actual pentru *boabe soia futures noiembrie* este de 6,50 USD/bu și știe că pe piața locală spot prețul în octombrie este, de regulă, 0,25 USD/bu sub prețul futures noiembrie (adică o bază de -0,25 USD/bu).

În aceste condiții, producătorul decide să cumpere un *put* la 6,50 USD/bu, cu o primă de 0,30 USD/bu. El se bazează pe faptul că, dacă baza nu se modifică, va obține un preț de cel puțin 5,95 USD/bu (6,50 USD/bu, din care se deduc prima de 0,30 USD/bu și baza de 0,25 USD/bu).

Să presupunem că prețul futures noiembrie scade la 5,50 USD/bu, ceea ce înseamnă că, în octombrie, producătorul nu poate vinde cu mai mult de 5,25 USD/bu (prețul futures minus baza). Dar, la un preț de 5,50 USD/bu, opțiunea *put* poate fi vândută doar în baza valorii intrinseci cu 1 USD/bu. Vânzând opțiunea, producătorul va rămâne cu un câștig net de 0,70 USD/bu (prețul curent al opțiunii de 1 USD/bu din care se scade prima plătită la cumpărare de 0,30 USD/bu). Ca atare prețul de vânzare real al producătorului va fi de 5,95 USD/bu (respectiv 5,25 USD/bu prețul pieței și 0,70 USD/bu câștigul din opțiune).

Dacă, dimpotrivă, prețul boabelor de soia crește, de exemplu, la 6,75 USD/bu producătorul va lăsa opțiunea să expire, deoarece aceasta e “fără bani”, dar, în cazul de față, pierderea primei a fost compensată de majorarea prețului la marfa fizică.

CAPITOLUL 7

OPERAȚIUNILE COMERCIALE COMBINATE

7.1. Factorii și condițiile care au determinat apariția și dezvoltarea operațiunilor în contrapartidă

*OPERAȚIUNILE COMERCIALE COMBINATE*¹¹⁵ sunt afaceri internaționale care îmbină elemente ale operațiunilor de export, import, prestări de servicii etc., într-un mecanism tranzacțional unic, conceput și pus în aplicare, de regulă, de compartimente de comerț exterior sau firme specializate în acest domeniu.

*Relațiile în contrapartidă*¹¹⁶ presupun eliminarea sau reducerea folosirii instrumentelor de plată tradiționale și înlocuirea lor cu schimburile reciproce de mărfuri și servicii, însoțite, în multe situații, de diferite aranjamente financiare.

Noțiunea de *CONTRAPARTIDĂ* este utilizată în literatura de specialitate în două accepțiuni. În sens larg, ea se referă la toate formele de coordonare bi- sau multi-laterală a schimburilor dintre parteneri, inclusiv cele din cadrul acțiunilor de cooperare industrială. În sens restrâns, operațiunile în contrapartidă constau în legarea importurilor de anumite exporturi, în scopul asigurării unor schimburi comerciale echilibrate între parteneri. Dar, deși formele pe care le ia contrapartida sunt foarte diverse, ele au un *element comun*: compensarea directă, integrală sau parțială, a unui import realizat de un partener, printr-un export făcut de acesta către celălalt partener.

Operațiunile în contrapartidă se întemeiază, în esență, pe cea mai veche formă a comerțului, și anume, “trocul”, schimbul de marfă contra marfă, care a precedat apariția banilor. Însă, în mod evident, mecanismul contrapartidei de astăzi nu se poate reduce la trocul simplu, din vremuri preistorice.

Comerțul în contrapartidă s-a dezvoltat și a cunoscut o extindere însemnată mai ales:

- în perioadele de *instabilitate monetară*,
- în zonele unde *lichiditățile sunt insuficiente*,
- în țările cu *monede mai slabe, neconvertibile*,
- între partenerii care au încercat să găsească soluții în afaceri pentru *reducerea efortului și a riscului valutar*.

Unii specialiști estimează că incidența operațiunilor în contrapartidă în totalul comerțului exterior poate înregistra variații echivalente valoric situate între un maximum de 8 – 10%, în anumite perioade de timp, coborând, în alte perioade, la aproximativ 2%¹¹⁷. Însă, având la bază cauze cum sunt cele amintite deja, ciclicitatea economică poate genera perioade de intensificare a comerțului în contrapartidă. De asemenea, este important a se nota și posibilitatea utilizării contrapartidei ca mijloc de pătrundere, sau extindere, pe piețe noi, uneori cu acces mai dificil din cauza dificultăților înregistrate de acestea în a participa la schimburi comerciale internaționale.

Dezvoltarea acestui gen de operațiuni are la bază mai mulți *factori*:

- “*imaginația comercială*”, preocuparea firmelor de comerț exterior de a oferi noi modalități de promovare a tranzacțiilor internaționale și de sporire a profitului;
- diferențe de nivel și performanță între țările participante;
- amplasarea geografică în raport cu partenerii comerciali;
- deosebiri și imperfecțiuni în mecanismele de piață dintre diferite țări;
- regimul juridic general și comercial în diferite țări;

¹¹⁵ după Popa, Ioan, *Tranzacții economice internaționale*, Editura Economică, București, 1997, pag. 281 și următoarele.

¹¹⁶ după Ciobanu, Gheorghe, *Curs de Tranzacții Economice Internaționale*, Universitatea “Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca, 1996, pag. 76 - 77.

¹¹⁷ Hill, Charles W. L. (2013), *International Business. Competing in the Global Marketplace*, McGraw-Hill / Irwin, New York, p. 544.

- politica valutară și comercială a diferitelor state.

Factorii și condițiile care determină interesul firmelor private și publice, precum și al statelor, pentru operațiunile în contrapartidă sunt, în principal:

- *instabilitatea monetară* concretizată în flotarea generalizată a cursurilor valutare;
- *criza lichidităților* (inclusiv cronicizarea crizei datoriei externe a unor țări) care afectează un număr tot mai mare de state, de pe toate continentele;
- situația de *inferioritate* în care se găsesc numeroase țări în raporturile lor economice internaționale, ca urmare a lipsei *convertibilității* monedei lor naționale;
- contrapartida oferă perspectiva *cooperării* în producție, știință și tehnică etc., ceea ce duce la importante avantaje rezultate de pe urma unor *eforturi investiționale mai reduse*, precum și posibilitatea realizării unor *obiective de anvergură*, care necesită eforturi financiare, materiale și umane foarte mari, imposibil de acoperit de o singură întreprindere sau economie națională;
- se creează perspectiva menținerii dezvoltării *relațiilor reciproce*, în domeniul comercializării unor mărfuri și servicii, prin contrapartidă la *nivel global* (clearing);
- contrapartida oferă posibilitatea *diversificării* fondului de mărfuri și servicii destinate piețelor, într-un cadru regional, cu efecte benefice asupra consumatorilor, procedeul fiind și un mijloc de testare a competitivității internaționale a unor produse;
- contrapartida este o formă de comerț *puțin costisitoare*, pentru că presupune o activitate mai redusă de marketing, precum și un aparat de comerț mai puțin numeros decât alte forme de comercializare.

Contrapartida are și unele *limite* sau inconveniente care explică prudența manifestată de unele firme față de acest gen de operațiuni. Dintre acestea, amintim:

- *interesul partenerilor* pentru mărfurile de care dispune fiecare este uneori *inegal*, echilibrul menținându-se cu dificultate sau deteriorându-se cu ușurință;
- *compensarea valorică* a unor schimburi de mărfuri este uneori *greoaie*, iar cu timpul se pot crea dezechilibre care pot frâna aceste operațiuni;
- unele firme, mai ales din țări dezvoltate, au tendința de a exporta mărfuri *depășite* din punct de vedere tehnic, solicitând în schimb materii prime care, devin din ce în ce mai rare la scară mondială.

Dacă avem în vedere *orientarea geografică* a relațiilor în contrapartidă, pot fi evidențiate următoarele direcții de desfășurare a acestora:

- pe relația Nord-Sud, contrapartida mijlocește transferul de tehnologie în schimbul unor produse cu un grad mai scăzut de prelucrare, stimulând procesele de transformare din țările mai puțin dezvoltate din punct de vedere economic ale lumii;
- pe relația Est-Vest, contrapartida contribuie la realizarea programelor de trecere la economia de piață, atât prin transferuri de tehnologie, cât și prin contribuția partenerilor în materie de management și marketing;
- pe relația Vest-Vest, contrapartida este practică îndeosebi în cadrul unor programe de cooperare industrială, în special în domeniul tehnicii și a tehnologiilor de vârf.

7.2. Tipologia tranzacțiilor în contrapartidă

Operațiunile în contrapartidă sau combinate, nu trebuie interpretate ca fiind mijloace de substituție, de subminare sau de limitare a schimburilor comerciale tradiționale. Punerea în valoare a avantajelor lor este legată de măsura în care se asigură dezvoltarea susținută a schimburilor economice dintre țări, situarea lor pe baze echilibrate, reciproc avantajoase. Este relevant în acest sens faptul că, pe fondul creșterii susținute a comerțului mondial, tranzacțiile în contrapartidă s-au dezvoltat mai rapid decât vânzările clasice, ajungând să dețină aproximativ 25% din schimburile mondiale cu mărfuri.

Analiza locului pe care îl ocupă operațiunile în contrapartidă în cadrul comerțului mondial contemporan trebuie să ia în considerare și *gama bogată* a mecanismelor și tehnicilor pe baza cărora

acestea se realizează: compensațiile, operațiunile paralele, clearingul.

Tranzacțiile în contrapartidă se *clasifică* în funcție de mai multe *criterii*. Astfel,

A) după *gradul de compensare prin marfă și/sau servicii*, se disting:

- 1) *operațiuni paralele*, care se realizează, în schimburile reciproce, parțial cu mărfuri și/sau servicii, o parte din afacere incluzând și moneda, ca termen de schimb;
- 2) *compensațiile*, care elimină total moneda din afacerea comercială.

B) după *numărul de parteneri* de afaceri:

- 1) operațiuni în contrapartidă *bilaterale*;
- 2) operațiuni în contrapartidă *multilaterale*.

C) în funcție de *nivelul* la care se realizează:

- 1) operațiuni în contrapartidă *la nivel de întreprindere*;
- 2) operațiuni *la nivel de grupuri de întreprinderi și ramuri*;
- 3) la nivel *de state* (clearing).

7.2.1. OPERAȚIUNILE PARALELE

OPERAȚIUNILE PARALELE (engl. *parallel trading*) au ca obiect schimbul de mărfuri și servicii, constând, în esență, în condiționarea unui import de mărfuri de un export concomitent, sau a unui export de un import, fapt pentru care mai poartă denumirea de operațiuni conexe, conjugate, de reciprocitate sau tranzacții comerciale legate.

Acest tip de operațiuni se deosebesc de compensațiile propriu-zise prin următoarele *trăsături*:

- *valoarea* celor două partizi de mărfuri, în cazul operațiunilor paralele, nu trebuie să fie egală (și, în cele mai multe situații, nici nu este egală), ca în cazul compensațiilor, ceea ce înseamnă că numai o parte din valoarea importului este acoperită prin plata în devize libere;
- *valorile* celor două partizi de mărfuri sunt *decontate în valută*, printr-o modalitate de plată mai des utilizată (de exemplu, acreditiv documentar etc.);
- *numărul partenerilor* din cele două țări care participă la operațiune *nu este egal*, el fiind diferit în funcție de firmele angrenate în realizarea operațiunii respective.

Între fluxurile de mărfuri exportate există o condiționare reciprocă începând din momentul încheierii tranzacției. De obicei, autorizația de import nu se acordă decât în situația în care, în schimbul mărfurilor importate, se exportă alte mărfuri în țara parteneră. În cazul în care între cele două țări există acorduri comerciale și de plăți, operațiunile paralele se desfășoară prin continuarea livrărilor, la nivelul anumitor *contingente*, sau prin livrări de mărfuri care nu au fost cuprinse deloc în listele de contingente ale acordurilor comerciale. Mai ales faptul că la operațiunile paralele participă un număr diferit de firme din cele două țări, face ca desfășurarea acestora să fie mai complicată decât cea a compensațiilor.

După *natura tranzacției*, se disting mai multe *tipuri* de operațiuni paralele:

- a) achiziționările (cumpărările) legate,
- b) operațiunile iunctimate sau adresate,
- c) plata în produse rezultate ("buy-back").

a) Achiziționările (cumpărările) legate

Aceste operațiuni se bazează pe obligația exportatorului de a cumpăra o serie de produse naționale oferite de către partenerul din țara de import. În cadrul acestui gen de operațiuni se realizează o serie de legături de intercondiționare între parteneri în ceea ce privește fluxurile de import și export care urmăresc facilitarea realizării obligațiilor de plată în valută de către partenerul importator. În cazul în care achiziționările legate sunt impuse de către țara importatoare, scopul urmărit este de a dirija la export unele mărfuri mai puțin competitive sau depășirea unor obstacole de politică comercială ce afectează competitivitatea exporturilor. De obicei, autoritățile comerciale din anumite țări nu acordă licențe de import decât în situația în care, pentru mărfurile importate, se exportă alte mărfuri în țara parteneră.

În multe situații, achiziționările legate reprezintă modalități de promovare a importului de tehnologie pe relația Est-Vest sau Nord-Sud, permițând țărilor beneficiare să-și asigure, prin exporturi în țara parteneră, o anumită parte din fondurile valutare necesare plății importurilor.

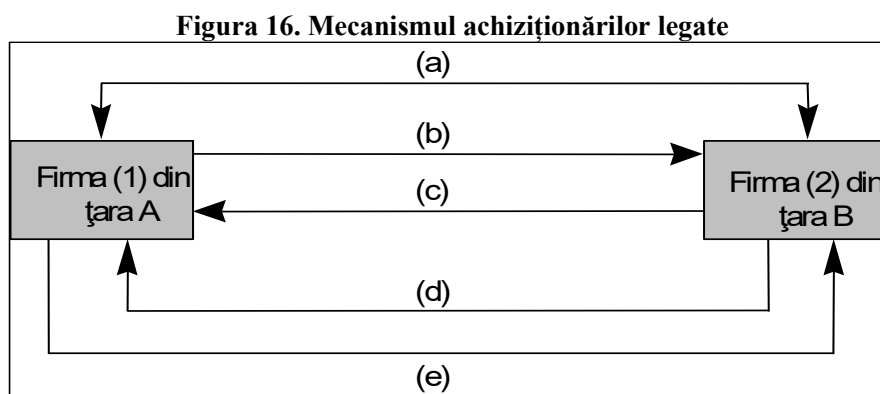
Într-un contract de cumpărare legată, firma exportatoare poate fi pusă chiar în situația de a-și asuma obligația cumpărării de produse aparținând țării importatoare care pot să nu aibă nici o legătură cu obiectul de activitate propriu.

Principalele *caracteristici* ale unei operațiuni de achiziționare legată sunt:

- se încheie *două contracte* care operează independent unul față de celălalt și care sunt subsumate unui *acord-cadru* între cele două părți;
- fiecare dintre cele două partizi de marfă sunt *facturate* în valută și plătite separat;
- valoarea bunurilor oferite spre cumpărare este, de regulă, de 30 - 100% din valoarea contractului inițial de export;
- obligația de cumpărare este exigibilă pe o perioadă cuprinsă între 1 și 5 ani;
- în contract poate fi inserată o clauză privind transferul obligației către un terț.

Neîndeplinirea obligației de cumpărare legată este sancționată, de regulă de contract, prin plata unor penalități reprezentând între 5 - 25% din valoarea cumpărării legate.

Mecanismul de desfășurare a acestei operațiuni este următorul:



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 291.

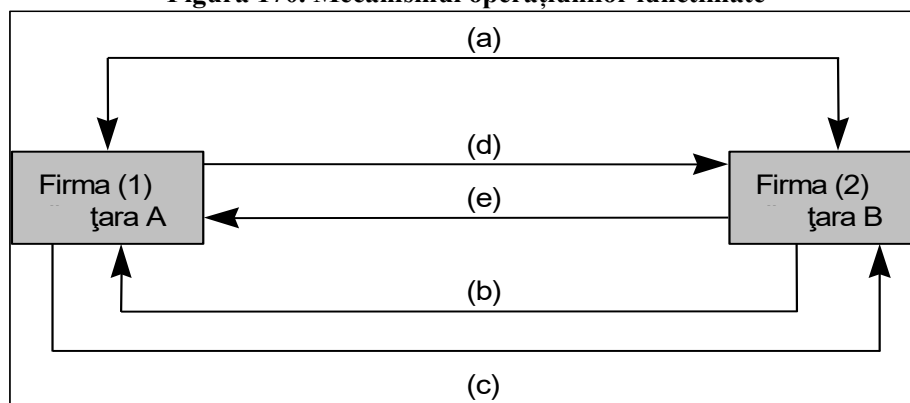
- (a) acord-cadru încheiat, în prealabil, între țările A și B;
- (b) export de utilaje complexe, în baza primului contract de export;
- (c) plata în valută, la momentul t_1 , în baza primului contract;
- (d) import desfășurat pe baza celui de-al doilea contract, "legat" de primul;
- (e) plata în valută, la momentul t_2 , a valorii mărfurilor importate prin cel de-al doilea contract.

