



**UNIVERSITATEA
BABEŞ-BOLYAI**

**FACULTATEA DE ŞTIINŢE
ECONOMICE
ŞI GESTIUNEA AFACERILOR**



Departamentul de Economie Politică

**SUPORT PENTRU
PREGĂTIREA
ADMITERII LA
MASTERATUL**

**AFACERI
INTERNAŢIONALE**

Cluj-Napoca

CUPRINS

CAP. 1	COMERȚUL INTERNAȚIONAL CONTEMPORAN	pag.	4
1.1.	Teoria economică asupra schimburilor internaționale	pag.	4
1.2.	Participarea economiilor naționale la circuitul economic mondial	pag.	18
CAP. 2	RISCURILE IN TRANZACȚIILE COMERCIALE INTERNATIONALE	pag.	22
2.1.	Conceptul de riscuri în tranzacțiile internaționale. Tipologia riscurilor specifice tranzacțiilor economico-financiare internaționale	pag.	22
2.2.	Metode și tehnici contractuale de protecție împotriva riscurilor	pag.	25
2.3.	Metode și tehnici extracontractuale de protecție împotriva riscurilor comerciale	pag.	36
CAP. 3	RISCU DE TARA IN CONTEXTUL AFACERILOR INTERNATIONALE	pag.	40
3.1.	Analiza riscului specific de firmă	pag.	40
3.2.	Evaluarea riscului de țară	pag.	44
3.3.	Indicatorii macroeconomici folosiți în analiza riscului de țară	pag.	50
3.4.	Metode de evaluare a riscului de țară	pag.	58
CAP. 4	CONTRACTUL DE VANZARE INTERNATIONALA	pag.	66
4.1.	Caracteristicile generale ale contractului de vânzare internațională	pag.	66
4.2.	Clauze și condiții ale contractelor de vânzare internațională	pag.	67
4.3.	Derularea contractelor de vânzare internațională	pag.	93
CAP. 5	TRANZACȚII COMERCIALE SPECIALE	pag.	108
5.1.	Transferul internațional de tehnologie	pag.	108
5.2.	Franchising / Franciză — cesionarea dreptului de comercializare	pag.	114
5.3.	Tranzacțiile de consulting-engineering	pag.	119
CAP. 6	OPERAȚIUNILE COMERCIALE COMBINATE	pag.	131
6.1.	Factorii și condițiile care au determinat apariția și dezvoltarea operațiunilor în contrapartidă	pag.	131
6.2.	Tipologia tranzacțiilor în contrapartidă	pag.	133
6.3.	Operațiunile de reexport și swap	pag.	153
6.4.	Operațiunile de switch	pag.	157
CAP 7	SISTEMUL POLITICILOR COMERCIALE EXTERNE	pag.	166
7.1.	Tipologia politicilor comerciale externe	pag.	166
7.2.	Instrumentele politicilor comerciale externe	pag.	173

CAP 8	RELATIILE VALUTAR FINANCIARE INTERNAȚIONALE CONTEMPORANE	pag.	211
8.1.	Tipuri de cursuri valutare. Modalități de cotare a valutilor	pag.	211
8.2.	Factorii care influențează mărimea și variația cursurilor valutare	pag.	216
8.3.	Efectele cursurilor de piață asupra relațiilor economice internaționale	pag.	218
CAP. 9	INSTRUMENTE SI MIJLOACE DE PLATĂ ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE	pag.	219
9.1.	Cambia (trata) și biletul la ordin	pag.	219
9.2.	Utilizarea cecului în plățile internaționale	pag.	235
9.3.	Specificul plăților internaționale	pag.	243
9.4.	Plățile prin incasso documentar	pag.	244
9.5.	Plățile prin acreditiv documentar	pag.	248
CAP. 10	FINANȚAREA SCHIMBURILOR ECONOMICE EXTERNE	pag.	266
10.1.	Finanțarea schimburilor de mărfuri	pag.	266
10.2.	Surse și instituții de finanțare și refinanțare	pag.	272
10.3.	Finanțarea pe termen scurt	pag.	273
10.4.	Finanțarea pe termen mijlociu și lung a exporturilor	pag.	281
10.5.	Garantarea și asigurarea creditelor	pag.	292
	BIBLIOGRAFIE	pag.	300

Capitolul 1

Comerțul internațional contemporan

Economia și comerțul mondial produc, în condițiile contemporane, un impact deosebit de puternic asupra tuturor statelor lumii. Participarea economiilor naționale la schimburile economice și financiare internaționale este o condiție și o sursă importantă pentru realizarea unei creșteri economice durabile. Schimburile economice externe contemporane, indiferent de modalitățile de realizare, au dobândit o importanță deosebită atât pentru echilibrul și creșterea economică la scară națională cât și pentru dezvoltarea economică regională sau la nivel de firmă.

1.1. Teoria economică asupra schimburilor internaționale

Teoriile formulate de-a lungul timpului asupra relațiilor economice internaționale au căutat să ofere răspunsuri cât mai convingătoare la cel puțin trei chestiuni fundamentale:

- 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.

Există în literatura economică consacrată domeniului relațiilor internaționale o mare diversitate de opinii, unele abordări sunt ireductibile, chiar antagonice, iar altele au un caracter complementar. O mare parte a teoriei s-a dezvoltat liniar, conform principiului natura non facit saltus, prin completarea teoriilor anterioare sau abordarea unor noi aspecte din problematica deosebit de complexă, dar au existat și numeroase cazuri de negare a rezultatelor predecesorilor și propunerea unei abordări în întregime noi.

În general maniera de abordare a problemei schimburilor este una parțială, prin operarea unor simplificări substanțiale, dar indispensabile formulării unor concluzii pertinente. Se analizează astfel schimburile între două țări, mecanismul schimburilor doar pentru două produse, sau specializarea internațională în condițiile analizării a cel mult doi factori de producție.

Se utilizează, de asemenea, din motive de simplificare a analizei, anumite concepte cu semnificație pur teoretică. De multe ori premisele din literatura dedicată schimburilor internaționale nu își găsesc reflectare largă în realitatea vieții economice contemporane. În acest sens amintim ipoteza concurenței pure și perfecte sau ipoteza imobilității internaționale a factorilor de producție. Concluzia clară este că extrapolările care decurg din acest mod de abordare dau rezultate parțial valide. Precizăm însă că nu trebuie exagerate limitele unor asemenea simplificări. Numeroase analize utilizând modele care tind să fie deosebit de complexe din punct de vedere matematic, au demonstrat că majoritatea argumentațiilor rămân valabile chiar și după renunțarea la

aceste circumstanțe simplificatoare. Se consideră¹ practic că toate teoriile importante asupra schimburilor au fost validate, în anumite circumstanțe și pentru anumite țări.

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.

Mercantilismul² a fost primul curent de gândire care a abordat problematica schimburilor internaționale. Concluziile la care au ajuns mercantiliștii derivă din specificul doctrinei propuse de ei: preponderența capitalului comercial față de cel productiv, identificarea bogăției cu metalele prețioase, considerarea comerțului exterior ca singura activitate aducătoare de bogăție³ 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.

Politica economică mercantilistă consta în esență în intervenția masivă a statului în economie prin protejarea activității comercianților autohtoni împotriva celor străini, pentru a atrage investiții și a stimula exportul și realizarea în acest fel a unei balanțe comerciale active. Măsurile vizate erau de factură protecționistă, opusă celor de liber schimb. Importul era considerat o povară pentru economie. Carența fundamentală a concepției mercantiliste asupra comerțului exterior, dincolo de valoarea de adevăr discutabilă a rezultatelor, este aceea că nu a reușit să identifice și să abordeze aspectele relevante ale comerțului internațional. Acestea au apărut pentru prima dată în lucrările reprezentanților unui nou curent al gândirii economice.

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. Potrivit marelui clasic englez, eroarea principală a mercantiliștilor a fost aceea că nu au făcut distincția între bogăție⁴, care însuma stocul de bunuri consumabile și durabile împreună cu stocul resurselor

¹ Michel Rainelli, *Comerțul internațional*, Ed.Arc, 2004

² 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)

³ producția era privită ca o simplă premisă a creșterii avuției, iar comerțul intern doar o deplasare (redistribuire) a avuției în interiorul țării

⁴ *wealth*, eng.

naturale și umane și tezaur, ca stoc de metale prețioase. La baza teoriei sale asupra comerțului internațional se află ca premise esențiale teoria valorii muncă - care afirmă că munca este unicul factor de producție și că 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.

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 (aparitia schimburilor externe). Explicația lui Adam Smith se bazează pe câștigurile ce rezultă pentru fiecare partener din schimburile ce au la bază diviziunea internațională a muncii și specializarea în producerea numai acelor bunuri la care statele dețin avantaje absolute. Aceasta înseamnă că ele produc mai ieftin în termeni de intrări de muncă/unitate de produs finit.

Potrivit concepției sale, Smith se declară împotriva oricărei imixțiuni în mecanismul intim al pieței pe care îl consideră autoreglator. El consideră că autoreglarea este asigurată în momentul în care o mână invizibilă asigură canalizarea tuturor eforturilor individuale determinate de interese egoiste spre realizarea binelui general. Astfel, situându-se din nou în opoziție față de mercantiliști, Adam Smith dezavuează orice formă de protecționism, care ar minimiza potențialul de câștig de pe urma comerțului exterior.

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 câștigul 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 dată¹.

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.

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. Potrivit lui Ricardo, cauza diviziunii internaționale a muncii și a comerțului internațional o reprezintă consacrarea naturală a capitalului și a muncii activităților mai avantajoase, criteriul alocării raționale a resurselor productive îl reprezintă avantajul relativ, iar rezultatele sunt reciproc avantajoase pentru parteneri.

¹ Lucrare anonimă: Considerațiuni asupra comerțului cu Indiile Rasăritene - 1701

AVANTAJUL RELATIV (SAU COMPARATIV)¹ 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. Dacă între două țări care desfășoară schimburi comerciale una este mai eficientă decât cealaltă (deține avantaj absolut) în toate domeniile, potrivit lui Ricardo, țara dezvoltată are un avantaj comparativ în ramura în care gradul de superioritate este mai mare și un dezavantaj comparativ în ramura în care gradul de superioritate este mai scăzut. În mod similar, țara mai puțin dezvoltată deține un avantaj comparativ în ramura în care gradul de inferioritate al capacităților sale productive este mai scăzut, respectiv un dezavantaj comparativ în ramura în care inferioritatea sa este mai accentuată.

Specializarea în producție între două (sau mai multe) țări se realizează astfel prin alocarea resurselor în producția unor bunuri care, chiar dacă ocazionalizează un consum de resurse mai ridicat decât la partener, prin schimburi cu acesta din urmă asigură obținerea altor mărfuri. Obținerea acestor mărfuri în aceeași țară (prima), ar fi determinat un consum și mai ridicat 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 superioritatea unuia dintre parteneri este aceeași în toate ramurile de producție, atunci nu există, teoretic, nici o bază pentru schimb.

Dacă există, câștigul de pe urma schimburilor este egal cu diferența dintre raportul de schimb intern și raportul de schimb internațional al produsului respectiv. 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 inegală² 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 pieței³.

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*⁴, 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 capitaliști⁵. Concluzia la care

¹ 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

²cazul 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;

³este 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.

⁴ *Corn Laws*, eng.

⁵ vezi concepția ricardiană referitoare la repartitia veniturilor

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 MacDougall¹, 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 tarife², deci greu de analizat și relativ mic în comparație cu 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/exporturi americane depindea în mod strict invers proporțional de cererea relativă de muncă fizică în RU 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 însăși³. 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-à-vis de realitățile contemporane, numeroase limite, adepții ai **curentului neoclastic**⁴ 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. Principalele modificări introduse de teorie vizează în primul rând explicarea valorii și prețurilor mărfurilor în sensul îndepărtării de teoria valorii-muncă și folosirea unor noi tehnici de investigare și reprezentare grafică a costurilor și avantajelor comparative precum și a rezultatelor comerțului internațional.

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**⁵ 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 Marshall⁶ 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

¹ vezi Winters, op.cit.

² exporturile britanice în SU erau afectate de barierele comerciale, cele americane în RU - 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

³ 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

⁴ avem în vedere lucrări ale unor autori ca W. Leontief, G. Haberler, J. Viner și alții;

⁵ *Principii de economie politică cu unele din aplicațiile lor la economia socială*, 1848

⁶ Teoria pură a comerțului exterior (1879), Principiile științei economice (1890), Bani, credit și comerț (1923)

fi produs singură marfa importată, peste costul produselor exportate, pentru a-și procura marfa respectivă. Din argumentația lui se desprind trei concluzii mai importante:

- a. Pe piața internă costurile de producție coincid cu valoarea mărfurilor, dar pe piața mondială există o deosebire între costuri și valori, legată de oscilația prețului la care se vinde aurul și de raportul dintre cererea și oferta de pe această piață;
- b. Pentru determinarea raportului de schimb¹ face abstracție de rolul banilor și ajunge la concluzia că raportul este puternic influențat de elasticitatea cererii unei țări pentru mărfurile din import;
- c. Avantajul diferitelor țări din comerțul internațional este legat de dimensiunea țării respective.

Marginaliștii au indus 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 că 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 reale².

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 concept³, curbele de indiferență 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 dezagregat⁴.

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 valurilor 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 valutare.

¹ raportul dintre prețurile bunurilor care fac obiectul schimburilor

² de exemplu SUA continuau să producă și în interior cea mai mare parte a mărfurilor pe care le importau

³ comparațiile interpersonale de utilitate sunt considerate neștiințifice

⁴ prin considerarea curbelor de indiferență individuale

Întreaga teorie neoclasică a comerțului internațional este o teorie a echilibrului, 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) care urmărea înnoirea și adaptarea teoriei neoclasice tradiționale la realitatea interbelică, 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 producție¹. 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 diferențe².

În modelul Heckscher-Ohlin³, 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.

Sunt considerate dominante diferențele de înzestrare cu factori dintre două țări. Aceste diferențe, în esență cele de înzestrare cu muncă sau capital, caracterizează structura producției din fiecare țară prin intermediul prețurilor relative (în condiții de autarhie), care sunt diferite și care vor deveni criteriul specializării în condițiile economiilor deschise (spre schimburi externe).

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:

¹ Elemente sintetizate în *Teoria interdependenței reciproce a prețurilor* de către economistul suedez Cassel

² În analiza ricardiană cauza implicită erau diferențele climatice

³ 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 internațional¹.

În schimburile internaționale se formează un **lanț al intensității factoriale**² 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 intensiv³.

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 finite⁴. 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, la cheltuielile de transport, etc). De asemenea diferențele în privința înzestrării cu factori între țări sunt

¹ Ohlin

² șir de inegalități

³ teoria Stolper-Samuelson

uneori foarte mari, ceea ce face imposibilă egalizarea prețurilor internaționale, împiedicând și egalizarea remunerării factorilor.

Acest aspect al amplitudinii maxime a diferenței (minime) dintre țări ca o condiție a realizării echilibrului internațional a fost tratat de către Land care a propus utilizarea triunghiului sau conului de diversificare. Această construcție geometrică permite determinarea, în funcție de dotările specifice cu factori de producție, a zonei în care echilibrul internațional este posibil (în interiorul triunghiului sau conului), precum și a punctelor de specializare absolută și a zonelor în care nu se poate atinge un echilibru stabil. La toate acestea se mai adaugă lipsa unei mobilități perfecte a factorilor de producție între sectoare, din care cauză nu se poate realiza nici măcar o apropiere semnificativă între nivelurile remunerării 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 Leontief¹. În încercarea de a demonstra viabilitatea modelului H.O.S., în anul 1953 Leontief a conceput un test 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 capital² 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 abundent 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 arbitrară³.

¹ laureat al premiului Nobel pentru economie în 1973 pentru contribuția la dezvoltarea teoriei input-output

² capital/cap de locuitor

³ 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%

⁴ când țările comercializează bunuri, ele schimbă de fapt conținutul acestora în factori de producție

- **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. Economiștii 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 producție¹. 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 importate în Statele Unite, pentru unele dintre ele neexistând deloc producție internă². În tabloul input-output al importurilor realizat de Leontief ele nu au fost considerate.
- **Capitalul uman**, un al treilea factor de producție³ 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:

- ⇒ dezvoltarea modelelor ulterioare care a dat naștere abordărilor neofactoriale și neotehnologice, în cadrul cărora calificarea forței de muncă și inovarea tehnologică ocupă poziții centrale în determinarea avantajelor comparative;
- ⇒ contestarea teoriilor “vechi”, odată cu încercarea de a reanaliza, prin prisma structurilor industriale și a concurenței imperfecte (caracteristică pieței contemporane), noile coordonate ale schimburilor (îndeosebi schimburile încrucișate de produse comparabile între țările dezvoltate).

¹ Minhas, în *Echange international et croissance*, Economica, Paris, 1971 încearcă să demonstreze că reversibilitatea factorială poate fi frecventă.

² așa-numitele *importuri neconcurențiale* (non-competitive imports, eng.)

³ alături de capital și de munca necalificată

Potrivit **teoriilor neofactoriale**¹, 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**² 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**.

Teoria ecartului tehnologic

Una dintre primele analize având ca obiectiv explicarea schimburilor internaționale prin prisma evoluțiilor tehnologiilor a fost efectuată de **Posner**³, care a pornit de la cercetarea corelației dintre exporturile unei țări și eforturile de cercetare anterioare acestora⁴. 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 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 Ricardo.

Acest model a fost dezvoltat și aprofundat mai apoi de Krugman⁵, care a avut în vedere două grupe de țări: cele din Nord și cele din Sud. Țările din grupa Nord sunt mai

¹ concluzia Findlay - Kierzkowski. O altă abordare este cea a lui Keesing în *Labor Skills and Comparative Advantage*, The American Economic Review, May 1966

² avându-i ca principali autori pe M.Posner, P. Krugman și R.Vernon

³ Posner M. *International Trade and Technical Change*, Oxford Economic Papers, Oct.1961, pag.323-341

⁴ 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*)

⁵ Krugman.P. *A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income*, publicat în Journal of Political Economy, nr 2 din 1979

dinamice, mai receptive la nou, aplică 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.

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**¹. 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 (introducere) 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.

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-tehnologice² 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*

¹ Vernon R. "International Investment and International Trade in the Product Cycle", publicat în Quarterly Journal of Economics, mai 1966

² cea mai nouă datează din 1987 și este datorată lui Soetel L. (*The Impact of Technological Innovation on International Trade patterns*, publicat în Research Policy)

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.

Un domeniu care s-a bucurat, de asemenea, de cercetări intense în ultimele decenii îl constituie **SCHIMBURILE INTRARAMURA definite ca schimburi încrucișate de produse aparținând aceleiași ramuri industriale**. În raport cu teoria ricardiană sau modelul HOS schimburile intraramură sunt incompatibile, deoarece ambele țări ar trebui să aibă avantaj comparativ în aceeași ramură. Dacă se procedează însă la o ierarhizare a avantajelor comparative se obține un “șir” de țări la fiecare produs, de tipul:

a, b, c, ..., i, j, ..., x, y, z

Țările *i, j* vor importa mărfurile de la *a, b, c* care dețin avantaje comparative mai substanțiale, exportând în același timp (bunuri similare) către țările din coada listei (*x, y, z*). Explicarea schimburilor încrucișate nu se bazează numai pe nuanțarea avantajelor comparative între state. În acest scop se mai ține cont și de faptul că bunurile nu sunt absolut identice, diferitele particularități calitative având o influență reală, importantă asupra **cererii** (consumatorului). Importurile se explică astfel prin nevoia de a obține produse cu caracteristici care lipsesc produselor indigene.

Există și teorii¹ potrivit cărora produsele de import comparabile cu produsele naționale sunt cerute de consumatori într-o anumită măsură, ca urmare a preferințelor acestora pentru produse străine. Se explică astfel apariția unei cereri de diferență, a unor schimburi între țări a căror produse sunt în aceeași măsură exportabile sau importabile. Statele respective nu dețin nici un fel de avantaj comparativ unele față de altele.

Schimburile internaționale intraramură au fost analizate și prin prisma caracteristicilor ofertei, în condițiile concurenței de tip oligopol sau monopol². Pe baza unei simetrii perfecte între produsele luate în studiu s-au evaluat numai diferențele de factură externă. Explicarea schimburilor este făcută prin prisma diferențelor la cheltuielile de transport, a diferențelor de natură sezonieră sau pe seama diferențelor de costuri, bunurile fiind împărțite astfel în:

1. produse omogene aparținând comerțului de frontieră sau sezonier;
2. produse eterogene care au substitute apropiate ca producție sau consum: cu intrări diferite dar care sunt foarte ușor de substituit în consum, cu intrări identice dar care au utilizări finale diferite sau produse asemănătoare fabricate din materiale asemănătoare (automobilele spre exemplu);
3. produse eterogene pe verticală dar aparținând aceluiași tip de proces de producție.

Pentru schimburile intraramură care se bazează pe aceleași intrări și ieșiri în și din procesul de producție se folosește termenul schimburi prin specializare intraramură pe verticală. Acest concept arată că un produs poate fi descompus în mai multe componente, fiecare dintre acestea putând fi fabricate într-o anumită țară, iar comercializare realizându-se de asemenea în mai multe țări. Datele statistice arată că mai bine de 40% din schimburile ce se realizează între țările dezvoltate sunt de acest tip. Pentru produsele finite sau intermediare care nu se realizează prin același proces de producție, dar care

¹ vezi Bernard Lassudrie-Duchene et Jean-Louis Mucchielli - *Essais d'économie internationale*, Economica, Paris, 1991

² principalii autori sunt Grubel H și Lloyd P.J, *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London, Mac Millan 1979

sunt puternic legate de schimburile cu produse comparabile se realizează o specializare intraramură pe orizontală.

Din punct de vedere practic, categoria ramură e definită destul de vag. Referința, deși există sub forma nomenclatorului vamal utilizat în fiecare țară, nu este totuși foarte precisă, cuprinzând un număr destul de mare de produse încadrate similar¹. Cuantificarea schimburilor intra-ramură se face cel mai frecvent cu ajutorul a doi indicatori, și anume:

◆ Indicatorul **Balassa** (IB), care determină fluxurile intraramură după relația:

$$IB = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

unde: - X_i exprimă exporturile ramurii "i"

- M_i exprimă importurile ramurii "i"

Indicatorul poate lua valori cuprinse între **-1**, situație în care țara respectivă nu realizează decât importuri și **+1**, când se realizează numai exporturi. Intensitatea maximă a schimburilor intraramură este realizată atunci când indicatorul are valoarea **0**.

◆ Cel de-al doilea indicator, mai relevant după opinia noastră pentru indicarea intensității legăturilor, a fost elaborat de **Grubel și Lloyd**², relația de calcul fiind următoarea:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \times 100$$

Semnificațiile notațiilor sunt similare celor de la relația precedentă. Indicatorul poate lua valori de la **0** - situație ce exprimă absența completă a unuia dintre fluxuri, exporturi sau importuri, la **100** - situație în care exporturile sunt egale cu importurile. Cu cât indicatorul este mai apropiat de 100 cu atât importurile sunt mai bine acoperite prin exporturi (sau invers).

Primul, și probabil în continuare cel mai des invocat model al comportamentului oligopolistic non-cooperativ este cel dezvoltat de către matematicianul francez Augustin **Cournot** în 1838³. El a arătat cum deciziile necoordonate ale unor firme rivale pot interacționa pentru a conduce la un echilibru care se situează între echilibrul monopolistic și echilibrul concurenței perfecte. Cournot își ilustrează modelul pornind de la o situație de duopol Modelul este uneori denumit model duopolistic Cournot. Concluziile pot fi generalizate pentru mai multe firme. Premisa centrală a modelului este aceea că fiecare duopolist consideră cantitatea de produs oferită de celălalt ca fiind fixă și independentă de propriile decizii de producție. Deși în mod explicit fiecare firmă o ignoră pe cealaltă, echilibrul final reflectă totuși interdependența care există între ele.

Aplicarea modelului Cournot asupra schimburilor internaționale a fost studiată de **Brander și Krugman**⁴. Studiul elaborat de ei pornește de la următoarele premise: se consideră doar două țări, fiecare având doar câte o singură firmă ce monopolizează producția unui bun omogen pe plan mondial. La deschiderea schimburilor, cele două

¹ De pildă în cadrul SITC, nomenclatorul standard folosit de statele membre ale OMC, la o singură poziție sunt cuprinse între 300 și 1500 produse.

² Grubel H și Lloyd P.J. " Intra-industry Trade", Mac Millan, London 1975

³ Augustin Cournot, *Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Riches*

⁴ Brander J.A, Krugman P. - *A Reciprocal Dumping Model of International Trade*, Journal of International Economics, 1983

firme formează un tip special de duopol, fiecare încercând să exploateze piața externă ca pe propria piață.

Ipotezele de bază folosite de model au fost următoarele:

- ♦ cele două țări au **caracteristici identice**;
- ♦ **funcțiile costurilor celor două produse sunt identice**;
- ♦ **costurile de transport sunt nule** (sau ne semnificative);
- ♦ **funcțiile cererii sunt identice în cele două țări**;
- ♦ **producția este singura variabilă în strategia firmelor**;
- ♦ **firmele se bazează pe o variație conjuncturală nulă**;
- ♦ **cele două piețe sunt segmentate**, adică producătorii iau deciziile de producție pentru fiecare piață în mod independent.

Studiul BK demonstrează că echilibrul se va obține numai în situația în care fiecare din cele două firme va furniza câte jumătate din cererea caracteristică fiecărei piețe a celor două țări luate în calcul. Procesul de ajustare a cantităților furnizate se încheie numai după ce ofertele celor două firme se întâlnesc într-un punct de echilibru. Potrivit modelului Brander-Krugman are loc deci un proces de dumping reciproc, producătorii fiind tentați să vândă mai ieftin pe piața internațională decât pe piața internă.

Dumpingul poate da naștere la schimburi internaționale, această afirmație putând fi ilustrată prin următorul exemplu. Presupunem existența în două țări a două firme care produc același bun cu aceleași costuri și mai presupunem că schimburile necesită cheltuieli de transport. Prețurile bunului pe cele două piețe vor fi identice și deci lipsesc stimulentele pentru inițierea comerțului între cele două țări. Firmele în cauză aleg dumpingul pentru că sunt confruntate cu o elasticitate imperfectă a cererii, în vreme ce piața externă, fiind considerată perfect concurențială, prezintă o elasticitate perfectă a cererii mondiale, permițând maximizarea profitului.

Existența prin intermediul dumpingului practicat de ambii parteneri, sau a dumpingul reciproc, a schimburilor în dublu sens facilitează creșterea volumului comerțului internațional cu bunuri similare. Chiar dacă din punct de vedere social dumpingul reciproc poate fi interpretat ca o risipă de resurse, apariția concurenței între fostele monopoluri naționale poate avea efecte benefice compensatorii, în plus față de satisfacerea cererii de varietate a consumatorilor interni.

Numeroase teorii și modele contemporane au ca preocupări problemele protecționismului (și mai ales ale neoprotecționismului) comercial, analiza efectelor pe care le produc fenomenele de integrare comercială, și a relațiilor dintre ratele de schimb și echilibrul balanței comerciale sau de plăți externe, precum și a efectelor mobilității capitalurilor internaționale. Capitolele următoare vor realiza o abordare mai detaliată asupra acestor aspecte.

1.2. Participarea economiilor naționale la circuitul economic mondial

Participarea tuturor statelor la circuitul economic mondial reprezintă, în condițiile contemporane, o necesitate obiectivă. Complexitatea economiei mondiale, incidența extrem de puternică a progresului tehnic, gradul foarte înalt de diversificare a proceselor economice, accentuarea interdependențelor dintre economiile naționale, avantajele extrem de importante care se pot obține de pe urma specializării internaționale (sau riscurile la care se expun cei ce preferă autarhia), sunt doar o parte a cauzelor și factorilor care au condus la generalizarea, pe scară planetară, a schimburilor economice internaționale. Practic, în prezent, toate statele lumii, mari sau mici, bogate sau sărace,

dezvoltate sau în curs de dezvoltare, se preocupă intens de participarea cât mai eficientă la economia și circuitul economic mondial.

Participarea la circuitul economic mondial trebuie, în prezent, să asigure folosirea schimburilor economice externe ca **factor al creșterii economice**. Acest obiectiv este extrem de important pentru toate statele lumii deoarece:

1. schimburile economice internaționale trebuie să asigure **înzestrarea economiei naționale cu factorii de producție**. Aici avem în vedere resurse naturale, mijloace tehnice și tehnologice, resurse financiare și resurse de muncă de o calificare corespunzătoare noilor cerințe ale progresului tehnic. Aceasta e necesară în condițiile în care resursele interne nu sunt suficiente, nu sunt eficiente (problema avantajului comparativ), sau nu sunt utilizate din considerente strategice (pentru economisirea ori conservarea lor “pentru mai târziu”);
2. participarea la schimburile economice internaționale trebuie să permită **valorificarea** (eficientă a) **resurselor interne excedentare**, sau **specializarea pentru export** în ramurile în care țara respectivă deține avantajul comparativ;
3. participarea la circuitul economic mondial permite **diversificarea ofertei interne de bunuri și servicii**, ceea ce produce consecințe benefice pentru gradul de satisfacere a nevoilor de consum cât și pentru nivelul calitativ al producției interne (ca urmare a competiției ce se creează între aceasta și oferta externă);
4. racordarea economiei naționale la fluxurile economice internaționale permite **lărgirea seriilor de fabricație** (ale producției interne) peste limitele pe care le impun dimensiunile pieței interne;
5. participarea la circuitul economic mondial creează de asemenea un **climat favorabil** în plan politic, militar, etnic, religios, cultural, etc., care poate fi, la rândul său, în mod indirect, un catalizator al creșterii economice.
6. Se afirmă¹ perfect întemeiat că schimbul internațional este “**o cerere de diferență: acolo unde totul este identic schimbul devine inutil**”. Economia mondială contemporană este caracterizată printr-o intensitate ridicată a specializării internaționale. Aceasta face ca, în mod practic, toate statele lumii să fie, mai mult sau mai puțin intens, legate între ele, economiile naționale fiind puternic **interdependente**, iar schimburile economice externe indispensabile.

Progresul tehnico-științific contemporan a indus o asemenea amplificare a complexității și diversificării producției de bunuri materiale și servicii în general și a ramurilor de vârf în special, încât, chiar în condițiile unei piețe interne foarte mari, organizarea în fiecare țară a producției tuturor (sau a majorității) tipurilor de produse a devenit tot mai ineficientă din punct de vedere economic, chiar și pentru țările cele mai dezvoltate. În plus, colaborarea internațională, ajutorul economic necondiționat, constituie un factor determinant pentru progresul rapid al țărilor slab dezvoltate din punct de vedere economic.

În cadrul schimburilor economice internaționale se pot identifica anumite curente sau fluxuri între diferitele blocuri sau poli ai economiei mondiale²:

- a. curentul schimburilor comerciale dintre țările capitaliste dezvoltate (Nord-Nord), care deține ponderea cea mai mare în comerțul mondial;
- b. curentul schimburilor comerciale dintre țările capitaliste dezvoltate și țările în curs de dezvoltare (Nord-Sud);

¹ Jacques Henry - *La theorie du commerce exterieur dans le temps historique*, PUF, 1991

² vezi Sută, op.cit.

- c. curentul schimburilor comerciale dintre țările în curs de dezvoltare (Sud-Sud). Acest curent urmărește o limitare a dependenței țărilor în curs de dezvoltare de țările dezvoltate.
- d. curentul schimburilor comerciale dintre țările în tranziție sau foste socialiste (Est-Est);
- e. curentul schimburilor comerciale dintre țările în tranziție sau foste socialiste și cele nesocialiste (Est-Vest).

În strategia fiecărei economii, folosirea cât mai eficientă a relațiilor economice externe ca factor exogen al creșterii producției, veniturilor și consumului este expresia sintetică a calității managementului național¹, în primul rând a celui macroeconomic.

Poziția unei economii naționale în raporturile ei comerciale cu restul lumii este reflectată în: balanța de plăți externe (BPE). Cunoașterea și analiza BPE sunt indispensabile în procesul elaborării politicii economice externe într-un mediu economic tot mai interdependent. Potrivit manualului FMI², balanța de plăți externe este documentul statistic care rezumă într-o formă sistematică tranzacțiile³ unei economii cu restul lumii de-a lungul unei perioade de timp.

Balanța comercială este o parte componentă a Balanței de plăți externe iar soldul ei va fi pozitiv (excedent) sau negativ (deficit) în funcție de diferența dintre valoarea importurilor și valoarea exporturilor unei țări. Starea balanței comerciale va influența BPE într-o măsură variabilă, în funcție de ponderea operațiunilor comerciale în raport cu celelalte operațiuni de schimb ale unei țări. Pentru măsurarea gradului de echilibru al schimburilor se poate calcula gradul de acoperire, relativ fie la comerțul cu un anumit produs, fie la ansamblul balanței, potrivit relației:

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

Evoluția favorabilă sau nefavorabilă a comerțului unei țări cu o altă țară sau cu un grup de țări se poate exprima și prin rapoartele de schimb, cu ajutorul cărora se poate determina ce cantitate de bunuri trebuie să exporte o țară, de la o perioadă la alta, pentru a putea importa aceeași cantitate de bunuri.

Indicele raportului de schimb net al unei țări este dat de relația:

$$I_{TS} = \frac{\text{indicele preturilor exporturilor}}{\text{indicele preturilor importurilor}} \times 100$$

În funcție de acest raport se poate aprecia dacă schimburile comerciale internaționale sunt avantajoase sau dezavantajoase.

¹ în opinia unor autori, cum este Robert Reich, conceptul de economie națională și implicit cel de interes economic național sunt, în noile condiții ale mediului economic internațional contemporan în care gradul de interdependență economică este foarte ridicat, depășite

² din Popa, Ioan — *Tranzacții comerciale internaționale*, Ed. Economica, București, 1997

³ Tranzacția este conceptul generalizator folosit pentru a desemna fluxul economic care reflectă crearea, transformarea, schimbul, transferul sau stingerea unei valori economice și care presupune schimbarea proprietății asupra bunurilor și/sau drepturilor financiare, prestarea de servicii sau disponibilizarea de forță demuncă și capital, idem

Afaceri economice internaționale

Diviziunea mondială a muncii și specializarea internațională sunt procese care au cunoscut de-a lungul timpului mutații importante, determinând importante modificări în volumul și direcționarea fluxurilor de schimburi economice internaționale. Cele mai semnificative criterii¹ care au stat la baza delimitării diferitelor tipuri de specializare internațională au fost, următoarele:

- ♦ criteriul avantajului absolut (Adam Smith);
- ♦ criteriul costurilor comparative și a avantajului relativ reciproc (David Ricardo);
- ♦ criteriul înzestrării cu factori de producție (Heckscher, Ohlin, Samuelson);
- ♦ criteriul productivității superioare nivelului mediu social (Manoilescu);
- ♦ criteriul efectului de antrenare (Fr. Perroux);
- ♦ criteriul cererii internaționale, ca dinamică și structură (Linder, Vernon).

Pentru a exprima gradul de specializare al unei țări în producția anumitor bunuri se utilizează indicatorul economic numit coeficient de specializare (C_S), care se calculează potrivit formulei:

$$C_S = \frac{Q_i}{Q_i - (X_i - M_i)} \times 100$$

- unde: - Q_i este producția internă a bunului i ;
- X_i reprezintă exportul produsului i ;
- M_i este importul produsului i .

Bunul în cauză (i) constituie obiect al specializării internaționale pentru țara respectivă dacă coeficientul C_S ia valori peste 100%.

Pentru a cuantifica gradul de specializare a unei țări sau economii naționale în raport cu partenerii pentru un produs i se poate utiliza **coeficientul avantajelor comparative (A_C)** determinat astfel:

$$A_C = \frac{X_{iT} / X_T}{X_{iP} / X_P} \times 100$$

- unde: - X_{iT} este exportul bunului i din țara T ;
- X_T reprezintă exporturile totale ale țării T ;
- X_{iP} este exportul produsului i din țara parteneră P ;
- X_P reprezintă exporturile totale ale țării P .

Țările care înregistrează în relațiile bilaterale cu partenerii comerciali o valoare a coeficientului $A_C > 100\%$ dețin avantaj comparativ în producția bunului în cauză (în cazul nostru i) și se vor specializa în producția acestuia pentru export.

Pentru a asigura o dezvoltare echilibrată a economiei naționale și a evita o dependență mult prea mare de exterior este necesar ca structura economiei naționale să îmbine optim diversificarea producției și asigurarea satisfacerii cât mai depline a nevoilor interne de consum cu specializarea avantajoasă în producția destinată exportului.

¹ vezi Ignat, Pralea, *Economie Mondială*, Ed. Synposion, Iași, 1994

Capitolul 2

Riscurile în afacerile comerciale internaționale

2.1. Conceptul de riscuri în afacerile 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**.

RISCU 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 ocazionalizează obținerea sau amplificarea unor 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 prognozată 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.

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, loviturile 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 COMERCIAL¹ 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.

¹ după Marin, George, Puiu, Alexandru, (coordonatori), *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993, pag. 477-478.

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 neurmată de contractare**. El poate fi evitat atât pe cale contractuală, cât și extracontractuală, 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 scisoarea 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.

e) **riscul privind neplata prețului** - poate fi preîntâmpinat prin executarea garanțiilor de plată, înscrierea la masa credală în cazul declarării falimentului debitorului.

f) **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.

2.2. Metode și tehnici contractuale de protecție 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.

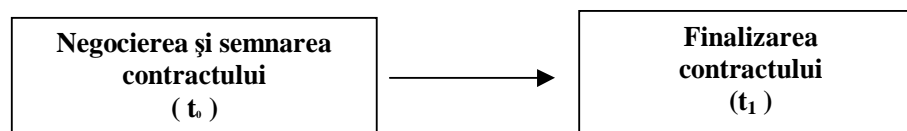
METODE ȘI TEHNICI DE PROTECȚIE ÎMPOTRIVA RISCULUI VALUTAR

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:



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 cere 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*, respective 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 cât și de vânzător.

Principalele obiective sunt:

- a) alegerea celei mai bune variante pentru moneda plății;
- b) 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;
- c) realizarea unei strategii financiar valutare, la nivelul fiecărei firme implicate în afacerea respectivă, urmărind sincronizarea încasărilor cu plățile în aceeași valută;
- d) folosirea unor clauze valutare adecvate
- e) 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
- **cumpărătorul** (*importatorul*), la rândul său, pentru a-și proteja interesele, este motivat să susțină ca plata să se efectueze în una din valutele pentru care prognozele indică o tendință de depreciere

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. Previțiunea 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 țină seama 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, respectiv 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 prețul 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 pentru intervalele de timp în care nu se pot sincroniza plățile și

încasările. Eficiența metodei este cu atât mai mare, cu cât se restrânge numărul valurilor 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** 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, largă 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 formula¹:

$$K_f = \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times 100$$

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 valurile care cotează **direct**² (incert).

Pentru celelalte valute, care cotează **indirect**³ (cert), se va folosi formula:

¹ Precizăm că acest coeficient de fluctuație valutară este, în cazul nostru, exprimat procentual astfel că mărimea lui ne arată variația procentuală a cursului valutar.

² Cotarea directă reprezintă echivalența dintre o unitate din moneda etalon și cantitatea corespunzătoare din moneda plății.

³ Cotarea indirectă reprezintă echivalența dintre o unitate din moneda plății și cantitatea corespunzătoare din moneda etalon.

$$K_f = \left(\frac{C_0}{C_1} - 1 \right) \times 100$$

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 relația¹:

$$S_p = S_i + S_i \times K_f / 100$$

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**² 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 valutarilor 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 moneda plății este "indexată" de un **grup** de mai multe valute, ceea ce are ca efect compensarea evoluțiilor contradictorii ale valutarilor 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** valutarilor 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 în 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 ($K_{f1}, K_{f2}, \dots, K_{fn}$) a monedei contractului **față de fiecare valută din coșul valutar**. Calculul se face după una din metodele prezentate la clauza valutară

¹ În formula de calcul a sumei de plată se lucrează cu coeficientul de fluctuație valutară, respectiv $K_f/100$

² $K_f > 0$ reflectă **deprecierea** monedei plății, iar $K_f < 0$ exprimă **aprecierea** valutei plății față de valuta etalon;

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** (\bar{K}_f). Există două metode prin care poate să fie calculat coeficientul de fluctuație, în funcție de situația în care ponderea valutele este egală sau diferită:

a. metoda **coș valutar simplu** are la bază următoarea relație de calcul:

$$\bar{K}_f = \frac{\sum_{i=1}^n K_{fi}}{n},$$

unde - K_{fi} – sunt coeficienții de fluctuație a monedei plății față de fiecare din monedele din coș

- n – reprezintă numărul valutele 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 semnelui 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:

$$\bar{K}_f = \frac{\sum_{i=1}^n p_i K_{fi}}{100}$$

unde:

- p_i – sunt ponderile diferitelor valute din coș (exprimate procentual)

- K_{fi} – sunt coeficienții de fluctuație a monedei plății față de fiecare din 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 valutele** 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).

METODE ȘI TEHNICI DE PROTECȚIE CONTRACTUALE 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**¹ 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 în cazul exportatorului, respectiv în cazul importatorului

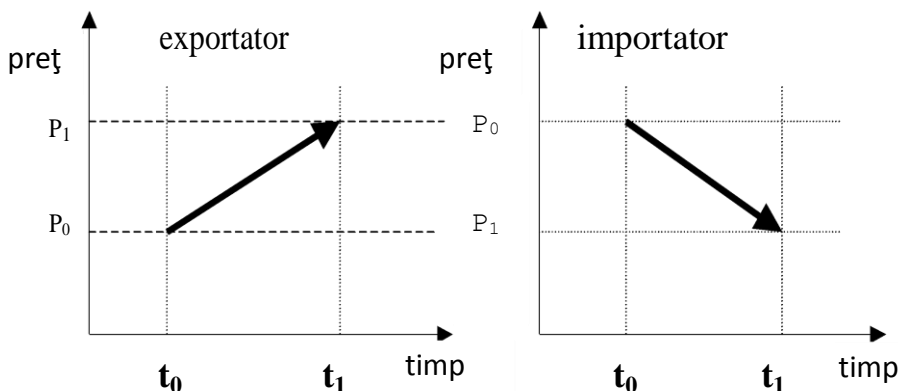


Figura 2.1. Riscul de preț pentru exportator și pentru importator

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

¹ după Negruș, Mariana, *Plăți și garanții internaționale*, Editura ALL, București, 1996, pag. 262 și următoarele.

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/ONU¹ 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.

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 eșalonată în rate succesive, pe parcursul unei perioade de timp mai cuprinzătoare. În aceste situații, sunt necesare calcule de actualizare². 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.

¹ Comisie economică a O.N.U. pentru Europa.

² 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

b) Clauza generală (CEE¹/ONU) de recalculare a obligațiilor beneficiarului față de furnizor

Această clauză este aplicabilă contractelor care au termene de finalizare lungi respective 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 (valoarea de deviz);

$a + b + c = 1$

a - coeficientul cheltuielilor fixe, sau a elementelor de preț (ex.: rata profitului) la care nu se admite recalcularea;

b - coeficientul cheltuielilor materiale, la care se admite recalcularea;

c - coeficientul cheltuielilor cu manopera;

M_1/M_0 - indicele prețurilor la materiale;

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 greu de prognozat în momentul întocmirii devizului general al lucrării. 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;
- ponderea materiilor prime, materialelor, energiei, combustibililor în structura produsului;
- evoluția salariilor și a inflației pe piața internațională sau pe piața țării importatoare.

¹ Comisia Economică pentru Europa (organism ONU)

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

$$P_{ef} = \frac{P_0}{100} \times I_p$$

determinat în funcție de prețul din contract, înmulțit cu indicele prețului produsului respectiv pe piață, selectat din publicație:

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.

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \times 100$$

În cazul în care acest indice nu este publicat, el se poate calcula prin relația:

unde: P_1 - este prețul produsului luat ca bază în momentele t_0 și t_1 .

Afaceri economice internaționale

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.

2.3. Metode și tehnici extracontractuale de protecție împotriva riscurilor comerciale

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 valutei 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 infirmării 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 operațiunii¹. Clientul se protejează prin folosirea acestui curs la termen împotriva unei depreciere 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.

¹ În aplicațiile rezolvate vom expune posibile raționamente de stabilire a cursurilor forward de către bănci.

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, **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 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

TEHNICI DE REALIZARE A OPERAȚIUNILOR DE HEDGING

Fiind bazate pe tehnica acoperirii la termen, operațiunile de hedging¹ reprezintă modalități de acoperire extracontractuală a **riscului de preț** sau a **riscului valutar**. În primul caz, operațiunea se numește *hedging cu marfă* și se efectuează pe piața bursieră.

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 marfă² 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

¹ după Marin, George, Puiu, Alexandru, idem, *op.cit.*, pag. 295-296.

² O analiză mai detaliată a aspectelor de hedging de preț se regăsește în capitolul Tranzacții la Bursă

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 fizică¹.

- **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 „bloca” eficient un preț, fapt care face ca prețurile și costurile să fie mai previzibile.

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 valuta 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;

¹ Bursa Monetar- Financiară Sibiu, *Manualul Brokerului*, Sibiu, 1997

- 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.

Capitolul 3

Riscul de țară în contextul afacerilor internaționale

3.1 Analiza riscului specific de firmă

Strategiile economice (de afaceri) adoptate de corporațiile transnaționale se sprijină pe câteva repere foarte bine delimitate în timp și spațiu. O parte dintre acestea vizează analiza unor **factori microeconomici** amplasați la nivelul caracteristicilor economice ale firmei recipiente a investiției directe. Se înțelege de la sine că o corporație transnațională nu poate să-și investească banii absolut la întâmplare, fără a cunoaște în detaliu partenerii economici cu care intră în tranzacții de acest fel. Apare, astfel, necesitatea efectuării unei analize amănunțite a **riscului specific de firmă**, adică a elementelor care ar putea să împietzeze asupra performanțelor investiției străine, de îndată ce aceasta și-a găsit un plasament într-un cadru local specific.

Analiza riscului specific de firmă presupune, așadar, cunoașterea condițiilor interne ale firmei; unde urmează să fie efectuată investiția. De aceea, de la început, se impune identificarea riguroasă a factorilor de risc ce ar putea interveni la nivel microeconomic. Ei ar putea fi grupați în trei mari categorii și anume¹:

- a) riscul economic general;
- b) riscul de finanțare;
- c) riscul de implantare.

Riscul economic general reflectă, într-adevăr, factorii generatori de risc ce țin de condițiile interne și externe ale firmei receptoare a investiției. La rândul său, el poate fi urmărit pe două planuri, respectiv:

- **riscul nesistematic**, acumulează influența tuturor factorilor care **depind în mod nemijlocit** de condițiile interne ale firmei;
- **riscul sistematic**, sintetizează influența unor factori mai generali care **caracterizează conjunctura** pieței naționale în cadrul căreia își desfășoară activitatea firma receptoare și pot exercita o anumită presiune, în bine sau în rău, asupra condițiilor interne ale întreprinderii intrată în circuitul internațional al capitalului.

Riscul nesistematic, oglindind condițiile interne ale firmei, mai este denumit și **risc operațional** deoarece depinde foarte mult de tipul de activitate economică desfășurată de

¹ Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investițiilor internaționale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 83 și următoarele.

firmă. Rezultatele economice obținute de o firmă, performanțele ei microeconomice se află sub incidența a numeroși factori cum ar fi:

- elasticitatea cererii pentru produsele firmei: dacă se înregistrează un coeficient de elasticitate supraunitar, atunci volumul vânzărilor va fi mai mare, ceea ce garantează o masă a profitului mai mare în condițiile în care costurile de producție și prețurile de desfacere rămân constante;
- modificarea prețurilor de aprovizionare (în plus sau în minus) care se va reflecta direct în costurile totale ale întreprinderii;
- mărimea costurilor fixe care pot afecta pragul de rentabilitate al firmei (dacă acestea sunt prea mari, atunci va trebui ca întreprinderea să facă eforturi în plus pe linia sporirii volumului producției și a vânzărilor până a atinge punctul dincolo de care începe să obțină profit);
- viteza de rotație a capitalului, aflată și ea în strânsă legătură cu mărimea ratei profitului;
- competența profesională a conducătorilor unității, reflectată în oportunitatea deciziilor luate și eficiența gestiunii.

Desigur, elementele prezentate mai sus nu reprezintă decât o mică parte din factorii care pot să influențeze rezultatele economice. Totodată, ele dau contur și riscului operațional pe care și-l asumă firma din momentul în care alege să investească într-un anumit domeniu de activitate și într-o anumită țară.

Riscul operațional este așadar un proces nesigur și probabil care poate cauza o pagubă, o pierdere într-o activitate oarecare. El are, în cea mai mare parte a sa, un caracter subiectiv, pentru că depinde de firmă, de informațiile ce le deține, precum și de strategiile pe care le adoptă. Deși are un caracter subiectiv, riscul operațional poate fi măsurat cu ajutorul calculului probabilităților. Din acest punct de vedere el se distinge de **incertitudine** care corespunde unui viitor absolut imprevizibil, unde nu este posibil să măsurăm probabilitatea apariției unui eveniment dat, sau să-l definim ca o certitudine (probabilitatea, în acest caz, fiind egală cu 1). Cu alte cuvinte, riscul operațional se distinge de incertitudine prin faptul că el poate fi asociat unei certe probabilități ca un anume eveniment să se verifice. În teoria economică admite că investitorii își asumă propriile decizii în condiții de risc operațional, dar nu de incertitudine. În general, ei sunt în măsură să prevadă viitorul acțiunii lor utilizând informațiile disponibile în prezent și experiența acumulată în trecut.

Opoziția risc – incertitudine nu este acceptată, totuși, de toți autorii. Cei ce nu sunt de acord cu această diferență argumentează că nu este posibil să se calculeze frecvența unui fenomen aleatoriu cu o singură observare a frecvenței sale din trecut. Drept urmare, experiența acumulată în perioadele anterioare nu ne servește la calcularea riscului operațional.

Spre deosebire de riscul nesistematic exprimat prin forma sa principală de manifestare – riscul operațional, cealaltă variantă a riscului economic general, respectiv **riscul sistematic** este și mai greu de pus în evidență. Fiind determinat, așa cum menționam mai înainte, de factori economici de ordin general, care țin de conjunctura unei piețe naționale, ce vor afecta inevitabil condițiile interne ale firmei, nu poate fi evaluat decât pe căi indirecte. Dacă investitorul are, cât de cât, posibilitatea de a acționa asupra condițiilor interne de activitate a firmei, el nu are la dispoziție decât mijloace restrânse pentru a influența conjunctura economică generală. Una din căile indirecte de măsurare a acestui gen de risc este metoda comparației, mai concret, prin stabilirea unei legături între conjunctura pieței naționale pe care urmează să activăm și profitabilitatea firmei receptoare. Comparația intervine între evoluția medie a profiturilor tuturor firmelor

care acționează pe o anumită piață și dinamica profitului întreprinderii în care dorim să investim, sau să cooperăm. De fapt, prin aceasta reușim să determinăm **gradul de instabilitate** al profitului firmei, viitoare receptoare a investiției internaționale, în funcție de conjunctura pieței țării gazdă. Cu cât instabilitatea profitului firmei receptoare față de conjunctura pieței este mai mare, cu atât riscul sistematic pe care și-l asumă compania investitoare va fi mai mare.

Gradul de instabilitate poate fi evidențiat cu ajutorul unui coeficient (K) care se determină ca un raport între:

$$K = \frac{\text{modificarea procentuală medie a profitului firmei analizate}}{\text{modificarea procentuală medie a profiturilor realizate de firmele ce activează pe piața respectivă}}$$

Rezultă, așadar, că atunci când coeficientul K este supraunitar, riscul sistematic pentru firma investitoare este mai mare decât media, deoarece profitul firmei receptoare reacționează puternic la orice modificări intervenite în conjunctura ciclului economic.

O altă posibilitate indirectă de orientare în aprecierea riscului sistematic constă în **urmărirea cursului acțiunilor firmei receptoare** la bursa de valori (în cazul în care este cotate la bursă). Pe lângă faptul că indicele bursier este un fel de barometru al conjuncturii economice pe o anumită piață națională, cursul acțiunilor firmei cu care dorim să intrăm în relații de cooperare investițională pune în lumină gradul de sănătate economică a acesteia și perspectiva dezvoltării ei pe termen scurt și mediu.

În scopul diminuării atât a riscului nesistematic, cât și a riscului sistematic, pe scurt a riscului investițional, compania transnațională are posibilitatea să-și diversifice plasamentele de investiții, adică să opteze pentru un **portofoliu de investiții** mai larg. Problema care se pune în acest caz este aceea de a echilibra proiectele de investiții cu randamente înalte (dar și mai riscante), cu cele care dau o lichiditate și o siguranță mai mare, însă se caracterizează prin randamente inferioare. Găsirea celei mai bune combinații între acestea constituie, prin urmare, o problemă de alegere a portofoliului de investiții. Alegerea acestuia va depinde de combinația dintre creșterea venitului și cea a capitalului, anticipată de investitor. În acest context, trebuie să precizăm încă o dată că portofoliul de investiții nu se confruntă cu investiția de portofoliu. După cum am menționat în primul capitol, investiția de portofoliu constituie o formă de investiție internațională, alături de investiția străină directă, pe când alegerea portofoliului de investiții se referă tocmai la procesul de diversificare a proiectelor de plasament a capitalului. Se înțelege că, investiția făcută într-o singură firmă este în principiu mult mai riscantă, decât în cazul în care portofoliul investițional este mai diversificat, adică include mai multe investiții diferite.

Prin diversificarea portofoliului de investiții poate fi diminuat foarte mult riscul nesistematic, deoarece se reduce considerabil riscul operațional. Este adevărat că, prin diversificare nu putem influența prea mult riscul sistematic, măsurat, în primul rând, prin coeficientul „K”. Având în vedere că, de data aceasta, nu mai operăm cu o singură variantă de proiect, ci cu mai multe, deci cu un portofoliu de investiții diversificat, coeficientul „K” se va determina cu o medie aritmetică ponderată, adică:

$$K(\text{portofoliu}) = \sum p_i K_i$$

unde:

p_i = ponderea cu care investiția „i” intră în portofoliul investiții al firmei străine;

K_i = reprezintă coeficientul „K” asociat investiției „i”.

Dacă riscul sistematic al fiecărei investiții exprimat prin coeficientul „K” este mic, atunci și media ponderată referitoare la riscul sistematic al întregului portofoliu va fi mică. Un portofoliu de investiții căruia îi corespunde un coeficient „K” mai mic decât 1 ne indică un risc sistematic aflat sub media generală a pieței, deci favorabil.

Reducerea riscului sistematic al unei companii promovează a investițiilor străine directe va fi cu atât mai mare cu cât **indicele transnaționalității ei** este mai mare. Acest indice se calculează ca o medie aritmetică simplă a patru variabile economice și anume:

- intrările de capital din partea companiei investitoare în „n” țări gazdă, calculate, la rândul lor, ca procentaj în formarea capitalului fix brut pe ultimii trei ani;
- stocul de investiții directe deținute de compania investitoare în străinătate, calculat ca procentaj în produsul intern brut al țării gazdă;
- valoarea adăugată produsă de filialele firmei investitoare amplasate în străinătate, calculată și ea ca procentaj în totalul produsului intern brut al țării gazdă;
- numărul angajaților în filialele amplasate în străinătate, calculat ca procentaj în totalul forței de muncă ocupate din țările respective.

S-a constatat, astfel, că există o legătură destul de strânsă între indicele transnaționalizării unei companii investitoare și mărirea riscului ei sistematic, în sensul că aceasta din urmă va scădea pe măsură ce indicele transnaționalizării crește. Iată de ce majoritatea corporațiilor multinaționale dezvoltă afaceri bazate pe investiții directe într-un număr cât mai mare de țări, îndeosebi dezvoltate din punct de vedere economic, unde conjunctura economică este mai stabilă.

În ceea ce privește **riscul de finanțare** generat, în principiu, de costul capitalului investițional, poate fi urmărit și el pe alte două planuri, respectiv:

- a) costul capitalului investițional **propriu**
- b) costul capitalului investițional **de împrumut**.

Se înțelege că, în cazul în care firma nu apelează la capital de împrumut, reușind să se autofinanțeze, riscul financiar va fi nul. În realitate, de foarte multe ori întreprinderea investitoare nu se poate baza exclusiv pe posibilitățile proprii de finanțare, respectiv amortizarea capitalului fix și partea nedistribuită din profit, fiind nevoită să recurgă la împrumuturi. Din această cauză, sursele externe de capital sunt incluse întotdeauna în strategia firmei, ele influențând nemijlocit eficiența și competitivitatea activității ei. Mai mult decât atât, investitorul internațional caută să realizeze o **structură eficientă a capitalului**, adică un raport optim între capitalul propriu și capitalul de împrumut. A realiza o structură eficientă a capitalului înseamnă, din punct de vedere economic, a obține cel mai scăzut cost de procurare a capitalului și atingerea unei mase critice a volumului capitalului pentru care costul marginal al procurării unei unități suplimentare de capital este egal cu profitul marginal al investiției unei unități suplimentare de capital.¹

De-a lungul timpului, economiștii au interpretat diferit problema structurii optime a capitalului. Unii, după cum am văzut mai sus, o consideră esențială pentru evaluarea riscului de finanțare. Alții, însă, o contestă, susținând că raportul dintre capitalul propriu și cel de împrumut nu influențează prea mult valoarea de piață a unei firme. Printre primele încercări de abordare a acestei probleme se numără contribuția adusă de savanții americani Franco Modigliani și Merton Miller (ambii laureați ai premiului Nobel pentru

¹ Munteanu, Costea și Vâlsan, Călin, *Investiții internaționale*, Editura Oscar Print, București, p. 145.

economie), contribuție intrată în teoria economică generală sub denumirea de Teorema Modigliani-Miller. Teorema aceasta susține în esență că, dacă nu se înregistrează alte efecte perturbatoare pe piață, respectiv nu există alte obstacole în calea circulației capitalului, cum ar fi cele de natură fiscală, valoarea de piață a unei întreprinderi nu depinde de structura capitalului său, ci de valoarea actuală a profiturilor sale viitoare. De aici derivă faptul că strategia financiară a firmei devine irelevantă, sau cu totul marginală, dacă recurge la împrumuturi sau la emisiunea de titluri de valoare.

3.2. Evaluarea riscului de țară

Rating-ul de țară este asimilat, în mod curent, riscului de țară, care este un concept mult mai complex decât riscul specific de firmă. În același timp, o lungă perioadă de timp acesta a constituit o problemă controversată. Prin definiție, riscul de țară exprimă expunerea la pierderi ce pot să apară într-o afacere cu un partener străin, pierderi ce pot fi cauzate de evenimentele care sunt cel puțin parțial sub controlul guvernului țării partenerului.¹ Pe un plan mai larg, riscul de țară reflectă posibilitatea pierderilor financiare în afacerile internaționale datorate unor evenimente macroeconomice și politice specifice țării gazdă a investițiilor internaționale. În funcție de natura acestor evenimente, riscul de țară poate fi analizat pe trei paliere strâns legate între ele și anume²:

- a) riscul suveran;
- b) riscul de transfer;
- c) rating-ul general de țară.

Riscul suveran exprimă posibilitatea (probabilitatea) ca un stat suveran, la un moment dat, să nu poată sau să nu dorească să-și onoreze angajamentele externe. De exemplu, rambursarea unor credite contractate în exterior nu este condiționată neapărat numai de performanțele economice ale proiectelor de investiții în care acestea au fost încorporate, ci și de dorința guvernelor de a se achita de datorie la termenele scadente. Firește, această dorință nu trebuie interpretată doar în sens subiectiv. La baza adaptării unei asemenea hotărâri pot să stea și factori obiectivi, uneori greu de depășit, cum ar fi lipsa valutei pentru a plăti (risc de insolvabilitate).

Riscul de transfer se manifestă prin probabilitatea ca guvernul să nu poată sau să nu dorească (din anumite motive) să pună la dispoziția firmelor private valuta solicitată în schimbul monedei naționale, valută necesară achitării unor obligații externe angajate de către acestea. De obicei, riscul de transfer apare în țările cu un deficit cronic al balanței de plăți, dar și atunci când unele guverne impun unele restricții cu privire la circulația valutei (de exemplu cazul în care firmele sunt obligate să cedeze statului veniturile realizate în valută, la un curs dinainte stabilit prin lege). Dacă nu intervin astfel de restricții, iar firmele dispun de surse independente de fonduri valutare, cu ajutorul cărora se pot achita de datorii, atunci ele nu mai sunt dependente de guvern, riscul de transfer fiind în acest caz nul.

¹ Dobrotă Niță (coord.) Dicționar de economie, Editura Economică, București, 1999, p. 408.

² Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investițiilor internaționale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 95 și următoarele.

Alături de riscul suveran și riscul de transfer, la nivelul unei țări receptoare de investiții internaționale există și alți factori economici, sociali și politici care influențează mediul de afaceri în care firmele naționale și străine funcționează. Acești factori sunt grupați în categoria **rating-ul general de țară**. După cum am mai avut prilejul să arătăm pe parcursul acestei lucrări, mediul de afaceri dintr-o țară este de importanță crucială pentru corporațiile transnaționale. Astfel, o serie de modificări intervenite în condițiile economice, sociale și politice pot să ducă la eliminarea profiturilor, sau să producă pierderi pe termen scurt, eventual mediu și lung. Investițiile străine directe sunt deosebit de sensibile la toate aceste schimbări, indiferent în ce țară s-ar produce ele, dezvoltată sau aflată în curs de dezvoltare. De aceea, analiza rating-ului general de țară este absolut necesară atât pentru perioada de lansare a investiției internaționale, cât și pentru timpul care acoperă realizarea și funcționarea obiectivului.

Caracterul multidimensional al rating-ului general de țară poate fi relevat cel mai bine prin enumerarea situațiilor care pot conduce la creșterea sau diminuarea sa. Dacă ne referim la **evenimentele economice** care ar putea determina scăderea rating-ului general de țară, atunci va trebui să avem în vedere cel puțin următoarele:

- probabilitatea confiscării, naționalizării activelor economice aparținând corporațiilor transnaționale, sau a celor realizate cu aportul investițional al lor;
- apariția unor restricții legislative privind repatrierea profiturilor;
- adoptarea unor hotărâri din partea țării gazdă care limitează posibilitatea înființării unor filiale străine de producție sau comercializare, pe teritoriul său;
- aplicarea unui regim fiscal sever, în sensul creșterii taxelor și impozitelor, concomitent cu anularea unor facilități acordate inițial investitorilor străini;
- introducerea unui control strict al schimburilor valutare care poate afecta grav capacitatea firmelor de a produce sumele necesare restituirii unor datorii.

Alte elemente economice se constituie pentru o țară în adevărate **puncte vulnerabile** care pot contribui și ele la creșterea riscului general de țară. În acest sens, avem în vedere:

- contractarea de către guvernele țărilor respective a unor mari împrumuturi pentru consum și nu pentru dezvoltarea și modernizarea economiei reale;
- absența unui control bancar adecvat în țara beneficiară de investiții internaționale, ceea ce ar îngreuna enorm decontările și ar introduce un sortiment de nesiguranță și neîncredere în siguranța afacerilor;
- incompetența managerilor autohtoni;
- diminuarea capacității de absorbție a pieței interne;
- absența unor strategii de dezvoltare economică pe termen mediu și lung;
- dependența de importul unor materii prime, în special petrol;
- existența unui puternic blocaj financiar, în care este implicat un număr important de întreprinderi, în urma căruia raportul dintre cererea și oferta de bunuri economice este profund dezechilibrat, cu consecințe nefavorabile asupra nivelului și dinamicii prețurilor;
- manifestarea unei inflații galopante generate de criza structurală internă;
- înfăptuirea lentă și inegală a privatizării;
- funcționarea anevoioasă a piețelor de capital și atragerea modestă de investiții străine;
- mărirea datoriei publice externe și interne.

Cunoașterea vulnerabilităților economice ale unei țări face posibilă identificarea apariției unor dificultăți în funcționarea mecanismului mediu de afaceri. Însă, simpla nominalizare a dificultăților nu este suficientă. Cea mai dificilă și mai importantă problemă rămâne aprecierea pe care investitorii (ca analiști ai riscului general de țară) trebuie s-o facă în legătură cu durata lor și cu pierderile ce le pot provoca. De aceea, analiza economică trebuie completată cu cea socială și politică.

Analiza socială (respectiv aprecierea **riscului social** al țării) se referă la probabilitatea apariției unor pierderi în afacerile cu investiții internaționale cauzate de evenimente sociale (revolte, revoluții, conflicte de ordin religios, neînțelegeri sindicale etc.). În aprecierea riscului social al țării, prezintă importanță patru categorii de factori și anume:

- cunoașterea structurii sociale a țării în cauză, precum și a modificărilor pe care acestea le-ar putea suferi pe parcurs;
- cunoașterea amănunțită a cadrului instituțional existent;
- informațiile ce le deținem în legătură cu personalitățile ce activează pe scena politică a țării;
- mecanismele de control și de menținere a echilibrelor sociale;
- rolul pe care în îndeplinesc sindicatele.

Structura socială a unei țări se află într-o strânsă legătură cu nivelul ei de dezvoltare economică, fiind, în fond, produsul ei istoric. Experiența acumulată până acum a scos în evidență faptul că posibilele tensiuni sociale s-au ivit pe fondul proporțiilor în care se combină diferitele categorii ale populației și a relațiilor ce se stabilesc între ele. Date fiind condițiile concrete ale dezvoltării, fiecare țară are o structură socială proprie, aflată într-o continuă schimbare. Ea își modifică, așadar, forța și influența asupra principalelor evenimente economice și politice. Din această cauză, respectiv a diferențelor notabile care există între țări la acest capitol, este foarte greu să desprindem anumite concluzii cu caracter generalizator. Totuși, unele elemente care ar putea fi luate în considerare la calculul riscului social se regăsesc în configurația fiecărei țări. Avem în vedere, în această ordine de idei, ponderea pe care o ocupă populația din mediul urban în totalul populației, tendința de formare a unei „elite a muncii” îndeosebi în statele cu un potențial industrial mai ridicat, apariția clasei mijlocii, numărul celor care trăiesc în imediata apropiere a pragului de sărăcie sau sub acesta ș.a. De-a lungul timpului s-a observat că populația urbană are o putere mai mare de a influența cursul evenimentelor politice dintr-o țară, decât populația rurală. Deși există posibilitatea apariției unei mișcări de gherilă și în mediul rural, totuși, efectele sociale produse sunt mai slabe decât cel al răscoalelor urbane. Cât privește formarea unei „elite a muncii”, nu reprezintă altceva decât efectuarea segmentării pieței muncii, în sensul apariției unei categorii de salariați care se bucură de mai mare siguranță a locurilor de muncă, de salarii mai ridicate și o poziție socială mai înaltă. Ponderea acestei „elite a muncii” a crescut mult în țările dezvoltate din punct de vedere economic, ca urmare a proliferării industriilor moderne, bazate pe tehnologii înalte. La fel stau lucrurile și cu creșterea ponderii clasei mijlocii considerată de către sociologi ca fiind baza unui regim democratic puternic și stabil într-o țară. Punctele de vedere cu privire la definirea „clasei mijlocii” diferă, însă, foarte mult. Sunt și acum numeroși specialiști care nu-i atribuie acesteia valoarea de clasă socială, ci mai degrabă de „strat social intermediar”, fie în baza unor factori obiectivi, cum este nivelul veniturilor (cazul școlii sociologice americane), fie pe baza unor elemente subiective precum simbolurile, idealurile și modelele culturale pe care le reprezintă (cazul școlii subiective). Oricum, indiferent din ce parte sunt privite lucrurile, prezența unei clase mijlocii numeroase într-o țară oferă o garanție mai mare pentru stabilitatea ei politică și

Afaceri economice internaționale

contribuie în mod decisiv la diminuarea riscului social – parte integrantă a riscului general de țară. În fine, problemele legate de definirea sărăciei se încadrează în noua concepție privind abordarea nivelului de trai denumită „egalitatea șanselor”. Pragul de sărăcie face parte, așadar, din sistemul de indicatori fundamentali ce definește politica socială a unei țări, condiția umană, stilul de viață ș.a.m.d. Analiza inegalităților economice și sociale, precum și a dimensiunilor acestora, întregește, prin urmare, imaginea rating-ului de țară, deoarece realizarea unui anumit nivel de bunăstare socială și a unor limite decente de viață constituie condiții absolut necesare pentru garantarea siguranței oricărei investiții.

Cadrul instituțional în general se poate distinge mai ușor decât clasele sociale. O instituție este de fapt o codificare juridică a unor cutume și tradiții proprii fiecărei țări, care, la rândul lor, sunt și ele produse ale istoriei. Instituțiile cele mai importante care trebuie analizate în vederea stabilirii riscului general de țară sunt:

- structura parlamentară
- armata
- biserica

Structura parlamentară, precum și sistemul electoral practic reflectă, în linii mari, organizarea politică internă a unui stat, consfințită generic prin constituție. Respectarea constituției, împreună cu legile organice promulgate pe baza ei, în primul rând a celor cu privire la dreptul de proprietate, oferă investitorilor străini mai multă siguranță în demararea unor afaceri pe termen mai lung. De asemenea, ea este o condiție *sine qua non* a reducerii birocrăției, încurajarea competenței și implementarea unei politici economice coerente, eficiente.

Armata poate să aibă, la rândul ei un rol pozitiv sau negativ în viața politică a unei țări. De obicei, strategiile economice ale guvernelor militare diferă de cele promovate de guvernele civile, fiind mai dure, pentru că sunt rezultatul unor stări de necesitate, eventual urgență. Drept urmare, investitorii străini manifestă o anumită rețineră, de altfel pe deplin justificată, atunci când au de-a face cu un regim de dictatură militară. Riscul general de țară crește foarte mult în astfel de cazuri, guvernele dovedindu-se a fi extrem de instabile și nepopulare. Probabilitatea producerii unor schimbări radicale este mare, ceea ce pune sub semnul întrebării continuitatea unor afaceri, chiar dacă ele sunt garantate de stat.

Biserica a reprezentat din totdeauna o instituție puternică, respectată de majoritatea populației. De aceea, sprijinul ei, în anumite momente s-a dovedit a fi hotărâtor, nu numai pentru reușita unor programe economice, dar și pentru consolidarea relațiilor cu exteriorul.

Rolul personalităților a fost și rămâne controversat, deoarece aici avem de-a face cu mai multe elemente ce pot înclina balanța riscului general de țară fie în sens pozitiv, fie negativ. Avem în vedere, printre altele, concepția economică pe care o promovează, atitudinea pe care o au față de investitorii străini, grupul de interese căruia îi aparține și le promovează, probabilitatea de a se menține la putere sau nu, anticipările cu privire la succesorii lor și măsura în care aceștia își vor onora angajamentele luate de predecesori. Toate acestea imprimă un anumit grad de incertitudine, suficient de mare pentru a-i face pe investitorii străini mai prudenți în a aprecia prezența unui anumit lider drept o garanție sigură a diminuării riscului de țară.

Mecanismele de control diferă și ele de natura regimurilor politice aflate la putere și de politicile economice promovate de acestea. În cadrul mecanismelor de control, care urmăresc, în fond, menținerea capacității unui guvern de a implementa o politică economică eficientă, trei verigi ni se par a fi decisive și anume: sprijinul acordat de populație, influența exercitată de opoziție și hotărârea cu care acționează sindicatele în apărarea și susținerea unor revendicări economice justificate. Sprijinul popular este condiționat întotdeauna de obținerea unor performanțe economice care să se reflecte în ridicarea standardului de trai și îmbunătățirea condițiilor de muncă. Creșterea veniturilor susținută de productivitate, întărirea puterii de cumpărare prin reducerea inflației, sau

Afaceri economice internaționale

menținerea unor prețuri stabile la mărfurile de importanță vitală pentru consum, sunt de natură să consolideze sprijinul popular de care se bucură un guvern, contribuind, astfel, la diminuarea riscului general de țară. Dimpotrivă, atunci când un guvern se confruntă cu dificultăți economice serioase, când, pentru a calma nemulțumirile, recurge la represiune, la încălcări grave ale drepturilor omului, situația lui devine nesigură, accentuând riscul de țară.

Un factor agravant îl constituie uneori dimensiunile neobișnuit de mari ale corupției, care poate să îmbrace cele mai diverse forme; de la deturnarea unor fonduri de interes major pentru susținerea procesului de dezvoltare economică, până la falsificarea unor indicatori statistici și mituirea unor lideri sau manageri. Adeseori s-a spus că înflorirea corupției are loc pe fondul proliferării sărăciei într-o țară. Experiența istorică acumulată până acum n-a confirmat întru totul această teză, fiindcă elemente ale corupției s-au afirmat și în state puternic dezvoltate, firește cu alte conotații.

Obținerea și mai ales păstrarea sprijinului popular nu este deloc ușoară. Uneori, pentru a-l apropia unii lideri politici sau guverne recurge la o serie de măsuri cu caracter populist cum ar fi: mărirea salariilor fără nici o justificare economică, emisiuni monetare în totală contradicție cu starea generală a economiei, contractarea de împrumuturi externe destinate în exclusivitate consumului ș.a. Acest gen de măsuri au repercusiuni grave asupra imaginii de ansamblu a țării. De aceea, pentru a contracara (în măsura în care este posibil) aceste abuzuri, un rol important în cadrul mecanismelor de control revine opoziției politice. Ea poate oferi alternative de guvernare, poate sancționa prompt greșelile făcute de conducere, poate avea inițiative legislative sau să amendeze actele normative cu impact negativ asupra bunului mers al economiei, poate să atragă atenția asupra nemulțumirilor ivite pe parcurs și să ofere speranțe de schimbare în mai bine. În fine, la un moment dat și sindicatele se pot transforma în grupuri de presiune pentru guvern, determinându-l să-și corecteze din mers unele decizii aflate în dezacord cu interesele salariaților.

Alături de condițiile economice și sociale, în dimensionarea riscului general de țară o importanță deosebită prezintă și **evaluarea riscului politic**. Unele coordonate ale acestuia au rezultat din analiza riscului economic și, mai ales, a celui social. Ne referim, între altele, la efectele politicii promovate de diferite guverne, schimbările ce pot interveni ca urmare a pierderii încrederii în guvern, atitudinea adoptată de grupurile (clasele sociale) care alcătuiesc structura socială a unei țări, eficiența mecanismelor de control, influența exercitată de opoziție etc. În urma analizei acestor aspecte se poate alcătui un tablou al problemelor politice critice dintr-o țară, care pot genera o anumită atitudine față de afacerile internaționale și de domeniile prioritare ce trebuie avute în vedere atunci când se recurge la ajutorul investițiilor internaționale. Totuși, imaginea riscului politic nu este completă. Alături de elementele interne, acesta mai are și o dimensiune internațională pe care nu o putem neglija, deoarece rareori o țară poate să se izoleze complet de evenimentele ce au loc în regiunea geografică din care face parte, sau din întreaga lume. Iată de ce considerăm necesar ca, pe lângă aspectele cu caracter intern ce pot influența pozitiv sau negativ riscul politic, să mai adăugăm câțiva factori externi apreciați a fi semnificativi. Este vorba, între alții, de:

- stabilitatea sau instabilitatea politică din zona (pericolul declanșării unui război local, influența unor lovituri de stat în țările vecine ș.a.);
- importanța strategică (geopolitică) a țării analizate în cadrul regiunii geografice;
- apartenența sau nu la anumite alianțe militare sau grupări economice.

Așadar, orice analiză care își propune aprecierea riscului general de țară trebuie să ia în considerare și să încerce evaluarea relevanței factorilor menționați mai sus. S-ar putea ca, la un moment dat, o țară să întrunească un coeficient de risc politic bun, apreciat, însă, numai pe seama elementelor interne. Dacă lărgim analiza, luând în considerare și vulnerabilitatea ei rezultată din riscul politic al regiunii din care face parte,

Afaceri economice internaționale

rezultatele pot să fie altele. În această situație s-a aflat și România în ultima parte a secolului al XX-lea, datorită unor conflicte locale din zonă, cum a fost cel din Iugoslavia, respectiv Transnistria. Datorită acestui fapt, țara noastră a fost cotate aproape constant cu un coeficient de risc de țară ridicat, în ciuda faptului că, pe plan intern s-au înregistrat progrese apreciabile în înfăptuirea reformei economice.

Anexa A

Instituțiile internaționale de profil, precum și alte institute economice specializate au încercat, în ultimul timp, să simplifice acest tablou al criteriilor în baza cărora este determinat rating-ul general al unei țări. Astfel, potrivit **International Country Risk Guide**, evaluarea rating-ului de țară se bazează, în prezent, pe *22 de componente* grupate în *trei categorii de risc*. Care sunt acestea?

1. Riscul politic care cuprinde, la rândul său, *12 componente*:

- stabilitatea guvernamentală;
- condițiile economico-sociale;
- profilul investițiilor;
- conflictele interne;
- conflictele externe;
- corupția;
- rolul militarilor în politică;
- tensiunile religioase;
- ordinea publică și legislația;
- tensiunile etnice;
- statul de drept;
- birocrăția.

2. Riscul financiar cu alte 5 componente:

- datoria externă ca procent din P.I.B.;
- serviciul datoriei externe ca procent din exporturi;
- contul curent ca procent din exporturi;
- lichiditatea netă (rezerva valutară) și numărul de luni cât poate acoperi importurile;
- stabilitatea cursului de schimb valutar.

3. Riscul economic cu 5 componente:

- P.I.B. ce revine pe locuitor;
- creșterea reală anuală a P.I.B.;
- rata anuală a inflației;
- deficitul bugetar ca procent din P.I.B.;
- situația contului curent din cadrul balanței de plăți externe.

3.3. Indicatorii macroeconomici folosiți în analiza riscului de țară

Deși aprecierea riscului politic este foarte importantă în conturarea riscului (rating-ului) de țară, totuși, adevăratele lui dimensiuni sunt greu de definit din punct de vedere cantitativ. Utilizarea unor componente din prima categorie este deocamdată limitată. Există câțiva indicatori cu o oarecare relevanță pentru a răspunde la unele întrebări. Dar, ei nu sunt nici pe departe suficienți. În cea mai mare parte, însă, influența lor nu poate fi cuantificată cu precizie, ceea ce poate să inhibe în cel mai înalt grad fluxurile de investiții internaționale. Mult mai clar se prezintă, însă, lucrurile în cazul riscului economic, unde putem folosi câțiva indicatori macroeconomici semnificativi în ceea ce privește aprecierea eficienței economice interne. Din păcate, numărul lor este prea mic pentru a ne forma o imagine clară asupra situației economice a unei țări. De aceea, marile companii multinaționale, prin serviciile lor de specialitate, au trecut **la detalierea indicatorilor macroeconomici**, în perspectiva întocmirii raportului de țară. Astfel, în analiza lor sunt folosiți pe larg cel puțin următorii parametri macroeconomici¹:

- a) indicatori care reflectă *performanțele economice* ale unei țări
 - produsul intern brut pe locuitor (P.I.B./loc.);
 - ritmul de creștere a produsului intern brut;
 - investițiile interne brute ca procent din P.I.B.
- b) indicatori care reflectă *modul de funcționare* a economiei naționale
 - raportul deficit bugetar/P.I.B.;
 - rata nominală și reală a dobânzii;
 - nivelul și dinamica inflației;
 - rata șomajului;
 - evoluția datoriei publice interne;
 - cursul de schimb valutar și gradul de depreciere a monedei;
- c) indicatori ai *balanței comerciale*
 - volumul și ritmul de creștere a importurilor;
 - volumul și ritmul de creștere a exporturilor;
 - gradul de acoperire a importurilor prin exporturi;
 - volatilitatea veniturilor externe;
 - deficitul balanței comerciale;
 - cursul de revenire brut la import și export.
- d) indicatori ai *datoriei externe*
 - datoria externă totală și raportată la P.I.B.;
 - serviciul datoriei externe pe termen scurt, mediu și lung;
 - situația rezervei valutare a statului;
- e) indicatori privind fluxurile de investiții internaționale
 - intrări de investiții internaționale pe anumite intervale de timp;
 - ieșiri de investiții internaționale;
 - soldul intrărilor de investiții internaționale.

Să întârziem puțin asupra unora din indicatorii menționați mai sus.

¹ Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investițiilor internaționale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 103 – 104.