Pentru agenții economici din țara B, operațiunea de achiziționare legată a dat posibilitatea ca, prin efectuarea unui export de mărfuri în țara A, în baza celui de-al doilea contract, să-și recupereze o parte din resursele valutare alocate plății utilajelor complexe achiziționate prin primul contract și a facilitat plata obligațiilor lor în valută, în viitor.

b) Operațiunile iunctimate sau adresate (compensații inverse, reverse concurențiale)

Aceste operațiuni constau în faptul că o firmă care urmează să exporte un anumit bun, de regulă de valoare mare, cumpără *în prealabil* de la clientul său o anumită marfă industrială, îndeplinindu-și "ex ante" obligația în contrapartidă. Scopul principal al acestor cumpărări în avans este de a crea capacitatea de plată a partenerului importator. Astfel, de exemplu, în cazul exporturilor de echipamente pe bază de credit furnizor, cu plata numai în avans la livrare, exportatorul poate face un import prealabil de la partenerul său, asigurându-i, astfel, resursele valutare necesare pentru plata avansului. Mecanismul operațiunii iunctimate este următorul:

Figura 170. Mecanismul operațiunilor iunctimate



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 291.

- (a) acord-cadru pentru desfășurarea de operațiuni în contrapartidă, încheiat între țările A și B;
- (b) import de mărfuri diverse efectuat de către țara A din B;
- (c) plata în valută pentru mărfurile importate de țara A;
- (d) exportul instalației complexe în țara B;
- (e) plata în valută a instalației complexe de către țara B.

De obicei, aceste operațiuni au loc și între țările care au încheiat *acorduri de clearing*, în scopul depășirii unor blocaje ale mecanismului acestora, care pot fi determinate de dezechilibre mai mari decât "creditul tehnic". Pentru ca exportatorii din țara creditoare să-și poată continua livrările, ei pot să încheie astfel de operațiuni "adresate", prin care exportul lor este adresat în mod expres realizării unui import de mărfuri.

În acest caz, de regulă, operațiunile iunctimate sunt monitorizate prin deschiderea unor *conturi de evidență*¹¹⁸, în care se înregistrează separat fluxurile comerciale dintre cei doi parteneri. Exportatorul care realizează cumpărări în avans va acumula "credite de contrapartidă", pe baza cărora va putea efectua exportul în țara parteneră. Disponibilitățile create în acest fel și nefolosite de către firma exportatoare pot, de regulă, să fie transferate unui terț (prin cumpărarea "creanței de contrapartidă").

Operațiunile de contrapartidă iunctimate au fost și sunt folosite și din inițiativa unor firme din țări dezvoltate din punct de vedere economic, care urmăresc, pe această cale, să-și asigure surse stabile de aprovizionare cu materii prime, subansamble și chiar produse prelucrate. Ele introduc în contractul încheiat o clauză prin care li se acordă dreptul de a exporta mărfuri într-o cotă mai mare decât cea stabilită inițial.

Una dintre condițiile care pot să apară în practică este de a se garanta utilizarea fondurilor rezultate din cumpărările în avans pentru plata importurilor din țara exportatoare. În acest sens, se utilizează așa numitele "conturi de garanție" (engl. *escrow accounts*), deschise, de regulă, la o bancă din țara exportatorului și în care se acumulează sumele rezultate din achizițiile în avans făcute de exportator. Fondurile din cont sunt destinate strict pentru plata livrărilor făcute de exportator în țara parteneră.

c) Plata în produse rezultate ('buy-back')

Aceasta este o formulă perfecționată a operațiunilor legate, fiind considerată de către specialiști ca una din formele de cooperare economică internațională. Acest tip de tranzacție comercială constă în faptul că exportatorul de bunuri de echipament, instalații, utilaje complexe, în contul valorii exportului său, importă de la beneficiarul livrării inițiale *produse realizate* cu mașinile și instalațiile respective. Acest gen de operațiuni prezintă importante *avantaje* pentru ambii parteneri.

¹¹⁸ după Popa, Ioan, *ibidem op. cit.*, pag. 292.

Pentru *exportatorul de mașini și utilaje*, poate să ducă la lărgirea pieței externe pentru unele echipamente ajunse în stadiul de maturitate, asigurarea aprovizionării cu factori primari de producție pe o perioadă îndelungată, valorificarea cunoștințelor tehnice, a know-how-ului. Pentru *importatorul inițial*, asigură depășirea dificultăților generate de plata în valută a importului, accesul la tehnologie avansată, verificată din punct de vedere productiv și comercial, oferă posibilitatea promovării exportului de produse manufacturate etc.

Mecanismul operațiunii de buy-back se desfășoară după următoarele etape de bază:

Figura 18. Mecanismul operațiunii de buy-back



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 292.

- (a) acord-cadru pentru desfășurarea de operațiuni în contrapartidă;
- (b) export de mașini, instalații sau echipament tehnologic, din țara A în B;
- (c) livrări de produse rezultate din folosirea mașinilor, instalațiilor sau echipamentului importat din A, ca plată a importului inițial (livrările de produse rezultate se pot eșalona în timp, pe o anumită perioadă, sub formă de tranșe succesive).

Acordul cadru are rolul de a pune în legătură cele două contracte de bază ale operațiunii: contractul de livrare a unor bunuri de echipament și contractul de cumpărare a unor produse rezultate, din țara importatoare, prin valorificarea productivă a bunurilor de echipament importate. Livrările de produse pot acoperi, integral sau numai parțial, obligațiile de plată ale importatorului. Firma importatoare poate apela la o casă de comerț, care să asigure desfacerea, pe piața internațională, a unei părți din producția rezultată, obținând, astfel, devize cu care își poate achita obligațiile de plată în valută rămase neacoperite.

Baza juridică a unei operațiuni de buy-back o reprezintă, de fapt, un sistem de contracte: de vânzare-cumpărare, de licențiere, de asistență tehnică, de garanție și testări, de service, iar, pe de altă parte, contracte de credit, de asigurare, de garanție, fiecare fiind rezultatul unor negocieri separate.

Operațiunea de buy-back este considerată o formă de cooperare economică, această definiție fiind potrivită și datorită efectelor antrenate în economia țărilor partenere. *Furnizorul* de mașini, utilaje complexe, instalații, know-how, care va primi cote-părți din produsele fabricate cu obiectivul construit sau modernizat, este interesat în livrarea de utilaje de nivel tehnic ridicat, de fiabilitate superioară, deoarece de calitatea acestora va depinde și calitatea mărfurilor primite în contrapartidă. De asemenea, creditorul va fi preocupat de formarea de cadre locale care să asigure funcționarea la randament maxim a instalațiilor livrate.

Beneficiarul de credit este interesat în obținerea cât mai rapidă a produselor finite pentru nevoile interne de consum și pentru sporirea exporturilor și, de aceea, sprijină realizarea investiției, punând la dispoziția furnizorului de credit factorii locali de producție (clădiri, infrastructură, forța de muncă, uneori tehnologie complementară etc.).

De aceea, în cadrul acestui gen de operațiuni, relațiile dintre parteneri sunt, de regulă, *de lungă durată*, antrenând și o serie de terți specializați, cum sunt: intermediari, bănci finanțatoare, garanți etc. Deși operațiunile de buy-back au cunoscut o anumită extindere, contribuind la transformarea comerțului internațional într-un factor efectiv de lichidare a subdezvoltării, totuși, în țările dezvoltate, se manifestă o atitudine reținută față de aceste operațiuni, buy-back-ul fiind considerat o formă de protecționism, deoarece furnizorul de credit este obligat să preia mărfuri pe care altfel nu le-ar

cumpăra. De aceea, pentru a face operațiunile de buy-back mai elastice, intervin și firme terțe, care introduc în circuit produse ce prezintă interes economic pentru furnizorii de mașini și instalații complexe.

7.2.2. COMPENSAȚIILE

Schimburile de mărfuri și servicii prin compensații presupun realizarea de tranzacții echivalente valoric, fără folosirea mijloacelor de plată internaționale. Livrările în compensație au serie de *elemente comune*, cum sunt:

- partizile de mărfuri de export și de import nu se plătesc în valută, ci se compensează reciproc, compensarea fiind, de regulă, integrală;
- baza juridică a operațiunii o constituie un singur contract, care se referă atât la operațiunile de import, cât și la cele de export.

Operațiunile de compensație se pot *clasifica*, în funcție de *sfera lor de cuprindere*, în următoarele *categorii*:

A) *Compensații particulare sau individuale*, practicate sub formă de tranzacții încheiate între firme sau întreprinderi individuale din diferite țări și care privesc schimburile de mărfuri și/sau servicii. Ele pot fi clasificate în funcție de numărul de firme participante și de mecanismul lor în compensații simple sau progresive.

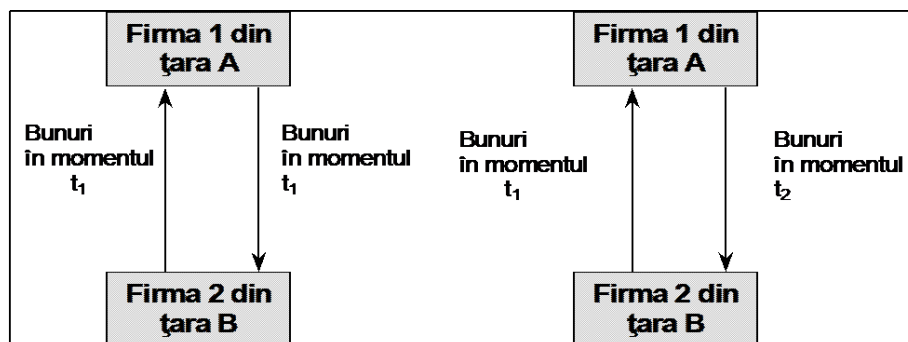
B) *Compensații globale*, care se practică în cadrul acordurilor de clearing și de barter. Ele privesc atât schimbul de mărfuri, cât și pe cel de prestații servicii la nivelul unui grup de firme, a unei ramuri, sau a întregii economii naționale.

A.1) Compensațiile individuale simple

Se încheie între două *întreprinderi* din țări diferite, fiecare dintre ele apărând atât în calitate de exportator, cât și de importator, iar *valorile* celor două partizi de mărfuri sunt *egale*, compensându-se reciproc.

Acest tip de operațiuni se realizează, în general, în două moduri, după cum este redat în schema de mai jos:

Figura 19. Tipuri de compensații individuale simple



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 283 - 284.

Contractul încheiat cuprinde *clauza de compensație* prin care este prevăzut ca plata mărfurilor importate să se facă printr-un export de valoare egală. Deși bunurile sunt evaluate și facturate în valută, nu are loc nici un transfer valutar efectiv, ci numai un schimb de documente. Operațiunea este bilaterală, dar obligația de compensare poate fi, în principiu, transferată unui terț.

Pentru o mai mare siguranță (mecanismul acestei tehnici de comerț este relativ vulnerabil), există o serie de *practici* adoptate de parteneri. Astfel:

- unul dintre parteneri poate să urmărească efectuarea unui *import prealabil*, respectiv să livreze mărfurile proprii numai după ce primește contrapartida de mărfuri;

- partenerul care livrează primul mărfurile, pentru a limita riscul nelivrării contrapartizii, poate solicita o *scrisoare de garanție bancară* sau poate recurge la *expedierea mărfurilor pe adresa unui terț*, cu dispoziția de a le elibera numai concomitent cu obținerea contrapartizii;
- pot fi realizate și compensații *cu import și export concomitent*, mai ales în porturi și zone comerciale libere, mărfurile urmând a fi livrate, aflându-se la fața locului;
- în practică, se întâlnesc și compensații *cu import și export alternativ*, constând în divizarea partizilor de mărfuri în loturi, care se livrează eșalonat (alternativ), de-a lungul unei anumite perioade de timp, realizându-se diminuarea riscului neîndeplinirii obligațiilor de către partener.

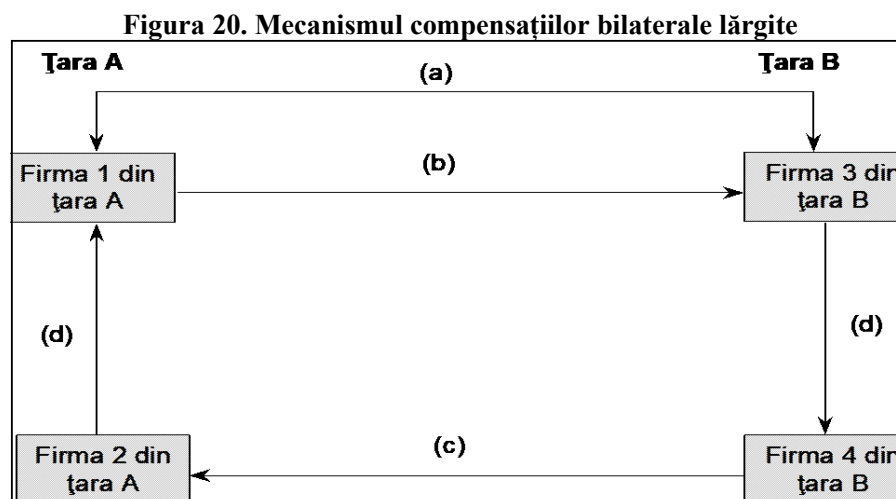
Cu toate că prezintă unele avantaje importante, acest tip de tranzacții se realizează cu dificultate, fiind greu de identificat partenerul străin care dispune de mărfurile necesare celuilalt, iar el având în același timp nevoie de mărfurile pe care acesta din urmă le poate oferi. De asemenea, pot să apară unele probleme tehnice importante, care implică costuri mari: necesitatea stocării mărfurilor pentru formarea “partizilor” convenite, sincronizarea livrărilor, costul suplimentar al garanțiilor bancare sau al livrărilor către terți etc.

A.2) Compensațiile progresive

Sunt mult mai extinse în comerțul internațional, ele se practică sub formă de compensații bilaterale lărgite, triunghiulare și în lanț.

- *Compensațiile bilaterale lărgite* se încheie cu participarea a doi sau mai mulți parteneri din fiecare țară, atât ca parteneri de export, cât și de import. Întreaga operațiune se desfășoară în cadrul unui acord încheiat între grupuri de firme din două țări. Partizile de mărfuri de import/export se compensează integral în natură. În această situație, mărfurile circulă între cele două țări, iar decontările se fac în interiorul fiecăreia dintre aceste țări, între partenerii care figurează în calitate de exportatori sau de importatori în relațiile externe. Aceasta implică faptul că exportatorul dintr-o țară va primi valoarea mărfurilor exportate de la importatorul din propria țară, în monedă națională, nefiind necesară circulația devizelor între cele două țări.

Mecanismul unei astfel de operațiuni de compensație poate să fie următorul:



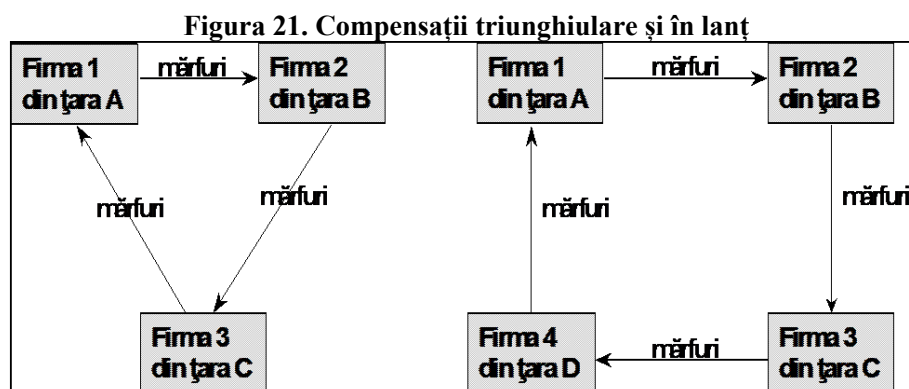
Sursa: POPA, Ioan, “Tranzacții comerciale internaționale”, Ed. Economică, București, 1997, pag. 285.

- (a) acord-cadru privind desfășurarea de operațiuni în contrapartidă;
- (b) livrare strunguri necesare firmei (3), din țara B;
- (c) livrare mobilă, echivalentă valoric cu livrarea de la (b), necesară firmei (2), din țara A;
- (d) plăți între firmele aparținând aceluiași țări, în monedele lor naționale.

- *Compensațiile triunghiulare și în lanț* presupun participarea la operațiuni a unor firme din trei sau mai multe țări, livrarea mărfurilor având forma unui circuit închis. În același mod se efectuează și stingerea obligațiilor, evitându-se, și de această dată, decontările valutare externe. Se încheie

contracte între firmele participante din diferite țări, operația fiind multilaterală.

Asemenea operațiuni pot fi surprinse prin următoarea schemă:



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 285.

Operațiunile de compensații lărgite sunt *mai elastice* decât cele simple, deoarece, în condițiile participării mai multor întreprinderi din aceeași țară sau din țări diferite, se poate realiza mai ușor acordul partenerilor asupra mărfurilor care urmează să facă obiectul schimbului. *Riscurile* care decurg din aceste operațiuni sunt, însă, *mai mari*, precum și costurile, ceea ce face necesar cadrul legal foarte riguros (acorduri comerciale, reglementări interne), prin care se sporește încrederea între parteneri.

O problemă de mare importanță (și dificultate) în negocierea operațiunilor de compensație este determinarea *raportului de schimb* între bunurile care fac obiectul fluxurilor reciproce. Dacă, în cazul mărfurilor *fungibile* (materii prime, cereale, produse petroliere etc.) stabilirea acestuia se poate face plecând de la cotațiile produselor respective la bursă, pentru produsele *manufacturate*, nu există un preț de piață consacrat. De aceea, se manifestă în multe cazuri o tendință de supralicitare a prețurilor acestora, în decursul negocierilor, atât în scopul acoperirii riscurilor specifice operațiunilor, cât și pentru că se urmăresc diferite avantaje unilaterale. În consecință, acordurile pe baza cărora se desfășoară operațiunile precizează atât bunurile care urmează a fi schimbate, cât și raportul de schimb și termenul de realizare a operațiunilor. Pe perioada stabilită, țările participante vor schimba între ele aceste bunuri la raportul de schimb prestabilit, urmând ca la sfârșitul anului să se realizeze o echilibrare a balanței de schimb.

B.1) Barterul

Barterul se prezintă ca o tranzacție comercială care constă în schimbul de bunuri și servicii de valoare egală, fără utilizarea banilor și fără antrenarea în relație a sistemului bancar și de credit. Tranzacțiile de barter au particularități: schimbul de mărfuri se realizează în baza unui singur contract; mărfurile nu se facturează în devize convertibile; schimbul de mărfuri are loc simultan sau la un timp foarte scurt.

La rândul său, barterul poate fi barter bilateral și barter multilateral.

Barterul bilateral

Un exemplu îl reprezintă schimburile de mărfuri la frontieră între țările din Estul Europei. În acest sens, au apărut *schimburile directe de mărfuri*. Schimburile de mărfuri tradiționale și omogene vizau atât completarea fondului pieței interne, cât și diversificarea sortimentelor de bunuri de larg consum. Ele au apărut și s-au dezvoltat la grupele de mărfuri caracterizate printr-o arie sortimentală largă: încălțăminte, tricotaje, băuturi, produse cosmetice etc. Aceste schimburi duc la majorarea exporturilor unor produse disponibile sau la care stocurile sunt peste normativ, încorporând materii prime importante, în contrapartidă cu produse având încorporată aceeași materie primă, în aceeași proporție.

Considerentele care au dus la apariția acestei forme a schimburilor de mărfuri au fost atât de

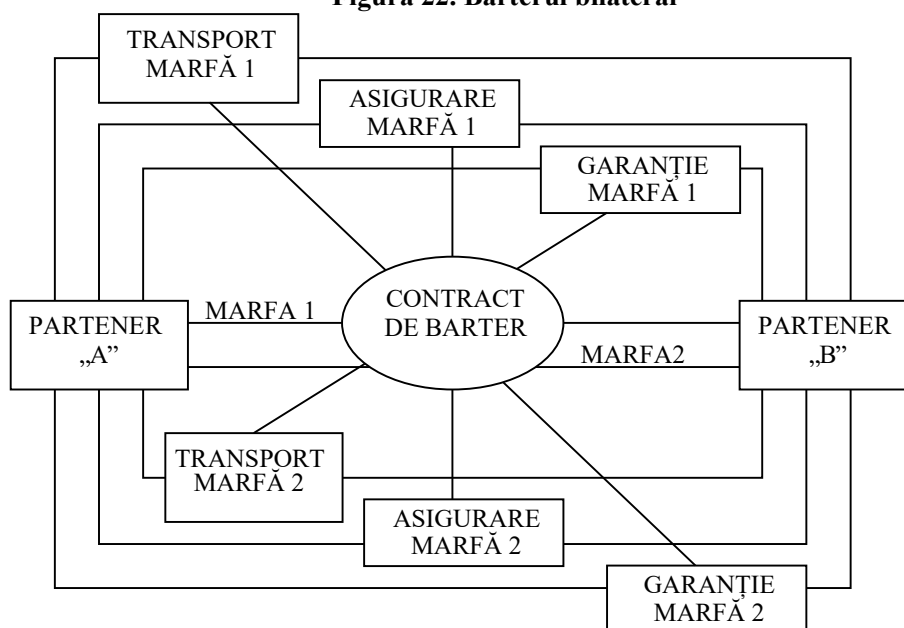
natură economică, cât și geografică:

- posibilitatea reducerii unor cheltuieli mari de transport pe parcurs intern,
- utilizarea mai eficientă a resurselor locale, umane și materiale,
- depărtarea acestor zone de marile centre industriale.

Schimburile de mărfuri din zonele de frontieră s-au efectuat pe baza unor acorduri anuale încheiate de ministerele de comerț și se caracterizau printr-o limitare geografică a desfacerii în localitățile respective, la diversificarea gamei sortimentale. În aceste țări, schimburile au avut loc prin organizațiile intercooperatiste. Precizăm că există și *schimburi de mărfuri intercooperatiste* care se realizează între organizații comerciale cooperatiste și care au drept obiect mai ales produsele specifice cererii consumatorilor din mediul rural, având un rol important în colaborarea economică regională.

În variantă mai evoluată, barterul implică mai mulți factori și anume companii de asigurare, societăți de transport și instituții bancare care garantează livrarea mărfii printr-o procedură directă cunoscută. Prezentăm în cele ce urmează un exemplu de barter bilateral:

Figura 22. Barterul bilateral



Sursa: Georgescu Toma, Caraiani Ion, „Management și tehnici de comerț exterior”, Ed. Lumina Lex, 2000, vol2., p.103

Barterul multilateral

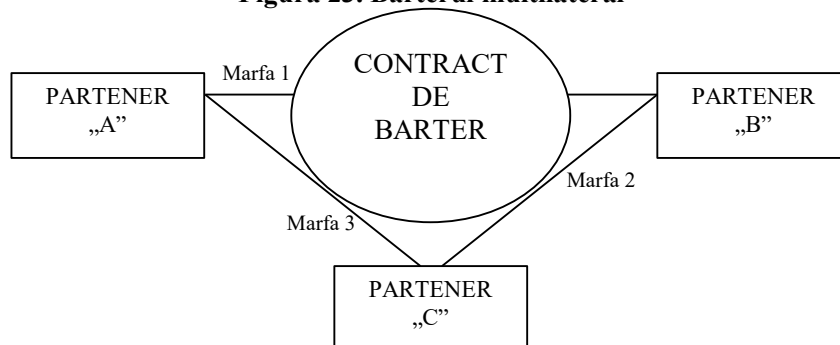
Reprezintă un angajament între trei sau mai mulți parteneri. Indiferent de gradul de evoluție și de forma sa, angajamentele de tip barter se pot întâlni atât la nivelul întreprinderii, cât și la nivel guvernamental. Barterul sub forma unui angajament între guvernele diferitelor țări prezintă unele trăsături specifice legate de volumul valoric al schimburilor, durata mare a convenției, un consens privind clauzele de salvagardare. În practica relațiilor economice internaționale astfel de acorduri se încheie mai ales între țările în curs de dezvoltare, iar obiectul lor îl constituie minereurile, mașinile agricole, produsele agroalimentare, petrolul. Un exemplu sunt *schimburile de mărfuri intermagazine*. Acestea se realizează între marile magazine universale, partizile de mărfuri livrate în compensație fiind limitate la disponibilul și necesarul magazinelor în cauză. În afara diversificării gamei sortimentale a bunurilor de larg consum și creșterea vitezei de desfaceră a mărfurilor aflate în rețeaua cu amănuntul, această formă a schimburilor de mărfuri îndeplinește și anumite *funcții specifice* în comerțul interior al fiecărui partener, cum sunt:

- testarea directă a cererii de consum a populației (pentru produsele noi sau pentru modalitățile de ambalare și formele de prezentare);
- stimularea gusturilor clientelei pentru produse noi, pentru articole de modă,

- creșterea calității mărfurilor prin achiziționarea și desfacerea pe piața internă a unor produse calitativ superioare, ceea ce influențează indirect eforturile de producere și desfacere a unor produse indigene de calitate tot mai bună.

Schematic, tranzacția de barter multilateral se prezintă astfel:

Figura 23. Barterul multilateral



Sursa: Georgescu Toma, Caraiani Ion, „Management și tehnici de comerț exterior”, Ed. Lumina Lex, 2000, vol2., p.104

Avantajele operațiunilor de barter ar fi: depășirea dificultăților generate de penuria de lichidități, durabilitatea în timp a relației și reglarea sortimentală a structurii cererii de mărfuri prin exportul unor sortimente în plus și importul unor sortimente deficitare¹¹⁹. Dezavantajele unor astfel de operațiuni constau în conjugarea cu dificultate a cerințelor partenerilor, mai ales în cazul barterului multilateral. Responsabilitatea privind calitatea mărfurilor, promptitudinea livrărilor, sincronizarea operațiunilor se constată a fi mai reduse în comparație cu contractele de vânzare-cumpărare tradițională. Prin barter se schimbă mai ales mărfurile fungibile la care prețul se stabilește pe baza unor cotații la bursă.

B.2) Clearingul

*CLEARINGUL*¹²⁰ (engl. to clear = a compensa) este un acord între două sau mai multe țări care are în vedere o compensare globală a fluxurilor de bunuri și servicii reciproce, pe o perioadă determinată de timp, de obicei un an, cu excluderea totală sau parțială a transferului valutar. În acest fel, se creează raporturi de tipul: importatori-bancă de compensație-exportatori. Plata exportatorilor naționali se face în limitele disponibilităților băncii, constituite din vărsămintele importatorilor naționali. Calculele de compensație se efectuează în mod *global*, la sfârșitul anului, iar eventualul sold urmează a fi compensat de partea debitoare într-un mod convenit în prealabil de către cele două părți, prin livrări de mărfuri, prestări de servicii, plăți în valută etc.

La baza compensației globale prin sistemul de clearing se află un *acord interguvernamental* în care se menționează:

- *data* intrării în vigoare a acordului de clearing;
- *durata* sa de valabilitate;
- *instituția* din fiecare țară care se implică în îndeplinirea obligațiilor;
- *plățile* ce vor fi efectuate prin clearing și care pot să fie plăți comerciale, plăți necomerciale, cheltuieli accesorii;
- *băncile* centrale sau alte organisme special desemnate de guvernele semnatare ale acordului să organizeze și să execute decontările reciproce conform mențiunilor din contracte;
- deschiderea *conturilor de clearing*;
- *moneda* în care se va efectua decontarea în sistem clearing;
- condițiile de funcționare a *creditului tehnic*;

¹¹⁹ După Georgescu Toma, Caraiani Ion, *Management și tehnici de comerț exterior*, Ed. Lumina Lex, 2000, vol2., p.104

¹²⁰ după Popa, Ioan, *ibidem*, op. cit, pag. 286

- modalitățile de lichidare a *soldului final*.

Acordurile de clearing sunt însoțite de *anexe* în care sunt cuprinse mărfurile și serviciile care pot face obiectul tranzacțiilor sub forma unui nomenclator de clearing.

Într-o formă mai complexă, clearingul cuprinde pe lângă schimburile de mărfuri, și prestările financiare de servicii. În acest caz are loc compensarea drepturilor și obligațiilor bănești ale țărilor în cauză rezultate atât din comerțul vizibil, cât și din comerțul invizibil (servicii de transport, depozitare, turism, plata personalului angajat în străinătate etc.). Fiind vorba de o compensație globală nu este necesar să se asigure un echilibru perfect între diferite categorii de exporturi reciproce (vizibile sau invizibile).

După *numărul de țări* angajate în acord, clearingul poate fi:

- a) *bilateral*, realizat între două țări;
- b) *multilateral*, la care participă trei sau mai multe țări, stingerea obligațiilor făcându-se într-un mod mai elastic, prin antrenarea mai multor parteneri.

Din punctul de vedere al *tehnicii utilizate* se disting:

1) clearingul *cu două conturi*, situație în care fiecare țară deschide câte un cont unde se înscriu operațiile de plăți și încasări;

2) clearingul *cu un singur cont*, care se deschide numai într-una dintre țările semnatare ale acordului în moneda acesteia, operațiunile comerciale fiind înregistrate numai în acest cont, cealaltă țară având poziția de client bancar obișnuit.

a) *Clearingul bilateral* a luat naștere după criza financiară din 1929, în scopul evitării transferului de valute convertibile. Primele acorduri de compensație globală au fost organizate de Camera de Comerț Internațională de la Paris în anul 1932.

Prin clearingul bilateral se realizează concentrarea plăților, în vederea lichidării lor la o bancă centrală sau la o altă instituție financiară desemnată de fiecare din țările care au încheiat acordul de clearing. Exportatorii fiecărei țări membre a acordului de clearing sunt plătiți în moneda lor națională din sumele corespunzătoare vărsate de importatorii aceleiași țări, pentru plata produselor importate din țara parteneră. Rezultă că prin acordul de clearing propriu-zis se realizează, în principiu, o compensare globală a datoriilor ivite din livrările reciproce de mărfuri, fără transfer de valută.

Un acord de clearing instituie în relația dintre părți un *nou regim de plată* diferit de cel în deize libere. Plățile pentru operațiunile de comerț exterior se fac în *valută clearing* (scripturală) și nu în valută convertibilă. Moneda acordului este desemnată prin referire la monede naționale convertibile (de exemplu, dolar S.U.A.), sau monede “artificiale”: DST. Între cursul monedei de clearing (de exemplu, dolar clearing) și cel al monedei efective (de exemplu, USD) vor exista diferențe mai mult sau mai puțin semnificative. Moneda de clearing are un curs mai scăzut decât cea efectivă deoarece monedele efective pot fi utilizate ca mijloc de plată pentru orice fel de marfă și cu oricare partener comercial, pe când moneda de clearing poate fi folosită pentru plăți doar în cazul mărfurilor specificate în nomenclatorul de clearing.

În cazul clearingului *cu două conturi*, operațiunile se desfășoară astfel:

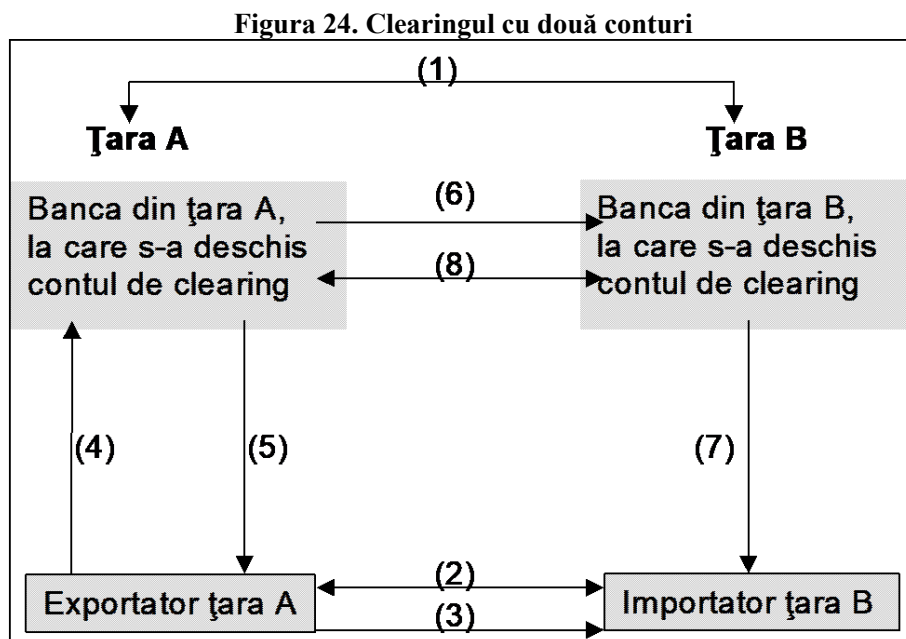
- În fiecare dintre cele două țări care au încheiat un acord de clearing se înființează câte un *oficiu de clearing*, de obicei în cadrul băncii centrale, sau al unei bănci de comerț exterior. Fiecare oficiu de clearing deschide un *cont de clearing* al țării partenere. Între monedele celor două țări se va stabili un *curs oficial* (curs de clearing), în multe situații, țările aleg o singură monedă pentru ținerea evidențelor din conturi, care va fi una dintre monedele naționale ale țărilor partenere sau moneda unei țări terțe, considerată mai stabilă (dolar) și care devine *moneda de clearing*.