Produsul intern brut reprezintă indicatorul macroeconomic cel mai important în evaluarea performanțelor economice ale unei țări, deoarece *reflectă valoarea de piață a producției finale produse de către toți agenții economici rezidenți pe teritoriul unei țări, în decursul unei perioade de timp, de obicei un an*. Mai exact, **produsul intern brut exprimă valoarea adăugată brută a bunurilor și serviciilor ajunse în ultimul stadiu al circuitului economic**.

În realitate, analiștii economici folosesc în calculele lor două expresii ale acestui indicator și anume: produsul intern brut **nominal** și produsul intern brut **real**.

Primul măsoară valoarea bunurilor finale în prețurile curente ale perioadei de calcul. Dar, ar fi o greșeală să interpretăm creșterea produsului intern brut în expresie nominală ca indicând o îmbunătățire a performanțelor economice ale unei țări. Pentru a face o astfel de apreciere trebuie să comparăm producțiile reale obținute în diferite perioade. Drept urmare, analiza trebuie să ia în considerare produsul intern brut real care reflectă modificarea producției fizice prin exprimarea tuturor bunurilor finale produse în prețurile unui an de referință, numite prețuri constante sau comparabile. Pentru aceasta produsului intern brut nominal i se aplică un coeficient de corecție numit **deflator**, care elimină influența deformatoare a creșterii prețurilor provocate de inflație. Calcularea lui se face după următoarea formulă:

$$\text{Coeficientul deflator} = \frac{\text{P.I.B. în prețuri curente}}{\text{P.I.B. în prețuri constante}}$$

Rezultă, așadar, că deflatorul P.I.B. reprezintă un indice general de preț, constituind o unitate de măsură cuprinzătoare pentru reflectarea modificărilor intervenite în nivelul general al prețurilor sau în puterea de cumpărare a monedei naționale. Cu toate acestea, deflatorul P.I.B. nu trebuie identificat cu indicele prețurilor de consum, cel puțin din următoarele motive:

- a) deflatorul măsoară evoluția prețurilor întregii mase de bunuri finale, pe când indicele prețurilor de consum se referă doar la costul cumpărării unui coș de bunuri și servicii, considerate ca reprezentative pentru achizițiile consumatorilor;
- b) deflatorul ia în calcul prețurile bunurilor produse în țară, pe când indicele prețurilor de consum include și prețurile unor mărfuri aduse din import;
- c) în fine, deflatorul P.I.B. se referă la evoluția prețurilor în economie pe perioade mai mari (cel puțin un an), pe când IPC este calculat și publicat lunar de către oficiile de statistică.

Statistica produsului intern brut este adeseori utilizată pentru a face unele comparații privind standardul de trai al populației din diferite țări. Pentru aceasta cei doi indicatori menționați mai sus nu ne ajută prea mult, ei oferindu-ne o imagine globală asupra potențialului economic al unei țări. De aceea, este esențial să comparăm P.I.B. ce revine pe o persoană (locuitor). Dacă, de pildă într-o anumită țară P.I.B. se dublează (chiar în expresie reală), iar numărul populației se dublează și el, atunci nu s-a înregistrat nici un progres economic.

Ce legătură există între mărimea P.I.B. și riscul general de țară? La prima vedere corelația aceasta pare forțată. În realitate, însă, este extrem de importantă. Într-adevăr, mărimea produsului intern brut exprimă măsura în care o țară știe să-și gospodărească resursele în scopul obținerii unor bunuri și servicii necesare satisfacerii trebuințelor economice. Indicatorul P.I.B./locuitor a servit întotdeauna aprecierii nivelului de

Afaceri economice internaționale

dezvoltare a unei țări. De asemenea, principalele componente ale P.I.B. scot în evidență structura economiei unei țări, capacitatea acesteia de a face față unor crize interne sau externe. Un stat cu o economie puternică și o producție diversificată va prezenta o stabilitate mai mare și implicit mai multă încredere pentru investitori. Dimpotrivă, țările slab dezvoltate sunt cu mult mai vulnerabile la orice formă de șoc. Capacitatea de absorbție a pieței interne a acestor țări este foarte redusă, iar ponderea investițiilor în P.I.B. reflectă o dependență aproape totală de sursele externe de capital. În concluzie analiza acestui indicator este esențială pentru conturarea tabloului macroeconomic și determinarea riscului general de țară.

În acest context, la fel de importantă este și urmărirea **ritmului de creștere a produsului intern brut** pe un anumit interval de timp. Cu acest prilej, relevăm tendința ascendentă sau descendentă a P.I.B. în prezent și în viitorul apropiat. În fond, creșterea P.I.B. este un rezultat, un efect direct al eficienței investițiilor, atât interne, cât și externe.

Investițiile interne brute reprezintă un indicator derivat, în sensul că el este un rezultat direct al procesului de creștere economică al unei țări. După cum se știe, investițiile interne brute sunt alcătuite din investițiile de înlocuire (a căror sursă este amortizarea) și investițiile nete (formarea netă a capitalului pe seama profitului privată, de data aceasta, la scară națională). Atunci când în economie suma investițiilor brute este mai mică decât investițiile de înlocuire, are loc o reducere a capitalului tehnic real, adică o **dezinvestiție**, cu implicații nefavorabile asupra păstrării echilibrelor macroeconomice și gradului de risc al țării. Cu cât ponderea investițiilor interne brute în P.I.B. va fi mai mare, cu atât țara respectivă va fi mai puțin dependentă de piața internațională a capitalului, demonstrând, prin aceasta, că este capabilă să facă față, cu eforturi proprii, menținerii în curentul principal al dezvoltării mondiale. Desigur, decizia de a investi acești bani în interiorul țării sau, dimpotrivă, în exterior, se află sub incidența a o serie întreagă de factori, dintre care reținem câțiva:

- raportul dintre valoarea prezentă a venitului ce urmează să fie obținut din investiție și costul investiției;
- raportul dintre rata venitului net actualizat și rata reală a dobânzii (costul de oportunitate al investiției);
- cererea de investiții pe piața internă sau externă;
- fluctuațiile profitului la investițiile existente;
- randamentul viitor al investițiilor;
- tipul de tehnologie dominantă pe care dorim s-o asimilăm;
- anticipările investitorilor cu privire la evoluția vânzărilor ș.a.m.d.

Întrucât venitul realizat printr-o investiție prezentă ne apare ca un venit viitor, el trebuie actualizat, adică adus în prezent ca mărime. Relația de calcul pentru valoarea prezentă (V_p) a unui venit ce se va obține peste „n” ani (V_n) este următoarea:

$$V_p = \frac{V_n}{(1 + d)^n}$$

unde:

d = rata nominală a dobânzii.

Problema **ponderii deficitului bugetar în totalul P.I.B.** reflectă, așa cum am menționat în paginile anterioare, modul de funcționare a unui compartiment extrem de important al economiei naționale. În principiu, deficitul bugetar reprezintă soldul negativ între veniturile încasate și cheltuielile efectuate până la încheierea unui exercițiu bugetar. Pe scurt, el reflectă acea stare a bugetului public în care cheltuielile depășesc veniturile. Atunci când deficitul bugetar înregistrează dimensiuni prea mari sau se cronicizează, vom avea urmări nefavorabile, determinând, în primul rând, creșterea datoriei publice. Pentru orientare, teoria economică apreciază că:

- între 0-3% din P.I.B. avem o situație bună;
- între 4-8% din P.I.B. se înregistrează un nivel prea ridicat;
- peste 8% din P.I.B. s-a depășit pragul de alarmă, care, de regulă, este situat în jurul la 5%.

Ceea ce interesează cel mai mult din perspectivă macroeconomică nu este atât nivelul mediu al deficitului bugetar, ci modul în care el răspunde condițiilor din economie și cum oscilează în funcție de fluctuațiile ciclului economic. Trebuie avut în vedere că orice deficit bugetar presupune finanțarea lui. Ea se poate face în diverse moduri, dar cele mai importante căi rămân împrumuturile interne (sau externe) și emisiunea suplimentară de monedă. Împrumuturile interne măresc însă presiunea pe piața monetară, determinând creșterea dobânzilor. În cazul în care deficitul bugetar se suprapune cu o perioadă de inflație ridicată, finanțarea lui prin împrumuturi externe mărește și mai mult anticipațiile inflaționiste ale investitorilor.

În vederea analizării acestui indicator de la început trebuie căutate cauzele deficitului. Analizii economici cunosc faptul că deficitul bugetar este rezultatul unor decizii macroeconomice discreționare sau greșite. Pe lângă aceste aspecte de ordin subiectiv, la amplificarea sau diminuarea deficitului mai pot contribui și alți factori de natură obiectivă. Se știe, de pildă, că în perioada unei expansiuni economice, bugetul poate să înregistreze și excedente. Dimpotrivă, perioadele de criză accentuează deficitul bugetar. Așadar, în analiza pe care o întreprindem trebuie să separăm efectele generate de deciziile discreționare de politică macroeconomică, de cele obiective determinate de meandrele ciclului de afaceri.

Ținând seama de aceste aspecte, de ce ar trebui să ne îngrijoreze deficitul bugetar? Din perspectiva aprecierii riscului de țară deficitul bugetar constituie o problemă serioasă din cel puțin următoarele puncte de vedere:

- efectul lui asupra investițiilor;
- modul de finanțare de către țara în cauză;
- posibilitatea creșterii deficitului de cont curent din cadrul balanței de plăți externe;
- pericolul agravării lui.

În legătură cu primul efect, se știe că ori de câte ori cresc împrumuturile contractate de guvern pe piața internă pentru finanțarea deficitului bugetar, scade volumul creditului neguvernamental, adică cel acordat agenților economici pentru investiții în economia reală. Or, scăderea investițiilor atrage după sine reducerea ritmului de creștere economic, respectiv a produsului intern brut. În al doilea rând, dacă țara în cauză alege pentru finanțarea deficitului bugetar calea împrumuturilor în străinătate (n-are importanță sub ce formă, emisiunea de obligațiuni pe piețele internaționale de capital, împrumuturi directe la bănci etc.), aceasta duce la creșterea datoriei externe, ceea ce din nou poate să mărească neîncrederea investitorilor. În al treilea rând, creșterea deficitului bugetar poate să fie și un rezultat al deprecierei sau aprecierii raportului de curs valutar. De multe ori, pentru a diminua deficitul bugetar unele state recurg la unele măsuri de apreciere a monedei naționale în termeni reali, ceea ce poate să conducă la reducerea exporturilor

Afaceri economice internaționale

(produsele destinate pieței externe devenind mai scumpe decât ale acestora) și în continuare la deteriorarea situației contului curent (deficitul balanței comerciale) din cadrul balanței de plăți. În sfârșit, pe măsură ce cresc împrumuturile externe, crește și partea din deficit generată de plățile cu dobânda aferentă datoriei. De-a lungul anilor, s-au înregistrat numeroase cazuri când ritmul de creștere a datoriei externe a depășit ritmul de creștere a produsului intern brut, cu consecințe catastrofale asupra riscului de țară. Mai mult decât atât, unele state au recurs la noi împrumuturi pentru a plăti dobânzile la cele vechi.

Nivelul și dinamica inflației contribuie, la rândul lor, la diminuarea sau creșterea riscului general de țară. În calitate de dezechilibru macroeconomic, inflația constă în apariția unei discrepanțe, mai mari sau mai mici, între masa monetară și oferta de bunuri, față de o situație anterioară. Procesul acesta poate fi sesizat prin două tendințe majore strâns legate între ele și anume:

- a) creșterea generalizată a prețurilor;
- b) scăderea puterii de cumpărare a banilor.

Asupra naturii și cauzelor inflației nu există un punct de vedere unitar, dar economiștii au subliniat întotdeauna caracterul ei complex și multifactorial. Fără îndoială, inflația afectează toate țările, însă, în proporții diferite. Astfel, intensitatea, formele pe care le îmbracă, precum și evoluția lor nu sunt aceleași. De aici și efectele pe care le produce vor fi foarte diferite și inegale. În anumite condiții, când proporțiile inflației sunt moderate, ar putea avea un efect pozitiv asupra creșterii economice (ritm de până la 3% anual), în sensul că ajută la eliminarea unităților neperformante sau la restructurarea lor, în corespondență cu cerințele pieței și nevoile de consum. De asemenea, contribuie la reorientarea resurselor economice spre activitățile cele mai rentabile. Dimpotrivă, atunci când ritmurile de creștere a inflației sunt deosebit de mari, riscul de țară sporește foarte mult pentru că determină dezorganizarea economiei și descurajează investițiile. În general, investitorii străini evită țările cu inflație mare, deoarece este foarte greu de luat decizii și de a le adapta la starea, sensul și ritmul procesului inflaționist. În anul 2002, România a înregistrat o rată medie a inflației de 17,8%.

Rata șomajului reprezintă un alt indicator macroeconomic cu ajutorul căruia este pusă în evidență mărimea relativă a șomajului în raport cu populația activă a unei țări. La fel ca în cazul inflației, rata șomajului este diferită de la o țară la alta și chiar de la o regiune la alta. Acest lucru prezintă o importanță deosebită din punct de vedere economic și politic, atât pentru activitățile statale, cât și pentru investitori. De regulă, investițiile făcute în zonele cu o rată a șomajului ridicată contribuie la diminuarea ei prin crearea de noi locuri de muncă. Pe de altă parte, persistența șomajului, pe perioade mai lungi de timp, atrage după sine descalificarea forței de muncă și crearea unor potențiale centre de conflicte sociale, pe care investitorii nu au nici un motiv să le agreeze.

Datoria publică internă face parte din ansamblul obligațiilor pe care statul și le asumă atunci când contractează împrumuturi interne, în scopul finanțării economiei. De regulă, aceste obligații cresc atunci când statul se confruntă cu deficite bugetare majore și insuficiența disponibilităților bănești. Avem de-a face, în acest caz, cu intervenția financiară a statului în economie pentru formarea de capital public necesar stimulării investițiilor și creșterii ocupării forței de muncă. Din punct de vedere economic aceasta este un semnal pozitiv pentru investitori. Înseamnă că țara respectivă este preocupată pentru crearea unor resurse care să contribuie la dezvoltarea ei. Dacă, însă, mărimea datoriei publice interne crește foarte mult, există pericolul ca ea să nu mai poată fi returnată, ceea ce sporește riscul general de țară. Ajungem, din nou, în situația în care avem de-a face cu un stat puternic îndatorat. Gradul de îndatorare în cazul de față îl putem exprima prin mărimea datoriei publice ce revine pe o unitate de produs intern brut. Cu cât nivelul acestui indicator este mai mare, cu atât datoria publică internă tinde să devină cronică, deci mai greu de suportat. Problema care se pune aici are, însă, și o altă

conotație. De cele mai multe ori, atunci când datoria publică se cronicizează, executarea obligațiilor asumate, adică atât rambursarea împrumuturilor, cât și achitarea dobânzilor aferente, tinde să fie transferată generațiilor viitoare. Acestea, în lipsa altor resurse, vor încerca să mărească taxele și impozitele, adică să înăsprească regimul fiscal, fapt care deranjează foarte mult pe investitorii străini. Ne învârtim, în felul acesta, într-un cerc vicios.

Raportul de schimb valutar exprimă, în principiu, prețul unei monede exprimat într-o altă monedă. Cu alte cuvinte, el se referă la operațiunea prin care o cantitate determinată din monedă națională este schimbată contra unei alte cantități dintr-o valută străină. Raportul se formează, desigur, în funcție de echilibrul dintre cererea și oferta pe piața valutară, dar cumulează în sine o mulțime de influențe economice, monetare, politice și sociale din țările ale căror monede de schimb, precum și pe cele ale conjuncturii mondiale.

Cursul de schimb valutar poate să fie **fix** sau **flexibil**. Cel fix este convenit în funcție de paritatea monetară a valutilor celor două țări participante la tranzacție (formă la care s-a renunțat demult), sau oscilează în anumite limite foarte restrânse, așa cum s-a procedat în urma acordurilor de la *Bretton Woods* până în 15 august 1971, când S.U.A. a renunțat la convertibilitatea dolarului în aur. Sistemul cotației fixe comportă obligația băncii centrale de a interveni ori de câte ori valuta țării respective înregistrează oscilații superioare minimului convenit. Firește, principalul avantaj al unui asemenea regim este **certitudinea**, care permite dezvoltarea comerțului și a investițiilor internaționale în absența unor riscuri de schimb valutar. Cei ce l-au criticat, în schimb, au insistat asupra **rigidității**, în sensul orientării lui cu precădere spre respectarea parității declarate cu orice preț, uneori chiar cu riscul sacrificării unor obiective economice interne.

În momentul de față, ceea ce caracterizează piața valutară nu este cursul fix, ci cel flexibil, care poate oscila continuu. De data aceasta nu mai sunt impuse condiții instituționale de paritate de către banca centrală. Totuși, trebuie să remarcăm că sunt rare cazurile când autoritatea monetară se dezinteresează total de raportul de schimb valutar. De cele mai multe ori, ea intervine asupra cursului de schimb pentru ca acesta să nu se îndepărteze foarte mult de nivelurile considerate a fi în concordanță cu obiectivele de politică economică ale guvernului. Intervenția poate să îmbrace diverse forme, dar cea mai des utilizată rămâne cumpărarea de valută de pe piață atunci când oferta este prea mare, sau vânzarea de valută atunci când cererea tinde să crească prea mult.

Problemele menționate mai sus sunt prin natura lor mult mai complexe, deoarece raportul de schimb este puternic influențat de procesul **aprecierii** sau, dimpotrivă, **deprecierii** monedei naționale. Așa cum ne sugerează însuși termenul, aprecierea monedei naționale înseamnă creșterea raportului de schimb valutar față de alte valute. Într-un regim de cursuri flexibile, aprecierea unei monede în raport cu alta este rezultatul influenței unor forțe normale ale pieței, în timp ce într-o situație de cursuri fixe ea este efectul unor măsuri de ordin administrativ cum ar fi:

- reducerea cererii sau, după caz, creșterea ofertei de valută străină;
- reducerea inflației, deci a prețurilor interne.

Normal ar fi ca aprecierea monedei naționale (creșterea valorii ei în raport cu alte valute reprezentative) să fie rezultatul influenței unor forțe normale ale pieței și nu un efect al unei decizii a autorității publice, însoțită de un act normativ. Oricum, cele două variante de acțiune pot să se completeze reciproc. De pildă, creșterea ratei dobânzii care, în principiu, este considerată a fi o rezultată atât a unor forțe obiective ale pieței, cât și subiective (decizii de politică monetară) poate să determine atragerea unor investiții din exterior, sporind și mai mult cererea pentru moneda națională. De asemenea, aprecierea pe piața valutară poate să intervină și în cazul unor perspective favorabile de creștere economică într-o țară, ceea ce reduce riscul investițiilor internaționale. Dimpotrivă,

Afaceri economice internaționale

deprecierea monetară îndepărtează investitorii străini, deoarece ea apare ca urmare a inflației prelungite și a dezechilibrului balanței de plăți, ambele elemente cunoscute ca factori agravanți ai riscului de țară.

Desigur, deprecierea monetară, fiind sinonimă cu conceptul de devalorizare, poate să aibă și unele efecte pozitive. De exemplu, ea poate să atragă după sine ieftinirea exporturilor și scumpirea importurilor. În funcție de aceasta, înregistrăm ritmuri diferite de creștere a celor doi parametri, esențiali pentru caracterizarea situației balanței comerciale a unei țări. Subliniem că, din martie 2003, B.N.R. a hotărât schimbarea cursului de referință, acesta fiind axat pe euro.

Volumul și ritmul de creștere a importurilor de mărfuri se referă, după cum se știe, la o serie de operațiuni comerciale de cumpărare din străinătate a unor bunuri materiale sau servicii în schimbul unei cantități de monedă convenită prin contract. Importurile permit unor țări să se aprovizioneze cu resurse alimentare, tehnologice și materii prime în cantități suficiente pentru satisfacerea cererii interne. De asemenea, ele favorizează dezvoltarea întreprinderilor naționale, astfel încât să facă mai bine față presiunii concurențiale exercitată de firmele străine. O astfel de concurență poate amenința nivelul ocupării forței de muncă și justifică, într-un fel, reacția de apărare a guvernelor spre deschiderea excesivă a pieței interne. În aprecierea cât mai exactă a riscului de țară prin prisma acestor indicatori trebuie să facem câteva delimitări metodologice. Mai întâi va trebui să observăm că, în linii mari, avem de-a face cu două categorii de importuri: **definitive și temporare**. Importurile definitive vizează mărfurile destinate consumului intern neproductiv. Ele pot fi supuse unor taxe vamale mai mari sau mai mici în funcție de situația concretă a raportului dintre cerere și ofertă pe piață. Importurile temporare, însă, se referă la materii prime, energie, combustibil, echipamente tehnice, semifabricate și tehnologii destinate consumului productiv, adică transformării lor în scopul obținerii altor produse finite, fabricate în totalitate sau numai parțial în țara importatoare. Aici intervin mai multe probleme. S-ar putea ca țara respectivă să fie dependentă de unele importuri considerate strategice (petrol, energie, alte materii prime). În acest caz, după cum am văzut, riscul de țară crește. Pe de altă parte, importul unor echipamente tehnice, semifabricate și tehnologii este strâns legat de activitatea desfășurată de companiile transnaționale care, prin filialele lor amplasate în străinătate, practică un intens schimb de mărfuri, îndeosebi industriale. Reducerea importurilor unor astfel de produse ar obstructiona activitatea acestor companii, cu efecte deosebit de negative asupra fluxurilor de investiții internaționale și, în cele din urmă, asupra procesului de dezvoltare economică de ansamblu. Invers, dacă importurile cresc nemăsurat de mult am putea ajunge în situația deteriorării grave a echilibrului balanței comerciale, cu repercusiuni asupra riscului de țară. Date fiind aceste aspecte oarecum contradictorii, rezultă că importurile trebuie analizate întotdeauna în strânsă legătură cu exporturile.

Volumul și ritmul de creștere a exporturilor reflectă totalitatea operațiunilor de vânzare a unor bunuri și servicii către persoane fizice sau juridice dintr-o altă țară. Așadar, aceste operațiuni vizează exportul de mărfuri (bunuri corporale, stabile) și exportul invizibil (servicii). Alături de aceste elemente poate fi adăugat exportul de capital, reprezentând, după cum am mai arătat, investiții directe și plasarea de titluri de valoare în alte țări (investiții de portofoliu). De ce este atât de importantă analizarea exporturilor în contextul riscului general de țară? Pentru că el reflectă nivelul și structura economiei naționale, precum și capacitatea acesteia de a valorifica în avantajul propriu participarea la circuitul economic mondial. Drept urmare, o țară cu un volum al exporturilor mare și, în același timp, diversificat, prezintă pentru investitorii străini un risc mai mic decât un alt stat care se bazează pe exportul unei singure mărfi sau are o pondere nesemnificativă în comerțul internațional. Pe un plan mai larg, exportul poate fi considerat ca un fel de cost, pe care o națiune trebuie să-l susțină în scopul obținerii, în schimb, a unor bunuri și

servicii necesare dezvoltării sau susținerii propriei activități productive. Dacă exportul depășește importul, atunci avem de-a face cu o balanță comercială activă (excedentară), ceea ce constituie un indiciu al unei evoluții economice favorabile, cotate cu un risc mai mic de țară. De aceea, pentru a exprima și mai bine starea unei economii, se calculează un coeficient care reflectă **gradul de acoperire a importurilor prin exporturi**. Se înțelege că, în cazul unei balanțe comerciale excedentare, gradul de acoperire a importurilor prin exporturi depășește 100%. Invers, un coeficient subunitar oglindește prezența deficitului balanței comerciale, cu repercusiuni asupra balanței de plăți. Desigur, pot fi întâlnite în mod frecvent și cazuri când, în ansamblu, balanța comercială este activă, dar privită în detaliu pe țări ea să fie excedentară sau deficitară. Acesta este motivul pentru care în analiza riscului de țară calculăm și **volatilitatea (instabilitatea) veniturilor externe** în valută. De obicei, atunci când o țară se bazează la export pe o singură marfă sau un grup de mărfuri, volatilitatea veniturilor externe este foarte mare, pentru că se află sub incidența directă a conjuncturii pieței internaționale, mai exact, a creșterii sau scăderii prețurilor produselor respective. Nu trebuie omis nici faptul că o situație favorabilă nu presupune, în mod obligatoriu, o balanță comercială permanent excedentară, ci o **balanță comercială echilibrată în dinamică**. Cu alte cuvinte, situația economică a unei țări nu trebuie interpretată în mod rigid, adică prin prisma unei situații de moment, ci cu o oarecare larghețe, luându-se în considerare posibila evoluție pozitivă a unor factori cu bătaie mai lungă. Un instrument de analiză ajutor, în această privință, îl constituie urmărirea tendinței de evoluție a **cursului de revenire brut la import și export**, care trebuie întotdeauna corelat (comparat) cu cursul de schimb valutar. Dacă, de pildă, cursul de revenire la export este egal sau mai mic decât cursul de schimb la majoritatea mărfurilor destinate pieței externe, aceasta înseamnă că țara respectivă desfășoară o activitate de comerț exterior eficientă, rentabilă. Dacă, dimpotrivă, cursul de revenire la export este mai mare decât cursul de schimb, aceasta înseamnă că statul în cauză cheltuiește foarte mult în interior cu producerea mărfurilor pentru obținerea unui dolar. Investitorii străini evită statele cu o situație de acest fel, considerându-le ca ineficiente sau reprezentate de un mediu de afaceri neprielnic. Din punct de vedere valoric, anul 2002 a fost unul din cei mai buni în ceea ce privește comerțul exterior al României. Astfel, exporturile României pe anul 2002 s-au ridicat la 13,8 miliarde de dolari, cu 2,4 miliarde de dolari mai mult față de realizările anului 2001. Din păcate, această evoluție nu a putut anihila deficitul balanței comerciale, care, la sfârșitul anului 2002, a fost de 3,9 miliarde de dolari.

Datoria externă a unei țări reprezintă un alt parametru macroeconomic demn de luat în seamă atunci când încercăm să evaluăm riscul de țară. După cum se știe, ea reprezintă suma în valută datorată, la un moment dat, de o țară altor țări sau instituții financiare internaționale, în baza creditelor primite de stat (guvern) și de întreprinderi private dar cu garanția statului, sume ce urmează a fi restituite într-o perioadă mai mare de un an. Rezultă de aici că datoria publică externă nu include creditele care au o scadență sub un an, precum și pe cele contractate de unitățile private fără garanția statului, indiferent de durata lor. Unii economiști consideră că în aprecierea mărimii reale a gradului de îndatorare a unei țări ar trebui să luăm în calcul și acest aspect. Indiferent de modul de interpretare a conceptului menționat mai sus, apar alte aspecte care pot schimba radical datele problemei. De exemplu, în țările care se bucură de o convertibilitate deplină a valutei lor, datoria externă este asimilată datoriei publice interne. De altfel, în terminologia curentă aceste țări mici nu folosesc conceptul de datorie externă, ci pe cel de dezechilibru a balanței de plăți. Aceasta deoarece ele pot achita în orice moment împrumuturile contractate cu propria lor monedă, prin lansarea unor titluri de stat pe propria lor piață (piața internă). Statele cu monedă neconvertibilă nu pot recurge la acest procedeu. Datorită acestui fapt, conceptul de datorie externă este folosită în literatura economică mai mult pentru a desemna datoria țărilor cu valută neconvertibilă,

Afaceri economice internaționale

majoritatea lor fiind state aflate în curs de dezvoltare.

Pe termen scurt, însă, ceea ce contribuie la creșterea riscului de țară nu este datoria externă în sine, ci **serviciul datoriei externe** privit ca totalitate a obligațiilor de plată externe (rate de capital scadente plus dobânzile aferente), derivate din datoria externă, care trebuie achitate în decursul unui anumit an. De-a lungul anilor, economia mondială a consemnat cazuri în care unele țări au avut un serviciu al datoriei externe mai mare decât produsul intern brut al anului respectiv. În aceste condiții, despre ce economii mai poate fi vorba, pentru a fi transformate, apoi, în investiții?

Serviciul datoriei externe trebuie analizat în strânsă legătură și cu alți indicatori macroeconomici. Unul dintre aceștia este **rezerva valutară** a țării. Aceasta exprimă rezerva de aur și de valută convertibilă deținută la un moment dat de către Banca Centrală, folosită, în caz de nevoie, pentru a garanta împrumuturile externe ajunse la scadență (serviciul datoriei externe) sau pentru a resorbi un eventual deficit al balanței de plăți care s-ar dovedi a fi prea mare. Din rezerva valutară mai fac parte și drepturile speciale de tragere (DST) de care beneficiază o țară pe lângă Fondul Monetar Internațional. Crearea rezervei valutare se poate face fie prin intermediul cumpărării de valută de către Banca Centrală de pe piața valutară liberă, fie prin înregistrarea unui excedent al balanței de plăți. În cazul înregistrării unui excedent al balanței de plăți, sunt create condițiile creșterii fluxului de valută din exterior înspre țara cu pricina, în timp ce deficitul acesteia provoacă o reducere a rezervei valutare.

3.4. Metode de evaluare a riscului de țară

O lungă perioadă de timp, evaluarea riscului de țară n-a beneficiat de metode cantitative riguroase. Metodele folosite s-au bazat mai mult pe intuiție și experiență decât pe raționamente matematice. Totuși, în aceste cazuri n-au lipsit încercările de a elabora unele modele în structura cărora unele variabile cantitative. Aceste modele au intrat în literatura economică sub denumirea de **sisteme formale**. Cum este construit un astfel de sistem formal?¹ Forma cea mai simplă are în vedere următoarele trepte de evoluție:

- se selectează un număr de indicatori macroeconomici mai reprezentativi cum ar fi: ritmul creșterii economice, inflația, gradul de îndatorare etc.;
- sunt așezați acești indicatori pe o scală de la 0 la 5 sau de la 0 la 10 pentru o țară dată;
- se calculează, apoi, scorul total pentru țara respectivă, prin însumarea punctelor rezultate din cea de a doua treaptă.²

Rezultă că, un scor mic pune în evidență o atractivitate mică a țării pentru investitorii străini.

Pe parcurs, sistemele formale au fost îmbunătățite prin luarea în calcul și a unor variabile calitative. Una din acestea este **importanța** pe care o prezintă indicatorii macroeconomici aleși. Desigur, în felul acesta crește și subiectivitatea sistemului, pentru că importanța variabilelor macroeconomice alese diferă de la o țară la alta. Mai mult decât atât, importanța lor se poate schimba și de la o perioadă la alta, una și aceeași variabilă putând să primească o pondere mare și foarte mare în funcție de impactul pe care îl are la un moment dat.

¹ Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investițiilor internaționale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 119.

² Dudian, Monica, *Evaluarea riscului de țară*, Editura ALL Beck, București, 1999, p. 31-32.

Totuși, dincolo de elementele menționate mai sus, metoda prezintă unele **avantaje** care nu pot fi trecute cu vederea. Menționăm, în continuare, câteva:

- prezintă o mare flexibilitate și sensibilitate;
- pot fi luate în calcul un număr mare de variabile economice, astfel încât să se asigure o cât mai bună cunoaștere a țării în cauză;
- metoda poate fi folosită și de un personal mai puțin experimentat;
- economisește timp, aplicarea ei fiind simplă și rapidă;
- este puțin costisitoare în comparație cu alte metode;
- asigură o anumită comparabilitate între țări în ceea ce privește riscul pe care-l prezintă.

Alături de aceste avantaje, trebuie să luăm în considerare și unele **dezavantaje**, dintre care cele mai semnificative ni se par a fi următoarele:

- s-ar putea ca unele variabile macroeconomice să nu fie date publicității;
- unele variabile importante pentru statele dezvoltate să fie nerelevante pentru o serie de state aflate în curs de dezvoltare și mai ales pentru cele slab dezvoltate;
- selectarea și acordarea de ponderi variabilelor depinde prea mult de estimarea subiectivă a analistului;
- o problemă serioasă o constituie disponibilitatea informațiilor;
- după cum am arătat mai înainte, importanța variabilelor selectate diferă de la o țară la alta, ceea ce poate altera comparabilitatea și distorsiona rezultatele;
- metoda ia prea mult în considerare evoluția trecută a variabilelor, anticiparea viitoare a lor fiind grefată de un grad relativ mare de incertitudine.

Dezvoltarea rapidă a tehnicii informatice în ultimele decenii ale secolului XX a permis elaborarea și aplicarea și a altor metode de estimare a riscului, îndeosebi a celui suveran. Dintre acestea s-au remarcat **tehnicele statistice**, cum este de pildă **analiza comparativă**. În acest caz metoda constă în alegerea unui eșantion de țări și împărțirea acestora în două categorii:

- a) țări care au întâmpinat dificultăți în achitarea serviciului datoriei externe;
- b) țări care au reușit să-și onoreze la timp și în termenii contractelor încheiate, datoria externă.

Modelul analizei comparative își propune, în fond, de a semnala dificultățile ce pot să apară în servirea datoriei externe și de a semnala situațiile în care o țară nu și-a putut achita datoria (lipsa intrărilor nete de capital, inaccesibilitatea la creditele externe, recurgerea la reeșalonări, pierderea încrederii comunității financiare internaționale ș.a.m.d.)

Ca și în cazul precedent, metoda analizei comparative prezintă atât avantaje, cât și dezavantaje. Printre **avantaje** reținem:

- posibilitatea evidențierii câtorva indicatori care pot fi considerați relevanți din perspectiva riscului suveran;
- modelul elimină numeroase componente subiective, deoarece indicatorii statistici la care recurge se bucură de un grad de obiectivitate incomparabil mai mare decât cel al modelului cantitativ-calitativ.

La **dezavantaje** se înscriu câteva:

- modelul menționat mai sus proiectează trecutul în viitor (or, se știe că viitorul nu este un produs integral al trecutului, el putând cunoaște schimbări structurale majore, necunoscute în perioadele anterioare);
- deși, de data aceasta, nu se mai pune un accent deosebit pe factorii calitativi (în general necuantificabili), totuși, în anumite împrejurări, ei pot influența

Afaceri economice internaționale

hotărâtor capacitatea unei țări de a se achita de datoriile contractate în exterior (de exemplu, unele decizii politice, atitudinea populației față de oamenii de afaceri străini sau instituții financiare internaționale, etc.);

- adeseori variabilele statistice folosite în model trebuie privite cu prudență pentru că, în cea mai mare parte, ele provin de la debitor, care nu are nici un interes să pară insolubil;
- în fine, împărțirea în țări care au apelat la reșalonări și țări care n-au apelat este într-o oarecare măsură arbitrară, deoarece sunt cunoscute destule cazuri când unele state au fost salvate în ultimul moment de la faliment prin ștergerea datoriei sau prin injecții masive de capital.

Ținând seama de neajunsurile semnalate mai sus, putem spune că modelul este cam reducionista, el bazându-se pe un număr relativ redus de variabile statistice, în condițiile în care se știe că economia este prin definiție foarte complexă. Din această cauză, deși modelele statistice continuă să fie folosite, totuși ele au o durată de viață scurtă, de maximum doi-trei ani.

Din perspectiva creditorilor, chiar și aceste termene pot fi lungi. De ce? Deoarece modificarea riscului de țară trebuie întotdeauna prompt observată. Drept urmare, economiștii au căutat să identifice unele elemente de alarmare rapidă, înainte ca anumite evenimente cu impact negativ asupra riscului de țară să ia amploare. În felul acesta au apărut așa-numitele **sisteme de alarmare rapidă**. Metoda pe care se bazează sistemele de alarmare rapidă constă, în fapt, în monitorizarea schimbărilor economice și socio-politice cu scopul de a anticipa dificultățile cât mai curând posibil. Neîndeplinirea condițiilor de performanță vor ieși foarte bine în evidență prin monitorizarea continuă a calității managementului macroeconomic și a acțiunilor guvernamentale.

Evaluarea riscului de țară nu se poate rezuma doar la constatări, oricât de pertinente ar fi acestea. De aceea, se impune estimarea cât mai corectă a probabilității de apariție a unor evenimente negative. Pentru aceasta se recurge în mod frecvent la unele **metode probabilistice** de determinare a riscului de țară. Aceste metode își propun să răspundă la câteva întrebări esențiale cum ar fi:

- care este probabilitatea apariției unei situații nefavorabile în funcție de intensitatea manifestării unor factori economici sau social-politici?
- când este posibil să apară evenimentul respectiv?
- cât de gravă este situația?

Metoda probabilistică, cum este firesc, prezintă atât avantaje cât și dezavantaje. Dezavantajele țin de faptul că oferă o cantitate mai mare de informații pentru adoptarea deciziilor de către investitori și permite o analiză diferențiată a riscurilor pe capitole de interes (politic, social și economic). Neajunsurile sunt determinate de coeficienții de eroare, mai mari sau mai mici, ce pot rezulta din calculul matematic și din experiența celor care construiesc sistemele.

Metodele prezentate până aici oricât de elaborate ar fi pot oferi o imagine mai mult sau mai puțin fidelă a riscului de țară la un moment dat. În virtutea principiului flexibilității deciziilor pe care trebuie să le adopte investitorii, rezultatele obținute nu pot fi considerate satisfăcătoare. Ei trebuie să aibă la dispoziție mai multe variante de acțiune. De aceea, în ultimul timp s-a afirmat tot mai mult **analiza pe bază de scenarii**. După cum se poate deduce chiar din titlu, metoda constă în elaborarea mai multor scenarii alternative a situației politice și economice a unei țări, în funcție de valorile ce se vor lua diferiți parametri. Analiza pe bază de scenarii este întrucâtva similară **metodei simulării** care încearcă să stabilească modul de funcționare a unor sisteme prin coordonarea unor combinații de valori întâmplătoare variabilelor independente care descriu diferite procese economice și sociale. Avantajul cel mai mare al metodei constă în faptul că, pe lângă evidențierea trendului de evoluție a unor evenimente, ea oferă posibilitatea identificării unor puncte de cotitură a acestora. Pe de altă parte, dezavantajele se referă la faptul că

scenariile pun în discuție doar cazuri particulare (de exemplu, finanțarea unui proiect de investiții, posibilitatea evoluției cursului de schimb etc.) care nu pot fi generalizate și nici nu permite realizarea unor comparații între țări.

Mult mai complete se dovedesc a fi **studiile de țară** care se bazează atât pe trecut, cât și pe prezent. Cu ajutorul studiilor de țară putem obține o imagine globală a mediului economic și politic. În plus, oferă investitorilor informații deosebit de utile cu privire la oportunitățile de afaceri dintr-o țară. Momentul inițial al metodei bazate pe studiile de țară îl constituie alegerea unor **grile de indicatori** care să reflecte cât mai exact posibil starea mediului economic și politic al unei țări, pe care mai apoi îi putem combina în diferite scenarii. Studiul de țară se încheie cu un raport amănunțit asupra tuturor riscurilor pe care le implică afacerile cu statul analizat. Se calculează, în final, un **indice al credibilității statului** în cauză. Evident, în elaborarea studiilor de țară foarte importantă este documentarea pe teritoriul statului respectiv. Aceasta presupune vizitarea țărilor în cauză, pentru a simți la fața locului „pulsul” evenimentelor economice și politice și pentru a înțelege mai bine sensul unor decizii guvernamentale. Analizele economice întreprinse trebuie completate cu o serie de întrevederi cu oameni de afaceri, politicieni și alte personalități în vederea întregirii informațiilor de bază și cunoașterea în profunzime a problemelor cu care se confruntă țara respectivă.

Agenții de evaluare a risului de țară

Menționam în paginile anterioare că, o lungă perioadă de timp, riscului de țară nu i s-a acordat o atenție prea mare. Evaluarea lui se baza mai mult pe aprecieri subiective experiență și intuiție, fiind considerată mai mult o „artă” decât o știință. Treptat, însă, pe măsura extinderii activităților bancare în străinătate și a împrumuturilor publice garantate de către guverne, problema riscului de țară a ieșit din conul de umbră în care se afla, căpătând o importanță deosebită. Drept urmare, ea a început să se focalizeze pe identificarea unor metode de calcul mult mai exacte, în scopul orientării agenților economici spre cele mai rentabile afaceri. În ultimul timp, aprecierea riscului de țară s-a concentrat asupra componentei celei mai vehiculate și anume riscul suveran.

Precizăm de la început că, deși evaluarea riscului suveran a fost pusă mai mult pe seama capacității unei țări de a-și onora obligațiile legate de datoria externă, în momentul de față rezultatele legate de el sunt pe larg folosite și pentru aprecierea oportunității investițiilor internaționale. Într-adevăr, investitorii străini sunt foarte sensibili la valorile pe care le ia riscul suveran, pentru că ele exprimă aproape direct capcanele la care se expun din momentul în care se hotărăsc să-și plaseze capitalul în proiecte cu amplasare peste hotare. În acest context, o largă rezonanță în lumea economică o au rapoartele de **rating de țară** date publicității periodic de diferite agenții specializate în acest domeniu. Astfel, în prezent, piața mondială este dominată de trei mari agenții de evaluare a riscului de țară și anume: Standard&Poor's Ratings Group, Moody's Investors Service și Fitch – IBCA.

Standard&Poor's grupează debitorii suverani în clase de risc care reflectă capacitatea și voința acestora de a-și îndeplini obligațiile financiare.¹ Metoda de lucru folosită se bazează pe raționamente cantitative și calitative reflectate prin intermediul unui set de indicatori economici și variabile politice grupate pe mai multe module. Dintre acestea remarcăm următoarele:

1. Situația politică a țării analizate
 - forma de guvernare;
 - gradul de participare a populației la guvernare;
 - modul de schimbare a conducerii (violentă sau nonviolentă);

¹ Durdian, Monica, *Evaluarea riscului de țară*, op. cit. p. 71.

Afaceri economice internaționale

- gradul de consens a partidelor politice din arcul guvernamental asupra principalelor obiective de strategie economică;
 - gradul de siguranță internă;
 - relațiile cu statele vecine și restul lumii;
2. Starea economiei și perspectivele ei de creștere
 - nivelul P.I.B. pe locuitor;
 - formele de distribuire a veniturilor în societate;
 - sistemul economic existent (centralizat, descentralizat);
 - cantitatea și calitatea resurselor;
 - mărimea și structura economiilor și investițiilor;
 - ritmul și tipul creșterii economice;
 - soldul bugetului de stat;
 - flexibilitatea sistemului de impozitare
 3. Datoria publică internă
 - nivelul datoriei publice interne;
 - dobânda aferentă datoriei publice interne (care poate să preseze asupra cheltuielilor bugetare);
 - structura datoriei publice interne;
 - obligațiile statului privind plata pensiilor;
 4. Probleme privind nivelul și dinamica prețurilor
 - rata inflației;
 - ritmul creșterii masei monetare și al volumului creditelor
 - tendințele cursului de schimb valutar
 - gradul de autonomie al băncii centrale
 5. Situația balanței de plăți
 - structura costului curent;
 - structura politicii monetare și fiscale asupra balanței de plăți;
 - gradul de integrare în comerțul mondial și în sistemul financiar internațional;
 6. Datoria externă și lichiditatea
 - volumul datoriei publice externe și monedele în care este exprimată;
 - ponderea statului și a formelor private în structura datoriei publice externe;
 - scadențele datoriei publice externe;
 - mărimea serviciului datoriei externe;
 - nivelul și structura rezervei valutare

Pe baza evaluării tuturor acestor indicatori agenția Standard&Poor's formulează 10 clase de risc pe termen lung. Semnificația acestor clase de risc este următoarea:

Clasa AAA	înseamnă capacitate deosebit de mare a țării respective de a-și respecta toate angajamentele financiare asumate pe plan extern
Clasa AA	echivalează cu o capacitate foarte mare de îndeplinire a obligațiilor luate față de partenerii externi.
Clasa A	capacitate mare de îndeplinire a obligațiilor
Clasa BBB	capacitate bună de îndeplinire a obligațiilor, dar există un anumit grad de sensibilitate la condițiile economice nefavorabile ivite atât pe plan intern, cât și extern.
Clasa BB	indică o vulnerabilitate mică pe termen scurt, dar prezintă o sensibilitate mai mare la șocurile economice, sociale și politice (cu mult mai mare decât în clasa BBB).

Afaceri economice internaționale

Clasa B	În prezent există capacitatea de onorare a angajamentelor externe, dar viitorul este incert.
Clasa CCC	Țara este vulnerabilă în prezent , iar pentru a-și respecta angajamentele externe depinde de condiții favorabile de afaceri.
Clasa CC	foarte vulnerabilă în prezent.
Clasa C	Țara în cauză a anunțat deja anumite dificultăți ivite în plata datoriei, dar nu a încetat încă plățile.
Clasa D	au apărut dificultăți foarte mari în îndeplinirea angajamentelor financiare externe și există pericolul iminent al încetării plăților.

SURSA: Dudian, Monica, *Evaluarea riscului de țară*, Editura ALL BECK, București, 1999, p. 72-73.

Clasele de risc menționate mai sus pot primi semnele plus sau minus, indicând mai exact poziția pe care o ocupă țara analizată (superioară sau inferioară) în cadrul clasei. De exemplu, ne putem întâlni în mod frecvent cu situații de genul acesta: BB+ eventual BB-, sau B+ și B-. Avem de-a face în felul acesta cu o detaliere și mai amănunțită a riscului de țară. De pildă, în ultimul timp România a oscilat între B și B-. Desigur, rămâne de văzut dacă aceste calificative au fost sau nu absolut justificate. Cert este faptul că ele au avut un efect inhibitor în rândurile investitorilor străini, generând un sentiment de reținere și precauție. În linii mari, însă, potrivit metodologiei practicate de agenția Standard&Poor's statele încadrate în clasele ce acoperă intervalul AAA și A – dispun de economii performante cu un grad de risc foarte mic sau mic.

Avantajele metodologiei aplicate de Standard&Poor's constau în primul rând în transparență și simplitate. În plus, utilizând aceeași gamă de indicatori pentru toate țările analizate, rezultatele obținute răspund și exigențelor de comparabilitate. Firește, metoda are și limite. Astfel, rezultatele depind în mare măsură de disponibilitatea și acuratețea informațiilor despre o țară.

Moody's Investors Service reprezintă cea de a doua agenția cunoscută pe plan internațional pentru evaluarea riscului de țară. Ca și în cazul precedent, Moody's Investors Service încearcă să estimeze capacitatea și dorința unei țări de a face disponibilă valuta necesară achitării serviciului datoriei externe. Un deficit cronic al balanței de plăți sau o criză de lichiditate reprezintă un semnal negativ și pentru investitorii străini, pentru că aceasta demonstrează existența unei vulnerabilități specifice și anomalii grave în dezvoltarea economică. Spre deosebire de agenția Standard&Poor's, agenția Moody's folosește un evantai mult mai larg de parametri economici și socio-politici, mergând de la tradițiile culturale ale unui popor, până la indicatori care fac parte din fundamentele economice ale unei țări. Se analizează, în acest sens:

a) Structurile socio-politice

- clasele sociale și grupurile de interese;
- sursele de tensiuni interetnice sau religioase;
- stilul de viață tradițional;
- organizațiile sindicale și patronale;
- modalitățile de transfer a puterii;
- suportul popular al guvernului;
- caracterul constructiv sau distructiv al opoziției politice;
- dimensiunile birocrăției și corupției;
- comportamentul sub stres a națiunii.

b) Fundamentele economice

- resursele naturale, umane și de capital;

Afaceri economice internaționale

- eficiența exploatării resurselor;
- calitatea managementului macroeconomic;
- dependența de exporturi sau importuri;
- structura exporturilor și importurilor
- fluxurile internaționale de capital (intrări și ieșiri de investiții internaționale)
- prezența unor programe de austeritate și eficiența lor.

c) Situația datoriei externe

- datoria externă/P.I.B.;
- datoria externă/total exporturi de bunuri și servicii;
- accesul la credite pe piața internațională a capitalului;
- situația rezervei valutare și structura ei;

Agenția **Fitch-IBCA** a luat ființă prin fuzionarea în anul 1997 a agenției britanice IBCA cu agenția americană Fitch Investors Service. Metode de evaluare a riscului suveran constă în întocmirea unui **raport de țară** structurat pe următoarele capitole:

1. situația politică și socială;
2. structura economiei;
3. politica fiscală, monetară și valutară;
4. balanța de plăți;
5. datoria externă.

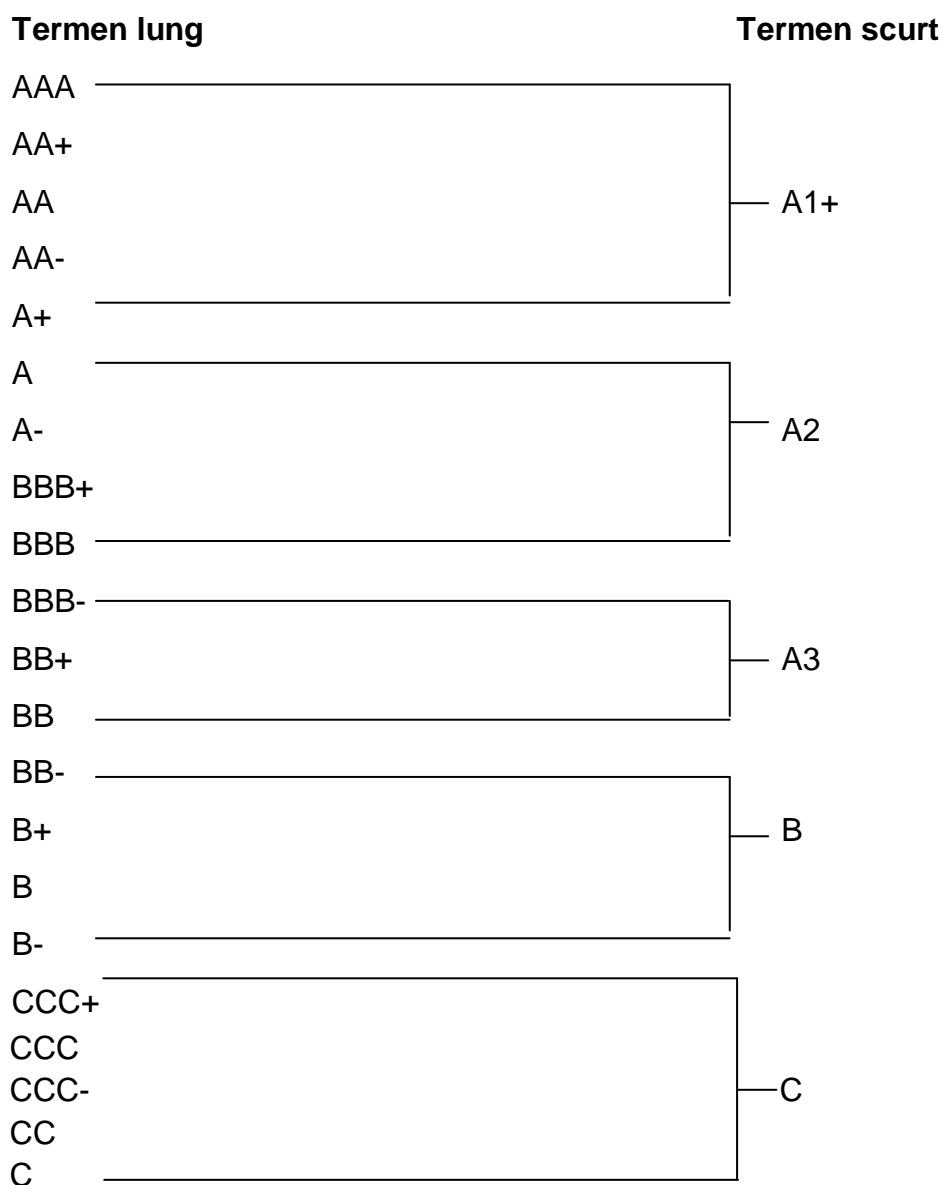
În mare, fiecare din aceste capitole păstrează în structura lui internă parametri și indicatori care se regăsesc și în analiza primelor două agenții prezentate mai înainte. Totuși, pe lângă aceste elemente sunt analizate în plus și alte variabile economice prin prisma impactului pe care îl au asupra procesului de creștere economică, economiilor și investițiilor. Dintre acestea reținem:

- contribuția diferitelor sectoare la crearea P.I.B.;
- contribuția investițiilor străine la creșterea exporturilor;
- exportul de mărfuri pe țări de destinație;
- „vârfurile” de sarcină în serviciul datoriei externe.

Raportul de țară încadrează statele monitorizate în aceleași clase de risc ca și Standard&Poor's pe termen lung. Noutatea constă în desprinderea din acestea a cinci clase de risc **urmărite pe termen scurt** și anume:

- Clasa A₁ = obligațiunile au cea mai bună capacitate de plată (eventual dacă situația este foarte favorabilă i se poate adăuga semnul +
- Clasa A₂ = capacitate de plată satisfăcătoare, dar sensibilă la modificările condițiilor de afaceri;
- Clasa A₃ = capacitate de plată adecvată, dar mai vulnerabilă decât în clasa anterioară;
- Clasa B = obligațiuni a căror onorare la plată depinde foarte mult de modificările favorabile sau defavorabile ale mediului de afaceri;
- Clasa C = obligațiuni cu un risc mare de neplată, emitenții lor aflându-se deja în încetare de plăți.

Modul cum sunt corelate clasele de risc pe termen lung cu cele cinci clase valabile pe termen scurt se prezintă astfel:



SURSA: Dudian, Monica, *Evaluarea riscului de țară*, Editura ALL-BECK. București, 1999, p. 82.

După cum am mai arătat, România în anii tranziției economice a oscilat între B și B-, o singură dată figurând pe locul B+. Aceasta înseamnă că, pe termen scurt, țara noastră s-a aflat încadrată în permanență în grupa B. Principalul avantaj al metodei utilizate de agenția Fitch-IBCA constă în faptul că oferă o analiză mult mai personalizată a țării vizate, ceea ce permite investitorilor potențiali informații extrem de utile cu privire la oportunitatea proiectelor lor.

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), *sinalagmatic* (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 exportatorul 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**

Afaceri economice internaționale

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 expedit 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 greutateii 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):

$$I_v = \frac{\text{volumul exterior al ambalajului}}{\text{capacitatea de incarcare}} \times 100$$

(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):

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

(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):

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

(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)

Afaceri economice internaționale

$$I_p = \frac{\text{pierderile normale}}{\text{greutatea (valoarea) marfurilor}} \times 100$$

(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, în unele cazuri specificarea șabloanelor de marcare, 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 unor anumite 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 din 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 parametri 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 întrebuițări 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 acestora 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 pro-

Afaceri economice internaționale

duse 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 seară" (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 constatat 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, precum și asumarea unor responsabilități; omiterea unor aspecte importante, exprimarea insuficient de precisă a unor obligații (care poate da naștere unor interpretări eronate), etc., sunt riscuri care se pot finaliza în litigii greu de soluționat.

Pentru că necesitatea rezolvării acestor probleme devenise evidentă și presantă¹, și într-un context de dezvoltare fără precedent a comerțului internațional în general și a celui transatlantic în particular, în perioada interbelică, 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 **INCOTERMS² (International Commercial Terms)** a cuprins 8 termeni (ExW, FOR, FAS, FOB, CFR, CIF, EXQ, EXS), care au reprezentat veritabile 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 este diminuată posibilitatea de apariție a unor litigii generate de diferențe în interpretarea termenilor specificați în contract. INCOTERMS au fost acceptați de majoritatea comercianților; totuși, cei britanici și americani nu îi folosesc exclusiv. Aceștia din urmă utilizează începând din 1941 și 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 și 2010 cel mai recent 2020, în sensul adăugării unor termeni sau comasării ori înlocuirii 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 ce trebuie furnizate.

Folosirea INCOTERMS nu este subînțeleasă, fiind necesar ca în contractul comercial partenerii să menționeze expres și fără echivoc referirea la un anume termen și versiunea documentului C.C.I. în care acesta este cuprins. Acceptarea prin clauză contractuală a unui termen INCOTERMS fără să fi fost codificat implică aplicarea lui 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 vânzător și cumpărător 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.

¹ 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 pe lângă Camera Internațională de Comerț de la Paris.

² Este vorba deci despre un cuvânt compozit, de origine anglo-saxonă, edificat pornind de la termenul *International Commercial Terms*.

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 cheltuielilor nu coincide de fiecare dată cu transferul cheltuielilor);

5. *Transportul mărfii și avizarea partenerilor contractuali*: în situația în care angajarea căraușului (transportatorului) cade în sarcina vânzătorului, acesta este obligat să avizeze căraușul 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 (intrată în vigoare la 1 ianuarie 2021). Aceasta a înlocuit INCOTERMS 2010, și este rezultatul unor analize de profunzime a clauzelor anterioare și a mecanismelor de utilizare ale acestora.

Față de varianta 2010, cea actuală propune tot 11 termeni, modificările vizând clauzele din cadrul clasei „D”, care acum sunt următoarele:

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

Clauzele DAP și DDP erau prezente și în setul de uzanțe 2010, un caracter de noutate prezentându-l uzanța DPU, care se substituie uzanței DAT în care termenul

Afaceri economice internaționale

de terminal crea confuzii. Ca atare se folosesc

- DAP, atunci când marfa este pusă la dispoziția cumpărătorului, pregătită pentru descărcare.
- DPU, mărfurile, odată descărcate din mijlocul de transport, sunt puse la dispoziția cumpărătorului la un loc de destinație numit

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 cărauș 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

Afaceri economice internaționale

- 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 _____ DAP
destinație) _____ DPU

(10) **Delivered at Place Unloaded** (loc de _____ DDP
destinație)

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

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

Afaceri economice internaționale

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 -

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	cumparator	vanzator
taxe vamale	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cump.	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	vanzator
costuri livrare la destinatie	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cumparator	cump.	cumparator	cumparator	cumparator	vanzator	vanzator

În cadrul grupei 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 grupei 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”.

Afaceri economice internaționale

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;
- Descarcarea 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.**

Afaceri economice internaționale

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;

Afaceri economice internaționale

- 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 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 util ca co-contractanții să specifice cât mai clar punctul 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.

Afaceri economice internaționale

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 cheltuiela 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: vamuire, 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.

Afaceri economice internaționale

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 autorizația 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.

Afaceri economice internaționale

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

Afaceri economice internaționale

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.

Uzața 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, uzața recomandată este CPT.

În contextul folosirii uzaței 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 expediere. 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 expediere și portul de destinație;
- Costurile de descărcare, cu excepția cazului în care se prevede altfel în contractul de transport.

CIF – Cost Insurance and Freight

Uzața 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.

Afaceri economice internaționale

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 pt 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 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.

Prin utilizarea DAP, vânzătorul nu are obligația vămii 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 vămii 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

Afaceri economice internaționale

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

acel 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.

Afaceri economice internaționale

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

Uzanza 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.

Afaceri economice internaționale

Uzanțele RAFTD'41 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 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: prețul stabilit include toate cheltuielile de livrare până la bordul navei maritime navlosite de către sau pentru cumpărător în portul de îmbarcare.

C & F: 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: 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.

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 îndeplinirii livrării, al predării mărfurilor de la vânzător la cumpărător (în mod direct, prin intermediul cărașului 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 predate 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

Afaceri economice internaționale

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 protejării intereselor vânzătorului, în toate situațiile în care cumpărătorul preferă livrare 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.

4.3. 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 4.2.

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).

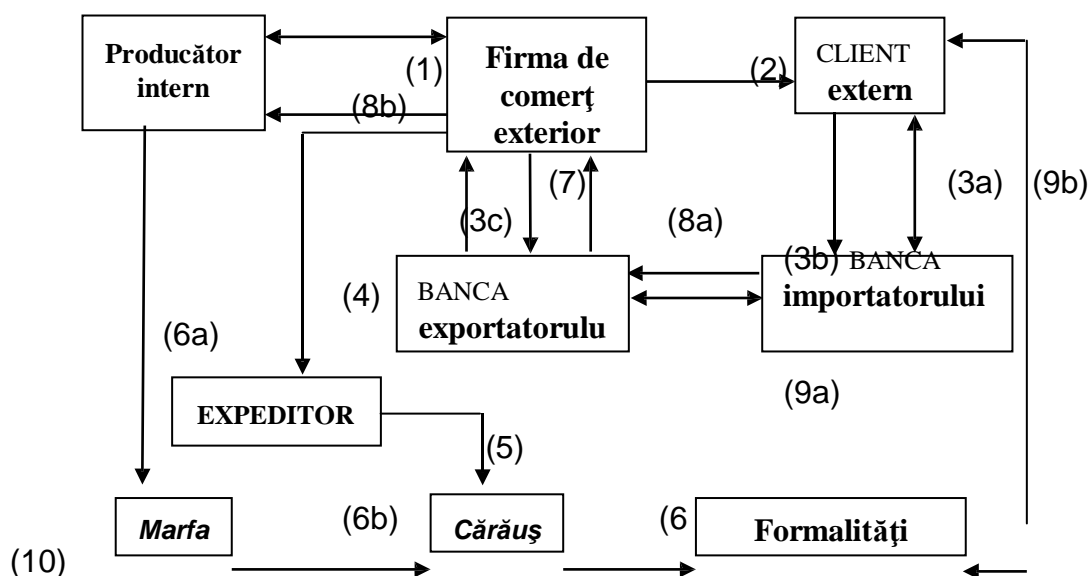
Afaceri economice internaționale

Pentru efectuarea plății, clientul extern deschide un acreditiv, plătit 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 cărauș (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 trafic 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 4.2. 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, au 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.

Afaceri economice internaționale

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 și 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

Afaceri economice internaționale

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), și dintre acesta din urmă și destinatar, asigurând derularea fluxurilor de mărfuri în bune condiții.

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 acesta 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 postcontractuale. 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 în 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 căraușul 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 cărauș a unor mijloace de transport care prisosesc altor cărauși, sau cu închirierea de mijloace de

Afaceri economice internaționale

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.

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

Afaceri economice internaționale

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 protest 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.

Afaceri economice internaționale

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*.

Contractele de transport

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 contract de transportului, 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 contract de transportului, navlositorul devine armator-chiriaș, asumându-și întreaga responsabilitate pentru navigația în bune condițiuni a navei, exploatarea și conducerea acesteia.

Afaceri economice internaționale

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 contract de transportului 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 contract de transportului 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 de 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 contract de transportul 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

Afaceri economice internaționale

Contractul de transport auto internațional este acel contract de transport prin care un cărauș 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 căraușului și condițiile de transport; al treilea exemplar este reținut de cărauș.

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 căraușului 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.

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).

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

Afaceri economice internaționale

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);

- **imagine**:

- 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.

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 încărcătură 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 încărcătură 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 încărcătură 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

Afaceri economice internaționale

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 în 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 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": în baza acesteia sunt acoperite, 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 de cât condiția "B" și acoperă (cu condiția excluderilor de mai sus) pierderea și avaria la bunul asigurat 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;

Afaceri economice internaționale

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.

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 endosare.

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

Afaceri economice internaționale

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.

Exemplu: 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:

$$CIP = 5.000 + 0,2\% \times 1,1 \times$$

CIP

$$CIP = 5.000 : (1 - 1,1 \times 0,002) = 5.011,02$$

USD

Prima de asigurare va fi de 11,02 dolari, iar în caz de avarie și pierdere totală a mărfii,

asiguratul va

primi:

$$5.011,02 \times 1,1 = 5.512,12$$

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 vămuire 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;

Afaceri economice internaționale

- 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 cuvenite bugetului de stat.

Pe lângă declarația vamală, cel care solicită vămuirea trebuie să depună la

Afaceri economice internaționale

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 - determinată în țara noastră prin aplicarea articolului III al GATT - 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 parcurs 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: calculul 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 = 2,5000 RON.

CAZUL 1 – Aplicarea Regimului Tarifar de Bază

Valoarea în vamă va fi:

$$VV = (PE + T + A) \times CS ,$$

unde:

VV = VALOAREA ÎN VAMĂ, RESPECTIV PREȚUL FRANCO FRONTIERĂ ROMÂNĂ, EXPRIMATĂ ÎN LEI (ROL)

PE = PREȚUL MĂRFII ÎN VALUTĂ (USD), CONDIȚIA FOB

T = prețul transportului pe parcurs extern

A = prețul asigurării, în valută (USD)

CS = cursul de schimb al leului (ROL).

Afaceri economice internaționale

În cazul nostru:

$$VV = (10.000 + 2.000) \times 2,5000 = 30.000 \text{ RON}$$

La o taxă vamală (tv) ad valorem de 10%, importatorul va trebui să plătească 3.000 RON taxe vamale:

$$30.000 \text{ RON} \times 10\% = 3.000 \text{ RON}$$

În plus, comisionul vamal fiind de 0,5%, el va datora autorităților vamale 150 RON:

$$30.000 \text{ RON} \times 0,5\% = 150 \text{ RON}$$

În cazul în care marfa este supusă unor taxe accize de 20%, valoarea accizelor va fi:

$$(30.000 + 3.000 + 150) \times 20\% = 6.630 \text{ RON}$$

În sfârșit, dacă se percepe o taxă asupra valorii adăugate de 19%, va mai trebui plătită la bugetul de stat suma de:

$$(30.000 + 3.000 + 150 + 6.630) \times 19\% = 7.558,2 \text{ RON}$$

După cum se observă, față de un preț de import franco frontieră de 30.000 RON, taxele vamale, accizele și TVA încarcă pretul marfii cu încă:

$$3.000 + 150 + 6.630 + 7.558,2 = 17.338,2 \text{ RON},$$

adică aproape 58% din prețul de import franco frontieră.

CAZUL 2 – aplicarea Regimului Tarifar Preferențial

Valoarea în vamă va fi:

$$VV = (PE + T + A) \times CS$$

În cazul nostru:

$$VV = (10.000 + 2.000) \times 2,5000 = 30.000 \text{ RON}$$

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:

$$30.000 \text{ RON} \times 20\% = 6.000 \text{ RON}$$

La fel, și baza de calcul pentru TVA este redusă:

$$(30.000 + 6.000) \times 19\% = 6.840 \text{ RON}$$

Afaceri economice internaționale

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:

$$6.000 + 6.840 = 12.840 \text{ RON,}$$

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*).

Capitolul 5

Tranzacții comerciale speciale

5.1. 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.

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 industrial¹, 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.

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

¹ Acest concept are o accepțiune generică, deoarece invențiile nu vizează numai industria propriu-zisă.

Afaceri economice internaționale

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 retrage, 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;

Afaceri economice internaționale

- *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.

Afaceri economice internaționale

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 sublicense*; *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 logaritmic, 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.

Afaceri economice internaționale

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.

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 consacrară 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 înlăptuirea 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 celeilalte părți, denumită beneficiar, contra plății unei sume de bani sau a unei alte prestații, cunoștințe tehnice secrete, nebrevetabile sau nebrevetate, privind

Afaceri economice internaționale

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

Afaceri economice internaționale

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.

5.2. Franchising / Franciză — cesionarea dreptului de comercializare

FRANCHISING-UL / FRANCIZA¹ 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 comercializare², 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.

¹ Termenul “franchise”, derivat din verbul frances “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 privilegiul 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.

² 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.).

Afaceri economice internaționale

Lanțul de magazine poate fi considerat ca o primă etapă în apariția franchising-ului deoarece, prin acesta se descoperă și se statornicește 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 eliminau 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*¹.

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 prelungeste 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)

¹ Vezi și Dicționarul de Relații economice internaționale, Editura Enciclopedică, București, 1993, pg.286-287.

Afaceri economice internaționale

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.

Cesionarul 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). Cesionarul constituie o întreprindere cu capital propriu, care se aliază 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 desfacere. 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;

Afaceri economice internaționale

- 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 preț al 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 convenite 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 ipotecii 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.

Afaceri economice internaționale

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);

Afaceri economice internaționale

- 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.

5.3. 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 industrial¹, 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;
- optimizarea proceselor de producție, de organizare și conducere, prin utilizarea unor metode moderne;

¹ Termenul "industrial" este generic

Afaceri economice internaționale

- 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

Afaceri economice internaționale

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 convenite 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 convenit;

- *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 forfaitară*, 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 convenite 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 convenite 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;

Afaceri economice internaționale

• 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.

5.3.1. 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.)

Afaceri economice internaționale

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 științifice-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*:

Afaceri economice internaționale

- 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.

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 triumphiulare 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.

Afaceri economice internaționale

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

Afaceri economice internaționale

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.

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 *obligații*, 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

Afaceri economice internaționale

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 exploatarea 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.

Afaceri economice internaționale

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.

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 defecțiunilor 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:

Afaceri economice internaționale

$$Rl = Chb \left(\frac{Re}{Rm} - 1 \right)$$

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).

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

Afaceri economice internaționale

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.

Capitolul 6

Operațiunile comerciale combinate

6.1. Factorii și condițiile care au determinat apariția și dezvoltarea operațiunilor în contrapartidă

OPERATIUNILE COMERCIALE COMBinate¹ 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 contrapartidă² 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 **CONTRAPARTIDA** este utilizată în literatura de specialitate în două accepțiuni. În sens larg, ea se referă la toate formele de coordonare bi sau multilaterală 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**.

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;

¹ după Popa, Ioan, *Tranzacții economice internaționale*, Editura Economică, București, 1997, pag. 281 și următoarele.

²după Ciobanu, Gheorghe, *Curs de Tranzacții Economice Internaționale*, Universitatea “Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca, 1996, pag. 76 - 77.

Afaceri economice internaționale

- 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;
- 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.

6.2. Tipologia tranzacțiilor în contrapartidă

Operațiunile în contrapartidă, sau combinate, nu trebuie interpretate ca fiind mijloace de substituire, 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).

6.2.1. OPERATIUNILE PARALELE

OPERATIUNILE 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 conexate, 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 devalize 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:

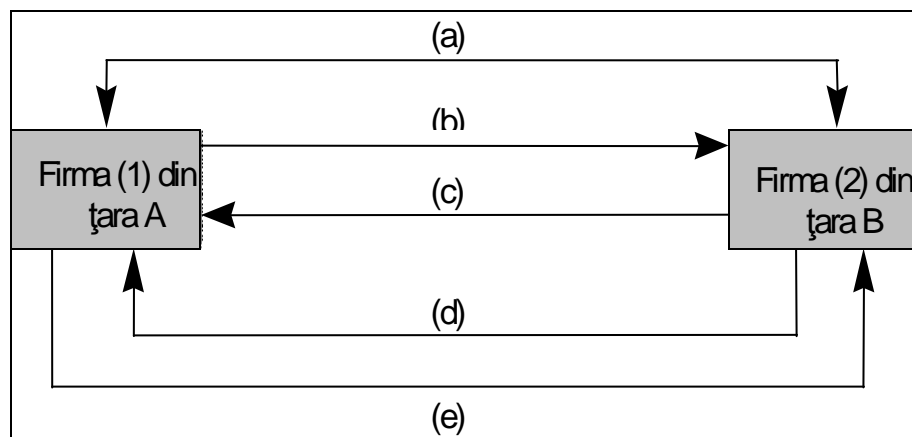


Figura 6.1. Mecanismul achizițiilor legate

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 6.2. 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**, 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.

Afaceri economice internaționale

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. 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:

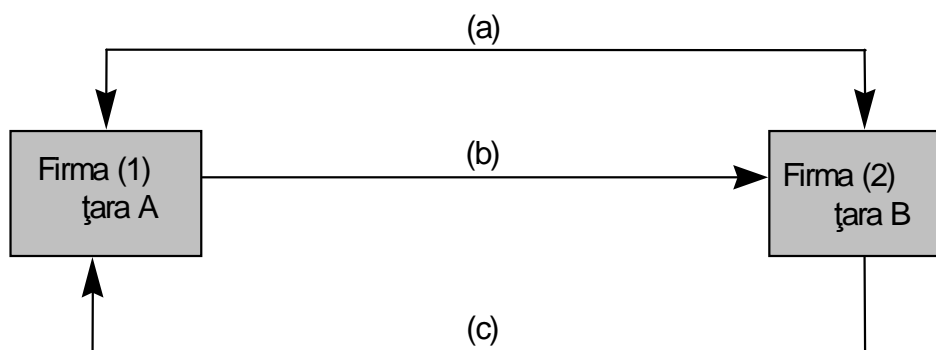


Figura 6.3. Mecanismul operațiunii de buy-back

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 operațiile 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.

6.2.2. 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:

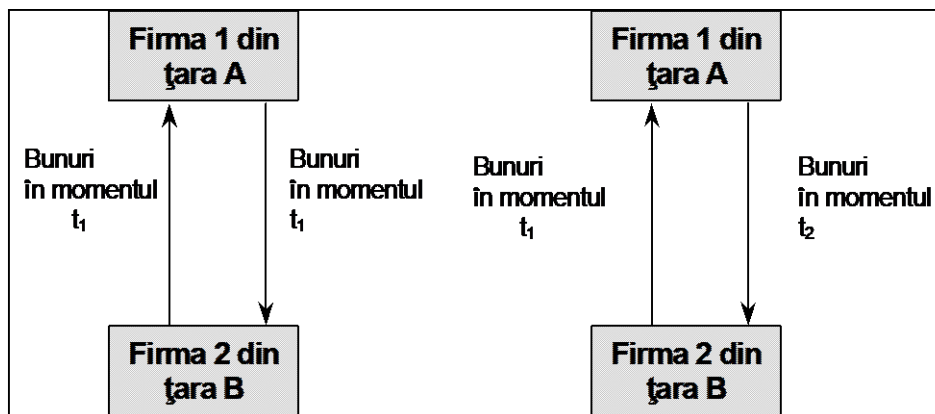


Figura 6.4. Tipuri de compensații individuale simple

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 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:

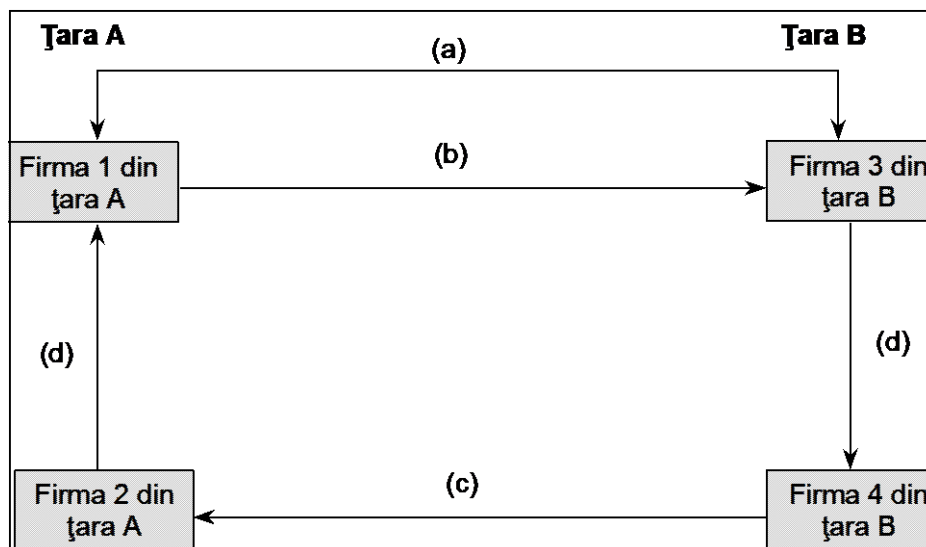


Figura 6.5. Mecanismul compensațiilor bilaterale lărgite

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:

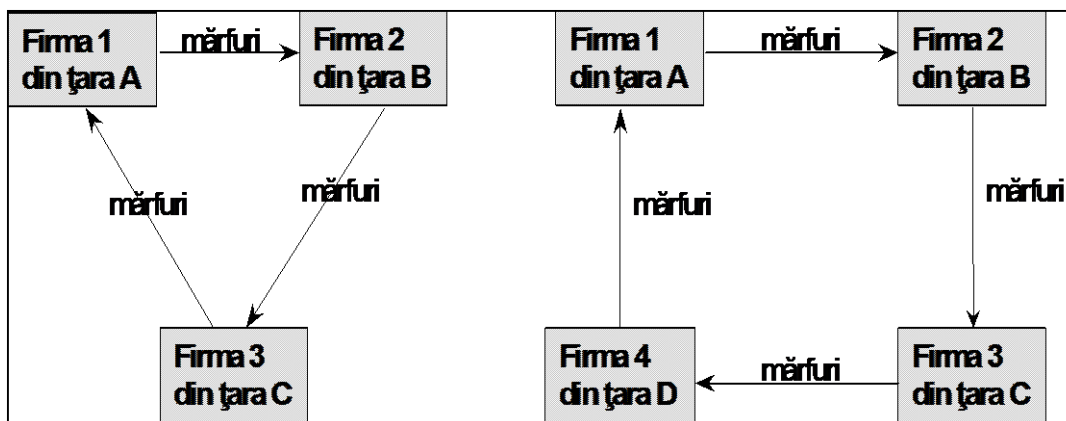


Figura 6.6. Compensații triunghiulare și în lanț

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) Compensațiile globale

B1) 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:

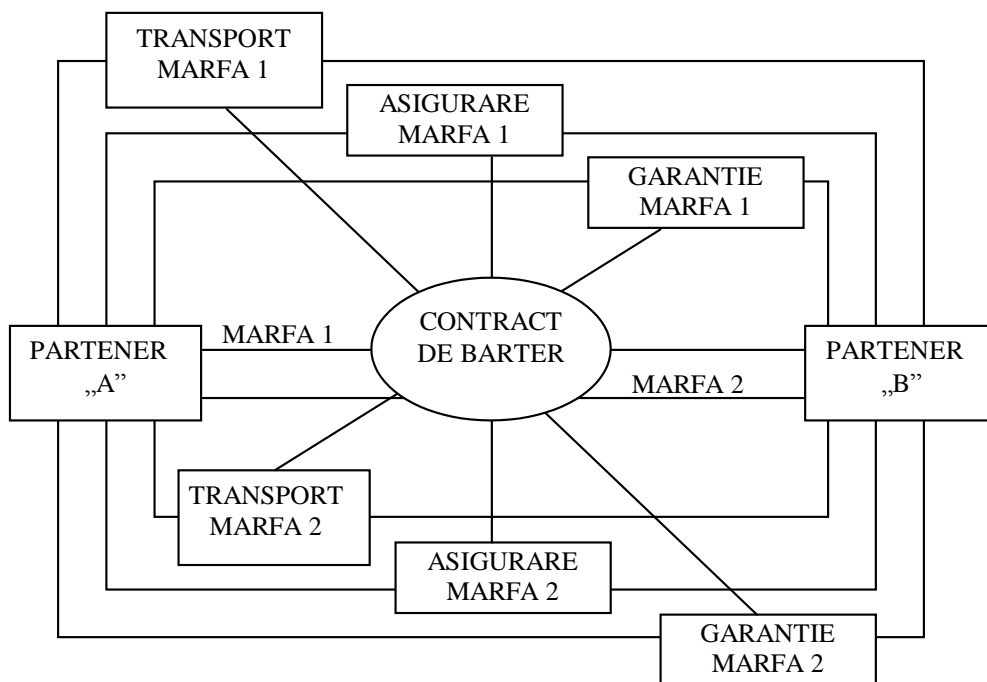


Figura 6.7. Barterul bilateral

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

Afaceri economice internaționale

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 desfacere 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:

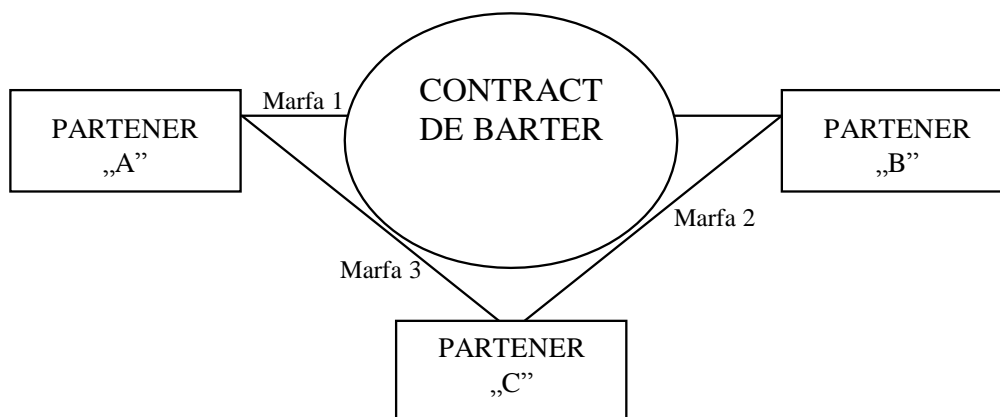


Figura 6.8. Barterul multilateral

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 deficitare¹. 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 tradiționale. Prin barter se schimbă mai ales mărfurile fungibile la care prețul se stabilește pe baza unor cotații la bursă.

¹ După Georgescu Toma, Caraiani Ion, *Management și tehnici de comerț exterior*, Ed. Lumina Lex, 2000, vol2., p.104

B2) CLEARINGUL¹ (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**;
- 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.

¹ după Popa, Ioan, ibidem, *op. cit.*, pag. 286

Afaceri economice internaționale

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 național 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 devize 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:

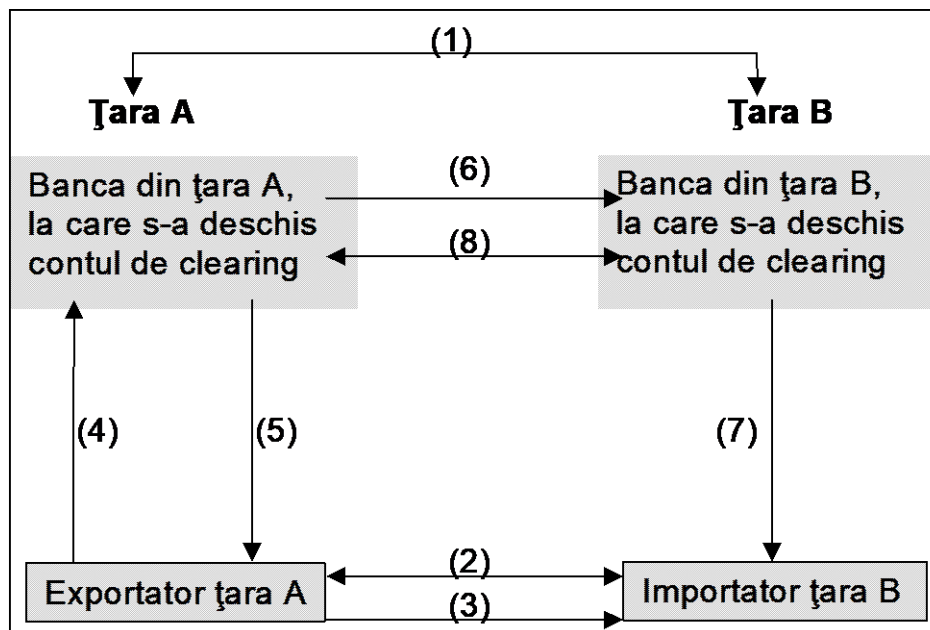


Figura 6.9. Clearingul cu două conturi

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 convenită 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.

Afaceri economice internaționale

Prin definiție **creditul tehnic**¹ reprezintă un plafon valoric care are menirea de a permite realizarea în condiții normale a exportului și care admite **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 **ireversibilă**, 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).

¹ după Ciobanu, Gheorghe, idem *op.cit.*, partea a II-a, pag. 89.

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.

Afaceri economice internaționale

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:

- a) compensarea propriu-zisă ("perfectă"), pentru schimburile echivalente
- b) 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.

6.2.3. 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 de contrapartidă prezintă unele caracteristici **comune** oricărei afaceri economice, dar și unele **particularități**. Astfel, poate mai mult decât în alte operațiuni comerciale, în cele de 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 de 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 balanțelor 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 remarcă¹, există **cinci modalități** de integrare a contrapartidei în organizarea internă a firmei:

- 1) crearea unui **post de coordonator** pentru operațiunile de contrapartidă, integrat în serviciul comercial sau de comerț exterior;
- 2) un **consultant** pentru operațiunile de 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 de contrapartidă;
- 5) crearea **filialelor** cu atribuții exclusive în acest domeniu, formulă preferată de firmele multinaționale.

Rolul unei structuri organizatorice specializate este acela de a asista managementul firmei în conceperea și aplicarea strategiei participării la tranzacțiile de 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 grad mai mare de flexibilitate, și adaptabilitate.

Concret, **formulele** de contractare mai des întâlnite sunt următoarele:

¹ după Popa, Ioan, *Tranzacții economice internaționale*, Editura Economică, București, 1997, pag. 297-

Afaceri economice internaționale

- 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., cu contrapartidă în țitei.

- încheierea unui **singur contract de bază**, în care apar drepturile și obligațiile de bază ale părților legate de operațiunea de contrapartidă. Separat, se încheie contracte de export, de import, sau de cooperare 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 exportator 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 de 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 triunghiulară), 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 (multor 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 de 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;

Afaceri economice internaționale

- stabilirea **penalităților** cu privire la neîndeplinirea (parțială sau totală) a 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**.

6.3. Operațiunile de reexport și swap

REEXPORTUL¹ 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 clasifica² 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**;

¹ după Marin, George, Puiu, Alexandru, *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993, pag. 461-

² după Popa, Ioan, idem, *op.cit*, pag. 302-

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:

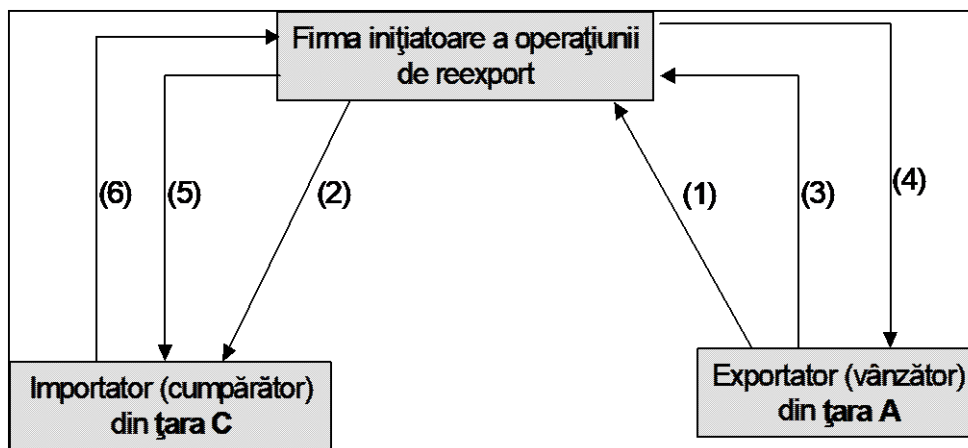


Figura 6.10. Operațiunea de reexport

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 inițiatoare trebuie să aibă în vedere câteva **cerințe**:

- este necesară o strictă sincronizare a clauzelor cuprinse în cele două contracte privind garantarea calității și 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;

Afaceri economice internaționale

- 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:

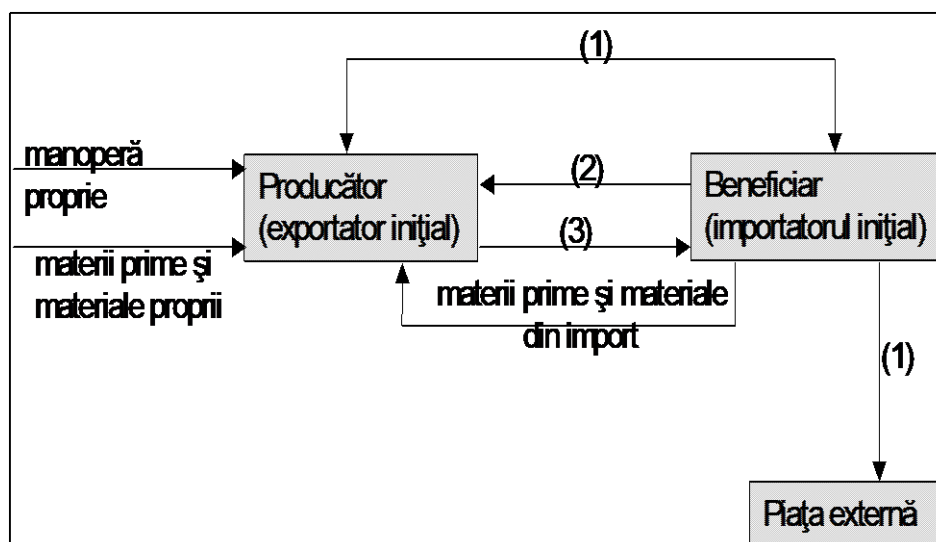


Figura 6.11. Prelucrarea în lohn

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.

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** dintre 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, livrând, 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:

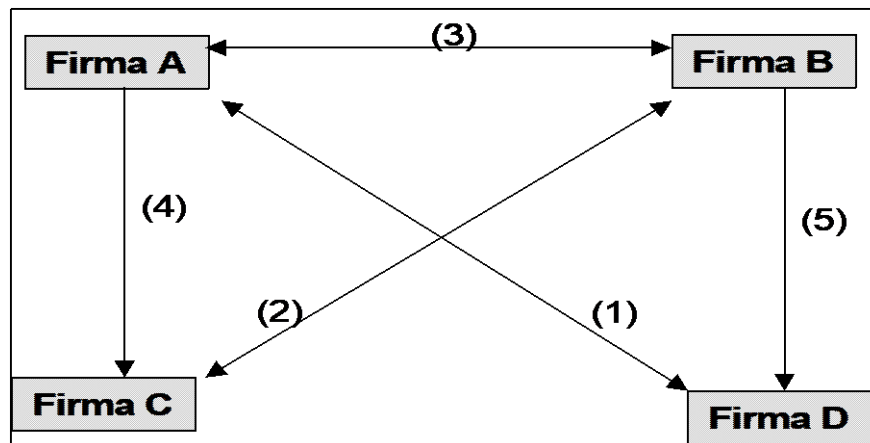


Figura 6.12. Operațiunea de swap cu marfă

SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacții comerciale internaționale", Ed. Economică, București, 1997, pag. 308.

Explicațiile schemei anterioare:

- firmele A și B au obligația de livrare către D și C, în baza contractelor (1) și (2);
- cele două firme, A și B, încheie un **acord de swap** (3);
- firma A livrează marfa sa firmei C, situată pe o piață mai apropiată (4);
- firma B livrează marfa sa firmei D, situată pe o piață mai apropiată (5).

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 răscompere 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.

6.4. Operațiunile de switch

Operațiunile de SWITCH **constau dintr-o întrepătrundere a tranzacțiilor comerciale în contrapartidă cu o serie de operațiuni valutare-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 triunghiulare 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

Afaceri economice internaționale

chiar și formal, având loc doar o transformare de devize libere în devize clearing, sau invers. **Combi-națiile** 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.

6.4.1. 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:

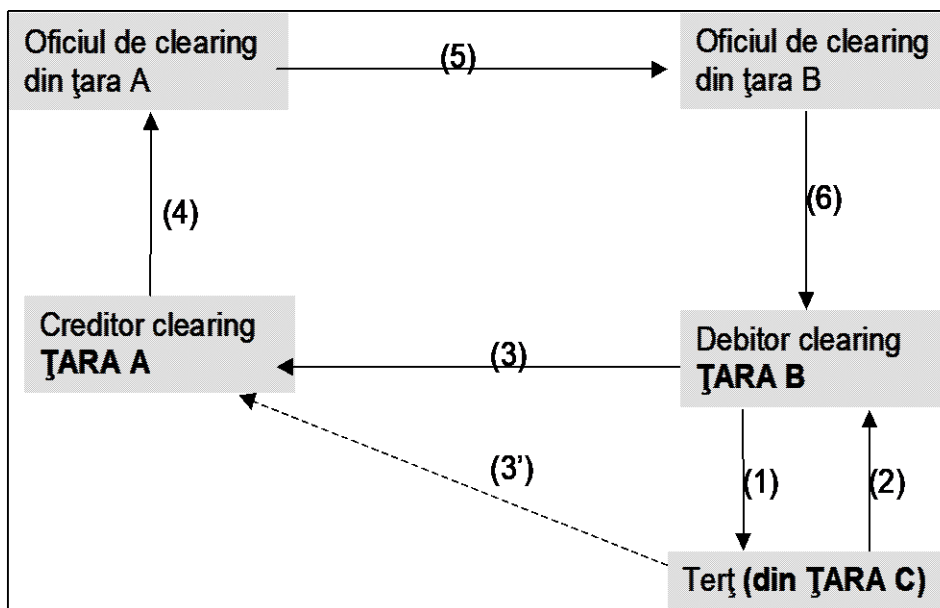


Figura 6.13. Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip *aller*

- (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 plătiind 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. Mărimea 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,

Afaceri economice internaționale

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.

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:

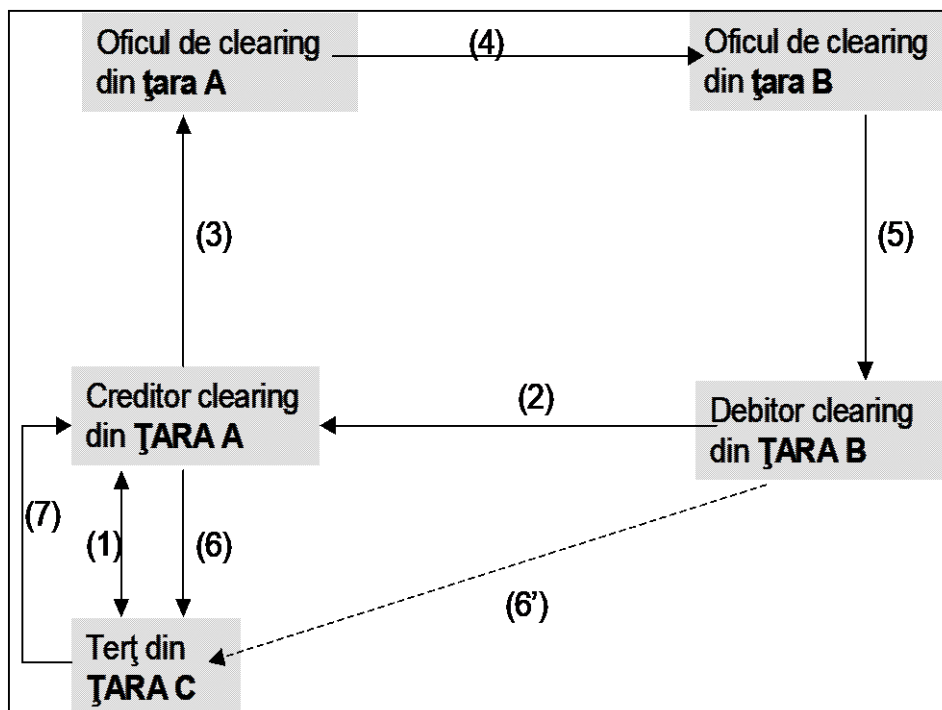


Figura 6.14: Mecanismul operațiunii de switch cu marfă de tip *retour*

- (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 inițiatoare. 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 cotate 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.

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 avantajele 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

Afaceri economice internaționale

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, sau din țara parteneră, care ajung la o înțelegere cu vânzătorul cu privire la stabilirea unui anumit discount.

6.4.2. EFICIENȚA OPERATIUNILOR 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 aducând 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:

$$I_{SA} \leq 100 \text{ și } I_{SR} \geq 100.$$

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

Afaceri economice internaționale

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 inițierii 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 la impas.

Capitolul 7

Sistemul politicilor comerciale externe

7.1. Tipologia politicilor comerciale externe

Politica comercială reprezintă una dintre componentele de bază ale politicii economice generale a fiecărui stat, vizând sfera relațiilor economice externe. Atribut al suveranității de stat, politica comercială reprezintă unul din instrumentele principale prin care se urmărește realizarea funcției externe a statului. Specificul relațiilor economice internaționale face ca și reglementările de politică comercială să fie adaptate în mod corespunzător, ceea ce determină existența unor deosebiri importante între acest tip de reglementări și alte măsuri de politică economică ale statului respectiv. Reglementările de politică comercială vizează - în principal - exporturile, importurile și operațiunile de cooperare economică și tehnico-științifică, urmărind promovarea cu prioritate a intereselor naționale, folosirea relațiilor economice externe ca **factor** cât mai activ și eficient al **creșterii economice**.

POLITICA COMERCIALĂ cuprinde totalitatea reglementărilor utilizate de un stat (administrative, bugetare, financiar-bancare, valutare și de altă natură) prin care se urmărește impulsivitatea sau restrângerea schimburilor comerciale externe, în scopul promovării cu prioritate a intereselor economiei naționale și limitării influențelor nedorite pe care economia și circuitul economic mondial le pot produce asupra țării respective.

Politica comercială trebuie să îndeplinească **trei funcții** care se regăsesc, cu ponderi sau intensități diferite, în reglementările tuturor statelor, și anume :

- funcția de *promovare*,
- funcția de *protejare*,
- funcția de realizare a unui echilibru dinamic în balanța comercială și de plăți și, concomitent, de sporire a rezervei valutare a statului.

Afaceri economice internaționale

Cea dintâi, **funcția de promovare**, asigură impulsivitatea acelor fluxuri comerciale (pe grupe de mărfuri sau țări) care sunt avantajoase pentru țara respectivă, iar cea de a doua, **funcția de protecție**, folosește pârghiile prin care se diminuează sau chiar se elimină complet legăturile economice externe neavantajoase. În plus, se poate număra tot ca funcție a unei *politici comerciale juste* realizarea unui **echilibru dinamic** în balanța comercială și de plăți și concomitent, sporirea rezervei valutare a statului, cu efecte macroeconomice conexe (mai ales monetare) benefice.

Reglementările de politică comercială se elaborează într-o *viziune strategică*, urmărind - în principal - realizarea obiectivelor pe termen lung ale statului respectiv; aceasta neexcluzând însă posibilitatea folosirii unor reglementări cu caracter conjunctural sau care urmăresc obiective imediate.

Pe termen lung, politica comercială urmărește atingerea unor ritmuri înalte ale creșterii economice prin intensificarea schimburilor comerciale și a exploatarea și îmbunătățirea poziției de piață a economiei naționale pe piața mondială;

Pe termen scurt, obiectivele de politică comercială pot fi extrem de diverse, deosebit de importante înregistrându-se de la o țară la alta, sau chiar de la o etapă la alta în evoluția aceleiași țări. Din această grupă fac, de regulă, parte reglementările urmărind: îmbunătățirea structurii schimburilor comerciale, restrângerea sau stimularea exporturilor ori a importurilor la anumite produse sau grupe de produse, modificarea orientării geografice a schimburilor comerciale externe, îmbunătățirea raportului de schimb, a cursului monedei naționale, sporirea încasărilor la bugetul de stat sau echilibrarea Balanței comerciale (la finele unui an financiar).

În același timp, fiind un *domeniu de graniță* între politica economică generală și politica externă, politica comercială poate urmări și obiective (cum ar fi cele de natură politică sau militară) care depășesc sfera propriu-zisă a intereselor economice.

În *elaborarea* politicii comerciale, statele suverane, ca subiecți ai relațiilor economice internaționale adoptă, în mod autonom reglementări proprii, care trebuie să răspundă obiectivelor naționale de ordin strategic sau imediat. Totodată, în procesul elaborării sau al perfecționării politicilor comerciale, se ține cont de starea generală a economiei și de tendințele ce se manifestă în relațiile economice internaționale, de acordurile sau înțelegerile la nivel bi- sau multilateral (la care participă țara respectivă) cât și de uzanțele și principiile statuate în comerțul internațional (cu condiția ca acestea să fie compatibile cu interesele proprii și cu principiile ce caracterizează politica economică internă sau internațională a statului respectiv).

Perioada postbelică se caracterizează prin instituționalizarea reglementărilor de politică comercială, atât în plan **internațional, multilateral**, o dată cu intrarea pe scena internațională a GATT-ului, TRIPS-ului și a GATTs și ulterior, a creării Organizației Mondiale a Comerțului, cât și în **plan regional**, prin formarea unor blocuri comerciale instituționalizate, cum ar fi NAFTA, AELS-ul sau, pe un plan superior, al Uniunii Europene.

Deși se caracterizează printr-o foarte mare *varietate*, reglementările de politică comercială contemporane au unele **elemente comune**, și anume:

a) reglementările vizează o sferă foarte largă de probleme, aceluiași obiectiv fiindu-i consacrate mai multe instrumente (cu acțiune directă sau indirectă);

b) ca regulă, măsurile care urmăresc stimularea exporturilor sunt *active*, în timp ce restricțiile asupra importurilor au un caracter *pasiv*;

c) problemele de echilibru valutar-financiar (și altele) se soluționează prin reglementări *diferite*, într-un fel pentru exporturi și în alt fel pentru importuri;

d) existența unor diferențe importante între reglementările referitoare la produsele manufacturate și cele cu privire la produsele de bază (acestea din urmă, îndeosebi cele de proveniență agricolă beneficiind de o protecție mai ridicată);

e) sunt protejate cu intensitate și eficiență deosebite interesele diferitelor grupuri sociale sau profesionale ori categorii de producători, în funcție de capacitatea acestora de a face față concurenței internaționale;

f) se utilizează numeroase reglementări diferențiate de la un partener la altul; reglementărilor generale li se adaugă extrem de numeroase "particularizări", valabile numai pentru legăturile comerciale cu un anumit partener (sau grup).

7.1.1 Principalele tipuri de politici comerciale

Pentru a caracteriza principalele tipuri de politică comercială vom utiliza drept criterii orientarea generală a schimburilor și scopul principal urmărit prin politica comercială. Analizate după aceste criterii politicile comerciale îmbracă **trei forme** principale:

1. *autarhia*, sau substituirea importurilor ca urmare a izolării economice;
2. *liberul schimb*, sau liberalizarea schimburilor comerciale;
3. *protecționismul și neoprotecționismul*.

AUTARHIA se caracterizează printr-o stare generală de izolare a economiei, printr-o orientare exclusivă spre interior, ignorându-se (cu sau fără bună știință) avantajele ce se pot obține prin participarea la circuitul economic mondial. În aceste condiții, comerțul exterior este practic inexistent, sau înregistrează valori total nesemnificative. Autarhia presupune măsuri foarte severe de oprire a importurilor și eforturi deosebite pentru asigurarea, din producția internă (indiferent de costuri sau condiții) a nevoilor de consum.

Un asemenea tip de politică comercială este de domeniul trecutului; la baza unor asemenea practici, care au determinat stagnarea, ineficiența și chiar înapoierea, au stat o serie de *factori interni*, cum ar fi bogăția resurselor sau unele programe "ambicioase" de dezvoltare (bazate mai mult pe prejudecăți), ori *factori externi* (în perioadele de război, embargo etc.) sau *conjuncturali*¹.

LIBERUL SCHIMB are ca punct de pornire teoria lui David Ricardo asupra avantajelor comparative ce pot fi obținute în condițiile absenței totale a restricțiilor din calea schimburilor internaționale. După opinia lui David Ricardo, "avantajul relativ ar asigura în mod spontan și automat nu numai alocarea rațională a resurselor, deci o diviziune optimă a muncii, ci și avantajul reciproc în favoarea tuturor partenerilor, realizând armonia universală a intereselor acestora"². Heckscher și Ohlin au arătat cum avantajul comparativ este bazat pe diferențele de înzestrare cu factori și cum o țară poate beneficia exportând bunuri intensive în factorul de producție cu care este mai abundent înzestrată.

Modelele comerțului cu produse manufacturate, inclusiv comerțul intra-ramură, au indicat modul în care schimburile bazate pe exploatarea economiilor de scară și a diferențierii produselor pot satisface cererea pentru varietate, spori venitul real și pot servi ambelor părți angajate, chiar în cazurile în care proporțiile factorilor și preferințele

¹ Astfel, potrivit lui Robert Reich (*Munca Națiunilor*, Ed.Paideia, București, 1996), la jumătatea acestui secol Statele Unite nu erau deloc o țară importantă din punct de vedere comercial (doar aprox. 3-4% din bunurile cumpărate de americani erau produse în străinătate), deoarece *prea puține țări dezvoltate ale căror economii fuseseră distruse de război erau în stare să vândă ceva americanilor* (adică ceva ce nu ar fi putut fi cumpărat mai bun sau mai ieftin pe piața internă) sau să cumpere ceva vândut de aceștia.

² David Ricardo, *Opere alese*, vol. I, Editura Academiei, București, 1950, pag.124

Afaceri economice internaționale

consumatorilor sunt identice. Toate aceste modele sugerează implicit importanța vitală a **comerțului liber** pentru maximizarea avantajelor din participarea la diviziunea internațională a muncii.

În **perioada interbelică**, atât în teorie cât și în practică, problemele liberului schimb au înregistrat nuanțe noi: libera concurența a fost înțeleasă și practică în condițiile absenței barierelor vamale și netarifare, admitându-se (prin excepție) adoptarea de măsuri protecționiste doar pentru protejarea industriilor (ramurilor) în formare sau în domenii ce vizau *securitatea națională*. Consecința generală a acestui tip de liber schimb a fost (și nici nu putea fi alta) de menținere sau chiar agravare a decalajelor economice dintre state.

În **perioada postbelică**, numeroase studii au fost consacrate susținerii și fundamentării doctrinei oficiale a liberalizării dar, în practica relațiilor internaționale, comerțul liber continuă să fie o *excepție*, realizându-se mai mult la nivel zonal sau în cadrul unor grupări economice de tipul uniunilor vamale.

Pornind de la realitatea că, și în prezent, caracteristica de bază a comerțului internațional este tot protecționismul, sunt tot mai frecvente și hotărâte luările de poziție în favoarea trecerii treptate la o *liberalizare reală* a comerțului internațional, pe baze reciproc avantajoase și care să asigure sprijinirea efectivă a țărilor în curs de dezvoltare, respectiv trecerea treptată de la un comerț protejat (și puternic discriminatoriu) la unul mai puțin încorsetat de restricții, fără a fi totuși deplin liber. În acest sens, **sistemele globale de reglementări** (de tip Runda Uruguay), cât și unele reglementări regionale (pentru partea care privește relațiile intracomunitare), poartă tot mai vizibil amprenta unor *efecte de liberalizare* și promovare atât a comerțului și investițiilor cât și a creșterii economice în ansamblu.

Atitudinea țărilor dezvoltate, dominantă și determinantă prin ponderea și rolul pe care aceste țări le au în comerțul mondial, este în fapt, destul de rezervată față de introducerea măsurilor pentru o liberalizare reală. În mod obișnuit, acceptarea programelor de liberalizare este însoțită de introducerea unor măsuri direct restrictive de *tip neoprotecționist*. Doctrina **comerțului liber organizat**, servește în esență la promovarea intereselor marilor producători care, în competiția cu statele sau producătorii “din linia a doua”, își rezervă întotdeauna pozițiile privilegiate.

“Comerțul liber”, vehiculat tot mai mult în ultimul timp și alături de alți doi termeni: “globalizare” și “liberalizare” nu trebuie luat însă ca ceva neapărat bun în orice împrejurare și pentru orice participant la schimburile internaționale. Deschiderea frontierelor și admiterea masivă a importurilor poate produce grave dezechilibre economice dacă nu este însoțită de măsuri care să ducă la stimularea comparabilă a exporturilor. În plus, uneori chiar dacă o țară cu o situație economică mai puțin bună exportă, câștigurile sale din această activitate nu sunt semnificative, prețurile fiind împinse în jos în mod artificial de către cumpărători¹. Totuși s-a constatat empiric că țările al căror comerț exterior este mai influențat de măsuri protecționiste sau mai distorsionat înregistrează o creștere comparativă a productivității mai scăzută decât țările care promovează liberul schimb².

Procesul de liberalizare - pentru înfăptuirea căruia se depun eforturi considerabile la nivel internațional - se înfăptuiește pe calea “pașilor mărunți”, prin *ajustări* ale schimburilor comerciale la noile interese sau raporturi de forțe.

¹ se mai pot întâlni și astăzi practici care aduc a diviziune a muncii de tip colonial: statul metropolă produce și exportă bunuri industriale cu valoare adăugată mare și la prețuri ridicate, importând din “colonii” materii prime și materiale de bază la prețuri foarte scăzute.

² Exemple în acest sens constituie Chile, Hong-Kong sau Singapore

În prezent, teoria economică asupra liberalizării este concentrată asupra argumentelor care trebuie să susțină eliminarea treptată a obstacolelor protecționiste din calea schimburilor. În acest sens, în sprijinul ideii de liberalizare se aduc următoarele **argumente** principale:

- sporirea volumului producției (prin lărgirea piețelor);
- creșterea competitivității producției indigene;
- îmbunătățirea gradului de satisfacere a nevoilor de consum intern;
- realizarea unei mai bune corelări a prețurilor de pe piețele naționale cu cele internaționale;
- creșterea stabilității economice.

Teoria liberalizării schimburilor internaționale este conjugată cu eforturile care se fac în direcția restructurării diviziunii internaționale a muncii în concordanță cu noile transformări pe care le-a înregistrat economia mondială în ultimii ani.

PROTECȚIONISMUL ȘI NEOPROTECȚIONISMUL comercial au ca principală trăsătură restricționarea accesului produselor străine pe piața națională. Trebuie, mai întâi de toate, să facem *distincție* între măsurile de protejare **justificate**, determinate de necesitatea de a apăra suveranitatea și echilibrul economiei naționale cât și interesele producătorilor și ale consumatorilor indigeni, pe de o parte, și măsurile de protecționism comercial, **adoptate de pe poziții de forță** (mai ales economică), prin care se urmărește restrângerea *artificială* a schimburilor în condiții de discriminare a partenerilor, pe de altă parte. Orientarea spre protecționism poate fi argumentată de datele statistice¹, care atestă că la mijlocul ultimului deceniu circa 50% din schimburile comerciale mondiale aveau în calea lor diverse bariere, în special *netarifare*.

Argumentele interne ale protecționismului sunt în general legate de următoarele aspecte:

1. Argumentul economic clasic în favoarea protecției este argumentul existenței unor **industrii începătoare** a căror creștere este dificilă într-o țară mai puțin dezvoltată², ele trebuind să facă față concurenței acerbe din partea industriilor similare dar mature, bine stabilite, ale altor state. În aceste condiții, avantajul comparativ potențial nu va putea deveni efectiv decât după o anumită perioadă de timp, în care ramura respectivă să crească pentru a putea realiza economii de scară sau de gamă, să dobândească experiență etc.
2. Măsurile protecționiste sunt însă justificate doar pe o perioadă *determinată și rezonabilă* de timp, aplicate *în exclusivitate* acelor ramuri în care există șanse reale nu numai de a deveni profitabile pe plan extern, dar de a aduce beneficii care să depășească costurile impuse consumatorilor interni pe perioada protecției. De asemenea, măsurile protecționiste în sine nu sunt cel mai adesea suficiente pentru a transforma ramurile potențial competitive în sectoare ale economiei ce aduc un avantaj competitiv real. "La adăpostul" acestor politici, piața capitalurilor și piața muncii trebuie să ofere întreprinzătorilor resursele necesare dezvoltării, altfel protecționismul fiind inutil și în plus soldându-se cu pierderi interne nete.
3. Un alt argument oarecum similar deși bazat pe alte considerente îl constituie cel al **susținerii unor industrii îmbătrânite**, cum sunt de exemplu în economiile dezvoltate industriile siderurgice, extractive etc., la care datorită în principal costului ridicat al forței de muncă s-a pierdut avantajul comparativ. Și aici măsurile trebuie să aibă un

¹ Vezi în acest sens FOCUS OMC - Bulletin d'Information no.6, oct.-nov.1995.

² Așa cum era Anglia atunci când acest argument a fost prima dată utilizat în timpul reginei Elizabeth I sau cum era Germania atunci când doctrina protecționistă a fost popularizată de către Friederich List (1789-1846)

Afaceri economice internaționale

caracter temporar, fiind justificate doar pe durata restructurărilor necesare și alocării resurselor către alte sectoare și doar din considerente sociale, de protecție a forței de muncă angajată.

4. Un argument distinct este cel al **sporirii veniturilor bugetare**. Creșterea nivelului protecției este însă un factor al creșterii intrărilor la buget doar până la atingerea unui prag sau nivel critic, care face nerentabil (deci prohibitiv) importul și începând de la care veniturile se înscriu pe o pantă descendentă¹.
5. Argumentul **redistribuirii interne a veniturilor între ramuri** sau industrii poate fi invocat în măsura în care se urmărește protejarea sectoarelor care utilizează cu preponderență factori relativ deficitari sau rari, asigurând creșterea veniturilor realizate în aceste domenii și determinând scăderea relativă a veniturilor sectoarelor intensive în factorii mai abundenți². Taxele vamale protejează astfel veniturile factorilor specifici din sectoare ce nu dețin avantaje comparative pe plan extern, cum ar fi de exemplu profiturile întreprinzătorilor și salariile forței de muncă din agricultură. S-a determinat totuși în urma unor studii³ că restricțiile comerciale de acest tip în cazul multor ramuri pot spori de fapt pe termen lung inegalitatea veniturilor.
6. Argumentul **ocupării forței de muncă** este unul prezent colateral și în cadrul celorlalte argumente prezentate mai sus, fiind însă justificat doar pe o perioadă determinată și din considerente ce țin de costurile restructurării. Protecția unor ramuri care nu dețin avantaje comparative înseamnă încurajarea specializării în producții cu costuri ridicate, care se pot transforma în surse ale inflației interne.
7. Argumentul **apărării naționale și al comerțului strategic** susține că barierele la import sunt necesare pentru asigurarea capacității de a produce bunuri vitale în condiții de urgență națională. Dacă acest argument pare a indica în primul rând o aplicare în domeniul industriei apărării, cererile în favoarea protecției vin din partea multor altor ramuri care pretind a fi incluse pe lista celor considerate *strategice*⁴. Argumentul ignoră evident posibilitatea achiziționării bunurilor strategice (a armelor de exemplu) de la state considerate prietene precum și opțiunea stocării prealabile a acestora.
8. **Argumentul tarifului optim** se aplică situațiilor în care o țară (sau un grup de țări) deține forța economică de a influența prețurile mondiale, fiind un producător sau, după caz, un consumator foarte important. Prin impunerea unui tarif la anumite bunuri, țara importatoare respectivă poate forța în jos prețul mondial al bunurilor străine, îmbunătățindu-și astfel propriul raport de schimb. Situațiile de acest gen sunt totuși rare.
9. Numeroase state inițiază politici comerciale protecționiste din dorința (de sorginte mercantilistă) de a elimina un deficit comercial sau de a spori un surplus de balanță. **Argumentul balanței comerciale** poate fi criticat pentru lipsă de consistență, deoarece în primul rând deficitul comercial poate însemna doar o creștere economică mai rapidă în țara respectivă decât în țările partenere, iar în al doilea rând politicile protecționiste de reducerea a importurilor tind (într-o economie relativ deschisă) să antreneze un declin comparabil al exporturilor.

¹ principiul este ilustrat de *curba Laffer* și este aplicabil în general domeniului fiscal

² deci inversând sau compensând oarecum rezultatele demonstrate de către modelul HOS, care indica o creștere a remunerării factorilor de producție mai abundenți în urma specializării în producția intensivă în aceștia și diminuarea veniturilor aduse de resursele deficitare (vezi Cap. 1.1).

³ Hickok, 1985

⁴ în istoria mai îndepărtată sau mai recentă protecționismului, aproape orice, de la încălțăminte la băuturi răcoritoare a fost considerat, pe rând, în funcție de prioritățile momentului, ca fiind "strategic"

10. În ultimii ani au fost avansate o serie de alte argumente aplicabile într-o mai mare măsură statelor în curs de dezvoltare, sugerând că tariful vamal și alte instrumente de politică comercială pot fi utilizate pentru a **corecta imperfecțiunile pieței** existente în economiile naționale.
11. **Argumentul efectelor colaterale**¹ invocat pentru justificarea protejării unei industrii conține adesea sugestia referitoare la generarea (revărsarea) unor beneficii asupra unor industrii terțe, pentru care ramura nu este compensată. În ciuda legii patentelor, se argumentează că anumite domenii nu sunt compensate suficient și cheltuielile lor de cercetare/dezvoltare nu sunt protejate². Problemele antrenate de luarea în considerare a argumentului nu sunt ușoare, fiind legate de imposibilitatea cuantificării transferului clandestin de cunoștințe tehnice și de altă natură, de dificultatea identificării beneficiarilor acestor efecte, de pericolul apariției unor disensiuni politice care să conducă spre un război comercial distructiv pentru ambele părți.
12. Un ultim argument invocat în favoarea protecționismului este cel al **menținerii unei reciprocități**³ în ceea ce privesc schimburile internaționale în sensul onestității participanților și respectării de către aceștia a regulilor comerciale negociate în cadrul GATT/OMC. Producătorii interni ai unei țări care practică liberul schimb motivează cererea de protecție prin aceea că barierele comerciale străine îi plasează într-un dezavantaj comparativ.

Protecționismul mai poate fi judecat și în termenii cererii și ofertei de măsuri protecționiste la nivel național. Astfel, **cererea** pentru o politică comercială protecționistă este susținută de următoarele fenomene:

- concentrarea de agenți economici favorabili protecției și având o mare forță de presiune (angajează un procent important al forței de muncă naționale);
- efectul reducerilor tarifare este difuz (fiind împărțit unei mase mari de consumatori) și impactul său benefic relativ scăzut;
- supra-reprezentarea curentelor protecționiste în Parlament⁴ și realizarea unui sistem de alianță de tip *log rolling*, de susținere reciprocă între diferitele grupuri de interes în favoarea protejării anumitor sectoare;
- constituirea taxelor vamale ca surse importante de venituri în cadrul impozitelor indirecte.

În paralel, **oferta** de măsuri protecționiste este asigurată de factorii politici, fiind influențată de impactul presiunilor grupurilor de interes, de situația balanței comerciale. S-a constatat că acei consumatori care agreează ideea de liber schimb nu se constituie cel mai adesea în grupuri de presiune, în timp ce patronatul și salariații prin sindicate presează puternic în favoarea protecției.

În relațiile comerciale dintre țările industrializate și cele în curs de dezvoltare, în pofida frecventelor declarații de bune intenții din parte celor dintâi, practicile neoprotecționiste sunt realități care frânează, de o manieră foarte eficientă, încercările celor din urmă de a participa mai activ, și mai ales *mai eficient*, la diviziunea internațională a muncii. În esență, doctrina neoprotecționistă are un *caracter retrograd* și, de regulă, nu aduce avantaje decât pe termen scurt, fiind **contraproductivă** în esență.

Multe din măsurile din această categorie au (în plus) un *caracter clandestin*, fiind folosite în totală contradicție cu acordurile sau uzanțele internaționale, sau constau în

¹ spillover effects, eng.

² vezi Frieden & Lake în *International Political Economy*, Routhledge, New-York, 1995

³ *keeping the playing-field level*, eng.

⁴ de exemplu agrarienii, care beneficiază de o reprezentare (și un lobby) mult peste ponderea forței de muncă ocupată în agricultură în totalul forței de muncă naționale

Afaceri economice internaționale

neaplicarea (sau întârzierea aplicării) unor măsuri care trebuie să devină operante (cum ar fi reducerea unor taxe vamale, diminuarea unor obstacole netarifare, etc.) în baza unor convenții semnate la scara internațională (inclusiv de către statul respectiv). Se înregistrează, de asemenea, o politică de proliferare a *soluțiilor cu caracter "temporar"* sau bazate pe "negocieri" bilaterale (cum ar fi restricțiile voluntare, acordurile pentru comercializare ordonată, și altele).

Formele protecționismului tind de asemenea să fie *foarte complexe* și uneori greu de depistat, fiind nu de puține ori "camuflate" sub aspectul altor măsuri de politică economică dar având de fapt aceeași finalitate. În multe țări în curs de dezvoltare spre exemplu, la tarifele vamale de import se adaugă și *alte taxe de frontieră*, cum sunt taxele de timbru sau taxele de consum, care se pot aplica doar produselor de import sau pot înregistra rate mai ridicate în cazul acestora decât în cazul bunurilor produse local. De asemenea, existența *cursurilor de schimb multiple* nu pare a indica un instrument de intervenție în domeniul comerțului, dar dacă cursul la care pot fi schimbate câștigurile din export din valuta străină în moneda națională este diferit de cel al tranzacțiilor care implică importul, atunci măsura poate fi identificată cu o formă de subvenționare a exportului (sau dimpotrivă, de impozitare a acestuia, în funcție de modul de fixare a cursurilor, de relația de mărime dintre acestea).

Un alt exemplu este cel al *politicilor industriale sau regionale* în țările dezvoltate, care pot fi inițial dedicate unor scopuri fără legătură cu comerțul¹. Susținerea de către guvern (pe calea subvenționării) a industriei interne a cărbunelui din motive de politică strategică sau regională poate afecta semnificativ competitivitatea internațională a altor ramuri: electricitatea mai ieftină provenită de la termocentralele ce funcționează cu cărbune subvenționat acționează ca o subvenție implicită de producție sau export pentru industria siderurgică internă.

Doctrina protecționistă contemporană se fundamentează așadar pe *intervenția statului* în relațiile economice externe, în scopul de a suplini (sau chiar substitui) mecanismele de piață ce acționează în comerțul internațional. Ea vizează în primul rând produsele manufacturate provenind din țările în curs de dezvoltare sau recent industrializate și urmărește protejarea industriilor naționale din țările dezvoltate. Este interesant modul în care această caracteristică esențială a economiei mondiale contemporane, **integrarea economică** regională, *îmbină* în fapt cele două variante de politică comercială, liberul schimb între membri și protecționismul comun față de terți, acesta fiind uneori mai restrictiv, rezultat din armonizarea și agregarea politicilor comerciale ale statelor participante la forma respectivă de integrare economică în funcție de particularitățile și interesele lor specifice.

7.2. Instrumentele politicilor comerciale externe

Înfăptuirea politicii comerciale se bazează pe utilizarea, într-o cât mai strânsă corelație - a unui *sistem de pârghii și instrumente*, dintre cele mai diverse, publice sau cu caracter secret, generale ori cu caracter particular, definite pe o lungă perioadă de timp sau cu titlu conjunctural.

INSTRUMENTELE DE POLITICA COMERCIALA sunt mijloace prin care statul reglementează comportamentul agenților economici angajați în afaceri economice internaționale. Aceste instrumente sunt adoptate prin acte normative (legi, hotărâri de

¹ vezi J. Williamson & C. Milner în *The world economy*, Harvester Wheatsheaf, 1991

guvern etc.) care instituie un *anumit regim comercial* al importurilor și exporturilor de mărfuri și servicii, indiferent dacă aceste fluxuri comerciale se derulează prin firme de stat, mixte sau cu capital privat. Literatura de specialitate clasifică multitudinea de reglementări de politică comercială după numeroase criterii. Criteriul cel mai răspândit reflectă *influența diferitelor măsuri de politică comercială asupra prețului de comercializare a bunurilor*. În conformitate cu criteriul de mai sus se disting: instrumente de protecție tarifară, instrumente de protecție netarifară și instrumente de stimulare și promovare a schimburilor economice externe.

7.2.1. Regimul vamal și protecția tarifară

POLITICA VAMALA, componentă de bază a politicii comerciale a unui stat, **cuprinde totalitatea reglementărilor legale cu privire la formalitățile vamale, procedura de vămuire și sistemul de taxe vamale, aplicabile produselor care fac obiectul activității de comerț exterior.**

Taxele vamale reprezintă cea mai veche modalitate de control a statului asupra relațiilor economice externe, aplicarea de taxe vamale echivalând cu o *intervenție indirectă* a statului în afacerile pe care agenții economici indigeni le au cu parteneri din alte țări. Taxele vamale se folosesc pe scară largă în sistemul reglementărilor de politică comercială contemporane deoarece relațiile de tip marfă-bani reacționează foarte prompt la asemenea pârghii.

Importanța taxelor vamale se desprinde din **rolul** pe care îl au în procesul schimbului de mărfuri pe piața mondială:

- reprezintă una din principalele modalități de influențare a schimburilor comerciale internaționale;
- dețin un loc important în teoria și practica politicilor comerciale, în procesul de formare a uniunilor vamale sau al integrării economice;
- multe din instrumentele de politică comercială se elaborează în funcție de regimul vamal al fiecărui partener;
- reprezintă un instrument simplu de politică comercială, prin care se asigură venituri (importante) pentru bugetul de stat;
- reprezintă un instrument eficient de formare a prețurilor (interne sau externe) și de orientare a comerțului;
- regimul vamal produce repercusiuni asupra raportului de schimb, a competitivității, determină redistribuirea veniturilor între ramuri, subramuri, clase sociale, influențează nivelul costurilor, structura și echilibrul (sau dezechilibrul) balanței comerciale și de plăți externe.

TAXELE VAMALE sunt instrumente de politică comercială de forma impozitelor indirecte percepute de către stat, ce se aplică asupra mărfurilor care trec (intr-un sens sau altul) frontiera vamală a statului respectiv, având menirea de a promova – cu prioritate – interesele producției și consumului intern. Din această definiție rezultă că taxele vamale sunt un instrument de natură fiscală, constituind o sursă de venit la bugetul statului, cu o incidență directă asupra prețurilor produselor care fac obiectul comerțului exterior.

Pentru a asigura înțelegerea mai exactă a conținutului și rolului taxelor vamale în comerțul internațional, vom utiliza mai multe criterii de clasificare.

- A. clasificarea **după obiectul impunerii fiscale** separă taxele vamale în:
1. taxele vamale de **import**
 2. taxele vamale de **export**
 3. taxele vamale de **tranzit**

Afaceri economice internaționale

1. TAXELE VAMALE DE IMPORT sunt cele mai frecvent folosite. Acestea se aplică asupra mărfurilor de import, obligația de plată (a taxelor) revenind (în mod obișnuit) firmelor importatoare. Au rolul de a proteja producția și consumul intern, de a diminua competitivitatea produselor străine și de a asigura venituri pentru bugetul de stat. Atunci când au un nivel diminuat (sau când lipsesc) taxele vamale de import pot determina încurajarea unor fluxuri comerciale (cu unele țări sau la unele grupe de mărfuri). Taxele vamale de import sunt *suportate de către consumatorul final al mărfurilor* respective, pentru că, de regulă, cheltuiala cu taxele vamale este inclusă în prețul de vânzare către consumatori; mai rar, și parțial, taxele vamale de import sunt suportate de exportator prin reducerea voită a prețului de ofertă, cu scopul asigurării menținerii competitivității produselor proprii pe piața respectivă, ori ca urmare a presiunilor făcute de importator.

Perceperea de taxe vamale de import produce mai multe **efecte** (doar o parte a acestora fiind benefice pentru economie). Pentru o succintă explicare a celor mai importante efecte vom utiliza metoda grafică.

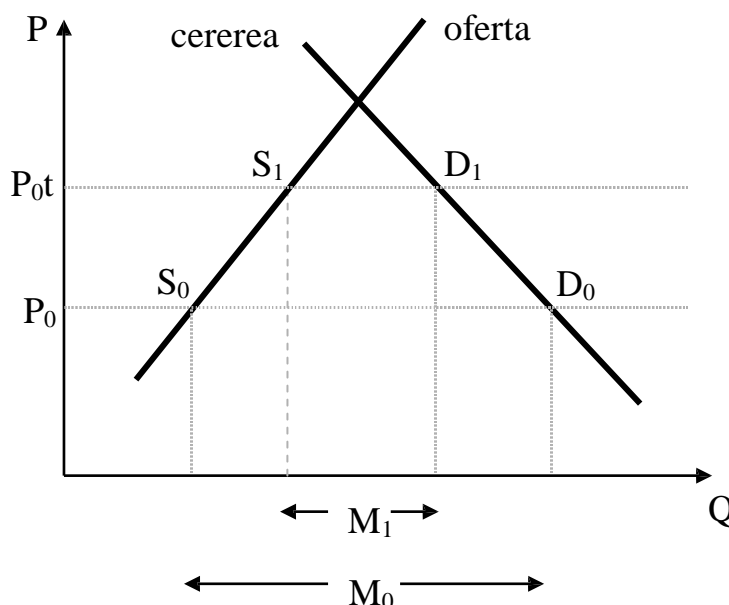


Figura. 7.1. Efectele taxelor vamale de import

În absența taxelor vamale, prețul de comercializare va fi P_0 , căruia îi va corespunde o cerere solvabilă la nivelul D_0 . În aceste condiții, corespunzător costului marginal pe care-l indică linia ofertei, producția internă va putea livra doar cantitatea S_0 , diferența

$$M_0 = D_0 - S_0$$

urmând a fi acoperită din import. În condițiile folosirii taxelor vamale de import, prețul de comercializare pe piața internă se ridică la nivelul

$$P_1 = P_0 + \text{taxa vamală}$$

dar cererea solvabilă scade la nivelul D_1 . Totodată, în noile condiții de preț, vânzările din producția internă (care devine mai rentabilă) sporesc de la S_0 la S_1 , diferența

$$M_1 = D_1 - S_1$$

urmând să fie acoperită din import.

În concluzie¹, producătorii indigeni câștigă de pe urma creșterii cantității de produse vândute și a prețurilor, ceea ce reprezintă *efectul de producție*, în timp ce

¹ Vezi în acest sens Peter LINDERT, *Economie internationale*, 8^é edition, Paris, 1990, pag.163.

consumatorii pierd și sunt nevoiți să-și restrângă consumurile - *efectul de consum*. Impunerea unei taxe vamale neprohibitivă asigură un câștig pentru stat (*efectul de venit sau de încasare*), prin încasări sub formă de taxe vamale pe importuri de mărime egală cu volumul importurilor multiplicat cu cuantumul taxei vamale.

Taxa tinde să fie redistribuită de la consumator către stat ($M_1 \times t.v.$) și producătorii interni $(M_0 - M_1) \times t.v./2$, ceea ce reprezintă *efectul redistributiv* al protecției tarifare. Cele mai multe piețe (poate cu excepția celor ale produselor agricole și financiare) sunt dominate de monopoluri și oligopoluri care întreprind un lobby susținut în favoarea protecției prin taxe vamale a propriei lor poziții pe piața națională pentru diminuarea competitivității produselor concurente (*efectul competitiv*).

Scopul principal al percepției de taxe vamale de import este deci *protejarea producției indigene*. Mărimea taxelor vamale trebuie astfel determinată încât să asigure un *raport optim* între elementele ecuației :

$$Grpn = \frac{Pc.imp + Tv}{Pc.int(aut.)} \times 100$$

unde:

- Grp - **Gradul de protecție (nominală)**
- Pc. imp - prețul complet de import
- P.int (aut) - prețul produselor indigene
- Tv - cuantumul taxei vamale.

Nivelul impunerii este, ca regulă, direct proporțional cu *gradul de prelucrare* al produselor, din care cauză este necesar să se determine și indicatorul de protecție efectivă:

$$Grpe = \frac{(Tf \times Vf - Tm \times Vm)}{Vf - Vm} \times 100,$$

unde:

- Grpe - **Gradul de protecție efectivă**
- Tf - taxa vamală la produsele finite (exprimată procentual ad valorem);
- Tm - taxa vamală la materiile prime (idem);
- Vf - prețul produselor finite;
- Vm - prețul materiilor prime.

Relația de mai sus exprimă protecția asupra valorii adăugate, și arată orientarea generală pe care sistemul taxelor vamale de import o asigură comerțului și producției indigene. Din analizele concrete, pe grupe de mărfuri, se poate observa că "legiuitorul" a intenționat să încurajeze importul de materie primă (pentru a fi prelucrat în țară) la unele bunuri, sau direct importul de produse finite, la alte produse.

Principalii **factori** care influențează nivelul protecției efective sunt:

- ◆ nivelul protecției nominale,
- ◆ dispersia tarifară (diferența dintre taxele vamale la produsele finite și la materiile prime) și
- ◆ ponderea manoperei în prețul produsului finit (expresie a gradului de prelucrare a produsului respectiv).

2. TAXELE VAMALE DE EXPORT - se percep asupra produselor destinate exportului, se plătesc de către firmele exportatoare și, în mod normal, sunt suportate de către

Afaceri economice internaționale

consumatorul final al produsului respectiv. Opțiunea statelor pentru folosirea taxelor vamale de export este fundamental diferită de cea privind taxele de import.

Având în vedere faptul că toate statele sunt practic interesate în stimularea exporturilor și că taxa vamală de export reprezintă o *cheltuială suplimentară pentru exportator*, folosirea acestui tip de taxe vamale poate fi determinată doar de unele **situații speciale**, cum ar fi:

- pentru descurajarea exporturilor la produsele neprelucrate (bumbac, lână, minereuri, etc), încurajând astfel prelucrarea lor în țară sau păstrarea unor rezerve. O serie de state în curs de dezvoltare au recurs și recurg destul de frecvent la impunerea unor taxe vamale de export la unele materii prime sau chiar semifabricate pentru a încuraja prelucrarea în țară a unei cantități mai mari de astfel de produse și a mări exportul de produse manufacturate rezultate prin prelucrarea lor în industria națională.
- pentru a limita exporturile în ramurile în care producția indigenă nu acoperă nevoile de consum;
- în situațiile în care prețurile mondiale sunt mai mari decât cele de pe piața internă; în aceste situații taxele vamale de export se fixează ca pârghie de reglare a rentabilității obținute de exportatori;
- în toate situațiile în care - prin forța lor economică - firmele autohtone pot controla prețurile de pe piața externă.

La o primă vedere s-ar părea că un astfel de comportament nu ar trebui să ridice probleme la nivelul altor state, dar efectele atât pe termen scurt cât și pe termen mediu-lung ale unor astfel de acțiuni pot avea consecințe negative asupra mediului comercial internațional și, în mod ironic, chiar asupra intereselor țării exportatoare. Statele vor dori să-și diminueze/restrângă exporturile în situația în care oferta mondială a bunului respectiv este în scădere și deci, veniturile din export cresc. Acest mod de a acționa poate fi justificat în cazul în care produsul în cauză constituie un input esențial într-o anumită industrie națională și atunci este de dorit a se limita fluxurile exportatoare pentru a menține prețurile interne la un nivel scăzut.

3. TAXELE VAMALE DE TRANZIT - se percep asupra mărfurilor ce tranzitează teritoriul statului respectiv. S-au folosit pe scară largă în perioadele de început ale utilizării taxelor vamale, fiind surse importante de venituri pentru autoritățile locale (nobili, orașe, etc.). În prezent se folosesc foarte rar, doar pentru utilizarea unor *amenajări speciale* (canale, tuneluri, etc.) sau în situațiile în care unele trasee scurtează substanțial rutele tradiționale de transport, și au un *nivel redus*. Cele mai multe state, prin convenții multilaterale, au renunțat să mai perceapă taxe vamale de tranzit deoarece folosirea acestor taxe și în prezent pe scara largă, ar avea drept consecință o *încărcare* generală și nejustificată a *costurilor tuturor exporturilor*. Suspendarea folosirii de taxe vamale de tranzit, ca de altfel întregul proces de reducere a presiunii fiscale la frontieră, determină, mai mult decât compensatoriu, obținerea altor categorii de venituri pentru bugetul de stat (taxe de autostradă, de depozitare, pentru prelucrări ușoare, etc.).

B. Clasificarea **după modul de percepere** grupează taxele vamale în:

1. Taxe vamale *ad valorem*;
2. Taxe vamale *specifice*;
3. Taxe vamale *mixte*.

1. TAXELE VAMALE AD VALOREM se percep asupra valorii (declarate) în vamă a produselor și se stabilesc în cote procentuale care se raportează la valoarea vamală a mărfurilor respective (de ex. 10 % din valoarea vamală a unui automobil). Valoarea

vamală este exprimată în moneda națională a țării importatoare și se calculează prin transformarea prețului mărfii importate, exprimat într-o valută străină, în moneda națională la un curs dat de Fondul Monetar Internațional. **Avantajul principal** al utilizării taxelor ad valorem este determinat de faptul că asigură o *procedură de percepere foarte simplă*, lista vamală putând fi elaborată mai sintetic (pe grupe de produse). **Dezavantajele** acestui mod de percepere sunt determinate de influențele nefavorabile pe care le pot produce oscilațiile prețurilor de piață (scăderea prețurilor de pe piața internațională sau creșterea celor de pe piața internă) asupra eficacității taxelor vamale și asupra veniturilor bugetului de stat.

Totodată există *pericolul evaziunii fiscale*, prin înscrierea în *Declarația vamală* a unor valori mai mici decât cele reale pentru mărfurile de import. Împotriva acestui risc se poate aplica **dreptul de preemțiune**¹ al statului (prim-cumpărător), sau - pentru infracțiuni mai grave ori repetate - se poate proceda la *confiscarea mărfurilor* respective. Pentru a putea identifica practicile neloiale în domeniul stabilirii valorii în vamă², organul vamal trebuie să dispună de *liste de preturi* (fie preturi minimale care stabilesc valoarea în vamă a produsului, și care sunt fixate prin hotărâri de guvern, fie liste ale preturilor efective, practicate pe principalele piețe).

Data fiind diversitatea foarte mare a soluțiilor folosite, ultimele două runde ale negocierilor multilaterale (Tokyo și Uruguay) au definit o procedură ce trebuie folosită de toate statele membre GATT, privind *stabilirea valorii în vamă* a mărfii de import, și care se bazează pe valoarea stabilită de piața mondială. Această soluție urmărește să elimine practicile abuzive, în baza cărora valoarea în vamă se stabilea mult peste nivelul preturilor de pe piața mondială, ceea ce conducea la niveluri de-a dreptul prohibitive ale taxelor vamale.

2. TAXE VAMALE SPECIFICE - se stabilesc *în sumă fixă* pe unitate fizică de marfă importată sau exportată (bucată, tonă, m³ etc.) și se stabilesc sub forma unei cifre (sume) absolute în moneda țării respective (de ex. 1000 u.m. pentru o tonă de grâu, pentru un automobil marca Ford etc.). Modul de percepere asigură un nivel mult mai ridicat al protecției tarifare iar eficiența taxelor nu este influențată de oscilația prețurilor. De asemenea, veniturile bugetului de stat sunt mai puțin fluctuante. Protecția asigurată este însă variabilă tocmai pentru că evoluția prețurilor produselor pe piețele internaționale nu este luată în calcul. Taxele vamale specifice înlătură posibilitatea apariției tentativelor de evaziune fiscală, dar perceperea se face cu mai multă dificultate, deoarece, pentru o corectă încadrare și percepere a taxelor vamale, este necesară o *detaliere* foarte analitică a listei vamale (practic până la nivel de produs), listă ce trebuie *actualizată* foarte des (altfel existând pericolul ca produsele noi, încă necuprinse în liste, să poată fi importate fără a se putea încasa asupra lor taxe vamale). Taxele vamale specifice au un efect protecționist mai puternic în raport cu taxele ad valorem, iar efectul protecționist este cu atât mai mare cu cât prețurile sunt mai scăzute.

3. TAXELE VAMALE MIXTE. Pornind de la avantajele și dezavantajele folosirii celor două moduri de percepere a taxelor vamale, în multe state a început să se bucure de o utilizare pe scara tot mai largă sistemul mixt de percepere. Metoda se bazează pe **două moduri de combinare** a utilizării taxelor vamale ad valorem cu specifice. Astfel, se pot utiliza taxele vamale ad valorem, de regulă ca formă principală, pentru cele mai multe poziții din lista vamală, *combinat* cu cele specifice, care se percep doar la bunurile la care

¹ Preemțiunea reprezintă, conform Dicționarului de Relații Economice Internaționale, *calitatea de care se bucură o persoană fizică sau o persoană juridică de a fi preferată, înaintea oricărei alte persoane, la încheierea unui contract*

² declarații vamale nesincere

Afaceri economice internaționale

este necesar un grad de protecție foarte ridicat. Practica a consemnat și varianta stabilirii atât de taxe vamale ad valorem cât și de taxe specifice pentru același produs, organul vamal fiind abilitat să aplice modul de percepere care asigură *protecția cea mai ridicată*.

C. Clasificarea **după modul de fixare**, structurează taxele vamale în:

1. taxe vamale *autonome*;
2. taxe vamale *convenționale*;
3. taxe vamale *autonome - convenționale*;
4. taxe vamale *asimilate*.

1. TAXELE VAMALE AUTONOME se instituie în mod independent, de către fiecare stat, pentru mărfurile sau relațiile comerciale cu anumite țări, cu care **nu** sunt încă încheiate nici un fel de înțelegeri de natură vamală. De regulă, se fixează mai multe niveluri (maxime, minime și intermediare), urmând ca în practică să se aplice *taxe vamale diferențiate*, în funcție de interesele comerciale și de alta natură dominante la produsul respectiv, ori în funcție de politica comercială promovată față de un stat sau altul. Taxele vamale autonome se instituie ca *primă formă* a taxelor vamale folosite de un stat independent (ca taxe vamale noi sau în urma restructurării radicale a regimului vamal vechi).

2. TAXELE VAMALE CONVENTIONALE, (contractuale) se fixează în baza unor înțelegeri, bi- sau multilaterale, cu alte state. Ca regulă generală, aceste taxe se percep asupra mărfurilor provenind din țările care își acordă reciproc clauza națiunii celei mai favorizate și de aici decurg două trăsături caracteristici: sunt mult mai reduse decât cele autonome, pe care - tot de regulă, le înlocuiesc, sau împreună cu care pot coexista și, în general, fac obiectul negocierilor tarifare în cadrul Acordului General pentru Tarife și Comerț (respectiv OMC).

3. TAXELE VAMALE AUTONOMO-CONVENTIONALE sunt rezultatul *aplicării simultane* a primelor două categorii de taxe vamale. Organul vamal trebuie să asigure, mai întâi, *stabilirea originii mărfurilor* și abia pe urmă, în funcție de regimul comercial practicat în relațiile cu statul respectiv, va stabili taxele vamale corespunzătoare. Procedura de stabilire a originii mărfurilor este relativ complicată deoarece, urmare a sistemului extrem de larg de cooperare internațională, unul și același produs poate suferi transformări succesive în unități producătoare aparținând de state diferite. Din această cauză *nu întotdeauna* țara exportatoare este una și aceeași cu "țara de origine" a produsului. Criteriul cel mai des utilizat pentru stabilirea originii mărfurilor este **valoarea adăugată**. În baza acestui criteriu, țara de origine a unei mărfi devine aceea în care bunul respectiv a încorporat cea mai mare parte din valoarea adăugată, sau în care a suferit o transformare substanțială. Este varianta ce se bucură de cea mai largă utilizare pe scară internațională, deoarece permite o îmbinare fericită a tuturor intereselor ce trebuiesc promovate prin practicarea politicilor comerciale externe.

4. TAXELE VAMALE ASIMILATE nu mai au în prezent decât *valoare istorică*. S-au practicat însă, pe scară destul de largă, îndeosebi în primele două decenii postbelice. Din punct de vedere tehnic taxele asimilate se bazează pe *preluarea regimului vamal de la un alt stat*. Acest sistem a fost utilizat mai ales de către statele care și-au câștigat independența de stat (fostele colonii), state care, neavând o experiență proprie relevantă pentru a-și defini un regim vamal autonom, au procedat la preluarea regimului vamal al fostei metropole. Cum este firesc, aplicarea unui asemenea regim vamal nu putea determina rezultatele dorite în plan comercial, drept pentru care, după o perioadă de

experimentare, necesară definirii unui regim comercial propriu, se procedează la *abandonarea* acestor practici.

D. Clasificarea **după scopul urmărit**. După acest criteriu taxele vamale se împart în:

1. taxe vamale *protecționiste*;
2. taxe vamale *preferențiale*;
3. taxe vamale *de retorsiune*.

Trebuie remarcat faptul că **toate** taxele vamale urmăresc (mai mult sau mai puțin, în funcție de nivelul concret al acestora) și un **scop fiscal**.

1. TAXELE VAMALE PROTECȚIONISTE urmăresc diminuarea capacității concurențiale a mărfurilor de import în raport cu produsele similare din producția indigenă, în beneficiul ramurilor proprii de producție și al balanței comerciale. Aceste taxe vamale au *niveluri relativ ridicate* și se aplică, de regulă, în mod diferențiat, în funcție de **natura și originea** mărfurilor respective. Se poate argumenta aici că, indiferent de scopul lor direct, toate restricțiile tarifare au un efect protecționist implicit.

2. TAXELE VAMALE PREFERENȚIALE au, în raport cu celelalte taxe vamale, un *nivel mai redus*, fiind aplicate tuturor sau numai anumitor mărfuri importate din anumite țări în scopul de a stimula schimburile comerciale cu țările respective și nu se extind asupra mărfurilor provenite din alte țări. De regulă **regimul comercial preferențial** nu se extinde în mod automat asupra tuturor mărfurilor sau partenerilor. Regimul comercial preferențial este considerat *excepție* de la prevederile Clauzei națiunii celei mai favorizate, făcând obiectul unor prevederi speciale în acordurile comerciale bilaterale sau a unor scheme de preferințe aplicate în mod nerez reciproc cum ar fi Sistemul Generalizat de Preferințe vamale.

Deși majoritatea membrilor Națiunilor Unite sunt state în curs de dezvoltare, relațiile economice internaționale au fost și sunt dominate de câteva state industrializate. Pentru a contracara această tendință și a înființa o platformă pentru solicitările lor, țările mai puțin dezvoltate au inițiat în 1964 o conferință internațională cunoscută ca **UNCTAD**¹. Cele mai multe dintre solicitările țărilor în curs de dezvoltare au rezultat din dependența lor cronică de exporturile de materii prime și produse agricole. Denumite global *produse primare*, acestea formează mai mult de trei pătrimi din câștigurile lor din exporturi nepetroliere. Mai mult, în treizeci din aceste state trei produse primare ocupă peste 80% din total venituri.

Nemulțumirile statelor în curs de dezvoltare și cărora UNCTAD trebuie să le ofere o soluționare adecvată izvorăsc din faptul constatat pe scară largă că termenii comerțului² acestor țări se află într-un proces continuu de deteriorare. În privința produselor manufacturate, argumentele acestor state vizează îndeosebi structura tarifelor aplicate de către țările dezvoltate care prevăd niveluri înalte la produsele intensive în muncă și produse pe baza unei tehnologii nesofisticate, niveluri scăzute sau nule la materii prime, descurajându-se astfel industrializarea.

Pus la punct în urma acordului UNCTAD, **Sistemul Generalizat de Preferințe Vamale Nerez reciproc și Nediscriminatorii** (SGP) implica scutirea de taxe vamale sau reducerea acestora la importul în țările dezvoltate a mărfurilor provenite din state care fac parte din categoria celor în curs de dezvoltare. Aceste preferințe comerciale tarifare sunt *generalizate* pentru că urmau a fi aplicate de către toate statele industrializate semnatare și pentru ansamblul produselor manufacturate și semimanufacturate. Ele mai sunt și

¹ United Nations Conference of Trade and Development, eng.

² raportul dintre indicele prețurilor importurilor și indicele prețurilor exporturilor

Afaceri economice internaționale

nediscriminatorii, deoarece se prevedea a fi acordate tuturor țărilor în curs de dezvoltare și în plus *nereciproce*, adică nu obligau statele beneficiare la nici o concesie similară pe baze mutuale cu toate ca SGP nu se aplică în mod uniform de către toate statele dezvoltate ci pe baza unor scheme individuale de preferințe, acest sistem prezintă câteva caracteristici generale: statutul juridic indică faptul că preferințele tarifare au un caracter temporal, produsele incluse în SGP sunt în general cele manufacturate și semifabricate¹, și, ca excepție față de regula generală, că SGP nu este destinat produselor de bază – unele produse agricole și alimentare; țările „donatoare” de preferințe prevăd anumite mecanisme așa zise de **salvgardare** pentru a păstra controlul asupra unor eventuale implicații negative pentru economia proprie induse de noile fluxuri de schimburi care iau naștere ca urmare a facilităților, caz în care aceste țări își rezervă dreptul de a modifica, după caz, modalitatea de aplicare sau amplexarea concesiilor comerciale².

În cadrul aplicării în practică a SGP se disting două tipuri de strategii: *strategia reducerii* nivelului taxelor vamale (printr-una din următoarele metode: produs cu produs, țară cu țară, reducere liniară sau armonizată) și respectiv *strategia consolidării* sau menținerii taxelor vamale la un nivel constant (de a le împiedica să crească) pe o perioadă de timp determinată.

3. TAXELE VAMALE DE RETORSIUNE sunt componente ale **regimului comercial sancțional**; acestea se instituie - de regulă - ca măsuri de răspuns la politicile comerciale discriminatorii sau neloiale practicate de unele state sau firme partenere. Nivelul acestor taxe este prestabilit și este astfel calculat încât să producă efectele urmărite, deci au *niveluri foarte ridicate* atunci când se dorește obținerea **efectului prohibitiv** sau *suficient de ridicat* pentru a anihila avantajele pe care unii parteneri doresc să și le creeze prin practici neloiale. Din categoria taxelor de retorsiune (dar având o dublă natură, atât tarifară cât și netarifară) mai cunoscute și folosite sunt *taxele antidumping* și cele *compensatorii*.

TAXELE ANTIDUMPING se percep asupra produselor de import în scopul de a anihila efectele dumpingului comercial practicat de unii exportatori. Fiind o măsură de retorsiune, se aplică numai la acele produse la care strategia de penetrare pe piața internațională este dumpingul (inclusiv cel valutar).

DUMPINGUL constă în folosirea unui preț de export mai scăzut decât cel normal (determinat de condițiile de producție sau de cele ale pieței respective). Ca urmare a unei asemenea practici rezultă un avantaj important care permite firmei respective să pătrundă, sau să-și consolideze poziția, pe o anumită piață, în dauna concurenței. Pentru realizarea acestui obiectiv (cucerirea unei piețe sau consolidarea poziției pe piețele mai importante) firmele care practică dumpingul renunță în mod deliberat la o parte a profiturilor (uneori prețul de ofertă fiind egal sau chiar mai mic în raport cu costul producției), se folosesc de piețele ce oferă forța de muncă cea mai ieftină (*dumping social*); există situații în care practicile de dumping sunt sprijinite printr-o politică oficială de depreciere a monedei naționale (*dumping valutar*), practică în scopul asigurării unei competitivități sporite (relative și limitate ca durată - *dumping sporadic* sau *persistent*) a produselor indigene.

Potrivit teoriei economice, dumpingul este o formă a diferențierii prețurilor (sau discriminării prin prețuri) fiind posibilă în condiții de **concurență imperfectă**. Cel mai adesea, o firmă producătoare vinde aceleași produse la prețuri diferite pe piața națională față de oferta pe care o face pe piața mondială în ansamblu, respectiv pe piețele terțe.

¹ incluse în capitolele 25 și 29 ale nomenclatorului de la Bruxelles

² unele state stabilesc anticipat plafoane cantitative „de siguranță” pentru importurile preferențiale în scopul salvagărdării inreselor proprii și pe cele ale partenerilor

Această practică se bazează așadar în primul rând pe existența concurenței imperfecte și posibilitatea firmei de a-și stabili în mod autonom propria politică de prețuri (nefiind obligată la alinierea prețurilor), iar în al doilea rând pe *segmentarea piețelor*¹, care se numără printre operațiunile ce pot genera efecte anticoncurențiale, aflându-se astfel în atenția organismelor antitrust² și pe inexistența unei comunicații ușoare și rapide între piețele externă și internă divizate.

Firma care practică dumpingul va vinde (de regulă) mai scump pe piața internă (unde se presupune că deține o cotă de piață mai importantă) și mai ieftin la export, vânzările în străinătate fiind (tot de regulă) confruntate cu o cerere mult mai elastică și impactul fluctuațiilor de preț - mult mai importante datorită competiției mai intense.

Atunci când prețul de vânzare la export este foarte mult diminuat, uneori sub costuri pe o perioadă de timp determinată, iar operațiunea este practic destinată scoaterii de pe piață (falimentării) concurenței și creșterii puternice a cotei sau părții de piață, pentru ca apoi să se revină la prețuri normale sau crescute pentru a recupera pierderea anterioară, avem de-a face cu ceea ce se numește *dumping distrugător* sau *prădător*. În aceste cazuri măsurile luate împotriva firmei inițiatoră sunt justificate.

Dumpingul este însă o practică controversată și contestată de economiști, neînsemnând în mod necesar ceva rău intenționat sau neloial, ci putând face parte din strategia de marketing propriei unei firme în condiții de concurență normale. Așa-zisul dumping poate fi determinat de considerente microeconomice de maximizare a profiturilor proprii, finalitatea fiecărei întreprinderi lucrative. În aceste cazuri, măsurile antidumping adoptate împotriva exportatorilor și solicitate de regulă de grupuri de interes interne reprezentând industriile naționale în cauză - au un caracter pur protecționist.

Ca mărime, taxa antidumping **nu** poate fi mai mare decât **marja de dumping**. Aceasta se calculează ca diferență între prețul normal, practicat pe piața mondială, sau caracteristic unei anumite piețe și prețul artificial, diminuat în mod voit, prin politica de dumping. În practică, instituirea regimului sancțional și perceperea de taxe antidumping **nu** operează în mod automat; procedura de instituire a regimului sancțional (vezi Runda Tokyo și Uruguay de negocieri GATT), urmărește *evitarea* situațiilor conflictuale prin efectuarea unor analize (de către experți OMC), din care să rezulte în mod *indubitabil* că este vorba de o politică de dumping și nu de altceva (nepricepere în comercializare, lichidarea unor stocuri etc.).

TAXELE COMPENSATORII se percep asupra mărfurilor de import care au beneficiat - în țara de origine - de subvenții (sau prime de export, etc.) din partea bugetului de stat. Nici în acest caz mărimea taxei **nu** poate depăși diferența de preț (între cel normal și cel diminuat pe seama subsidiilor primite din partea bugetului de stat de către exportator). Întrucât folosirea de subvenții la produsele destinate exportului poate aduce prejudicii partenerului, prin convenții internaționale (îndeosebi prin documentele Runderi Tokyo), statele au decis **interzicerea subvențiilor**. Sunt admise, cu titlul de excepție, doar subvențiile folosite de statele cele mai sărace pentru a-și sprijini *pătrunderea* pe piața internațională a produselor ramurilor industriale începătoare (în formare). În celelalte cazuri, când constată utilizarea de subvenții la produsele pentru export, statul importator poate institui regimul sancțional prin perceperea de taxe compensatorii, calculate tot ca diferență între prețul normal de ofertă și cel artificial (datorat subvențiilor).

Prin aplicarea taxelor antidumping sau a taxelor compensatorii se urmărește readucerea costului total al importului produselor respective la un nivel cât mai apropiat de cel normal. După aplicarea taxelor în regim sancțional asupra valorii în vamă (care

¹ vezi Krugman și Obstfeld, *International Economics*, New York 1994

² sau de protecție a concurenței

Afaceri economice internaționale

cuprinde și cheltuielile cu taxele antidumping sau compensatorii făcute de importatori) se aplică regimul comercial obișnuit (deci se percep taxele vamale obișnuite, accizele sau alte elemente de fiscalitate prevăzute pentru produsele respective).

Utilizarea taxelor vamale produce asupra funcționării economiei o serie de **efecte pozitive**, între care cele mai importante sunt:

- protecția vamală - prin care se limitează sau chiar se elimină concurența (nedorită) a firmelor și produselor străine, **încurajându-se totodată ramurile și subramurile proprii**, cu importanță deosebită din punct de vedere economic, social, etc., îndeosebi a ramurilor tinere, aflate în plin proces de formare;
- folosirea taxelor vamale poate conduce la reducerea importurilor și stimularea producției indigene, ducând la creșterea gradului de ocupare a forței de muncă; taxele vamale de import **protejează** deci **forța de muncă indigenă** și locurile de muncă;
- un regim vamal propriu permite adoptarea de **măsuri cu caracter sancțional** față de acei parteneri comerciali care promovează o politică discriminatorie sau care instituie (în mod unilateral și nejustificat) măsuri protecționiste;
- permite statului respectiv să participe la **negocierile internaționale** și să beneficieze de consecințele pozitive ale reducerilor tarifare reciproce ori de măsurile cu caracter preferențial;
- folosirea de taxe vamale de import generează însă, **pentru consumatori, pierderi** importante ca urmare a fenomenului de creștere a prețurilor pe piața internă ceea ce determină și o reducere generală a consumului.

TARIFUL VAMAL cuprinde Nomenclatorul mărfurilor supuse impunerii vamale cât și taxele vamale aferente fiecărui produs sau grupa de produse. Ca regulă generală, sunt cuprinse în acest catalog și produsele scutite de impunerea vamală la importul lor pe teritoriul vamal al țării respective (sau la export). Redactarea tarifului vamal presupune utilizarea unuia sau mai multor criterii de clasificare a mărfurilor, criterii care servesc la **ordonarea** mărfurilor înscrise în lista vamală. **Principalele criterii** utilizate în prezent sunt:

- *originea mărfurilor* (produse vegetale, minerale sau animale);
- *gradul de prelucrare* (materii prime, semifabricate sau produse finite);
- *destinația mărfurilor* (bunuri pentru consum sau pentru investiții).

În afara criteriilor de mai sus, mai larg răspândite, se mai utilizează și alte criterii, de clasificare, proprii anumitor state (ex.: SUA și Canada), cu ajutorul cărora se operează o detaliere foarte amănunțită a pozițiilor tarifare, prin care se instituie un regim vamal protecționist foarte eficient. Urmare a eforturilor făcute la scară internațională pentru **uniformizarea** sistemelor de clasificare și a Nomenclatoarelor ca atare, în prezent se utilizează următoarele clasificări :

1. **Clasificarea tip pentru comerț internațional** (Standard Internațional Trade Classification sau S.I.T.C.), elaborată de Comisia de statistică a ONU în 1950 (și revizuită în 1975), după care mărfurile se ordonează în 1924 poziții tarifare, fiind o clasificare pe cinci cifre (volum valoric, dinamică, structură pe mărfuri, orientarea geografică a exportului și importului etc.). Acest nomenclator se mai utilizează în mod efectiv pentru perceperea de taxe vamale doar de Japonia și Australia, celelalte țări folosindu-l doar la elaborarea de statistici solicitate de ONU.

2. **Nomenclatorul vamal de la Bruxelles**, elaborat de Consiliul de Cooperare Vamală în anul 1950 (cu trei amendamente ulterioare, ultimul datând din 1978), este folosit în prezent de circa 135 de state, inclusiv de unele grupări economice (Uniunea Europeană, Pactul Andin, ș.a.m.d.). În acest Nomenclator mărfurile sunt grupate în 99 de capitole, ce cuprind în total 1011 poziții, folosindu-se drept criteriu gradul de prelucrare

combinat cu cel al originii mărfurilor. În primele 24 de capitole se cuprind *produsele de bază* iar în următoarele (de la 25 la 99) *produsele manufacturate*.

Ca urmare a dificultăților ce decurg din folosirea în paralel a mai multor sisteme de clasificare a mărfurilor, Consiliul de Cooperare Vamală a adoptat "Convenția cu privire la sistemul armonizat de descriere și codificare a mărfurilor". Documentul la elaborarea căruia s-a asigurat o veritabilă cooperare internațională (au participat: Biroul de Statistică al ONU, Organizația internațională pentru Standardizare - ISO, UNCTAD, GATT și, bineînțeles, CCV) a intrat în vigoare în 1987, procesul de ratificare fiind accelerat după finalizarea Rundei Uruguay de negocieri GATT. Acest sistem de clasificare este considerat polivalent pentru că:

- a) facilitează negocierile comerciale,
- b) ușurează acordarea și gestionarea preferințelor tarifare,
- c) asigură colectarea, prelucrarea și analiza datelor statistice,
- d) permite simplificarea și standardizarea documentelor comerciale și
- e) determină accelerarea procesului de transmitere a informațiilor.

Noul Nomenclator are o structură cu *nivele progresive de detaliere*, alcătuită din 21 secțiuni, 96 capitole și 1241 poziții, identificabile prin codificări de 4 cifre, și 5019 grupe de mărfuri pentru clasificarea cărora se utilizează codificarea cu șase cifre. Nomenclatorul propriu-zis poate fi utilizat prin transpunerea tarifelor vamale "vechi" pe structura noii clasificări, proces ce presupune respectarea riguroasă a noilor reguli și principii care stau la baza acestui Sistem de Codificare a Mărfurilor.

În practica relațiilor comerciale internaționale se întâlnesc **două tipuri** de tarife vamale :

- tarif vamal *simplu*;
- tarif vamal *compus*.

Tariful vamal SIMPLU are o singură coloană de taxe vamale pentru toate mărfurile, indiferent de proveniența acestora. În prezent este folosit foarte rar (doar de unele țări în curs de dezvoltare cum ar fi Tunisia sau Etiopia) și echivalează cu *nediferențierea pe parteneri* a regimului vamal.

Tariful vamal COMPUS cuprinde *cel puțin două coloane de taxe vamale*, diferențiate pe mărfuri în funcție de proveniența acestora. În mod practic, fiecare coloană de taxe vamale fixează regimul vamal pentru o anumită țară sau grup de țări. În unele cazuri, cum ar fi Rusia sau China (R.P.) se folosesc doar două coloane în care sunt stabilite taxele vamale minime și maxime, pentru fiecare produs; cele mai multe state utilizează *trei coloane* de taxe vamale (de regulă taxele *autonome*, cele *aferente CNF*- Clauza națiunii celei mai favorizate, și taxe *preferențiale*). Un număr mai restrâns de țări folosesc tarife vamale având *mai mult de trei coloane* de taxe; spre exemplu SUA utilizează 4 coloane iar Canada 5 coloane de taxe vamale.