- În cazul a două țări partenere, A și B, rezidenții țării A care sunt debitori față de partenerii din țara B, sunt obligați să verse sumele corespunzătoare în moneda lor națională la banca centrală sau la oficiul de clearing. Acest organism creditează cu sumele respective în evidențele sale oficiul de clearing al țării B și îi transmite informații în vederea efectuării plății în monedă națională către creditorii din această țară. În mod similar procedează și oficiul de clearing din țara B, pentru importurile realizate de firmele proprii.

- Datoriile reciproce se reglementează fără recurgerea la piața valutară, prin organizarea unui *circuit monetar închis*, în cadrul căruia sumele vărsate de importatori și alți debitori sunt utilizate în

favoarea exportatorilor și a altor creditori. Acordurile de clearing stabilesc un raport global între două circuite comerciale de sens opus, pentru a permite țărilor partenere să asigure, în ciuda penuriei de devize, realizarea de schimburi comerciale normale.

Mecanismul de desfășurare a clearingului cu două conturi este următorul:



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 288.

(1) acord de clearing existent între țările A și B, în baza căruia s-au deschis cele două conturi de clearing, stabilindu-se moneda de clearing și creditul tehnic;

(2) contract de vânzare internațională încheiat între firma exportatoare din țara A și firma importatoare din țara B;

(3) livrarea mărfurilor contractate;

(4) trimiterea documentelor de plată la banca la care este deschis contul de clearing;

(5) creditarea contului firmei exportatoare;

(6) trimiterea documentelor de plată;

(7) eliberarea documentelor și debitarea contului firmei importatoare;

(8) confirmarea plății.

Mecanismul decontărilor în regim de clearing cu două conturi se desfășoară în sens invers în situația în care exportatorul aparține țării B, iar importatorul, țării A.

În practică însă, exporturile și importurile nu se desfășoară simetric din punct de vedere valoric, astfel încât se poate întâmpla ca la un moment dat disponibilul din contul de clearing să nu fie suficient pentru plata exporturilor efectuate. În acest caz, exportatorii ar trebui să aștepte până când se creează un disponibil suficient în cont prin plățile efectuate de importatori. Dar nici un exportator nu este dispus să aștepte pentru a-și încasa sumele care îi revin. De aceea, s-a conceput o procedură care să prevină și să împiedice apariția unei astfel de situații. Potrivit acestei proceduri, în ipoteza în care oficiul de clearing nu ar avea disponibilul care să acopere creanța unui exportator, oficiul va achita totuși, suma cuvenită acestuia. O astfel de achitare "deschisă" reprezintă, de fapt, un credit acordat de oficiul de clearing din țara exportatorului oficiului de clearing din țara importatorului, în sensul că țara importatorului a primit marfa, dar deocamdată nu prestează nimic, aceasta a fost primită pe credit. Acest credit între oficiile de clearing se numește *credit tehnic* sau "spațiu de joc" (engl. *swing*). El este lichidat în momentul în care disponibilul care s-a acumulat între timp este suficient pentru a efectua acest lucru. Prin definiție *creditul tehnic*¹²¹ reprezintă un plafon valoric care are menirea de a permite realizarea în condiții normale a exportului și care admite

¹²¹ după Ciobanu, Gheorghe, idem *op. cit.*, partea a II-a, pag. 89.

dezechilibrul (până la acest nivel) ca fiind o trăsătură specifică a clearingului. *Nivelul* (valoarea) creditului tehnic se negociază bilateral și trebuie să reflecte specificul (ritmicitatea sau neritmicitatea) și intensitatea legăturilor economice dintre parteneri. Ca regulă generală, pentru durata prevăzută în acord (de regulă, pe termen scurt), pentru creditul tehnic nu se plătește dobândă. Dar, dacă mărimea prevăzută a creditului tehnic este depășită, pentru diferență se plătește dobânda uzuală.

Acordul de clearing mai prevede modalitatea de acoperire a eventualului sold activ care poate să apară la sfârșitul anului în contul de clearing al unuia dintre parteneri. În acest caz, soldul se acoperă de către celălalt partener prin *livrări suplimentare* de mărfuri sau prestări de servicii într-un termen stabilit - 3, 6, 9 sau 12 luni - fie prin *export de capital*, fie printr-un *credit obișnuit*.

În situația în care părțile convin ca decontările să se efectueze printr-un *clearing cu un singur cont*, cele două oficii de clearing vor funcționa, dar numai unul dintre ele va ține un cont de clearing, avizând pe celălalt asupra operațiunilor efectuate în cont. Oficiul de clearing care nu ține un cont de clearing are o evidență a operațiunilor efectuate de oficiul din țara parteneră. În acest caz, apare posibilitatea unui tratament preferențial pentru țara care realizează înregistrările și emite ordinele de plată, deoarece exportatorii din țara în care este deschis contul încasează valoarea mărfurilor livrate concomitent cu depunerea documentelor, în timp ce exportatorii din țara parteneră își încasează drepturile numai după perioada de realizare a circuitului bancar. Documentele depuse la banca din propria țară urmează să fie trimise băncii din țara în care este deschis contul și, numai după verificarea lor, aceasta va emite dispoziția de creditare. Pentru a se evita imobilizarea în diferite subconturi a disponibilităților valutare ale țării partenere, se poate încheia un acord de *clearing cu transfer*. Un asemenea acord face posibilă folosirea sumelor rămase neutilizate în diferite subconturi pentru plăți de altă natură sau chiar pentru plăți către o țară terță. În mod curent, clearingul cu un singur cont se utilizează în cazurile în care o țară este creditoare a celeilalte țări dintr-o perioadă anterioară și urmărește ca, prin desfășurarea clearingului, să aibă posibilitatea să lichideze total sau parțial creanțele.

În acordul de clearing pot să apară o serie de *clauze* specifice. Dintre acestea, amintim:

1) *clauza de devize* - are rolul de a determina părțile să depună eforturi pentru echilibrarea conturilor în sensul că, dacă una din părți, având un deficit cronic, nu ia măsuri de reducere a importului sau de stimulare a exporturilor, va fi obligată să acopere diferența dintre creditul tehnic și deficitul efectiv printr-un *transfer efectiv de valută convertibilă* spre țara excedentară. Introducerea acestei clauze transformă acordul de clearing într-un acord de clearing și plăți. Clauza de devize poate să fie *reversibilă* sau *irreversibilă*, în funcție de posibilitățile de recuperare a sumelor în valută după refacerea echilibrului contului de clearing. De asemenea, acordurile de clearing pot să facă referire și la *mișcările de capital*, fixându-le un loc bine determinat în cadrul mecanismului respectiv.

2) *Clauza switch* - acordurile de clearing pot să prevadă posibilitatea ca țara excedentară să-și utilizeze soldul creditor efectuând una sau mai multe operațiuni cu țări terțe (nemembre ale acordului de clearing).

3) *Clauza de rectificare (consolidare valutară)* - prin aceasta se urmărește să se preîntâmpine influențele unor devalorizări sau revalorizări ale monedei de cont prin majorarea sau micșorarea soldului clearingului în mod automat și proporțional cu aceste evoluții ale cursului monetar.

4) *Modalități de acoperire a eventualului sold activ* - care apare la sfârșitul anului în contul de clearing al unuia dintre parteneri, în cazul în care contul de clearing nu se încheie în mod echilibrat.

Acordurile de clearing prezintă unele *avantaje* specifice contrapartidei, dar și unele *limite*. Astfel:

- deși schema unui acord de clearing este simplă, funcționarea sa efectivă presupune numeroase formalități și un număr relativ mare de documente;

- acordurile de clearing nu pot funcționa în mod corespunzător decât în condițiile în care fluxul de plăți este echilibrat în ambele sensuri. Experiența arată însă că în mod excepțional, comerțul dintre două țări se poate echilibra de o manieră durabilă. În mod normal, convențiile de clearing nu impun oficiului de clearing debitor obligația de achitare imediată a datoriei sale printr-o remitere de devize convertibile (o astfel de clauză ar lipsi clearingul de principala sa rațiune de existență). Soldul pe care oficiul de clearing creditor îl acumulează la omologul său constituie o categorie de active blocate,

care pun probleme specifice acestui gen de active.

Dacă în clearingul bilateral apare un sold excedentar cronic în favoarea unuia dintre parteneri, exportatorii din această țară sunt evident dezavantajați de întârzierea de plată care se produce, din care cauză schimburile se încetinesc. Dacă țara debitoare nu este dispusă să facă remiteri de devize, este necesar să se ia alte măsuri pentru scoaterea clearingului din impas. Corectivele pot să fie de natură comercială sau financiară și pot viza atenuarea caracterului bilateral al clearingului.

Măsurile comerciale vizează restrângerea schimburilor comerciale, în vederea diminuării deficitului sau a stabilizării soldului. O altă metodă care permite continuarea unui număr minim de schimburi comerciale constă în autorizarea executării de *compensații particulare în marja de clearing*.

Măsurile financiare se clasifică în două categorii:

- cele care prevăd concesiunea de avansuri către țara debitoare;
- și cele care modifică “de facto” cursul de transformare.

Prima metodă se referă la obligația țării debitoare de a face o *remitere de devize* în momentul în care soldul de clearing atinge nivelul creditului tehnic. Atâta timp cât acest nivel nu este depășit, oficiul de clearing creditor continuă, în ciuda absenței disponibilităților, să execute ordinele de plată primite de la omologul său, al cărui cont devine debitor.

Prin *măsurile de schimbare a cursului de transformare* oficiul de clearing cu un sold creditor nu plătește decât parțial exportatorii proprii, cerându-le să găsească printre importatorii din aceeași țară, firme interesate în produsele provenite din țara parteneră cu sold debitor. Ca urmare a manifestării raportului cerere-ofertă, are loc schimbarea cursului de transformare efectiv și resorbirea soldului de clearing. Țara debitoare poate lua, la rândul său, măsuri în acest sens, prin stimularea exportului (prin subvenții), fondurile necesare fiind obținute total sau parțial prin aplicarea de impozite asupra importurilor, ceea ce reprezintă, în fond, tot o devalorizare, dar diferențiată (taxele și subvențiile pot să varieze de la un clearing la altul).

b) *Clearingul multilateral* constă în participarea a trei sau mai multe țări la această înțelegere și în încercarea de a evita dificultățile provocate de necesitatea lichidării soldurilor finale.

Un exemplu de acord de clearing multilateral este cel stabilit de Comitetul acordurilor de plăți, în 1947, la Paris, între Belgia, Franța, Italia, Luxemburg și Olanda. Ulterior, toate țările care beneficiau de Planul Marshall au trecut la acest sistem, a cărui administrare a fost încredințată Băncii Reglementelor Internaționale. Sistemul a comportat două faze:

- 1) compensarea propriu-zisă (“perfectă”), pentru schimburile echivalente
- 2) plățile efectuate de o țară în favoarea altei țări, folosind moneda unei terțe țări (plăți triunghiulare). În acest caz a fost necesar ca una sau mai multe monede să devină *transferabile*.

Prin eforturile O.C.D.E. a fost creată în 1950 Uniunea Europeană de Plăți (U.E.P.), care a funcționat până în decembrie 1958 (de când monedele principalelor state vest-europene au trecut la convertibilitate) asigurând, în această perioadă, cumpărările și transferabilitatea monedelor vest-europene.

Un sistem de decontare prin clearing multilateral a funcționat o perioadă îndelungată în relațiile dintre țările socialiste membre ale Consiliului de Ajutor Economic Reciproc (C.A.E.R.), prin intermediul Băncii Internaționale de Colaborare Economică (B.I.C.E.), în scopul stingerii creanțelor reciproce dintre aceste țări.

7.2.3. PARTICULARITĂȚI ALE NEGOCIERII ȘI CONTRACTĂRII OPERAȚIUNILOR ÎN CONTRAPARTIDĂ

Operațiunile în contrapartidă se dovedesc a fi afaceri economice avantajoase pentru toți partenerii dar, în scopul desfășurării optime a acestora, este necesar să existe un cadru legislativ și contractual riguros, să se utilizeze unele mecanisme comerciale și financiare reciproc avantajoase, bazate pe un spirit de cooperare între părți.

Negocierea în operațiunile în contrapartidă prezintă unele caracteristici *comune* oricărei afaceri economice, dar și unele *particularități*. Astfel, poate mai mult decât în alte operațiuni comerciale, în cele în contrapartidă, negociatorii:

- trebuie să fie buni cunoscători ai mărfurilor și serviciilor care fac obiectul schimbului reciproc, pentru a realiza o echivalență reală a acestora;
- trebuie să manifeste multă răbdare și mult tact deoarece, adeseori, finalizarea acțiunii devine greoaie și presupune găsirea de soluții rapide și originale în rezolvarea unor probleme cum ar fi: preluarea, transportul, depozitarea, revânzarea unor mărfuri obținute prin compensație etc.;
- sunt nevoiți să se adapteze la o serie de cerințe specifice, particularități și dificultăți care pot să apară în stabilirea unor elemente ale contractului, precum și în folosirea unor mijloace de decontare specifice.

Atitudinea față de operațiunile în contrapartidă este diferită la firmele occidentale față de cele situate în țări în curs de dezvoltare. Dacă, în cazul acestora din urmă, lipsa resurselor valutare și situația bilanțelor de plăți fac din contrapartidă o prioritate în strategia afacerilor internaționale, firmele din țările dezvoltate se situează pe un spectru larg de poziții. La una dintre extreme, multe dintre acestea consideră contrapartida un rău necesar și încearcă să o evite sau să o eludeze ori de câte ori e posibil, iar la cealaltă extremă, un număr în creștere de companii, îndeosebi exportatorii de bunuri de consum sau alte produse manufacturate, văd în contrapartidă o oportunitate de afaceri.

Exportatorii în contrapartidă au la dispoziție o gamă largă de opțiuni în ceea ce privește *strategia de negociere* a tranzacțiilor. Din practica internațională rezultă că ei pot opta pentru una din formulele prezentate în cele ce urmează, sau pentru o combinație a acestora;

- negocierea unor importuri mai reduse în regim de contrapartidă, în schimbul unor *avantaje* oferite partenerului, referitoare la: executarea unor lucrări în comun, pregătirea personalului, angajamentul de transfer parțial sau total al obligației de contrapartidă unui terț, asocierea la unele acțiuni de marketing și comercializare pe terțe piețe etc.;
- acceptarea parțială a plății exportului în *moneda națională* a importatorului, chiar dacă aceasta nu este convertibilă și nu poate fi transferată în străinătate, cu condiția ca moneda să poată fi folosită de exportator pentru plăți și investiții în țara importatorului;
- acceptarea parțială a plății exportatorului în *servicii* oferite de partener în țara de import sau în străinătate, îndeosebi servicii de construcții-montaj;
- *asistență* acordată pentru identificarea de oportunități de afaceri pe piețele străine, beneficiile astfel rezultate pentru importator servind ca sursă de plată a livrărilor făcute de exportator;
- *subcontractarea, licențierea sau investirea* în alte proiecte din țara importatoare, în contextul obligațiilor exportatorului de contrapartidă.

O problemă importantă cu rol strategic se referă la modul de abordare a contrapartidei din punct de vedere al structurilor organizatorice folosite ca “servicii de suport” ale acestor tranzacții. În acest sens, s-au remarcat două alternative:

- crearea de structuri organizatorice *proprie* de către firma exportatoare (formula “*in-house*”)
- stabilirea de relații cu o *casă de comerț* cu experiență în contrapartidă.

Acele firme pentru care contrapartida reprezintă o componentă importantă a strategiei tranzacțiilor internaționale optează, de multe ori, pentru crearea unor structuri proprii, specializate în acest tip de operațiuni comerciale. În acest sens, după cum se remarcă¹²², există *cinci modalități* de integrare a contrapartidei în organizarea internă a firmei:

- 1) crearea unui *post de coordonator* pentru operațiunile în contrapartidă, integrat în serviciul comercial sau de comerț exterior;
- 2) un *consultant* pentru operațiunile în contrapartidă, care asigură asistența pentru toate serviciile implicate în acest gen de operațiuni;
- 3) *servicii* sau *direcții* specializate în contrapartidă;
- 4) participarea la *capitalul* unei case de comerț, prin intermediul căreia se realizează operațiunile în contrapartidă;
- 5) crearea *filialelor* cu atribuții exclusive în acest domeniu, formulă preferată de firmele multinaționale.

¹²² după Popa, Ioan, *Tranzacții economice internaționale*, Editura Economică, București, 1997, pag. 297-

Rolul unei structuri organizatorice specializate este acela de a asista managementul firmei în conceperea și aplicarea strategiei participării la tranzacțiile în contrapartidă, precum și de a crea posibilitatea coordonării accesului informațiilor de specialitate la diferite servicii ale firmei.