Tarifele vamale, implicând impunerea vamală, sunt instrumente de politică comercială admise de către GATT, cu condiția să nu fie prohibitive (în ce privește nivelul taxelor vamale), cu ajutorul cărora se protejează piața internă de concurența străină, pe baza cărora se pot negocia concesiile tarifare sau se pot institui uneori măsuri de discriminare în relațiile comerciale cu anumite state.

Negocierile internaționale, având ca obiectiv reducerea discriminării vamale și a nivelului protecționist, au ca *punct de pornire* tariful vamal al fiecărui stat. **Concesiile tarifare** au în vedere aplicarea unor *reduceri directe* de taxe vamale la anumite mărfuri sau grupe de mărfuri, aplicabile pentru toate statele sau doar pentru unele dintre acestea, sau *consolidări* de taxe vamale, adică menținerea nivelului "de bază" (cel de la negocieri) al taxelor pentru o perioadă de timp, ori *neimpunerea* de taxe vamale la produsele la care

Afaceri economice internaționale

nu au mai fost utilizate asemenea impozite. Negocierile privind reducerea taxelor vamale se desfășoară după una din următoarele **tehnic**i (metode):

1. reducerea *directă*;
2. reducerea *lineară*; și
3. reducerea *armonizată*;

Reducerea directă, sau "**produs cu produs**" se utilizează mai cu seamă la *negocierile bilaterale*, și doar pentru un *grup restrâns* de mărfuri. Prin negocierea reducerilor tarifare după metoda directă, se pot crea unele avantaje reale pentru parteneri, fără a se anihila complet eficacitatea taxelor vamale la produsele respective. Negocierile de acest tip sunt foarte laborioase, din care cauză se practică doar pentru produse de foarte mare interes pentru parteneri.

Reducerea lineară, se practică în cazul *tratativelor multilaterale*. Urmărește diminuarea efectelor protecționiste și se folosește prin aplicarea aceluiași nivel de reducere pentru toate pozițiile din lista vamală, sau pentru un grup determinat de mărfuri. Reducerile de acest fel se aplică *eșalonat* în timp și cu toate că determină o reducere a "poverii fiscale", **nu** conduc la diminuarea marilor diferențe, care încă mai există între țări, în privința gradului de protecție tarifară. Chiar dacă se ajunge la o înțelegere internațională privind - să presupunem - reducerea cu 15% a taxelor vamale la produsele industriale, după aplicarea acestei reduceri, se vor păstra diferențele dintre nivelurile la care sunt impozitate mărfurile respective în diferitele state.

Reducerea armonizată urmărește nu numai diminuarea nivelului general al taxelor vamale, ci și o *reducere a dispersiei* dintre mărimile acestora. Această idee a fost avansată în cadrul Rundei Tokyo de negocieri GATT, și se bazează pe folosirea următoarei relații :

$$Z = \frac{A \times X}{A + X}$$

unde:

X - este taxa vamală inițială (care trebuie redusă);

Z - este taxa vamală nouă (redușă);

A - este o constantă (al cărei nivel optim este 16), de a cărei mărime depinde *gradul de armonizare* obținut prin reducerile tarifare realizate prin această metodă.

Gradul (nivelul) de armonizare se calculează comparând raportul dintre :

$$\frac{X_{\max}}{X_{\min}} \text{ cu } \frac{Z_{\max}}{Z_{\min}}$$

Aplicarea metodei reducerii armonizate determină obținerea unei reduceri mult mai importante la taxele mari, și mult mai scăzute la taxele mici. Folosirea acestei metode are însă și un important *inconvenient*, armonizarea exagerată generând scăderea la un nivel uneori inacceptabil a eficacității întregului regim vamal.

Efectele aplicării de taxe vamale

Taxele vamale se instituie în principal în scopul de a proteja producția și consumul indigen. Introducerea de taxe vamale la import produce însă efecte mult mai ample.

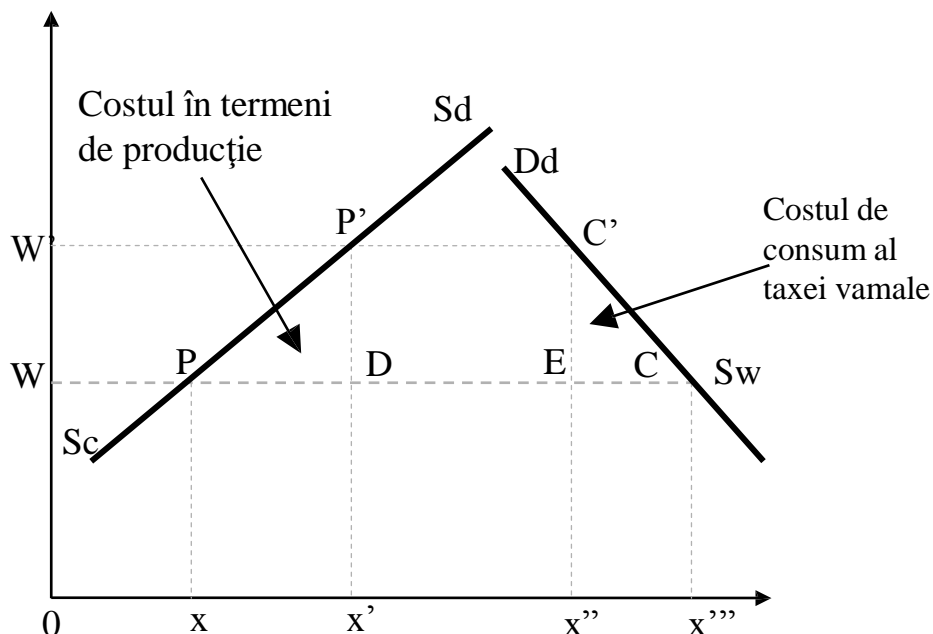


Figura 7.2. Efectele introducerii unei taxe vamale de import

Semnificațiile notațiilor de mai sus:

Ow	—	prețul mondial; prețul de import în condiții de liber schimb;
ScSd	—	curba ofertei funcție de preț;
DdDc	—	curba cererii funcție de preț;
Ww'	—	cuantumul taxei vamale;
Ox''' - 10.000 tone	—	consumul intern în condiții de liber schimb;
Xx''' - 8000 tone	—	importul în condiții de liber schimb;
Ow - 2000 USD/t	—	prețul mondial
ScSd	—	crește sau scade cu 5,0 tone la o creștere sau scădere cu 1 USD a prețului;
DdDc	—	crește sau scade cu 2,5 tone la o scădere sau creștere cu 1 USD a prețului.

Presupunem că se introduce o taxă normală de 20% ad valorem, putem astfel să determinăm:

1. Producția internă competitivă în condiții de comerț liber (la prețul mondial)
 - $Ox''' - xx''' = 10.000 - 8.000 = 2.000$ tone
2. Producția internă competitivă în condiții de taxe vamale de 20% ad.valorem.
 - cuantumul taxei vamale $2000 * (20/100) = 400$ USD
 - creșterea ofertei interne ca urmare a creșterii prețului de vânzare pe piața internă
 - $xx' = 400 \times 5 = 2000$ tone
 - producția internă competitivă devine
 - $Ox' = Ox + xx' = 2000 + 2000 = 4000$ tone
- Reducerea cererii interne ca urmare a creșterii prețului de vânzare
 - $x''x''' = 400 (-25) = -1000$ tone
3. Prețul intern de vânzare în condiții de taxe vamale
 - $Ow + ww' = 2000 + 400 = 2400$ USD/tonă

Afaceri economice internaționale

4. Consumul intern în condiții de taxe vamale
 $0x'' = 0x''' - x''x''' = 10000 - 1000 = 9000$ tone
 5. Importurile în condiții de taxe vamale
 $x'x'' = 0x'' - 0x' = 9000 - 4000 = 5000$ tone (importurile s-au redus cu 3000 tone).
 6. Costul de consum al taxei vamale
$$\frac{EC \times EC \odot}{2} = \frac{1000 \times 400}{2} = 200.000 \text{ USD}$$
 7. Costul de producție al taxei vamale
$$\frac{PD \times DP'}{2} = \frac{2000 \times 400}{2} = 400.000 \text{ USD}$$
 8. Câștigul producătorilor ca urmare a introducerii de taxe vamale
$$\frac{(0x' + 0x'') \cdot ww'}{2} = \frac{4000 + 2000}{2} \cdot 400 = 1.200.000 \text{ USD}$$
 9. câștigul statului = venituri din taxe vamale
 $x'x'' \cdot ww' = 5000 \cdot 400 = 2.000.000 \text{ USD}$
 10. Pierderea consumatorului
 - prin reducerea consumului = $ECC' = 200.000 \text{ USD}$
 - prin creșterea cheltuielilor de consum
 $0x'' \cdot ww' = 9000 \cdot 400 = 3.600.000 \text{ USD}$
 - pierderea totală a consumatorului
 $3.600.000 + 200.000 = 3.800.000 \text{ USD}$
 11. Pierderea totală netă pe economianțională = pierderea la consumator - (câștigul producătorului + câștigul statului) = $3.800.000 - (1.200.000 + 2.000.000) = 3.800.000 - 3.200.000 = 600.000 \text{ USD}$ (adică suma arilor celor două triunghiuri)
- Concluzii: Introducerea taxelor vamale de import produc următoarele efecte:
1. — protejarea economiei naționale sau producției interne;
 2. — reducerea consumului intern;
 3. — sporirea veniturilor bugetului de stat;
 4. — redistribuirea veniturilor între producători, consumatori și stat;
 5. — se modifică raportul de schimb al țării +/-;
 6. — se modifică (reduce) competitivitatea producției;
 7. — efecte asupra veniturilor diferitelor categorii sociale;
 8. — efecte asupra balanței comerciale și de plăți;
 9. — efecte asupra costurilor interne.

7.2.2. Teritoriul vamal și principalele tipuri de blocuri comerciale

TERITORIUL VAMAL reprezintă zona geografică în interiorul căreia se aplică un anumit regim vamal. Ca regulă, teritoriul vamal coincide cu suprafața teritorială a statelor independente. Excepțiile (tot mai frecvente în ultimele decenii) arată că teritoriul vamal poate fi *mai mare* sau *mai mic* în raport cu teritoriul statelor naționale. Teritoriul vamal poate fi **mai mare** decât teritoriul național prin formarea unor uniuni vamale, piețe comune sau zone de liber schimb. Acestea sunt acordurile între două sau mai multe state prin care se elimină toate barierele tarifare din calea schimburilor lor reciproce, dar mențin importante bariere tarifare în relațiile cu terții și reprezintă de fapt blocuri comerciale.

UNIUNEA VAMALA se formează în situațiile în care două sau mai multe state hotărăsc, printr-un acord special, desființarea barierelor comerciale (în primul rând a celor vamale) din relațiile reciproce și instituirea unui regim vamal comun (unic) în relațiile cu terții. Uniunile vamale determină așa numita **anexiune** (extindere sau

Afaceri economice internaționale

includere) **vamală**, noul teritoriu vamal însumând teritoriile statelor naționale respective. Uniunile vamale sunt de două feluri:

- a) perfecte (*complete*) - atunci când înțelegerea vizează toată gama de produse atât din relațiile reciproce cât și din relațiile comerciale cu terții;
- b) imperfecte (*incomplete*) - atunci când acordul se referă doar la unele grupe de produse din schimburile reciproce sau cu terții.

Prima uniune vamală a fost înființată în Europa în anul 1852 și cuprindea Austria și Liechtenstein, o alta denumită "Zollverein" care a stat practic la baza formării statului național german. După primul război mondial, în 1923, Liechtenstein formează o uniune vamală cu Elveția, iar Luxemburg și Belgia pun bazele în 1921 a Uniunii belgo-luxemburgheze. În prezent funcționează numeroase uniuni vamale (perfecte sau imperfecte) cea mai importantă dintre acestea fiind Uniunea Europeană.

PIATA COMUNA constituie o uniune vamală în care țările membre permit libera circulație a factorilor de producție între ele (forța de muncă și capital) între ele.

UNIUNEA ECONOMICA SI MONETARA în care țările realizează unificarea politicilor economice, bugetare, monetare și sociale, alături de politici comerciale și de politici de imigrare și de emigrare a forței de muncă.

ZONELE DE LIBER SCHIMB reprezintă o altă formă de integrare vamală, mai puțin angajantă din punct de vedere al instituționalizării legăturilor dintre statele membre. Zona de liber schimb presupune înlăturarea, de obicei treptată, a barierei tarifare și netarifare, din schimburile reciproce, în condițiile în care nu se ajunge la formarea unui "bloc comercial" în relațiile cu terții. Țările ce alcătuiesc o zonă de liber schimb nu utilizează o politică comercială comună față de terți, elaborarea și administrarea politicii față de terți rămânând un atribut al fiecărui stat național. Și în domeniul zonelor de liber schimb există numeroase realizări, inclusiv la nivelul statelor aflate în tranziție, cele mai importante fiind Spațiul Economic European (EEE) și Tratatul Nord American de Liber Schimb (NAFTA).

În cele ce urmează sunt expuse aceste tipuri mari de blocuri comerciale de unde reiese clar progresul acestora spre o integrare crescândă:

Tabelul 7.1. Tipuri de blocuri comerciale¹

Tipul blocului	Liber schimb între membri	Tarifal vamal extern comun	Libera circulație a factorilor de producție	Armonizarea tuturor politicilor economice (bugetare, monetare)
Zonă de liber-schimb	*			
Uniune vamală	*	*		
Piață comună	*	*	*	
Uniune economică și monetară	*	*	*	*

¹ I Popa, N. Sută: "Programul de pregătire a specialistilor vamali", Ed. Economică, București, 2000

Afaceri economice internaționale

Teritoriul vamal poate fi și **mai mic** decât teritoriul unui stat în condițiile înființării unor **ZONE LIBERE, teritorii (“zone”) bine delimitate, de regulă chiar îngrădite și păzite, unde se desfășoară operațiuni de încărcare-descărcare, depozitare, prelucrări (ușoare) și expedieri de mărfuri, fără ca bunurile să fie supuse regimului vamal al statului respectiv.** Zonele libere, forme ale *regimului vamal suspensiv*, se înființează cu **scopul** de a favoriza dezvoltarea economică a unei regiuni sau localități prin atragerea de investiții de capital străin, pentru a încuraja traficul de mărfuri pe anumite rute (îndeosebi tranzitul).

Amplasarea lor se asigură de regulă în puncte de frontieră teritorială (porturi¹, stații de cale ferată, noduri rutiere) importante, sau care trebuie să devină importante, ori în interiorul țării respective (de obicei în jurul unor aeroporturi importante). După specificul facilităților acordate, zonele libere pot fi de tranzit, de prelucrare pentru export², destinate importului de mărfuri, zone de promovare a investițiilor sau zone industriale și zone libere comerciale, care au drept scop aprovizionarea marilor piețe de consum.

Avantajele funcționării zonelor libere se împart în trei categorii: a. *pentru țara* pe teritoriul căreia sunt amplasate: atragerea și dezvoltarea traficului de mărfuri, angajarea forței de muncă autohtone, folosirea facilităților naționale de infrastructură și dezvoltarea acesteia, utilizarea serviciilor autohtone, atragerea masivă a investitorilor străini; b. *pentru exportatorii* care utilizează zona liberă: reducerea sau scutirea de taxe vamale, posibilitatea stocării fără plata taxelor vamale, scutirea de impozit pe cifra de afaceri pentru mărfurile produse în zonă și exportate; c. *pentru importatori*: apropierea ofertei de mărfuri de piața internă, posibilitatea de a dispune de stocuri de mărfuri la care să se poată apela în timp util.

Dezavantajele înființării de zone libere țin mai ales de problema sporirii traficului clandestin cu arme, substanțe interzise, de scăderea veniturilor statului prin eliminarea impozitelor și taxelor, de sporirea concurenței pentru exportatori. S-a constatat însă că efectele agregate sunt net pozitive mai ales pentru efectele de antrenare și de stimulare a creșterii economice nu doar în zona respectivă, dar și în alte regiuni ale teritoriului național (de exemplu China).

Un statut similar zonelor libere îl au **ANTREPOZITELE VAMALE**, care sunt depozite unde se pot păstra (pe termen determinat) diferite mărfuri, fără a se percepe taxe vamale; perceperea de taxe vamale operează numai în situațiile în care, după expirarea perioadei de păstrare, mărfurile sunt introduse pe teritoriul național al statului respectiv. Zonele, și deci porturile libere, au la baza **concesii guvernamentale** acordate acestor teritorii, care în acest mod sunt excluse din teritoriul vamal al statului respectiv (la noi, deocamdată, funcționează efectiv ca zone libere porturile Sulina și Constanța-sud). Uniunile vamale și Zonele de comerț liber³ reprezintă **derogări de la prevederile GATT** privind acordarea Clauzei națiunii celei mai favorizate, determinând deformări importante ale comerțului zonal și internațional.

¹ prima zona libera de tip PORTO FRANCO a fost creată în Cartagina, în anul 814 îen;

² tendința de a stabili industrii în zonele libere este specifică țărilor în curs de dezvoltare

³ despre uniunile vamale și zonele de liber schimb s-a afirmat, încă din secolul trecut, că ar reprezenta o soluție eficientă pentru creșterea bunăstării mondiale (Friederich List). Mult mai târziu (în 1950), Jacob Viner a demonstrat că formarea acestor anexiuni nu generează numai efecte pozitive.

Integrarea vamală cât și formarea de zone libere determină apariția fenomenelor de creare sau deturnare de fluxuri comerciale.

CREAREA DE COMERT este înțeleasă ca procesul apariției unor fluxuri comerciale noi, în interiorul unei uniuni vamale, prin înlocuirea furnizorilor tradiționali, cu alții mai avantajoși, din punct de vedere al costurilor. Prin suspendarea barierei comerciale, îndeosebi a celor vamale, competitivitatea diferiților furnizori din cadrul uniunii vamale se modifică (sporește), în detrimentul terților, ceea ce produce o *creare internă de comerț*. Se poate produce și o *creare externă de comerț*, sau deturnare negativă de comerț, atunci când sursele de aprovizionare din interiorul uniunii (devenite mai puțin eficiente ca urmare a instituirii unui tarif vamal unic față de terți) sunt înlocuite cu altele din exterior.

În graficul următor se reprezintă situația țării X, ce importă un anumit produs din țara Y, care oferă bunul respectiv la un preț p_y , mai mic decât prețul p_z folosit de un alt exportator (țara Z). Această orientare este rezultatul formării unei uniuni vamale. Înainte de înființarea grupării economice, perceperea de taxe vamale (de regulă diferențiată de la o țară la alta) a putut asigura o poziție mai avantajoasă pentru țara Z.

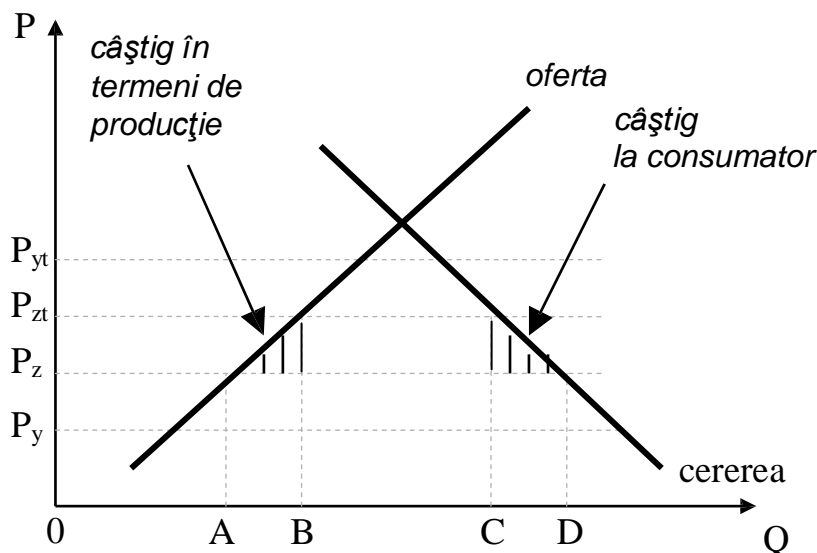


Figura 7.3. Crearea de fluxuri comerciale

unde:

p_y — prețul de ofertă din țara Y;

p_z — prețul de ofertă din țara z;

p_{zt}, p_{yt} — prețurile de import (cu taxe vamale diferențiate la produsele provenind din țările Z și Y.

În condițiile percepției de taxe vamale (diferențiate) importurile țării X, de dimensiunea BC se vor efectua din țara Z la prețul p_{zt} , iar producția internă va avea dimensiunile OB.

Prin înființarea unei uniuni vamale cu țara Y și desființarea taxelor vamale față de această țară cel mai competitiv devine prețul p_y , importul sporește la dimensiunile AD, diferența $AB + CD$ reprezentând fenomenul creare de comerț (cu cele două componente).

Afaceri economice internaționale

DETURNAREA (DEVIEREA SAU REORIENTAREA¹) DE COMERT se produce atunci când sursele externe (inițial) mai eficiente (sub aspectul costurilor) sunt înlocuite cu surse din interior (mai puțin rentabile inițial), devenite mai avantajoase ca urmare a liberalizării schimburilor intracomunitare și instituirii unui protecționism colectiv față de terți.

Analiza influențelor pe care înființarea de uniuni vamale le produce asupra comerțului mondial trebuie să reliefeze **efectul net** pe care acestea îl determină, calculat ca *diferență între efectele rezultate din creare și cele pe care le produc deturnările de fluxuri comerciale*. Dacă efectul net este crearea de fluxuri comerciale, liberalizarea produce efecte pozitive asupra economiei și comerțului mondial; în caz contrar, preponderența deturnărilor de comerț influențează nefavorabil procesul liberalizării comerțului internațional.

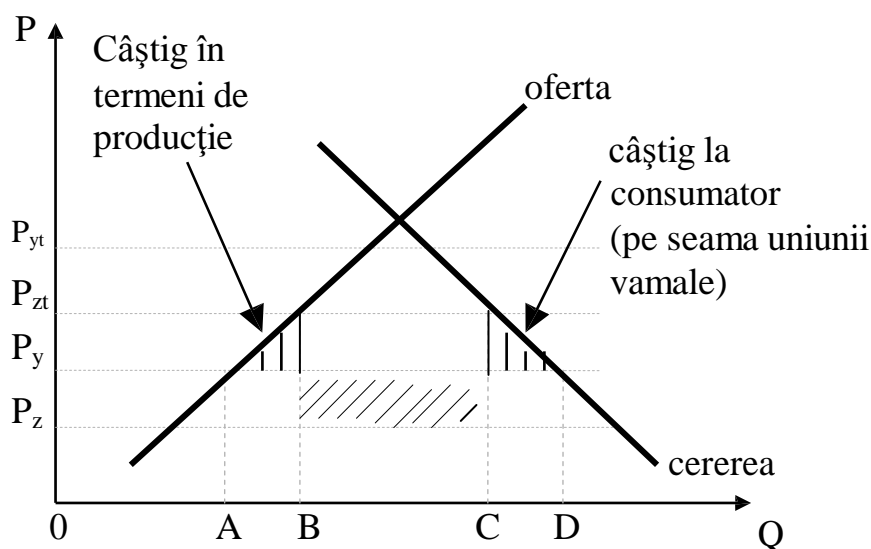


Figura 7.4. Deturnarea de fluxuri comerciale

În condițiile unui comerț protejat prin taxe vamale având niveluri nediferențiate, prețurile complete la import sunt diferite astfel încât, inițial, țara X se aprovizionează din țara Z, pentru că $p_{zt} < p_{yt}$

- p_z — prețul de export în țara Z;
- p_y — prețul de export în țara Y;
- p_{zt} și p_{yt} — sunt prețurile de import (conținând taxe vamale) a produselor din țările Z sau Y în țara X;
- OB — producția indigenă vândută în condiții de protecție tarifară;
- BC — importurile din țara Z în condițiile de protecție tarifară.

Dacă țara X și țara Y formează o uniune vamală, prețul de import scade de la nivelul p_{zt} la nivelul p_y , care nu înseamnă cea mai ieftină ofertă, are loc un dublu fenomen:

- 1) de creare de fluxuri comerciale (triunghiurile);

¹ trade distortion, eng.

2) totodată se petrece un fenomen de deturnare de fluxuri comerciale (dreptunghiul hașurat) prin înlocuirea furnizorului tradițional (ce produce cu costuri mai mici) cu altul mai scump (sub aspectul costurilor) dar care devine mai ieftin în lipsa taxelor vamale.

Rezultatul net al integrării economice poate fi pozitiv sau negativ, semnul și mărimea acestuia depinzând de următoarele:

1. Cu cât tariful vamal (t) este mai mare cu atât componenta reprezentând câștigul este mai importantă, făcând ca rezultatul final să reflecte un câștig net mai ridicat;
2. Cu cât este mai mică mărimea relativă a importurilor (dinainte de realizarea uniunii vamale) în raport cu cererea și oferta (din aceeași perioadă) cu atât este mai mică partea reprezentând pierderea și deci șansa de a obține un câștig net este mai mare;
3. Cu cât este mai mic prețul impus de uniunea vamală în raport cu prețul în condiții de liber schimb (cu cât p_y este mai aproape de p_z), pierderea va fi mai mică, și deci șansa de câștig va fi mai mare;
4. Cu cât elasticitatea cererii și a ofertei naționale pentru produsul importabil sunt mai ridicate cu atât este mai mare componenta de câștig din ecuație.

Influența uniunilor vamale asupra schimburilor comerciale poate fi observată cu ajutorul unor exemple numerice, în primul rând urmărind crearea de fluxuri comerciale, apoi urmărind deturnarea de fluxuri comerciale pentru ca în final să poată fi determinat efectul global al formării unei uniuni vamale.

A. Astfel, în cazul creării de schimburi, vom avea:

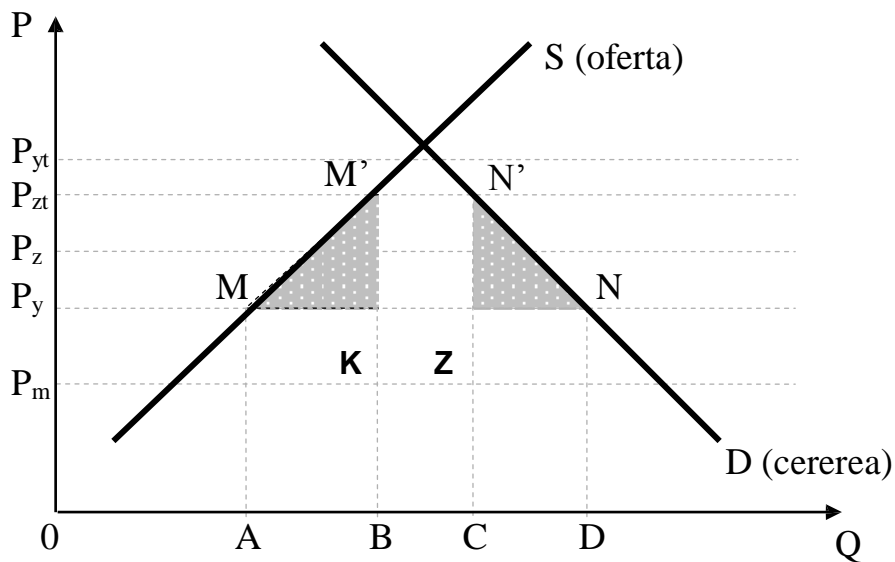


Figura 7.5. Influența formării de uniuni vamale (cazul creării de comerț)

P_m - prețul mondial;

P_y - prețul de ofertă din țara Y;

P_z - prețul de ofertă din țara Z;

P_{zt} , P_{yt} - prețul de import în condiții de taxe vamale.

I. În condiții de comerț liber furnizorii Y și Z se aliniază la prețul mondial P_m (vânzând în pierdere).

Afaceri economice internaționale

II. În condiții de protecția vamală diferențiată cea mai avantajoasă valoare în vamă o au produsele din țara Z (de unde se vor face importuri de dimensiunea BC).

III. În situația în care între țara X și țările Y, Z se realizează o uniune vamală, mai competitivă devine oferta din Y.

Prin schimbarea furnizorului se creează fluxuri comerciale (furnizorul mai scump este înlocuit cu altul mai competitiv).

Etapa I - în condiții de comerț liber

$$P_m = 100 \text{ USD/bucată}$$

$$P_y = 120 \text{ USD/bucată}$$

$$P_z = 125 \text{ USD/bucată}$$

→ importurile se realizează la prețul de 100 USD bucata din țări terțe (sau de la Y și Z dacă acceptă să vândă în pierdere).

Etapa II - Se introduce protecție vamală diferențiat!

$$TV \text{ - pentru țara Y} = 25\% \text{ (deci } P_{yt} = 120 + 30 = 150 \text{ USD/b)}$$

$$TV \text{ pentru țara Z} = 18\%, \text{ deci } P_{zt} = 125 + 22,5 = 147,5 \text{ USD/b}$$

presupunem că importurile (BC) în condiții de comerț protejat reprezintă

$$BC = 100.000 \text{ bucăți}$$

Etapa III prin formarea uniunii vamale prețul cel mai competitiv va fi al țării Y, de unde se va importa

$$AD = 200.000 \text{ bucăți}$$

— presupunem că cele două curbe S și D au același coeficient de elasticitate (sunt simetrice).

Dimensiunea fenomenului **creare** de comerț este:

Creșterea importurilor

$$\Delta \text{ Imp} = 200.000 - 100.000 = 100.000$$

$$MK = ZN = 100.000 : 2 = 50.000$$

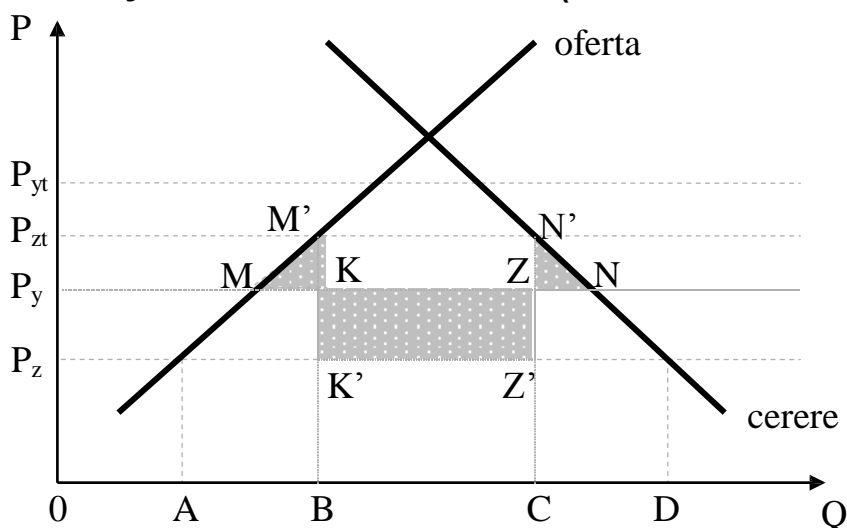
$$\text{Aria } MM'K = \frac{50.000 \cdot (147,5 - 120)}{2} = \frac{50.000 \cdot 27,5}{2} = 687.500 \text{ USD}$$

$$\text{Aria } NN'Z = \frac{50.000 \cdot (147,5 - 120)}{2} = 687.500 \text{ USD}$$

$$\begin{aligned} \text{Crearea de fluxuri comerciale prin formarea uniunii vamale} &= \\ &= 687.500 \times 2 = 1.375.000 \text{ USD} \end{aligned}$$

B. În cazul deturnării de fluxuri comerciale, vom evidenția următoarele:

Figura 7.6. Influența formării de uniuni vamale (cazul deturnării de comerț)



Afaceri economice internaționale

I. În condiții de comerț protejat (în mod nediferențiat) prin taxe vamale oferta cea mai avantajoasă (sub aspectul prețului complet de import + taxa vamală) vine din țara Z.

II. țara X și țara Y se asociază formând o uniune vamală (sau o zonă de comerț liber).

Din acel moment oferta cea mai avantajoasă devine cea din țara Y asupra căreia nu se mai aplică taxe vamale.

Se produc două fenomene:

- creare de fluxuri comerciale (triunghiurile);
- deturnare de fluxuri comerciale (dreptunghiul).

Diferența dintre cele două efecte ne arată efectul global pe care-l produce înființarea uniunii vamale asupra comerțului țării respective.

I. Să presupunem că

$$P_z = 200 \text{ USD/tonă}$$

$$P_y = 225 \text{ USD/tonă}$$

taxele vamale 20% ad valorem.

DECI

$$P_{zt} = 200 + 200 (20 / 100) = 240 \text{ USD/tonă}$$

$$P_{yt} = 225 + 225 (20 / 100) = 270 \text{ USD/tonă}$$

În aceste condiții țara X importă 50.000 tone de produse din țara Z la prețul $P_{zt} = 240 \text{ USD/tonă}$.

II. După formarea uniunii vamale între țara X și țara Y vor fi

— pentru țara Z tot $P_{zt} = 240 \text{ USD/tonă}$

— pentru țara Y doar $P_y = 225 \text{ USD/tonă}$.

Importurile se reorientează spre țara Y și se majorează la 100.000 tone.

— presupunem că cele două curbe (S, D) au același coeficient de elasticitate (sunt simetrice).

Să se determine efectele apariției unei uniuni vamale.

CREARE DE COMERȚ:

$$MK = (100.000 - 50.000) : 2 = 25.000$$

$$SMM'K = \frac{25000 \cdot 240 - 225}{2} = 187.500 \text{ USD}$$

$$SNN'Z = \text{tot } 187.500$$

$$\sum \text{Creare} = 187.500 \times 2 = 375.000 \text{ USD}$$

DETURNARE DE COMERȚ:

$$\text{Aria } KZZ'K' = 50.000 \times 25 = 1.250.000 \text{ USD}$$

EFFECTUL GLOBAL

$$375.000 - 1.250.000 = -875.000 \text{ cost suplimentar al importurilor}$$

Afaceri economice internaționale

7.2.3 Restricțiile netarifare; incidența obstacolelor netarifare asupra schimburilor internaționale

INSTRUMENTELE NETARIFARE reprezintă un complex de măsuri și reglementări, publice sau cu caracter secret, altele decât cele vamale, care au, în principal, rolul de a limita sau chiar face imposibile schimburile comerciale (cu unele țări sau mărfuri), în scopul protejării pieței interne de concurența străină și echilibrării balanței de plăți.

Importanța reglementărilor netarifare a înregistrat o creștere permanentă în ultimele decenii, ca urmare a eficienței tot mai limitate a regimului vamal, a faptului că, în urma negocierilor internaționale, s-a ajuns treptat la o slăbire a protecției tarifare; interesul pentru folosirea cu precădere chiar a restricțiilor netarifare în ansamblul reglementărilor de politică comercială se datorează și *tendențelor neoprotecționiste* ce se manifestă foarte puternic în ultimii ani¹. **Eficacitatea** instrumentelor netarifare este, în general, mai mare decât a taxelor vamale, ca urmare a **particularităților** acestor reglementări de politică comercială:

1. Instrumentele netarifare produc *efecte protecționiste* mult *mai puternice* (și mai complexe), începând din etapa inițială, a negocierii unei tranzacții, și până în cea finală, a încasării sumei de bani convenite exportatorului.

2. Barierele netarifare se prezintă într-o foarte *mare diversitate de soluții*, producând efecte protecționiste cu grad ridicat de diversitate și eficiență.

3. Reglementările netarifare *au domenii* extrem de *variate de aplicabilitate* Ele produc efecte atât asupra relațiilor comerciale, cât și asupra celor de cooperare sau valutar financiară.

4. Reglementările cu privire la instrumentele netarifare și modul lor de folosire *nu sunt întotdeauna* (sau integral) *publice*, din care cauză este greu de determinat gradul lor efectiv de protecție sau nivelul discriminării.

5. Instrumentele netarifare au, în mod dominant, *rolul de protecție*, fiind concepute ca restricții cu *caracter imperativ*, obligatoriu (deși de multe ori foarte greu) de respectat.

Pentru caracterizarea principalelor tipuri de restricții netarifare vom utiliza cea mai răspândită clasificare a acestora (realizată de GATT). Instrumentele din această categorie se pot împărți în:

a) instrumente care produc efecte directe asupra volumului importurilor, mai frecvent numite *restricții cantitative*;

b) instrumente ce influențează *prețurile mărfurilor importate*;

c) bariere ce decurg din formalitățile vamale și cele administrative, din normele tehnice, de calitate și sanitare cât și din participarea statului la activitatea de comerț exterior, numite în mod obișnuit măsuri de *protecționism administrativ*.

a) **RESTRICȚIILE CANTITATIVE**. În aceasta grupă sunt cuprinse instrumentele de politică comercială ce se utilizează cu scopul de a *limita în mod direct* - în primul rând în plan cantitativ - *importurile* de mărfuri; acțiunea restricțiilor cantitative este extinsă însă de multe ori și asupra exporturilor cât și asupra altor componente ale relațiilor economice internaționale (tranzacțiile valutar financiare, transferul de tehnologii și altele). Folosirea acestor restricții este reglementată prin **convenții internaționale**, partenerii putând fixa și anumite concesiile, pe care și le pot acorda în mod reciproc. Din acest grup de reglementări

¹Potrivit estimărilor GATT restricțiile netarifare au înregistrat, în ultimul deceniu, o creștere **numerică** substanțială (de la circa 800 la peste 2000 în prezent).

fac parte numeroase și foarte rafinate, soluții practice de instituit a restricțiilor, între care cel mai des utilizate sunt:

1. *interdicția sau prohibiția*
2. *contingentele sau cotele de import sau export*
3. *licențe de import export*
4. *limitări voluntare la export*
5. *extinderi voluntare ale exporturilor*
6. *acordurile pentru comercializarea ordonată;*

1. INTERDICȚIA constituie un mijloc de protecție radical, care constă în blocarea, pentru o perioadă de timp limitată sau nu, a importurilor sau exporturilor unor produse. Instituirea interdicției poate fi determinată de factori *economici* (cum ar fi nevoia echilibrării balanței comerciale, a protejării unor valori deosebite din patrimoniul național, etc.) sau *extraeconomici* (politici¹, militari, ideologici, etnici, religioși, de protecție a sănătății sau securității). Interdicțiile se realizează de regulă, prin refuzul organelor de stat de a elibera licențe de import pentru produsele supuse interdicțiilor.

Interdicția se poate institui pentru a proteja consumatorii interni (și se aplică împotriva produselor nocive, insuficient verificate, etc.) sau pentru a sprijini producătorii indigeni care, în urma interzicerii importurilor la mărfurile similare, își pot valorifica produsele proprii la prețuri mai avantajoase. Interdicția se poate iniția din *motive interne* sau poate fi rezultatul unor *decizii adoptate la nivel internațional* (embargo), poate fi instituită cu *caracter temporar* sau pe o *perioadă nedeterminată* de timp, poate viza importul sau/și exportul anumitor *grupe de mărfuri* ori ansamblul *relațiilor economice cu unele țări*. Un exemplu ilustrativ în acest sens ar fi cazul țărilor din Uniunea Europeană, unde se folosesc așa-numitele interdicții selective și temporare la importul de produse agricole din țările terțe, cu scopul de a păstra echilibrul necesar între cererea și oferta de produse agricole comunitare și pentru a asigura prioritar desfacerea în țările membre a produselor agricole comunitare. Potrivit acestor reglementări, se admite importul de produse agricole numai la produsele la care gradul de autosatisfacere în Comunitate este de sub 100% și numai în alte perioade decât cele în care se comercializează produsele agricole indigene.

2. CONTINGENTELE sunt plafoane cantitative (sau valorice) care limitează importul (sau exportul) unor bunuri pe o perioadă de timp (de regulă se stabilesc anual). Sunt obstacole mai eficiente decât taxele vamale și au ca principal *obiectiv* asigurarea echilibrului pieței interne. În timp ce barierele tarifare pot fi depășite pe diferite căi (reducerea prețului de export, majorarea prețului la consumator, diminuarea profiturilor etc.) contingentele stabilesc niște *limite ferme*, cu caracter obligatoriu. Stabilirea de contingente urmărește corelarea importurilor cu cererea solvabilă (mai mare) și cu oferta internă (insuficientă) ori a exporturilor cu producția internă (excedentară) și cererea de consum (mai redusă). Instituire de contingente produce *efecte puternice* atât în țara importatoare cât și la exportator. Mecanismul contingentelor generează următoarele **efecte**:

a) în situațiile în care importurile, în absența contingentelor, se realizează la prețuri mai mici decât prețul de echilibru intern (determinat de raportul dintre cererea și oferta

¹ În mediul afacerilor din Statele Unite, sancțiunile americane impuse unor țări pe motive politice provoacă, datorită în special amplitudinii pe care au luat-o în ultimul timp, reacții de totală dezaprobară din parte companiilor multinaționale cu interese în zonă. Acestea argumentează că obligativitatea respectării sancțiunilor comerciale nu face decât să afecteze firmele americane în competiția lor pe terțe piețe cu rivalele europene sau asiatice. (vezi Paul Craig Roberts, *A growing menace to free trade: U.S. Sanctions*, Business Week, Nov.24, 1997)

Afaceri economice internaționale

internă) se produce o *creștere a cererii*, ceea ce determină și creșterea prețului, sporul cererii fiind acoperit prin importuri;

b) odată cu introducerea restricțiilor cantitative, importurile se reduc (neputând depăși contingentele), prețul de echilibru se majorează iar oferta (competitivă) internă sporește; niciodată însă *creșterea ofertei interne nu este la fel de mare cu reducerea importurilor ca urmare a contingentării*, ceea ce înseamnă că introducerea contingentelor la importuri determină o reducere a consumului intern, ca urmare a creșterii prețului la consumator.

Efectele pe care le produc contingentele sunt similare cu cele pe care le produce *limitarea valorică a importurilor*, cu deosebirea că primele (restricțiile cantitative) favorizează importatorii și producătorii interni, în timp ce limitările valorice la import sunt, în general, favorabile consumatorilor.

Contingentele pot fi: *globale* sau *bilaterale*.

Contingentele globale se stabilesc pe fiecare produs în parte *fără specificarea furnizorilor*; ele servesc la realizarea obiectivelor generale de politică comercială, și, pentru că determinarea lor se face după criterii obiective, se dau publicității.

Contingentele bilaterale fixează plafonul maxim admis la importul unui produs dintr-o anumită țară. Acestea se înscriu în protocoalele anuale (anexe ale Acordurilor comerciale - care nu se dau publicității) și asigură diferențierea foarte pronunțată a facilităților pe care fiecare țară le acordă (sau nu) partenerilor săi.

3. **LICENȚELE de import sau export sunt autorizații acordate contra cost de stat, prin organismele sale de resort, firmelor care desfășoară activitate de import-export pentru un anumit produs sau grupă de produse și pe o perioadă de timp rezonabilă(2 luni, 4 luni, 5 luni etc.), în funcție de natura produsului și distanța geografică a țării de proveniență.** Prin intermediul licențelor statul poate realiza un control foarte eficace asupra schimburilor comerciale externe, în primul rând asupra respectării contingentelor. Licențele sunt de două feluri: *automate* și *neautomate*.

- **Licențele automate** se acordă necondiționat, pentru orice cantitate de marfă, indiferent de proveniență. Se folosesc la produsele a căror import este liberalizat, statul urmărind doar să păstreze un anumit control asupra acestora. Sunt utile în scop statistic pentru evidența operațiunilor de comerț exterior.
- **Licențele neautomate** se folosesc la produsele la care s-au instituit contingente, acordarea făcându-se selectiv, după un control riguros din partea organismelor guvernamentale. Licențele neautomate pot fi: globale sau bilaterale. Licențele **globale** (sau generale) se eliberează pentru produsele la care s-au fixat contingente globale și stabilesc limita maximă a importurilor admise pentru fiecare produs, cu specificarea furnizorilor de la care se poate importa. Abia după ce dobândesc licențele, importatorii pot contacta partenerul, pot negocia și semna un contract de import a unor produse contingentate la care sunt necesare licențe de import.

Licențele **bilaterale** (sau individuale) se folosesc pentru urmărirea respectării contingentelor bilaterale, și se utilizează la produsele pentru care țara importatoare dorește să asigure o protecție mai mare pe piața internă.

Dintr-o altă abordare licențele pot fi: deschise sau specifice.

Licențele **deschise** precizează țara de origine, fără a fixa cantitatea de marfă admisă la import; se utilizează pentru a realiza orientarea geografică a importurilor, și chiar favorizarea unor furnizori. Licențele **specifice** stabilesc nu numai țara de origine ci și plafonul maximal admis la import din țara respectivă; acestea din urmă au deci un *caracter mai restrictiv* și oferă posibilitatea adoptării unor măsuri rafinate de discriminare comercială.

4. **LIMITARILE VOLUNTARE LA EXPORT** (*Voluntary Exports Restraints - VERs*) sunt de dată relativ recentă în practica schimburilor internaționale, fiind introduse de către țările dezvoltate. Acestea nu vor fi regăsite în reglementările importatorilor, deoarece se adoptă din inițiativa exportatorilor. În situațiile în care balanța comercială devine cronic deficitară, exportatorul, pentru a asigura echilibrarea schimburilor reciproce, reduce în mod “deliberat” exporturile către partenerul cu deficit. VERs îmbracă de obicei forma unor înțelegeri oficiale între părți. Nu de puține ori limitarea exporturilor este “decisă” ca urmare a presiunilor făcute de țară importatoare. Aceasta face ca, uneori, pentru VERs să fie utilizat termenul de “*autolimitări forțate*”.

În statele cu economie puternică și mai ales în Statele Unite se susținea că producătorii străini erau subvenționați de guvernele lor pentru a “invada” piața americană, justificând astfel reacții de apărare¹. De foarte puține ori o astfel de (reală sau pretinsă) lipsă de loialitate a determinat Statele Unite să impună în mod unilateral taxe sau contingente la import, deoarece acestea ar fi intrat în contradicție cu principiile GATT și cu acordurile semnate în cadrul diferitelor runde de negocieri. Astfel tendința mai frecventă era ca producătorii străini să-și limiteze în mod voluntar exporturile în Statele Unite (sau alte state dezvoltate), știind că în caz contrar cotele care le-ar fi fost aplicate ar fi fost și mai restrictive.

Deși sunt concepute ca măsuri temporare, experiența a arătat (îndeosebi după 1980) că există **tendința de permanentizare** a lor, ceea ce conduce la crearea, pe timp nelimitat, de facilități pentru producătorii necompetitivi din țările importatoare.

5. **EXTINDERILE VOLUNTARE ALE IMPORTURILOR** (*Voluntary Import Expansions - VIEs*) reprezintă prevederea omoloagă a Restrângerilor voluntare la export, având aceleași efecte, dar care de această dată sunt adoptate de către țara importatoare. Beneficiind de un excedent comercial cronic în relațiile cu un anumit partener și pentru a nu se ajunge la deteriorarea legăturilor bilaterale, un stat poate decide (de obicei în urma exercitării unor presiuni) să adopte măsuri de stimulare a importurilor din țara parteneră. Caracteristici recente ale politicilor comerciale² și aparent un pas către liberalizarea comerțului internațional, aceste forme de “deschidere a piețelor” pot cu ușurință degenera într-o simplă formă de comerț controlat.

6. **COMERCIALIZAREA ORDONATA** (*Orderly Marketing Arrangements - OMAs*) este de asemenea o soluție relativ nouă. Acordurile pentru comercializare ordonată se realizează prin înțelegeri, de obicei *multilaterale*, între state, prin care se urmărește limitarea negociată a comerțului internațional cu unele mărfuri. Acordurile pentru comercializarea ordonată presupun nu numai limitarea voluntară a exporturilor de către fiecare partener ci și respectarea unor restricții (negociate) privind prețurile sau clauzele de salvagardare. Extinderea treptată a acestor înțelegeri la un mare număr de produse manufacturate va determina apariția comerțului *liber organizat*, care presupune negocierea, într-un context global, a unor **acorduri sectoriale** pentru împărțirea piețelor de desfacere, și care, la rândul lor, vor determina limitarea (din exterior) a importurilor (pentru diferite grupe de mărfuri) până la nivelurile convenite în OMAs-uri.

b) Restricțiile ce determină limitarea importurilor prin **MECANISMUL PREȚURILOR**

¹ Aceste acuze erau însă departe de a fi grave dată fiind “dărnicia” guvernului american pentru propria industrie, sub forma burselor de cercetare, imenselor contracte destinate apărării țării și încheiate doar cu corporații americane etc. (după Reich, op.cit.)

² Îndeosebi americane. Vezi Jagdish Bhagwati, *VERs, Quid Pro Quo DFI and VIEs: Political-Economy-Theoretic Analyses*, International Economic Journal 1 (1987):1-14

Afaceri economice internaționale

Principalele instrumente de politică comercială, de natură netarifară, ce produc efecte restrictive prin mecanismul prețurilor sunt:

1. *prelevările variabile;*
2. *prețurile limită;*
3. *ajustările fiscale la frontieră;*
4. *restricțiile valutare.*

1. **PRELEVĂRILE VARIABLE** sunt pârgii prin care se urmărește reducerea, într-o proporție cât mai mare, a influenței prețurilor mondiale asupra prețurilor de pe o anumită "piață". Sistemul prelevărilor variabile la importuri s-a practicat de către statele membre ale **Uniunii Europene** și au vizat importurile de produse agricole (din afara UE) ce intrau sub incidența politicii agricole comunitare. **Taxele de prelevare** fiind stabilite ca diferență (având un mecanism similar taxelor antidumping sau compensatorii) între prețul de import (deci prețul mondial) și prețul comunitar, la care se comercializau produsele respective pe piața țărilor membre, din care se scad cheltuielile de transport pe parcurs intern comunitar (respectiv prețul prag). Nivelul ridicat al prețurilor produselor agricole din Uniunea Europeană a condus, în condițiile folosirii taxelor de prelevare, la un regim protecționist *mai eficient* decât prin taxe vamale; perceperea taxelor de prelevare aducea costul total al importului (indiferent cât de competitiv era prețul mondial) la dimensiunile prețurilor intracomunitare.

2. **PREȚURILE LIMITA** au efecte similare sistemului prelevărilor variabile, și se utilizează, pe scară destul de largă, de către statele dezvoltate. Aceste prețuri se practică la importul de produse agricole, sau alte bunuri de consum; mecanismul prețurilor limită se bazează pe obligația importatorului de a nu încălca aceste limite de preț, indiferent cât de mare este diferența dintre acestea și prețurile mondiale sau cele de pe piața internă. Se folosesc două variante ale prețurilor limită: prețuri *minime* și prețuri *maxime*.

Prețurile **minime** la import se utilizează în țările în care produsele autohtone au costuri de producție mult mai mari decât ale concurenței și se comercializează la prețuri mari (cum ar fi prețurile produselor agricole în U.E.) sau în cazul în care pe piața internațională de mărfuri prețurile la anumite produse scad și produsele respective devin din acest punct de vedere mai competitive la export. Pentru produsele de import se *impune un preț de comercializare* sensibil apropiat de al celor indigene, pentru a nu le putea concura. Dacă, într-un interval de timp oricât de mic, prețurile produselor de import este inferior prețurilor produselor indigene se procedează la perceperea unor taxe compensatorii egale cu diferența dintre cele două prețuri.

Prețurile **maxime** se folosesc ca instrument de politică comercială în cazul în care unele țări încearcă o ridicare artificială a prețurilor la anumite produse pe care le exportă. Ca răspuns la o asemenea politică, țările importatoare stabilesc prețuri maxime de import la produsele respective la un nivel care să nu depășească prețurile produselor similare indigene sau să le depășească cu un anumit procent (2-6%). Efectul realizat prin stabilirea prețurilor maxime este limitarea importurilor și reducerea prețurilor de export la produsele respective. Ca regulă generală, pot recurge la stabilirea de prețuri maxime la import acele țări care joacă un rol însemnat ca importatori pe piața mondială la produsele respective.

3. **AJUSTĂRILE FISCALE LA FRONTIERA** se realizează prin restituirea impozitelor indirecte plătite de exportator, pentru mărfurile destinate pieței externe și aplicarea de impuneri fiscale suplimentare în țara importatoare. Deși, în principiu, regimul fiscal pentru produsele de import este similar celui practicat pentru produsele indigene, totuși, în multe situații apar elemente de discriminare, ca urmare a folosirii unor *baze de impunere* diferite

(atât în *structură* cât și în ce privește *ordinea* în care se percep anumite impozite și taxe). Dacă, la produsele de import, elementele de fiscalitate specifice țării importatoare se aplică asupra prețului CIF (Cost Insurance & Freight), baza de impunere este nefirească, iar suma absolută a taxelor datorate mult mai mare decât cea normală; în situațiile în care se folosește acest sistem costul importului crește mult peste limitele normale.

Discriminarea se mai poate realiza și prin *pragul impunerii progresive*, mărimea impozitelor percepute fiind funcție directă de calitatea, cantitatea și caracteristicile tehnice ale mărfurilor de import. Efectul imediat al aplicării acestor măsuri este o restrângere foarte puternică a importurilor, deoarece prețul de vânzare devine necompetitiv (foarte mare, chiar inaccesibil consumatorilor). În sistemul ajustărilor fiscale la frontieră impozitele cel mai frecvent percepute în acest mod sunt: *taxa asupra valorii adăugate*, *accizele*, *taxele în cascadă*, cât și unele impozite de importanță mai redusă, cum ar fi *taxele portuare*, *sanitare* sau *consulare*.

Taxa asupra valorii adăugate este un impozit global, ce se percepe doar asupra valorii adăugate, în mod treptat, în fiecare stadiu al producției și circulației mărfurilor. În mod normal, prețul produselor importate conține deja cheltuiala cu TVA, făcută în țara de origine a mărfii respective. Perceperea din nou și calcularea asupra prețului CIF a acestui impozit, determină o *majorare a prețului* ce poate produce efecte prohibitive la consumator.

În mod similar, **taxele în cascadă**, percepute asupra întregii valori a mărfurilor în fiecare stadiu al producției și circulației acestora (deci chiar și asupra impozitelor plătite anterior) determină majorarea nejustificată a costului la importator și a prețului de vânzare către consumator.

Taxe ascunse se percep asupra bunurilor destinate consumului productiv, și au un nivel relativ redus, în timp ce **accizele** sunt taxe de consumație și se percep asupra bunurilor de consum cu cerere inelastică, având un nivel foarte ridicat (60 - 80% la țigări, 55 - 75% la produse petroliere, și circa 60%, în medie, la băuturile alcoolice).

Alte forme pe care le îmbracă impozitele indirecte sunt: taxele **portuare**, care se percep asupra valorii documentelor de transport; taxele **statistice**, care se percep pentru serviciile statistice prestate în vamă; taxele **sanitare**, care se percep când se face controlul sanitar sau fitosanitar la import; taxele **consulare** care se percep de consulatul țării importatoare cu sediul în țara exportatoare, pentru legalizarea unor documente sau pentru eliberarea unor facturi consulare.

Deși, în general, nivelul acestor taxe este scăzut, cumulate însă ele adaugă la prețul produselor ceea ce face ca acestea să fie mai puțin competitive în raport cu cele indigene, limitând astfel importul. Ajustările fiscale la frontieră, practicate în mod abuziv, pot constitui piedici importante în calea unor fluxuri comerciale; încheierea de acorduri pentru *evitarea dublei impuneri* reprezintă una din puținele soluții prin care se poate diminua această presiune fiscală suplimentară.

4. RESTRICTIILE VALUTARE. În sistemul restricțiilor netarifare instrumentele valutare au o importanță și eficiență deosebite, majoritatea covârșitoare a tranzacțiilor internaționale finalizându-se prin plăți externe. Regimul valutar, propriu, în mod obișnuit, fiecărui stat, poate conține elemente restrictive sau favorizante, pentru producătorii și comercianții interni angajați în afaceri economice internaționale. Astfel, reglementările privind plățile în valută, sau cu privire la condițiile de acordare și rambursare a creditelor în valută, regimul cursurilor de schimb, se pot transforma în *bariere* sau *stimulente* ale schimburilor externe. Ca restricții, se utilizează mai frecvent sistemul depozitelor în valută, cursurile multiple, și altele.

Afaceri economice internaționale

Depozitele valutare prelabile impun importatorului să constituie suma necesare pentru plata unui import cu 1-3 luni înainte de scadența plății, aceasta urmând să fie *consemnată* la banca centrală. Sumele depuse în contul organului vamal nu sunt purtătoare de dobânzi. Ca urmare, importatorul, în măsura în care nu va renunța la import, va căuta să recupereze pierderea dobânzii, fie prin ridicarea prețului de vânzare pe piața internă la produsul importat; fie prin solicitarea unei reduceri de preț din partea exportatorului. În acest mod, depunerile prelabile în valută la import constituie măsuri de politică comercială care acționează prin intermediul prețului și care descurajează importurile. Pe de altă parte, această măsură reprezintă în același timp și creditarea statului, pe termen scurt, fără dobândă, mai ales în perioade de dezechilibru ale balanței comerciale și de plăți. În mod analog, încasările rezultate din exporturi se "păstrează" la Banca Centrală câteva luni, și abia apoi intră în posesia exportatorului.

Consecința unor asemenea reglementări care generează costuri suplimentare la importator, respectiv diminuează profitul exportatorilor, este una negativă întrucât duce la o descurajare a fluxurilor comerciale pentru care se folosesc.

Cursurile multiple, folosite în țările cu moneda neconvertibilă cât și în cele aflate în tranziție, instituie un regim favorizant sau restrictiv pentru diferite operațiuni comerciale, în funcție de prețul (cursul) la care se preschimbă moneda națională în valută (necesară importurilor) sau valuta rezultată din exporturi în monedă națională; același curs poate fi deci avantajos pentru importator dar nefavorabil pentru exportator, respectiv dacă un curs valutar încurajează exporturile același curs este neavantajos pentru importatori.

c) PROTECȚIONISMUL ADMINISTRATIV

În afara instrumentelor prezentate mai sus, practica a consemnat folosirea unei game foarte variate de soluții care, la prima vedere, par simple cerințe de ordin tehnic, sanitar, etc., dar care, în realitate pot reprezenta bariere netarifare dintre cele mai eficiente. Cele mai frecvent folosite sunt următoarele:

1. **DETERMINAREA VALORII ÎN VAMA** a mărfurilor are în vedere stabilirea bazei valorice asupra căreia urmează a se aplica taxele vamale și celelalte elemente de fiscalitate (TVA, accize etc.) după criterii obiective. Potrivit documentelor Rundei Tokyo de negocieri GATT, valoarea în vamă se stabilește *cât mai aproape* de prețul mondial (CIF). Cu toate acestea, și în prezent, diferite state¹, chiar și cele care au ratificat Documentele GATT, folosesc (cu caracter temporar sau pe o perioadă de timp nedeterminată) metodologii "originale" de evaluare în vamă, practici ce au efecte restrictive foarte puternice.

2. **DOCUMENTELE ȘI FORMALITĂȚILE CERUTE LA IMPORT.** Numărul mare de documente și formalități cerute la import, formatul și structura lor, foarte diferite de la o zonă (sau chiar țară) la alta², regulile foarte riguroase de completare, sancțiunile ce se aplică pentru omisiuni sau erori, constituie obstacole extrem de greu de trecut, împiedicând derularea normală a fluxurilor comerciale. Urmare a eforturilor făcute de GATT și Consiliul de Cooperare Vamală, s-au realizat unele progrese pe linia simplificării formalităților și a tipizării documentelor cerute de circulația mărfurilor pe plan internațional; cu toate acestea, este mare încă numărul țărilor care continuă să pretindă documente și formalități suplimentare (unele chiar anacronice), exigențe care se transformă în bariere foarte serioase în calea comerțului exterior.

3. **PARTICIPAREA STATULUI LA SCHIMBURILE ECONOMICE EXTERNE** se concretizează în *achizițiile guvernamentale* (sau piața publică), *comerțul de stat* și chiar *monopolul statului*

¹ Cum ar fi SUA, spre exemplu.

² Cât și modificarea intempestivă a unor astfel de cerințe.

Afaceri economice internaționale

asupra comerțului exterior. În cazul **achizițiilor guvernamentale**¹ firmele naționale beneficiază de prioritate (uneori deplină) față de cele străine în aprovizionarea organelor de stat cu unele bunuri sau servicii; **comerțul de stat** asigură întreprinderilor de stat unele privilegii fiscale sau de altă natură, pe care firmele particulare sau cele străine nu le pot obține, iar prin **monopolul statului**, îndeosebi asupra importurilor, piața internă devine dependentă de activitatea firmelor și organismelor de stat, iar prețurile acestor produse pot fi controlate (chiar impuse) de stat, ceea ce poate perturba în mod grav consumul.

4. **LIMITAREA IMPORTURILOR PRIN REGLEMENTĂRI TEHNICE.** Toate statele lumii utilizează norme tehnice, privind

- respectarea diverselor standarde;
- condițiile sanitare și fitosanitare;
- cerințe privitoare la securitate;
- ambalare, marcare și etichetare.

Aceste cerințe proprii, în concordanță cu specificul economiei și modului de viață din țara respectivă sunt, în general, legitime și justificate de nevoia de a asigura protecția pieței și a consumatorilor interni. Aceste reglementări pot deveni obstacole de netrecut atunci când exigențele față de exportatori (uneori nefirești) au caracter discriminatoriu (în raport cu alți furnizori externi sau cu producătorii interni). În privința calității mărfurilor și a *normelor sanitare și fitosanitare*, alături de exigențe normale, folosite de cele mai multe state, se întâlnesc și cerințe sau condiții (cu privire la compoziția chimică, la tehnologiile de fabricație, sau calitate) a căror verificare (omologare) necesită multiple testări și analize, implicând cheltuieli suplimentare și consum de timp.

Tot aici pot fi incluse și restricțiile sau regulile cu privire *la originea produselor*, care pot fi impuse din două motive: fie pentru a restrânge în mod direct importurile, fie pentru a preveni eludarea tarifului vamal, cel mai adesea cu ocazia aderării unui nou stat la o uniune vamală sau altă formă de integrare comercială².

În mod similar, se întâlnesc reglementări foarte exigente cu privire la normele de ambalare, marcare și etichetare a produselor, justificate prin grija față *de securitatea consumatorului*. Îndeplinirea diferitelor standarde, deși impusă și produselor naționale, are în mod evident un impact mult mai pronunțat asupra produselor care provin din import, datorită deosebirilor de limbă, culturale, distanțelor geografice și timpului minim de reacție al ofertei exportatorilor la frecvențele modificări ce pot surveni³. Diferențele importante ce se întâlnesc de la o țară la alta, abaterile de la normele și uzanțele internaționale, fac ca multe din aceste reglementări (care, în condiții normale de exigență, sunt restricții justificate) să devină bariere (foarte greu sau chiar imposibil de trecut) în calea comerțului internațional contemporan.

Efectele restricțiilor netarifare

În cadrul economiei de piață mecanismul restricțiilor cantitative la import funcționează astfel:

- în **absența** restricțiilor — importurile se realizează la prețuri mai mici decât prețul de echilibru determinat de raportul dintre cererea și oferta internă;
- odată cu introducerea restricțiilor cantitative prețul de echilibru crește (teoretic nivelul prețului de echilibru este maxim când se interzic importurile); importurile se reduc iar producția internă crește;
- consumul total scade;
- **comparația** efectelor contingentelor cu cele ale taxelor vamale.

¹ Așa-numita piață publică

² Aceste aspecte au fost abordate cu ocazia analizării tarifului vamal autonomo - convențional

³ Frecvența ridicată a schimbărilor în barierele tehnice constituie un obstacol în sine

Afaceri economice internaționale

Funcționarea ca restricții a contingentelor în situația în care produsele respective se produc și în țara importatoare:

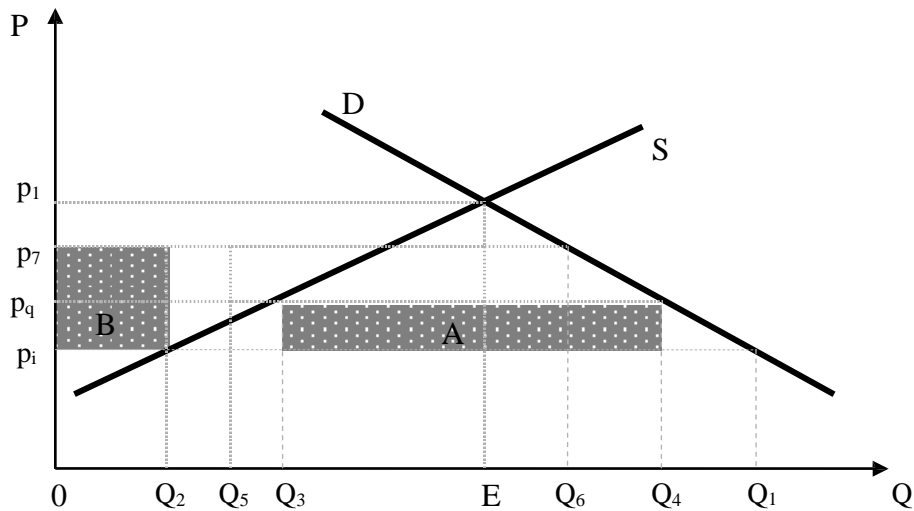


Figura 7.7. Efectele contingentelor asupra țării importatoare

- înainte de import — prețul de echilibru era $p_1(S/D)$ și cantitatea consumată OE;
- admiterea importurilor nerestricționate la prețul mondial (p_i) determină formarea unui nou echilibru
consumul $OQ_1 = OQ_2$ (prod. internă) + Q_2Q_1 (importuri)
- după impunerea de restricții cantitative la importuri, adică a unui contingent de import Q_3Q_4 , se produc următoarele efecte:
 - se formează un nou preț de echilibru p_q
 - se reduce consumul intern (total) (OQ_4)
 - crește producția internă (OQ_3)
- ⇒ importatorii obțin **profitori** foarte mari (dreptunghiul A);
- prețul de echilibru p_q este un preț IDEAL (oferta nu se orientează imediat în funcție de preț)
- ⇒ prețul poate fi majorat peste prețul de echilibru
- ⇒ producătorii interni câștigă corespunzător dreptunghiului (B)

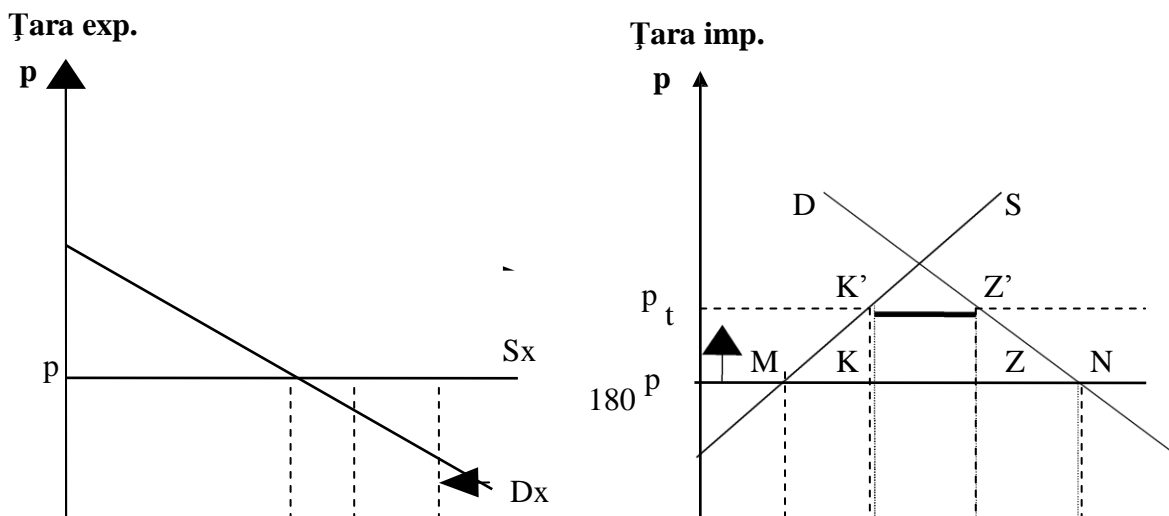


Figura 7.8. Efectele restricțiilor netarifare

Afaceri economice internaționale

Considerând următoarele date și graficele de mai sus:

$O_c = 20.000$ tone producție în țara exportatoare

$a_c = 5.000$ tone producție exportată spre țara importatoare

$O_h = 8.000$ tone consum total în țara importatoare

$O_e = 3.000$ tone producție internă în țara importatoare

$OP = 100$ USD/tonă nivelul prețului mondial

Să se determine efectele pe care le produce instituirea - în țara importatoare - a unui contingent cantitativ la import de 2500 tone.

În țara importatoare curbele S (ofertă) și D (cerere) arată o creștere (scădere) cu 25 tone (fiecare) și o creștere sau scădere cu 1 USD/tonă a prețului (și invers).

Rezultă că:

$MK = ZN = [5000 - 2500] : 2 = 1250$ tone

iar creșterea de preț determinată de ridicarea vânzărilor cu **1250 tone**.

$1250 : 25 = 50$ USD

prețul teoretic : $100 + 50 = 150$ USD/tonă

Creșterea producției interne competitive cu 1250 tone

$3000 + 1250 = 4250$

Consumul total se reduce la: $4250 + 2500 = 6.750$ tone

Efectele contingentelor asupra importurilor, producției interne și asupra câștigurilor importatorilor și a producătorilor pot fi urmărite în figura 7.9.

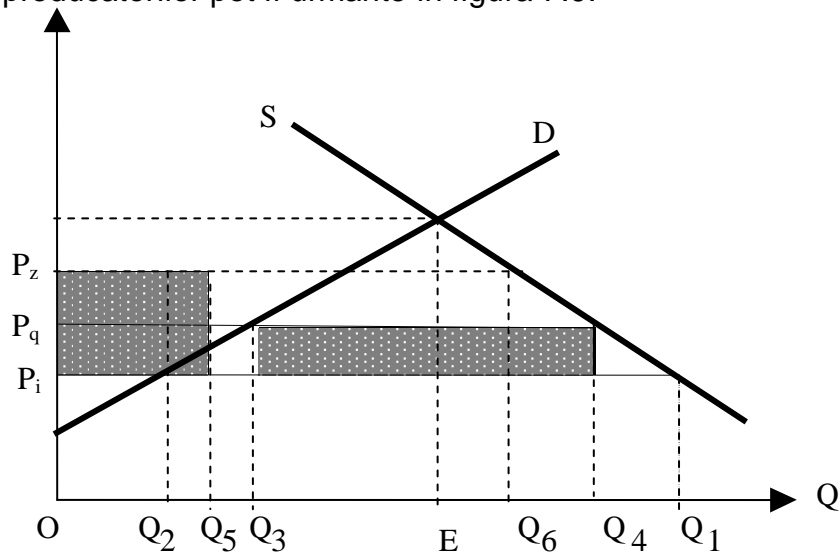


Figura 7.9. Efectele contingentelor

S — curba ofertei — aceasta crește cu 40 de bucăți la o creștere

cu 2 USD a prețului (și invers);

D — curba cererii — aceasta scade cu 25 de bucăți la o creștere cu 1

USD a prețului (și invers).

$OP_1 = 500$ USD bucata;

$OE = 10.000$ bucăți.

I. — la deschiderea pieței

$P_i = 450$ USD/bucată

— consumul intern crește cu

$50 \times 25 = 1250$ bucăți

Afaceri economice internaționale

— consumul total crește la

$$OQ_1 = OE + EQ_1 = 10.000 + 1.250 = 11.250 \text{ bucăți}$$

— Producția internă competitivă se reduce cu:

$$50 \times 40 = 2000 \text{ bucăți și va fi}$$

$$OQ_2 = OE - Q_2E = 10.000 - 2.000 = 8.000 \text{ bucăți}$$

Rezultă importuri egale cu

$$Q_2E + WQ_1 = 2000 + 1250 = 3250 \text{ bucăți}$$

II. Odată cu introducerea de restricții cantitative (contingente)

$$Q_3Q_4 = 1950 \text{ bucăți}$$

→ se reduc importurile cu 1300 bucăți

— crește prețul cu

$$1300 : (40 + 25) = 1300 : 65 = 20 \text{ USD/bucată}$$

$$\text{la } PQ = P_i + 20 = 450 + 20 = 470 \text{ USD/bucată}$$

— Producția internă competitivă crește cu $40 \times 20 = 800$

$$\text{la } Q_3 = QQ_2 + Q_2Q_3 = 8.000 + 800 = 8800 \text{ bucăți}$$

— Consumul intern se reduce la

$$QQ_4 = QQ_3 + Q_3Q_4 = 8800 + 1950 = 10750 \text{ bucăți}$$

→ Pe seama creșterii prețurilor importatorii câștigă

$$1950 \times 20 = \mathbf{3900 \text{ USD}}$$

Dacă PQ crește mai mult să presupunem la

$$P_z = 490 \text{ USD/bucată}$$

Consumul se reduce cu încă $(490 - 470) \times 25 = 500$ bucăți și devine

$$OQ_6 = OQ_4 - 500 = 10750 - 500 = 10250 \text{ bucăți}$$

Importurile de 1950 bucăți se realizează.

Deci producția internă crește dar nu atât de mult, numai cu

$$OQ_5 = OQ_6 - \text{Imp} = 10250 - 1950 = 8300 \text{ bucăți}$$

8300 de bucăți se pot produce competitiv la prețul

$$8300 - 8000 = 300$$

$$300 : 40 = 7,5$$

$$450 + 7,5 = \mathbf{457,5 \text{ USD/bucată}}$$

Câștigul suplimentar al producătorilor

$$8300(490 - 457,5) = 8300 \times 32,5 = 259.750 \cong 260.000 \text{ USD}$$

Câștigul suplimentar la importator

$$1950 (P_7 - P_i) = 1950 \times 40 = 78.000$$

7.2.4 Măsuri și reglementări de stimulare și promoționale

O dată cu sporirea participării statelor la circuitul economic mondial și cu accentuarea concurenței pe piața mondială, alături de preocupările pentru controlul și limitarea importurilor, s-au accentuat tot mai mult eforturile pentru *impulsionarea exporturilor*; funcția de promovare a politicilor comerciale dobândește, în acest sfârșit de mileniu, o importanță covârșitoare. Instrumentele și pârghiile practice ce se utilizează în sprijinul exportatorilor și a produselor pentru export pot fi împărțite în două categorii:

1. măsuri de promovare;
2. măsuri de stimulare.

Afaceri economice internaționale

1. **MASURILE DE PROMOVARE A EXPORTURILOR** au drept obiectiv orientarea interesului clienților (externi), a cumpărătorilor potențiali, pentru produsele naționale, disponibile pentru export ori care vor putea fi obținute până la o anumită scadență. Aceste măsuri au, de regulă, un *caracter macroeconomic*, presupunând alocarea unor resurse speciale de la bugetul statului, sau realizarea de acțiuni accesibile doar organismelor de stat, și îmbracă o multitudine de forme concrete, între care cele mai des utilizate sunt următoarele :

a) negocierea și încheierea de acorduri comerciale internaționale și de plăți, acorduri de cooperare economică internațională sau alte convenții economice, cu condiția ca acestea să cuprindă și unele clauze care să favorizeze schimburile comerciale;

b) sprijinirea participării firmelor naționale la târguri sau expoziții internaționale sau organizarea - pe cheltuiala statului - a unor astfel de manifestări pe teritoriul țării respective; cu participare internațională. Astfel de manifestări facilitează o mai bună cunoaștere între agenții economici din diferite state ale lumii, o mai bună informare a acestora cu privire la posibilitățile de export și nevoile de import precum și la nivelul la care se prezintă concurența în ce privește competitivitatea produselor oferite pe piața internațională etc.;

c) organizarea de agenții și reprezentanțe comerciale în străinătate, a rețelei de consilieri și atașați comerciali permanenți în cadrul ambasadelor din străinătate. Această măsură permite o mai bună cunoaștere a pieței țării partenere, informând în timp util agenții economici naționali în vederea efectuării unor operațiuni de export sau de import;

d) organizarea, în străinătate, a informării clienților externi, cât și prestarea unor servicii de consultanță sau asistență de specialitate în favoarea acestora; astfel clienții externi pot fi bine informați cu privire la potențialul productiv și de export al țării care acordă asistență, clienți care pot deveni viitori parteneri comerciali

e) asigurarea unei publicități externe cât mai eficiente pentru a face cunoscute produsele destinate exportului, publicitate care pentru a convinge potențialii clienți să opteze pentru produsele respective, trebuie să fie cât mai bine și corect realizată;

f) participarea la activitatea organismelor internaționale și la diferite aranjamente multilaterale, menite să faciliteze schimburile economice externe.

Fiecare din instrumentele de mai sus are importanța sa, primul loc deținându-l **acordurile comerciale** încheiate cu alte state. În funcție de domeniul care face obiectul convențiilor, acordurile economice internaționale se clasifică în: acorduri comerciale, acorduri de cooperare economică și tehnico-științifică, acorduri financiar-bancare, acorduri de plăți, convenții de garantare a investițiilor sau de evitare a dublei impuneri externe; forma cea mai răspândită a înțelegerilor internaționale în planul afacerilor economice o reprezintă Acordul comercial și de plăți.

ACORDUL COMERCIAL este o înțelegere ce se încheie la nivel guvernamental cu privire la ansamblul schimburilor comerciale reciproce (sau doar la o parte a acestora - numite acorduri sectoriale sau pe produse) în care se stabilesc cadrul general (obiectul contractului și principiile ce vor fi promovate în relațiile bilaterale) și condițiile (de obicei preferențiale) în care se vor desfășura schimburile reciproce de mărfuri. Conținutul acordului comercial poate cuprinde (fără a fi obligatorii) următoarele **elemente** :

Afaceri economice internaționale

a. **CLAUZELE ACORDULUI.** De comun acord, părțile pot conveni pe bază de reciprocitate asupra folosirii uneia din următoarele clauze:

a₁. **Clauza Națiunii celei mai favorizate – CNF (numită în prezent clauza Regimului Comercial Normal);** în conformitate cu *principiul nediscriminării*, ca principiu fundamental al relațiilor dintre statele membre GATT, fiecare parte contractantă se obligă să acorde celorlalte părți, în mod necondiționat, *tratamentul cel mai avantajos* consimțit oricărei alte țări, în domeniul taxelor vamale, precum și al reglementărilor și formalităților privind acestea, al eliberării licențelor de import-export, al tranzitului, al navigației maritime și fluviale, al situației juridice a agenților economici ce exercită fapte de comerț pe teritoriul celeilalte părți semnatare, al transferului de tehnologie, și în alte domenii.

Clauza națiunii celei mai favorizate vizează deci ansamblul măsurilor de politică comercială. Fiecare țară își definește *schema proprie* a tratamentului comercial (concesiilor) în regimul clauzei, schema ce urmează a fi aplicată, fără discriminare, tuturor partenerilor cu care se ajunge la semnarea unor acorduri în acest sens. De la acest tratament fac *excepție*: preferințele vamale existente la data intrării în vigoare a acordului, înțelegerile privind traficul de frontieră, zonele de comerț liber sau uniunile vamale, măsurile contra unor practici neloiale (taxe antidumping sau compensatorii ori alte măsuri de retorsiune) și concesiile convenite între membrii unor acorduri internaționale *pe produse*. În practica relațiilor internaționale se cunosc **două forme** (variante) ale clauzei regimului comercial normal: *necondiționată și condiționată*.

Forma necondiționată, bazată pe *principiul egalității de tratament* asigură acordarea în mod automat și fără compensații, a tuturor avantajelor și privilegiilor - prevăzute în "schema " CNF a fiecărui stat - și acordate deja altor parteneri de acorduri comerciale.

Forma condiționată, se bazează pe *principiul compensației* și presupune obligația părților contractante de a extinde asupra partenerilor numai acele avantaje și privilegii care au fost acordate *fără compensații* terților. În caz contrar sunt necesare *compensații corespunzătoare* (în plus față de cele acordate prin CNF) pentru a asigura avantaje egale semnatarilor unui acord comercial (clauza americană).

Din punct de vedere al *numărului statelor* care beneficiază de acordarea clauzei, există **clauza unilaterală**, aplicată în trecut și care consta în asumarea în mod unilateral a obligațiilor legate de acordarea CNF de către una dintre țări căreia i se impunea acest lucru prin tratate de pace; **clauza bilaterală**, care se practică în mod curent și care presupune acordarea în mod reciproc de către cele două state a tratamentului națiunii celei mai favorizate și **clauza multilaterală**. În funcție de domeniul de aplicare, CRCN poate fi **generală**, caz în care se precizează doar sfera de aplicare sau **specială**, în care se indică domeniile vizate prin detalierea fiecărui element.

a₂. **Clauza regimului național (CRN)** obligă statele semnatare să acorde persoanelor fizice și juridice din țara parteneră, ce exercită fapte de comerț sau alte activități economice pe teritoriul celui alt stat, *aceleași drepturi se obligații* în domeniul economic cu ale cetățenilor țării respective. Se apreciază că această clauză promovează *principiul posibilităților egale*, deoarece, cel puțin formal, se asigură părților posibilitatea de a beneficia în mod reciproc (pe teritoriul celui alt stat) de aceleași drepturi și obligații ca și rezidenții. Practica arată că acest obiectiv (posibilități egale) este imposibil de atins în situațiile în care acordurile comerciale se încheie între state cu niveluri de dezvoltare diferite.

b. Alături de clauze, acordurile comerciale pot stabili - prin prevederi particulare fiecărei înțelegeri - **măsuri de amplificare a avantajelor** de care vor beneficia părțile semnatare, cum ar fi :

- preferințe tarifare și netarifare suplimentare, în raport cu cele acordate prin clauze;
- operațiuni legate - fluxuri comerciale condiționate; un export (sau import) devine operațional doar în condițiile în care partenerul realizează la rândul său fluxurile comerciale "legate" (alte exporturi sau importuri), dinainte stabilite ;
- contingentele de mărfuri sunt contingente bilaterale, ce se negociază (prin protocoale speciale) anual și care garantează efectuarea livrărilor (sau achizițiilor) convenite de către fiecare partener;
- stabilirea unor condiții mai avantajoase de garantare și asigurare a creditelor și a unor modalități de plată mai operative și mai puțin costisitoare.

În partea finală a acordului comercial se stabilesc condițiile în care prevederile documentului pot fi modificate, durata de valabilitate și condițiile de prelungire (sau reducere) a acesteia, comisiile care vor urmări realizarea practică a prevederilor documentului. După negociere și semnare, documentul trebuie *ratificat* (acceptat în mod oficial) de organele legislative ale statelor participante. Anexele la acordul comercial (în care se stabilesc listele de mărfuri ce beneficiază de preferințe comerciale speciale, operațiunile legate sau mărfurile contingentate) se negociază și detaliază în fiecare an de aplicare a prevederilor acordului respectiv.

2. MASURILE DE STIMULARE A EXPORTURILOR au drept scop creșterea competitivității mărfurilor destinate exportului și sporirea gradului de cointerese a producătorilor și exportatorilor în realizarea și livrarea de produse la export. Aceste măsuri pot fi aplicate atât la scara macroeconomică cât și la nivel de firmă.

La nivel microeconomic măsurile care se folosesc nu pot fi considerate decât componente indirecte ale politicii comerciale. Ele se bazează pe soluții și practici care conduc la creșterea nivelului tehnic și calitativ al producției pentru export, la ridicarea competitivității acesteia, la reducerea costurilor, la creșterea productivității muncii și la stimularea personalului. În relațiile contractuale dintre firme, se poate utiliza toată gama de clauze și condiții pentru simplificarea negocierilor, pentru creșterea gradului de încredere și diminuarea măsurilor (clauzelor) de protecție împotriva riscurilor, inclusiv de creditare (creditul comercial), cu ajutorul cărora relațiile comerciale devin mai operative și mai eficiente.

La nivel macroeconomic se urmărește stimularea globală a exporturilor, orientarea lor în plan geografic și structural; aceste măsuri stimulative pot fi grupate în următoarele categorii :

- a. măsuri de stimulare *bugetară*;
- b. măsuri de stimulare *fiscală*;
- c. măsuri de stimulare *financiar-bancară*;
- d. măsuri de stimulare *valutară*;

a. MASURILE DE STIMULARE BUGETARA A EXPORTURILOR se realizează prin alocarea unor resurse speciale de la bugetul de stat; formele principale de sprijinire a exporturilor și exportatorilor de la bugetul de stat sunt:

- subvențiile directe de export;
- subvențiile indirecte pentru exporturi;
- primele de export.

Afaceri economice internaționale

SUBVENTIILE DIRECTE sunt sume de bani acordate firmelor producătoare de mărfuri pentru export, în situațiile în care (ca urmare a lipsei de competitivitate sau a conjuncturii internaționale nefavorabile) aceste produse se vând pe piața internațională, la prețuri *cel mult egale* cu costurile interne de producție. Subvenționarea exporturilor poate determina o sporire (artificială) a competitivității produselor respective, în detrimentul altor oferte de pe piața importatoare.

Subvenționarea exporturilor, cu excepția unor produse esențiale din exporturile statelor în curs de dezvoltare, este considerată o *practică neloială*, ceea ce îndreptățește statele lezate să instituie un *regim sancțional* față de produsele respective (taxe compensatorii) sau față de țările în cauză. Chiar și atunci când se folosește, subvenționarea exporturilor trebuie făcută selectiv (pentru ramurile de producție în formare) și care, prin pierderea unor piețe de export, ar putea determina apariția unor grave dezechilibre economice și sociale interne. Sunt și cazuri destul de frecvente, când unele state dezvoltate subvenționează uneori ramuri ale industriei în declin considerate foarte sensibile la concurența străină.

SUBVENTIILE INDIRECTE sunt practicate pe scară foarte largă, de foarte multe state, și se realizează pe seama unor cheltuieli făcute din bugetul de stat pentru crearea și funcționarea unor structuri instituționale specifice promovării produselor naționale pe piața externă. Principalele soluții folosite în acest scop sunt: crearea unor sisteme informaționale moderne, elaborare de studii de piață, finanțarea unor programe publicitare, acordarea de asistență tehnică exportatorilor, și altele. Statul efectuează toate aceste cheltuieli de la buget, iar firmele interesate vor beneficia -practic gratuit, sau la prețuri simbolice - de efectele obținute economisindu-și resursele proprii.

PRIMELE DE EXPORT nu urmăresc rentabilizarea exporturilor (așa cum este cazul subvențiilor directe) ci *încurajarea sporirii volumului vânzărilor* pe anumite piețe. Primele sunt sume acordate de la bugetul de stat firmelor exportatoare care au realizat (sau care vor realiza) un volum important de exporturi pe o anumită piață, sau care exportă produse din ramuri de mare importanță pentru economia națională.

b. MASURILE DE STIMULARE FISCALA A EXPORTURILOR urmăresc sporirea competitivității exporturilor pe seama reducerii (sau chiar eliminării) unor elemente de cheltuieli de natura impozitelor și taxelor, în vederea sporirii câștigului net realizat de exportatori. Aceste facilități se pot institui în favoarea unor produse de export sau a unor firme exportatoare.

Stimulentele fiscale pentru mărfuri de export îmbracă forma unor scutiri sau reduceri de impozite și taxe ori restituirea unor impozite plătite pentru produse importate care au fost incorporate în mărfuri de export. Aceste facilități se acordă *diferențiat*, în funcție de importanța exportului respectiv, fiind, în mod obișnuit, proporționale cu gradul de prelucrare al produselor. ***Importul cu scutire condiționată de la plata taxelor vamale de import, sau restituirea taxelor vamale plătite pentru produsele de import care se reexportă sau se consumă ca materii prime, materiale sau subansamble pentru realizarea de mărfuri destinate pieței externe***, pe scurt **SISTEMUL DRAWBACK**, reprezintă cea mai eficace formă a stimulentei aplicate asupra mărfurilor de export. Operațiunile de acest tip se justifică prin faptul că taxele de import asupra inputurilor utilizate la fabricarea unui produs sunt de natura impozitelor asupra consumului, ele regăsindu-se în prețul plătit de consumator.

În cazul în care produsul este destinat exportului, taxele vamale la importul materiilor prime (de exemplu) ar greva în mod artificial prețul, diminuând competitivitatea produsului și urmând a fi suportate fie de către agentul economic exportator, fie de către importator. Tehnicile de tip draw-back au efecte stimulatorii asupra exporturilor

asemănătoare subvențiilor dar de cele mai multe ori sunt *preferate* acestora deoarece datorită caracterului lor indirect determină mai puține reacții defensive din partea partenerilor comerciali.

Stimulentele fiscale acordate exportatorilor urmăresc să sporească gradul de cointeresare a producătorilor și exportatorilor (au deci un rol similar primelor de export). Principalele *forme* prin care se realizează sunt acordarea de reduceri (sau chiar scutiri) la impozitul pe profit prin stabilirea unor venituri neimpozabile ori prin reducerea cotei de impozit pe venitul total (se poate merge până la scutirea completă - dar evident pe un timp limitat - de la plata impozitului pe venit).

C. STIMULENTE FINANCIAR-BANCARE. Organismele financiar bancare naționale trebuie să asigure finanțarea exportatorilor; această formă a sprijinului acordat exportatorilor este *esențială* în condițiile accentuării competiției de pe piața mondială. Cele mai importante mijloace de sprijinire financiar-bancară a exportatorilor sunt creditele de export și asigurarea și garantarea creditelor externe. **Creditele de export** joacă un rol foarte important pentru stimularea exporturilor de valoare ridicată, producând efecte benefice nu atât pe termen scurt (deoarece nivelul dobânzii diminuează în mod substanțial profiturile) cât *pe termen lung*, permițând intrarea și consolidarea poziției unor firme naționale pe piața mondială. Formele principale ale creditului de export (creditul cumpărător, creditul furnizor, liniile de credit) vor fi expuse detaliat într-un capitol distinct referitor la finanțarea schimburilor externe.

Producătorii apelează la *credite de prefinanțare* prin care își suplimentează resursele financiare proprii atât de necesare pentru asigurarea unei producții la nivelul exigențelor pieței mondiale, pentru a putea crește rapid volumul producției sau pentru a acoperi costurile suplimentare pe care le presupune realizarea unui export (altele decât cele cu producția propriu-zisă).

Exportatorii au nevoie de credite pentru achiziționarea mărfurilor de export de la producători cât și pentru a face față întârzierilor (amânărilor) la încasarea sumelor de la importatori (*postfinanțare*). Facilitățile pe linia creditelor se pot asigura atât la acordarea propriu-zisă a acestora (se pot constitui, la nivelul sistemului bancar național, *resurse speciale*, îndeosebi prin facilități de refinanțare acordate de băncile centrale, necesare în acest scop) cât și în privința condițiilor de rambursare (cu sau fără perioada de grație), a dobânzilor practicate (de un real folos fiind *subvenționarea* unei părți a costului creditului) sau a termenului de rambursare. **Asigurarea și garantarea creditelor** (acordate de exportatori importatorilor) este un mijloc foarte eficace de stimulare a vânzărilor pe credit; aceasta soluție este practică în prezent de foarte multe state care apelează la serviciile unor instituții special înființate în acest scop.

d. MASURI DE STIMULARE VALUTARA. Pe plan internațional aceste măsuri se utilizează pe scară largă ca urmare a faptului că produc efecte imediate. Prin intermediul acestor măsuri se urmărește atât creșterea competitivității mărfurilor de export (pe seama reducerii prețurilor de export) cât și sporirea cointeresării exportatorilor (care vor realiza câștiguri suplimentare). Alături de regimul cursurilor multiple, de largă utilizare se bucură primele în valută și deprecierea periodică a monedei naționale.

Primele în valută au la bază *regimul cursurilor multiple* sau se aplică sub forma *primelor indirecte* ce se acordă cu prilejul efectuării schimbului valutar (atât la exporturi cât și la importuri). Pentru fluxurile comerciale (exporturi sau importuri) de importanță deosebită banca centrală poate institui un curs de schimb avantajos pentru firmele naționale. Primele valutare se pot acorda diferențiat, pe grupe de mărfuri sau zone

Afaceri economice internaționale

geografice, urmărind să încurajeze exportul acestor mărfuri spre anumite țări sau grupe de țări.

Deprecierea monedei naționale se practică în statele a căror monedă națională are convertibilitate externă. Deprecierea deliberată (și de regulă artificială) a monedei naționale determină *creșterea competitivității exporturilor* statului respectiv (scumpind totodată importurile) prin reducerea efortului pe care trebuie să-l facă importatorul din străinătate pentru a-și procura (cumpăra) valuta depreciată necesară plății mărfurilor respective. Este o măsură *pur monetară*, ce trebuie utilizată cu multă prudență, pentru că nu produce efecte pozitive decât pe termen scurt. Pe termen lung, deprecierea monedei naționale conduce la înrăutățirea raportului de schimb al țării care își depreciază moneda națională și la deteriorarea poziției acesteia în economia mondială iar scumpirea importurilor anulează, foarte rapid, avantajul inițial pentru produsele de export și determină o creștere generală a prețurilor în întreaga economie.

Capitolul 8

Relațiile valutare financiare internaționale contemporane

8.1. Tipuri de cursuri valutare. Modalități de cotare a valutarilor.

CURSUL VALUTAR stabilește prețul unei valute exprimat într-o altă valută, ca raport între cele două unități monetare diferite.

După *criteriul stabilității* se disting: cursul punctelor aur, cursuri stabile (fixe), cursuri fluctuante și cursuri constante.

Cursul *punctelor aur* s-a practicat până în 1914 și parțial în perioada 1920-1939 și reprezintă limitele între care, într-un regim de convertibilitate în aur exportabil, putea *fluctua spontan* cursul valutar, ca urmare a automatismului etalonului aur. În cazul în care cursul unei valute avea tendința de creștere peste o anumită limită devenea mai avantajos să se facă plăți în aur (punctul de ieșire al aurului), respectiv dacă o valută avea un curs în scădere, de la o anumită limită pentru creditor devenea mai avantajos să solicite debitorului extern efectuarea plății în aur (punct de intrare a aurului).

Cursurile *stabile (fixe)* - presupun ca monedele respective să aibă un conținut valoric oficial, exprimat fie în metal prețios fie într-o altă monedă sau coș de monede, în baza căruia se stabilește paritatea dintre monede. În cadrul sistemului aur-devize, instituționalizat la Bretton Woods, cursurile fixe admiteau o abatere foarte redusă de la paritatea metalică ($\pm 1\%$ până în 1971, respectiv $\pm 2,25\%$ până în 1973). Menținerea cursurilor fixe necesită intervenția autorității monetare (Banca Centrală) pe piața valutară; intervenția constă în utilizarea rezervelor valutare, pentru a cumpăra de pe piață propria monedă¹ (atunci când oferta devenea prea mare) sau, din contră, pentru a vinde pe piață această monedă când cererea înregistra o tendință de creștere prea mare. Când presiunile deveneau prea puternice (având de regulă, pe termen mai lung, un singur sens - cerere sau ofertă prea mare) menținerea cursului oficial în limitele stabilite presupunea eforturi financiare foarte mari, drept pentru care se proceda la devalorizarea sau revalorizarea monedei naționale, deci la ajustarea cursului valutar în funcție de piață.

¹ La cursul oficial.

Ajustări de acest fel nu erau permise decât în condițiile unor dezechilibre profunde ale balanței de plăți externe.

Cursurile *flotante (flexibile)* se bazează pe formarea liberă, pe piețele valutare, în funcție de raportul dintre cerere și ofertă, a cursului valutar, care, astfel, admite o mișcare, teoretic, nelimitată. În perioada actuală flotarea cursurilor valutare constituie *regula generală*, chiar dacă multe state își rezervă, în mod nedecarat, dreptul de a interveni pe piața valutară pentru a influența (în funcție de anumite interese) evoluția cursului valutar. Flotarea poate avea loc în mod *independent* sau *concertat*. În primul caz, vorbim de o *flotare independentă* (neconcertată) cursurile unei monede naționale față de toate celelalte monede fiind determinate exclusiv de piață. *Flotarea concertată* are la bază o înțelegere între mai multe state, prin care se instituie un regim de cursuri fixe între monedele lor naționale, în timp ce, față de celelalte valute, în general față de dolar, cursurile flotează în mod liber pe piață (ex: șarpele monetar european). Flotarea poate fi *pură (curată)* în condițiile în care cursul monedei respective se formează în mod liber, pe piața valutară, fără vreo influență din partea autorității monetare sau *impură (murdară)* atunci când băncile centrale nu renunță total la influențarea cursurilor valutare ca instrument de dirijare a economiei. Acestea intervin, de regulă camuflat, pe piața valutară pentru a imprima o anumită evoluție a cursurilor, care să corespundă obiectivelor economice și financiare urmărite.

Cursurile *fluctuante* se situează între cursurile fixe și cele flotante, în sensul că ele pot oscila în mod liber pe piață, însă numai între anumite limite "fixe", mai largi decât în cazul cursurilor stabile (fixe).

Din punct de vedere al *locului unde se formează* se disting:

- cursuri oficiale (stabilite de autoritatea monetară);
- cursuri bancare (de piață);
- cursuri de bursă (stabilite prin activitatea burselor);
- cursuri tolerate (neoficiale, stabilite la bursa "neagră").

Cursul oficial este stabilit în mod unilateral de autoritatea monetară dintr-o țară. Acest curs poate fi mai mult sau mai puțin apropiat de raportul valoric real dintre monede (puterile lor reale de cumpărare), potrivit obiectivelor economice ale statului respectiv. De-a lungul anilor cursul oficial a îmbrăcat *mai multe forme*:

a. *Cursul oficial paritar* s-a utilizat atâta timp cât monedele comparate au avut valoare paritară stabilă, fixă. În acest caz cursul oficial coincidea cu paritatea de aceea i se spunea și curs oficial paritar. În principiu, modificarea acestuia se producea doar în urma devalorizării sau revalorizării monedei naționale. Spre exemplu, în anul 1970 valorile paritare ale dolarului american și ale mărcii vest germane erau:

1 USD = 0,888671 gr. aur

1 DM = 0,242806 gr. aur

iar cursul oficial era 1 USD = 3,66 DM (0,888671: 0,242806).

b. *Cursul central* este o formă derivată a cursului oficial adoptată în urma acordului Smithsonian din decembrie 1971, și se stabilea ca medie a cotărilor de pe piața valutară a monedelor. Autoritățile monetare urmăreau menținerea pe piață a unor cursuri care să nu oscileze cu mai mult de $\pm 2,25\%$ față de cursul central.

c. *Cursul convențional* reprezintă o formă a cursului oficial, deseori publicat chiar sub denumirea de curs oficial, prin care autoritatea monetară dintr-o țară, în mod unilateral, stabilește un anumit raport între moneda națională și celelalte valute, fără să existe un raport real de echivalență între puterile de cumpărare ale monedelor respective. În prezent, cursul convențional este utilizat de țările cu moneda neconvertibilă. El are doar o utilitate internă, folosindu-se pentru decontări sau calcule de eficiență.

Afaceri economice internaționale

d. *Cursul reprezentativ* - este cursul utilizat de F.M.I. în evaluarea disponibilităților și a operațiunilor sale interne în diferite valute, cât și în relațiile cu țările membre. Modificarea permanentă a cursurilor face necesar ca, în etapa actuală, F.M.I. să revizuiască cursul reprezentativ.

În etapa actuală (după 1978), cursul oficial, în accepțiunea clasică a noțiunii, nu se mai practică. Autoritățile monetare din țările cu monedă convertibilă stabilesc și publică cursul denumit (impropriu) oficial, pe baza cursului ce se formează pe piață la nivelul băncilor și al burselor. În acest fel, cursul "oficial" îmbracă de fapt forma unui *curs de piață*, care se modifică la intervale foarte scurte de timp (uneori chiar zilnic).

Cursurile bancare (de piață) în accepțiunea restrânsă reprezintă cursul la care lucrează băncile. În sens mai larg însă cursul pieței (sau cotația oficială a pieței) reprezintă cursul ce se formează pe piața valutară în ansamblul ei (burse, bănci etc.). Din punct de vedere al importanței pentru activitatea de comerț exterior, locul principal îl ocupă cursul ce se formează la nivelul băncilor. În activitatea lor băncile utilizează, în principal, următoarele tipuri de cursuri:

1. Cursuri *la vedere* (SPOT), se stabilesc zilnic și se utilizează de bănci în operațiunile de vânzare-cumpărare de valute (operațiuni la vedere) în care mișcarea banilor în conturi are loc într-un interval de maxim 48 de ore de la inițierea operațiunii. Acest curs este folosit ca punct de plecare pentru stabilirea tuturor celorlalte cursuri.

2. Cursuri *la termen* (FORWARD), se utilizează pentru operațiunile de vânzare-cumpărare de valută în care mișcarea banilor în conturi are loc într-un interval mai mare de 48 de ore. Specificul constă în faptul că acest curs se stabilește la momentul încheierii tranzacției (t_0) în condițiile în care plata (încasarea) va avea loc după un interval de timp (tot atunci stabilit). În stabilirea cursului la termen se au în vedere trei elemente: cursul la vedere, dobânzile (pe diferite intervale) și termenul pentru care are loc operațiunea (exprimat în zile). Pe baza acestor elemente se obțin așa-numitele "puncte" care se scad, sau se adaugă, după caz, la cursul la vedere.

Relația de calcul este:

$$p = \frac{K \cdot Dd \cdot N}{360 \cdot 100}$$

unde:

K - cursul la vedere;

Dd - diferența dintre ratele dobânzii la credite și plasamente în moneda respectivă pe perioada luată în discuție;

N - termenul (exprimat în zile).

Față de cursul la vedere cursul la termen poate fi mai ridicat, făcând *report* sau *premium*, sau mai scăzut, făcând *deport* sau *discount*. În primul caz este vorba de valute pentru care se prognozează un proces de apreciere (monede "tari") iar în cel de-al doilea de valute ce urmează a se deprecia (slabe).

Alături de cursul la vedere băncile publică, de asemenea zilnic, și cursurile la termen (de obicei pentru 1 și 3 luni).

3. Cursul *de ghișeu* (de casă) este un curs practicat în operațiunile de preschimbare a unor valute pentru clienți nonbancari, și care, ca mărime, este mai dezavantajos (decât cursurile la vedere) pentru clienți.

4. Cursul *T.T. (Telegrafic Transfer)* este cursul pe care băncile îl practică prioritar în tehnica viramentelor bancare; se mai numește și curs MT (*Mail transfer*).

Atât cursurile la vedere cât și cele la termen sunt elemente de referință pentru negocierea cât și derularea unui contract. Cursul la vedere este curs de referință pentru formularea unor clauze valutare ce urmează a fi inserate în contracte iar cursul la termen

oferă prețioase indicii cu privire la evoluția viitoare a monedei contractului, în baza cărora se pot adopta soluții corespunzătoare pentru evitarea riscurilor.

Toate aceste cursuri au două variante *de cumpărare* și *de vânzare*, din punctul de vedere al băncii, cursuri la care acestea cumpără sau vând valutele; cursul de vânzare este cu ceva mai mare decât cel de cumpărare diferența¹ purtând denumirea de *marjă sau spread* și reprezintă *câștigul* băncii. Atunci când se dă publicității o singură valoare a cursului, aceasta reprezintă *media* dintre cele două cursuri (de vânzare și de cumpărare).

Cursul bursier se formează la bursa de valori în funcție de cerere și ofertă și exprimă, de regulă, raportul real dintre puterile de cumpărare ale valutilor respective. Cursurile de bursă poartă denumirea de *cotații oficiale ale bursei*, se dau publicității zilnic sub forma unei *liste oficiale a cursului bursei*, și se stabilesc prin operația de *fixing*. Activitatea de fixing se desfășoară spre sfârșitul programului zilnic al bursei, după colectarea tuturor dispozițiilor de vânzare și cumpărare. Cursurile bancare au ca punct de plecare cursurile valutare medii stabilite pe calea fixing-ului.

Cursul *tolerat* sau negru are caracter ilegal, și este rezultatul unor negocieri clandestine de valută sau chiar metale prețioase; acesta se abate mai mult sau mai puțin de la cursul oficial (acolo unde acesta există), sau de la cursul bancar ori bursier (în funcție de caracteristicile concrete ale pieței valutare din perioada respectivă).

În *practica monetară internațională*, potrivit regimului valutar practicat în diferite țări, cursul valutar poate îmbrăca forma *cursului oficial* (convențional), stabilit și folosit în țările cu monedă neconvertibilă, a *cotației oficiale a zilei sau cursul pieței* în statele cu monedă convertibilă în care nu se practică sistemul bursei, respectiv a *cursului de bursă* folosit în țările cu monedă convertibilă în care se practică sistemul bursei. Cursul pieței sau *cursul valutar economic* este cursul efectiv practicat în relațiile internaționale în condițiile contemporane.

Din punct de vedere al *numărului cursurilor stabilite* de către autoritățile monetare pentru fiecare unitate monetară străină se întâlnesc:

— *cursuri unice*, când autoritățile monetare dintr-o țară stabilesc un *singur curs* pentru fiecare monedă străină, indiferent de tipul operațiunii la care se folosesc (operațiuni comerciale, necomerciale sau transfer de capital); acest sistem este adoptat de statele ale căror monede (convertibile) au o viață foarte activă pe piața valutar-financiară internațională;

— *cursuri multiple*, presupun utilizarea, în mod simultan, de către autoritatea monetară, a mai multor cursuri pentru aceeași monedă străină, în funcție de diferitele categorii de operațiuni pentru care urmează a fi utilizată. În practică, folosirea cursurilor multiple poate da foarte bune rezultate cu restricție netarifară sau ca element de stimulare a anumitor fluxuri comerciale. De regulă se folosesc două variante a cursurilor multiple: cursuri pentru operațiuni *comerciale* și cursuri pentru operațiuni *necomerciale*, acestea la rândul lor putând fi *unice* sau *diferențiate*. Cursurile comerciale unice se practică de marea majoritate a țărilor cu monedă convertibilă și presupune folosirea unui singur curs pentru toate mărfurile: într-un număr mai restrâns de state se utilizează cursuri diferențiate pe grupe de mărfuri (în funcție de interesele economice ale statelor respective). La rândul lor și cursurile pentru operațiunile necomerciale pot fi unice (pentru toate tipurile de fluxuri) sau diferențiate (de regulă diferențierea se face între operațiunile turistice și celelalte operațiuni necomerciale-transporturi, servicii etc.). În unele țări se utilizează și cursuri multiple pentru tranzacțiile *financiare*.

¹ Mărimea acesteia depinde de condițiile pieței (volumul tranzacțiilor, raportul dintre cererea și oferta pentru valuta în cauză, etc.).

Afaceri economice internaționale

Pentru *monedele neconvertibile*, în absența unei piețe valutare propriu-zise, autoritățile monetare stabilesc, de regulă, cursuri multiple (care au un caracter convențional) pentru principalele tipuri de operațiuni (comerciale, necomerciale etc.); în condițiile în care autoritatea monetară deține monopolul valutar, există posibilitatea selectării cererilor de valută în funcție de interesele economice ale perioadei respective, influențând astfel fluxurile economice internaționale ale țării respective.

Stabilirea raportului valoric dintre monede poartă denumirea de *cotare* (cotație). De regulă se folosește *cotarea directă (incertă)* prin care se exprimă echivalența dintre o unitate, sau 100 unități monetare străine și cantitatea corespunzătoare de monedă națională. Mărimea variabilă este deci aceea a echivalentului în moneda națională, creșterea echivalentului unei unități valutare străine în moneda națională semnificând scăderea puterii de cumpărare a acesteia și invers.

Exemplu de cotare a leului românesc:

$$1 \text{ USD} = x \text{ RON}$$

$$100 \text{ Yeni} = y \text{ RON}$$

În unele state (Anglia, Canada, Australia) se utilizează *cotarea indirectă (certă)*, mărimea fixă fiind aceea a monedei naționale, astfel încât cotarea arată câte mijloace de plată străine se obțin pentru o sumă fixă în moneda națională.

Ex.

$$1 \text{ GBP} = x \text{ USD}$$

$$1 \text{ GBP} = y \text{ EUR.}$$

În acest sistem, *aprecierea* monedei naționale este indicată de creșterea cantității de valută străină ce se obține pentru o unitate de monedă proprie și invers.

Cotația încrucișată (cross-rate) constă în stabilirea cursurilor dintre două monede folosind cursul acestora față de o a treia valută.

$$\text{Ex. } 1 \text{ USD} = x \text{ EUR } 1 \text{ EURO} = y/x \text{ JPY sau}$$

$$1 \text{ USD} = y \text{ JPY } 1 \text{ JPY} = x/y \text{ EUR.}$$

Mișcarea cursurilor valutare servește la cuantificarea fenomenelor devalorizare (deprecieri) și revalorizare (apreciere) monetară.

DEVALORIZAREA reprezintă modificarea oficială (prin lege) a valorii unei monede constând din micșorarea puterii ei de cumpărare și schimbarea corespunzătoare a cursului față de alte monede. Odată cu renunțarea la definirea valorii monedelor, noțiunea de devalorizare, mai este proprie doar în cazul acelor monede a căror valoare este stabilită printr-o relația fixă față de o valută, un coș valutar, DST. Se mai poate vorbi, de asemenea, de devalorizare și în cazul monedelor țărilor membre ale SME, când, față de cursul pivot stabilit, guvernele acestor țări procedează la reduceri (scăderi) ale cursului față de celelalte monede participante la sistem. În cazul celorlalte monede, a căror valoare se formează pe piață, nu se mai poate utiliza termenul devalorizare (în accepțiunea sa "clasică") ci se folosește termenul *deprecieri*.

DEPRECIEREA VALUTARA reprezintă fenomenul prin care o monedă, pe un interval dat, își pierde (diminuează) puterea de cumpărare în raport cu alte monede.

În relațiile de comerț exterior devalorizarea și deprecierea favorizează exporturile (le ieftinesc) și frânează importurile (le scumpesc). Efectul de *impulsionare a exporturilor* se explică prin aceea că, urmare a deprecierei monedei naționale, efortul valutar pe care îl face importatorul străin pentru a procura moneda depreciată (necesară plății) este mai mic, și de aici apare un interes sporit al acestora să cumpere din țara respectivă.

Afaceri economice internaționale

Deprecierea acționează totodată ca frână asupra importurilor deoarece efortul valutar pe care-l fac (în condiții de depreciere a monedei naționale) importatorii indigeni pentru a-și procura valuta necesară plății importurilor este corespunzător mai mare. Mărfurile de import deci se scumpesc.

REVALORIZAREA reprezintă majorarea oficială, prin lege, a valorii unei monede, având drept consecință directă creșterea (întărirea) puterii de cumpărare a monedei respective și modificarea corespunzătoare a raportului de schimb cu alte monede.

Ca și în cazul devalorizării, revalorizarea este, în prezent, un fenomen tot mai rar întâlnit. **APRECIEREA (REVALORIZAREA) valutară este fenomenul prin care, pe un interval de timp, o anumită monedă își întărește (mărește) puterea de cumpărare.** În relațiile de comerț exterior revalorizarea și aprecierea acționează ca frână în calea exporturilor, deoarece acestea vor deveni corespunzător mai scumpe, respectiv ca un element (monetar) de stimulare (încurajare) a importurilor, care devin proporțional mai ieftine.

Fenomenele de apreciere sau depreciere monetară sunt, în principal, determinate (pe lângă presiunile și factorii de pe piața internațională) de starea economiei respective (potențialul economic, competitivitatea produselor de export, situația rezervelor valutare și a balanței comerciale etc.).

Cuantificarea dimensiunii acestor fenomene monetare se poate realiza cu ajutorul coeficienților de fluctuație, care se calculează potrivit relației:

$$Kf = \left(\frac{K_1}{K_0} - 1 \right) \cdot 100$$

unde:

Kf - coeficientul de fluctuație;

K₁ - cursul valutar în perioada actuală;

K₀ - cursul valutar la momentul de referință (perioada de bază).

Semnul coeficientului exprimă tipul modificării, dacă acesta are semnul *plus* (+) avem de a face cu o depreciere a monedei iar dacă semnul este *minus* (-) înseamnă că s-a înregistrat o apreciere a valutei respective¹.

8.2. Factorii care influențează mărimea și variația cursurilor valutare

Asupra variației cursurilor valutare pe piața valutară internațională acționează un sistem de factori, ce cuprinde patru mari categorii: economici, politici, psihologici și tehnici (financiari-bancari). Influența lor are, de regulă, intensități diferite de la o etapă la alta, putând fi convergentă sau divergentă.

a) **Factorii economici** au, atât pe termen scurt cât și pe termen lung, *influența determinantă*. Caracteristica de bază este gama foarte largă a influențelor pe care le produc, determinată de eterogenitatea importanței lor. În grupa factorilor economici pe primul loc ca importanță se situează *starea balanței de plăți externe*. Existența unui export susținut de mărfuri și servicii, solicitate pe piața externă, determină o creștere a cererii pentru moneda țării respective, iar aceasta duce la creșterea cursului valutei în cauză. O situație inversă, în care importurile se situează pe primul plan (comparativ cu exporturile), determină scăderea interesului pentru moneda respectivă pe piața valutară internațională

¹ Relația este valabilă pentru valutele cu cotare directă (incertă); pentru celelalte (care folosesc cotarea

indirectă) relația de calcul este $Kf = \left(\frac{K_0}{K_1} - 1 \right) 100$ semnul coeficientului având aceeași semnificație.

Afaceri economice internaționale

iar aceasta duce la deprecierea ei. Mutațiile specifice *balanței capitalurilor*, influențează de asemenea cursul unei monede. Mișcările de capital, determinate de operațiunile specifice pieței capitalurilor și a creditului internațional, starea principalelor posturi ale balanței de plăți este foarte atent urmărită de către operatorii de pe piețele valutare, în vederea adoptării de decizii pentru operațiuni viitoare. Preocuparea nerezidenților de a achiziționa active financiare pe o piață națională înseamnă de fapt cumpărarea (contra altor valute) a monedei țării respective, ceea ce înseamnă o sporire a solicitărilor și deci creșterea cursului. Un fenomen similar se produce și atunci când rezidenții statului respectiv vând titluri exprimate în alte valute decât a țării în cauză. Efectul este invers, respectiv cursul scade, când crește oferta de monedă națională prin transferuri și plăți în favoarea străinilor.

O puternică influență produc de asemenea factorii legați de politica economică, în domeniul investițiilor, monetar-financiar sau de comerț exterior; practica arată că evoluția cursului monedei naționale reflectă nivelul, structura și dinamica indicatorilor economici (îndeosebi a producției, a investițiilor și a exporturilor) cât și a celor valutar-financiar (îndeosebi situația masei monetare interne, nivelul dobânzilor, echilibrul sau dezechilibrul bugetului de stat etc.). Nivelul *inflației* și evoluția acesteia are de asemenea o contribuție importantă la modificarea cursului valutar. Analiza pe termen lung a evoluției cursului valutar relevă că acesta este într-o strânsă corelație cu *ciclul economic*, în perioadele de înviore și avânt are loc și o întărire a monedei în timp ce în perioadele de recesiune și criză cursul valutar devine instabil și se deteriorează.

b) *Factorii politici* au un rol de asemenea important, în unele perioade chiar determinant, în evoluția cursurilor valutare. Existența unui guvern capabil să asigure o situație politică relativ stabilă prin rezolvarea corespunzătoare (cu tensiuni minime) a problemelor interne și internaționale, influențează pozitiv poziția pe piață a valutei respective, în timp ce disensiunile politice sau situațiile conflictuale între diferite partide, ori dese schimbări de guvern, produc deteriorări importante ale cursului monedei naționale.

c) *Factorii psihologici* au, mai ales în ultimii ani o influență tot mai mare (îndeosebi pe termen scurt) asupra cursurilor valutare. Diferitele aprecieri făcute de unele personalități ale vieții politice și economice privind prognoza evoluției viitoare a anumitor cursuri, dobânzi, acțiuni etc., cât și anumite informații de "bursă neagră" (informații care încă nu au fost aduse în mod oficial la cunoștință opiniei publice) pot determina sporirea sau scăderea încrederii într-o anumită valută (chiar dacă perspectiva producerii evenimentelor "prognozate" este îndepărtată sau mai puțin probabilă).

d) *Factorii tehnici*, de la caz la caz, pot avea influențe minore sau chiar majore asupra evoluției unei monede. De regulă, intervenția autorității monetare pe piața valutară asigură orientarea evoluției cursului în direcția dorită sau stabilizarea acestuia. Nu întotdeauna se pot obține însă rezultatele scontate, intervenția trebuind să fie oprită pentru a nu periclita prea mult situația rezervelor valutare. Uneori această intervenție este numai de fațadă (window dressing), urmărind obținerea unor cursuri favorabile în perioadele în care se întocmesc bilanțuri (la sfârșit de trimestru sau an).

În funcție de sfera de influență a diferiților factori, se disting factori cu influență limitată (locală), alții ce produc efecte la nivel național și alții cu putere de influență asupra situației internaționale. Dată fiind rapiditatea legăturilor și a transmiterii informațiilor, aceste influențe se întrepătrund, conducând, în final, la o relativă uniformizare a cursurilor valutare (la un moment dat) pe plan internațional.

8.3. Efectele cursurilor de piață asupra relațiilor economice internaționale

Flotarea liberă a cursului principalelor valute ce se utilizează în relațiile economice internaționale este o soluție agreată deoarece determină anumite *avantaje*:

— cursurile de piață permit statelor să ducă o politică fiscală și monetară independentă, guvernele nemaifiind nevoite să mențină rezerve valutare importante prin care să susțină pe piață cursurile la un anumit nivel;

— sistemul cursurilor flotante diminuează, într-o anumită măsură, mișcările speculative de capitaluri; în sistemul actual, reacțiile prompte ale cursurilor de piață fac ca perspectiva obținerii unor câștiguri pe seama diferențelor dintre cursul actual și cel viitor să fie tot mai puțin probabilă, deci mai puțin atrăgătoare;

— flotarea a permis renunțarea la valorile paritare, deci și la parități, implicit la devalorizări sau revalorizări ca operații de corectare a parităților; trecerea la flotare scutește economiile de tensiunile sau opțiunile economice sau politice delicate pe care le atrăgeau după sine modificările (îndeosebi cele de mai mare amploare) ale parității monedelor;

— flotarea sprijină mai corect competitivitatea pe piața internațională, înlăturând manevrele unor țări care urmăreau să-și concureze (sau elimine) partenerii prin artificii valutare (ex.: dumping valutar);

— sistemul de flotări acționează direct asupra prețurilor mărfurilor de export sau import și prin acestea contribuie în mod spontan la realizarea (într-o anumită măsură) a echilibrului balanței de plăți, reducând totodată nivelul rezervelor valutare necesare pentru echilibrarea balanței de plăți externe;

— flotarea influențează favorabil negocierile comerciale, îndeosebi inițiativele de liberalizare a comerțului mondial, eliberându-le de anumite temeri în legătură cu impactul unor concesiuni comerciale asupra balanței de plăți externe.

În același timp sistemul actual al cursurilor flotante are și unele *dezavantaje*, cum ar fi:

— flotarea *sporește riscurile* în comerțul internațional, amplificând riscurile valutare și, ca urmare, afectează dezvoltarea relațiilor economice internaționale;

— flotarea *stimulează presiunile inflaționiste* deoarece instabilitatea valutară îi constrânge pe exportatori să majoreze prețurile pentru a diminua riscurile valutare, accentuând tendința generală de creștere a prețurilor; pe plan intern, inflația se utilizează în încercarea de a combate crizele și depresiunile economice;

— cursurile flotante atrag după sine frecvente *redistribuirile resurselor* productive între export și import, între sectoarele interne și exportul de capital, ceea ce duce la creșterea șomajului și la apariția unor dezechilibre între ramuri;

— instabilitatea determinată de cursurile flotante duce la *agravarea măsurilor protecționiste*, reduce importanța taxelor vamale ca instrument de politică comercială în favoarea măsurilor netarifare;

— cursurile flotante creează serioase *dificultăți în procesul programării macroeconomice*, face incertă competitivitatea unor ramuri sau produse și *îngreunează analizele* de eficiență economică pe termen lung.

În încercarea de a tempera evoluțiile necorespunzătoare pentru interesele naționale toate statele practică, de fapt, flotarea "impură", intervenind periodic pe piața valutară în susținerea cursului monedei naționale sau a cursului unora dintre valutele care alcătuiesc partea cea mai consistentă a rezervelor monetare, ori în care derulează cea mai mare parte a tranzacțiilor lor economice și financiare internaționale.

Capitolul 9

Instrumente și mijloace de plată în afacerile internaționale

Finalizare unei tranzacții comerciale internaționale presupune efectuarea plății, ca o contraprestație la acțiunea celeilalte părți și al cărei rezultat este stingerea datoriei contractate. Plata în tranzacțiile internaționale este realizată cu ajutorul unor mijloace și instrumente specifice, care pot fi cele tradiționale precum moneda divizionară (piese metalice) și moneda fiduciară (bancnote), dar și cele moderne, utilizate pentru a sprijini dezvoltarea schimburilor și a economiei, reprezentate de moneda scripturală (monedă de cont), titluri de credit, sisteme informatice de decontare. Un rol important în stingerea obligației de plată ce derivă dintr-o tranzacție internațională îl joacă **TITLURILE DE CREDIT. Acestea sunt înscrisuri care constată existența unor obligații comerciale ce urmează să fie executată după trecerea unui anumit interval de timp.** În decursul acestei perioade creanța nu este exigibilă (debitorul beneficiază în mod practic de un credit [Turcu; pag.123].

9.1. Cambia (trata) și biletul la ordin

Abordare conceptuală

Astfel, titlurile de credit sunt înscrisuri a căror posesie este necesară pentru a putea face dovada existenței unor obligații de credit pe care le constată, a exercitării unor drepturi ce derivă din aceste obligații precum și posibilitatea investirii cu aceste drepturi a oricărui alt dobânditor ulterior al lor.

La titlurile de credit, drepturile sunt incorporate în document, ajungându-se astfel ca acesta să aibă calitatea de hârtie-valoare, ce poate fi obiect de proprietate, de drepturi reale, precum și de operații juridice.

Titlurile de credit pot fi clasificate în funcție de mai multe **criterii**:

- **după modul lor de circulație:**

- **titluri la purtător**, care indică persoana debitorului fără a face vreo mențiune la creditor. Din acest motiv, titular al dreptului de creanță este acela care se găsește în posesia documentului la un moment dat.

- **titlurile la ordin**, care poartă înscris pe ele numele primului creditor, creanța urmând a fi plătită la ordinul acestuia, fie creditorului însuși, fie unei persoane arătate de acesta în titlu. Transmiterea titlului împreună cu drepturile încorporate în el se face prin *gir* sau *andosare*, adică prin trecerea pe dosul cambiei a numelui noului posesor al titlului.

- **titluri nominative**, care poartă înscrise în titlu numele primului creditor al său, la fel ca titlurile la ordin. Spre deosebire de acestea, transmiterea titlului se poate realiza numai cu participarea debitorului care trebuie să facă mențiune de transfer în registrele sale și să-l insereze în titlu. Avantajul acestui tip de titluri rezidă din faptul că o persoană străină care s-ar găsi la un moment dat în posesia sa nu va putea să-l folosească așa cum ar putea să folosească titlul la purtător.

- **după conținut:**

- **titluri reprezentative**, adică acelea care conferă titularului un drept real asupra unei cantități de mărfuri determinate, care este depozitată într-un loc identificat sau care este încărcată pentru a fi transportată, fiind astfel identificată și specificată. Aici sunt cuprinse: *conosamentul, recipisa de depozit și warrantul*.

- **titluri de participație**, care nu cuprind nici o promisiune de prestații viitoare și nici nu încorporează în ele vreun drept real. Ele certifică însă calitatea de component al unei colectivități, cum ar fi acționariatul unei societăți.

- **după cauza obligației:**

- **titluri cauzale**, care menționează în cuprinsul lor cauza obligației, între care amintim: *acțiunile societăților comerciale, polița de asigurare pe viață la ordin, conosamentul*, etc.;

- **titluri abstracte**, având valoare juridică prin ele însele, astfel încât absența cauzei este irelevantă pentru existența obligației.

- **titlurile de credit improprii**, sunt documente care au doar în parte caracteristicile unor titluri de credit, deținând ca atare o eficacitate juridică mai redusă decât acestea. Aici sunt cuprinse:

- **titluri (documente) de legitimare**, al căror efect constă în aceea că posesiunea acestui document constituie proba titularității dreptului, probă care își produce efectele până la dovedirea contrariului. Exemple ar fi: *biletele de tren, autobuz, tichetele de garderobă, bilete de intrare la teatre*, etc.;

- **titluri aparente**, pentru care documentul îndeplinește funcția de mijloc de dovadă a unui raport contractual, iar în această categorie, cel mai potrivit exemplu este *factura*.

În cadrul tranzacțiilor internaționale, un rol deosebit de important, ca instrumente de plată, îl au **CAMBIA (TRATA)** și **BILETUL LA ORDIN**. **Acestea sunt definite drept titluri de credit negociabile și instrumente de plată care constată obligația asumată de către debitor de a plăti la vedere sau la o scadență fixată, beneficiarului sau la ordinul acestuia, o sumă de bani determinată**[BNR 1994; pag. 5].

CAMBIA (engl. *bill of exchange*) este un **titlu de credit, sub semnătură privată, care pune în legătură în procesul creării sale trei persoane: trăgătorul, trasul și beneficiarul**. În acest sens, cambia reprezintă înscrisul purtând această denumire prin care o persoană (trăgătorul), dă mandat sau ordonă altei persoane (trasul) să plătească unei a treia persoane (beneficiarul) sau la ordinul acesteia, o sumă de bani determinată, la o dată precisă și în locul arătat.

Deși antichitatea greco-romană a cunoscut operații apropiate de cele cambiale de mai târziu (*lat. permutatio*), în privința originii și a epocii de apariție a acestei instituții juridice nu există o părere unanim acceptată. Cu toate că, în evul mediu, cambia a fost utilizată încă din secolul X de către comercianții arabi, se poate vorbi despre funcționarea unei instituții doar în momentul în care aceasta apare cu caracterele sale esențiale, aceste caractere ale instituției cambiale apărând mai târziu, abia prin secolul XVII. Se poate considera că, deși premisele economice care au dus la apariția cambiei existau în antichitate, acestea au căpătat un caracter mai accentuat în evul mediu, devenind instituționalizate în epoca modernă.

Premisele utilizării cambiei au fost:

1. nesiguranța transporturilor;
2. marea densitate de monede;
3. interzicerea exportului de capitaluri.

Afaceri economice internaționale

La început, cambia era un instrument prin care o persoană (un bancher) își lua angajamentul de a face să se plătească, de către un corespondent al său din altă localitate, o sumă de bani, în aceeași monedă sau într-o monedă diferită, unui client care remisese bancherului o sumă corespunzătoare, fiind o dovadă a plății făcute bancherului și totodată o dovadă a acestuia de a determina plata unei sume corespunzătoare în alt loc.

Prima încercare de simplificare și uniformizare a regulilor ce caracterizează titlurile de credit, și în special cambia a fost realizată în secolul XVII prin intermediul 'Codului Savary', pentru ca, peste două veacuri, în secolul XIX, codificarea și reglementarea instituției cambiale să se realizeze în majoritatea țărilor europene. Acest lucru a determinat însă apariția unor inconveniente datorate unei legislații cambiale diversificate, simțindu-se nevoia unei legiferări uniforme. Ca atare, în cadrul Conferinței de la Haga din 1908, s-a urmărit uniformizarea legilor cambiale din țările participante, înregistrându-se în acest sens progrese remarcabile, cu toate că reforma era doar parțială. Izbucnirea primului război mondial a împiedicat punerea în aplicare a regulamentelor de la Haga, însă problema nu a fost abandonată, fiind reluată sub auspiciile Societății Națiunilor.

În 1929 a fost convocată la Geneva o conferință internațională în scopul unificării dreptului cambial, conferință al cărei rezultat s-a materializat în 1930 prin adoptarea a trei *convenții*: o convenție prin care se adopta legea uniformă referitoare la cambie și biletul la ordin, o convenție care se referea la soluționarea conflictelor de legi apărute în materie de cambii și bilete la ordin și o a treia convenție care reglementa dreptul de timbru în cazul cambiilor și al biletelor la ordin.

După 30 de ani de la Convențiile de la Geneva, problema unor reglementări, cu caracter global de această dată, asupra cambiei și a biletului la ordin, a fost reluată în cadrul Comisiei ONU pentru dreptul comercial internațional, în anul 1971. Proiectul de lege uniformă elaborat cu acest prilej urmărea înlăturarea, pe cât posibil, a divergențelor existente în materie de legislație cambială în diferite țări și adaptarea acestora la nevoile comerțului internațional actual.

În România prima lege cambială a fost adoptată la 1 mai 1934, ca o încercare de aliniere a țării noastre la reglementările internaționale. Această lege, inspirată după modelul italian, cu toate că respectă prevederile de la Geneva, introduce și unele elemente noi, care o îndepărtează însă de uniformitatea către care s-a tins pe plan internațional. Schimbările majore petrecute în societatea românească în ultimii ani și tranziția la economia de piață au impus reforma sistemului financiar-bancar, a cărei componentă importantă o reprezintă instituția creditului și ca atare a devenit imperios necesară elaborarea unor noi reglementări privind cambia și biletul la ordin. În prezent, instituția cambiei este reglementată în România de către Legea nr. 83/1994, pentru aprobarea unor ordonanțe ale Guvernului, emise în baza Legii nr. 58/1993 privind abilitarea Guvernului de a emite ordonanțe și autorizarea contractării și garantării unor credite externe, precum și a contractării unor împrumuturi de stat, act normativ care se dorește a fi o completare și o actualizare a Legii nr. 58/1934. Cu toate acestea, legea nu a fost însoțită de o infrastructură financiară eficientă și care să permită dezvoltarea creditului pe bază cambială, acesta fiind motivul principal al slabei utilizări a acestui instrument de credit și de plată pe teritoriul țării noastre.

În cadrul tranzacțiilor economice internaționale, cambia îndeplinește o serie de **funcții**:

1. Mijloc de schimb

Dacă privim cambia din perspectivă istorică, observăm că un rol important al acesteia este cel de mijloc de schimb, prin care se urmărea evitarea deplasării banilor din cauza riscurilor la care aceste transporturi erau supuse. În cazul unei plăți internaționale, importatorul nu trebuia să cumpere valuta din țara sa și apoi să o transporte la locul plății. Era suficient ca să acorde suma necesară plății bancherului său, în monedă națională, acesta urmând mai apoi a elibera clientului său o cambie prin care bancherul îl împuternicea pe corespondentul său din locul plății să plătească beneficiarului, în moneda țării respective, suma prevăzută în cambie.

2. Mijloc de plată

Cambia poate fi utilizată pentru stingerea obligațiilor de plată prin înlocuirea numerarului: în loc ca debitorul unei afaceri (trasul) să plătească în numerar datoria sa față de creditor (trăgătorul), iar acesta să plătească mai apoi datoria față de un terț (beneficiar), prin intermediul cambiei, trăgătorul dă ordin trasului să plătească direct beneficiarului. Mai mult, prin intermediul **girului**, cambia permite acoperirea obligațiilor între beneficiari succesivi.

3. Mijloc de garantare

Funcția de garantare a cambiei este forța motrice a eficienței acestui mecanism. În acest sens, trasul este obligat să accepte cambia la prezentare, în momentul acceptării, acesta devenind debitorul principal al obligației de plată. Mai mult, cambia poate fi avalizată unui terț care se angajează să plătească în locul debitorului, în situația în care acesta refuză plata. Nu în ultimul rând, în cazul neonorării cambiei către ultimul beneficiar se trece la acțiunea în regres prin obligarea efectuării plății de către beneficiarul precedent.

Din cauza siguranței pe care o oferă, cambia se poate utiliza în scopul garantării unor operații realizate prin tehnici de plată nesigure, cum ar fi de exemplu *incasso documentar*.

4. Mijloc de creditare

În mod evident, între momentul în care debitorul (importatorul) intră în posesia mărfii, și apare obligația de plată din partea acestuia și momentul în care exportatorul este plătit se scurge un anumit interval de timp, deci apare o relație de creditare. Pentru a se acoperi cât mai îndeaproape costul creditului, este necesar ca în valoarea cambiei să fie înscrisă, alături de suma de plată, dobânda pieței și numărul de zile până la scadență.

Cambiile pot fi clasificate în funcție de mai multe **criterii**:

◆ după natura operațiilor care stau la baza emiterii lor:

- ⇒ **cambii comerciale**, care apar pe măsura derulării operațiilor de vânzare-cumpărare de mărfuri.
- ⇒ **cambii financiare**, care sunt emise în scopul obținerii de împrumuturi bănești de la bănci. Banca poate folosi cambia respectivă fie pentru stingerea unei obligații proprii, fie, prin scontare la o altă bancă, poate obține mobilizarea creditului acordat. Aceste cambii poartă denumirea de *efecte financiare*.

◆ după momentul scadenței:

- ⇒ **cambii cu scadența 'la vedere'**, caracterizate de dreptul pe care îl deține beneficiarul de a prezenta cambia spre încasare la orice dată calendaristică, trasul având obligația de a achita cambia în aceeași zi.

Afaceri economice internaționale

- ⇒ **cambii cu scadența la un anumit termen de la prezentare**, situație care îi conferă debitorului 'răgazul' de a mobiliza suma necesară plății. Termenul poate fi urmărit în zile, săptămâni, luni sau ani de 'la vedere'.
- ⇒ **cambii cu scadența la un anumit termen de la data emiterii**, calculul începând în ziua următoare datei de emisiune.
- ⇒ **cambii cu scadența la o dată fixă**, în cambie trecându-se cu acuratețe data plății (an, luna, zi).

◆ după autenticitate:

- ⇒ **cambii autentice**, a căror emisiune are la bază anumite obligații reale pe care trasul le are față de trăgător.
- ⇒ **cambii de complezență**, emise de trăgător și acceptate de tras în situația în care între cei doi nu există obligații bănești reale. Aceste cambii sunt emise și utilizate în situații de ajutorare a unor firme cu probleme financiare de către partenerii lor comerciali sau care depășesc uneori domeniul economic, fiind în cele mai multe cazuri de natură politică.

◆ după numărul de exemplare emise:

- ⇒ **cambii emise într-un singur exemplar**, care este și originalul cambiei. În acest caz este posibilă realizarea uneia sau mai multor *copii*, fiecare trebuind să fie o reproducere fidelă a originalului cambiei, fiecare trebuind să menționeze faptul că este copie a cambiei respective și să indice locul unde ia sfârșit copia. Copia poate fi ulterior girată și avalizată în aceleași condiții ca și originalul. Totodată, copia trebuie să menționeze cine este deținătorul originalului în momentul efectuării copiei. Acesta este dator să predea originalul posesorului legitim al copiei.
- ⇒ **cambii emise în mai multe exemplare**. Cambia poate fi trasă în mai multe exemplare identice, dar pe fiecare din acestea trebuie să scrie, în textul cambiei, al câtelea exemplar este. Dacă această mențiune lipsește, fiecare exemplar al cambiei este considerat o cambie distinctă.

• Emiterea cambiei - caracteristici generale

Cambia poate produce efectele pentru care a fost emisă numai în urma respectării anumitor condiții de validitate. În acest sens, este important să se îndeplinească următoarele condiții:

- calitatea de comerciant;
- forma scrisă;
- prezența tuturor mențiunilor obligatorii.

Calitatea de comerciant a participanților la operațiuni cambiale este dată de prevederea din Codul Comercial, potrivit căreia cambia este un fapt de comerț, iar în consecință și operațiunile cambiale, fiind la rândul lor fapte de comerț pot fi realizate numai de persoane fizice sau juridice care dețin această calitate (de comerciant). Totuși există posibilitatea necomercianților de a efectua astfel de operațiuni, dar numai "în chip accidental", fără a putea dobândi însă calitatea de comercianți, precum există și posibilitatea de a asuma o obligație cambială prin mandatar. În acest ultim caz este foarte importantă prevederea legată de includerea calității de mandatar în cuprinsul cambiei, altfel considerându-se că acesta se obligă în nume propriu. Astfel, cambia poate fi emisă

de către oricine se încadrează în aceste categorii, neexistând alte restricții cu privire la persoanele fizice sau juridice care pot emite cambii.

Forma scrisă a cambiei reprezintă una din cele două modalități de exprimare a formalismului cambial, cea de-a doua fiind mențiunile obligatorii. Cambia poate fi redactată în orice limbă, indiferent dacă trasul sau ceilalți semnatori ai cambiei o cunosc. Toate înscrisurile prezente pe cambie trebuie astfel realizate încât să înlăture orice incertitudine.

Mențiunile obligatorii ale cambiei sunt următoarele:

1. **Denumirea de cambie**, denumire care poate figura ca titlu al înscrisului sau care poate fi prezentă în text, dar a cărei prezență este obligatorie, nefiind permisă utilizarea altei denumiri (trată, poliță, etc.).
2. **Ordinul (sau mandatul) necondiționat de a plăti o sumă determinată**. Aici apar două probleme: în primul rând este vorba de un *ordin necondiționat* de plată pe care emitentul îl adresează trasului care se obligă în mod necondiționat să efectueze plata, adică fără realizarea unei contraprestații din partea primului. În al doilea rând este vorba despre *suma de plată*, care trebuie să fie determinată atât în ceea ce privește cuantumul cât și în legătură cu felul monedei (lei, DM,...). Suma trebuie indicată în litere sau în litere și cifre.¹
3. **Numele trasului**. Indicarea numelui trasului poate fi făcută atât prin arătarea numelui său sau prin indicarea altor elemente care să permită identificarea (pseudonim, numele firmei, etc.). Este posibilă includerea în cambie a unui număr mai mare de trași. Simpla includere a unei persoane în calitate de tras nu îl obligă pe acesta cambialmente în nici un fel, chiar dacă este debitorul trăgătorului. Obligația cambială apare numai în momentul în care trasul acceptă cambia.
4. **Scadența**. Cambia fără indicarea scadenței este considerată cu plata la vedere. Sunt considerate nule cambiile care prevăd fie o scadență imposibilă (de exemplu 31 februarie), fie care prevăd mai multe scadențe succesive. Scadența produce următoarele efecte succesive:
 - numai plata la scadență poate stinge obligația trasului;
 - beneficiarul nu poate fi obligat să primească plata înainte de scadență;
 - dacă trasul plătește înainte de scadență o face pe riscul său;
 - în raport de scadență se determină zilele de prezentare a cambiei la acceptare sau la plată și exercitarea dreptului de regres.
5. **Locul plății**. În general, locul plății este determinat prin indicarea unei localități. Neindicarea locului de plată nu atrage după sine nulitatea cambiei, considerându-se ca loc de plată locul menționat lângă numele trasului. Dacă în cambie sunt trecute mai multe locuri de plată, posesorul o poate prezenta la oricare dintre acestea.
6. **Numele beneficiarului**. Beneficiarul este primul posesor al cambiei, adică acea persoană căreia urmează să i se facă plata, sau, altfel spus, persoana în favoarea căreia cambia este emisă și căreia îi este predată. Trăgătorul poate fi el însuși beneficiar al cambiei. Absența numelui beneficiarului provoacă nulitatea cambiei, sistemul legii uniforme excluzând cambia "la purtător". Se pot însă menționa mai mulți beneficiari, alternativ sau cumulativ. În primul caz, orice beneficiar, dacă deține cambia, poate exercita de unul singur drepturile ce îi revin, inclusiv dreptul de transmitere a cambiei prin gir, iar în cel de-al doilea beneficiarii exercită împreună aceste drepturi.

¹ Dacă suma este înscrisă atât în litere cât și în cifre, iar între ele există o neconcordanță, se va lua în considerare suma scrisă în litere.

Afaceri economice internaționale

7. **Data și locul emiterii.** *Data emiterii* presupune arătarea calendaristică a anului, lunii și zilei în care cambia a fost emisă. Cambia va indica o singură dată a emiterii, absența acesteia ducând la nulitatea cambiei. Cambia va fi considerată nulă și în situația în care data emiterii nu corespunde calendarului folosit pentru datarea cambiei. *Locul emiterii* este indicat prin menționarea localității. Dacă în textul cambiei nu se arată locul în care a fost emisă, se consideră că ea a fost semnată în localitatea arătată lângă numele trăgătorului. Dacă lângă semnătură nu apare nici o localitate, cambia este nulă.
8. **Semnătura trăgătorului.** Trăgătorul trebuie să realizeze o semnătură autografă și manuscrisă, adică să scrie, personal, cu mâna, numele și prenumele său, la sfârșitul textului cambiei. Este posibilă scrierea prenumelui doar cu o majusculă, însă numele trebuie să fie prezent în întregime. Dacă semnătura trăgătorului nu este legal valabilă, cambia este lovită de nulitate.

În cazul în care o cambie este emisă fără a avea una sau mai multe dintre mențiunile obligatorii, aceasta este considerată **cambie în alb**. Cambia în alb este validă numai în situația în care este prezentă semnătura titularului, neînscrierea unora din mențiunile obligatorii în cambie trebuind a fi un act voit și nu o omisiune neintenționată. Acest din urmă caz duce la nulitatea cambiei. Emiterea unei astfel de cambii presupune existența unei împuterniciri a trăgătorului în favoarea beneficiarului, astfel încât acesta din urmă să completeze cambia ulterior emiterii, conform înțelegerii dintre ei.

Pe lângă mențiunile obligatorii, cambia poate cuprinde o serie de **mențiuni facultative**. Acestea sunt de două tipuri:

1. Mențiuni (clauze) care influențează obligațiile cambiale:

- Clauza “*nu la ordin*” sau “fără gir” sau “netransmisibil prin gir” obligă pe beneficiar să transmită cambia numai prin cesiunea de creanță.
- Clauza de *negaranție a acceptării*, prin care trăgătorul nu va fi urmărit înainte de scadență chiar dacă trasul va refuza acceptul cambiei.

2. Mențiuni (clauze) care nu influențează obligațiile cambiale:

- Clauza “*după aviz*” are efecte numai între trăgător și tras și constă în prevenirea trasului de către trăgător de a nu accepta cambia înainte de a primi avizul său. Acceptarea anterioară a cambiei se face pe riscul trasului.
- Clauza “*valoarea primită în mărfuri*” sau “*valoarea primită în numerar*” precizează modul de inițiere a relației în care sunt cuprinse cele două părți.

Într-o primă fază, în circuitul cambial intervin următoarele fluxuri și participanți:

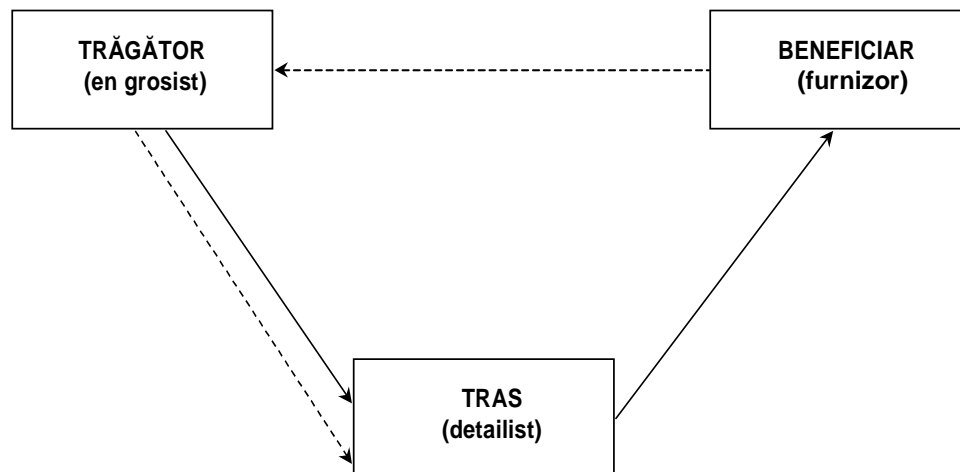


Figura 9.1. Cambia - relații economice și de credit

Așa cum se poate observa din figura de mai sus, între participanții la circuitul cambial apar, într-o primă etapă, o serie de *fluxuri comerciale* (simbolizate printr-o linie întreruptă) și *de credit* (simbolizate printr-o linie continuă). În acest caz, relația comercială stabilită între părți conține și o latură de credit, având în vedere faptul că marfa este vândută pe credit, de către furnizor grosistului și mai apoi de către grosist, detailistului. Plata pentru marfă ar trebui să se realizeze, în lipsa cambiei, prin stingerea, într-o primă fază, a datoriei detailistului față de grosist, în a doua etapă urmând achitarea contravalorii, mărfii și a dobânzii aferente, de către grosist, furnizorului.

Existența creditului comercial face posibilă inițierea unui circuit de credit cambial pentru stingerea obligațiilor existente în acel moment. Emisiunea unei cambii permite evitarea circuitului obișnuit de derulare a relației de plată, fapt ce impune o accelerare a relațiilor comerciale între parteneri. Drept urmare, trăgătorul emite o cambie, prin care dă un ordin de plată trasului în favoarea beneficiarului. Trasul, deși este cel care urmează să efectueze plata, nu participă la emiterea cambiei, el devenind angajat doar în momentul acceptării cambiei respective.

Acceptarea cambiei se realizează prin scrierea pe cambie a cuvântului “acceptat” sau doar a simplei semnături a trasului. Acceptarea trebuie să menționeze data când este făcută, dar și o obligație nedatată naște o obligație de plată din partea trasului. Totodată, este necesar ca acceptarea să fie necondiționată, însă poate fi doar parțială, trasul rămânând obligat doar în limitele acceptării. Cambia, odată acceptată, naște, din partea trasului, obligația de plată, la scadență, a sumei înscrise. Trasul devine obligat solidar cu trăgătorul, avalistul și girantul, aceștia din urmă trebuind să plătească numai în cazul refuzului de plată al primului.

În mecanismul de funcționare al cambiei (fig. 8.2), trăgătorul emite un ordin de plată către tras, prin care acesta este obligat (obligație asumată prin acceptarea cambiei) să plătească o sumă de bani unui beneficiar. În anumite situații, trăgătorul sau beneficiarul pot solicita existența unui **AVALIST** (garant), care să aducă o nouă garanție pentru plata cambiei. **Rolul avalului este acela de a potența valoarea obligației cambiale prin solidaritatea unei pluralități de debitori.**

Avalistul nu participă la transmiterea titlului, el intervenind numai pentru a mări încrederea acordată titlului respectiv, obligându-se solidar la plată, prin garantarea uneia din obligațiile ce formează verigile lanțului cambial. Avalizarea poate fi făcută de o firmă care trebuie să fie acceptată de primul beneficiar. Odată angajat în acest proces, avalistul devine solidar cu trasul, și în ultimă instanță cu trăgătorul, la plata cambiei către beneficiar. Altfel spus, la scadență, beneficiarul se poate adresa în egală măsură pentru a i se face plata, fie trasului, fie avalistului (sau trăgătorului, dacă trasul refuză efectuarea plății).

Avalizarea se face contra cost, avalistul solicitând un anumit comision drept contraprestație la garantarea cambiei. Dacă la scadență trasul refuză plata, avalistul va plăti suma înscrisă în cambie, urmând ca, ulterior, el să recupereze suma de plată de la tras. De aceea, avalizarea se realizează numai pe baza unei înțelegeri prealabile între garant și tras, înțelegere referitoare la condițiile de recuperare a sumei pe care avalistul ar fi obligat să o plătească în locul trasului.

Afaceri economice internaționale

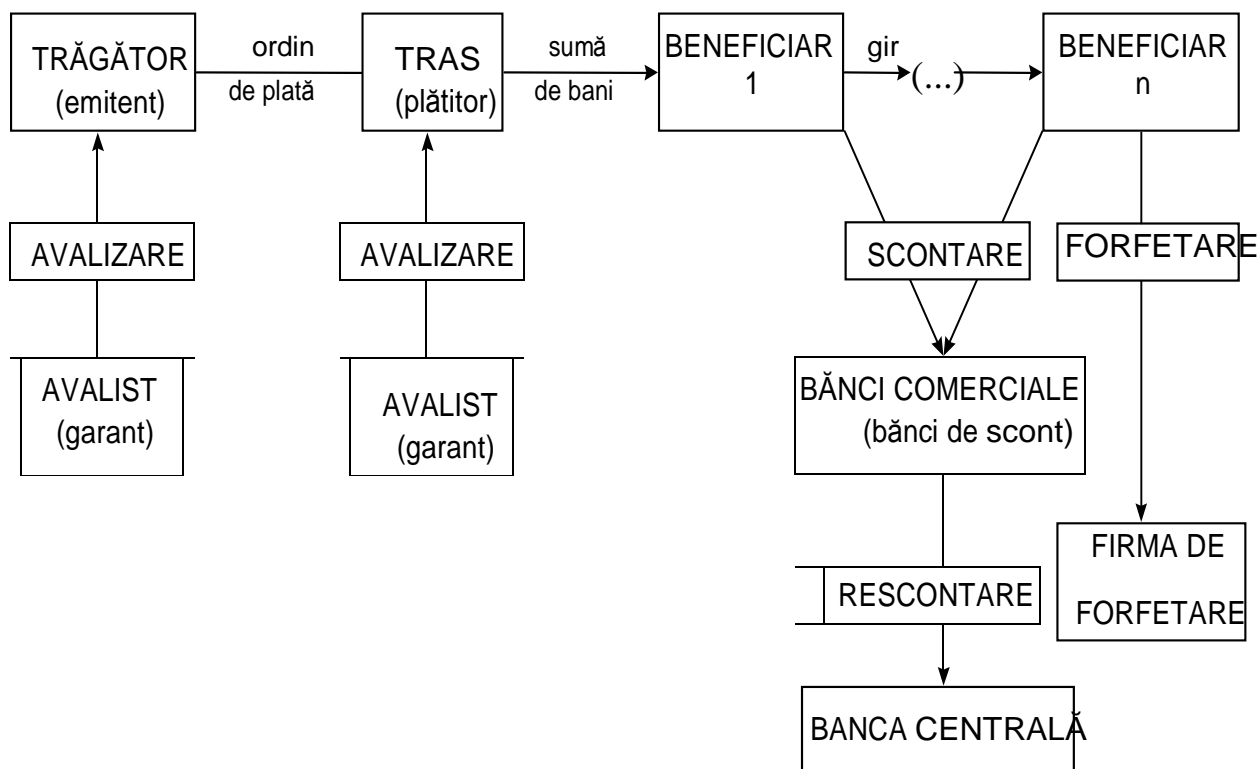


Figura 9.2. Mecanismul cambial

- **Utilizarea cambiei ca instrument de plăți**

Derularea în continuare a lanțului cambial presupune, în perioada scursă de la emisiune și până la scadență, utilizarea acestui înscris drept instrument de plăți. Din momentul emiterii, cambia este păstrată de către beneficiar. Acesta o poate deține până la scadență urmând să încaseze suma de plată la care se adaugă dobânda stabilită, sau o poate utiliza pentru efectuarea de plăți în valoare egală cu suma înscrisă pe cambie. Operațiunea specifică prin care se realizează transmiterea cambiei se numește **gir** sau **andosare**.

GIRUL este un act juridic prin care beneficiarul cambiei, numit girant, transmite cambia, cu toate drepturile pe care le conține, unei alte persoane, numită giratar, printr-o declarație înscrisă pe cambie și semnată de girant. Astfel, girantul dă ordin debitorului principal de a face plata giratarului, sau unei persoane la ordinul acesteia. Girul este modul specific de circulație a cambiei.

Girul este o operațiune complexă care produce mai multe **funcții**:

1. *mijloc de transfer al cambiei*, prin care se transmit toate drepturile izvorâte din titlu, fără ca voința părților să le poată limita.
2. *garanție de acceptare și instrument de plăți*, prin care girantul se obligă față de giratar că va efectua plata, și care servește la stingerea unor obligații de plată.
3. *mijloc de legitimare a titularului drepturilor cambiale*, care atestă faptul că deținătorul unei cambii este posesorul său legitim și totodată este singurul care poate solicita, după o serie neîntreruptă de giruri, plata titlului pe care îl are în posesie.

Prin andosare are loc transferul tuturor drepturilor izvorâte din cambie fără a mai fi necesară notificarea debitorului cambial. Girul trebuie scris pe spatele cambiei, pe un adaos sau o prelungire a acesteia (*allonge*), notificarea transmiterii cambiei trebuind să

fie însoțită de semnătura girantului și de data girului. Pentru a produce efectele unui gir, acesta trebuie să fie *integral*, adică giratarul trebuie să încaseze la scadență întreaga sumă de plată înscrisă în cambie. Girul parțial nu este admis pentru că, la scadență, giratarul trebuie să prezinte cambia spre încasare, deci este necesar ca acesta să fie în posesia titlului la momentul respectiv, disjuncția creditului și transmiterea cotelor părți la persoane diferite punându-le pe acestea în imposibilitatea valorificării drepturilor ce le revin. Mai mult, girul trebuie să fie necondiționat, neputându-se înscrie în formula girului nici o clauză de condiționare a plății către noul beneficiar.

Numărul operațiunilor de andosare care poate fi realizat este nelimitat. Odată efectuată operația, giratarul devine noul beneficiar al cambiei și se bucură de toate drepturile ce îi revin. Dacă la scadență ultimul beneficiar al cambiei nu este plătit de către tras, el are dreptul de a prezenta cambia spre plată girantului său, care este solidar la plată cu trasul și cu toți ceilalți din șirul girurilor, declanșând astfel o acțiune în regres. Girantul își asumă, așadar, față de giratar, obligația de acceptare și de plată, în eventualitatea că trasul nu și-ar îndeplini aceste obligații și devine astfel codebitor al cambiei respective. Cu fiecare nou gir, valoarea titlului crește, fiind garantată de tot mai mulți codebitori solidari.

Datorită operațiunii de gir, posibilitățile de circulație ale cambiei sunt mult mai puțin limitate în raport cu mișcarea banilor de cont și cea a mijloacelor de plată internaționale.

Așa cum menționam în paragrafele precedente, beneficiarul cambiei are mai multe opțiuni, putând solicita la scadență plata de către tras, putând gira cambia în favoarea altui beneficiar sau o a treia posibilitate, de a sconta cambia pe care o deține în favoarea unei bănci.

SCONTAREA reprezintă andosarea cambiei de către ultimul beneficiar în favoarea unei bănci comerciale (de scont). În urma scontului, beneficiarul (girantul) încasează suma înscrisă în cambie înainte de scadență, mai puțin *scontul* și un *comision*. *Scontul* pe care banca îl deduce din valoarea cambiei este format dintr-un procent din această valoare și dobânda aferentă perioadei de timp cuprinsă între data girului și scadența cambiei.

Scontul se calculează după formula:

$$S = \frac{V_N \cdot T_s \cdot N_z}{360 \cdot 100}$$

unde:

- S - scontul
- T_s - taxa scontului
- N_z - numărul de zile de la scontare la scadență
- V_N - valoarea nominală a cambiei.

Valoarea reală a cambiei va fi :

$$V_r = V_N - S.$$

La rândul său, banca de scont (comercială) poate aștepta scadența pentru a încasa valoarea cambiei sau poate obține suma respectivă prin **RESCONTARE** la banca centrală, **operațiune prin intermediul căreia banca de scont andosează cambia în favoarea băncii de emisiune**. Aceasta din urmă va fi ultimul beneficiar al cambiei și va solicita plata la scadență din partea trasului.

Afaceri economice internaționale

Operațiunile de rescontare se caracterizează prin următoarele trăsături [Basno; pag. 172]:

- se derulează pe baza unei rate fixe a dobânzii, stabilite de către banca de emisiune, cunoscute în prealabil și cu o durată mare de valabilitate;
- inițiativa operațiunilor și oportunitatea lor sunt hotărâte de băncile comerciale, banca de emisiune având doar un rol pasiv de a răspunde acestor solicitări;
- furnizează la nevoie lichidități băncilor comerciale.

Un element important în calculul scontului îl reprezintă **TAXA DE SCONT, definită drept dobânda percepută de banca de emisiune (centrală) la creditele acordate în cadrul operațiunilor de rescont.** Taxa de scont are o semnificație deosebită în contextul mecanismului cambial, întrucât nivelul mediu al dobânzilor dintr-o economie depinde de mărimea acesteia. Astfel, prin ridicarea sau reducerea taxei scontului, banca centrală poate influența masa monetară dintr-o economie și accesul agenților economici la credite. Dacă se urmărește relansarea economiei taxa scontului este menținută la un nivel scăzut, crește interesul agenților economici pentru scontarea titlurilor de credit la bănci, preschimbarea cambiilor în bani stimulează procesul investițional alimentând astfel creșterea economică. Totodată, un nivel scăzut al acesteia determină ieftinirea creditului prin reducerea nivelului mediu al dobânzilor. Viceversa, dacă taxa de scont este menținută la un nivel ridicat, interesul firmelor în obținerea de bani prin scontarea cambiilor se reduce, fiind căutate alte surse mai ieftine iar acest fapt se repercutează în principal asupra investițiilor care se vor diminua, încetinind creșterea economică.

Dobânda are drept plafon limită mărimea taxei de scont pentru că, un nivel al dobânzii mai ridicat decât cel al taxei scontului ar determina investitorii să se orienteze în principal înspre scontarea cambiilor în detrimentul creditului, fiind astfel în profundă discordanță cu una din rațiunile existenței băncilor. De exemplu, dacă într-o țară oarecare nivelul mediu al dobânzilor la credite ar fi de 10% iar taxa de scont ar avea valoarea de 9%, cea mai mare parte a agenților economici ar prefera să sconteze cambii la bănci în loc să apeleze la credite din partea acelorași instituții, deviind astfel băncile de la menirea lor principală.

În concluzie, putem considera că taxa scontului reprezintă un instrument important al politicii monetare și de credit al unui stat, un mijloc eficient de urmărire și reglare al masei monetare. De aceea variază de la o țară la alta în funcție de conjunctură. În țara noastră, singura instituție bancară abilitată să sconteze cambii sau alte efecte de comerț trase asupra statului, asupra societăților bancare sau asupra altor societăți este Banca Națională a României, conform art.22 al Legii nr. 34/1991, abrogată de legea nr.101/1998 și aprobată și modificată și prin legea nr. 312/2004, privind statutul Băncii Naționale a României.

Una dintre alternativele posesorului este recuperarea contravalorii cambiei înainte de scadență prin intermediul forfetării. **FORFETAREA constă în transmiterea creanțelor provenite din deținerea unor cambii referitoare la activități de comerț exterior unei instituții financiare specializate, care le plătește imediat, urmând ca să recupereze contravaloarea acestora la scadență, de la debitor.** În urma forfetării, **beneficiarul** cambiei (sau al altui titlu de credit) obține contravaloarea acesteia, mai puțin taxa de forfetare și alte comisioane iar **societatea specializată** încasează la scadență suma înscrisă pe titlul respectiv.

Spre deosebire de scontare, ultimul beneficiar al cambiei, adică cel care apelează la serviciile societății de forfetare, nu va fi afectat de nici o defecțiune a mecanismului cambial pentru că, în situația declanșării operațiunii în regres, societatea de forfetare nu

are drept de recurs asupra sa, adică firma de forfetare nu are dreptul de a-i solicita plata cambiei în caz de insolvabilitate a trasului.

Având în vedere avantajele pe care le oferă acest tip de operațiune, este evidentă necesitatea suportării de către inițiator a unor costuri mai ridicate decât în cazul scontării. Acestea constau într-o taxă de forfetare la care se adaugă comisionul instituției finanțatoare și care este diferit în funcție de anumite elemente: bonitatea debitorului, existența unei cambii avalizate (sau nu), riscul estimat al operațiunii, modalitatea de plată, etc. Astfel,

$$T_F = T_S + \text{comision}$$

unde:

T_F - taxa de forfetare

T_S - taxa de scont.

Societatea de forfetare va urmări încasarea cambiilor la scadență din partea trasului. Dacă apare refuzul de plată, aceasta va începe acțiunea în regres pentru executarea silită a plății, putând solicita plata tuturor participanților din lanțul cambial, de la penultimul beneficiar al titlului (ultimul beneficiar fiind scutit prin încheierea contractului de forfetare) și până la trăgător.

Există posibilitatea ca una din părțile prezente în mecanismul cambial să indice o persoană care să accepte sau să plătească cambia la nevoie, operațiunea numindu-se INTERVENȚIE. În acest caz intervenția este *silită* (provocată) însă aceasta poate fi și *spontană*, adică din inițiativa intervenientului. Intervenția poate fi făcută pentru acceptare și pentru plată [Turcu; pag. 143].

Acceptarea prin intervenție poate fi făcută ori de câte ori posesorul unei cambii ce poate fi acceptată ar putea exercita dreptul de regres înainte de scadență.

Plata prin intervenție poate fi făcută ori de câte ori posesorul ar putea exercita dreptul de regres la scadență sau înainte de aceasta. Plata trebuie să cuprindă întreaga sumă pe care o datorează cel pentru care s-a intervenit și să fie executată cel mai târziu în ultima zi a termenului de redactare (dresare) al protestului de neplată.