În ceea ce privește *contractarea*, există diferențe în funcție de tipul operațiunii în contrapartidă - compensație sau operațiune paralelă. Astfel, se poate utiliza *un singur contract* pentru ambele fluxuri de marfă, sau *două contracte diferite*, dar condiționate din punct de vedere juridic. În practică, extinderea mai mare o are cea de a doua variantă de contractare, deoarece se consideră că ea oferă avantaje reale și anume un grad mai mare de flexibilitate și adaptabilitate.

Concret, *formulele* de contractare mai des întâlnite sunt următoarele:

- semnarea concomitentă a *două contracte paralele*, unul de export și altul de import, caz în care se urmărește de către părți o strictă corelare a conținutului acestor contracte. În ceea ce privește: condițiile și termenele de plată, penalitățile, garanțiile și răspunderile; se reglementează intrarea în vigoare a fiecăruia și respectarea obligațiilor aferente. Această modalitate a fost folosită la exporturile occidentale de echipament către țări O.P.E.C., în contrapartidă cu țiței.

- încheierea unui *singur contract de bază*, în care apar drepturile și obligațiile de bază ale părților legate de operațiunea în contrapartidă. Separat, se încheie contracte de export, de import, sau de co-operare industrială, care se vor constitui în *anexe* la actul fundamental.

- semnarea unui *contract-cadru* privind operațiunea în contrapartidă. Părțile semnează, în acest caz, două contracte *independente*, unul de export și altul de import, încheind, totodată, un "*protocol*" sau un "acord-cadru", care are rolul de a face legătura între aceste două contracte, consemnând obligațiile părților.

Un asemenea contract-cadru cuprinde următoarele *clauze* principale:

- *părțile* contractante și terții implicați (dacă este cazul);
- referințele la contractul inițial, în legătură cu care se stabilesc *obligațiile* de contrapartidă;
- *valoarea* livrărilor în contrapartidă, exprimată ca o parte din contractul inițial;
- modalitățile de *stabilire a prețului* și de acoperire a riscului de preț;
- *eșalonarea* în timp a livrărilor în contrapartidă
- *lista de mărfuri* și de produse care fac obiectul contrapartidei și care pot să fie selectate de către exportatorul din contractul inițial;
- dreptul beneficiarului contrapartidei de a exporta produsele primite pe *terțe piețe*;
- *penalitățile* pentru nerespectarea de către partener a obligației de preluare în contrapartidă; nivelul acestor penalități a crescut de la 5-10% în anii '70, la 8-18% în anii '80, dar, în anumite situații, se înregistrează chiar niveluri de 50-100%;
- modalități de soluționare a eventualelor *litigii* și *legea* aplicabilă contractului cadru etc.

Operațiunile în contrapartidă se particularizează și prin *modalitățile de decontare* utilizate.

Astfel, în cazul compensațiilor, se poate folosi acreditivul documentar reciproc, care presupune plata unui import prin realizarea unui export, în următoarele condiții: fiecare partener are dubla calitate de exportator și de importator, respectiv, beneficiar și ordonator al acreditivului; valorile mărfurilor trebuie să fie sensibil egale; termenele de livrare a mărfurilor trebuie să fie apropiate.

Desfășurarea contractului și a operațiunii în contrapartidă necesită o atenție sporită asupra păstrării *echilibrului prestațiilor* dintre părți. Practica internațională arată că, uneori, marile corporații au tendința de a transfera cea mai mare parte a costurilor și riscurilor operațiunilor asupra partenerilor contractuali, de a escamota mecanismul compensatoriu, în scopul realizării unor interese proprii. O astfel de situație apare atunci când unul dintre parteneri refuză, în mod nejustificat, preluarea mărfurilor în contrapartidă obiectând neîndeplinirea contractului.

Pentru preîntâmpinarea unor asemenea practici, în multe state s-a stabilit prin lege o *cotă de penalizare* care poate să ia valori de la 10-15% din cea a angajamentului, până la 50% din aceasta. Atunci când unul dintre parteneri nu este interesat în produsele oferite în compensație, poate fi oportună implicarea în tranzacție a unui *terț*, care acceptă aceste produse (compensație triumfiulară), situație în care apar cheltuieli suplimentare legate de prospectarea pieței, negocierea și încheierea

tranzacției, utilizarea unui intermediar (care percepe comisioane între 0,5 și 20% din valoarea tranzacției).

Dezechilibrarea raportului de schimb între cele două fluxuri de mărfuri poate să fie cauzată de o dublă presiune:

- aceea a *puterii* diferite de negociere a partenerilor și
- cea a *fluctuațiilor de preț* de pe piața mondială.

Astfel, în multe situații, firmele solicită pentru marfa preluată în contrapartidă, reduceri însemnate de preț (3-30%), motivând că desfacerea acestora presupune folosirea unui terț specializat (broker), implicând și un risc comercial ridicat. În plus, modificările de preț de pe piața externă se reflectă diferențiat asupra celor doi parteneri, defavorizând firmele din țările în curs de dezvoltare din punct de vedere economic, exportatoare de produse primare sau cu un grad redus de prelucrare, al căror preț pe piața externă cunoaște, de mai mult timp, o tendință accentuată de scădere. În acest caz, are loc un *transfer de venituri* de la un partener către celălalt, de regulă, dinspre firmele aparținând țării în curs de dezvoltare, către firmele din țara dezvoltată. Ca atare, se impune o atenție sporită în ceea ce privește:

- stabilirea riguroasă a prețurilor la cele două partizi de marfă,
- combaterea tendinței unor firme (corporații multinaționale) de a impune prețuri de monopol la livrările de tehnologie, prin includerea în contract a unor *clauze* asiguratorii împotriva *riscului de preț*.

În același context, se impune folosirea *clauzei de escaladare* sau a celei de *indexare* a prețului, în vederea corelării prețului de import cu cel de export, menținându-se astfel un raport de schimb echitabil.

O altă cerință se referă la necesitatea prevenirii tendinței de *dezechilibrare structurală* a fluxurilor de mărfuri dintre cei doi parteneri. Spre exemplu, de multe ori firmele partenere solicită compensarea tehnologiei livrate numai cu produse de bază, intermediare sau mărfuri de bursă, fapt care contribuie la perpetuarea subdezvoltării economice a multor state.

Una dintre condițiile importante pentru desfășurarea corespunzătoare a operațiunilor în contrapartidă este asigurarea unei *finanțări avantajoase*, echitabile, în acest scop fiind, de multe ori, necesară intervenția *garanțiilor guvernamentale* din țara exportatorului sau a importatorului, care să garanteze creditul sau să preia o parte din costurile asociate acestuia, spre exemplu, prin finanțarea dobânzii.

În cazul contractului în contrapartidă cu produse rezultate (contractul de *buy-back*) acesta trebuie să cuprindă, în mod expres, următoarele *prevederi*:

- *cantitatea* sau *valoarea* bunurilor care urmează a fi cumpărate de către exportator;
- *perioada* de realizare a contrapartidei, care se află în legătură cu termenul de dare în funcțiune a obiectivului;
- *clauza de transfer*, care permite exportatorului să cedeze unui terț obligația de contrapartidă;
- specificarea *piețelor* pe care exportatorul poate comercializa mărfurile achiziționate în contrapartidă;
- acordul cu privire la *prețul de prelucrare* a mărfii în contrapartidă, care cuprinde o înțelegere cu privire la prețul primei livrări buy-back și a modului de indexare a acestui preț în raport cu factorii conjuncturali;
- stabilirea *penalităților* cu privire la neîndeplinirea (parțială sau totală) obligației de contrapartidă sau pentru neîndeplinirea la timp sau în condițiile calitative prestabilite a obligației de livrare;
- clauze privind *controlul calitativ* al mărfurilor, *clauze de forță majoră*, *legea aplicabilă*, *clauze de arbitraj*.

7.3. Operațiunile de reexport și swap

*REEXPORTUL*¹²³ este o operațiune de comerț exterior care constă în cumpărarea și revânzarea unei mărfi în vederea obținerii unui beneficiu rezultat din diferența de preț sau în scopul promovării relațiilor comerciale cu diferite țări. Diferențele obținute între prețul de cumpărare și cel de vânzare sunt menite a acoperi cheltuielile ocazionate de desfășurarea operațiunii respective și a obține un beneficiu pentru întreprinzător.

Operațiunile de reexport se pot clasifica¹²⁴ în funcție de scopurile urmărite în următoarele categorii:

1) Reexporturi destinate obținerii unui beneficiu, ca urmare a diferențelor de preț pe diferite piețe, în funcție de factorii timp și spațiu. Reexportatorul trebuie să încheie două contracte distincte, unul de import cu exportatorul inițial și altul de export cu importatorul final. Pentru că obiectivul principal al firmei care inițiază o astfel de operațiune este obținerea unei diferențe cât mai mari între prețul de export și cel de import, ținând seama și de costurile suplimentare pe care firma, de multe ori, trebuie să le suporte, operațiunile de reexport se realizează, în multe cazuri, cu tranzitarea mărfurilor prin zone sau porturi libere. Tranzitarea se face fără plata taxelor vamale sau a altor obligații fiscale fapt care diminuează costurile firmei.

2) Reexporturi efectuate în vederea promovării relațiilor comerciale reciproce. În unele cazuri, apar situații în care unul dintre partenerii comerciali are nevoie de produsele celuilalt însă, neavând mijloace de plată, condiționează cumpărarea de vânzarea propriilor produse. Asemenea reexporturi se folosesc, în special, în cadrul tranzacțiilor de clearing, în compensații și în operațiuni paralele. Aceste reexporturi contribuie la sporirea volumului exportului, la lărgirea ariei de desfacere, la creșterea numărului partenerilor externi, având un anumit rol promoțional. Tot în categoria reexporturilor promoționale se încadrează și importurile destinate completării exporturilor. Firmele exportatoare de linii tehnologice, instalații complexe, uzine la cheie, realizează importuri de completare, constând din subansamble, agregate, piese de schimb etc., care se exportă o dată cu ansamblul industrial principal. Reexporturile mai pot să aibă drept scop și testarea unor piețe pe care să se exporte în viitor mărfuri provenind din țara reexportatorului, similare celor reexportate în vederea testării pieței.

3) Reexporturi motivate de importul prealabil al unor partizi mari de marfă, făcute ca urmare a obținerii unor avantaje comerciale (remiză de preț etc.), dar care depășesc posibilitățile de desfacere pe plan intern;

4) Importul pentru constituirea unor “pachete” optime de export (gamă diversificată, calitate superioară etc.);

5) Importul în compensație/clearing, cu reexport în valută convertibilă.

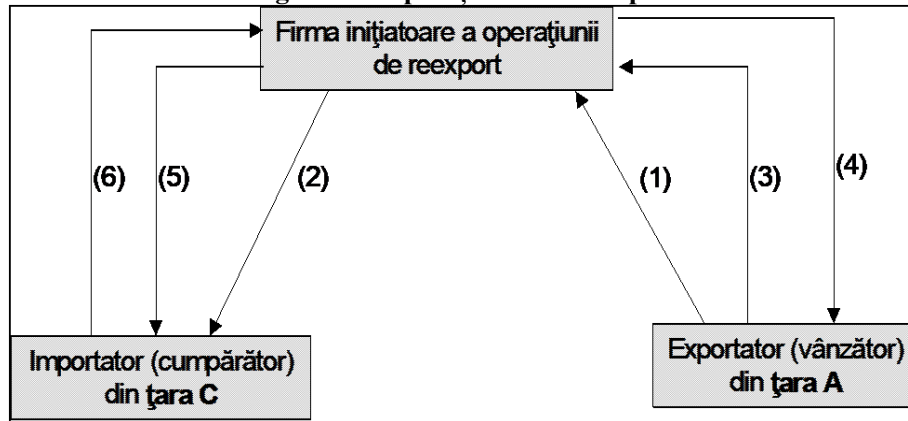
În principiu, reexportul implică existența a două acte de vânzare-cumpărare distincte și autonome din punct de vedere juridic, dar între care se stabilește o interdependență prin însuși mecanismul operațiunii.

Mecanismul simplificat al unei operațiuni de reexport poate fi reprezentat prin următoarea schemă sintetică:

¹²³ după Marin, George, Puiu, Alexandru, *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993, pag. 461-

¹²⁴ după Popa, Ioan, idem, *op.cit*, pag. 302-

Figura 25. Operațiunea de reexport



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 304.

- (1) contract de import,
- (2) contract de export,
- (3) livrarea mărfii către cumpărătorul inițial,
- (4) plata în valută convertibilă,
- (5) livrarea mărfii către cumpărătorul final,
- (6) plata în valută.

În contractarea și desfășurarea operațiunii de reexport, firma inițitoare trebuie să aibă în vedere câteva *cerințe*:

- este necesară o strictă sincronizare a clauzelor cuprinse în cele două contracte privind garantarea calității și a bunei funcționări, condițiile în care pot fi soluționate reclamațiile, termenele în care pot fi trimise etc.;
- este necesar să-și ia măsuri de protecție împotriva riscului valutar (alegerea monedei de plată din cele două contracte, înscrierea unor clauze de diminuare a riscului valutar);
- alegerea celor mai potrivite condiții de livrare a mărfii, pentru creșterea profitabilității operațiunilor;
- ca modalitate de plată, se recomandă utilizarea acreditivului back-to-back sau a celui transferabil care, sporesc, în cazul acestui gen de operațiuni, gradul de siguranță a încasării prețului mărfii;

Dintre principalele *avantaje* ale operațiunii de reexport, amintim:

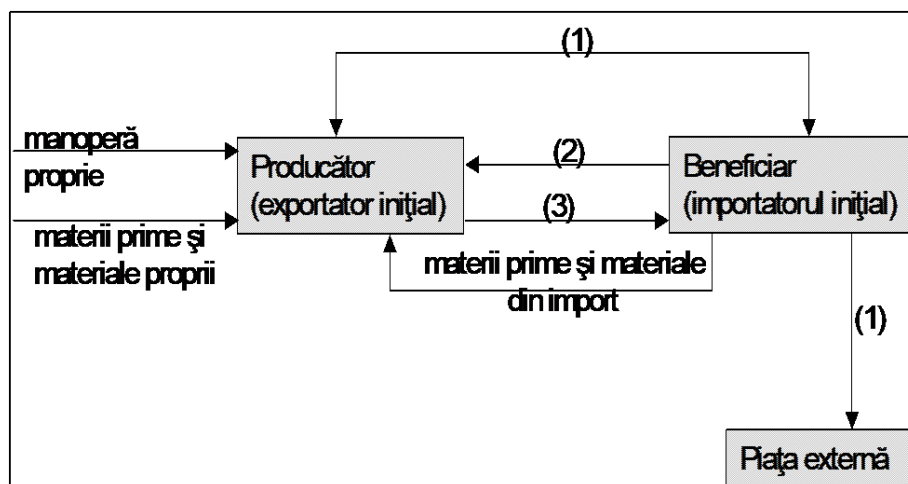
- a) *beneficiile comerciale*, care apar din diferența dintre prețul de cumpărare și cel de vânzare a mărfii;
- b) reexporturile pot conduce la *transformarea în devize libere* a unor disponibilități create prin acorduri de cooperare cu conturi speciale;
- c) crearea de posibilități pentru *plasarea în străinătate a unor mărfuri* indigene, care nu pot fi desfăcute pe piața internă, dar care sunt exportate, prin condiționarea importului altor mărfuri.

O variantă de reexport este *PRELUCRAREA ÎN LOHN* (operațiune denumită și reexport cu prelucrare). Această operațiune constă dintr-un import efectuat de către o firmă (executant) de materii prime, materiale, semifabricate și prelucrarea acestora cu propriile capacități de producție, în vederea reexportării produsului finit. Operațiunea mai poartă și numele de "vânzare de manoperă", deoarece, de fapt, obiectul operațiunii este în principal folosirea forței de muncă din cadrul firmei executante.

Operațiunea de prelucrare în lohn se diferențiază de operațiunile clasice de import și export, prin faptul că obiectul operațiunii este *prelucrarea* materialelor, materiilor prime, produselor semifabricate, aparținând uneia dintre părți (importatorul), de către cealaltă parte (exportatorul).

Mecanismul prelucrării în lohn poate fi sintetizat prin următoarea schemă:

Figura 26. Prelucrarea în lohn



Sursa: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 306.

- (1) contract de prelucrare în lohn,
- (2) comenzi,
- (3) livrări,
- (4) desfacere pe piața externă a mărfurilor obținute prin prelucrarea în regim de lohn.