- **Plata, protestul, acțiunea în regres**

Obligația cambială se stinge în mod normal prin **plata** cambiei, la scadență de către debitorul principal - trasul sau acceptantul cambiei respective. Plata făcută de către tras stinge obligațiile tuturor semnatarilor cambiei și de aceea trebuie să se știe cât mai exact **cine** trebuie să achite cambia, **cum**, **cui**, **unde** și **când**. Întrucât cambia circulă de la un posesor la altul pe timpul perioadei sale de valabilitate, debitorul nu poate ști cine este creditorul său final.

Posesorul unei cambii cu plata la o zi fixă sau la un anumit moment de la data emisiunii sau de la vedere trebuie să se prezinte la plată în ziua în care ea este plătită sau în următoarele două zile lucrătoare. Cambia cu scadență la vedere este plătită la prezentare dar nu mai târziu de un an de la emisiune, cu posibilitatea de prelungire sau scurtare a termenului prevăzut de lege.

Prezentarea cambiei la plată este o obligație reală a beneficiarului și trebuie făcută trasului, prin refuzul acesteia urmând să se inițieze acțiunea în regres. Singura persoană care poate și care trebuie să prezinte cambia spre plată este posesorul legitim al acesteia. Debitorul este obligat să realizeze doar o verificare formală a semnăturilor din șirul de giruri. Pe de altă parte însă, el este obligat să verifice identitatea ultimului

Afaceri economice internaționale

beneficiar al cambiei, adică cel care prezintă cambia spre încasare, pentru a se convinge că acesta este persoana al cărei nume figurează drept giratar al ultimului gir. Dacă nu face acest lucru, debitorul greșește grav întrucât ușurează încasarea cambiei de către cel care a intrat în posesia ei prin furt, prezentându-se la plată drept ultimul giratar.

Plata trebuie făcută trasului sau avalistului, decizia de a alege pe unul din aceștia aparținând posesorului cambiei. Dacă plata este solicitată avalistului, acesta poate fi executat silit fără a putea cere ca o prezentare prealabilă să fi fost făcută trasului. Plata făcută de tras stinge obligațiile cambiale, în timp ce plata făcută de către giranți (în cazul refuzului de plată al trasului) eliberează de obligații numai pe giranții următori și pe avaliștii acestora, dar nu și pe giranții anteriori. Totodată, posesorul cambiei nu poate cere plata anticipată a acesteia și nici nu poate fi silit să accepte o asemenea plată. Plata anticipată este totuși posibilă prin acceptul ambilor dar se consideră făcută pe riscul trasului.

În ceea ce privește **locul** unde trebuie făcută plata cambiei, în legea cambială se precizează că prezentarea trebuie făcută “la locul și adresa indicată în cambie”, indiferent dacă persoana care trebuie să facă plata cambiei locuiește sau nu acolo. În cazul în care pe cambie nu este prezentă nici o adresă, posesorul trebuie să ceară plata:

- a) “la domiciliul trasului sau al persoanei desemnate să plătească pentru el”;
- b) “la domiciliul acceptantului prin intervenție sau al persoanei desemnate în cambie să plătească pentru acesta”;
- c) “la domiciliul celui indicat la nevoie”.

Pentru ca plata să fie valabilă, se impun câteva *condiții* absolut necesare derulării corecte a mecanismului cambial:

- ✓ cel care face plata să fie capabil și să nu fie declarat în stare de faliment. Sunt nule plățile făcute de comerciant în urma sentinței de declarare în faliment. Restituirea plății în acest caz se solicită ultimului obligat în regres. Sunt valabile plățile făcute în perioada de încetare a plăților, înainte de sentința de declarare a falimentului;
- ✓ să fie făcută numai după ce debitorul s-a asigurat formal că lanțul cambial are continuitate printr-un șir neîntrerupt de giruri iar posesorul cambiei este legitimat ca fiind deținătorul legal al titlului respectiv;
- ✓ să fie făcută la scadență;
- ✓ plata să fi fost făcută fără fraudă sau greșeală gravă, adică prin plata cambiei unei alte persoane decât adevăratului proprietar, în urma unei fraude sau a unei greșeli grave referitoare la neglijență în afaceri, lipsa de pricepere în afaceri sau acceptarea unor falsuri.

Posesorul cambiei nu poate refuza o **plată parțială** și în acest caz trasul plătitor poate cere să i se facă pe cambie mențiune și să i se dea chitanță. În cazul plății integrale, trasul poate pretinde să-i fie predată cambia cu mențiunea de achitare scrisă de posesor. La fel, avalistul poate face plata parțială, în numele și pentru stingerea datoriei trasului.

Dacă în cambie se menționează că plata se va face în monedă străină, debitorul se poate elibera de propria-i datorie achitând cambia în moneda sa națională, la cursul de schimb de la momentul scadenței. Debitorul are dreptul de a achita cambia în moneda străină înscrisă în titlu, însă dacă nu poate sau nu vrea să efectueze plata în moneda străină, pentru determinarea datoriei sale urmează a se lua în considerare cursul de schimb al monedei naționale în raport cu moneda înscrisă în cambie, la scadența stabilită și la bursa din locul plății sau la cea a locului celui mai apropiat. Aplicarea posibilităților

de mai sus se poate înlătura prin mențiunea expresă a trăgătorului ca plata să se facă în moneda arătată.

Dacă trasul acceptă cambia trasă asupra lui dar la scadență refuză plata, creditorul are dreptul de a-l urmări fie pe el, fie pe avalişti săi, el având, împotriva acestei categorii de obligați, o acțiune cambială *directă*, în timp ce trăgătorul și giranții nu își asumă decât o obligație *subsidiară* de plată, în sensul că nu pot fi urmăriți de creditor decât în situația în care trasul refuză plata.

În general, constatarea îndeplinirii obligațiilor cambiale este bine reglementată și se realizează prin intermediul **PROTESTULUI**. **Acesta este un act formal, redactat de un funcționar public competent, prin care se stabilesc anumite situații în cazurile prevăzute de legiuitor**. Protestul are în principal o funcție *probatorie*, de a dovedi măsura îndeplinirii drepturilor și a obligațiilor cambiale. Ca atare, este necesar ca acesta să fie întocmit într-un anumit termen, neputând fi înlocuit, în general, cu alt act sau cu alt mijloc de probă.

Protestul trebuie să *constate următoarele situații*:

- ↳ prezentarea cambiei și refuzul acceptării;
- ↳ prezentarea cambiei și refuzul plății la scadență sau înainte de scadență, în caz de nesiguranță economică a trasului;
- ↳ neprezentarea cambiei spre acceptare indicatului la nevoie, dacă domiciliază la locul plății, și refuzul de acceptare;
- ↳ refuzul plății din partea acceptantului prin intervenție sau a indicatului la nevoie;
- ↳ refuzul de a accepta o cambie ce trebuia prezentată într-un anumit termen, sau al unei cambii plătitibilă la un anumit timp de la vedere;
- ↳ refuzul de restituire al uneia din exemplarele cambiei, când posesorul lor a trimis unul din ele pentru acceptare;
- ↳ refuzul deținătorului unui exemplar original al cambiei de a îl preda posesorului legitim al copiei cambiei;
- ↳ constatarea plății prin intervenție sau a refuzării plății oferite prin intervenție.

O importanță deosebită și o utilizare mai frecventă o deține protestul pentru neacceptare și protestul pentru neplată. **Protestul de neacceptare este utilizat:**

- în situația în care posesorul optează pentru exercitarea regresului înainte de scadență;
- în situația în care este obligat să prezinte cambia spre acceptare, scadența ei fiind la un anumit termen de la vedere sau fiind domiciliată la un terț (spre exemplu la o bancă).

Protestul de neplată poate fi efectuat în ziua următoare scadenței sau în ziua următoare celor două zile care succed scadența, fiind *obligatoriu* în următoarele situații:

- trasul este în stare de faliment (fără a exista sentința de declarare a falimentului);
- urmărirea bunurilor trasului nu a dat rezultat.

Protestul de plată *nu mai este necesar*:

- ♣ dacă s-a efectuat un protest de neacceptare;
- ♣ dacă trasul sau trăgătorul au fost declarați în stare de faliment.

Posesorul cambiei este obligat să-l încunoștințeze pe trăgător și pe girantul său asupra refuzului de plată sau de acceptare, în termen de patru zile de la scadență. La rândul său, fiecare girant trebuie să-l încunoștințeze pe girantul său în termen de două zile, acest șir continuând până la trăgător. Protestul se adresează executorului judecătoresc, redactat fie pe cambie, fie pe duplicatul sau pe copia cambiei, fie pe un document separat. Judecătoria trebuie să țină o evidență a protestelor într-un registru special.

Afaceri economice internaționale

După adresarea protestului, posesorul cambiei poate începe acțiunea în regres. **REGRESUL reprezintă acțiunea de urmărire la plată a aceluia care aveau obligația de garantare a prestației trasului, iar acesta refuză onorarea obligației sale.** Astfel, în urma refuzului de plată al trasului, obligația de garantare a plății a celorlalte părți implicate în mecanismul cambial (trăgător, giranți, avaliași) devine pentru aceștia obligație fermă de plată.

Titular al dreptului de regres este, în primul rând, posesorul cambiei. Apoi, pe măsură ce operațiunea de regres își derulează cursul normal, devin titulari ai acestui drept debitorii de regres (care sunt giranții anteriori ai cambiei respective), care plătesc și care sunt legitimați prin posesia cambiei și prin prezența lor în șirul debitorilor cambiali. În cazul existenței avaliașilor debitorilor în regres (giranți), aceștia pot urmări pe cei avalizați și pe giranții anteriori debitorului său în șirul girurilor.

În funcție de momentul în care are loc, regresul poate fi de două tipuri:

- la scadență;
- înainte de scadență.

Regresul la scadență presupune exercitarea acestui drept în momentul scadenței, după ce titlul a fost prezentat trasului, iar acesta nu a voit sau nu a putut să îndeplinească plata. Această acțiune presupune existența unor condiții premergătoare clare, cum ar fi prezentarea cambiei spre încasare și refuzul sau incapacitatea de efectuare a plății de către tras. Pe de altă parte, refuzul justificat al plății nu deschide acțiunea în regres, de exemplu în cazul în care legitimarea posesorului este viciată sau dacă s-a refuzat predarea cambiei.

Regresul înainte de scadență este justificat în situația în care, anterior datei limită, apare probabilitatea ca plata să nu poată fi efectuată. Este logic deci, ca posesorul titlului să înceapă urmărirea debitorilor de regres încă înainte de scadență. Regresul de acest tip se exercită în următoarele situații:

- *în caz de faliment al trasului*, fie că acesta îl acceptă sau nu. Dacă trasul nu a avut încă posibilitatea de acceptare a cambiei, declararea falimentului îl pune în situația de a nu mai putea da o acceptare valabilă a cambiei. Ca atare, posesorul nu mai este obligat să prezinte cambie spre încasare și să constate prin protest imposibilitatea trasului de îndeplinire a acestei prestații.
- *în caz de încetare de plăți din partea trasului*, chiar dacă nu este constatată printr-o hotărâre judecătorească. Pentru a putea exercita regresul, posesorul cambiei va trebui să prezinte în primul rând cambie spre acceptare trasului și apoi să constate prin protest neefectuarea de către acesta a plății.
- *declararea falimentului asupra trăgătorului*. În acest caz, devine evident că acesta nu va mai avea capacitatea de a trimite trasului fondurile necesare pentru plata titlului. Când posesorul cambiei a preferat garanției trăgătorului obligația directă de plată a trasului, această posibilitate devine fără rațiune.

Pe calea regresului, posesorul cambiei poate cere:

- suma arătată în cambie, neacceptată sau neplătită, împreună cu dobânda, dacă s-a stipulat;
- dobânda legală de la data scadenței cambiei;
- cheltuielile ocazionate de protest și înștiințări, precum și alte cheltuieli justificate.

În concluzie, stingerea obligațiilor cambiale presupune, în situația în care plata nu este efectuată în condițiile legii cambiale, exercitarea unor acțiuni prin care posesorul legitim al titlului să poată intra în posesia drepturilor sale bănești, în timp ce membrii șirului de giruri și în ultimă instanță trasul și trăgătorul să-și ducă la îndeplinire obligațiile asumate conform aceleiași legi.

• **Particularitățile utilizării biletului la ordin**

BILETUL LA ORDIN este un titlu de credit, formal și complet prin care una din părți (emitentul), se obligă să plătească celeilalte părți (beneficiarul) sau la ordinul acesteia, o sumă de bani, la scadență, într-un anumit loc.

Biletul la ordin conține deci, un angajament necondiționat de plată asumat de emitent în favoarea unui beneficiar, care poate fi:

- *desemnat*, în cazul unui bilet la ordin nominativ;
- *nenominalizat*, în cazul unui bilet la ordin la purtător, alternativă mai puțin folosită.

Pentru a produce efecte economice și juridice, biletul la ordin trebuie să îndeplinească anumite condiții de valabilitate, în toate cazurile el trebuind să cuprindă mențiunile obligatorii prevăzute de lege în scopul informării și a determinării drepturilor și obligațiilor pe care acesta le presupune. **Condițiile de valabilitate** sunt următoarele:

denumirea *bilet la ordin* trebuie inserată în textul titlului, în aceeași limbă în care este redactat textul;

- promisiunea *necondiționată* de a plăti o sumă de bani determinată;
- scadența plății*;
- locul plății*;
- numele* celui căruia i se va plăti (sau la ordinul căruia se va plăti);
- data și locul emiterii*;
- semnătura* emitentului.

În raport cu cele prezentate, există câteva excepții:

- ◇ dacă lipsește mențiunea referitoare la *scadență*, biletul este plătitibil “la vedere” și trebuie prezentat spre avizare emitentului în termenul legal de un an;
- ◇ Dacă este omis *locul emisiunii*, atunci acesta este considerat că este și locul plății;

Mecanismul biletului la ordin este asemănător cu cel al cambiei, o parte importantă a reglementărilor celor două titluri de credit fiind comune:

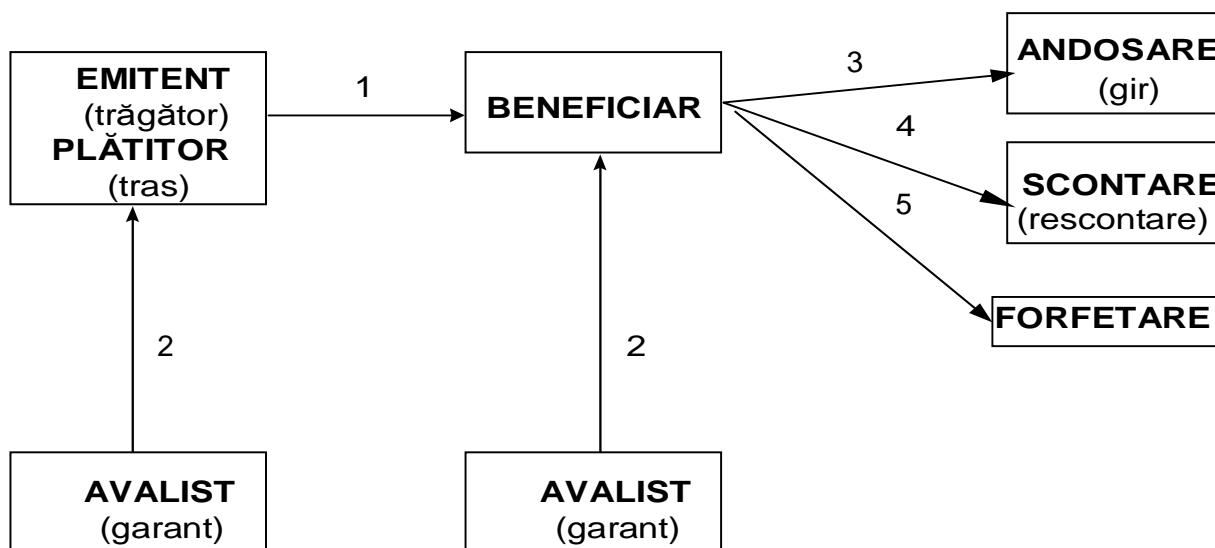


Figura 9.3. Mecanismul biletului la ordin

Afaceri economice internaționale

În figura de mai sus observăm următoarele fluxuri:

1. angajamentul de plată al emitentului în favoarea beneficiarului;
2. avalizarea biletului la ordin de către un terț;
3. andosarea (girarea) biletului la ordin;
4. scontarea biletului la ordin;
5. forfetarea.

Potrivit Legii nr. 58/1934 modificată prin Legea nr. 83/1994, sunt aplicabile la biletul la ordin aceleași prevederi ca și în cazul cambiei relativ la: gir, scadență, forfetare, plată, acțiunea sau executarea cambială, protest, regres, plata prin intervenție, copii, zile de sărbătoare legală etc. Obligația emitentului unui bilet la ordin este similară cu cea a trasului acceptant al unei cambii, în sensul că în situația în care trasul acceptă, el devine obligatul principal al cambiei, adică se obligă a plăti cambia la scadență. În cazul biletului la ordin, emitentul se obligă personal a plăti la scadență suma din titlu. Posesorul titlului are o acțiune directă asupra emitentului, acesta fiind chiar din momentul emiterii titlului principalul obligat al titlului respectiv.

Suma de plată înscrisă în biletul de ordin este identică cu valoarea tranzacției din care derivă angajamentul de plată. În anumite situații însă, este posibilă fragmentarea sumei de plată prin emiterea unui număr nedeterminat de bilete la ordin, în scopul andosării lor mai facile.

Biletul la ordin are o utilizare frecventă în operațiunile comerciale și financiare curente. Emiterea unui bilet la ordin are rolul de a spori încrederea furnizorului în privința efectuării plății de către importator. De aceea, însoțirea tranzacției cu un astfel de titlu oferă o notă de încredere în capacitatea și voința de plată a importatorului, riscurile asumate de către exportator fiind mult mai reduse.

Spre deosebire de cambie, în utilizarea biletului la ordin intervin doar două persoane, emitentul și beneficiarul, în timp utilizarea cambiei presupune prezența a trei persoane, și anume trăgătorul, trasul și beneficiarul. Totodată, apare și o diferență legată de asumarea obligației de plată: dacă în cazul cambiei trăgătorul adresa trasului, prin intermediul cambiei, un ordin de plată a unei sume de bani beneficiarului, în timp ce biletul la ordin conține doar asumarea propriei obligații de plată a emitentului în favoarea beneficiarului. Cu alte cuvinte, **cambia** este *expresia unui ordin de plată* a emitentului, în timp ce **biletul la ordin** este *reprezentarea unei obligații de plată asumate* de către emitent.

În concluzie, biletul la ordin este un titlu de credit a cărui caracteristici de funcționare se îmbină cu cele ale cambiei dar care păstrează anumite elemente distincte, definitorii pentru operațiunile cărora li se adresează.

9.2. Utilizarea cecului în plățile internaționale

Caracteristici generale

CECUL este un ordin de plată dat de titularul unui cont curent către banca la care își ține depozitul, de a elibera o anumită sumă de bani persoanei înscrise în cec sau prezentatorului acestuia. Cu alte cuvinte, cecul este ordinul prin care trăgătorul dă ordin necondiționat unei bănci, la care el deține un cont, să plătească la vedere o sumă determinată. Beneficiarul plății poate fi purtătorul cecului, o persoană determinată, sau însuși trăgătorul.

Denumirea de cec a fost utilizată pentru prima dată în Anglia secolului al XVII-lea (*to check* însemnând *a controla*), însă originea cecului drept instrument de plată datează din vremea Greciei Antice [Turcu; pag. 153]. Cecul apare astfel ca un mijloc de evitare a transportului de numerar, iar eficacitatea sa este cu atât mai mare cu cât numărul persoanelor fizice și juridice care utilizează cecurile pentru a lichida propriile datorii și deci numărul persoanelor care dețin conturi la bănci este mai mare.

Funcția principală pe care o îndeplinește cecul este aceea de **mijloc de plată** în tranzacțiile internaționale. Astfel, debitorul unei plăți trage un cec în favoarea creditorului, acesta putând încasa contravaloarea cecului de la banca emitentului.

Totodată, cecul poate fi folosit drept **mijloc de retragere** de numerar de la bănci, situație în care emitentul cecului îi permite posesorului acestuia (care poate fi chiar emitentul) obținerea unor sume în numerar din contul său.

Avantajele oferite de utilizarea cecului drept instrument de plăți și implicit de utilizarea conturilor bancare în transferul fondurilor bănești se referă în principal la siguranța pe care o oferă acest gen de tranzacții în raport cu circulația banilor în numerar, precum și la sursele importante de credite pe care le dețin băncile în această situație.

Pe de altă parte, trebuie avut în vedere faptul că utilizarea cecurilor și conturilor bancare este în cele din urmă o chestiune de încredere pe care deținătorii conturilor respective o au în solvabilitatea și onorabilitatea instituțiilor bancare. Aceasta este o problemă de politică economică și este puternic legată de conjunctura internațională. La nivelul relațiilor inter umane trebuie să luăm în considerare încrederea pe care semenii o au unii față de alții, pentru că acceptarea unui cec este direct condiționată de încrederea beneficiarului în onorabilitatea și capacitatea de plată a emitentului.

În cadrul tranzacțiilor economice internaționale se utilizează mai multe tipuri de cecuri, care pot fi clasificate după următoarele criterii:

I. după modul în care este plătit beneficiarului:

- **Cecul nominativ**, în care este prezent numele beneficiarului și în care se va face mențiunea “nu la ordin”, caz în care se va plăti numai persoanei indicate pe cec;
- **Cecul la ordin**, care se transmite prin andosare și care este plătit ultimului beneficiar indicat pe cec;
- **Cecul la purtător**, al cărui beneficiar este persoana care se prezintă pentru încasarea acestuia;

II. după caracteristicile lor:

- **Cecul certificat (acceptat)**, presupune confirmarea băncii pe cecul emis de titular a existenței disponibilului în contul curent al acestuia (titularului) precum și blocarea disponibilului respectiv la dispoziția posesorului cecului până la expirarea termenului de prescripție, adică oferă cecului respectiv o acoperire, indiferent de credibilitatea emitentului său.
- **Cecul de virament**, care servește la stingerea obligațiilor dintre emitentul cecului și beneficiarul acestuia prin decontare scriptică, fiind interzisă plata în numerar. Acest cec trebuie să poarte mențiunea de *plătibil în cont sau pentru virament* și are avantajul de a elimina orice posibilitate de fraudă care s-ar putea produce în cazul în care cecul ar fi găsit sau furat.
- **Cecul netransmisibil**, care poate fi plătit numai primitivului său sau poate fi trecut în cont la cererea acestuia. Clauza “netransmisibil” trebuie pusă de către bancă la cererea expresă a posesorului.

Afaceri economice internaționale

- **Cecul barat**, prezintă două bare paralele, trasate sau imprimate pe fața formularului. Specific acestuia este faptul că nu poate fi plătit în numerar ci numai prin virament, între bănci. Dacă între cele două bare este specificat numele unei bănci (*barare specială*), cecul poate fi plătit numai băncii respective sau unui client al acesteia. Dacă între cele două bare nu se scrie nimic (*barare generală*), cecul poate fi plătit numai altei bănci sau unui alt client al băncii plătitoare. Cecul barat nu poate fi andosat, deci nu poate circula de la o persoană la alta prin gir. Prin utilizarea acestui cec se evită folosirea cecurilor furate de la beneficiarii lor legali.
- **Cecul circular**, emis de către banca la care s-a depus provizionul de către titular. În acest caz, banca emitentă devine direct obligată față de beneficiarul cecului, spre deosebire de alte tipuri de cecuri, în care banca trasă nu are dreptul de a-și asuma obligația de acceptare a cecului sau de avalizare a acestuia. Cecul circular poate fi făcut plătitibil la orice filială sau sucursală a băncii emitente, sau la orice altă instituție bancară cu care banca emitentă este în relații de corespondență.
- **Cecul poștal**, reprezintă un serviciu bancar efectuat de către poștă și este utilizat mai ales în acele zone în care băncile sunt slab reprezentate. Cecul poștal se supune acelorași reguli de formă ca și cecul bancar, însă nu poate fi transmis prin gir.
- **Cecul de călătorie**¹ (cecul turistic), este un cec cu valori fixe, emis de către bănci și utilizat de către turiști în vederea achitării diverselor cheltuieli fără utilizarea numerarului. Cecul de călătorie este alcătuit din două părți: talonul și cecul propriu-zis. Pe talon semnătura titularului este pusă în momentul în care banca îi eliberează carnetul de cecuri, iar la prezentarea spre încasare a acestuia posesorul depune a doua semnătură, funcționarul bancar urmând a compara cele două semnături. Banca emitentă a cecului de călătorie își asumă obligația de a plăti suma înscrisă pe cec, băncii la care acesta s-a încasat. Cele mai cunoscute cecuri de călătorie sunt *American Express* și *Thomas Cook*.
- **Eurocecurile**, reprezintă un gen specific de cecuri, banca emitentă eliberând alături de carnetul propriu-zis cu file de cec și o carte de garanție care cuprinde o serie de date (numele beneficiarului, numărul de cont) care conferă acestora o mai mare siguranță.

- **Mecanismul efectuării plăților cu ajutorul cecului**

Derularea corectă a mecanismului de circulație a cecului presupune implicarea unor agenți economici în cadrul unor relații de natură juridico-economică și realizarea mai multor operațiuni caracteristice.

Circuitul cecului are în vedere următoarele părți implicate:

- *ordonatorul* (trăgătorul), sau persoana care dă ordin băncii să plătească o sumă de bani unei alte părți;
- *trasul*, care în acest caz este banca sau băncile prin intermediul cărora se desfășoară operațiunea de plată;
- *beneficiarul*, adică acea parte care va încasa cecul emis de către ordonator.

Premergător emiterii cecului, trăgătorul este obligat să constituie o **acoperire**, reflectată în o sumă aflată într-un cont bancar (provizion). Pentru ca emiteria cecului să fie legală este necesar ca acoperirea să existe, să fie de valoare cel puțin egală cu cecul, să fie disponibilă sub aspectul lichidității, să nu fie supusă vreunei interdicții de realizare a

¹ Engl. "travellers cheques"; fr. "le cheque-voyage".

plății și, în cele din urmă, să fie irevocabilă, adică trebuie menținută la dispoziția beneficiarului până la realizarea plății sau la prescrierea titlului.

Mai mult, între ordonator și banca sa trebuie să existe o **convenție**, care este de fapt un contract bancar de prestări de servicii de casierie, prin care aceasta se obligă a efectua plăți din acoperire, la ordinul ordonatorului [Turcu; pag. 156]. De aceea, emiterea cecului în lipsa acoperirii sau nerespectarea condiției de menținere a provizionului precum și inexistența sau nerespectarea convenției constituie infracțiune și se pedepsește conform legilor din fiecare țară.

Emiterea cecului presupune completarea de către trăgător a formularului de cec și predarea sa beneficiarului. Cu toate că băncile nu sunt obligate să remită formulare de cec clienților săi, în prezent toate operațiile cu cecuri se realizează pe formulare tipizate emise de către acestea. Formularele de cec sunt tipărite pe hârtie specială, sunt înseriate și, mai nou, sunt prevăzute cu piste magnetice care au rolul de a descuraja contrafacerea și facilitează prelucrarea lor informatizată.

În cadrul unei tranzacții internaționale (vezi fig. 8.4)

, **avem următoarele fluxuri:**

1. ordonatorul cecului constituie provizionul necesar acoperirii cecurilor la banca sa;
2. se semnează convenția între ordonator și bancă;
3. banca eliberează clientului ei un carnet cu file cec;
4. se încheie un contract comercial care conține obligația de plată a importatorului;
5. plata mărfii sau serviciului prin emiterea unui cec;
6. prezentarea cecului spre încasare de către beneficiar la banca sa;
7. trimiterea cecului spre confirmare de la banca beneficiarului la banca plătitoare;
8. confirmarea plății și debitarea contului importatorului de către banca sa;
9. creditarea contului beneficiarului și efectuarea plății;
10. primul beneficiar poate gira cecul său în favoarea altor beneficiari în perioada de valabilitate a acestuia;
11. ultimul beneficiar prezintă cecul spre încasare la banca sa;
12. trimiterea cecului spre confirmare de la banca ultimului beneficiar la banca plătitoare;
13. confirmarea plății și debitarea contului importatorului de către banca sa;
14. creditarea contului beneficiarului și efectuarea plății;
15. beneficiarul unui cec poate pretinde avalizarea acestuia pentru obținerea unei garanții în plus în vederea încasării acestuia.

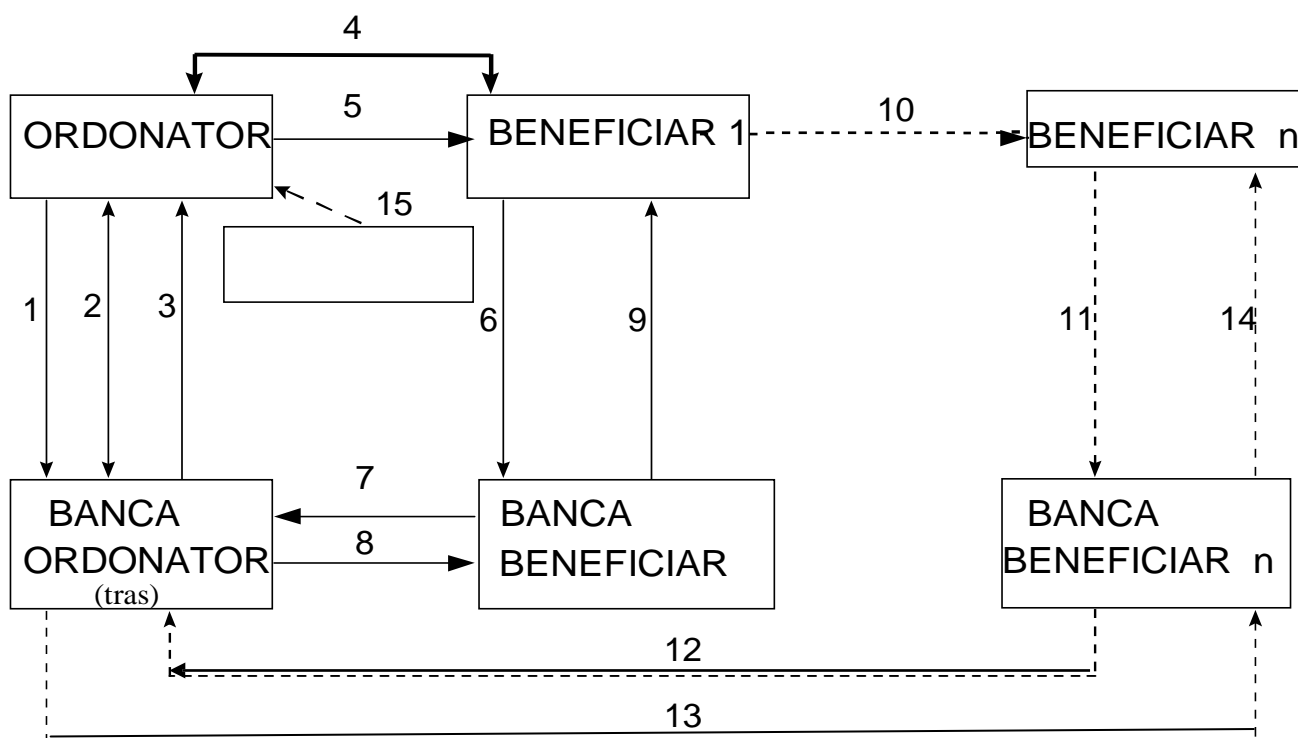


Figura 9.4. Mecanismul de efectuare al plății cu ajutorul cecului

Pe scurt, importatorul (trăgătorul) va completa o filă din carnetul cu formulare de cec, pe care o semnează și o predă exportatorului (beneficiarul), care la rândul său o va semna și o va prezenta spre încasare băncii sale. Apoi, banca exportatorului va trimite cecul băncii importatorului care va verifica validitatea acestuia. Dacă cecul este valid și este emis sub acoperirea provizionului, banca importatorului va debita contul plătitorului și va efectua viramentul către banca exportatorului, care va credita contul beneficiarului¹. Din cauza obligativității respectării acestui circuit, durata medie de încasare a unui cec variază între 10 și 30 de zile, însă prin utilizarea *transferului electronic de fonduri* (*electronic funds transfer - EFT*) poate fi redusă considerabil [Popa; pag. 213]. Durata de timp necesară unei societăți bancare pentru a plăti un cec prezentat este destul de mare pentru că aceste instrumente de plată sunt considerate ca fiind riscante și ca atare impun costuri sporite în vederea evitării fraudelor, determinate de operațiunile de verificare a disponibilității sumelor și a autenticității instrumentelor.

Cecul poate fi prezentat spre încasare în cadrul unui interval de timp care diferă în funcție de legea țării în care urmează a fi plătit². În acest sens, fiecare țară își stabilește propriile reglementări referitoare la circulația cecului și la formalitățile pe care agenții economici trebuie să le îndeplinească pentru folosirea cecului drept instrument de plăți în tranzacțiile internaționale. Prezentarea cecului spre încasare după expirarea termenului

¹ Potrivit normelor în vigoare, cecul este remis de către beneficiar băncii plătitorului (tras), existând însă posibilitatea de a îl remite și băncii sale care mai apoi va face demersurile necesare pentru încasarea sa contra unui comision [Turcu; pag.155].

² În România legislația prevede ca un cec emis într-o altă țară europeană și plătit în țară să fie prezentat spre încasare în termen de 30 de zile de la emitere iar dacă este emis pe un alt continent în termen de 70 de zile [Turcu; pag. 160].

legal determină pierderea dreptului de acționare în **regres**¹ a giranților și a avaliştilor. Dacă termenul de prezentare al cecului expiră, trăgătorul poate revoca ordinul de plată, însă dacă nu o face, plata cecului rămâne valabilă.

Garantarea efectuării plății prin cec se poate obține, ca și în cazul cambiei, prin **aval**. Avalul poate fi realizat pe întreaga sumă înscrisă pe cec sau numai pentru o parte a acesteia. Avalistul trebuie să fie o terță persoană (altă decât banca) sau chiar un semnatar al cecului. Avalul este trecut pe un cec sau pe un adaos al acestuia și se dă pe numele unei persoane determinate² [Turcu; pag. 159].

Circulația cecului de la trăgător la beneficiar sau la cel care îl va încasa în cele din urmă este reglementată în mod diferit, în funcție de tipul acestuia. Astfel, în cazul **cecului nominativ**, indiferent dacă este sau nu la ordin, transmiterea se face prin **gir** (andosare), ca și în cazul cambiei. De altfel, identic cu cambia, cecul se consideră a fi un instrument de plată la ordin, cu excepția cazurilor când este netransmisibil sau la purtător. Cu toate acestea, **cecul la purtător** poate fi girat însă giratarul nu este obligat să dovedească succesiunea neîntreruptă a girurilor, ca și în cazul cambiei și al cecului nominativ. **Cecul netransmisibil** poate fi girat doar unei bănci înspre încasare, aceasta neputându-l gira mai departe.

Operativitatea și simplitatea utilizării lor au determinat creșterea constantă a numărului de cecuri în totalul instrumentelor de plată utilizate în cadrul fiecărei țări³. Siguranța oferită în tranzacțiile internaționale în raport cu utilizarea numerarului, încasarea sa relativ ușoară și emiterea sa facilă, toate acestea sunt considerate **avantaje** importante ale folosirii cecului în tranzacțiile internaționale. **Riscurile** sunt reprezentate prin lipsa unor garanții comerciale și lipsa certitudinii că sunt emise sub acoperire. Aceste lipsuri ale cecurilor determină apariția unor elemente noi, capabile să crească siguranța utilizării lor în plan internațional:

* **plata în avans prin intermediul cecului**, prin care este permis exportatorului să încaseze cecul înainte de efectuarea livrării, evitându-se astfel pierderi importante din cauza unor cecuri emise fără acoperire. Acest tip de plată este utilizat cel mai frecvent în Extremul Orient și SUA;

* **plata prin intermediul unor tipuri speciale de cecuri**, cum ar fi cecul certificat, cecul barat, cecul netransmisibil, cecul de virament, cecul circular, etc. Toate aceste tipuri de cecuri au fost discutate în paragrafele precedente.

În orice caz, în derularea plăților prin intermediul cecului trebuie urmărite cu atenție riscurile posibile pentru exportatorii care primesc acest instrument de plată. Astfel, este important ca cecurile să fie acceptate doar din partea unor agenți economici cunoscuți drept solvabili sau cu care firma exportatoare a mai derulat afaceri. Totodată sunt necesare o serie de precauții referitoare la modul în care cecul este completat și la identitatea emitentului. Cecul trebuie prezentat spre încasare cât mai repede în perioada de valabilitate a acestuia, iar orice problemă care ar putea apărea în circuitul său trebuie rezolvată cu ajutorul autorităților naționale și internaționale competente.

• Transferul internațional al fondurilor

¹ Prezentarea în timp util a cecului spre decontare și lipsa plății acestuia, din diferite motive, determină începerea acțiunii în regres împotriva trăgătorului, giranților și avaliştilor acestuia.

² Dacă nu se specifică un anumit nume, avalul este considerat pentru trăgător.

³ Astfel, la sfârșitul anilor '80 (1989) în Franța au fost operate 4,65 miliarde cecuri în valoare totală de 17.298 mld. franci. Pe de altă parte trebuie menționat faptul că în același an un singur tribunal francez judeca în medie 300 de procese/lună referitoare la cecuri fără acoperire.

Afaceri economice internaționale

Activitatea bancară orientată înspre afacerile internaționale presupune menținerea unor legături strânse cu o serie de clienți și corespondenți. Acest fapt presupune o comunicare cât mai rapidă și eficientă între aceștia. Urmărind circulația documentelor bancare în sens tradițional (prin poștă sau telex) apare evidentă observația că, în cazul relațiilor internaționale, aceasta nu se desfășura fără riscuri și costuri de exploatare destul de ridicate.

Sporirea fără precedent a numărului tranzacțiilor comerciale la nivel internațional, creșterea numărului și sferei de influență a firmelor și angajarea în sistemul bancar a unei părți tot mai importante a economiilor populației, toți aceștia sunt factori care au participat din plin la modificările survenite în cadrul instrumentelor de plată.

Se remarcă astfel o tendință evidentă îndreptată înspre utilizarea pe scară cât mai largă a instrumentelor moderne de plată în detrimentul celor mai puțin eficiente, care permit stingerea obligațiilor rezultate din activitățile comerciale internaționale după un timp mai îndelungat sau a numerarului. Cu toate acestea, chiar la nivelul țărilor dezvoltate se poate remarca existența unor diferențieri semnificative în legătură cu tipurile de instrumente de plată și proporțiile în care sunt utilizate¹.

Creșterea rapidă a schimburilor comerciale și respectiv, a tranzacțiilor comerciale a determinat, în anii '70, numeroase situații critice și blocaje în derularea operativă a plăților internaționale. Pentru a depăși aceste neajunsuri și pentru a răspunde exigențelor de rapiditate, confidențialitate și securitate impuse de tranzacțiile internaționale, în luna mai 1973 s-a creat în Europa Societatea SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), cu sediul la Bruxelles, ale cărei atribuții urmăreau formarea, dezvoltarea și administrarea unei rețele de comunicare interbancară internațională pe suport electronic.

Devenit operațional în 1977 și conceput în manieră modulară, sistemul permite aderarea permanentă a noi membri și creșterea continuă a volumului de informații vehiculate².

SWIFT funcționează ca o rețea privată de teletransmisie, închiriată administrațiilor care dețin monopolul telecomunicațiilor [Gaftoniuc; pag. 48]. Sistemul se bazează pe trei verigi esențiale: terminalele băncilor, cumulatorul național și centrele de comutare. Terminalele aflate la dispoziția băncilor membre în sistem sunt calculatoare cu dimensiuni variate dotate cu programe adecvate și care pot fi utilizate în comun de mai mulți utilizatori. Cumulatoarele naționale au rolul de a concentra informațiile dintr-o anumită zonă, informații transmise mai apoi centrelor de comutare care asigură cuplarea în rețea a diferitelor țări membre în sistem.

În cadrul SWIFT există 4 centre de comutare: unul în SUA (Culpeper, Virginia), unul în Belgia (Bruxelles) și două în Olanda (Amsterdam), fiecare din acestea deservind un anumit număr de țări³. Rețeaua SWIFT este prezentată schematic după cum urmează:

¹ În anul 1990, în SUA ponderea cecurilor în totalul plăților era de 82% în timp ce în Elveția se ridica la doar 9,6%. În schimb ponderea viramentelor în Elveția era, în același an, de 80,4% iar în SUA se cifra la doar 1,6%.

² În 1984, numărul membrilor în SWIFT era de 1100 din 53 de țări iar în 1995 erau 1500 membri din 90 de state.

³ De exemplu, centrul de comutare din Bruxelles are arondate următoarele țări: Andora, Spania, Belgia, Luxemburg, Franța, Monaco, Italia, Israel, Danemarca.

Afaceri economice internaționale

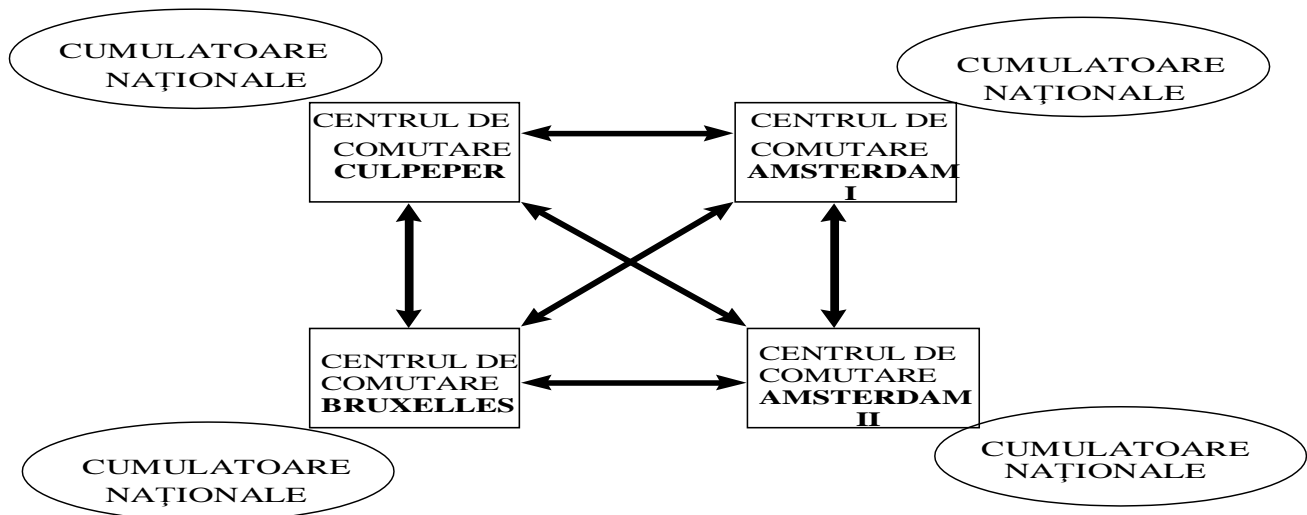


Figura 9.6. Rețeaua SWIFT

Gama de operații pe care SWIFT le poate furniza este foarte largă și cuprinde, pe lângă transferurile obișnuite, operațiuni de portofoliu, confirmări de tranzacții, operațiuni de schimb valutar, deschideri de credite, ordine de plată, etc. Pentru a realiza un transfer prin intermediul acestui sistem, debitorul plății (importatorul) trebuie să completeze un ordin de plată la banca sa. Banca va debita contul său și va trimite un mesaj codificat băncii exportatorului. La primirea mesajului, banca exportatorului creditează contul acestuia, toată operația durând maxim 20 de minute.

Derularea unui virament de acest gen este prezentată în fig.9.7.

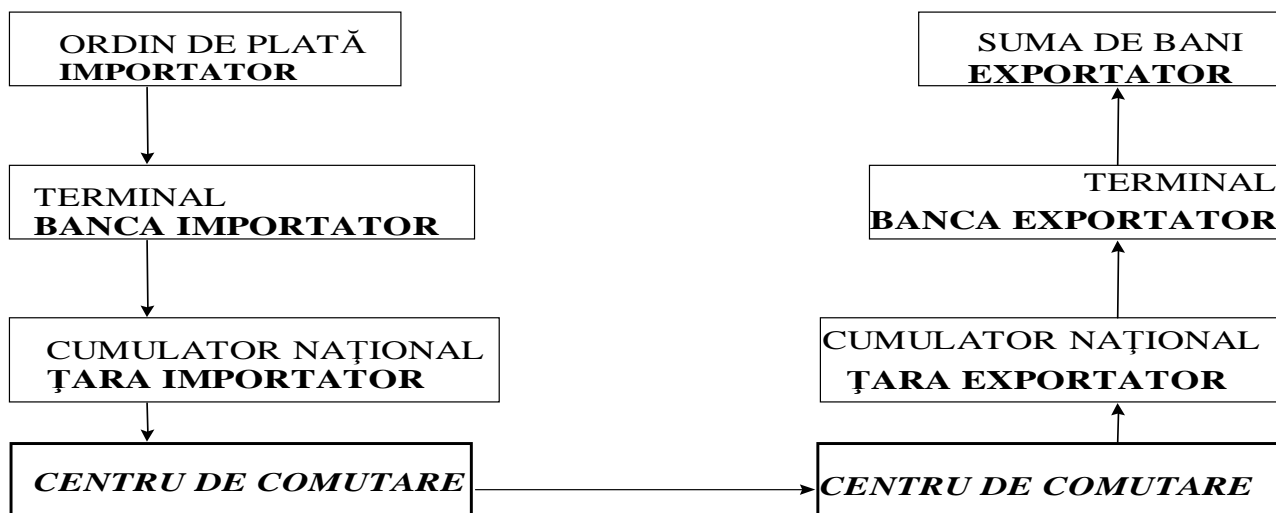


Figura 9.7. Schema generală a unui virament SWIFT

Astfel, putem considera că sistemul SWIFT reprezintă un element de o importanță majoră în evoluția relațiilor de plăți internaționale, dezvoltarea sa fiind consecința directă a accelerării ritmului afacerilor internaționale, pe fondul progresului tehnologic.

Afaceri economice internaționale

Modalități de plată în relațiile internaționale

Între livrarea mărfii și efectuarea plății există o strânsă interdependență, acestea fiind, de fapt, principalele obligații ale celor două părți contractante, obligații care pot fi privite de pe poziții divergente

Astfel, vânzătorul poate să se opună remiterii mărfurilor cumpărătorului la locul de destinație până când plata nu a fost făcută de către acesta, iar cumpărătorul, la rândul său, poate să refuze efectuarea plății înainte de a avea posibilitatea să examineze marfa achiziționată. Fiind vorba de un contract extern, situația se complică atunci când livrarea mărfii echivalează cu predarea acesteia unei organizații specializate care-i asigură transportul la destinație; chiar și în acest caz, vânzătorul are posibilitatea să-și păstreze dreptul de proprietate asupra mărfii până ce se încheie parcursul transportului și să se opună eliberării mărfii până în momentul în care obține efectuarea plății.

Cerința de asigurare a interdependenței dintre executarea principalelor obligații ale celor două părți, a condus la o practică specifică activității de comerț exterior - efectuarea tranzacțiilor în anumite condiții de plată. De regulă, condițiile de plată se referă la locul și la termenul de decontare a prețului, la modalitatea de plată, la moneda în care se va efectua plata, la garanțiile oferite de cumpărător și la documentele necesare.

MODALITATEA DE PLATĂ constituie mecanismul prin care documentele ce atestă livrarea mărfii și reprezintă marfa sunt trimise cumpărătorului, iar în schimbul acestora el va trebui să plătească prețul convenit, sau să se angajeze printr-un instrument de plată că va plăti ulterior.

MODALITĂȚILE DE PLATĂ INTERNAȚIONALE cuprind totalitatea operațiunilor și a tehnicilor de plată, controlul bancar, circuitul documentelor prin intermediul cărora creditorul încasează de la un debitor creanța rezultată din schimburile economice externe. Modalitățile de plată mai frecvent folosite sunt: *creditul documentar (în variantele acreditiv documentar și scrisoare de credit comercială), incasso-ul documentar și ordinul de plată.*

Pentru derularea corespunzătoare a plăților internaționale, un rol însemnat îl au anumite reglementări recunoscute și acceptate în relațiile bancare: *Regulile și uzanțele internaționale uniforme privind creditele documentare, Reguli uniforme pentru incasso-uri*, elaborate de Camera Internațională de Comerț de la Paris. Asemenea reglementări permit desfășurarea plăților internaționale în condiții de siguranță sporită și contribuie la dezvoltarea schimburilor economice externe.

9.3. Documente specifice plăților internaționale

Pentru o derulare rapidă și fără probleme a plăților, în relațiile internaționale, este foarte important ca părțile implicate să acorde același înțeles termenilor folosiți pentru a desemna documente, conținutul lor și cine le va semna.

Documentele¹ pot fi grupate în două grupe:

- o primă grupă formată din factură (comercială, iar în unele situații și consulară), documentul de transport (în dependență directă cu modalitatea de transport aleasă. De exemplu, conosament maritim pentru transport maritim, scrisoare de trăsură rutieră pentru

¹ Dat fiind faptul că subiectul privind documentele folosite în relațiile economice internaționale a fost tratat detaliat în capitolul privind Contractul de vânzare internațională, nu vom reveni aici asupra acestor detalii.

transport rutier, recipisă poștală pentru expediere prin poștă, și certificatul de asigurare, documente pentru care se stabilește¹ un cadru riguros, și

- alte documente în care pot fi cuprinse: certificatul de origine, lista de colete/greutate, certificatul de calitate, fito-sanitar, buletinul de analize, etc., al căror număr și conținut sunt în măsură să ateste că obligațiile contractuale ale exportatorului au fost îndeplinite.

Referitor la documente:

- documentele trebuie emise pe numele ordonatorului plății;
- toate documentele trebuie prezentate în numărul de originale și copii specificat;
- descrierea mărfii, marcarea coletelor, numărul lor, precizările privind greutatea trebuie să fie identice în toate documentele;

9.4. Plățile prin incasso documentar

Definire. Mecanismul derulării

INCASSO DOCUMENTAR (*eng. documentary collection, fr. remise documentaire*) ca modalitate de plată utilizată în relațiile internaționale este reglementată prin documentul intitulat "Reguli uniforme pentru incasso", cunoscut și sub numele de Publicația 522, elaborată de Camera Internațională de Comerț de la Paris, și **constă în faptul că importatorul (cumpărătorul) acceptă plata documentelor remise de către exportator (vânzător), operațiune care se realizează prin băncile celor doi parteneri: banca exportatorului, la care acesta depune documentele de expediție și cea a importatorului, care ține contul acestuia.**

Documentele vehiculate de bănci pot fi de două feluri:

- comerciale (factură, documente de transport, de proprietate, etc);
- financiare (cambii, bilete la ordin, cec, chitanțe, etc).

De altfel, în funcție de documentele vehiculate, se disting două tipuri de incasso-uri:

- simplu - este un incasso de documente financiare neînsoțite de documente comerciale;

- documentar - este un incasso de documente comerciale însoțite sau nu de documente financiare.

Derularea operațiunilor prin incasso documentar presupune următoarele etape:

- exportatorul obține documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor din contractul de vânzare internațională;

- exportatorul depune documentele la banca sa însoțite de un ordin de încasare;

- banca exportatorului verifică documentele și dacă sunt complete și corect întocmite le trimite băncii importatorului;

- **banca importatorului, acționând corespunzător instrucțiunilor din ordinul de**

incasso, remite documentele contra plată;

- dacă documentele sunt însoțite de cambii cu scadență la o dată ulterioară, dovedind acordarea unui credit cumpărătorului, banca va prezenta importatorului cambiile spre acceptare și îi va ceda documentele pentru a intra în posesia mărfurilor; în această situație, ordinul de încasare va purta mențiunea "documente contra acceptare"

¹ Prin publicațiile Camerei Internațională de Comerț de la Paris.

Afaceri economice internaționale

(D/A). În lipsa unei asemenea mențiuni, se consideră că documentele pot fi eliberate numai contra plată (D/P);

- în cazul în care exportatorul are nevoie de întreaga valoare a cambiei va proceda la negocierea acesteia, însoțită de documente, caz în care banca va prezenta cambia pentru plată în nume propriu;

- banca importatorului creditează contul băncii exportatorului și îl debitează pe cel al importatorului pe baza avizului de efectuare a plății;

- importatorul primește de la banca sa documentele trimise de exportator și cu ajutorul acestora, intră în posesia mărfii;

- banca exportatorului creditează contul exportatorului cu suma reprezentând prețul mărfurilor livrate.

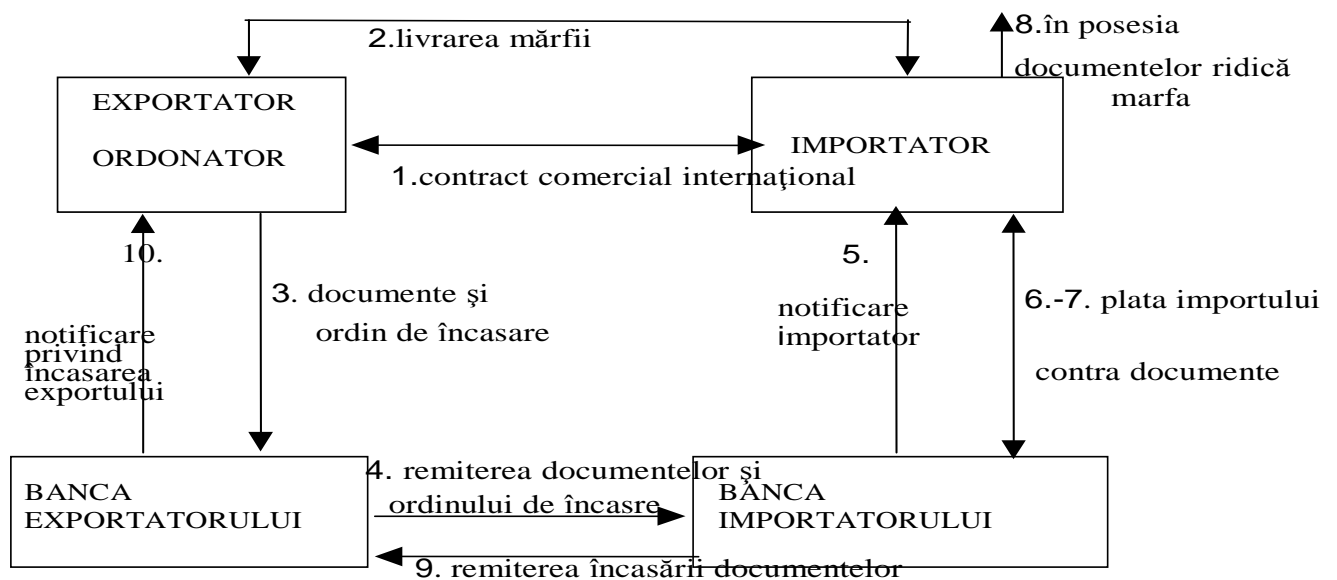


Figura 9.8: Mecanismul derulării incassoului documentar

• Părțile implicate. Obligații

Denumirea părților în derularea unui incasso, indiferent de caracterul său, simplu sau documentar, este consacrată prin Publicația 522:

- *ordonatorul* sau exportatorul este cel care inițiază operațiunea. El fiind cel care stabilește condițiile concrete de derulare a acesteia, întreaga operațiune desfășurându-se din ordinul său, pe riscurile și răspunderea sa;

- *cumpărătorul* sau trasul, în cazul unui incasso documentar, este destinatarul documentelor vehiculate, căruia, conform instrucțiunilor exportatorului, banca îi solicită să îndeplinească o anumită condiție (plată sau acceptare) în schimbul eliberării documentelor pe baza cărora va putea intra în posesia mărfurilor;

- *banca remitentă* sau banca exportatorului care primește de la ordonator documentele însoțite de instrucțiunile privind încasarea și care are rolul de a remite documentele unei alte bănci, dându-i totodată dispozițiile de lucru conform instrucțiunilor ordonatorului și practicii bancare;

- *banca însărcinată cu încasarea*, care primește documentele cu dispoziția de încasare de la banca remitentă, având sarcina de a asigura prezentarea documentelor trasului și de a obține încasarea (acceptarea), transmițând în sens invers, conform instrucțiunilor primite rezultatele incasso-ului (sume de bani, efecte de comerț acceptate, etc).

În cazul în care operațiunea nu poate fi realizată direct de banca însărcinată cu încasarea, aceasta apelează la o altă bancă - *banca prezentatoare* - care preia sarcina de a prezenta documentele și de a obține încasarea.

Băncile îndeplinesc rolul unor prestatori de servicii pentru care percep comisioane bancare. Principala obligație a băncilor este de a transmite documentele, după verificarea formală a acestora, și de a încasa contravaloarea lor, cu stricta respectare a instrucțiunilor ordonatorului.

Trebuie reținut că băncilor nu le revine nici o răspundere în ce privește orice fel de evenimente neprevăzute care le afectează activitatea sau în legătură cu riscurile care apar în derularea incasso-urilor independent de actele și voința băncilor. De asemenea, nu le revin responsabilități în caz de neacceptare sau neplată în cadrul incasso-urilor și nu au obligația de a urmări încasarea decât în limitele executării instrucțiunilor exprese ale ordonatorului și ale necesității gestionării în bune condiții a documentelor încredințate. De aici, obligația fiecărui exportator de a da instrucțiuni clare, complete și precise băncilor în dispoziția de încasare.

• **Riscurile derulării plății prin incasso documentar**

Întrucât plata prin incasso nu presupune nici o obligație sau garanție în afara obligației asumate de cumpărător prin contractul comercial, rezultă ca incasso-ul e o sursă de riscuri deloc neglijabile pentru vânzător. Aceste riscuri provin din faptul că inițierea operațiunii este condiționată de existența documentelor de expediție, ceea ce presupune mai întâi expedierea mărfii. Deci, exportatorul își execută obligația contractuală de livrare a mărfii urmând ca numai după aceea să întreprindă demersurile necesare pentru obținerea plății, supunându-se astfel unei serii de riscuri dintre care cele mai frecvent întâlnite în practica curentă sunt următoarele:

a) *Riscul întâzierii la plată* datorat faptului că circuitul documentelor nu are o durată exact precizată, dându-i astfel posibilitatea importatorului de a întâzia el însuși să se prezinte pentru preluarea documentelor contra plată.

Acest risc este considerabil amplificat în cazul când modul de executare a contractului (în special calitatea mărfii), conjunctura pieței sau situația financiară a importatorului prezintă variații semnificative care pot determina importatorul la o tergiversare deliberată a momentului plății în așteptarea fie a unor rabaturi de preț, fie a unor momente de conjunctură mai favorabile sau a propriei redresări financiare.

De asemenea, domicilierea incasso-ului în țara cumpărătorului determină întâziera încasării prețului mărfii, datorită timpului necesar circuitului bancar al documentelor. Deoarece în perioada respectivă exportatorul a livrat marfa dar nu a încasat prețul ei, se poate aprecia că el acordă importatorului un credit fără dobândă.

b) *Riscul de neplată* din partea importatorului în cazul în care aceleași elemente de insecuritate apar cu o intensitate sporită, importatorul găsimd fie căile de a întrerupe relațiile contractuale sau asumându-și riscurile neexecutării contractului în schimbul altor avantaje. În această situație se ajunge la arbitrarea litigiului în instanță, recuperarea integrală a contravalorii mărfii fiind teoretic asigurată, dar practic extrem de dificilă datorită complexității motivelor de neplată invocate și procedurilor juridice anevoioase.

Afaceri economice internaționale

Chiar și în cazul soluționării favorabile, întârzierile produse sunt extrem de păgubitoare pentru exportator.

c) *Riscul diminuării încasării* apare ca o consecință directă a primelor două categorii de riscuri semnalate, putând îmbrăca următoarele forme:

- scăderea valorii mărfii și implicit a prețului ca urmare a deprecierei acesteia în perioada de întârziere;

- efectuarea unor cheltuieli suplimentare în sarcina exportatorului pentru manipularea, depozitarea și protecția mărfii, staționări neprevăzute pe mijloacele de transport sau în antrepozite, redirijarea mărfii spre o altă destinație, etc.

- plata de către exportator a unor dobânzi neluate în calculul de eficiență a exportului, atunci când finanțarea se face de către un terț (bancă), dacă momentul încasării este întârziat, ceea ce duce indirect la diminuarea încasărilor exportatorului.

d) *Riscul pierderii mărfii* ce poate surveni în doua ipostaze:

- în cazul în care marfa este expedită direct pe adresa unui cumpărător de rea credință care și-o însușește, o înstrăinează și refuză plata. Aceste cazuri sunt destul de rare, însă practica consemnează și astfel de situații urmate, de obicei, de dizolvarea firmei comerciale partenere sau de falimentul acesteia.

- în cazul în care staționarea mărfii în antrepozite sau pe mijloacele de transport se prelungește peste limita legală impusă de reglementările vamale sau dacă costurile de stocare și protecție depășesc valoarea mărfurilor, consecința fiind confiscarea mărfii de autorități sau de creditorii respectivi.

Tot aici se pot include și cazurile de degradare a mărfii datorită stocării îndelungate.

• Modalități de diminuare a riscurilor

Având în vedere riscurile pe care folosirea acestei modalități de plată la incumbă, în primul rând se recomandă practicarea incasso-ului numai în relațiile cu partenerii siguri, cunoscuți și de o seriozitate și bonitate de necontestat. În orice situație însă, în care se folosește incasso-ul ca modalitate de plată, ceea ce trebuie să caracterizeze exportatorul este atitudinea sa activă în toate etapele, din momentul încheierii contractului și stipulării clauzelor de plată până la momentul încasării efective a contravalorii mărfii. Posibilitățile de acțiune pentru evitarea sau diminuarea riscurilor sunt multiple.

Astfel, în faza întocmirii contractului riscul de neplată poate fi evitat prin includerea în contract a unor **clauze** acceptate de importator ce pot avea în vedere:

- solicitarea unui avans de la importator în contul livrărilor de mărfuri contractate. Valoarea avansului se poate stabili la potențialele cheltuieli pe care exportatorul ar trebui să le facă cu returnarea mărfii în țara sa, sau cu redirijarea mărfii pe o altă piață în cazul refuzului plății de către importator.

- **stipularea în contract a plății prin utilizarea cambiiilor, precizându-se expres dreptul vânzătorului de a prezenta cumpărătorului, odată cu documentele, o cambie trasă asupra acestuia spre a fi plătită, acceptată și avalizată. Această clauză din contract trebuie să se materializeze și în ordinul de încasare, prin instrucțiunile precise și complete pe care le dă exportatorul băncii însărcinate cu încasarea.**

- solicitarea unei scrisori de garanție bancară prezentată de exportator privind efectuarea plății.

În faza expedierii și întocmirii documentelor spre a fi remise importatorului, trebuie avute în vedere:

- executarea cât mai corectă a contractelor din punct de vedere al cantității și calității mărfii, precum și a tuturor obligațiilor contractuale pentru a nu da importatorului prilejul de a obstrucționa plata.

- stoparea livrării oricând există indicii de elemente ce ar putea duce la neplata sau întârzierea plății mărfii.

- întocmirea unor documente, astfel încât să permită exportatorului controlul asupra mărfii până la destinație. De exemplu, conosamentul să fie întocmit într-o formă negociabilă, certificatul de asigurare trebuie și el întocmit într-o formă negociabilă în cazul în care marfa călătorește asigurată de cumpărător, respectiv documentele se emit la ordinul exportatorului și se andosează la ordinul unei bănci corespondente băncii exportatorului, din țara cumpărătorului.

O altă modalitate de atenuare a riscului de neplată este **VINCULAȚIA**. **Expedierea mărfurilor se face pe adresa unei bănci corespondente băncii exportatorului sau, cel mai frecvent, pe adresa unei case de expediție sau depozit general**. Mărfurile nu sunt eliberate importatorului până când acesta nu face dovada efectuării plății. Vinculația prezintă totuși dezavantajele unor cheltuieli relativ ridicate, pe care exportatorul trebuie să le suporte având în vedere că el este cel ce a inițiat-o. În plus, se menține riscul de nepreluare în cazul în care importatorul nu mai este interesat de marfă.

În cazul incasso-ului documentar când plata a fost prevăzută în tranșe potrivit livrărilor efectuate, dacă importatorul nu achită documentele aferente unei tranșe, exportatorul poate sista livrările și să solicite pentru celelalte livrări plata prin acreditiv documentar, concomitent cu inițierea acțiunii pentru plata incasso-ului neachitat.

Pe tot parcursul derulării incasso-ului, exportatorul, ca inițiator al operațiunii, trebuie să urmărească marfa până în momentul plății, întrucât practica arată că datorită, spre exemplu, volumului de operațiuni mari în porturi relativ mici, taxele de magazinaj sunt foarte mari, perioadele de magazinaj scurte, după care mărfurile sunt scoase la licitație. Ca atare, dacă momentul plății este amânat de importator dintr-un motiv sau altul, marfa trebuie urmărită de exportator (importatorul neavând nici o obligație în acest sens) căci altfel riscă să o piardă.

9.5. Plățile prin acreditiv documentar

În decontarea tranzacțiilor internaționale acreditivul documentar ocupă un loc predominant – peste 70% din totalul acestora. Larga sa utilizare este determinată de avantajele pe care le prezintă, atât pentru exportator cât și pentru importator.

Pentru ca cei implicați să poată fructifica avantajele oferite de plata prin acreditiv documentar, este necesară cunoașterea regulilor și uzanțelor în materie elaborate de Camera Internațională de Comerț de la Paris¹.

• Acreditivul documentar ca modalitate de plată

Ca urmare a preocupărilor CIC – Paris de a asigura la nivel internațional o practică uniformă în materie de plăți, în Publicația 500, versiune revizuită prin Publicația 600 este

¹ Acestea sunt: - Reguli uniforme și practica acreditivelor documentare – CIC Publicația 500 revizuită în 2006 prin Publicația 600, care a intrat în vigoare la 1 iulie 2007;

- MT 700 Message Formats, elaborate de Society for Worldwide interbank Financial Telecommunication (SWIFT) cuprinde formatele de Teletransmisie Standard pentru acreditivul documentar.

Afaceri economice internaționale

utilizat termenul de *credit documentar* pentru a desemna "orice angajament de plată contra documente asumat de o bancă, indiferent cum este numit sau descris" (art.2).

Ca rezultat al tradiției și practicii bancare în diferite țări, termenul se regăsește denumit:

- Letter of Credit, Documentary Credit, Commercial Letter of Credit;
- Credit Documentaire, Acreditif Documentaire, Lettre de Credit Documentaire;
- Akkreditiv, Handels Kreditbrief;
- Credito Documentario, Accreditivo, etc.

În limba română, prin uzanță, s-a impus termenul de *acreditiv documentar* [Negruș, pg.16]. Indiferent de modul cum este numit un astfel de angajament bancar este supus publicației nr. 500, versiune revizuită prin Publicația 600.

ACREDITIVUL DOCUMENTAR (AD) reprezintă un angajament prin care o bancă (emitentă, ordonatoare), acționând la cererea și în conformitate cu instrucțiunile clientului său (ordonatorul acreditivului, cumpărătorul), se obligă să efectueze o plată către o persoană (beneficiarul acreditivului, vânzătorul) sau să plătească, ori să accepte, ca urmare a ordinului dat de beneficiarul acreditivului, cambii care au fost trase de către aceasta [Ciobanu, pg.168].

• Elemente esențiale în derulare: părțile implicate și mecanismul AD

În derularea plății prin acreditiv documentar (AD) sunt implicate patru părți principale, care au denumiri consacrate:

1. *Ordonatorul AD* - în relația contractuală este importatorul, beneficiarul unei prestații sau servicii. El este cel care inițiază relația de AD, prin instrucțiunile pe care le dă băncii sale de a plăti exportatorul. Aceste instrucțiuni sunt cuprinse în ordinul de deschidere a AD, unde se precizează toate condițiile și documentele pe baza cărora banca efectuează plata.

2. *Beneficiarul AD* - în relația contractuală este exportatorul, prestatorul de servicii. El este cel în favoarea căruia banca importatorului s-a angajat la plată și care, îndeplinind condițiile de termene și documente cuprinse în textul AD, încasează banii.

3. *Banca emitentă* - este banca care, la solicitarea importatorului, ordonatorul AD, își asumă în scris angajamentul de plată în anumite condiții de termene și documente, în favoarea exportatorului, beneficiarul AD.

Prin angajamentul de plată asumat în scris, banca emitentă este principala angajată în relația de AD. Ea putând să realizeze acest angajament de plată fie în mod *direct*, atunci când ea însăși efectuează plata - caz în care ea îndeplinește atât rolul de bancă emitentă cât și cel de bancă plătitoare; fie în mod *indirect*, atunci când desemnează o altă bancă să efectueze plata. Această bancă se numește, după caz, bancă plătitoare sau negociatoare.

4. *Banca exportatorului* - este banca corespondentă băncii emitente, situată de regulă în țara exportatorului, prin care banca emitentă transmite textul AD spre a fi comunicat beneficiarului AD. În funcție de modul cum este precizat a se face plata sau de alte instrucțiuni cuprinse în textul AD, această bancă poate fi denumită:

- *bancă notificatoare sau avizatoare* - în cazul în care plata documentelor se face de către banca emitentă, banca notificatoare are rolul de simplu intermediar, manipulator de documente [Negruș, pg.17]. Ea anunță exportatorul de deschiderea AD, primește de la exportator documentele și le transmite băncii plătitoare, operațiune pentru care primește un comision de notificare/preluare de documente.

- *bancă plătitoare* - în cazul în care prin instrucțiunile primite de la banca emitentă, este autorizată să plătească exportatorului documentele prezentate, în strictă concordanță cu termenele și condițiile din AD, să remită documentele băncii emitente, iar aceasta să-i ramburseze suma plătită. Ea încasează comisionul de plată documente.

- *bancă trasă/acceptantă* - în cazul când plata urmează să se facă prin cambii trase asupra unei bănci, banca asupra căreia au fost trase cambiile și care la scadență le va achita se numește banca trasă. Aceasta primește documentele însoțite de cambii de la exportator, acceptă cambiile și le restituie, iar la scadență le achită, documentele fiind remise băncii emitente.

- *bancă negociatoare* - în practica bancară anglo-saxonă [Negruș, pg.19] AD presupune utilizarea unei cambii trase asupra băncii emitente și, deci, locul plății este la ea. Dacă o altă bancă decât banca emitentă este însărcinată cu negocierea, aceasta înseamnă că banca negociatoare este autorizată să preia documentele de la exportator și să i le achite contra unui comision de negociere și să le remită apoi băncii emitente.

Efectuarea plății prin acreditivul documentar [Ciobanu, pg.173] presupune mai multe etape, care intervin după încheierea contractului de vânzare-cumpărare internațională:

- importatorul dă dispoziție de deschidere a acreditivului¹ ;

- banca importatorului, emitentă a acreditivului, notifică băncii exportatorului deschiderea acreditivului în favoarea acestuia (cazul domicilierei acreditivului în țara importatorului) sau transferă acreditivul la banca exportatorului (cazul domicilierei acreditivului în țara beneficiarului);

- banca exportatorului îl anunță pe exportator în legătură cu deschiderea acreditivului, cerându-i să confirme valabilitatea clauzelor acestuia și invitându-l să se prezinte cu documentele de expediție, în vederea efectuării plății;

- exportatorul examinează mai întâi clauzele și condițiile prevăzute în notificare, și, dacă totul este în ordine, livrează marfa și depune la bancă documentele cerute prin acreditiv, care atestă îndeplinirea clauzelor contractuale;

- banca verifică forma și conținutul documentelor, dacă acestea corespund prevederilor acreditivului. În cazul în care nu există această concordanță banca poate să: restituie documentele exportatorului care vor fi corectate în limita termenului de valabilitate al creditului; sfătuiește beneficiarul să solicite un amendament la condițiile de acreditiv, pentru a face documentele acceptabile; aranjează ca documentele să fie remise pe o bază de colecție documentară (incasso), negociază sub rezervă, acceptând documentele cu drept de recurs, chiar dacă creditul a fost confirmat. Documentele (setul) se expediază la banca plătitoare care, în toate cazurile, face verificarea de fond a acestora. Dacă din documente rezultă că livrarea corespunde clauzelor contractuale, banca plătitoare inițiază plata. Băncile refuză să efectueze plata în cazul prezentării unor documente incomplete sau incorecte, al expirării creditului, ca urmare a întârzierii prezentării documentelor, sau al expedierii mărfii cu întârziere;

- banca importatorului remite apoi documentele către importator care, pe baza lor, va intra în posesia mărfii; totodată, în conformitate cu cele stabilite la acceptarea cererii de deschidere a acreditivului, banca operează în contul acestuia suma echivalentă plății efectuate plus comisioanele și dobânzile aferente;

¹ Cererea de deschidere a acreditivului, conținând clauzele și condițiile acestuia, este analizată de bancă, "ordinul" fiind admis numai dacă aceasta (banca emitentă) ajunge la concluzia că operațiunea este rentabilă și se încadrează în limitele normale de risc și prudență bancară.

Afaceri economice internaționale

- banca exportatorului creditează contul acestuia cu suma încasată din livrarea mărfii și debitează contul băncii importatorului cu suma respectivă; dacă se solicită confirmarea acreditivului, se apelează, la o terță bancă, care, angajându-se ferm la garantarea plății, preia riscurile de neplată sau de întârziere a plății.

UCP 600 – particularități

Ediția actuală a Regulilor și Uzanțelor Uniforme privind Acreditivul Documentar (UCP) reprezintă cea de-a șasea formulă a unui set de reguli promulgate pentru prima dată în anul 1933. Această ultimă variantă a fost elaborată în aproximativ trei ani de către Comisia pentru Tehnici și Practici Bancare a Camerei Internaționale de Comerț.

Scopul principal al revizuirii l-a constituit integrarea în cadrul noilor norme a evoluțiilor din industria bancară, de transporturi și de asigurări. În egală măsură, a fost operată o ameliorare la nivelul stilului și limbajului, cu scopul de a reduce sau chiar elimina interpretările defectuoase.

În acest context, câteva aspecte ce au determinat revizuirea, dar și unele legate de principalele modificări aduse, merită a fi punctate, înaintea prezentării mecanismului de funcționare a acreditivului documentar:

- în ultimii ani ce au precedat revizuirea, datorită discrepanțelor, aproximativ 70% din documentele prezentate în cadrul acreditivelor documentare erau respinse la prima prezentare; problema a fost evidențiată și de introducerea de către instituțiile bancare a unui *comision de discrepanțe*;
- o importantă modificare de structură adusă UCP o reprezintă introducerea de articole care acoperă definiții și interpretări;
- ACREDITIVUL reprezintă orice aranjament, irevocabil, ferm, al băncii emitente de a onora o prezentare conformă; **ACREDITIVUL ESTE IREVOCABIL CHIAR DACA NU EXISTA NICIO MENTIUNE IN ACEST SENS**;
- Prezentarea conformă presupune o prezentare în concordanță cu termenii și condițiile acreditivului, cu prevederile aplicabile ale acestor reguli și cu standardele de practică bancară internațională;
- Băncile operează cu documente și nu cu mărfuri, servicii sau prestații la care fac referire documentele;
- Un acreditiv trebuie să menționeze dacă este utilizabil prin plată la vedere, plată la termen, acceptare ori negociere; de asemenea, trebuie să menționeze o dată de expirare pentru prezentare.

Prezentăm, în cele ce urmează, schema derulării plății prin acreditiv documentar, în cazul în care banca importatorului este cea care îndeplinește rolul de bancă plătitoare (caz favorabil pentru exportator, în care acreditivul este domiciliat în țara sa, el urmând astfel să-și încaseze mai repede banii):

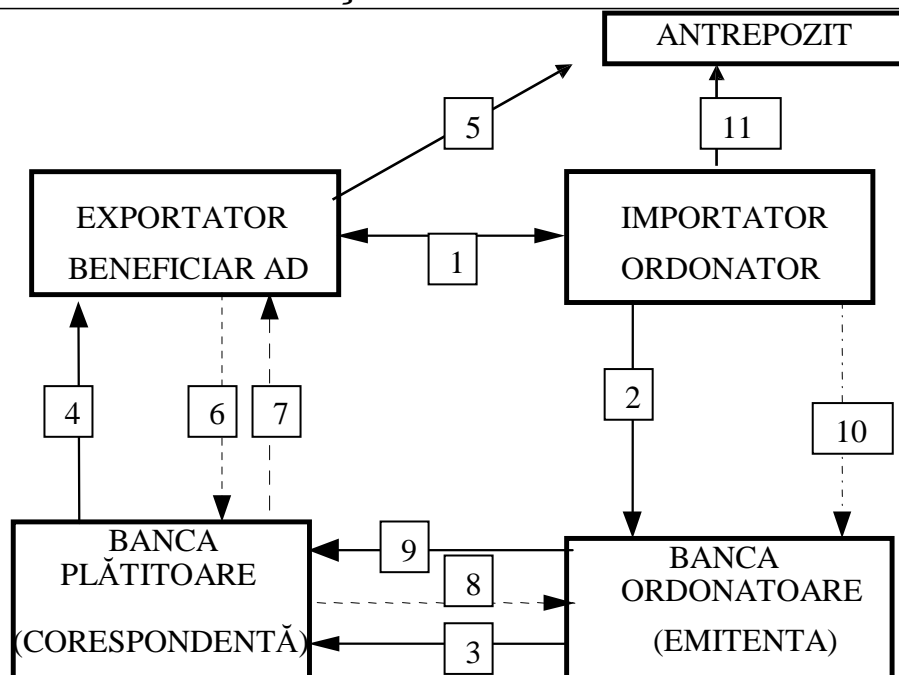


Figura 9.9. Mecanismul derulării plății prin ad domiciliat în țara beneficiarului

- 1 – Contractul comercial (cel mai adesea, contract de vânzare internațională)
- 2 – Cererea de deschidere a Acreditivului documentar
- 3 – Deschiderea AD – notificare către banca beneficiarului
- 4 – Notificarea exportatorului de către bancă
- 5 – Livrarea mărfurilor, pe adresa unui antrepozit
- 6 – Depunerea setului de documente
- 7 – Inițierea plății (varianta AD confirmat)
- 8 – Remiterea documentelor
- 9 – Rambursarea sumei plătite
- 10 – Remiterea setului de documente originale
- 11 – Preluarea mărfurilor de la antrepozit

- **Forme și tipuri de acreditiv documentar**

În practică, termenul de AD este însoțit de una sau mai multe sintagme care îl definesc în raport cu anumite caracteristici în derulare și utilizare. Sintetic aceste precizări se referă la:

- a) *forma AD*
 - confirmate
 - neconfirmate
- b) *după locul domicilierei AD*
 - în țara exportatorului
 - în țara importatorului
 - într-o terță țară
- c) *modul de utilizare*
 - cu plata la vedere
 - cu plată amânată (diferată)
 - cu plată prin acceptare

Afaceri economice internaționale

- cu plată prin negociere
- d) după clauzele pe care le conține
 - transferabil
 - revolving (reînnoibil)
 - clauză roșie (red clause)
 - stand-by
 - de compensație
 - subsidiar (back to back)
 - cesionat

AD presupune angajamentul ferm al băncii emitente de a efectua plata în favoarea beneficiarului, cu condiția ca documentele prezentate de acesta, să fie în strictă concordanță cu condițiile și termenii din AD. Un **AD este deci irevocabil și nu poate fi modificat sau anulat de ordonator fără acordul beneficiarului**. De aceea, un acreditiv semnifică pentru exportator o certitudine privind plata cu condiția de a prezenta documente în strictă conformitate cu termenii și condițiile din AD.

AD pot fi:

- neconfirmate și
- confirmate

AD *neconfirmat* - în principiu banca emitentă prin angajamentul luat în deschiderea AD, își asumă întreaga responsabilitate privitoare la plată, iar în acest caz banca emitentă este singura angajată **ferm** la plată, celelalte bănci care intervin în relația de AD acționează ca mandatar, în numele băncii emitente potrivit instrucțiunilor acesteia, fără însă a-și asuma vreun angajament ferm de plată.