În funcție de *sensul operațiunii*, se poate discuta despre:

a) *Lohn activ* (export de manoperă) - prin care exportatorul prelucrează materialele puse la dispoziție de către importator și le reexportă către proprietarul acestora. Se realizează fără transmiterea proprietății asupra mărfurilor în cauză. De exemplu, se importă marfa pentru a fi prelucrată și se retransmite beneficiarului său. Beneficiul realizat din prelucrarea activă se va calcula ca diferență dintre manopera de prelucrare convenită în contractul extern și manopera de prelucrare facturată de întreprinderea din țara prelucrătoare.

b) *Lohn pasiv* (import de manoperă) - este reversul primului, respectiv, importatorul trimite materialele ce-i aparțin spre prelucrare în țara exportatorului și le readuce în țară în formă finită. Pentru importator beneficiul se calculează ca diferență între prețul intern de livrare a noului produs realizat după prelucrare și suma dintre prețul materiilor prime cumpărate intern și trimise în străinătate; cheltuielile de transport intern și extern; manopera de prelucrare a materiilor prime în străinătate; prețul intern de livrare a noului produs realizat după prelucrare pe piața internă.

Materiile prime, piesele de schimb și accesoriile se bucură în majoritatea țărilor de tarife vamale preferențiale dacă fac obiectul operațiunilor de prelucrare în lohn. Țara importatoare de manoperă va identifica materiile prime destinate prelucrării în exterior, în momentul ieșirii din punctele vamale de frontieră, astfel încât la readucerea în țară a produselor finite să fie supusă impunerii vamale doar valoarea adăugată. La fel se întâmplă și în țara exportatoare de manoperă.

Plata pentru munca depusă se poate face printr-o sumă compensatorie stabilită în valută sau prin livrări reciproce de mărfuri.

Marile *avantaje* ale exportatorului de manoperă constau în faptul că acesta este eliberat, în mare măsură, de sarcina aprovizionării cu materii prime și de preocuparea privind valorificarea produselor obținute. Lohnul favorizează importul de tehnologie, crește calificarea forței de muncă angrenate în operațiune, deschide perspective de cooperare, diminuează necesarul de active circulante etc.

Principalele *motivații* ale operațiunilor de prelucrare în lohn sunt următoarele:

- exploatarea diferențelor între nivelurile de salarizare din diferite țări;
- surplus de capacități existent în industria prelucrătoare, comparativ cu capacitatea mai redusă a industriei extractive de a furniza materiile prime necesare;
- necesitatea temporară, manifestată în unele ramuri industriale aflate sub puternica influență a fluctuațiilor conjuncturale și sezoniere, de a apela la un surplus de manoperă, până când industria

autohtonă se adaptează la noile cerințe.

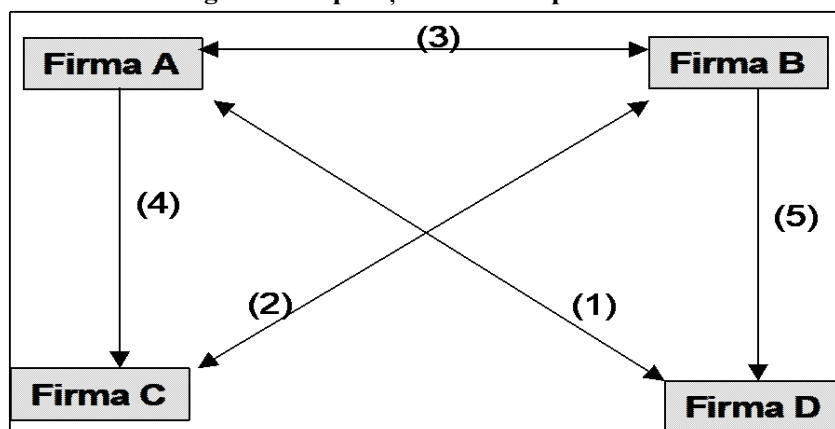
Unele *limite* ale operațiunilor de prelucrare în lohn sunt:

- riscul potențial pentru exportatorul de manoperă ca, în condițiile unei conjuncturi nefavorabile manifestate pe piața produselor respective, importatorul să *renunțe* la tranzacția în lohn;
- riscurile legate de *întârzieri* în aprovizionarea cu materii prime sau materiale care pot influența negativ procesele de producție;
- asigurarea unui venit în devize *mai redus* decât în cazul exportului de produse finite de proveniență integrală din producție proprie;
- *lipsa de specializare* a exportatorului de manoperă în privința acțiunilor de promovare și comercializare a produselor pe piața externă;
- *riscul de preț* manifestat față de exportatorul de manoperă, în situația unei evoluții nefavorabile a prețului la produsul finit realizat de acesta etc.

Operațiunile de swap cu marfă (“substituirea”) îmbină elemente ale contrapartidei cu rațiuni specifice reexportului. *SWAP-ul constă, în esență, într-un aranjament între doi exportatori de mărfuri similare, situați la distanță unul față de celălalt, prin care una din părți livrează bunuri unui terț situat pe o piață apropiată, iar cealaltă parte, titularul obligației de livrare către terțul respectiv, livrează în schimb, marfa sa, unei firme situate pe o piață apropiată, față de care primul partener avea obligația de livrare.*

În esență, operațiunea de swap cu marfă se desfășoară după următorul mecanism:

Figura 27. Operațiunea de swap cu marfă



Sursa: POPA, Ioan, “Tranzacții comerciale internaționale”, Ed. Economică, București, 1997, pag. 308.

Explicațiile schemei anterioare:

- (1) și (2) firmele A și B au obligația de livrare către D și C, în baza contractelor 1 și 2;
- (3) cele două firme, A și B, încheie un acord de swap;
- (4) firma A livrează marfa sa firmei C, situată pe o piață mai apropiată;
- (5) firma B livrează marfa sa firmei D, situată pe o piață mai apropiată.

Scopul principal urmărit de firmele respective prin aceste operațiuni este reducerea cheltuielilor de livrare materializate în principal, în costul ridicat al transportului. Practica arată că operațiunile de swap cu marfă au o frecvență mai mare în comerțul cu zahăr, diferite metale, produse chimice etc. Condiția pentru o desfășurare adecvată a operațiunilor este asigurarea *omogenității calitative* a celor două partizi de marfă. În situația în care există diferențe calitative este necesar ca părțile să precizeze în acord modul în care beneficiarii vor fi compensați.

Swap-ul se utilizează adesea și în operațiunile de pătrundere, prin filiale de producție și comercializare, în alte țări, a corporațiilor multinaționale. Astfel, un investitor care vizează implantarea unei filiale într-o țară cu un grad ridicat de îndatorare, va cere să răscumpere o parte din creanțele țării respective. Având acordul instituțiilor specializate din țara vizată, acest investitor va putea schimba creanța exprimată în valută, în moneda locală, creându-și astfel posibilitatea de a investi în terenuri, materii prime, forță de muncă, necesare investiției.

7.4. Operațiunile de switch

Operațiunile de switch constau dintr-o întrepătrundere a tranzacțiilor comerciale în contrapartidă cu o serie de operațiuni valutar-financiare, având ca scop transformarea unor disponibilități din valută clearing, în devize libere (sau în disponibilități pentru alte clearing-uri) sau a schimbării unor fonduri din devize libere, în rezerve de clearing.

În cazul acestor tipuri de operațiuni tranzacția nu se încheie direct cu țara beneficiară, ci prin intermediul unei terțe țări, folosind regimul legal al devizelor din acea țară. Operațiunile de switch sunt, în același timp, operațiuni de arbitraj de valută și marfă.

Ele au apărut în mare măsură datorită existenței acordurilor de plăți în clearing, respectiv, datorită dificultăților generate, uneori, de natura și caracteristicile acestui regim de plată pentru desfășurarea schimburilor comerciale normale dintre două țări. Una dintre caracteristicile acordului de clearing este aceea că fondurile realizate din operațiunile de export în cadrul clearingului pot fi folosite numai în scopul efectuării importurilor din listele de mărfuri anexate la acord, cu obligația ca aceste mărfuri să provină din țara parteneră. Datorită acestui fapt, la un moment dat, apare posibilitatea ca una dintre țări să dispună de sume importante în contul de clearing, ca urmare a exporturilor efectuate în țara parteneră, dar să nu poată folosi aceste disponibilități, deoarece mărfurile care ar putea fi importate nu prezintă interes pentru propria economie.

O altă caracteristică a clearingului este *stabilirea nivelului creditului tehnic*, denumit și “plafon descoperit” sau “spațiu de joc” (swing), în limita căruia se pot efectua unilateral sau descoperit, importurile. Majoritatea acordurilor de plăți în clearing permit desfășurarea schimburilor reciproce de mărfuri atât timp cât *soldul contului de clearing nu depășește creditul tehnic*. Dacă are loc depășirea creditului tehnic, țara importatoare se află în imposibilitatea de a importa în continuare mărfuri din țara parteneră, deoarece nu dispune de mărfuri pe care să le exporte în schimb, pentru a reduce soldul debitor al contului său sub nivelul creditului tehnic. În acest fel, se ajunge la imposibilitatea de a desfășura în continuare schimburi reciproce de mărfuri.

Operațiunile de switch au fost inițiate în scopul de a da un plus de *flexibilitate* acordurilor de clearing având, în acest fel, un rol pozitiv în desfășurarea relațiilor bilaterale, precum și în realizarea unor fonduri sau câștiguri în valută.

Unele acorduri de clearing prevăd clauza “*operațiuni de switch*”, prin care se oferă posibilitatea țării care înregistrează excedente (creditoare) să-și utilizeze soldul prin operații triumphiulare, respectiv transferuri în favoarea unor terțe țări. Alte acorduri interzic însă, în mod expres, reexportul produselor către terțe piețe, situație în care operațiunile de switch se pot realiza numai prin intermediul unor firme specializate, cu sprijinul unor bănci comerciale, având acordul expres al partenerilor.

Inițiativa efectuării operațiunilor de switch o poate avea atât țara debitoare, cât și țara creditoare. Inițiativa lor conjugată sau independentă, este de natură a accelera realizarea scopului final. În practică, acțiunea este realizată de firme specializate în acest fel de operațiuni, care acționează ca *intermediari* între partenerii interesați din țările de clearing și vânzătorii sau cumpărătorii de pe terțe piețe, cu devize convertibile.

Operațiunile de switch presupun astfel, reexportul unei mărfi, dintr-o țară parteneră de clearing într-o țară terță, cu transformarea simultană a unor disponibilități de clearing în rezerve de valută liber convertibilă. Invers operațiunile de switch se caracterizează prin transformarea unor fonduri din valută liber convertibilă, în disponibilități de clearing, prin reexportul unei mărfi provenind de la un terț, într-o țară parteneră de clearing.

Operațiunile de switch se pot clasifica, în funcție de *sensul alimentării contului de clearing*, în:

- *operațiuni de tip aller* sau de alimentare a contului de clearing;
- *operațiuni de tip retour* sau vânzarea de disponibilități de clearing;
- *operațiuni de tip aller-retour* prin care, combinându-se două operațiuni de sensuri opuse,

se asigură funcționarea normală a acordurilor de clearing și obținerea de beneficii în valută. În cazul operațiunilor de switch de tip *aller-retour* este posibil ca, atât faza de *aller*, cât și cea de *retour*, să fie de tipul “clean”, ceea ce înseamnă că operațiunea respectivă nu este legată de un export sau un import de mărfuri, fie el chiar și formal, având loc doar o transformare de devize libere în devize clearing sau invers.

Combinatiile care pot să apară sunt următoarele:

- operațiuni de *aller-retour* în care faza de *aller* este “clean”, iar cea de *retour* este cu marfă;
- operațiuni de *aller-retour*, în care faza de *aller* se desfășoară cu marfă, iar cea de *retour* este de tipul “clean”;
- operațiuni de tip *aller-retour*, în care atât faza de *aller*, cât și cea de *retour* sunt de tipul “clean”;
- operațiuni de tip *aller-retour*, în care ambele faze se desfășoară cu marfă.

Posibilitatea de combinare a acestor operațiuni depinde de elasticitatea prevederilor din acordul de clearing, precum și de unele condiții economice și organizatorice.

După *obiectul operațiunilor de switch*, acestea pot fi:

- operațiuni de switch *cu marfă*, care se bazează pe flexibilitatea unor acorduri comerciale și în care intervin tranzacții efective cu mărfuri;
- operațiuni de switch *valutar*, prin care are loc cumpărarea sau vânzarea unor poziții de clearing, recurgându-se la fonduri în valută liber convertibilă.

După *numărul participanților* la realizarea operațiunilor, acestea pot fi:

- operațiuni de switch *simple, normale* sau *primare*, la care participă trei țări dintre care două sunt semnatare ale unui acord de clearing, iar cea de a treia este țara pe piața căreia se negociază mărfurile care fac obiectul tranzacției contra devize libere;
- operațiuni de switch *în lanț* sau *multiple* la care participă mai mult de trei țări, condiția esențială fiind ca cel puțin două din participante să fie semnatare ale unui acord de clearing.

7.4.1. MECANISMUL OPERAȚIUNILOR DE SWITCH CU MARFĂ ȘI SWITCH VALUTAR

Pentru ca switch-ul să se poată desfășura este nevoie de cel puțin trei parteneri, dintre care doi sunt situați, în mod obligatoriu, în țările semnatare ale acordului de clearing. Datorită participării la operațiune a partenerilor de clearing, în mecanismul de desfășurare a acestuia vor fi prezente atât plăți și încasări în valută convertibilă, cât și în monedă clearing. Sunt, de asemenea, necesare o serie de operațiuni auxiliare impuse de anumite situații și care fac parte din mecanismul de desfășurare a acestui tip de tranzacții. Este vorba de activități legate de depozitare, sortare, reetichetare, reambalare, eliberarea unor documente legate de proveniența și transportul mărfurilor.

Tipul unei operațiuni de switch depinde de situația țării care urmează să furnizeze sau să achiziționeze mărfurile care formează obiectul tranzacției: se poate urmări crearea de rezerve de clearing (switch de tip *aller*), valorificarea disponibilităților de clearing existente la un moment dat (switch de tip *retour*) sau obținerea de beneficii din diferențele între prețurile de pe piețele de clearing și cele de pe piețele cu devize libere.

A. Operațiuni de switch cu marfă

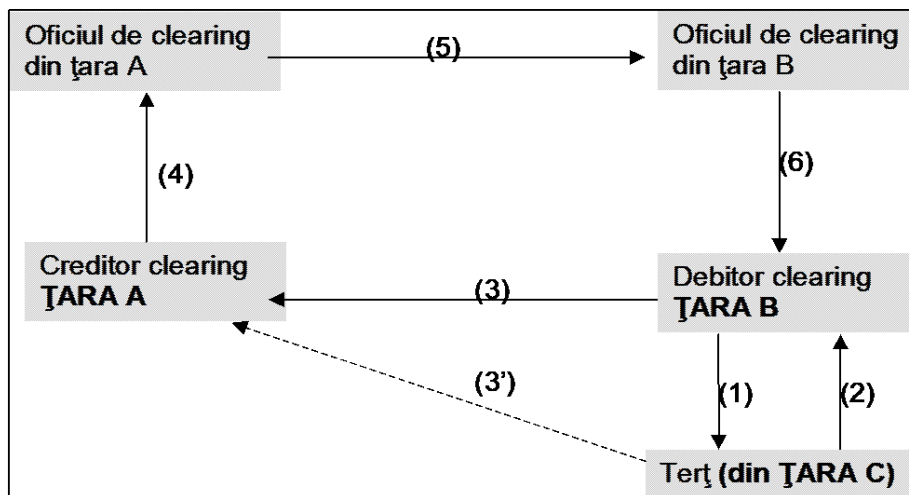
1) *Operațiunea de switch cu marfă de tip aller* este inițiată de o firmă de switch din țara care deține un *sold cronic pasiv* în cadrul unui acord de clearing. Țara respectivă este interesată să continue importurile de la partener, dar nu dispune de mărfurile care să fie căutate pe piața acestuia. În această situație, marfa este achiziționată de la un terț, cu plata în valută liber convertibilă și apoi reexportată către partenerul de clearing, cu decontare în devize clearing, din contul acestuia.

Spre exemplu, presupunem că țările A și B sunt semnatare ale unui acord de clearing. La un moment dat, țara A ajunge să înregistreze un *sold creditor* care depășește creditul tehnic stabilit prin

acord. Țara B, care înregistrează un sold cronic pasiv în relația sa cu A, dorește să deblocheze conturile de clearing, dar nu dispune de mărfurile în care A să fie interesată. Astfel, hotărăște să apeleze la o terță țară C, în care găsește un furnizor al mărfurilor respective. Se încheie un contract de vânzare internațională între firma de switch și un partener din țara C, la un preț stabilit în valută convertibilă, între devizele clearing și devizele libere existând, în acel moment, un anumit raport.

Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip *aller* este următorul:

Figura 28. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip *aller*



- (1) întreprinderea specializată în operațiuni de switch încheie cu o firmă din țara terță C, un contract de import de marfă, la un anumit preț unitar în valută convertibilă, deci plătind valută convertibilă;
- (2) marfa este livrată țării B, care
- (3) o reexportă în țara A sau (3') marfa este livrată direct țării A, din C;
- (4) plata unui preț echivalent în devize clearing;
- (5) echilibrarea conturilor de clearing;
- (6) creditarea contului de clearing al țării B.

Această operațiune, deși implică unele dificultăți legate de necesitatea punerii la dispoziție a unei sume în devize libere, prezintă avantajul foarte important al *deblocării contului de clearing*, prin reducerea soldului pasiv înregistrat de țara importatoare. În acest fel, țara importatoare are posibilitatea de a-și continua importurile din țara parteneră de clearing. De asemenea, în urma realizării operațiunii, se obține o *diferență favorabilă (agio)*, care revine partenerului care inițiază operațiunea, ca urmare a faptului că prețul plătit în devize libere este mai mic decât prețul încasat în devize clearing. Mărima agioului depinde de nivelul și importanța clearingului respectiv. Cu cât clearingul este mai bine cotate, cu atât agioul este mai mare și invers. În al doilea rând, această mărime depinde de raportul dintre cerere și ofertă. Cu cât prețurile în devize libere pe piața terță sunt mai mari, cu atât agioul este mai mic și invers. Agioul poate varia, în multe situații, între 5% și 30%, putând lua și valori în afara acestui interval. Operațiunea de switch de tip *aller* are la bază două contracte independente, legătura dintre ele făcându-se prin scopul pentru care au fost încheiate. Primul contract, de import, se încheie între firma de switch din țara debitoare clearing și partenerul din țara terță. Cel de-al doilea contract, de export, se încheie în baza primului, și are ca obiect aceeași marfă, cumpărătorul fiind însă partenerul de clearing.

Exemplu de switch *aller*

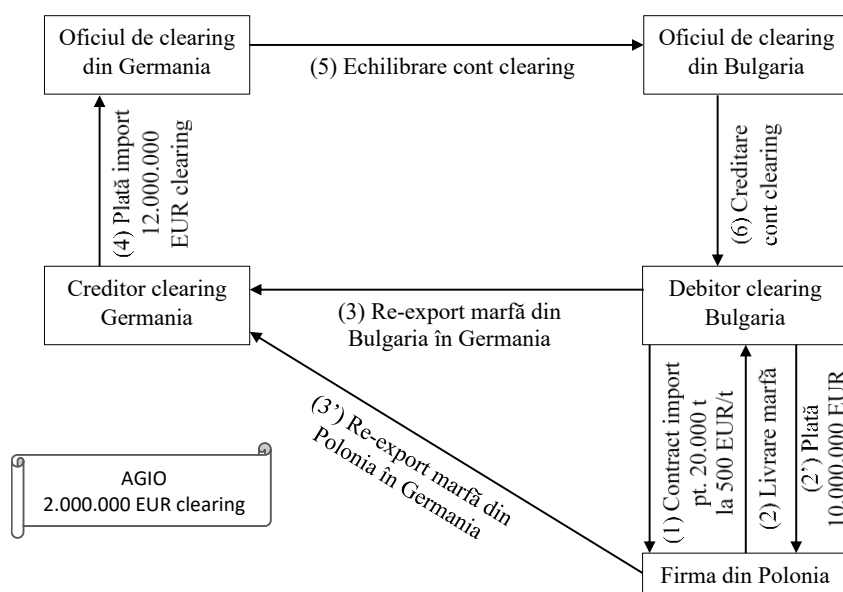
Germania și Bulgaria sunt semnatare ale unui acord de clearing, cu monedă de clearing EUR și un credit tehnic în valoare de 9,8 milioane EUR clearing. La un moment dat, Germania ajunge să înregistreze un sold creditor care depășește creditul tehnic stabilit prin acord. Bulgaria, care înregistrează un sold cronic pasiv în relația sa cu Germania, dorește să deblocheze conturile de

clearing, dar nu dispune de mărfurile în care Germania să fie interesată. Astfel, hotărăște să apeleze la o terță țară Polonia, în care găsește un furnizor al mărfurilor respective. Se încheie un contract de vânzare internațională între firma de switch și un partener din Polonia, pentru 20.000 t de marfă, la un preț unitar de 500 EUR valută convertibilă/tonă, raportul între devizele clearing și devizele libere fiind de 1,2 la 1. Ce tip de operațiune de switch este cea mai potrivită? Descrieți mecanismul.

Rezolvare:

Operațiunea este inițiată de Bulgaria, țara cu sold cronic pasiv, deci este o operațiune de tip switch aller:

Figura 29. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip aller - exemplu



- (1) întreprinderea specializată în operațiuni de switch încheie cu o firmă din Polonia un contract de import de marfă, în cantitate de 20.000t, la prețul unitar în valută convertibilă de 500 EUR/t, deci plătiind valută convertibilă;
- (2) marfa este livrată Bulgariei și (2') face plata mărfurilor: $20.000t \cdot 500EUR/t = 10.000.000 EUR$
- (3) Bulgaria reexportă marfa în Germania, sau: (3') - marfa este livrată direct Germaniei, din Polonia;
- (4) plata unui preț echivalent în devize clearing: $20.000t \cdot 500EUR/t \cdot 1,2 = 12.000.000 EUR clearing$;
- (5) echilibrarea conturilor de clearing;
- (6) creditarea contului de clearing al țării B.

Rezultatul final al operațiunii: diferență favorabilă pentru inițiator, Bulgaria - AGIO

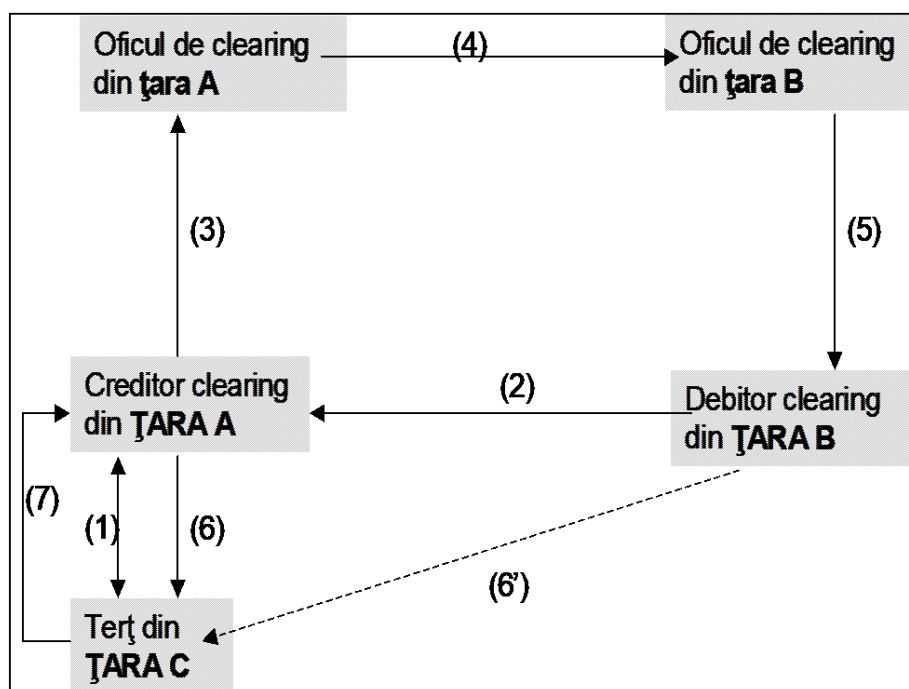
Bulgaria plătește Poloniei 10.000.000 EUR convertibili și încasează de la Germania 12.000.000 EUR clearing: $12.000.000 EUR clearing - 10.000.000 EUR = 2.000.000 EUR clearing$.

2) *Operațiunea de switch cu marfă de tip retour* este inițiată de firma de switch în favoarea țării care deține un sold cronic activ. În această situație, firma de switch, în înțelegere cu un partener de switch dintr-o țară terță, achiziționează o marfă din țara parteneră de clearing care este debitor, pe care o reexportă unui cumpărător din țara terță. Motivul reexportului mărfii rezidă din faptul că aceasta nu prezintă interes pentru importatorul din țara cu sold activ sau condițiile în care are loc valorificarea mărfii pe piața internă a acestei țări nu asigură rentabilitatea operațiunii inițiale de import. De data aceasta, marfa este achiziționată cu decontare în *valută clearing* și este reexportată contra *valută liber convertibilă*.

De exemplu, dat fiind faptul că țara B, cu un sold cronic pasiv, dispune de mărfuri, însă A nu este interesată în a le achiziționa în acel moment și, presupunând că ambele țări sunt interesate în deblocarea conturilor de clearing, va avea loc o operațiune de switch de tip *retour*, pe care o va iniția țara A. Ea va căuta, prin intermediul firmei specializate în operațiuni de switch, un partener într-o

țară terță, C, căruia îi va livra, pe bază de contract de vânzare internațională, mărfurile importate din țara B. Mecanismul este următorul:

Figura 30. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip retour



- (1) Firma specializată în operațiuni de switch încheie un contract de export pentru marfa respectivă, la un anumit preț în valută liber convertibilă;
- (2) țara A importă formal marfa din țara B;
- (3) se achită prețul în valută clearing;
- (4) are loc echilibrarea conturilor de clearing;
- (5) oficiul de clearing al țării B comunică creditarea contului de clearing al acesteia cu suma corespunzătoare în valută clearing;
- (6) țara A reexportă către C marfa achiziționată din B;
- (6') marfa este livrată direct (în mod obișnuit) din țara B în C;
- (7) țara A încasează, pe baza contractului de export, prețul în valută convertibilă.

În urma operațiunii de switch de tip retour, rezultă o *diferență de preț nefavorabilă (disagio)*, care este suportată de țara inițiatore. Însă, operațiunea prezintă avantajul *deblocării conturilor de clearing*, precum și al obținerii unor fonduri în devize libere, fără a se angaja valori materiale proprii, devize ce se pot folosi pe orice piață pentru obținerea unor mărfuri. Mărimea disagio-ului depinde de mai mulți factori cum sunt: soldul acordului de clearing, nivelul și importanța clearingului. Cu cât clearingul este cotelat mai bine, cu atât disagio-ul este mai mic, cu cât prețurile în devize libere pe piața terță sunt mai mici, cu atât disagio-ul este mai mare. În general, mărfurile care fac obiectul operațiunii de switch de tip retour sunt greu vandabile, iar pentru a putea fi plasate este necesară o reducere de preț față de prețurile mondiale.

Un interes aparte prezintă, în practică, realizarea diferitelor combinații între operațiunile de switch cu marfă și implicarea în tranzacții a unui număr mai mare de parteneri, din țări diferite, realizându-se așa numitele operațiuni de switch în lanț.

Exemplu de switch retour

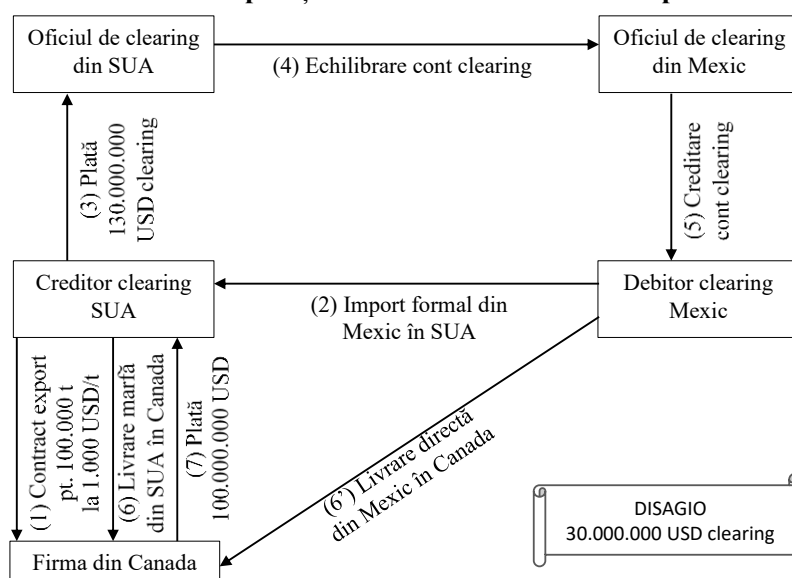
SUA și Mexic sunt semnatare ale unui acord de clearing, cu monedă de clearing USD și un credit tehnic în valoare de 98 milioane USD clearing. La un moment dat, Mexic ajunge să înregistreze un sold debitor de 100 milioane USD clearing. Ambele țări doresc continuarea relațiilor comerciale în cadrul acordului de clearing. În plus, Mexic dispune de mărfuri care, livrate în SUA, ar echilibra situația conturilor de clearing, însă SUA nu este interesată de ele. Prin intermediul unei firmei

specializate în operațiuni de switch se caută un partener, într-o țară terță Canada, interesată în mărfurile respective. Cu Canada încheie un contract internațional de vânzare-cumpărare pentru 100.000 t marfă la un preț unitar de 1.000 USD convertibili/t. Știind că între devizele convertibile și cele clearing există un raport de 1 la 1,3, să se precizeze ce fel de operațiune de switch este cea mai potrivită și să se descrie mecanismul.

Rezolvare:

Operațiunea este inițiată în favoarea SUA, țara cu sold cronic activ, deci vorbim de o operațiune de switch de tip retour:

Figura 31. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip retour – exemplu



- (1) Firma specializată în operațiuni de switch încheie un contract de export pentru marfa respectivă în cantitate de 100.000t, la un preț în valută liber convertibilă de 1.000 USD/t;
- (2) SUA importă formal marfa din Mexic;
- (3) SUA achită prețul în valută clearing: $100.000t \cdot 1.000USD/t \cdot 1,3 = 130.000.000$ USD clearing;
- (4) are loc echilibrarea conturilor de clearing;
- (5) oficiul de clearing al Mexicului comunică creditarea contului de clearing al acesteia cu suma corespunzătoare în valută clearing;
- (6) SUA reexportă către Canada marfa achiziționată din Mexic; sau (6') marfa este livrată direct (în mod obișnuit) din Mexic în Canada;
- (7) SUA încasează de la Canada, pe baza contractului de export, prețul în valută convertibilă: $100.000t \cdot 1.000USD/t = 100.000.000$ USD convertibili.

Rezultatul final al operațiunii: diferență favorabilă pentru inițiator, SUA - DISAGIO

SUA plătește Mexicului 130.000.000 USD clearing și încasează de la Canada 100.000.000 USD convertibili: $100.000.000$ USD – $130.000.000$ USD clearing = $-30.000.000$ USD clearing.

3) *Operațiunea de switch de tip aller-retour* este o operațiune combinată, inițiată în momentul în care se creează dificultăți în îndeplinirea obligațiilor reciproce în acordul de clearing, de către cele două părți, indiferent de pozițiile de cont la data apariției acestor dificultăți. În esență, operațiunile de acest tip constau în combinarea a două switch-uri de sens opus și se urmăresc mai ales avantaje materiale, adică obținerea unor câștiguri în valută pe baza speculării diferențelor dintre prețurile de clearing și cele în devize libere. Operațiunea de switch de tip aller-retour poate începe fie cu faza de aller, fie cu cea de retour, în funcție de situația balanței de clearing la momentul respectiv. Astfel, dacă balanța clearingului este *activă*, se poate începe cu faza de *retour*, soldul activ permițând deschiderea de acreditive pentru importul formal al mărfii de retour. Dacă balanța clearingului este *pasivă*, operațiunea va începe cu faza de *aller*, pentru a crea disponibilitățile necesare fazei de retour.

Dacă operațiunea începe cu faza de *aller*, ea prezintă avantajul că se înregistrează un *agio*, care creează baza pentru negocierea mărimii cotei de *disagio* din faza de *retour*. În același timp, efectuarea operațiunii de *aller* la început, prezintă dezavantaje deoarece necesită un efort valutar temporar pentru crearea de fonduri bănești în clearing, folosite ulterior pentru realizarea operațiunii de *retour*. Perioada de timp care se derulează de la plata în devize libere, în faza de *aller*, până la încasarea în devize libere, în faza de *retour*, trebuie să fie cât mai redusă, în acest fel, crescând eficiența economică a firmelor specializate în operațiuni de *switch*.

Dacă operațiunea de *aller-retour* începe cu faza de *retour*, există avantajul obținerii de devize libere pentru faza de *aller*, nemaifiind necesar un eventual împrumut în devize libere, dar apare dezavantajul că firma înregistrează o pierdere inițială (*disagio*). Firma de *switch* trebuie să depună eforturi pentru ca, în cadrul negocierilor, să obțină o cotă mai mare de *agio*, care să acopere suma corespunzătoare cotei de *disagio* și să permită obținerea unui beneficiu. Rezultă, deci, că în desfășurarea unei operațiuni de *aller-retour*, nu este atât de important cum debutează aceasta, ci, mai ales, modul în care se combină partizile, precum și modalitățile de efectuare a plății în cadrul celor două faze, în așa fel încât operațiunea să se încheie cu avantaje pentru cel care a inițiat-o.