AD *confirmat* - este acela în care, la angajamentul ferm al băncii emitente, se adaugă un angajament de plată independent și ferm al unei alte bănci - banca confirmatoare. Confirmarea unui AD de o altă bancă se realizează pe baza autorizării sau la cererea băncii emitente. Banca confirmatoare poate fi banca exportatorului sau o bancă situată într-o terță țară. În cazul în care banca emitentă nu plătește documentele conform cu termenii și condițiile din AD, banca confirmatoare, în virtutea angajamentului ferm și independent asumat, va plăti documentele.

Deci, AD confirmat conferă un plus de siguranță exportatorului privind încasarea contravalorii mărfurilor. De altfel, opțiunea pentru AD irevocabil confirmat este de regulă a exportatorului, care trebuie să aibă în vedere:

- faptul că, de regulă, comisionul de confirmare este suportat de beneficiarul AD și acesta ridică costul comisioanelor și taxelor bancare;
- este recomandabil a fi utilizat în relațiile cu parteneri proveniți din țări cu situație financiară instabilă, dificilă sau standingul băncilor emitente este mai puțin cunoscut sau pus sub semnul întrebării.

În practica derulării plăților prin AD o mare importanță o are domicilierea AD, ceea ce înseamnă precizarea locului unde documentele trebuie prezentate pentru plată, acceptare, negociere. Deci, domicilierea AD este locul, respectiv țara, orașul și-n ultimă instanță banca unde urmează să aibă loc plata contravalorii mărfurilor.

Domicilierea este convenită între parteneri în contractul de vânzare internațională și preluată de ordonator ca atare în dispoziția de deschidere a AD.

AD *domiciliat în țara exportatorului* înseamnă un AD în baza căruia exportatorul prezintă documentele pentru plată la o bancă în țara sa. Locul plății are importanță din mai multe puncte de vedere:

- apropierea exportatorului de locul plății, deci domicilierea AD în țara sa înseamnă pentru acesta o grăbire a încasărilor egală cu timpul de curier al documentelor dacă

domicilierea ar fi în țara importatorului. Acest timp de curier (circuit bancar al documentelor) putând fi cuprins între 10 și 40 de zile [Negruș, pg.34];

- reglementarea oricăror litigii privind neexecutarea obligațiilor izvorâte din derularea AD se face potrivit legislației din țara unde e domiciliat acesta;

- dacă documentele prezintă unele elemente specifice interpretabile de bancă, cea care decide asupra conformității documentelor cu condițiile AD este banca plătitore, deci cea la care e domiciliat. În acest caz, exportatorul are posibilitatea, în cazul în care apar anumite neconcordanțe, să acționeze pentru corectarea lor în perioada valabilității acreditivului;

- domicilierea AD în țara exportatorului prezintă pentru acesta și avantajul evitării riscului pierderii documentelor pe traseu, situație care ar necesita ca exportatorul să-i ceară importatorului să dispună băncii sale ca plata să se facă pe duplicate, ceea ce ar însemna o întârziere a încasărilor sau chiar refuzul de plată;

- domicilierea AD în țara importatorului constituie și o sursă de venit valutar, deoarece potrivit Publicației 500, versiune revizuită prin Publicația 600, comisioanele și spezele bancare cad în sarcina ordonatorului, dacă în acreditiv nu s-a specificat altfel.

Prin AD *domiciliat în țara importatorului* (sau o țară terță) se înțelege acel AD în baza căruia exportatorul poate încasa contravaloarea mărfurilor exportate prin prezentarea documentelor solicitate în AD, la ghișeele acesteia.

În practică, documentele se transmit pe circuit bancar, respectiv exportatorul le depune la banca sa, care face doar serviciul de a le transmite băncii plătitore. După ce banca plătitore stabilește conformitatea documentelor cu condițiile stabilite, efectuează plata, transmițând, tot pe canal bancar, banii. În consecință, dezavantajele pentru exportator sunt:

- întârzierea încasării contravalorii mărfurilor, corespunzător intervalului de timp necesar parcursului documentelor și în sens invers a banilor (3 - 10 zile pentru Europa și între 20 și 40 de zile pentru alte continente în funcție de aria geografică);

- pregătirea și expedierea documentelor, cerute în deschiderea AD, trebuie să se realizeze în timp util, astfel încât acestea să ajungă la banca plătitore în cadrul valabilității AD. Aceasta deoarece valabilitatea AD expiră la ghișeele băncii plătitore, deci în străinătate;

- în cazul în care documentele nu sunt în regulă, posibilitatea corectării lor este practic redusă sau necesită timp și corespondență suplimentară, ceea ce, încă o dată în plus, întârzie încasarea banilor.

• Practicarea acreditivului documentar

Acreditivul documentar constituie o modalitate de plată caracterizată prin siguranță și control reciproc, având drept scop să asigure pe vânzător că va încasa contravaloarea mărfurilor livrate, dacă a efectuat livrarea în termenii și condițiile stabilite de cumpărător. Acreditivul documentar cuprinde următoarele elemente [Ciobanu, pg.168]:

- denumirea și sediul băncii care deschide acreditivul numită bancă ordonatoare (emitentă), a băncii plătitore sau a aceleia care negociază cambii;

- denumirea și sediul ordonatorului, adică a cumpărătorului, a debitorului sau beneficiarului importului de mărfuri (dacă acesta este altul decât cumpărătorul din contractul comercial);

- momentul deschiderii acreditivului, important pentru exportator, care nu livrează marfa înainte de a fi anunțat cu privire la deschiderea acreditivului. La deschiderea unui acreditiv documentar, cumpărătorul cere băncii sale să deschidă un acreditiv în favoarea

Afaceri economice internaționale

vânzătorului și să-l realizeze prin intermediul unei bănci corespondente, de regulă, banca vânzătorului sau a beneficiarului. Întârzierea deschiderii acreditivului trebuie consemnată prin înscrierea unei clauze corespunzătoare, cu efect de penalizare în contractul de vânzare internațională, având în vedere daunele pe care le poate înregistra vânzătorul. Deschiderea unui acreditiv necesită intervenția a cel puțin două bănci care se află în țări diferite și anume: banca ordonatoare și cea a beneficiarului acreditivului. Operațiile de deschidere a unui acreditiv documentar au menirea de a asigura atât pe vânzător, cât și pe cumpărător, că tranzacția se poate, din punct de vedere al efectuării plății internaționale, finaliza. Deschiderea acreditivului nu implică o operație de plată din partea cumpărătorului, ci creează doar premisa acesteia, cu condiția ca vânzătorul să depună documentele în termen la banca sa și să respecte condițiile pe care le cuprinde acreditivul ce i-a fost deschis:

- termenul de valabilitate a acreditivului fixează perioada în care angajamentul asumat de banca emitentă își păstrează valabilitatea; acest termen obligă furnizorul să efectueze livrarea la termenul stabilit;

- valoarea acreditivului și moneda în care se exprimă, precum și documentele în baza cărora se face plata;

- denumirea mărfii și menționarea principalelor caracteristici, și a documentelor care fac dovada livrării;

- confirmarea acreditivului, operațiune care s-a extins după anii '80, ca urmare a crizei lichidității internaționale, și care constă din acoperirea acreditivelor deschise prin angajamentul băncii confirmatoare, de regulă, o bancă de prestigiu, care se adaugă la cel al băncii emitente. Confirmarea acreditivului este solicitată, de regulă, de către beneficiar sau banca acestuia iar, mai rar, chiar de către banca emitentă. Evident, această operațiune conduce la mărirea cheltuielilor comerciale prin comisioanele solicitate de banca confirmatoare;

- felul acreditivului, reprezintă o mențiune importantă având în vedere diversitatea de forme pe care o cunoaște această modalitate de plată.

Opțiunea exportatorului pentru plata prin acreditiv trebuie să aibă în vedere avantajele pe care această modalitate le prezintă pentru el.

Avantajele utilizării AD pentru exportatori:

- risc minim de neplată a mărfurilor livrate. Angajamentul de plată este al unei bănci (banca emitentă), independent de cumpărător a cărui situație financiară e mai puțin cunoscută sau se poate deteriora în timp;
- cumpărătorul nu poate revoca plata sub diferite pretexte. Angajamentul de plată este ferm și constituie un contract independent de contractul de vânzare internațională, chiar dacă în textul AD se face trimitere la acesta din urmă;
- derularea plății e promptă și strict reglementată de Publicațiile 500 și 600;
- riscul de pierdere sau deteriorare pe canal bancar este minim;
- în măsura în care AD presupune utilizarea prin cambii trase la anumite termene, exportatorul poate utiliza cambiile acceptate de bănci ca o metodă de finanțare a exportului prin scontarea sau, după caz, forfetarea lor.

Dezavantajele utilizării AD de către exportator:

- poziția competitivă a exportatorului este diminuată deoarece comisioanele și spezele bancare sunt mari și cad în sarcina ordonatorului. Acest dezavantaj poate fi aplatizat prin înțelegerea de a suporta fiecare o parte din comisioane (fiecare în țara lui) [Negruș, pg.58]. În plus, formalitățile de deschidere a AD sunt mai complicate pentru exportator;

- sumele de încasat sunt inerent supuse riscului de curs valutar, ceea ce face necesară acoperirea acestuia prin operațiuni independente de mecanismul derulării AD.

Alegerea de către exportator a AD ca modalitate de plată trebuie să aibă în vedere cel puțin două considerente:

- creșterea rapidității și siguranței plății, considerente pentru care va opta pentru domicilierea AD la banca din țara sa, sau, dacă e cazul, va solicita autorizarea unei bănci din țara sa pentru negocierea documentelor, grăbind astfel încasarea banilor, și va opta pentru AD irevocabil sau AD irevocabil confirmat crescând astfel siguranța plății;

- corelația acreditivului cu construcția financiară a afacerii în ansamblul ei, de aceea, exportatorul trebuie să cunoască modalitățile prin care să fructifice caracteristica de bază a acreditivului: adaptabilitatea, prin includerea în AD a unor anumite clauze, și prin gândirea construcției financiare înainte de a negocia clauzele contractuale pentru a ști clar ce să ofere și ce să solicite cumpărătorului.

• **Acreditivul documentar cu plata la vedere**

În cazul în care partenerii au convenit ca plata mărfurilor să se facă îndată după expedierea lor, se utilizează AD cu plata la vedere.

AD cu plata la vedere sunt acele acreditive pentru care, în momentul prezentării documentelor de exportator la banca plătitoare, aceasta plătește imediat.

Utilizarea unui astfel de AD implică:

- ordonatorul, importatorul în ordinul de deschidere a AD face mențiunea "plata la vedere", "plata 100% la vedere", etc.;
- mențiunea este preluată de banca emitentă în deschiderea acreditivului;
- la primirea AD, exportatorul expediază marfa și întocmește documentele conform condițiilor din AD, apoi le depune spre încasare;
- banca desemnată cu plata, după verificarea documentelor și stabilirea concordanței cu AD le plătește, iar documentele sunt remise băncii emitente.

• **Acreditivul documentar cu plata diferată (amânată)**

AD cu plata diferată se caracterizează prin aceea că plata documentelor, deși se realizează integral, nu se face în momentul prezentării acestora la banca plătitoare, ci la o dată ulterioară, menționată expres în textul AD. Plata diferată se efectuează, de regulă, la 30-60 de zile de la prezentarea documentelor.

Folosirea AD cu plata diferată, pentru exportator înseamnă o vânzare pe credit pe termen scurt, deci, la negocierea prețului mărfii, se are în vedere și dobânda la sumele imobilizate în marfă. Importatorul, întrucât acesta intră în posesia documentelor, deci și a mărfii, înainte de plata lor, poate vinde rapid marfa - în cazul în care este intermediar - și, după recuperarea banilor, achită importul, sau - dacă este producător - prelucrează mărfurile în vederea vânzării pe piața internă sau pentru export, recuperând banii pentru plata importului.

• **Acreditivul documentar cu plata prin acceptare**

Exportatorul poate să nu aștepte scadența cambiiilor, ci să le vândă (să le sconteze) unei bănci comerciale, plătind o taxă de scont. În acest mod, o vânzare pe credit se transformă într-o vânzare cu plata la vedere, exportatorul recuperându-și mai

Afaceri economice internaționale

repede banii (mai puțin taxa scontului) prin scontarea cambiei. În negocierea prețului exportatorul trebuie să aibă în vedere atât dobânda aferentă vânzării pe credit cât și costul refinanțării sale prin scontarea cambiei.

• **Acreditivul documentar mixt**

În cazul vânzărilor pe credit comercial schema de plată poate conține mai multe momente de plată: în avans, la livrare, pe credit.

Un *AD mixt* prevede utilizarea sa parțial la vedere, parțial contra cambii cu anumite scadențe. Referitor la cambii trebuie să se menționeze:

- numărul de cambii și scadența fiecăreia;
- valoarea fiecărei cambii;
- asupra cui vor fi trase;
- acceptul bancar.

Mecanismul plății prin *AD mixt*, presupune că:

- importatorul ordonă deschiderea unui *AD* care poate fi parțial utilizabil la vedere, parțial prin cambii acceptate, cerând în prealabil acordul băncii pentru acceptare;
- în urma primirii deschiderii *AD*, exportatorul procedează la expedierea mărfii, depunerea la bancă a documentelor însoțite de setul de cambii, primește contravaloarea *AD* utilizabil la vedere;
- banca exportatorului remite documentele băncii emitente care acceptă cambiile și le returnează exportatorului, iar documentele le dă importatorului;
- la scadență, banca emitentă (acceptantă) remite sumele aferente fiecărei cambii în contul indicat de banca exportatorului, care își încasează astfel restul de bani.

• **Acreditivul documentar cu plata prin negociere**

Un *AD cu plata prin negociere* este o variantă a *AD* utilizată cu precădere în țările de drept bancar anglo-saxon, denumită și *scrisoare comercială de credit - S/C*¹ [Negruș, pg.103].

Acesta se caracterizează prin:

- este deschis de banca emitentă, cel mai adesea în moneda locală a propriei țări;
- este adresat direct beneficiarului, în practică însă, cel mai adesea, prin intermediul unei bănci;
- utilizarea sa presupune întotdeauna o cambie (sau mai multe), trasă de beneficiar asupra băncii emitente sau asupra unui alt tras indicat în textul *S/C*;
- plata cambiilor este garantată de banca emitentă;
- întrucât potrivit dreptului cambial, locul plății este domiciliul trasului, plata cambiilor se realizează la banca emitentă. Deci, din acest punct de vedere, scrisorile de credit sunt întotdeauna domiciliat la banca emitentă. Deoarece domicilierea *S/C* la banca importatorului constituie un dezavantaj pentru exportator, în practică banca emitentă a *S/C* autorizează alte bănci să negocieze documentele.

Negocierea documentelor presupune prezentarea documentelor însoțite de o cambie, de către exportator la o altă bancă - banca negociatoare, aceasta trebuind să fie autorizată prin textul *S/C* să negocieze documentele. La primirea documentelor, banca

¹ Ca urmare a preocupărilor de standardizare și de unificare a procedurilor în materie de acreditive documentare, scrisorile comerciale de credit nu mai apar menționate expres în textul Publicațiilor 500 și 600, ci prezența lor este indicată prin explicitarea termenului de negociere și a detaliilor legate de deschiderea, utilizarea *AD* care prevăd emiterea de cambii și plata prin negociere.

negociatoare le "cumpără" spre a le transmite băncii emitente. Altfel spus, le achită cumpărătorului, contra plății unui comision de negociere care, în esență, reprezintă dobânda la suma plătită pe documente, pe intervalul dintre plata lor și rambursarea sumei de la banca emitentă. În cazul cel mai des întâlnit în practică, *S/C liber negociabile*, beneficiarul, dacă dorește să încaseze banii de la banca sa, întotdeauna va suporta el comisionul de negociere.

Simpla examinare a documentelor fără a le cumpăra nu constituie negociere (Publicația 500 CIC, art.10 b II). Termenul de negociere își are originea de la actul de vânzare și cumpărare a unor hârtii de valoare, în cazul acesta, cambii.

Banca emitentă poate:

- să nu autorizeze negocierea documentelor, caz în care S/C sunt denumite și scrisori comerciale de credit directe sau nenegociabile;
- să autorizeze negocierea la o bancă desemnată sau la orice bancă. În acest din urmă caz, scrisorile sunt denumite și scrisori de credit liber negociabile și au cea mai largă utilizare.

• **Acreditivul documentar revolving**

AD revolving (reînnoibil) se utilizează pentru contracte de valori mari, cu livrări eșalonate în timp. Se caracterizează prin faptul că valoarea sa se reîntregește automat, pe măsura efectuării plăților până la un anumit plafon, în funcție de fiecare livrare. Este utilizat pentru contracte de valori mari, cu livrări eșalonate în timp. Valoarea AD este la nivelul unei livrări și, în consecință, comisioanele, taxele bancare sunt mai reduse.

Din punct de vedere al relației marfă livrată- plată, AD revolving poate fi:

- *cumulativ* - în sensul că valoarea mai mică încasată pentru livrări mai mici poate fi recuperată prin livrări ulterioare mai mari, desigur fără a se depăși valoarea de ansamblu a AD;
- *necumulativ* - când utilizarea AD nu se poate face decât în limita valorică strict stabilită pentru fiecare tranșă de marfă livrată.

Mecanismul derulării:

1. ordonatorul solicită deschiderea unui AD revolving menționând: valoarea de revolvare; numărul revolvărilor corespunzător numărului de livrări; intervalele de timp la care să se facă livrările și timpul în zile de prezentare a documentelor pentru plată; și modul de plată: cumulativ sau necumulativ;
2. după primirea AD, exportatorul, livrează potrivit termenelor din AD loturile de marfă. După fiecare livrare încasează contravaloarea mărfii. De fiecare dată, prezintă tot setul de documente cerut prin AD. Nu se poate invoca faptul că un document a fost prezentat la livrarea trecută.

Avantajele utilizării AD revolving:

- importatorul are posibilitatea corelării livrărilor cu cerințele sale de producție și desfacere;
- necesarul de valută pentru deschiderea unui AD revolving de către importator se situează sub nivelul valorii ce se va revolve;
- comisioanele bancare sunt mai mici;
- printr-o bună corelare de către importator a livrărilor, producției și vânzărilor, livrările următoare pot fi achitate din încasări realizate din marfa produsă ca urmare a importului;
- exportatorul este avantajat prin perspectiva sigură a livrărilor și certitudinea încasării banilor prin angajamentul bancar specific AD.

Afaceri economice internaționale

Dezavantajele privesc:

- relația cu banca emitentă. Dat fiind comisioanele mai mici, băncile au adesea reticențe în a accepta deschiderea de AD revolving;
- dacă exportatorul, la o livrare nu îndeplinește condițiile din AD revolving, acreditivul respectiv devine neutilizabil pentru tranșa respectivă și pentru toate tranșele care urmează;
- fiind un contract de livrări pe timp îndelungat (6 luni, un an), piața mărfurilor se poate modifica.

Aplicații particulare ale acreditivului documentar

- **Acreditivul documentar și operațiunile de intermediere**

Sunt numeroase cazurile în care firma exportatoare nu este ea însăși producătorul mărfii, ci îndeplinește doar rolul de intermediar.

O caracteristică a AD este adaptabilitatea sa la diferite tranzacții. Astfel, în funcție de anumite mențiuni făcute în textul AD sau prin diferite moduri de utilizare, AD are suplețea de a fi adaptat operațiunilor de intermediere. Din acest punct de vedere, rețin atenția: AD transferabil, AD cu clauză roșie, AD back-to-back.

- **Acreditivul documentar transferabil**

Utilizat cu precădere în operațiunile de intermediere, *AD transferabil* este un acreditiv în virtutea căruia beneficiarul (primul beneficiar) are dreptul să solicite băncii însărcinate cu plata/acceptarea/negocierea, să îl facă utilizabil, în totalitate sau parțial, pentru unul sau mai mulți beneficiari (beneficiari secunzi) [Publicația 500 CIC, art.48 a].

În esență AD transferabil este un acreditiv obișnuit care conține însă mențiunea "transferabil" sau "acest acreditiv este transferabil". Termenul trebuie să se regăsească ca atare în textul AD. Băncile nu iau în considerare termeni ca: divizibil, cesionabil, transmisibil pentru a desemna un AD transferabil [Publicația 500 CIC, art.48 b].

Mecanismul derulării este simplu:

1. firma intermediară are încheiat un contract de cumpărare a unei mărfi de pe piața sa sau din străinătate și un alt contract de vânzare a aceleiași mărfi, de regulă, la un preț mai mare unui partener străin, convenind cu acesta ca plata să se facă prin AD transferabil;
2. în baza celor convenite prin contractul de vânzare internațională, importatorul ordonă băncii sale să deschidă în favoarea firmei intermediare (beneficiar principal) un AD transferabil;
3. în baza acreditivului deschis, firma intermediară ordonă băncii sale să transfere în favoarea unui exportator real (beneficiar secund) o parte din valoarea acreditivului.

În baza acreditivului transferat exportatorul real expediază marfa. AD transferabil poate fi transferat numai în termenii și condițiile specificate în acreditivul de bază cu excepția: valorii acreditivului, prețului unitar precizat, datei la care expiră valabilitatea, ultimei date de prezentare a documentelor, perioadei de livrare - oricare din acestea putând fi diminuate sau scurtate [Publicația 500 CIC, art.48 h].

Avantajele AD transferabil:

- permite unei firme dezvoltarea afacerilor fără să-și angajeze într-un fel propriile fonduri;
- permite diversificarea operațiunilor de export și în afara specificului de activitate al firmei;

- permite legal plata în valută a unui producător intern;
- dată fiind confidențialitatea operațiunilor efectuate de bancă, câștigurile din diferențele de preț nu sunt de neglijat.

Dezavantajele AD transferabil:

- costurile bancare mai mari decât la un acreditiv obișnuit, acestea fiind suportate în totalitate de beneficiarul AD;
- riscul izvorât din relația cu beneficiarii secunzi ca aceștia să nu respecte termenele și condițiile impuse în acreditiv ceea ce viciază relația ordonator-beneficiar principal;
- nu se poate păstra confidențialitatea totală a operațiunii, căci ordonatorul făcând mențiunea *transferabil* știe că total sau parțial marfa este furnizată de altcineva. Desigur acest aspect constituie un dezavantaj, numai când se dorește păstrarea secretului operațiunii;
- implică o pregătire minuțioasă a operațiunii în ansamblul ei, rapiditate și coordonarea strictă a condițiilor și termenelor.

O mai simplă utilizare a acreditivului în operațiunile de intermediere de către firma de intermediere, o reprezintă posibilitatea cesiunii AD în favoarea unui terț. Cesionarea AD presupune:

- simplificarea utilizării AD de către beneficiar, el poate cesiona orice tip de AD fără ca acesta să poarte mențiunea transferabil;
- respectarea legilor aplicabile privitoare la actul cesiunii;
- întocmirea unui document *Declarație de cesiune*, prin care cere băncii plătitoare cesiunea unei sume din AD deschis în favoarea sa, în favoarea unui terț numit (sau mai multora).

Mecanismul cesionării unui AD este simplu:

- importatorul ordonă deschiderea unui acreditiv obișnuit;
- după primirea deschiderii AD, beneficiarul acestuia prezintă băncii sale o declarație de cesiune prin care îi solicită ca aceasta să procedeze la cesionarea unor sume în favoarea unui terț (sau a mai multor subfurnizori);
- banca beneficiarului transmite pe canal bancar cesiunea, respectiv anunță subfurnizorul de cesionarea sumei și condițiile cesionării.
- în urma cesiunii, subfurnizorul livrează marfa, iar la încasarea AD de către beneficiar este achitat și subfurnizorul.

- **Acreditivul documentar cu clauză roșie**

AD clauză roșie (red clause) este un tip de AD ce conține o clauză în textul AD prin care banca plătitoare este autorizată să facă o plată în favoarea beneficiarului, înainte ca acesta să prezinte documentele privitoare la expedierea mărfii. Plata poate fi sub forma unui avans sau poate fi egală cu valoarea AD. Suma astfel obținută permite exportatorului să procure marfa sau unele componente. La termenul de expediție precizat în AD, beneficiarul AD livrează marfa și prezintă documentele la bancă, încasând diferența.

Elementele caracteristice AD clauză roșie sunt:

- mențiunea expresă în textul AD "clauză roșie" sau "plată în avans";
- precizarea de ordonator a sumei sau a procentului din valoarea AD ce va fi dată de banca plătitoare sub formă de avans exportatorului;
- documentele ce se solicită la acordarea avansului, de regulă, o scrisoare angajament, prin care beneficiarul AD se angajează să nu utilizeze banii decât pentru

Afaceri economice internaționale

procurarea mărfii în discuție și că va restitui suma și dobânda aferentă în caz de neexpediere a mărfii; termenul limită până la care trebuie să prezinte băncii documentele de expediție a mărfii; și o chitanță ce atestă ridicarea banilor;

- banca plătitoare este întotdeauna în țara exportatorului.

Acest tip de AD constituie în fond o modalitate prin care importatorul finanțează exportatorul fără a-i percepe dobândă. În realitate dobânda este luată în calcul la negocierea prețului (mai mic).

AD clauză roșie se utilizează:

- în cazul operațiunilor de intermediere, când exportatorul are mai mulți furnizori locali care trebuie plătiți imediat ce marfa a fost cumpărată.

- în activitatea de producție destinată exportului, când producătorul nu are resurse financiare să producă marfa, iar importatorul este interesat în produsele respective, și îl finanțează în acest mod. Se subînțelege că finanțarea, avansul se dă pentru marfa la care se referă AD deschis.

Avantajul AD clauză roșie este că permite exportatorului să primească un avans în raport cu momentul expedierii mărfii.

Dezavantajul principal este al importatorului. Deși plata în avans este făcută de banca corespondentă, angajamentul de plată este al băncii emitente. În cazul în care exportatorul nu livrează marfa, dar a luat avansul, banca emitentă trebuie să ramburseze banii băncii plătitoare. La rândul ei banca emitentă cere restituirea plății în avans ordonatorului, importatorului.

De aceea, AD clauză roșie:

- se utilizează între parteneri între care există o deplină încredere, respectiv importatorul are siguranța că exportatorul va livra marfa în condițiile din acreditiv;

- adesea, aceste acreditive sunt dublate de o scrisoare de garanție bancară emisă de banca exportatorului prin care aceasta se angajează că, dacă exportatorul nu va livra marfa sau nu va restitui avansul, ea în calitate de bancă garantă, va restitui suma băncii emitente, respectiv importatorului.

• **Acreditivul documentar back-to-back**

AD back-to-back - deși denumirea indică un singur acreditiv, în fond este vorba de două acreditive: unul de import și altul de export al aceleiași mărfi, ambele fiind domiciliat la aceeași bancă, banca intermediarului operațiunii.

Realizarea unei operațiuni de back-to-back presupune:

- deși cele două AD sunt total independente, ele sunt corelate valoric și din punct de vedere al termenelor de către firma intermediară. Astfel, AD de export are o valoare mai mare și o valabilitate mai îndelungată, iar AD de import are o valoare și o valabilitate, inclusiv termene de expediție (mai scurte) care să se încadreze în termenele AD de export;

- confidențialitatea operațiunii, de regulă, exportatorul real nu cunoaște importatorul final;

- documentele cerute exportatorului real trebuie să fie neutre și emise la ordinul băncii intermediarului;

- ambalajul/marcajul mărfii să fie neutru;

- documentele privitoare la marfă (factura în primul rând) sunt schimbate de inițiatorul operațiunii la banca sa;

- acordul băncii de a găzdui operațiunea.

În baza primului acreditiv deschis în favoarea firmei intermediare banca acceptă să deschidă al doilea AD în favoarea unui terț exportator având drept garanție primul acreditiv. În acest context, intermediarii pot realiza afaceri fără să avanseze propriile fonduri pentru deschiderea celui de al doilea acreditiv.

Mecanismul derulării:

1. importatorul deschide un AD I (primul AD de import) în favoarea firmei intermediare care apare în relația cu acesta ca exportator;
2. în baza AD I deschis, intermediarul dă ordin băncii sale să deschidă un al doilea AD (AD II) în favoarea exportatorului real;
3. exportatorul real expediază marfa pe adresa indicată și depune documentele spre plată la banca firmei intermediare;
4. firma intermediară, la primirea documentelor celui de al doilea AD, le schimbă cu documente conforme cu primul AD și le depune pentru încasare;
5. firma intermediară încasează contravaloarea documentelor privind AD de import, își păstrează diferența valorică dintre cele două AD și simultan dispune plata în favoarea celui de al doilea AD.

În practica utilizării AD back-to-back pot apărea următoarele două situații:

a) Părțile implicate în derularea celor două AD știu unele de existența celorlalte. În acest caz, marfa este expediată de exportatorul real direct importatorului final. Documentele însă, se trimit întotdeauna băncii firmei intermediare.

b) A doua situație este când cel ce inițiază operațiunea nu dorește ca părțile să știe una de existența celeilalte. În acest caz operațiunea având un caracter strict confidențial, se rezolvă fie prin aducerea mărfii în țara intermediarului (zonă liberă) și neutralizare, respectiv se șterge orice urmă care ar permite identificarea originii mărfii, se reambalează și se reexpediază; fie se solicită exportatorului ca marfa să fie marcată neutru și expediată direct în țara importatorului real.

Indiferent de situația apărută, intermediarul întotdeauna va schimba factura emisă pe numele lui de exportatorul real (preț mai mic) cu factura emisă de el pe numele importatorului final (preț mai mare); conosamentul și polița de asigurare întotdeauna sunt emise de exportatorul real la ordinul băncii care îl deservește pe inițiatorul operațiunii. La primirea lor banca le andosează în favoarea importatorului final; celelalte documente, în măsura în care sunt emise de instituții autorizate, iar importatorul nu este interesat de sursa de procurare a mărfii, pot rămâne așa cum sunt, în caz contrar, ele trebuie înlocuite cu documente similare emise de instituții autorizate din țara intermediarului.

Referitor la plată, este obligatorie corelarea în timp a încasării contravalorii documentelor celor două acreditive (nu trebuie să se uite faptul că cel de al doilea acreditiv se plătește din primul acreditiv). Dacă nu se poate realiza o sincronizare, atunci se poate conveni ca cel de al doilea acreditiv să fie cu plata diferată la 30, 45 sau 60 de zile. În acest mod, după încasarea primului AD există timp suficient pentru plata celui de al doilea AD.

Construcția financiară a operațiunilor back-to-back presupune:

- un sistem de relații internaționale bine pus la punct pentru identificarea rapidă atât a cererii cât și a ofertei pentru o marfă;
- rapiditate în corelarea celor două operațiuni de import și de export, implicit a acreditivelor documentare;
- un calcul realist al eficienței, astfel încât diferența de preț dintre cele două tranzacții să acopere comisioanele și taxele bancare, precum și eventualele cheltuieli cu aducerea mărfii în țară, cu depozitarea, neutralizarea, reambalarea și reexpedierea mărfii.

Afaceri economice internaționale

Riscurile operațiunilor back-to-back pentru intermediar, izvorăsc din:

- posibilitatea abandonării afacerii de unul din cei doi parteneri. Fie importatorul final nu mai deschide primul AD, iar intermediarul deja a discutat cu exportatorul real să-i pregătească marfa și astfel nu va putea să-i deschidă cel de al doilea acreditiv; fie exportatorul real nu mai este dispus să efectueze exportul;
- nerespectarea condițiilor și termenelor din AD II de către exportatorul real.

Derularea unei operațiuni prin AD back-to-back prezintă comparativ cu AD transferabil, următoarele **avantaje**:

- importatorul final nu știe că partenerul său din contract este un intermediar;
- mărfurile pot fi procurate de la diverși furnizori din străinătate sau din țară fără să existe o restricție (de exemplu, la AD transferabil pot să existe precizări "transferabil numai în țara X, numai în favoarea firmei Y");
- cel de al doilea AD poate să conțină clauze suplimentare care să asigure eficiența operațiunii, în timp ce transferul unui AD nu se poate face decât în termenii AD de bază.

• *Acreditivul documentar și operațiunile de compensație*

Cel mai adesea tranzacțiile prin compensație sunt asociate cu o tehnică comercial-bancară care să protejeze pe unul sau ambii parteneri împotriva eventualelor riscuri.

Într-o operațiune de compensație ambii parteneri au dubla calitate de importator și exportator, ei convenind să facă schimb de mărfuri într-un anumit termen, având o anumită calitate, într-o anumită cantitate, sortimente și echivalență valorică.

Riscurile ce apar în derularea unei operațiuni de compensație sunt următoarele:

1. riscul primului importator - întotdeauna unul din parteneri va fi primul care să livreze marfa, el are riscul ca partenerul de compensație să nu mai livreze marfa sau să o livreze parțial sau cu întârziere, etc.;
2. riscul comercial al ambilor parteneri are în vedere eventualitatea ca mărfurile reciproc livrate să nu corespundă calitativ, cantitativ, sortimental și termenelor de livrare convenite anterior;
3. plata comisioanelor bancare și a penalizărilor de întârziere a livrărilor. Compensația exclude plata în valută, dar asta se referă numai la mărfurile reciproc livrate, partenerii trebuie să aibă în vedere comisioanele bancare și modul de stingere a plății despăgubirilor legate de întârzierea livrărilor. Acestea din urmă pot fi stinse prin livrări suplimentare de mărfuri de partea datoare sau prin plata lor în valută;
4. poziția de pe care se face negocierea - de regulă, oferta de a plăti un import în compensație este făcută de firmele fără disponibilități valutare, ceea ce duce la situarea pe o poziție "slabă" în negociere întrucât i se cere acestei firme să fie cea care face prima livrare.

Riscurile cele mai mari sunt astfel determinate de faptul că marfa a fost expedită, iar plata, respectiv compensația în mărfuri e la latitudinea celui de al doilea exportator. Surmontarea acestor riscuri se poate realiza prin utilizarea AD sub forma:

- AD reciproce;
- AD stand-by.

• *Acreditivul documentar reciproc*

Operațiunile de compensație derulate prin AD reciproce se particularizează prin:

a) cei doi parteneri își deschid reciproc câte un AD. Astfel, fiecare dintre ei este: - ordonator - pentru acreditivul deschis de el în favoarea partenerului de compensație și - beneficiar - pentru AD deschis de partenerul de compensație în favoarea lui;

b) *cheia* AD reciproce este determinată de clauzele speciale cuprinse în textul AD și este rezultatul negocierilor comerciale.

Cel care dictează condițiile operațiunii, este partenerul solicitat să accepte plata mărfii sale printr-o altă marfă și nu în bani. Aceste condiții se materializează de regulă prin:

- va cere "plata înainte", în sensul că cel care va livra primul mărfurile va fi partenerul;

- întotdeauna el este primul care ordonă deschiderea acreditivului;

- el va preciza în AD deschis clauzele speciale ce definesc gradul de protecție împotriva riscurilor amintite;

- în acest context, cel de al doilea acreditiv deschis la primul exportator, se conformează de fapt instrucțiunilor primite și este cel mai adesea un AD obișnuit;

c) întotdeauna AD reciproce sunt irevocabile și corelate atât valoric cât și în timp;

d) elementul specific AD reciproce îl constituie clauzele speciale. De reținut că acest aspect nu limitează diferitele moduri de utilizare a AD.

În funcție de *clauzele speciale* pe care le conțin, AD reciproce pot fi:

1) AD reciproce cu clauza de intrare în vigoare;

2) AD reciproce cu clauza de valoare;

3) AD reciproce escrow.

AD reciproce cu clauza de intrare în vigoare se caracterizează prin faptul că utilizarea primului AD deschis în favoarea partenerului este condiționată de deschiderea de către acesta a celui de al doilea acreditiv. După ce a fost deschis și cel de al doilea acreditiv, cele două devin independente, utilizarea lor de către parteneri fiind similară unei plăți obișnuite prin acreditiv. Operațiunea de compensație este subînțeleasă, în sensul că partenerul care încasează primul bani pe exportul său îi va folosi pentru plata mărfurilor importate în compensație. De aceea, aceste AD se mai numesc și "cu mișcare de valută" [Negruș, pg.133].

Avantajul principal al unui astfel de AD pentru partenerul lipsit de resurse financiare este că suma încasată o poate utiliza cu altă destinație până la plata importului (exportând primul, va fi primul care va încasa banii).

Dezavantajul major este că deși a deschis AD în favoarea partenerului acesta poate să livreze marfa cu întârziere sau pur și simplu să nu livreze marfa, ceea ce îi poate deregla procesul de producție și afacerile.

AD reciproce cu clauza de valoare se apropie mai mult de esența compensației - marfă contra marfă - fiind exclusă mișcarea banilor.

Se caracterizează prin:

- cele două AD sunt legate în utilizarea lor de către cei doi parteneri;

- valoarea primului AD deschis nu este pusă efectiv la dispoziția beneficiarului ci plata se consideră făcută, când însuși ordonatorul primului AD a depus documentele privind exportul său în compensație;

- ambele AD sunt domiciliare, de regulă, la banca emitentă a partenerului ce deschide AD cu clauza de valoare;

- băncile deschid pentru astfel de AD, conturi speciale în care evidențiază (prin debitare sau creditare) primul export (pe bază de documente) și sunt închise în momentul în care s-a realizat exportul în compensație, al doilea, și au primit documentele aferente.

Afaceri economice internaționale

În esență totul este scriptic beneficiarii celor două acreditive nefiind plătiți efectiv ca în cazul AD cu clauză de intrare în vigoare.

AD reciproce escrow oferă o mai mare siguranță din punctul de vedere al primului exportator. Se caracterizează prin:

- cuprinde clauza de valoare, prin care banca emitentă ține evidența fondurilor, pentru acoperirea livrărilor în compensație;
- mai cuprinde o clauză cu valoare de garanție, prin care banca emitentă se angajează că dacă fondurile astfel evidențiate în contul denumit *escrow*, nu vor fi utilizate pentru acoperirea exportului în compensație, va efectua plata în valută în favoarea beneficiarului AD;
- adesea plata din contul *escrow* este asociată plății unei dobânzii pe intervalul de timp dintre momentul prezentării documentelor de către beneficiarul AD și al plății în valută a contravalorii exportului neacoperit de livrarea mărfii în compensație. Principalul avantaj al AD *escrow* este determinat de faptul că dacă partenerul de contract - ordonatorul AD - nu livrează marfa în compensație într-un interval de timp dat, banca emitentă se angajează ferm să plătească contravaloarea documentelor prezentate de beneficiarul AD și adesea și o dobândă pe perioada de la prezentarea documentelor până la plata efectivă.

• Acreditivile stand-by

Acreditivile stand-by au o funcție diferită față de acreditivile obișnuite ce asigură mișcarea pe canal bancar a documentelor de la exportator la importator și a banilor în sens invers, și anume au o funcție de garantare.

Banca emite un AD *stand-by* la solicitarea unui client care trebuie să ofere partenerului de contract o garanție că dacă el nu își va îndeplini obligația asumată prin contractul comercial, banca îl va plăti.

Astfel AD *stand-by* diferă de un AD obișnuit prin aceea că beneficiarul lui nu apelează la utilizarea AD, decât în măsura în care ordonatorul nu și-a îndeplinit obligația asumată prin contract. Astfel de situații pot să apară: la restituirea avansului de către exportator în cazul rezilierii contractului - dacă acesta nu restituie avansul, importatorul în favoarea căruia a fost emis AD *stand-by*, va cere băncii suma; la plata contravalorii mărfurilor livrate - dacă importatorul nu plătește, banca ce a emis AD *stand-by* plătește; la plata ratelor scadente la un credit; pentru garantarea participării la licitații; pentru buna executare a contractului sunt alte situații în care se utilizează AD *stand-by*.

Locul unui AD *stand-by* în ansamblul unei tranzacții în compensație este:

1. partenerii convin să deruleze compensația prin schimb de documente pe canal bancar;
2. primul exportator, dacă nu are încredere în partenerul său, îi solicită acestuia să-i ofere drept garanție a livrării sale un AD *stand-by*;
3. după ce primul exportator este notificat de bancă, cum că în favoarea sa s-a deschis un AD *stand-by*, livrează marfa și transmite documentele pe canal bancar;
4. după expedierea mărfii, primul exportator, beneficiarul AD *stand-by* așteaptă, în primul rând, ca în intervalul de timp convenit cu partenerul acesta să-i livreze marfa;
5. în funcție de comportamentul partenerului din acest moment pot apărea două situații. Și anume, dacă în intervalul convenit partenerul își onorează obligațiile,

Afaceri economice internaționale

compensația se încheie, drept urmare AD stand-by rămâne fără obiect. Dacă partenerul nu-și onorează obligațiile, atunci beneficiarul AD stand-by va cere băncii emitente să-i plătească contravaloarea mărfurilor ce ar fi trebuit să le primească în compensație;

6. cu banii astfel obținuți poate procura marfa din altă parte, cu plata în valută;
7. banca emitentă a AD stand-by își recuperează banii de la exportatorul al doilea, care este ordonatorul de stand-by, dar care nu și-a îndeplinit obligația asumată de a livra marfa în compensație.

Avantajele AD stand-by sunt legate de:

- posibilitatea garantării independente a unei plăți prin angajamentul ferm de plată al unei bănci;
- adaptabilitatea la diferite obligații de plată ale exportatorului sau importatorului altele decât cele ce privesc compensațiile.
- este reglementat de Publicațiile 500 și 600 CIC cunoscute tuturor părților implicate în afacere, depășind dificultățile de cunoaștere a legislației bancare din diferite țări.

Dezavantajele utilizării sale sunt determinate de:

- atitudinea băncilor care sunt prudente în emiterea AD stand-by, tratându-le ca pe garanții, selectează atent pentru cine și în favoarea cui garantează, respectiv le emit;
- ridică costul operațiunii de compensație, comparativ cu, de exemplu, schimbul direct de documente.

Capitolul 10

Finanțarea schimburilor economice externe

10.1. Finanțarea schimburilor de mărfuri

Dezvoltarea comerțului mondial contemporan se datorează în mare măsură creșterii fără precedent a rolului creditului internațional cât și diversificării permanente a tehnicilor financiar-bancare destinate să asigure utilizarea cât mai suplă a resurselor financiare, corespunzător noilor cerințe ale schimburilor internaționale.

În practica relațiilor internaționale termenul de creditare a fost treptat înlocuit cu *noțiunea de finanțare*, care cuprinde și activitățile adiacente creditării, fără de care, în prezent, utilizarea creditului ca suport al derulării schimburilor economice nu este posibilă.

Creditul este o relație bănească ce apare în legătură cu acordarea de împrumuturi bănești (sau sub formă de bunuri și servicii) unor persoane fizice sau juridice, pentru care achitarea contravalorii urmează să se efectueze nu în momentul livrării, ci la un moment ulterior, la scadență.

Relațiile de credit pe piața mondială dintre instituțiile financiare internaționale sau naționale, prin care, pe de o parte, se acumulează fonduri (sub formă de bunuri, servicii sau capital), iar pe de altă parte, se concentrează cereri de credit constituie piața internațională de credit. Constituirea de fonduri pe piața internațională de credit este rezultatul activității unui complex de relații între un aparat specializat, format din instituții internaționale de credit, adică un cadru internațional de credit și economiile naționale. Acestea alimentează piața de credit cu fonduri sub formă de creanțe (în bani) sau sub formă de valoare efectivă (bunuri și servicii). Aflate pe piața internațională ele suferă

Afaceri economice internaționale

modificări calitativ-cantitative din partea instituțiilor aflate în acel moment pe piața creditului. Modificările cantitative constau în schimbarea valorii fondurilor în funcție de conjunctura pieței, iar cele calitative în faptul că atât bunurile și serviciile cât și capitalurile sunt evaluate în bani, primind o destinație anumită.

Mobilizarea de fonduri pe piața internațională de credit concentrează fonduri internaționale, fonduri proprii, credite ale unor instituții internaționale și subvenții de stat. Proporțiile dintre aceste modalități de procurare de fonduri, depind de factori economici, politici și financiari, remarcându-se tendința statului de a proteja propriile firme și promovarea vânzărilor, eliminarea concurenței, etc.

Astfel, relația de credit presupune:

— *un raport juridic contractual*, prin care o persoană numită *creditor*, pune la dispoziția altei persoane, numită *debitor*, un bun material evaluat în bani, sau chiar o sumă de bani;

— bunul, valoarea acestuia sau suma de bani se *rambursează* de către debitor creditorului, după o anumită perioadă, la o dată numită *scadență*;

— pentru folosirea fondurilor primite, debitorul plătește creditorului un anumit preț numit *dobândă*.

În literatura de specialitate există o multitudine de clasificări a creditelor internaționale, după diferite criterii. Cel mai adesea, acestea sunt grupate din punct de vedere al: 1. destinației; 2. termenului; 3. modului de acordare a creditelor de export; 4. părților care perfectează relația de credit; 5. sursei de mobilizare a creditelor; 6. monedei; 7. dobânzii; 8. garantării (vezi schema de mai jos). În practică, unul și același credit are simultan mai multe caracteristici (ca de exemplu: un credit pe termen scurt - 9 zile, poate fi mobilizat prin scontare, garantat prin bilet la ordin acceptat și avalizat, acordat în mărci germane - moneda creditorului, pentru o operațiune de export, cu o dobândă fixă etc.).

Clasificarea creditelor internaționale

Operațiunea de creditare are o serie de particularități care depind de reglementările în domeniul creditului, de felul creditului ce se acordă, de durata și costul creditului, de modalitatea de rambursare și de asigurarea creditului.

Elementele care intervin în tehnica acordării, primirii și restituirii creditului sunt următoarele: determinarea plafonului creditului, termenul de acordare, costul creditului și rambursarea creditului.

a) la determinarea plafonului creditului se are în vedere o serie de criterii, cum ar fi:

- aprecierea capacității de credit a băncii partenere la stabilirea mărimii creditului, creditorul trebuind să se asigure că banca partenerului are posibilitatea de a face față plăților;
- natura tranzacției; în contractele cu preț provizoriu, urmează a se stabili ulterior prețul ferm și deci, și plafonul creditului, alte tranzacții privind plata unor avansuri, bonificații acordate de vânzător, etc;
- rentabilitatea operațiunii de credit, element principal în stabilirea creditului, reprezintă interesul băncii creditoare de a obține un beneficiu mai mare.

b) la determinarea termenului de rambursare a creditului se ține seama de următoarele:

- obiectul creditului, întrucât unele tranzacții au ca obiect echipamente și instalații ce au o perioadă de amortizare mai lungă;

Afaceri economice internaționale

- raportul dintre cerere și ofertă, care are influență atât pe piața creditului cât și a mărfurilor și determină scadența de rambursare datorită variațiilor sau stabilității înregistrate pe aceste piețe;
- capacitatea economică a firmei care cere creditul, ceea ce depinde și de conjunctura economică, de starea balanței de plăți externe cât și de stabilitatea politică a țării debitoare.

La stabilirea termenului de rambursare se acordă unele facilități solicitanților de credite. Astfel, aceștia pot obține plata eșalonată în rate, precum și un termen de grație, care constă în decalarea începerii rambursării cu o perioadă de timp ce se poate stabili între data primirii mărfii și dat achitării primei tranșe din credit. Pe de altă parte, termenul de plată poate fi redus dacă importatorul achită un avans din valoarea mărfii.

c) la determinarea costului creditului se iau în considerare următoarele:

- fixarea dobânzii: nivelul dobânzii variază pe piața internațională a creditului în funcție de mărimea scontului bancar, de obiectul și natura tranzacției, de conjunctura economică și chiar de situația politică pe plan mondial. De asemenea, nivelul dobânzii creditului mai depinde și de durata pentru care se acordă creditul.
- stabilirea primelor de asigurare și a comisioanelor bancare: nivelul primelor de asigurare depinde de riscul tranzacției, de mărimea creditului, de conjunctura politică și economică; comisioanele bancare sau alte cheltuieli cu transferul banilor sunt ocazionate de operațiunile efectuate la acordarea sau rambursarea creditului.

d) la rambursarea creditului se iau în considerare:

- perioada de grație, care se negociază între părți și care ușurează efortul debitorului în rambursarea creditului;
- perioada dintre prima și ultima tranșă de rambursare, reprezintă perioada de grevare a debitorului;
- eșalonarea plăților cu care se negociază numărul ratelor, distanța dintre două rate, valoarea lor (constantă, crescătoare, descrescătoare).

Condițiile de rambursare pot avantaja debitorul atunci când el obține o perioadă de grație mai mare, o eșalonare mai avantajoasă sau stabilirea unor rate convenabile.

Finanțarea comerțului internațional, deși este structurată pe o relație de creditare, presupune, în același timp, o suită de alte elemente care țin, fie de tehnica propriu-zisă de finanțare, fie de politica economică a țărilor implicate. Finanțarea reprezintă totalitatea mecanismelor, tehnicilor și a instrumentelor prin care sunt procurate mijloacele bănești necesare pentru realizarea unor activități economico-sociale, în particular a afacerilor. Când în acest proces este implicat procesul de extraneitate, vorbim de finanțare internațională.

Principalele elemente ce diferențiază finanțarea comerțului internațional de simplul act al creditării sunt:

— în procesul finanțării comerțului, suma creditului nu este egală cu valoarea mărfurilor vândute sau, după caz, cumpărate. În mod frecvent, finanțarea presupune o participare a celui finanțat cu fonduri proprii care variază, în general, între 15 și 30% din suma totală a tranzacției;

— finanțarea comerțului internațional presupune, întotdeauna, asigurarea împotriva diferitelor tipuri de riscuri la o instituție de asigurare specializată. Adesea, operațiunea este dublată de utilizarea altor instrumente de garantare;

Afaceri economice internaționale

- creditul, în contextul finanțării, este acordat, de regulă, în condiții mai avantajoase decât cele practicate la alte tipuri de operațiuni (dobânzi mai mici, termene mai îndelungate, perioade de grație mai mari etc.);
- schemele de creditare (cote de avans, de credit, dobânda, perioada de grație, eşalonarea ratelor, sistemul de asigurare etc.) constituie părți integrante ale programelor de finanțare elaborate la nivel guvernamental, în vederea promovării propriilor exporturi;
- programele de finanțare sunt corelate cu politica comercială a statelor și destinate să contribuie, în mod direct, la promovarea exporturilor;
- în procesul finanțării exporturilor, un loc aparte îl ocupă intervenția statului, prin sprijinul financiar acordat sub forme diferite, exportatorilor autohtoni;
- ca rezultat al diversificării tehnicilor de finanțare precum și a sumelor tot mai mari antrenate în această activitate, finanțarea comerțului internațional este tot mai puternic legată de piața valutar-financiară internațională ;
- practica finanțării comerțului internațional a cunoscut o permanentă înnoire, astfel încât, alături de tehnicile financiar-bancare devenite “clasice”, cum ar fi creditul furnizor sau cumpărător, au apărut noi modalități financiar-comerciale de tipul leasing-ului sau factoring-ului, prin care, activitatea comercială se împletește cu cea de finanțare.

FINANTAREA COMERTULUI INTERNATIONAL reprezintă un concept folosit pentru a desemna ansamblul posibilităților de care pot dispune exportatorii sau importatorii privind primirea, acordarea, asigurarea și garantarea creditelor în vederea dezvoltării schimburilor internaționale. În practică, cel mai adesea, se folosesc termenii “finanțarea exporturilor” sau “finanțarea importurilor”, pentru a desemna atât sensul relației de creditare cât și specificul tuturor operațiunilor legate de aceasta.

Până la începutul anilor '30, finanțarea importurilor de echipamente industriale sau executarea unor programe importante de construcții (căi ferate, poduri, șosele) a fost, în totalitate, o problemă a consumatorilor, aceștia fiind cei care s-au îngrijit de procurarea fondurilor necesare. Astfel, cumpărătorul, pentru a putea achita importul -pe care îl plătea integral la livrare-, fie încerca să obțină un împrumut pe plan intern, fie lansa un împrumut pe termen mijlociu sau lung, pe piața de capital a țării exportatorului ori într-o terță țară. În condițiile deplinei convertibilități și a circulației libere a capitalurilor, piața pe care se lansau împrumuturile nu prezenta importanță, întrucât fondurile respective puteau fi transferate oricând, fără nici o restricție, acolo unde urma să se facă plata respectiv în țara furnizorului. De regulă, finanțarea se făcea printr-un împrumut extern, pe piața de capital a țării exportatorului. Modul curent de mobilizare a fondurilor era emiterea de hârtii de valoare de către cumpărător și vânzarea acestora pe piața monetară sau de capital a țării vânzătorului. Atunci când cumpărătorul era însuși statul sau un organism public, hârtiile de valoare îmbrăcau forma unor *rente* sau *obligațiuni de stat*; întreprinderile private, emiteau obligațiuni purtătoare de dobânzi fixe (de altfel, ca și titlurile de stat), sau acțiuni. În acest din urmă caz, împrumutul căpăta caracterul unei investiții, respectiv a pătrunderii capitalului străin în țara importatoare.

Aceste forme de finanțare permiteau exportatorului să primească integral contravaloarea mărfurilor la livrare, din fondurile realizate prin vânzarea hârtiilor de valoare emise de cumpărător; cumpărătorul devenea debitor, până la scadența titlurilor față de deținătorii titlurilor emise, iar exportatorul nu mai avea nici un amestec și nici un risc în finanțarea operațiunii. Nici importatorul nu participa la riscuri. Tot efortul și toate riscurile legate de o astfel de finanțare erau suportate de către deținătorii de titluri. Acest mod de finanțare n-a mai fost folosit, aproape deloc, după 1933, ca urmare a crahurilor de bursă, a falimentelor bancare și a restricțiilor în mișcarea internațională a capitalurilor.

În noua situație s-au căutat alte forme de finanțare a exporturilor de echipamente de valori mari. Deoarece importatorii nu dispuneau de valută și nu mai aveau acces la piețele de capital din străinătate, a fost necesar ca furnizorii să intervină pentru apărarea propriilor lor interese cât și, indirect, pentru sprijinirea importatorilor. Soluția găsită a fost *creditul comercial pe termen mijlociu*, acordat importatorului de către furnizor, acesta din urmă fiind sprijinit prin intermediul băncilor din țara sa, de către piața monetară și de capital națională.

Pentru mărfurile de valori mici, se folosea plata la livrare; creditul pe termen scurt intervenea mai rar, în special, sub forma creditului de accept.

Până în anul 1934 nu existau decât patru organisme de asigurare a creditelor de export și acopereau numai riscurile comerciale legate de capacitatea de plată a importatorilor. Aceste instituții erau în Franța, Italia, Spania și Anglia, care, ca urmare a efectelor crizei din 1929-1933 au inițiat o acțiune de cooperare în domeniu și al schimbului de informații cu privire la solvabilitatea importatorilor. Cu această ocazie, a fost creată "Asociația asiguratorilor de credite și investiții internaționale" cunoscută sub denumirea prescurtată, de *Uniunea de la Berna*.

După cel de-al doilea război mondial, riscurile comerciale s-au intensificat, riscul politic a devenit tot mai prezent, iar relațiile de credit utilizate în schimburile internaționale tot mai ample și diversificate. Ca urmare, Uniunea și-a revizuit statutul pentru a răspunde noilor cerințe, iar secretariatul a fost mutat la Londra.

În prezent, Uniunea cuprinde reprezentanți ai 38 de organisme de asigurare și creditare provenite din 30 de țări, activează ca un "club" al căror hotărâri - *gentlemen's agreement* - nu sunt obligatorii, ci au caracterul unor recomandări pentru membrii săi.

În esență, activitatea Uniunii este orientată spre:

- formularea unor *principii fundamentale*, aplicabile asigurării creditelor;
- instaurarea unei *discipline valutare-financiare* privind durata creditelor oferite partenerilor în cadrul schimburilor internaționale;
- promovarea concepției potrivit căreia finanțarea și creditarea sunt modalități de amplificare a schimburilor și instrumente de sprijinire a țărilor în dezvoltarea lor.

Pornind de la premisa că nu este nici în interesul exportatorilor, nici în al importatorilor să se practice credite pe termene foarte îndelungate, Uniunea a recomandat o nouă clasificare a creditelor internaționale. Astfel, sunt socotite credite pe **termen scurt** cele cu durata până la un an, credite pe **termen mijlociu** - până la 5 ani, iar credite pe **termen lung** - peste 5 ani.

Aranjamentul O.C.D.E. (Consensus). Deceniul VII a marcat o reorientare în politicile comerciale folosite pentru promovarea exporturilor, ca rezultat al mutațiilor manifestate pe piața internațională, prin apariția de noi producători competitivi, intensificarea concurenței și transformarea pieței într-o piață a cumpărătorului. Astfel, autoritățile monetare ale diferitelor state au început să influențeze prețurile produselor destinate exportului prin *subvenții*, avantaje fiscale sau facilități în stabilirea lor. În acest context, a avut loc o *creștere a subvențiilor* pentru export, în special, în domeniul promovării exporturilor de utilaje de înaltă tehnologie.

La începutul deceniului următor, acestor factori li se adaugă alții noi. Mai întâi, datorită creșterii dobânzilor și îndeosebi a evoluției divergente a acestora pe plan internațional, majoritatea țărilor cu dobânzi de piață mai ridicate au considerat necesar să acorde largi *subvenții privind dobânzile* pentru a contracara concurența. Slăbirea treptată a activității economice, recesiunea manifestată pe multiple planuri și agravarea deficitelor balanțelor de plăți în principalele țări capitaliste dezvoltate au determinat și mai mult lărgirea sprijinului acordat de stat activității de export.

Afaceri economice internaționale

Subvențiile s-au materializat prin suportarea de la buget, pe de o parte, a diferențelor de dobândă (între dobânda pieței și cea la care se vindea, pe credit, utilajul); iar pe de altă parte statele au sprijinit asigurarea creditelor care se acordau pe perioade tot mai lungi.

Fenomenul s-a materializat într-un adevărat “război al creditelor”. Deoarece fiecare țară oferea condiții tot mai avantajoase, comparativ cu ceilalți parteneri, s-a ajuns la formarea unui adevărat *cerc vicios*, ceea ce a determinat nevoia frânării intervenției statelor în subvenționarea creditelor de export, în contextul unei competitivități care devenea nelocală, cel puțin din punct de vedere al resurselor financiare disponibile pentru acest scop.

Prima care s-a manifestat în acest sens a fost Piața comună, care în 1962, a instaurat o procedură care prevedea, printre altele, obligația țărilor membre de a notifica condițiile principale în care țara creditoare (membră C.E.E.) este dispusă să accepte finanțarea exporturilor, durata trebuind să rămână însă limitată la cinci ani. Eficacitatea scăzută a acordului se explică prin numărul redus de țări participante (se aplica numai la țările membre C.E.E.) și a faptului că limita un singur aspect - durata finanțării.

În 1974, Statele Unite, Japonia, Canada, Anglia, Italia, Franța și R.F.Germania hotărăsc - în cadrul unui acord - să respecte o anumită durată de creditare și să nu aplice dobânzi inferioare unei limite bine determinate.

Un pas important în coordonarea politicilor privind finanțarea exporturilor pe termen mijlociu și lung l-a constituit “Aranjamentul asupra directivelor referitoare la creditele de export care beneficiază de sprijin din partea statului”, la care au subscris 22 de țări membre O.C.D.E. și a intrat în vigoare la 1 aprilie 1978*. Acest aranjament a înlocuit, de fapt, acordul denumit “Consensus O.C.D.E.” aplicat din 1976, care avea drept scop armonizarea practicilor în materie de ajutor public pentru finanțarea exporturilor și reducerea subvențiilor la dobânzile preferențiale, astfel încât decizia în domeniul schimburilor comerciale să aibă la bază, în primul rând, prețul, calitatea și serviciile prestate. Prin extensie, și aranjamentul din 1978 este denumit “Consensus”. Consensusul cuprinde directive referitoare atât la durata și dobânda creditului, cât și la volumul finanțării. Dintre principalele dispoziții ale aranjamentului pot fi amintite:

- cel puțin 15% din valoarea totală a contractului trebuie plătită cel mai târziu până la livrare;
- creditul de export este rambursabil în tranșe semestriale egale;
- aceleași reguli se aplică și dobânzilor;
- rambursările și plata dobânzilor trebuie să înceapă după cel mult 6 luni de la acordarea creditului;
- dobânzile minime și perioadele maxime de acordare a creditelor au fost stabilite diferențiat pe trei grupe de țări importatoare, clasificate în funcție de nivelul de dezvoltare economică;
- subsidiile publice nu pot depăși valoarea totală a asigurării și garanțiilor acordate pentru acoperirea riscurilor obișnuite legate de creditele de prefinanțare;
- subvențiile guvernamentale de care poate beneficia cumpărătorul străin - prin finanțare directă sau asigurare - nu pot depăși valoarea avansului etc.

Aranjamentul nu dă naștere la obligații juridice și aplicarea sa se bazează pe cooperare. O țară care acordă credite de export neconforme cu *Consensusul* este obligată să anunțe celelalte state înainte de a lua o hotărâre, iar acestea din urmă au dreptul să ofere aceleași condiții de finanțare pentru operațiunea respectivă. În general, nu au existat abateri flagrante în acest sens.

* Cu excepția Islandei și Turciei.

Anumite produse de export sunt excluse din sfera consensului: avioane, material rulant, centrale nucleare și, în anumite cazuri - nave. Pentru unele dintre aceste produse s-au încheiat acorduri sectoriale O.C.D.E. Deoarece aranjamentul încheiat în 1978 avea anumite dezavantaje, în anul 1983 s-a procedat la modificarea lui. Țările membre au adoptat o formulă care permite ajustarea periodică (de două ori pe an) și automată a dobânzilor în funcție de evoluția dobânzilor de pe piața monetară și de capital. De asemenea, sunt supuse revizuirilor periodice dobânzile pentru monedele țărilor în care dobânda pieței este inferioară dobânzii minime prevăzute în "Consensus".

Acordul privind ajustările automate de dobânzi stabilite în cadrul aranjamentelor O.C.D.E. a fost rezultatul presiunilor crescânde exercitate asupra bugetelor statelor, de amploarea subvențiilor pentru export. Potrivit unor estimări O.C.D.E., la începutul anilor '80, subvențiile pentru export se ridicau, pentru contribuabilii din țările industrializate, la circa 6 miliarde dolari pe an, ca urmare a diferenței tot mai mari dintre dobânzile la care organismele de finanțarea exporturilor iau cu împrumut și cele la care aceste organisme acordă creditele.

Relația stabilită între dobânzile minime din cadrul aranjamentului și cele de pe piață a avut două efecte: a permis în principiu, eliminarea bonificațiilor directe la dobânzile aplicabile creditelor publice acordate țărilor industrializate; a redus, într-o măsură semnificativă, subvențiile acordate țărilor în curs de dezvoltare.

Dat fiindcă țările participante la aranjamentul O.C.D.E. dețin ponderea principală în comerțul internațional în general și a celui cu mașini și utilaje, în special, criteriile de finanțare convenite de aceștia se propagă la nivelul tuturor țărilor lumii, în dubla lor ipostază de importatori și exportatori în același timp.

Numeroase evenimente, cu o puternică incidență asupra finanțării comerțului internațional, au făcut ca, în etapa actuală, aceasta să se caracterizeze printr-o diversificare permanentă a modalităților de creditare și asigurare, prin elaborarea, la nivelul țărilor a unor programe naționale de promovare a exporturilor și prin intervenția tot mai puternică a statelor în susținerea exporturilor.

10.2. Surse și instituții de finanțare și refinanțare

În procesul finanțării comerțului internațional, se pot distinge trei *momente distincte*: finanțarea, refinanțarea și asigurarea creditelor.

Instituțiile financiar-bancare naționale care intervin direct sau indirect în acest proces sunt: băncile comerciale, băncile specializate de export-import, băncile centrale și instituțiile de asigurare. Mecanismul finanțării comerțului internațional presupune participarea alături de instituțiile financiar-bancare naționale și a altor organisme specializate, de vocație internațională, regională sau zonală. Între acestea un loc aparte îl ocupă Fondul Monetar Internațional (F.M.I.) și Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (B.I.R.D.), care, prin facilitățile și împrumuturile sub diferite forme, pe care le acordă statelor membre, sunt, direct sau indirect, implicate în finanțarea comerțului internațional.

Organismele financiar-bancare zonale creditează tranzacțiile internaționale care se încheie între partenerii din anumite grupări regionale. Astfel sunt: Banca Europeană de

Afaceri economice internaționale

Investiții, pentru țările membre ale C.E.E., Banca Interamericană de Dezvoltare, pentru țările latino-americane, Banca Asiatică de Dezvoltare, pentru unele țări din Asia etc.

De regulă, locul principal, din punct de vedere al fondurilor oferite în procesul finanțării comerțului unei țări, trebuie să-l ocupe sistemul bancar național.

1. FINANȚAREA, ca prim moment al finanțării comerțului internațional, se referă la ansamblul acțiunilor întreprinse de o instituție financiar-bancară în scopul furnizării de fonduri bănești necesare entității finanțate.

Băncile comerciale (sau cele specializate în finanțarea exporturilor), care dețin rolul principal, sunt antrenate în procesul finanțării exporturilor, în două momente, pentru:

— acordarea *creditelor de prefinanțare* a exporturilor, destinate să acopere nevoile de fonduri ale exportatorilor în perioada producerii mărfurilor până la momentul expedierii lor către cumpărător;

— acordarea *creditelor de finanțare propriu-zisă*, destinate să reîntregească fondurile exportatorilor pe perioada dintre momentul livrării și al încasării contravalorii mărfurilor vândute.

2. REFINANȚAREA, ca moment complementar al finanțării, se referă la operațiunile întreprinse de o instituție financiar-bancară, prin care sunt înlocuite resursele de finanțare utilizate anterior, prin resurse având alte termene și condiții de rambursare, cu scopul de a se putea continua acordarea de credite atunci când toate disponibilitățile sunt angajate, sau de a asigura rambursarea unor angajamente de plată ce au fost deja contractate.

Din punct de vedere tehnic, finanțarea și refinanțarea se presupun reciproc.

Alături de fondurile proprii și depozitele clienței, *băncile comerciale* utilizează diferite surse de refinanțare, în funcție de specificul tehnicii de creditare și al duratei acestuia.

10.3. Finanțarea pe termen scurt

În cazul *finanțării pe termen scurt* în monedă națională, fondurile sunt reîntregite prin atragerea de credite de pe piața monetară națională sau prin refinanțare de la banca centrală ori de la organisme naționale specializate în finanțarea exporturilor; în cazul utilizării altor monede se procedează la mobilizarea de fonduri de pe piața eurovalutelor.

Piața monetară națională și piața eurovalutelor joacă un rol foarte important în finanțarea pe termen scurt a comerțului internațional.

Pentru *finanțările pe termen mijlociu și lung*, băncile comerciale se refinanțează prin mobilizarea de fonduri de pe piața de capital națională sau, după caz, de pe europiață.

Băncile centrale participă indirect în procesul finanțării exporturilor prin:

— stabilirea condițiilor de desfășurare a activității pentru băncile comerciale și cele privitoare la dobânzi, comisioane, priorități în creditare etc., care pot astfel să acorde credite în condiții mai avantajoase exportatorilor;

— refinanțarea băncilor comerciale pe baza reescontării titlurilor de credit prezentate de acestea. Operațiunile de reescont constituie ceea ce se numește o refinanțare cu caracter definitiv, în sensul că titlurile sunt cedate de băncile comerciale băncii centrale sau instituției financiare specializate în export-import, care oferă fondurile, aceasta putând dispune, apoi, în orice mod, de titlurile respective.

Practica bancară internațională cunoaște și *alte forme de refinanțare* mai puțin utilizate în finanțarea comerțului internațional.

Depunerea de titluri "în pensiune", "*lombardul*", ca tehnică de refinanțare, constă în vânzarea temporară a titlurilor sau hârtiilor de valoare, corelată cu răscumpărarea lor obligatorie, la un termen fixat în momentul încheierii operațiunii. Avansurile pe bază de titluri, ca modalitate de refinanțare, se particularizează prin aceea că acordarea fondurilor

se realizează pe baza unui depozit colateral de hârtii de valoare care servesc drept garanție, suma obținută fiind inferioară depozitului astfel constituit.

În numeroase țări, alături de băncile comerciale, au fost create și *bănci sau instituții specializate* în finanțarea activității de export-import, care, de regulă, concentrează întreaga activitate de finanțare a comerțului exterior al țării respective. În majoritatea țărilor dezvoltate aceste bănci acționează ca instituții publice sau semipublice, promovând o anumită politică, putând asigura singure sau în colaborare cu băncile comerciale, finanțarea exporturilor. Deseori, aceste instituții îndeplinesc dubla funcție de instituție specializată în finanțarea exporturilor și de instituție de asigurare a creditelor de export. În majoritatea țărilor, instituțiile de asigurare a creditelor de export sunt separate de cele de finanțare, dar funcționează sub controlul statului.

Sprijinul financiar pe care îl acordă statul pentru stimularea exporturilor naționale, se realizează pe trei direcții:

a. *Subvenționarea dobânzilor*. Programele de subvenționare diferă de la țară la țară, dar, întotdeauna, acestea sunt coordonate de o instituție specializată care activează în numele statului, iar fondurile provin de la buget. În unele țări, băncile comerciale primesc subvenții cu destinația strictă de a acorda exportatorilor credite cu dobânzi mai mici, iar în altele, băncile comerciale finanțează exporturile în participare cu instituția de finanțare, diferența de dobândă fiind suportată de aceasta din urmă. În alte cazuri, instituțiile de finanțare finanțează, ele singure, exporturile percepând dobânzi preferențiale etc. Prin aceste sisteme se ajunge la diminuarea efortului financiar al exportatorilor ceea ce permite ca oferta de mărfuri să se facă la prețuri mai scăzute sau fac ca importatorii să fie mai tentați să cumpere în condiții de dobândă mai redusă. Ambele situații duc, în final, la creșterea competitivității exporturilor.

Subvenționarea dobânzilor este realizată prin intermediul *instituțiilor specializate de finanțare a exporturilor*, care pot fi, simultan, și instituții de garantare a creditelor de export.

b. *Subvenționarea în procesul refinanțării*. Creditul acordat de exportator se materializează în titluri de credit (cambii sau bilete la ordin) pe care importatorul le achită la scadențele convenite. Aceste titluri sunt păstrate la banca comercială care a finanțat exportul unui credit cumpărător, sau banca intră în posesia lor, în urma scontării acestora de exportator, în cazul creditului furnizor. Pentru reîntregirea fondurilor lor, băncile comerciale reescontează titlurile la banca centrală sau la institutul de finanțare a exportatorilor.

În cazul reescontării titlurilor provenite din operațiunile de finanțare a exporturilor, băncile comerciale beneficiază de dobânzi mai mici decât taxa oficială a scontului și chiar mai mici decât dobânda la care au acordat creditele de export. Diferența de dobândă este destinată să acopere cheltuielile făcute de bănci cu operațiunile de finanțare.

Reescontarea se poate face pentru întreaga valoare a creditului acordat sau numai pentru o parte, poate fi folosită alături de subvenționarea dobânzilor sau în locul acesteia etc., practicile fiind foarte diverse.

Alături de aceste practici, care au un caracter general, în unele țări sunt utilizate și alte sisteme cum ar fi: dreptul băncilor de a percepe dobânzi mai mari de la clienții neprioritari, comparativi cu cei în favoarea cărora acordă credite de export, cu dobânzi preferențiale sau posibilitatea băncilor de a mobiliza fonduri de la băncile centrale la costuri mai reduse, reducerea fiind direct proporțională cu volumul creditelor de export acordate etc.

c. *Subvenționarea asigurării creditelor*. O parte tot mai însemnată din riscurile acoperite de instituțiile de asigurare este preluată de stat și acestea fiind acoperite din surse bugetare.

Afaceri economice internaționale

Cele prezentate mai sus constituie elemente de structură în finanțarea exporturilor, iar realizarea concretă este efectuată prin programele de promovare a exporturilor adoptate de fiecare stat în parte. Din acest punct de vedere cele mai flexibile și elaborate programe, se regăsesc la nivelul țărilor dezvoltate. Chiar și în unele țări în curs de dezvoltare funcționează chiar dacă sunt mult mai modeste structuri bancare și de asigurare, destinate să satisfacă exigențele unor finanțări eficiente (ex.: India, Filipine, Argentina, Brazilia). În principal, cauzele sunt determinate pe de o parte, de lipsa fondurilor necesare, pentru a dezvolta astfel de structuri financiar-bancare, iar pe de altă parte, de lipsa de experiență în domeniu, inclusiv lipsa de cadre pregătite corespunzător și existența, pe teritoriul acestor țări, a sucursalelor și filialelor marilor bănci care "preiau" cea mai însemnată parte din operațiuni.

- **Modalități de finanțare pe termen scurt a exporturilor. Creditele de prefinanțare**

Creditul pe termen scurt și foarte scurt este utilizat cu precădere în cazul exporturilor de mărfuri de valori relativ mici și cu un ciclu de fabricație scurt.

Cel mai adesea, vânzarea pe credit pe termen scurt, îmbracă forma **creditului furnizor, care se caracterizează prin aceea că el este acordat direct de exportator importatorului, sub formă de mărfuri. Plata contravalorii mărfurilor se face de importator, la o dată ulterioară livrării.** Pentru exportator creditul furnizor prezintă inconvenientul imobilizării fondurilor - chiar și pe termen scurt - în mărfurile livrate. Acest fapt a determinat diversificarea tehnicilor și facilităților bancare prin care exportatorii își pot reîntregi fondurile. Băncile au adaptat unele tehnici de creditare, astfel încât plata mărfurilor să se facă la livrare, creditul (denumit credit cumpărător) fiind acordat cumpărătorului care rămâne obligat față de bancă.

Creditul pe termen scurt permite deseori partenerului ca, în intervalul dintre primirea mărfii și plata ei, să o și vândă obținând astfel sumele necesare achitării importului.

Pentru creditul acordat sub formă de mărfuri, exportatorul încasează o dobândă calculată asupra valorii mărfii, pe toată perioada de creditare.

În vederea sprijinirii activității de export, băncile acordă exportatorilor diferite credite pe termen scurt. Unele au caracterul de *prefinanțare* a operațiunilor, fiind legate de activitatea de producție-export a clientului băncii. În această categorie sunt incluse: 1) creditul direct; 2) avansul în cont curent; 3) creditele în cont curent sau creditele de descoperit; 4) creditele de prefinanțare specializate.

Alte credite sunt legate strict de o operațiune *de export*. Dintre acestea pot fi amintite: 5) avansul pe documente de mărfuri; 6) creditul de scont; 7) creditul de accept; 8) avansul pe baza cesionării creanțelor și 9) factoring-ul.

În funcție de tehnica derulării lor, unele credite (legate direct de operațiunea de export) pot fi acordate numai producătorilor exportatori (avansul pe documente de mărfuri, avansul pe baza cesiunii de creanțe și factoring-ul), iar altele pot fi acordate de bănci deopotrivă exportatorilor și importatorilor, în care caz îmbracă forma creditului furnizor sau a creditului cumpărător (de exemplu, creditul de scont și creditul de accept).

1. *Creditul bancar direct.* Exportatorul convine cu banca să îi acorde un credit în anumite condiții de termene și dobândă. Creditul acordat este pus la dispoziția exportatorului direct în contul curent al acestuia. De regulă, solicitarea acestor credite se face în cazul unei lipse de lichiditate prelungită.

2. *Avansul în cont curent* este o facilitate acordată de bănci firmelor în cazul unor fluctuații periodice mari a soldului conturilor lor. Până la o limită prestabilită, firmele pot face plăți din contul lor chiar dacă nu au disponibilități. Astfel de aranjamente sunt

realizate de bănci cu clienții solvabili, ce au o situație cunoscută și cu o anumită ritmicitate a încasărilor.

3. *Creditele în cont curent sau creditele de descoperit (overdraft)* presupun o înțelegere între bancă și client, prin care se convine ca, în limita unui plafon stabilit, de regulă, anual, clientul să poată plăti prin contul său curent sume de bani, chiar dacă nu mai are disponibilități. Dobânda se calculează numai asupra sumelor efectiv utilizate. Astfel de înțelegeri se pot realiza și între două bănci. Prin această modalitate, banca finanțatoare acceptă să acorde credite de descoperit în contul curent al băncii importatorului, plata documentelor prezentate de exportator făcându-se chiar dacă în contul băncii importatorului nu sunt disponibilități. În acest caz, banca exportatorului se bazează integral atât pe credibilitatea financiară a clientului, cât și pe integritatea și renumele acestuia.

4. *Creditele de prefinanțare specializate* se caracterizează prin aceea că acordarea lor este legată de fabricarea și pregătirea pentru export a unui produs strict determinat. Astfel de credite se acordă pentru produse de valori mari, cu ciclu lung de fabricație etc. Deseori, acordarea creditului este condiționată de însăși valoarea exportului. Astfel, producătorii-exportatori nu pot beneficia de aceste credite decât dacă valoarea produselor exportate atinge un nivel valoric minim prestabilit de bănci.

Creditele de prefinanțare specializate se pot acorda unor producători-exportatori cu flux continuu de fabricație sau cu o valoare ridicată a exporturilor.

În eventualitatea în care procesul de fabricație presupune și participarea mai multor subfurnizori, aceștia, în cadrul creditului de prefinanțare specializat acordat producătorului-exportator titular, pot solicita, la rândul lor, credite de prefinanțare în sume proporționale cu ponderea producției pe care o realizează în valoarea totală a exportului.

Printre avantajele utilizării creditelor de prefinanțare specializate se pot enumera: obținerea rapidă de lichidități pentru producător; fluidizarea fluxurilor financiare; acoperirea integrală a valorii exportului; susținerea exportului unor partizi mari de mărfuri.

5. *Creditele de prospectare* sunt acordate pe o perioadă de până la un an, direct exportatorilor de către instituții financiare specializate (guvernamentale), în vederea pătrunderii pe noi piețe și consolidării poziției pe aceste piețe. Mecanismul este asemănător creditelor de prefinanțare, această tehnică de finanțare putând fi considerată o formă agresivă și eficientă de promovare a exporturilor.

6. *Avansul pe documente de mărfuri*. În unele țări băncile acordă exportatorilor credite pe baza unor documente care atestă existența mărfurilor pregătite pentru export (Belgia, de exemplu). Valoarea creditului este proporțională cu mărfurile astfel gajate, dar nu depășește 80% din aceasta. De regulă, astfel de credite se acordă exportatorilor care livrează partizi mari. O formă particulară a acestui tip de credit este *creditul pe bază de warrant*. Firma exportatoare pe baza gajului de mărfuri dă băncii un înscris denumit warrant care reprezintă un titlu de proprietate asupra mărfurilor și este negociabil. În anumite condiții, băncile comerciale pot sconta titlul la banca centrală. În acest mod, însăși banca comercială își reîntregește fondurile. O formulă nouă în materie o constituie *warrantul global*^{*}. Exportatorii gajează un stoc minim de mărfuri, în baza căruia pot beneficia permanent de credite în condiții asemănătoare. Warrantul global s-a impus în ultimii ani ca o tehnică de finanțare deosebit de suplă.

În practica finanțării exporturilor pe termen scurt, locul principal îl ocupă acele tehnici care permit băncilor comerciale reîntregirea, în mod rapid și avantajos, a fondurilor date sub formă de credit exportatorilor. Din această grupă fac parte: creditul de scont și creditul de accept.

^{*} Financant du commerce et în "Bulletin hebdomadaire" nr.42, 1986, p.2-5.

Afaceri economice internaționale

7. *Creditul de scont* constituie una dintre cele mai utilizate tehnici bancare utilizate în finanțarea pe termen scurt a exporturilor. De regulă, vânzarea pe credit este însoțită de emiterea unui titlu de credit - cambie, bilet la ordin - prin care importatorul se obligă să plătească, la scadență, contravaloarea mărfurilor. În cazul utilizării cambiilor este necesară acceptarea lor de importator (accept comercial) ceea ce echivalează cu un angajament ferm de plată.

Titlurile de credit, fiind înscrisuri negociabile, pot fi scontate la băncile comerciale.

Scontarea reprezintă operațiunea de vindere a unui titlu de credit unei bănci înainte de scadență. Prin scontare, posesorul titlului obține valoarea nominală a acestuia, mai puțin dobânda (scontul) asupra sumei primite, calculată din momentul scontării până la data scadenței.

Scontul se calculează după formula:

$$S = \frac{V_n \times T_s \times N_z}{360 \times 100}$$

în care:

- S — scontul;
- V_n — valoarea nominală a titlului;
- T_s — taxa scontului;
- N_z — numărul de zile de la scontare la scadență.

Valoarea actuală a titlului este atunci:

$$V_a = V_n - S,$$

în care, V_a - valoarea actuală a titlului. De exemplu, o cambie emisă la data de 10 mai este scadența 20 iulie, are o valoare nominală de 600.000 EUR și este scontată pe data de 30 iunie, taxa scontului este de 6,0%.

$$S = \frac{600.000 \times 6,0 \times 20}{360 \times 100} = 2000 \text{ EUR}$$

$$V_a = 600.000 - 2.000 = 598.000 \text{ EUR}$$

Deci suma încasată la scontare va fi 598.000 EUR.

În practică, creditul de scont poate fi acordat în favoarea exportatorilor sau a importatorilor.

Schematic, creditul de scont poate fi reprezentat astfel:

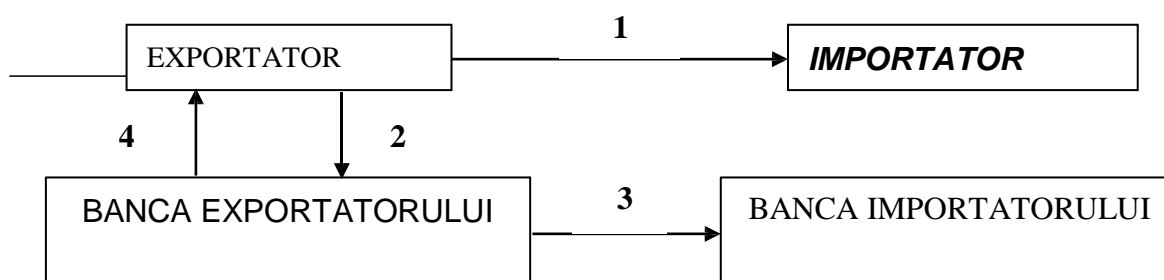


Figura 9.1. Mecanismul derulării creditului de scont

- 1 – contract de export/import și acceptarea unei cambii trasă de exportator;
- 2 – depunerea cambiei la banca exportatorului;
- 3 – scontarea efectului de comerț pe piața monetară locală (de obicei la o altă bancă);
- 4 – plata exportatorului.

Creditul de scont-cumpărător, cel mai adesea utilizat în practică, apare în situația în care exportatorul fiind în posesia cambiei acceptate o scontează la banca comercială și încasează contravaloarea ei, mai puțin scontul. În acest mod, o vânzare pe credit este transformată într-o vânzare cu plata la livrare. Cunoscând această posibilitate, deseori, exportatorii includ în prețul de ofertă o marjă suplimentară care să le acopere costul scontării. La scadență banca încasează contravaloarea cambiei de la importator.

În cazul *creditului de scont-furnizor*, relația de scontare apare între importator și banca exportatorului. Prin scontarea cambiei, direct de către importator, acesta asigură exportatorului plata integrală a mărfurilor la livrare, el rămânând debitor față de banca exportatorului până la scadența cambiei și, bineînțeles, suportă costul scontării.

De regulă, creditul de scont acordat în favoarea importatorului presupune, inițial, acceptarea de principiu, a operațiunii de către banca exportatorului.

Băncile comerciale, la rândul lor, reescontează titlurile de credit la banca centrală sau la o instituție de finanțare a exportatorilor și astfel își reîntregesc fondurile. În fiecare țară există anumite norme impuse de banca centrală privind reescontarea, în primul rând taxa scontului este "orientată" prin taxa de reescont practică de acestea.

8. *Creditele de accept* constituie o altă modalitate frecvent utilizată în finanțarea exporturilor pe termen scurt, asemănătoare în principiu cu tehnica creditelor de scont. Schematic, creditul de accept poate fi reprezentat astfel:

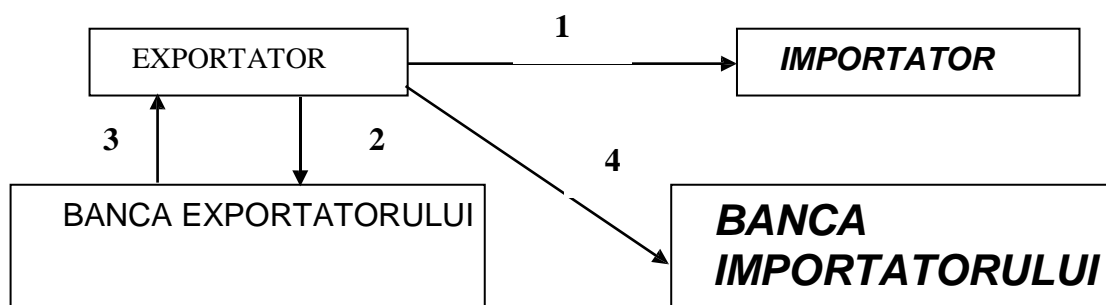


Figura 10.2. Mecanismul derulării creditului de accept

- 1 – contract de export/import ;
- 2 – solicitarea unei cambii de către exportator băncii sale;
- 3 – acceptarea cambiei de către banca exportatorului;
- 4 – scontarea efectului de comerț pe piața monetară locală (de obicei la o altă bancă).

Afaceri economice internaționale

Creditul de accept poate fi acordat în favoarea exportatorului sau a importatorului din țara respectivă.

Creditul de accept în favoarea exportatorului. În cazul în care partenerul de contract, din diferite considerente nu acceptă utilizarea titlurilor de credit, exportatorul are posibilitatea să tragă o cambie asupra băncii sale*. Banca comercială acceptă cambia (accept bancar) pentru o scadență ce nu depășește, de regulă, 180 de zile. În funcție de legislația din diferite țări, creditul de accept poate fi obținut, în principiu, în două moduri:

— fie că însăși banca acceptantă reescontează titlul la banca centrală sau la instituția de finanțare a exporturilor și, pe această bază, acordă exportatorului creditul;

— fie că exportatorul, pe baza acceptului bancar primit, scontează cambia la o altă bancă. În acest caz, banca exportatorului, deși nu finanțează operațiunea, înlesnește, prin semnătura dată pe cambie ca, exportatorul, folosindu-se de standingul ei, să obțină finanțarea de la o altă bancă.

Acordarea acceptului de către bănci se face pe baza verificării documentelor comerciale și financiare care atestă că exportatorul, într-un interval de timp (maxim 180 de zile), urmează să încaseze contravaloarea exporturilor. În cazul în care plata mărfurilor are loc mai devreme, banca blochează sumele într-un “cont de acoperire” până la scadența cambiei. Costul creditului de accept include taxa scontului și un comision de acceptare.

Creditul de accept acordat importatorului apare în situația în care banca acceptantă, în conformitate cu condițiile stipulate în convenția de credit, acceptă cambii trase asupra sa și scontate în favoarea importatorului, destinate să achite exportatorul care este clientul ei. În acest caz, exportatorul este plătit la vedere, iar importatorul rămâne debitor față de bancă, suportând costul creditului de accept.

9. *Avans bancar prin cesiunea de creanțe.* În unele țări (ex. Elveția), băncile acordă facilități sub formă de avansuri exportatorilor, pentru reîntregirea fondurilor avansate de aceștia în livrări de mărfuri pe credit (pe termen scurt), prin cesionarea creanțelor deținute asupra importatorilor străini.

Cesionarea se efectuează pe baza unui document financiar de cesionare. În baza acestuia exportatorii pot beneficia de un avans sub forma unui credit pe termen scurt până la încasarea creanțelor de la importatori. Avansul acordat nu depășește, de regulă, 70% din valoarea facturilor. Acordarea creditului presupune efectuarea unei analize de fond a solvabilității exportatorului.

10. *Factoring-ul* de export, ca metodă de finanțare pe termen scurt a exporturilor, constă în posibilitatea pe care o are exportatorul de a ceda creanțele sale unei instituții specializate în astfel de operațiuni, denumită *casă de factoring* (sau factor), pe baza unui contract încheiat contra unui comision. Ca rezultat al contractului încheiat, casa de factoring preia riscurile încasării contravalorii facturilor, în timp ce exportatorul își reîntregește imediat după remiterea facturilor fondurile avansate în mărfurile livrate. Casa de factor plătește exportatorului un anumit procentaj (70-90%) din valoarea facturilor, scutindu-l totodată de urmărirea debitorilor. Diferența (30-10%) este regularizată după scadență, ea fiind păstrată de casa de factoring ca element necesar acoperirii unor riscuri neprevăzute (calitatea mărfurilor, lipsuri cantitative).

* Denumite și “cambii bleu”, după culoarea ce le distinge de celelalte cambii.

În practica internațională, factoring-ul se prezintă sub două forme principale: cel tradițional - sau convențional - ("old line factoring" sau "conventional factoring") și cel "la scadență" ("maturity factoring"). Deosebirea dintre ele constă în gama de servicii, mai mult sau mai puțin diverse, pe care factorul le oferă aderentului și prin faptul că numai prima formă îndeplinește complet funcția de finanțare pe credit. În cazul factoring-ului tradițional, factorul plătește aderentului suma de bani în momentul în care îi sunt transferate creanțele (sau la scurt timp după aceea), pe când în cazul celui "la scadență", plata se face la o scadență medie a facturilor cedate, mai exact la 10-20 de zile după această dată. Consecința directă este că, la prima formă de factoring, factorul reține atât comisionul, cât și dobânzile la credit, în timp ce, la factoring-ul "la scadență", aderentul nu reține dobânzi, deoarece el este plătit aproximativ la aceeași dată la care însuși debitorul este obligat la plata către factor.

Factoring-ul internațional ia, cel mai adesea, forma *creditului factoring internațional* - ca relație ce se statornicește între o firmă exportatoare și două bănci comerciale: una din țara sa și una din țara importatorilor. Astfel de relații apar atunci când există un flux continuu și important de export spre o anumită țară. În principiu, în acest caz apar două contracte de factoring - unul încheiat între cele două bănci și unul între exportator și banca sa. Exportatorul cedează băncii sale facturile și documentele de export în scopul urmăririi încasării acestora. Pe baza documentelor primite, banca exportatorului poate acorda acestuia două tipuri de credite: unul reprezentând o cotă parte din contravaloarea facturilor (70-90%) și un altul pentru desfășurarea continuă a activității de export. În baza acordului de factoring dintre cele două bănci, banca importatorului preia de la banca exportatorului creanțele și urmărește debitorii care sunt din țara sa. Banca din țara importatoare dă o garanție privind solvabilitatea clienților ei, ceea ce îi permite preluarea unui comision de factoring.

Costul finanțării prin factoring cuprinde dobânda la fondurile avansate de factor exportatorului, pe intervalul ce se scurge până la scadența creanțelor, precum și comisioanele pentru serviciile oferite, calculate în funcție de valoarea creanțelor și numărul lor (între 1-4%), în care se include și o cotă de risc, în funcție de țara și calitatea debitorului.

Deoarece instituțiile de factoring își mobilizează fondurile de pe piața monetară și de capital, dobânda plătită de exportator se situează la nivelul dobânzilor de pe această piață, iar scadențele creanțelor nu trebuie să depășească 90 - 180 zile.

Prin recurgerea la această tehnică de finanțare, exportatorul beneficiază de unele avantaje:

- factoringul simplifică gestiunea trezoreriei acestuia;
- exportatorul nu mai este expus riscului de neplată;
- factoringul suprimă problemele create de gestiunea administrativă și contabilă a creanțelor;
- factoringul îi ameliorează bilanțul contabil prin reducerea creanțelor.

Aceste avantaje sunt însă însoțite și de unele dezavantaje. Costul factoring-ului este destul de ridicat. Acesta include două elemente: comisionul de factoring, *ad valorem*, calculat pe totalul creanțelor transferate și un comision de finanțare calculat *pro rata temporis*, calculat în funcție de ratele dobânzii. Comisionul de factoring variază în funcție de cifra de afaceri, de numărul și de calitatea clienților, de volumul facturilor și de riscul politic al țării importatorului.

Toate marile bănci au creat filiale specializate în factoring-ul internațional pentru a scuti exportatorii de gestiunea și recuperarea creanțelor externe pe termen scurt.

Afaceri economice internaționale

În practica internațională este utilizat simultan și *acreditivul documentar*, în diferitele sale forme, ca modalitate de plată și de finanțare a exporturilor.

Acreditivul documentar constituie, în primul rând, o modalitate de plată și, în subsidiar, prin tehnicile comercial-bancare ce caracterizează funcționarea sa, un instrument de finanțare pe termen scurt.

Indiferent de forma pe care o poate lua finanțarea pe termen scurt, întotdeauna, direct sau indirect, intervine o formă de garantare asupra restituirii sumelor angajate în operațiune.

10.4. Finanțarea pe termen mijlociu și lung a exporturilor

Tehnicile de finanțare pe termen mijlociu și lung a comerțului internațional pot fi grupate în două categorii:

- *tradiționale*, în care sunt incluse creditul furnizor, cel cumpărător, creditele guvernamentale și cele acordate de instituții financiar-bancare internaționale;
- *moderne*, în care sunt incluse forfetarea și leasing-ul.

A. Tehnici tradiționale

1. **CREDITUL FURNIZOR constituie un instrument de promovare a exporturilor prin care furnizorul (exportatorul) acordă cumpărătorului dreptul de a plăti mai târziu mărfurile importate.** Creditul furnizor se poate acorda pe termen foarte scurt (180 de zile) sau scurt ori mijlociu sau lung și este legat exclusiv de relațiile de natură comercială: vânzare-cumpărare de mărfuri.

Finanțarea. Creditul furnizor are la bază resursele financiare ale exportatorului care permit vânzarea pe credit a mărfurilor de export. Creditul furnizor nu depășește 80-90% din valoarea mărfii, diferența fiind achitată de importator sub forma avansului sau plății la livrare. Creditul furnizor este acordat direct de exportator importatorului, iar detalierea condițiilor și schema de plată sunt trecute în contractul de vânzare internațională.

Pentru furnizor acest tip de credit generează imobilizarea fondurilor *investite în marfă*, inconvenient (sau chiar risc) acceptat de aceștia deoarece obiectivul principal este vânzarea producției. În practică, exportatorii, iar, în paralel, credite de la băncile din țara lor - de regulă, bănci specializate în finanțarea exporturilor - pe baza unei *convenții încheiate* în acest scop.

Refinanțarea. Băncile comerciale, la rândul lor, au posibilitatea să-și reîntregească fondurile printr-o relație specială de credit cu banca centrală sau o instituție specializată în finanțarea exporturilor din țara respectivă. Politica de refinanțare - coordonată de banca centrală - produce efecte foarte puternice asupra creditului în general în economia respectivă; elementul esențial prin care se orientează această politică este nivelul dobânzii de refinanțare.

Asigurarea creditelor. Băncile comerciale condiționează acordarea creditelor către exportator de asigurarea creditelor de furnizor acordate de aceștia la o instituție de asigurare. *Asigurarea* respectivă este cesionată de acesta în favoarea băncii care a finanțat exportul. Astfel, polița de asigurare servește băncii drept garanție pentru creditul acordat exportatorului pe toată durata valabilității sale. Costul asigurării (sub forma primei de asigurare plătită de exportator) este întotdeauna suportat de importator, fie direct prin evidențierea ei separată în contract, fie indirect prin includerea în prețul mărfii.

Creditul furnizor se bazează deci pe trei documente: contractul comercial internațional (exportator-importator), convenția de creditare (exportator-bancă) și polița de asigurare (exportator-instituția de asigurare).

Deoarece furnizorul este cel ce avansează fonduri proprii sau mobilizează alte resurse, creditul furnizor este mai scump, decât creditul cumpărător. Exportatorii includ în prețul de ofertă și costul propriei finanțări, precum și alte speze și comisioane bancare greu de identificat.

Creditele furnizor pe termen până la 180 de zile se practică sub forma acreditivelor cu plata deferată amânată, deschise de importator în favoarea exportatorului. Creditele furnizor pe termene mai mari implică o schemă de plată complexă, deoarece rambursarea se face în mai multe rate (tranșe), cu o perioadă de grație, cu un nivel dat (sau variabil) al dobânzii ș.a.m.d., elemente care trebuie negociate și fixate în convenția de creditare și în contractul de vânzare internațională.

2. *Creditul cumpărător.* Creditul cumpărător este acordat de banca din țara exportatorului direct importatorului sau băncii sale.

Finanțarea. Valoarea creditului se situează între 75-90% din valoarea mărfii, diferența fiind suportată sub formă de avans ori plată la livrare, de către importator. Prin utilizarea acestui tip de credit, furnizorul încasează practic integral întreaga sumă la livrarea mărfii. Creditele cumpărător sunt acordate, de regulă, de bănci sau instituții specializate în finanțarea exporturilor din țara exportatorului; în acest scop se încheie o convenție de credit între importator (sau banca sa) și banca exportatorului.

Refinanțarea. Băncile care acordă credite cumpărător, la rândul lor, își reîntregesc fondurile de la banca centrală sau de la o instituție de finanțare a exporturilor prin reescontare.

Ca o tendință manifestată în ultimii ani, băncile comerciale, alături de posibilitatea refinanțării la instituția de finanțare a exporturilor, procedează, în cazul finanțării exporturilor de valori mari, la mobilizarea fondurilor prin lansarea de emisiuni de obligațiuni, prin eurocredite rotative sau consorțiale.

Asigurarea creditelor de banca exportatorului la o instituție de asigurare din țara sa. Costul asigurării este suportat, de regulă, de importator (uneori, și de exportator).

Deci, și în cazul creditului cumpărător apar trei documente: *contractul comercial internațional* (exportator-importator), *convenția de credit* (importator-banca exportatorului), *polița de asigurare* (banca exportatorului - instituția de asigurare).

În derularea creditului cumpărător o importanță deosebită o are *convenția de credit* încheiată între cumpărător (sau banca sa) și banca exportatorului. În funcție de obiectul finanțat și valoarea sa, convențiile de credit pot fi:

— *convenții individuale sau pe contract*, când creditul acordat este destinat să acopere valoarea unei singure livrări, de regulă, de valoare mare, specificată expres în convenție;

— *convenții cadru*, în textul cărora părțile contractante de bază (importatorul și exportatorul) și obiectul contractelor *nu sunt specificate*. Astfel, aceste convenții se aplică pentru mai multe contracte, pe măsura încheierii lor.

Convențiile de credit cuprind, în general, următoarele elemente: părțile contractante; plafonul creditului; obiectul finanțării (cu precizarea că se admit numai importuri din țara băncii finanțatoare, spre deosebire de liniile de credit); *schema de plată; termenul de rambursare; modalitățile de mobilizare a creditului* (prin cambii sau bilet la ordin); *valoarea minimă pentru un contract* (precizare ce apare numai în cazul convențiilor cadru); *dobânda fixă* (plătibilă semestrial); *asigurarea creditului* (la o instituție de asigurare din țara exportatorului); *prima de asigurare* (plătită de exportator sau importator

Afaceri economice internaționale

după cum s-a precizat în contractul comercial); *valabilitatea convenției și dobânda penalizatoare* (în caz de nerambursare la scadență a ratelor).

Convențiile-cadru au trei intervale de timp, care trebuie cunoscute: *perioada de încadrare* (de regulă, 12 luni), interval în care contractele comerciale trebuie semnate și acceptată încadrarea; *perioada de utilizare* (12-24 luni) în cadrul căreia mărfurile trebuie livrate și *perioada de creditare sau finanțare* care se poate situa între 2-8 ani, interval în care sunt rambursate ratele. Uneori, perioadele de încadrare și utilizare pot fi prelungite.

Practicarea creditului cumpărător, în general, și a celui bazat pe convenții cadru, în special, prezintă anumite *avantaje*:

- posibilitatea obținerii creditului de la instituțiile de finanțare a exporturilor din țara exportatorului, la dobânzi preferențiale;
- dobânzile și comisioanele bancare, fiind negociate separat, nu pot fi incluse în prețul mărfurilor de către exportator;
- prețurile oferite de exportatori în condițiile plății la livrare sunt mai mici;
- în cazul convențiilor - cadru pot fi incluse importuri de valori mai mici care în condiții uzuale nu ar fi putut fi achiziționate pe credit;
- operativitate în derulare deoarece nu mai sunt necesare negocieri pentru finanțarea fiecărui contract comercial în parte;
- importatorii, cunoscând de la început condițiile finanțării, le pot lua în considerare în timpul negocierilor precontractuale.

Aceste avantaje au făcut ca, în ultimul timp, creditul cumpărător să capete o extindere deosebită în finanțarea comerțului internațional.

Condițiile economice dificile și climatul de concurență acerbă determină ca, facilitățile acordate de bănci - în numele statului pentru care finanțează - să capete o importanță tot mai mare. În acest context, alegerea tehnicii de finanțare ocupă un loc important în strategia importatorilor, dar și a exportatorilor. Alegerea unei tehnici de finanțare sau a alteia se află într-o strânsă *corelație* cu: limitele financiare ale exportatorului; ale finanțatorului; caracteristicile și obiectul contractului comercial internațional; capacitatea exportatorului de a gestiona aceste credite; costurile implicate.

Pentru întreprinderile exportatoare, gestionarea creditelor furnizor este mai dificilă decât cea a creditelor cumpărător. Exportatorul, care acordă credite direct cumpărătorului, este obligat să preia el însuși funcția financiară a băncii, spre deosebire de creditul cumpărător unde relația de credit este între bancă și cumpărător. Totodată, intervalul de timp necesar acceptării și scontării titlurilor de credit, adaugă costuri suplimentare, deoarece, pe această perioadă, exportatorul trebuie să se finanțeze de pe piața monetară națională, la costuri superioare celor plătite la creditele de export (care, în general, beneficiază de subvenții).

Din acest considerent, este foarte important pentru importator, beneficiar al creditului furnizor, să cunoască nivelul dobânzilor pe piețele monetare din diferite țări. Cunoașterea nivelului dobânzilor permite importatorului să analizeze comparativ diferitele oferte (cu prețuri sensibil egale) și să decidă în funcție de costurile la care exportatorul se poate refinanța; pe parcursul negocierilor de preț și schemă de plată, importatorul poate evita costurile suplimentare datorate unor opțiuni greșite.

Timpul necesar acordării creditelor cumpărător este mai mare decât în cazul creditelor furnizor, mai ales în cazul unor proiecte de finanțare complexe și de valori mari, datorită faptului că banca ce finanțează operațiunea intervine ca partener de negociere. În cazul creditelor furnizor, intervin cei doi parteneri de contract, iar acordarea creditului se realizează mai rapid și direct.

În cazul în care finanțarea este realizată, de exemplu, pentru o instalație complexă, la care participă mai mulți furnizori, creditul cumpărător este mai ușor de administrat, prin aparatul bancar specializat, care este antrenat direct în operațiune.

În practică se constată o deosebită diversificare a elementelor tehnicilor propriu-zise de creditare oferite de bănci clienților lor, după cum, nu o dată, modalitățile de creditare "clasică" sunt combinate cu cele moderne. Mai mult decât atât, importatorii se pot finanța singuri, pe calea mobilizării, în nume propriu, a creditelor de pe piața de capital prin lansarea de obligațiuni. Se ating astfel două obiective: costul creditului este negociat direct, iar plata la livrare se face la un preț de ofertă mai scăzut.

Linia de credit. Linia de credit reprezintă o relație de credit între o bancă și o altă bancă sau un client. Linia de credit presupune, în principiu, *patru elemente: plafonul creditului, perioada de achitare (deschidere), dobânda și obiectul creditului*; din punct de vedere al obiectului, *liniile de credit pot fi financiare și comerciale*.

Linile de credit financiare se acordă între bănci fără a se specifica în mod expres obiectul creditării. Din linia de credit deschisă în favoarea sa, banca debitoare efectuează diferite plăți. De regulă, astfel de linii sunt utilizate pentru plata unor importuri curente cu plata la vedere sau pe termen scurt.; linia de credit se poate deschide în monedă națională sau într-o valută (în ambele cazuri, de regulă, valuta are statut de eurovalută). Dobânda luată în considerare este dobânda L.I.B.O.R.* , căreia i se adaugă o marjă în funcție de bonitatea și standingul băncii debitoare. Perioada pentru care se acordă o astfel de linie de credit, de regulă, nu depășește 3 ani.

Linile de credit comercial sunt acordate de bănci sau instituții de finanțare a exporturilor altor bănci situate în țara importatoare. În practică, astfel de linii se pot deschide direct în favoarea unor mari firme importatoare. *Caracteristicile liniilor de credit comerciale* sunt:

— obiectul finanțării îl constituie, în majoritatea cazurilor, echipamente, mașini, utilaje de valoare mare; — creditele acordate în cadrul liniei de credit au termene mijlocii și lungi (5-8 ani);

— rambursarea fondurilor trebuie să se facă integral până la sfârșitul perioadei pentru care a fost deschisă linia de credit, scadențele putând fi unice;

— moneda în care se acordă finanțarea poate fi alta decât a țării care a acordat linia de credit;

— dobânda poate fi fixă sau preferențială;

— o parte (10-15%) din valoarea fiecărei livrări se plătește sub formă de avans sau la livrare de către importator;

— sunt însoțite de garanții emise de băncile în favoarea cărora s-au deschis liniile de credit.

Ca și în cazul creditului cumpărător, linia de credit asigură vânzătorului plata mărfii integral la livrare.

Creditele guvernamentale. Acestea sunt credite acordate de un stat altui stat. La baza derulării lor stau acordurile de credit guvernamentale. Principalele caracteristici ale unui credit guvernamental sunt:

— acordarea creditului se face pe baza unei înțelegeri încheiate între cele două state*;

* London Interbank Offered Rate

* Acordurile de credit guvernamentale cuprind mențiuni precise privind: volumul creditului, termenul de rambursare; nivelul dobânzii; contingentul mărfurilor pentru export și lista mărfurilor ce se vor putea importa sub formă de rate scadente; data primei rate scadente; întreprinderile implicate în realizarea exporturilor pe credit; condițiile de import; condițiile de livrare și clauze privind neîndeplinirea prevederilor acordului de asigurare etc.

Afaceri economice internaționale

— creditul constă în mărfuri vândute pe credit, iar rambursarea poate fi realizată în mărfuri sau în valută convertibilă;

— fondurile necesare acordării creditului sunt suportate din bugetul țării exportatoare;

— creditul este garantat de guvernul țării importatoare prin Ministerul de Finanțe sau Banca Centrală;

— condițiile de acordare a creditelor guvernamentale sunt, de regulă, preferențiale (dobânzi mai mici și termene mai îndelungate - 10-15 ani);

— dobânzile se pot plăti în mărfuri sau în valută convertibilă;

— atât livrările pe credit, cât și rambursarea ratelor scadente se fac eșalonat;

— derularea operativă a creditării și rambursărilor se realizează prin băncile desemnate expres în acest scop de țările partenere.

Creditele guvernamentale constituie, pentru țara exportatoare, o modalitate de finanțare a exporturilor, iar pentru țara importatoare, o facilitate pentru efectuarea de importuri de valori mari cu dobânzi avantajoase, termene îndelungate și, în unele cazuri, cu posibilitatea rambursării în mărfuri.

Credite acordate de instituții financiar-bancare internaționale și regionale. Țările membre ale unor organisme financiar-bancare internaționale pot beneficia de credite acordate de acestea în scopuri bine precizate. Fondurile puse la dispoziție de aceste instituții sunt acordate în conformitate cu statutul lor de funcționare și pot fi utilizate de țările membre pentru realizarea unor obiective de investiții sau pentru realizarea unor obiective macroeconomice (echilibrarea balanței comerciale, susținerea cursului monedei naționale și sporirea rezervei valutare a statului). Fondurile astfel obținute de țara membră pot fi utilizate la plata importurilor numai pentru obiectivele finanțate. De regulă, aceste instituții finanțează numai o parte din obiectivul economic realizat, iar condițiile de dobândă și termenele sunt mai avantajoase decât cele ale pieței capitalurilor.

În contextul dificilelor probleme financiare cu care se confruntă în etapa actuală marea majoritate a țărilor lumii și, în special, țările în curs de dezvoltare sărace, unele organisme financiare internaționale au procedat la modificarea politicii creditelor oferite acestora și la promovarea unor noi forme de împrumut. În sistemul creditelor acordate de instituții financiar-bancare internaționale și regionale un loc aparte îl deține B.I.R.D. Prin statutul său, B.I.R.D. are ca principal obiectiv să contribuie la reconstrucția și dezvoltarea țărilor membre. În acest context, împrumuturile acordate de B.I.R.D. sunt în principal destinate realizării de proiecte de investiții în țările membre. La sfârșitul deceniului opt, în activitatea Băncii au fost cuprinse și operațiuni de *cofinanțare*. Cofinanțarea reprezintă, în esență, o formă de sprijin financiar realizată prin participarea Băncii cu fonduri, alături de organisme de credit public, instituții de creditare a exporturilor sau bănci, la acordarea de împrumuturi țărilor membre. Operațiunile de cofinanțare la care participă B.I.R.D. sunt realizate atât în domeniul finanțării investițiilor, cât și al creditelor de export.

Inițial operațiunile de cofinanțare cuprindeau două împrumuturi separate, care se derulau în paralel, unul din partea B.I.R.D. și celălalt de la banca comercială, având un obiectiv comun. Ulterior, proiectele de cofinanțare au început să implice mai profund banca în participarea directă la împrumuturile băncilor comerciale, fie printr-o contribuție financiară, fie garantând o parte din împrumut.

Reducerea creditelor acordate de băncile comerciale țărilor în curs de dezvoltare și necesitatea conservării ajutoarelor pentru țările cele mai sărace au făcut ca, pentru multe țări în curs de dezvoltare, creditele de export să fi devenit principala sursă de finanțare. Creșterea lor economică implică menținerea și creșterea creditelor de export pentru asigurarea unui anumit nivel minim al importurilor.

Țările membre ale Aranjamentului O.C.D.E., începând cu 1983, au cuprins în negocierile lor *problema creditelor mixte*. "Consensus" cuprinde prevederi prin care utilizarea creditelor mixte (ajutor financiar, plus credite de export - pentru țările sărace și în curs de dezvoltare) însoțite de condiții mai favorabile, s-a generalizat în ultimul deceniu.

De menționat că volumul creditelor, în ansamblul schimburilor mondiale, rămâne limitat, deși crește ca importanță. Această evoluție se datorează faptului că, în ultimii ani, un număr mare de țări în curs de dezvoltare nu au fost în măsură să accepte finanțări în condiții strict comerciale. Pe lângă aceasta, puternica reducere a noilor proiecte de investiții într-un număr de țări cu datorie externă ridicată a provocat o intensificare a concurenței la nivelul ofertei privind finanțarea contractelor de export cu destinația țări în curs de dezvoltare având o situație financiară satisfăcătoare.

Totuși, în ultimii ani, aproape toate țările membre O.C.D.E. au adoptat programe de acordare a creditelor mixte, principalii furnizori de credite mixte fiind Franța, Italia și Germania. După estimările O.C.D.E. acest tip de finanțare reprezintă 20% din creditele de export pe termen mediu și lung.

Dacă în cazul împrumuturilor B.I.R.D. țările au avut motive serioase să nu apeleze la ele, datorită intervențiilor directe și a programelor prea severe impuse de Bancă pentru economiile lor, în cazul operațiunilor O.C.D.E., ajutoarele "legate" sub forma creditelor mixte ridică probleme doar în ce privește domeniul opțiunilor în dezvoltare.

B. Tehnici moderne

1. Finanțarea prin forfetare.

OPERATIUNILE DE FORFETARE pot fi definite ca vânzarea de către exportatori a creanțelor lor asupra importatorilor, creanțe care sunt materializate în înscrisuri exigibile (în termen de peste 90) de zile în favoarea unor instituții specializate care execută serviciul de cumpărare a efectelor de comerț contra unei taxe denumită taxă de forfetare.

Operațiunile de forfetare se aseamănă, în principiu, cu cele de scontare.

Suma de bani pe care posesorul unor creanțe o obține prin forfetarea creanțelor se determină pe baza aceleiași formule utilizate în stabilirea valorii reale a cambiilor în urma scontării, termenii sunt definiți însă corespunzător operațiunii de forfetare:

$$V_f = V_n - \frac{V_n - N_z \times T_f}{360 \times 100}$$

sau anual:

$$V_f = V_n - \frac{V_n \times T_f}{100}$$

în care:

V_f	—	valoarea (suma) pe care o obține beneficiarul creanței în urma forfetării;
V_n	—	Valoarea nominală a creanțelor;
N_z	—	numărul de zile dintre data forfetării și scadența creanței;
T_f	—	taxa de forfetare.

Este de menționat faptul că V_n , reprezentând valoarea nominală a cambiilor corespunzătoare unei vânzări pe credit, cuprinde valoarea creditului și dobânda aferentă.

Afaceri economice internaționale

Forfetarea, ca și scontarea, permite recuperarea sumelor înainte de scadență sau transformarea unei vânzări pe credit într-o vânzare la vedere din punct de vedere al exportatorului. Cu toate acestea, *forfetarea se deosebește de scontare*:

— prin forfetare, instituția de forfetare preia asupra sa toate riscurile de neplată izvorâte din reaua credință sau falimentul debitorului ori a garantului, riscuri care, în cazul scontării, nu sunt preluate de bancă, ultimul posesor legitim al cambiei prin acțiunea cambială în regres putând ține în mod solidar la plată toți semnatarii cambiei;

— scontarea se efectuează de bănci comerciale sau agenții, pe piețele de credit naționale, forfetarea se realizează pe plan internațional de un număr relativ redus de instituții specializate de forfetare situate, de regulă, în centrele financiare internaționale importante;

— scadența efectelor de comerț, acceptate pentru scontare - având în vedere mobilizarea lor prin reescontare - poate fi, în principiu, de maxim 90 de zile, în timp ce piața forfetărilor se ocupă de negocierea titlurilor de creanță pe termen mediu și lung;

— scontarea se realizează prin fonduri mobilizate de băncile comerciale pe piața națională și apoi refinanțate de la banca centrală, iar forfetarea are ca sursă de finanțare fondurile atrase de instituțiile de forfetare, prin mobilizarea lor pe plan internațional, pe piața eurovalutelor;

— costul scontării este stabilit în funcție de condițiile pieței naționale a creditului al cărei regulator este taxa oficială a scontului sau taxa de reescont, iar costul forfetării are ca bază nivelurile de cost ale pieței eurovalutelor, respectiv nivelul dobânzii la eurovaluta de referință, în care este exprimată creanța;

— băncile comerciale, de regulă, scontează titluri de credit exprimate în moneda lor națională, iar instituțiile de forfetare, în orice valută acceptată ca eurovalută;

— ca rezultat al riscurilor preluate de instituția de forfetare (riscul comercial, riscuri economice generale, riscuri politice), taxa de forfetare este mai mare decât taxa scontului.

Derularea forfetării. În principiu, derularea operațiunilor specifice forfetării este asemănătoare etapelor pregătitoare încheierii unui contract comercial internațional, fiind însă vorba de vânzarea unor creanțe la un preț denumit taxă de forfetare.

Inițierea operațiunii de forfetare se poate realiza în două stadii diferite în raport cu contractul comercial”:

— în stadiul *precontractual*, când exportatorul dorește să realizeze un export cu plata la vedere, dar vrea, în același timp, să asigure facilități cumpărătorului, prin vânzarea mărfii pe credit;

— în fază *postcontractuală* sau de portofoliu, când exportatorul deține creanțe asupra importatorului și dorește, din diferite considerente, mobilizarea fondurilor imobilizate în creditul acordat, în vederea utilizării lor imediate.

Practica arată, că este de dorit ca inițierea operațiunii de forfetare să demareze în etapa precontractuală în vederea corelării mai ușoare a factorilor de eficiență valutar-financiară.

a. *Oferta de forfetare.* În cazul în care un exportator intenționează să forfeteze creanțele rezultate în urma unui export pe credit, în funcție de momentul în care se află cu tratativele comerciale privind încheierea contractului comercial, poate utiliza trei tipuri de ofertă:

1. *Oferta fără obligo* se utilizează, de regulă, în faza precontractuală și exportatorul cere instituției de forfetare indicarea fără obligo a costului forfetării valabile la un moment dat sau pentru un anumit interval de timp. Această ofertă nu obligă instituția de forfetare să mențină nivelul procentelor oferite dacă forfetarea se realizează, exportatorul nefiind obligat să plătească comisionul de angajament (apar doar cheltuielile de telefon sau telex). Acest gen de ofertă permite exportatorului ca, în cadrul calculului de eficiență a

exportului ce îl efectuează pe parcursul negocierilor, să poată stabili condițiile financiare limită în care vinde pe credit comercial, dar să-și mobilizeze imediat fondurile fără pierderi.

2. *Opțiunea*. În cazul în care exportatorul dorește să aibă asigurată posibilitatea refinanțării prin forfetare, înainte de încheierea contractului, el poate solicita instituției de forfetare o *opțiune fermă de finanțare*. Prin opțiunea fermă de finanțare, instituția comunică exportatorului condițiile certe de forfetare pentru efectele de comerț pe care exportatorul urmează să le obțină de la importator. Opțiunea este limitată în timp, în acest interval, instituția de forfetare se angajează ferm să efectueze forfetarea creanțelor exportatorului la nivelul taxei de forfetare și a condițiilor convenite. Deoarece fondurile reprezentând valoarea efectelor de comerț, mai puțin taxa de forfetare, sunt ținute la dispoziția exportatorului pe tot acest interval, exportatorul plătește un *comision de opțiune* pentru acest serviciu. Exportatorul poate renunța la opțiune, comisionul de opțiune rămânând plătit.

3. *Oferta fermă* este întâlnită în faza postcontractuală când titlurile de credit sunt în posesia exportatorului și acesta decide forfetarea lor. Oferta fermă poate sau nu să fie precedată de "oferta fără obligo" sau de "opțiune", ele neconstituind o obligație fermă. În cadrul ofertei ferme, instituția de forfetare își formulează condițiile definitive cu privire la forfetarea titlurilor de credit existente, deci pentru o situație concretă dată. Acceptarea ofertei ferme obligă definitiv părțile astfel:

- instituția de forfetare față de exportator, din momentul transmiterii ofertei ferme;
- exportatorul față de instituția respectivă, din momentul acceptării ofertei.

b. *Cererea de ofertă*, document pe baza căruia instituția de forfetare își poate asuma un angajament ferm, este întocmită de exportator și trebuie să cuprindă clar anumite elemente:

- valoarea titlului sau titlurilor de credit și moneda în care sunt exprimate, ele fiind necesare instituției de forfetare în vederea stabilirii duratei angajamentului asumat, calitățile creanței obținute și posibilitățile efective de finanțare sau, eventual, de refinanțare;

- numele și țara de origine a exportatorului, statutul juridic al partenerului la contractul de forfetare, precum și statutul juridic al efectului de comerț oferit. Prin identificarea exportatorului se urmărește stabilirea capacității sale comerciale, în sensul posibilităților de realizare a contractului comercial ce dă naștere creanțelor negociate;

- numele și țara de origine a importatorului indică, în primul rând, calitatea debitorului, nivelul și natura riscurilor asumate de instituția de forfetare, precum și cadrul juridic care ar reglementa o eventuală executare legală a creanței achiziționate;

- scadența sau scadențele titlurilor de credit respective, delimitând durata creditului în funcție de care se stabilesc necesitățile de finanțare și costul operațiunii;

- natura mărfii oferă indicii suplimentare asupra certitudinii duratei creditului, riscurilor contractului comercial de bază și solidității operațiunii care generează creditul;

- data livrării mărfii și data remiterii titlurilor de credit instituției de forfetare, necesare cunoașterii exacte a momentului creditării și stabilirii valabilității ofertei.

De la caz la caz, se mai pot solicita și alte informații de instituția de forfetare.

c. *Costul forfetării*. Pentru încheierea contractului de forfetare, instituția de forfetare stabilește, pe baza datelor primite de la exportator și cuprinse în cererea de ofertă, în primul rând, costul forfetării.

Costul forfetării se determină în funcție de limitele impuse deja prin cererea de ofertă.

În funcție de volumul creditului și durata sa, cunoscând condițiile pieței eurovalutelor, instituția de forfetare poate stabili, ca *bază de formare a costului forfetării*,

Afaceri economice internaționale

nivelul dobânzii pe piața eurovalutelor la atragerea de fonduri. În plus, se mai adaugă o marjă globală de risc dependentă de condițiile contractului.

Riscurile luate în considerare la stabilirea costului forfetării sunt de trei categorii:

— *riscuri comerciale* care privesc capacitatea importatorului (debitor) sau a garantului său de a-și onora angajamentele asumate;

— *riscuri economice generale* care ridică problema incapacității de plată a țării debitorului și care includ evenimente ca: imposibilitatea onorării serviciului datoriei externe, declararea unui moratoriu, riscul de monedă, de transfer etc.;

— *riscuri politice* care au în vedere eventuala imposibilitate de plată datorită discontinuității relațiilor cu o anumită țară, ca urmare a unor eventuale evenimente politice.

Practica forfetării ia în considerare, în mod global, *riscurile de țară*, care dețin ponderea principală în cadrul riscurilor majore legate de neplată. Desigur, în tratarea individuală a fiecărei operațiuni nu sunt ignorate eventualele riscuri specifice care se iau în calculul marjei de risc. Marja globală de risc se poate situa între 0,5% și 5% anual.

În funcție de costul de bază, dat de nivelul dobânzii pe piața eurovalutelor și de marja globală de risc, se stabilește costul total al operațiunii de forfetare - care îmbracă forma *taxei de forfetare* sau *discontul*.

Alături de taxa de forfetare, pentru cheltuieli ocazionate de derularea, administrarea operațiunii, precum și pentru alte cheltuieli, instituțiile de forfetare percep un comision de 0,5% anual.

La costurile forfetării, în funcție de condițiile finalizării operațiunilor, se mai adaugă, *comisionul de opțiune*, dacă în prealabil a existat o cerere opțională și *comisionul de angajament*. Comisionul de angajament se plătește pe intervalul de la data încheierii contractului de forfetare, până la forfetarea creanțelor și se situează între 0,75% și 1,5% anual, deducându-se din valoarea finanțată. Comisionul de angajament se plătește de exportator pentru serviciul de ținere a fondurilor la dispoziția sa până la prezentarea creanțelor.

Exportatorul analizează structura de preț (marja de risc) și poate decide dacă influența negativă a costului forfetării poate fi sau nu acoperită.

b. În cazul în care din preț nu își poate acoperi diferența, pentru exportator se pune problema mobilizării creditului de export. În ipoteza în care fondurile îi sunt necesare pentru finanțarea altor activități, eficiența și oportunitatea forfetării se evaluează în funcție de nivelul dobânzilor pe termen scurt. Dacă nu forfetează, va trebui să apeleze la credite de pe această piață.

Față de nivelul dobânzilor pe piață, pe termen scurt și pe termen mijlociu, mobilizarea fondurilor prin forfetare este mai avantajoasă (de reținut că la nivelul de bază al dobânzilor se adaugă întotdeauna o marjă de minim 0,5%). La aceasta se mai adaugă faptul că, renunțând la creditul pe termen scurt de pe piață, exportatorul evită riscurile fluctuației dobânzilor pe care nu e pregătit să le acopere.

Decizia exportatorului în faza precontractuală sau a negocierilor. Pentru a asigura eficiența operațiunii de forfetare este necesar ca exportatorul, încă din faza negocierilor contractuale, să coreleze elementele tehnicii de forfetare, potrivit uzanțelor pieței, cu ansamblul componentelor valutar-financiare ale contractului*, după cum urmează:

* În ansamblul clauzelor unui contract, un loc deosebit de important îl ocupă componenta valutar-financiară. În principal, aceasta se referă la: mijlocul de plată utilizat (în ce valută se plătește); materializarea plăților în titluri de credit (cambie, bilet la ordin); modul de acoperire a riscului valutar; garantarea îndeplinirii întocmai a obligațiilor contractuale (tipul de garanție utilizat); modalitatea de plată (acreditiv documentar, incaso documentar); schema de plată (plata la livrare sau pe credit); modul de finanțare a operațiunii etc.

Afaceri economice internaționale

— *Moneda de contract.* Instituțiile de forfetare acceptă întotdeauna efecte denominate în dolari S.U.A., mărci și franci elvețieni cu costuri minime, iar, în alte valute convertibile, de la caz la caz, cu costuri mai mari;

— *Marja asiguratorie în preț.* În prețul de contract se include și o marjă asiguratorie pentru acoperirea unor eventuale costuri suplimentare legate de forfetare;

— *Setul de cambii să aibă scadențe,* de preferat, semestriale;

— *Garantarea plății cambiilor prin aval bancar sau scrisoare de garanție bancară* de o bancă de prim rang;

— *Dobânda* la care se face vânzarea pe credit comercial să fie stabilită în corelație cu taxa de forfetare.

Exemplu:

Pentru un export cu plata pe credit de 1 an, în valoare de 1.000.000 USD și dobânda 10%, operația de forfetare se decide în condiții de eficiență, astfel:

• exportatorul deține pentru contravaloarea mărfii sale titluri negociabile în valoare totală de 1.100.000 USD (credit 1.000.000 + dobânda 100.000 USD), pe care le poate vinde în condiții de eficiență *numai dacă prin vânzare obține cel puțin 1.000.000 USD, respectiv contravaloarea mărfurilor sale;*

• exportatorul trebuie să stabilească taxa de forfetare maximă, care îi asigură eficiența operațiunii. Taxa de forfetare pentru calculele preliminare ale exportatorului se determină utilizând relația:

$$1.100.000 - \frac{1.100.000 \times Tf}{100} - 1.000.000 \text{ USD}$$
$$Tf = \frac{100 \times (1.100.000 - 1.000.000)}{1.100.000} = 9,09 \%$$

Deci, în măsura în care taxa de forfetare este egală sau mai mică de 9,09%, operația de forfetare este eficientă, raportată fiind exclusiv la relația contractuală de vânzare pe credit.

Se poate folosi direct formula de stabilire a taxei de forfetare în raport cu datele contractuale ale creditului:

$$Tf = \frac{SD \times 100}{C + SD} ,$$

în care: Tf - taxa de forfetare; SD - suma absolută a dobânzii de încasat pentru creditul acordat; C - valoarea absolută a creditului furnizor acordat de exportator.

Cel puțin teoretic, eficiența economică *absolută* a forfetării de creanțe rezultate din exportul pe credit are limite în funcție de raportul dintre dobânda la creditul comercial și costul forfetării.

Eficiența *relativă* a forfetării are în vedere o altă latură: astfel, operațiunea poate fi considerată rentabilă și când costul forfetării depășește dobânda la credit, dar diferența negativă rezultată este mai mică decât dobânda pe care ar fi trebuit să o plătească exportatorul sau banca sa ca să îl refinanțeze printr-un credit mobilizat de pe europlăță.

Afaceri economice internaționale

2. Finanțarea prin leasing

Ca metodă de finanțare, în special, pe termen mijlociu și lung, leasing-ul a apărut și s-a dezvoltat o dată cu modificarea structurii și valorii mașinilor și echipamentelor ce formează obiectul schimburilor internaționale. Uzura morală rapidă, volumul mare de investiții pe care îl presupun anumite echipamente, mijloace de transport, aparate și instrumente de măsură, în condițiile unor permanente procese de modernizare, au determinat apariția societăților de leasing. Leasing-ul presupune, în principal, două contracte: unul de vânzare-cumpărare, încheiat între organizația producătoare ca vânzător și organizația financiară - societatea de leasing - care creditează operațiunea de leasing în calitate de cumpărător și un contract de locațiune încheiat între societatea de leasing și un terț importator. În acest mod, exportatorul primește plata contravalorii echipamentului la livrare, eliminând astfel riscurile unei vânzări pe credit, iar importatorul sau utilizatorul nu este obligat să se angajeze într-o relație de credit, el plătind periodic doar o chirie stabilită prin contractul de leasing societății finanțatoare, acesta asumându-și și riscul de neplată.

Firmele producătoare apelează la finanțarea exportului prin leasing din mai multe considerente: își păstrează liniile de credit oferite de bănci neafectate de exportul acestor produse, pot exporta suplimentar chiar dacă nu mai pot beneficia de noi credite pentru export, eludează interdicțiile legislației naționale care, uneori, interzice unele exporturi în anumite țări, precum și restricțiile de brevet, evită controlul importurilor din țările beneficiare, își recuperează integral fondurile în momentul vânzării lor firmei de leasing.

Pentru importatori, operațiunea de leasing este avantajoasă din cel puțin două considerente. În primul rând, autoritățile naționale acordă firmelor de leasing posibilități de refinanțare avantajoase asemănătoare creditelor de export (dobânzi reduse, scutire de taxe, impozite reduse etc.), ceea ce determină ca finanțarea prin leasing pentru importatori, să fie mai ieftină. În al doilea rând, contractul de leasing oferă clientului, la terminarea perioadei, trei posibilități de acțiune: restituirea bunului; prelungirea contractului; cumpărarea lui la un preț foarte avantajos (a nu se uita că, din punctul de vedere al firmei de leasing, valoarea bunului și beneficiilor au fost integral recuperate).

Din totalul operațiunilor la nivel mondial finanțate prin așa-numitele tehnici moderne se apreciază că 3/4 sunt realizate prin forfetare, 20% prin leasing și 5% prin factoring.

Sistemul *opțiunilor*, care a căpătat o largă utilizare în domeniul pieței valutare-financiare, a început să fie tot mai utilizat și în cazul contractelor de leasing. Tripla opțiune a utilizatorului în sistemul clasic de leasing de a alege între: restituirea utilajului, prelungirea contractului pentru o nouă perioadă și cumpărarea utilajului la valoarea reziduală stabilită prin "prețul de piață" este înlocuită, în sistemul opțiunii, printr-un angajament de vânzare-cumpărare a bunului. Promisiunea poate fi făcută unilateral de fiecare dintre cei doi parteneri: de finanțator că îl va vinde la sfârșitul perioadei de locație la un preț maxim și de utilizator că îl va cumpăra la sfârșitul acestei perioade la preț minim sau angajamentul poate să fie bilateral. În cazul opțiunilor, prețurile se stabilesc anticipat, iar la sfârșitul perioadei de locație, acesta va fi plătit, independent de "prețul pieței".

3. Finanțarea prin confirmarea comenzii

Printre tehnicile noi de finanțare a comerțului internațional se înscrie și confirmarea comenzii utilizată cu precădere în domeniul exportului de mașini, utilaje și echipamente de valori mari. Această tehnică de finanțare, apărută după anii '70, în anumite limite îmbină caracteristicile factoring-ului și ale creditului cumpărător.

Operațiunea de finanțare se realizează prin intermediul unor instituții specializate de confirmare, care, adesea, sunt afiliate la o bancă comercială. Instituția de confirmare

preia, o dată cu finanțarea, și asigurarea operațiunii riscurilor de neplată, de întârziere a plății, politice și de calamități naturale.

Finanțarea operațiunii prin confirmarea comenzii este inițiată de exportator pe baza unor documente provenite de la importator. Documentul în baza căruia se inițiază operațiunea este comanda fermă a importatorului prin care acesta atestă că a solicitat exportatorului o anumită marfă pe care se angajează să o cumpere. Comanda este prezentată de exportator instituției de confirmare care o confirmă. Prin această confirmare, care are valoare de contract de finanțare, instituția de confirmare se angajează să preia creanțele de încasat ale exportatorului și să achite contravaloarea mărfurilor de îndată ce au fost expediate.

Creanțele exportatorului, materializate în titluri de credit, sunt andosate de acesta în favoarea instituției de confirmare. La primirea lor, instituția finanțatoare plătește contravaloarea lor, mai puțin comisionul de confirmare.

În acest mod, exportul este realizat cu plata imediată, relația de credit stabilindu-se între importator și instituția de confirmare a comenzii. Finanțarea prin confirmarea comenzii se realizează, de regulă, pentru creanțe cu scadențe situate între 2 și 10 ani. Deoarece, instituția de confirmare efectuează în favoarea exportatorului o serie de *servicii* cum ar fi: confirmarea comenzii, achitarea contravalorii mărfurilor imediat după livrare, preluarea diferitelor riscuri, urmărirea încasării în timp a creanțelor etc., *comisionul de confirmare* este superior comisionelor specifice altor forme de finanțare. Dar, așa cum se întâmplă cel mai adesea, comisionul, indirect, este suportat de importator, prin includerea sa în prețul mărfii.

10.5. Garantarea și asigurarea creditelor

Operațiunea de creditare, ca proces ce se desfășoară în timp, conține în sine posibilitatea apariției riscului de neplată, de nerambursare a ratelor scadente, ca rezultat al modificării situației financiare a debitorului, situației politice a țării sale sau a conjuncturii economice și financiar-valutare internaționale.

Prin riscuri în sens larg, se înțelege posibilitatea apariției unei pierderi în cadrul unei tranzacții economice (export, import, cooperare), ca rezultat al producerii unor evenimente, fenomene imprevizibile. Cauzele care generează riscurile sunt numeroase și pot fi de natură comercială sau necomercială. *Riscurile comerciale* sunt socotite: insolvabilitatea cumpărătorului, neplata la termen, refuzul acceptării de către cumpărător a mărfurilor etc., iar *riscuri necomerciale* sunt cele determinate de starea de război, exproprierea sau intervenții guvernamentale care împiedică plata, schimbarea regimului politic, adoptarea de restricții în transferurile valutare, anularea autorizațiilor de import, export, calamități etc.

Pentru evitarea sau atenuarea acestor riscuri în practica internațională s-au imaginat numeroase tehnici și metode a căror utilizare reclamă:

- cunoașterea ansamblului metodelor utilizate pe plan mondial în acest sens și a domeniului în care pot fi utilizate;
- cunoașterea legislației și uzanțelor specifice în anumite domenii (titluri de credit, asigurări, reasigurări, acreditive etc.) și a legislației din țara partenerului, în mod special, care poate permite sau nu utilizarea unei metode;
- evaluarea anticipată și cât mai realistă a riscurilor ce pot apare.

Afaceri economice internaționale

- **Garantarea creditelor internaționale**

Prin **GARANȚIE**, în sens larg, **se înțelege orice metodă, instrument sau angajament, accesoriu contractului comercial internațional pus la dispoziția sau emis în favoarea unui titular de drepturi, în virtutea contractului încheiat, capabil să asigure respectivului beneficiar realizarea certă a drepturilor garantate, sau despăgubirea bănească corespunzătoare pentru daunele provocate de nerealizarea acestor drepturi.**

Pornind de la acceptiunea dată garanției, obligația din contractul comercial internațional este *obligația principală*. În virtutea ei, contractanții sunt obligați, *în primul rând*, să-și îndeplinească obligațiile asumate. Garanția cerută suplimentar dă naștere *unei a doua relații obligaționale*, secundare, dar egală ca valoare și formă; la executarea garanției se apelează numai dacă obligația asumată inițial nu a fost îndeplinită.

În acest context, garanția, indiferent de natura obligațiilor garantate sau instrumentul de garantare utilizat, trebuie să răspundă anumitor *cerințe de bază*:

- existența unui patrimoniu independent de relația contractuală, suficient de mare și cert pentru a acoperi obligația garantată;

- garanția să fie astfel concepută încât să asigure beneficiarului ei dreptul și posibilitatea de a o executa fără ca debitorul să se poată opune acestei executări;

- beneficiarul garanției să aibă asigurată posibilitatea utilizării nestânjenite a rezultatului executării garanției (ex.: transferul valutar al fondurilor).

Partenerul de contract solicitat să ofere o garanție suplimentară privind îndeplinirea obligației asumate prin contract are, în principiu, două *posibilități*:

- poate garanta cu bunurile sale materiale și financiare pe care sub forma ipotecii, gajului, depozitului bancar etc. le pune la dispoziția partenerului, acestea constituind *garanții reale*;

- poate apela la o terță persoană - numită garant - care să-și asume obligația că va achita datoria sau va despăgubi bănește, în cazul în care cel pentru care garantează nu își îndeplinește obligația asumată. Instrumentul garantării putând fi, în acest caz, scrisoarea de garanție bancară, garanția caselor de asigurare, avalul cambial etc., acestea făcând parte din grupa *garanțiilor personale*.

În cadrul garanțiilor se disting, astfel, trei părți implicate:

- *Ordonatorul garanției* care este debitorul principal. El este cel căruia partenerul de contract (beneficiarul) i-a solicitat o garanție și, drept urmare, trebuie să i-o ofere. În consecință, ordonatorul solicită unei terțe persoane - garantul - o garanție;

- *Beneficiarul garanției* este cel în favoarea căruia garantul emite garanția. Beneficiarul execută garanția dacă ordonatorul, ca debitor principal, nu și-a îndeplinit obligația asumată. Poziția de beneficiar sau ordonator o poate avea atât exportatorul, cât și importatorul. Deseori, în cadrul aceluiași contract, ambii parteneri se află în dubla ipostază de beneficiar și ordonator.

- *Garantul* este debitorul secundar, cel care, în cazul neîndeplinirii obligațiilor de către debitorul principal, trebuie să le îndeplinească cu caracter reparatoriu.

Cu privire la îndeplinirea obligațiilor de către ordonator, garantul se poate angaja în două moduri:

- să îndeplinească întocmai obligațiile contractuale (să livreze marfa, să repara utilajul etc.), aceasta fiind *reparația fizică*;

- să îl despăgubească bănește pe beneficiarul garanției pentru neîndeplinirea obligațiilor debitorului principal, aceasta fiind *reparația bănească*.

Întrucât reparația fizică implică complicații deosebite (să găsească alt producător de utilaje etc.) este mai rar utilizată, cea preferată în practică fiind reparația bănească.

În schimburile internaționale poate fi garant orice persoană fizică sau juridică care dispune de un patrimoniu. Astfel:

1. În măsura în care *partenerul* de contract poate separa într-o formă legală o parte din avutul său (bunuri, active financiare, depozite bancare) și-l pune nemijlocit și necondiționat la dispoziția beneficiarului *poate fi garant*. Deși implică costuri mai reduse ca alte forme de garantare, acceptarea partenerului în calitate de garant implică riscul, în cazul falimentului, includerii garanției în masa activelor falimentare.

2. *Orice firmă, companie industrială, comercială* nelegată de raportul contractual, în măsura în care patrimoniul său îndeplinește condițiile cerute, poate fi garant. Acceptarea unui astfel de garant este deseori legată de *reparația fizică* mai rar de cea bănească.

3. În țările dezvoltate, *societățile de asigurare* apar des în postura de garanți deoarece au patrimoniu cunoscut și sunt specializate în acoperirea riscurilor. Un dezavantaj îl prezintă procedura mai greoaie de executare a acestor garanții care reclamă timp pentru constatarea daunelor.

În domeniul creditelor de export, asigurarea acestora este realizată de instituții de asigurare specializate în acest domeniu. În alte cazuri instituțiile specializate în finanțarea exporturilor îndeplinesc simultan cele două activități - financiară și asigurarea creditelor de export.

4. O dată cu participarea crescândă a țărilor în curs de dezvoltare la comerțul internațional, a crescut frecvența apariției în postura de garant a statului, reprezentat prin șeful statului, guvern, banca centrală, ministerul finanțelor etc. Deși teoretic aceste garanții prezintă maxim de securitate, practic ele sunt privite cu rezervă și evitate deoarece există dificultatea delimitării patrimoniului garantului, cunoașterii reglementărilor juridice privind competența reprezentanților statului de a se angaja prin garanții față de străinătate, dificultăți privind modul de executare* etc. În caz extrem, sunt acceptate și garanțiile emise de stat, ele reprezentând, în fond o recunoaștere în mod oficial, a unei datorii ce va fi onorată în viitor. Garanțiile emise de stat îmbracă forma unui document cu caracter solemn care conține angajamentul statului de a plăti sau a face să se plătească suma garantată în condițiile contractuale stabilite.

5. *Instituțiile bancare și financiare* ocupă primul loc în ierarhia preferințelor privind selecționarea garanțiilor. Încrederea de care se bucură băncile pe piața internațională este determinată de: cunoașterea patrimoniului (publicarea bilanțului), standingul acestora, promptitudinea în onorarea angajamentelor asumate, gama serviciilor suplimentare oferite etc.

Pentru a se evita riscul pierderii sumelor avansate sub formă de credite, în practica internațională sunt utilizate modalități specifice de asigurare a recuperării acestor sume.

Riscurile de nerambursare a creditelor se pot acoperi prin:

— modalități specifice de garantare a creditelor de export (garanție bancară, garanție financiară și asigurarea creditelor);

— modalități obișnuite de garantare a unei plăți, cum sunt: a. scrisoarea de garanție bancare; b. garanția societăților de asigurare; c. scrisoarea de credit comerciale (L/C) "stand-by"; d. titlurile de credit acceptate și avalizate; e. ipoteca; f. gajul; g. depozitul bancar; h. rezervarea dreptului de proprietate.

a. Scrisoarea de garanție bancară este un angajament scris asumat de o bancă în favoarea unei persoane, denumită beneficiar, de a plăti acestuia o sumă de bani, în cazul în care o altă persoană, denumită ordonator, în contul căreia se emite garanția, nu a onorat o anumită obligație asumată printr-un contract față de beneficiarul garanției.

* Mai ales în urma schimbării guvernului, lovituri de stat etc.

Afaceri economice internaționale

Deci banca nu garantează fapte, ci preia o obligație de plată, obligația fiind, în același timp, subsidiară obligației debitorului principal, care este obligația principală.

În consecință, emiterea garanției bancare determină între părțile implicate trei raporturi juridice:

— *raportul juridic fundamental*, ca rezultat al contractului comercial internațional între ordonator și beneficiar;

— *raportul juridic de mandat*, prin care debitorul principal împuternicește banca să garanteze executarea obligațiilor sale;

— *raportul juridic rezultat din contractul de garanție bancară* dintre bancă și beneficiar.

Deoarece constituie un act juridic cu implicații patrimoniale, scrisoarea de garanție bancară trebuie, în mod obligatoriu, să îndeplinească anumite condiții de fond și formă care să poată permite utilizarea ei corespunzător scopului urmărit.

Solicitarea unei garanții bancare presupune plata unui comision care variază de la țară la țară, de la bancă la bancă, fiind situat, în general, între 2-8%. Dintre toate formele asiguratorii, garanția bancară este cea mai sigură, dar și cea mai scumpă.

Tipurile de garanții bancare utilizate în comerțul internațional sunt practic nelimitate. Cele mai frecvent întâlnite sunt:

— *Garanția de participare la licitație*. Asigură fermitatea ofertei și seriozitatea ofertantului participant la licitație fiind, în același timp, și o condiție a participării sale la licitație. Banca garantă se angajează la plata unei sume (5-10% din valoarea ofertei) în situația în care ofertantul, câștigând licitația, nu mai încheie contractul;

— *Garanția de bună executare a contractului*^{**}. Garantează îndeplinirea obligației contractuale de a livra calitativ, cantitativ și la termen marfa. Valoarea garanției, stabilită ca pondere din valoarea mărfurilor, este destinată să acopere eventualele prejudicii asupra importatorului prin întârzierea sau întreruperea livrării. Se poate prevedea clauza de diminuare a garanției pe măsura efectuării livrărilor;

— *Garanțiile de bună funcționare*. Emise înainte de începerea derulării contractului, rămân valabile până la expirarea perioadei de garanție tehnică. Valoarea lor este destinată să acopere riscul provenit de neîndeplinirea de către furnizor a obligațiilor sale în perioada garanției tehnice. În cazul livrărilor "la cheie, aceste garanții sunt cunoscute și sub denumirea de "garanții de bună execuție" și acoperă obligațiile contractorului în perioada dintre recepția provizorie și cea definitivă;

— *Garanția de restituire a avansului*. Acoperă obligația vânzătorului de a restitui, în caz de neexecutare a contractului, suma sau sumele plătite în avans de cumpărător;

— *Garanția de plată*. Are ca obiect acoperirea obligației cumpărătorului de a plăti prețul (contra documente) contractual stabilite pentru mărfurile sau serviciile primite. Aceasta poate îmbrăca forma *garanției de deschidere a acreditivului*, prin care garantul se obligă el însuși să plătească achitarea contravalorii mărfurilor; *garanția de plată la incaso*, când garantul se obligă să plătească mărfurile dacă plata nu a fost onorată la prima cerere a cumpărătorului; *garanția pentru plata efectelor de comerț*, prin care garantul se obligă, ca la scadență, să onoreze efectele de comerț trase de vânzător asupra cumpărătorului; *garanția pentru plata ratelor scadente*, prin care garantul se angajează să ramburseze, el, ratele scadente etc.;

— *Garanția de aval*. Prin aceasta garantul se angajează să avalizeze efectele trase de vânzător asupra cumpărătorului;

^{**} sau "garanție de furnizare"

— *Garanția de realizare a obligației de contrapartidă* (sau compensație). Urmărește să asigure partenerul care face primul livrările că, dacă celălalt nu livrează marfa în contrapartidă, banca îi va plăti marfa livrată;

— *Garanția de transfer valutar*. Prin aceasta garantul asigură transferul fondurilor din țara debitoare în străinătate;

— *Garanția bancară pentru deschiderea de acreditiv*. Prin aceasta banca se angajează ca, în cazul în care cumpărătorul nu va deschide acreditivul, să plătească ea contravaloarea documentelor prezentate de exportatori.

În domeniul garantării creditelor de export, sunt utilizate instrumente de garantare specifice, emise de instituțiile de finanțare a exporturilor. Rolul acestor garanții este diferit de cel al scrisorilor de garanție bancară. În practica financiar-bancară, aceste garanții sunt cunoscute sub denumirea de: garanție bancară și garanție financiară.

Garanția bancară este acordată de *instituția de finanțare a exporturilor* băncilor comerciale care au finanțat exportul. Prin acest tip de garanție bancară, instituția specializată poate acoperi integral sau parțial valoarea creditului, aceasta preluând riscul de neplată al importatorului privind ratele scadente, dobânzile etc., precum și riscurile politice. Avantajul garanțiilor bancare este că pot acoperi riscurile în proporție de 9%.

Garanția financiară este acordată, de asemenea, de *instituțiile de finanțare a exporturilor*, băncilor comerciale care au finanțat exporturile. Acest tip de garanție se acordă pentru întreaga (sau o parte din) valoarea creditului și servește băncilor comerciale ca instrument de garantare în scopul refinanțării de la alte bănci. Sunt utilizate în cazurile în care finanțarea exporturilor a fost realizată parțial de bănci comerciale și parțial de instituțiile specializate în finanțarea exporturilor.

Garanții - contragaranții. Există unele țări, în special din Asia și Africa, în care angajamentele de plată asumate de bănci străine în favoarea beneficiarilor locali nu sunt permise prin reglementările interne în materie de garanții. În aceste țări nu sunt acceptate decât garanții emise de bănci locale. La baza garanției emise de banca locală stă un alt angajament necondiționat de plată, egal ca valoare, asumat de o bancă străină, banca ordonatorului. Banca străină își asumă acest angajament în favoarea băncii locale și poartă numele de contragaranție. Pe baza contragaranției, banca locală emite garanția în favoarea beneficiarului local. Astfel, în timp ce în cazul garanțiilor directe există un singur angajament de plată al băncii ordonatorului, în relația garanție - contragaranție se disting două angajamente de plată - cel al băncii ordonatorului (banca străină) către banca beneficiarului (banca locală) și cel al băncii beneficiarului către beneficiarul local (patru părți implicate).

b. *Garanția societăților de asigurare*. Societățile de asigurare, ca instituții specializate, practică asigurarea împotriva diferitelor riscuri sub forma: poliței de asigurare și garanției societăților de asigurare.

La baza emiterii *poliței de asigurare* stă contractul de asigurare, ca document încheiat între societatea de asigurare și beneficiarul asigurării. Deci, spre deosebire de celelalte tipuri de garanții prin care garantul acoperea obligațiile debitorului, de data aceasta însuși beneficiarul cere acoperirea obligațiilor debitorului. Astfel, în cazul unei vânzări pe credit, furnizorul (creditorul fiind și beneficiarul poliței) poate încheia cu o societate de asigurări un contract de asigurare a creditului. Prin acest contract de asigurare, societatea se obligă ca, în cazul în care debitorul principal nu își îndeplinește obligațiile să ramburseze ea creditul. Contractul de asigurare este un contract independent de contractul comercial. Pentru acest serviciu, societatea de asigurări emite o poliță de asigurare, iar beneficiarul plătește o primă de asigurare. Polița de asigurare

Afaceri economice internaționale

este negociabilă, astfel încât creanța asupra debitorului poate fi transmisă de beneficiar unei terțe persoane.

Societățile de asigurare emit și garanții asemănătoare garanțiilor bancare, cunoscute sub denumirea de *garanții ale societăților (caselor) de asigurare*. În cadrul acestor garanții, ele nu apar ca prestatoare de servicii, ci în calitate de garanți.

c. Scrisoarea de credit comerciale (L/C) “stand-by”. Este o variantă a acreditivului documentar** utilizarea ei fiind guvernată de Publicația nr.500. Întrucât legislația S.U.A. interzice băncilor americane de a emite orice garanții materiale în favoarea clienților lor, aceștia au folosit instituția acreditivului documentar în acest scop. Băncile ce au dreptul de a emite scrisori de credit comerciale (care sunt angajamentele lor proprii) le utilizează pentru garantarea plății altor obligații (decât cele pure de plată). Spre deosebire de garanția bancară, în cazul L/C “stand-by”, debitorul principal este banca emitentă care se angajează la plată în nume propriu, devenind obligată direct. Această plată o va efectua contra unei declarații din partea beneficiarului cum că furnizorul nu și-a îndeplinit obligațiile. În textul L/C “stand-by” se indică beneficiarul garanției, valoarea L/C (care este, în fond, valoarea garanției), termenul de valabilitate, documentul pe baza căruia se face plata. Plata se face la prima cerere și imediat.

d. Titluri de credit acceptate și avalizate, pot fi utilizate eficient ca modalități de garantare, deoarece:

- obligația cuprinsă în cambie sau bilet la ordin este o obligație *abstractă*, independentă de contractul comercial;
- aceste titluri oferă beneficiarului lor dreptul *necondiționat* de a încasa suma înscrisă pe titlu, la scadențele convenite, pe baza simplei promisiuni de plată;
- atât cambia, cât și biletul la ordin, sunt negociabile, astfel încât pot fi scontate, rescontate, forfetate sau transmise prin gir fără restricții, ceea ce permite recuperarea sumei înainte de scadență sau, în cazul girului, efectuarea unei plăți;
- banca ce dă avalul se obligă întotdeauna solidar cu cel pentru care a dat avalul, obligația băncii fiind, totodată, autonomă, abstractă și necondiționată;
- existența unei legislații în materie cambială, relativ uniformă în diverse țări, conferă siguranță și o largă utilizare.

e. Ipoteca este utilizată frecvent în economia de piață*. Garantarea creanței prin ipotecă este asigurată printr-un bun imobiliar (clădire, teren) din patrimoniul debitorului, anume desemnat în acest scop. Dacă la scadență debitorul nu plătește datoria, creditorul, în favoarea căruia a fost constituită ipoteca, poate cere vânzarea la licitație a bunului respectiv, iar din suma obținută să își acopere creanța. Acordul de voință al părților în acest sens este inclus într-un act autentic (actul de ipotecare) și înregistrat în registrul de proprietăți imobiliare. Prin această procedură, beneficiarul este asigurat că bunul nu va fi înstrăinat.

Principalul dezavantaj al ipotecii este dificultatea transformării rapide a valorii imobiliare, în bani.

f. Gajul, spre deosebire de ipotecă, presupune înstrăinarea bunului și constă în remiterea de către debitor creditorului a unui bun mobil care, în cazul în care datoria nu va fi achitată la scadență, va fi vândut la licitație și din prețul obținut se va acoperi datoria

** Regles et usances uniformes relatives aux credits documentaires, I.D.C.nr.500, Chambre de Commerce Internationale, Paris, 1993.

* În relațiile externe ale țării noastre, ipoteca este folosită la garantarea exporturilor românești de nave, construcții de obiective industriale și civile etc.

debitorului. În principiu, orice bun care are o valoare îndestulătoare față de creanță poate fi utilizat drept gaj.

Una din problemele acestui tip de garantare, ca de altfel și în cazul ipotecii, este rapiditatea cu care poate fi transformat în bani lichizi. Din aceste considerente, în comerțul internațional o tot mai largă răspândire o are practica gajării hârtiilor de valoare, efectelor de comerț care sunt ușor negociabile, dar care pot fi incerte ca venit (cursul hârtiilor de valoare este fluctuant).

g. Depozitul bancar este o garanție materială directă sub forma unei sume de bani depusă de debitor la o bancă în favoarea beneficiarului, în anumite condiții prestabilite și comunicate băncii de către debitor.

Principalul avantaj al acestui tip de garantare este simplitatea și rapiditatea executării ei de către beneficiar. Are însă dezavantajul imobilizării fondurilor.

În cazul contractelor pe durată îndelungată și cu livrări eșalonate, importatorul poate constitui un depozit bancar denumit "stand-by", egal cu valoarea unei tranșe livrate de exportator. Dacă, la termenul convenit, debitorul nu achită marfa, este utilizat depozitul "stand-by". Livrările continuă numai după reîntregirea depozitului. Prin depozitul "stand-by", fondurile imobilizate sunt relativ mici, de valoarea unei tranșe. Ca urmare, suma dobânzilor neîncasate la sumele imobilizate este mai mică decât costul unei garanții. Dezavantajul acestei tehnici este că, în caz de faliment al debitorului, disponibilul din cont este înglobat în masa activelor falimentare.

h. Rezervarea dreptului de proprietate asupra mărfii vândute. Partenerii de contract pot conveni asupra includerii în contractul comercial internațional a unei clauze prin care vânzătorul își rezervă dreptul de proprietate asupra mărfii până în momentul în care debitorul își achită toate ratele scadente. Astfel, vânzătorul încearcă să dobândească o garanție că debitorul își va achita datoria. Utilizarea acestei clauze presupune luarea în considerație a următoarelor aspecte:

— cunoașterea perfectă a legislației din țara importatorului privind dreptul de proprietate și de transfer valutar în cazul în care exportatorul ar fi silit să își recupereze banii prin revânzarea mărfii;

— necesitatea obținerii unei polițe de asigurare pe toată perioada creditării pentru a avea certitudinea că marfa "supraviețuiește" în timp și în bune condiții;

— în cazul în care se recuperează marfa și nu poate fi valorificată pe piața locală a țării respective se pune problema cheltuielilor de revindere sau de readucere în țară;

— includerea unei astfel de clauze în contract presupune, în același timp, realizarea unei corelații între ritmul și mărimea plății ratelor și diminuarea în timp a valorii utilajului. Reușita folosirii acestei clauze este legată de calitățile particulare ale mărfii exportate. Sunt mașini și utilaje care foarte greu pot fi vândute "la mâna a doua" (trebuie luat în considerare și faptul că se uzează nu numai fizic, dar mai ales moral). Altele, cum sunt instalațiile petroliere, pot fi vândute de două, chiar și de trei ori. În același timp, rămâne dezavantajul imposibilității transformării rapide a mărfii în bani, în cazul executării clauzei.

• Asigurarea creditelor de export. Reasigurarea

Rolul asigurării creditelor de export este de a da furnizorilor posibilitatea să vândă în străinătate, în condiții de credit, fără a-și primejdui echilibrul financiar prin asumarea unor riscuri mari.

Afaceri economice internaționale

Problema esențială în cadrul asigurării creditelor de export o reprezintă riscurile care formează obiectul acestora. Principalele categorii de riscuri care pot fi asigurate sunt:

— *riscurile comerciale* care includ: insolvabilitatea cumpărătorului sau incapacitatea acestuia de a achita la termenele prevăzute ratele și dobânzile scadente; refuzul de plată al cumpărătorului (reaua credință), cu toate că livrările sau prestările corespund condițiilor contractuale;

— *riscurile necomerciale* care cuprind: riscul de război, revoluție și alte evenimente cu implicații asupra operațiunilor în cauză; riscul de neplată rezultat din moratoriu sau alte măsuri de prelungire a scadențelor hotărâte de stat; anularea sau reînnoirea autorizației de export sau import, după expedierea mărfurilor; exproprierea sau alte măsuri ale autorităților care împiedică plata. Unele țări includ în riscurile necomerciale și pe cele rezultând din calamități naturale;

— *riscurile monetare* se referă la: riscul creșterii prețului și riscul valutar determinat de modificarea cursului monedei naționale sau a valutei plății.

În majoritatea statelor au fost create instituții specializate de asigurare a creditelor de export. Deseori, aceste instituții îndeplinesc dubla funcție de instituție de asigurare și de instituție specializată în finanțarea exporturilor. Aceste instituții, direct sau indirect, sunt controlate și sprijinite financiar de statele respective.

Asigurarea acoperă numai într-o anumită proporție valoarea creditului acordat, o parte din risc suportându-l furnizorul sau cumpărătorul, după caz. De regulă, riscurile comerciale sunt acoperite într-o proporție de 75-90% și chiar 100%, iar cele politice, în proporție mai mică.

Nivelul primei de asigurare variază în funcție de calitatea beneficiarului creditului de finanțare și categoria de risc.

Sistemul asigurării și garantării creditelor de export, face parte integrantă de regulă, din programele naționale de promovare a exporturilor țării respective, statul suportând din buget o parte din pierderi.

Reasigurarea este o operațiune prin care o societate de asigurări, la rândul ei, se asigură la o altă instituție specializată, împotriva riscurilor pe care s-a angajat să le acopere prin contractele de asigurare încheiate cu clientela sa. În cazul reasigurării are loc o preluare, de fapt, a riscurilor în condiții precis determinate, de către o altă instituție specializată în astfel de operațiuni. În cazul unor tranzacții importante, de valori mari, reasigurarea se poate realiza pe baza unui acord global între societățile de asigurare partenere, stabilind obligația cedării și, respectiv, preluării unui anumit număr sau a anumitor categorii de riscuri din întreaga activitate, pe parcursul mai multor ani.

Ca urmare a creșterii complexității operațiunilor finanțate, a sporirii instabilității economice și politice, intensificării transporturilor internaționale, sistemul reasigurărilor a luat o extindere deosebită. Se poate aprecia că nu există o tranzacție economică mai importantă pentru care să nu intervină sistemul de reasigurare între instituțiile specializate.

• Costul creditelor

Finanțarea și asigurarea creditelor de export, ca modalitate de promovare a exporturilor, implică anumite costuri.

În terminologia curentă, mai ales în cazul creditului furnizor, de cele mai multe ori, costul creditului este asimilat nivelului dobânzii. Cum însă în realizarea unei operațiuni de export pe credit, între furnizor și cumpărător intervin diferite instituții de mobilizare a

creditului, de garantare și de asigurare, precum și băncile prin care se realizează creditarea și decontarea, la dobândă se mai adaugă o serie de comisioane și taxe cum sunt:

- a. comisionul de angajament;
- b. comisionul de gestiune;
- c. comisionul de accept;
- d. comisionul de scont;
- e. taxa de opțiune.

Toate acestea la un loc — dobânda, prima de asigurare, comisioanele, taxa de opțiune — formează COSTUL CREDITULUI. Costul creditului ajunge și chiar depășește în mod frecvent, cu circa 20% nivelul dobânzii de bază.

a. *Comisionul de angajament* (sau de rezerve neutilizate, de punere la dispoziție) se plătește de către beneficiarul creditului instituției pentru creditul primit, dar neutilizat. Se calculează asupra diferenței dintre plafonul creditului și sumele utilizate; nivelul acestuia este de 0,5% anual. În cazul forfetării, acest comision se plătește din momentul în care instituția de forfetare și-a dat acordul asupra operațiunii până în ziua forfetării efectelor.

b. *Comisionul de gestiune* (sau administrare) poate fi aplicat o singură dată la acordarea creditului sau poate fi plătit anual de beneficiarul creditului. Este destinat să acopere cheltuielile de gestiune ale băncii pentru fondurile acordate (nivelul acestuia este între 0,5 - 1,5% anual).

c. *Comisionul de accept* apare în cazul în care exportatorii apelează la creditele de accept (până la 1,5% anual).

d. *Comisionul de scont* este plătit în cazul creditelor de scont. La scontarea titlurilor de credit, băncile comerciale, la taxa scontului, de regulă, mai adaugă o marjă, în funcție de bonitatea solicitatorului și riscul operațiunii.

e. *Taxa de opțiune* se plătește de solicitatorul operațiunii de forfetare în cazul în care, la termenul convenit, nu mai prezintă documentele pentru forfetare.

Nivelul acestor comisioane și taxe diferă de la o bancă la alta, sau de la țară la țară, deși, în general, nu depășesc anumite limite uzuale.

BIBLIOGRAFIE:

1. **Gheorghe Ciobanu** (coord.) - Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj Napoca 2009.
2. **Mariana Negruș** – Plăți și garanții internaționale, Editura C.H.Beck, București, 2006.
3. **Ioan Popa** (coord) – Negocierea comercială internațională, Editura Economică, București, 2006.
4. **Cătălin Postelnicu** – Economie internațională. Aspecte teoretico-metodologice și practice, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2011.