În operațiunea de *aller-retour* apar următorii participanți: firma de *switch* dintr-o țară terță, firma de *switch* din țara parteneră în cadrul acordului de clearing, furnizorul din țara terță, cumpărătorul din țara parteneră de clearing, cumpărătorul dintr-o țară terță.

Pentru realizarea unor beneficii, se impune ca întreprinderea care inițiază operațiunea să ia măsuri pentru ca produsele care fac obiectul fazei de *aller* să fie mărfuri de o importanță economică și comercială mare pentru țara parteneră, iar produsele ce fac obiectul fazei de *retour* să fie importante, în același sens, pentru terț. Pe această cale, se poate asigura o cotă mai mare de *agio* (la *aller*) și o cotă mai mică de *disagio* (la *retour*), ceea ce conduce la obținerea unui beneficiu mai mare la nivelul întregii operațiuni de *aller-retour*. Dacă suma prețurilor mărfurilor ce formează obiectul fazei de *aller* este egală cu suma prețurilor mărfurilor din faza de *retour*, rezultă că nu apar modificări în cadrul pozițiilor din cadrul acordului de clearing. În situația contrară, va avea loc fie o *echilibrare* a contului de clearing, fie chiar o *inversare a poziției* deținute de țara care a declanșat operațiunea.

B. Operațiuni de switch valutar

Ele reprezintă o operațiune pur financiară, care se poate realiza prin intermediul băncilor sau al unor firme specializate. Operațiunile de *switch valutar* pot să fie, la rândul lor, de tip *aller* sau *retour*. Deși presupun investirea imediată a unor fonduri în devize libere, prezintă avantajul că se realizează într-un timp mai scurt și, spre deosebire de *switch-ul* cu marfă, necesită un volum mai redus de muncă, precum și riscuri și cheltuieli mai mici.

Participanții la astfel de operațiuni sunt: o instituție bancară ce ține evidența contului de clearing din țara care inițiază operațiunea; banca ce deține contul de clearing din țara parteneră; firma de *switch* din țara debitoare și, în unele cazuri, o bancă terță.

Pentru alimentarea unui cont de clearing, firma de *switch* din țara inițiatoare tratează direct sau prin intermediul unei bănci terțe, cu banca la care se ține evidența contului de clearing în țara parteneră, răscumpărând datoria, în devize clearing, contra devize libere, la un anumit curs, oferind un discount. Mărimea discountului variază în funcție de nivelul și importanța clearingului, precum și de nivelul soldului pasiv. În același timp, banca din țara parteneră comunică băncii din țara debitoare suma în moneda clearing cu care a diminuat soldul pasiv al contului de clearing.

1. *Operațiunile de switch valutar de tip aller* se pot realiza și în situația în care țara creditoare, pentru a-și activa fondurile imobilizate în cadrul contului de clearing, scoate la licitație, prin intermediul băncii sale, disponibilitățile în moneda de clearing. În acest caz, inițiativa aparține țării creditoare, în condițiile în care țara debitoare își dă acordul pentru aceasta. Pentru țara debitoare, indiferent de faptul că participă sau nu la licitație, scoaterea la licitație de către țara creditoare a activului său reprezintă un *switch valutar* de tip *aller*.

2. Dacă contul de clearing înregistrează un sold activ care depășește nivelul creditului tehnic,

țara creditoare poate iniția o operațiune de *switch valutar de tip retour*, pentru a demobiliza fondurile în moneda de clearing și a asigura funcționarea normală a acordului de clearing. Respectiva țară, prin intermediul băncii care ține evidența contului de clearing sau prin intermediul unei firme de switch, oferă spre vânzare disponibilități în moneda de clearing, contra devize libere. Cumpărătorii pot să fie bănci sau firme din țări terțe ori din țara parteneră, care ajung la o înțelegere cu vânzătorul cu privire la stabilirea unui anumit discount.

7.4.2. EFICIENȚA OPERAȚIUNILOR DE SWITCH

Existența operațiunilor de switch în relațiile comerciale internaționale se datorează unor avantaje pe care acestea le oferă, concretizate în efecte materiale directe, indirecte sau propagate, precum și efecte generale, de politică comercială.

Efectele materiale directe au ca rezultat câștiguri materiale cuantificabile în:

- creșterea încasărilor valutare fără exporturi de materii prime;
- creșterea veniturilor în devize libere, în cadrul operațiunilor de tip retour;
- creșterea beneficiilor în devize libere, obținute ca rezultat al diferențelor de curs dintre valutele de clearing și valutele liber convertibile, în operațiunile de tip aller;
- evitarea plății de dobânzi în faza depășirii creditului tehnic, prin alimentarea cu mărfuri de la terți a conturilor de clearing;
- transformarea în disponibilități active de valută convertibilă a unor disponibilități de valută clearing, care nu sunt purtătoare de dobânzi sau care aduc dobânzi mici.

Pentru calcularea rentabilității operațiunilor de switch este semnificativ raportul dintre cursurile valutei de clearing și valutele liber convertibile. În scopul determinării rentabilității, se calculează *indicele operațiunii de switch*.

Astfel, pentru operațiunile de switch de tip *aller*, indicele are următoarea formulă:

$$I_{SA} = \frac{I_{pi}}{I_{pE} - C_S} \times 100$$

unde:

I_{SA} - indicele operațiunii de switch de tip aller;

I_{pi} - indicele prețului mărfii importate dintr-o țară terță, pe devize libere;

I_{pE} - indicele prețului mărfii reexportate în cadrul operațiunii de switch;

C_S - coeficientul primei de switch (agio).

Pentru operațiunile de switch de tip *retour*, indicele este următorul:

$$I_{SR} = \frac{I_{pE}}{I_{pi} - C_S} \times 100$$

unde:

I_{SR} - indicele operațiunii de switch de tip retour;

C_S - coeficientul primei de switch (disagio);

I_{pE} - indicele prețurilor mărfurilor reexportate într-o țară terță (cu plata în devize libere);

I_{pi} - indicele prețurilor mărfurilor importate de la partenerul cu sold pasiv (cu plata în devize clearing).

Pentru ca cele două tipuri de operațiuni să fie rentabile, trebuie ca:

$I_{SA} \leq 100$ și $I_{SR} \geq 100$.

Efectele materiale indirecte se manifestă, în principal, prin impactul pe care aceste operațiuni îl au asupra unor participanți la acest gen de operațiuni triunghiulare: întreprinderi de comerț exterior sau alți agenți economici al căror obiect de activitate este importul sau exportul produselor în cauză. Astfel, se poate obține un nivel de preț de import inferior celui la care firma importă mărfuri similare, se evită concurența dintre mărfurile indigene exportate direct și cele deținute de parteneri străini în cadrul unor acorduri de compensație, prin înlocuirea lor cu mărfuri de terță origine - care nu sunt necesare economiei naționale, dar pentru care există obligativitatea cumpărării prin acorduri de clearing. Totodată, se realizează un nivel de preț de export superior celui la care se exportă mărfurile obișnuite.

Efectele generale, de politică economică, se referă la următoarele aspecte:

- crearea unui *cadru de negociere clasic* în acordurile de clearing, prin înlocuirea în listele de mărfuri a unor poziții care nu interesează în mod direct pe partener, diversificarea schimburilor comerciale, chiar în condițiile existenței unor acorduri de clearing;
- facilitarea *obținerii de licențe* pentru importul sau exportul de mărfuri;
- crearea de *posibilități pentru plasarea mărfurilor indigene*, atunci când acestea sunt condiționate de preluarea la import a unor mărfuri care nu prezintă un interes direct;
- *creșterea indicelui volumului comerțului exterior* absolut și pe locuitor;
- *acțiunea pozitivă asupra balanței comerciale* a unei țări, a convertibilității monedei naționale, prin garantarea desfășurării normale a schimburilor în cadrul acordurilor de clearing.

Operațiunile de switch prezintă de asemenea și o serie de *riscuri și limite caracteristice*, de care este necesar să se țină seama atunci când se propune inițierea unei astfel de operațiuni.

1) Efectuarea unor astfel de operațiuni este limitată de existența unor *poziții în acordurile de clearing care nu au fost utilizate* sau nu se intenționează a fi utilizate, pentru importurile și exporturile destinate economiei naționale, cât și de situația *soldurilor conturilor de clearing*, la un moment dat.

2) Uneori, *diferența dintre prețurile* mărfurilor stabilite în clearing și cele ale acelorași mărfuri pe piața liberă este *mare*, ceea ce face ca interesul pentru operațiuni de switch să fie mai scăzut, tocmai datorită dezavantajelor materiale.

3) Un risc specific operațiunilor de switch este *blocarea funcționării contului de clearing*, situație în care disponibilitățile create prin aller nu pot fi folosite pentru finanțarea operațiunilor de retour.

În situația în care firma de switch ia parte în mod efectiv și în nume propriu la operațiunea specială, ea se expune și riscurilor comerciale obișnuite, riscuri ce se referă la calitatea și cantitatea mărfii, termenele de livrare, efectuarea plății etc. Chiar dacă firma de switch reușește să depășească aceste riscuri, se poate întâmpla ca realizarea operațiunii să fie inoportună datorită unor limite comerciale, de rentabilitate, pe care le prezintă acest gen de operațiuni. Caracterul complex al operațiunilor de switch, riscurile și limitele ce intervin în realizarea acestora, impun existența unei organizări judicioase a desfășurării operațiunilor, identificarea căilor de valorificare a avantajelor comerciale și financiare ale acordurilor de clearing, studierea atentă a conjuncturii și a evoluțiilor de pe diferite piețe.

Cu toate dificultățile și limitele caracteristice operațiunilor în contrapartidă, acestea asigură totuși, afaceri economice avantajoase, care reduc sau elimină riscurile datorate instabilității monetare. Unele variante ale acestor operațiuni bine concepute pot promova exporturile, inclusiv fluxuri ale economiei mondiale afectate de penuria de valută.

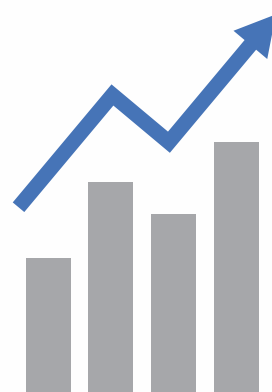
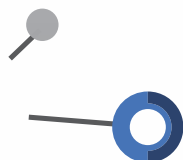
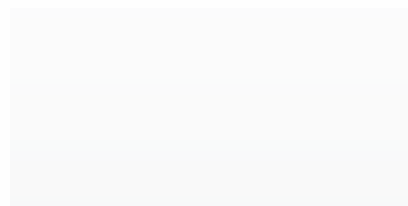
Tranzacțiile în contrapartidă inițiază și dezvoltă spiritul de *cooperare*, care poate contribui la atenuarea unor tensiuni, la obținerea unor avantaje reciproce, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, între parteneri inegali. Contrapartida se poate regăsi în cele mai diferite formule de cooperare economică internațională de la formula de tip buy-back, până la acțiuni complexe de coproducție în întreprinderi separate sau comune, de tipul societăților mixte. Contrapartida poate să vizeze și prestații comerciale, promoționale, cercetarea pieței, reclamă comercială, service tehnic și comercial.

Contrapartida este, astfel, o alternativă oricând posibil de folosit ca soluție de sine stătătoare, respectiv pentru detensionarea unor fluxuri comerciale tradiționale ajunse în impas.

BIBLIOGRAFIE

1. Acuff, F. L., How to negotiate anything with anyone anywhere around the world, AMACOM, 2008
2. Amewokunu, Yao, Su, Zhan, Saidini, Chiraz, Proposition d'un cadre d'analyse du risque-pays dans le contexte de la mondialisation, Conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy/Geneva, iunie 2006
3. Bari, Ioan, Economia mondială, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1994
4. Bhagwati, Jagdish, VERs, Quid Pro Quo DFI and VIEs: Political-Economy-Theoretic Analyses, International Economic Journal 1 (1987):1-14
5. Boujedra, Faouzi, La prise en compte du risque pays dans le choix d'implantation des investissements directs étrangers en direction des pays en développement – analyse théorique et empirique, Teză de doctorat, Université d'Orléans, Franța, 2006,
6. Brander, J.A, Krugman P. - A Reciprocal Dumping Model of International Trade, Journal of International Economics, 1983
7. Bye, Maurice, De Bernis, Gérard Dastanne, Relations Economiques Internationales, Editions Dalloz, Paris, 1987
8. Caraiani Gh., Georgescu T., Negocierea interculturală în tranzacțiile comerciale internaționale, Universul Juridic, București, 2006
9. Ciobanu, Gheorghe, Curs de Tranzacții Economice Internaționale, Universitatea "Babeș-Bolyai", Cluj-Napoca, 1996
10. Ciobanu, Gheorghe (coord.), Tranzacții economice internaționale, Universitatea "Babeș-Bolyai", 2004
11. Clark, E., Marois, B., Cernes, J., Le management des risques internationaux, Collection Gestion, Série Politique Générale, Finance et Marketing, Ed. Economica, Paris, 2001
12. Gaftoniuc, Simona, Finanțe internaționale, Ed. Economică, București, 1995
13. Gautriciaud, S., Le risque pays: approche conceptuelle et approche pratique, Document de travail nr. 72, ATER – Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV, 2002
14. Généreux, Jacques, Économie Politique, Macroéconomie ouverte, Ed. Hachette Livre, Paris, 2008
15. Georgescu, Toma, Caraiani, Gheorghe, Management și tehnici de comerț exterior, vol I și II, Ed. Lumina Lex, București, 2000
16. Grubel, H.G., Lloyd., P.J., Intra-industry Trade, Mac Millan, London 1975
17. Hill, Charles W. L. (2013), International Business. Competing in the Global Marketplace, McGraw-Hill / Irwin, New York, p. 544.
18. Ișan, Vasile, Tranzacții comerciale internaționale, Ed. Economică, 2004
19. Jacques, Henry, La theorie du commerce exterieur dans le temps historique, PUF, 1991
20. Krugman, Paul, Obstfeld, International Economics, New York 1994
21. Krugman, Paul, A Model of Inovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income, Journal of Political Economy, 2, 1979
22. Lindert, Peter, Economie internationale, 8é edition, Paris, 1990
23. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos (Risk: A Sociological Theory), Ed. De Gruyter, Berlin, 1990
24. Marin, George, Puiu, Alexandru, (coordonatori), Dicționar de relații economice internaționale, Ed. Enciclopedică, București, 1993
25. Mănăilă, Adrian, Companiile offshore sau economia fiscală legală, Ed. All Beck, 1999
26. Mathis, J., Marchés internationaux des capitaux et gestion d'actifs, Collection Connaissance de la Geston, ediția a treia, Ed. Economica, Paris, 2001
27. Negruș, Mariana, Plăți și garanții internaționale, Ed. ALL, București, 1996
28. Nehrt, Ch. L., International Finance for multinational Businesses, Scranton International textbook, 1967
29. Păun, C., Păun, L., Riscul de țară, Ed Economica, 1999
30. Popa, Ioan, Burse, vol I și II, Colecția Bursa, București, 1993
31. Popa, Ioan, Tranzacții economice internaționale, Editura Economică, București, 1997
32. Popa, Ioan, Tranzacții de comerț exterior, Ed. Economică, București, 2002
33. Posner, M., International Trade and Technical Change, Oxford Economic Papers, Oct.1961
34. Pradier, Pierre-Charles, La notion de risque en économie, Editions La Découverte, Paris, 2006
35. Rainelli, Michel, Comerțul internațional, Ed. Humanitas, 1992
36. Reich, Robert, Munca Națiunilor, Ed. Paideia, București, 1996
37. Rey, A., Dictionnaire historique de la langue française, Ed. Le Robert, Paris, 1992

38. Ricardo, David, Opere alese, vol. I, Ed. Academiei, București, 1950
39. Roberts, Craig Paul, A growing menace to free trade: U.S. Sanctions, Business Week, Nov.24, 1997
40. Rotariu, Ioan (coord.), Sistemul economiei mondiale și mecanismele sale de funcționare, Ed. Mitron, 2001
41. Săndulescu, Ion, Reguli și practici în comerțul internațional, Ed. ALL Beck, 1998
42. Sută, Nicolae (coordonator), Comerț internațional și politici comerciale contemporane, Ed. All, București, 1995
43. Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, mai 1966
44. Wild J.J., Wild K.L., International Business. The Challenges of Globalization, 6th ed., Prentice Hall, 2011
45. Winters, Alan W., International Economics, 4th Edition, Routhledge, London, 1994
46. Zink, D. W., The Political Risks for multinational Enterprise in developing Countries. Case study Peru, Praeger Special Studies in International Economics and Development, New York, 1973



ISBN: 978-606-37-2622-4