UNIVERSITATEA BABEŞ-BOLYAI

FACULTATEA DE ŞTIINŢE ECONOMICE ŞI GESTIUNEA AFACERILOR

Departamentul de Economie politică

AFACERI ECONOMICE INTERNAŢIONALE

Cluj-Napoca, 2018

CUPRINS

CAP. 1	**COMERŢUL INTERNAŢIONAL CONTEMPORAN**	**pag.**	**7**
1.1.	Teoria economică asupra schimburilor internaţionale	pag.	7
1.2.	Participarea economiilor naţionale la circuitul economic mondial	pag.	21
CAP. 2	**RISCURILE IN TRANZACTIILE COMERCIALE INTERNATIONALE**	**pag.**	**25**
2.1.	Conceptul de riscuri în tranzacţiile internaţionale. Tipologia riscurilor specifice tranzacţiilor economico-financiare internaţionale.	pag.	25
2.2.	Metode şi tehnici contractuale de protecţie împotriva riscurilor	pag.	27
2.3.	Metode şi tehnici extracontractuale de protecţie împotriva riscurilor comerciale	pag.	38
CAP. 3	**RISCUL DE TARA IN CONTEXTUL AFACERILOR INTERNATIONALE**	**pag.**	**42**
3.1.	Analiza riscului specific de firmă	pag.	**42**
3.2.	Evaluarea riscului de ţară	pag.	**45**
3.3.	Indicatorii macroeconomici folosiţi în analiza riscului de ţară	pag.	**51**
3.4.	Metode de evaluare a riscului de ţară	pag.	**59**
CAP. 4	**CONTRACTUL DE VANZARE INTERNATIONALA**	**pag.**	**66**
4.1.	Caracteristicile generale ale contractului de vânzare internaţională	pag.	66
4.2.	Clauze şi condiţii ale contractelor de vânzare internaţională	pag.	67
4.3.	Derularea contractelor de vânzare internaţională	pag.	82
CAP. 5	**OPERAŢIUNILE COMERCIALE COMBINATE**	**pag.**	**99**
5.1.	Factorii şi condiţiile care au determinat apariţia şi dezvoltarea operaţiunilor în contrapartidă	pag.	99
5.2.	Tipologia tranzacţiilor în contrapartidă	pag.	100
5.3.	Operaţiunile de reexport şi swap	pag.	120
5.4.	Operaţiunile de switch	pag.	124
CAP 6	**SISTEMUL POLITICILOR COMERCIALE EXTERNE**	**pag.**	**133**
6.1.	Tipologia politicilor comerciale externe	pag.	133
6.2.	Instrumentele politicilor comerciale externe	pag.	140
CAP 7	**RELATIILE VALUTAR FINANCIARE INTERNAŢIONALE CONTEMPORANE**	**pag.**	**177**
7.1.	Tipuri de cursuri valutare. Modalităţi de cotare a valutelor	pag.	177
7.2.	Factorii care influenţează mărimea şi variaţia cursurilor valutare	pag.	182
7.3.	Efectele cursurilor de piaţă asupra relaţiilor economice internaţionale	pag.	183
CAP 8	**INSTRUMENTE SI MIJLOACE DE PLATĂ ÎN AFACERILE INTERNAŢIONALE**	**pag.**	**185**
8.1.	Cambia (trata) şi biletul la ordin	pag.	185

8.2. Utilizarea ceculuі în plăţile internaţionale pag. 201
8.3. Specificul plăţilor internaţionale pag. 209
8.4. Plăţile prin incasso documentar pag. 210
8.5. Plăţile prin acreditiv documentar pag. 213

CAP 9 FINANŢAREA SCHIMBURILOR ECONOMICE EXTERNE pag. 231
9.1. Finanţarea schimburilor de mărfuri pag. 231
9.2. Surse şi instituţii de finanţare şi refinanţare pag. 237
9.3. Finanţarea pe termen scurt pag. 237
9.4. Finanţarea pe termen mijlociu şi lung a exporturilor pag. 245
9.5. Garantarea şi asigurarea creditelor pag. 256

BIBLIOGRAFIE pag. 264

Capitolul 1
Comerţul internaţional contemporan

Economia şi comerţul mondial produc, în condiţiile contemporane, un impact deosebit de puternic asupra tuturor statelor lumii. Participarea economiilor naţionale la schimburile economice şi financiare internaţionale este o condiţie şi o sursă importantă pentru realizarea unei creşteri economice durabile. Schimburile economice externe contemporane, indiferent de modalităţile de realizare, au dobândit o importanţă deosebită atât pentru echilibrul şi creşterea economică la scară naţională cât şi pentru dezvoltarea economică regională sau la nivel de firmă.

1.1. Teoria economică asupra schimburilor internaţionale

Teoriile formulate de-a lungul timpului asupra relaţiilor economice internaţionale au căutat să ofere răspunsuri cât mai convingătoare la cel puţin trei chestiuni fundamentale:

- Cum se explică apariţia şi ce elemente determină structura schimburilor economice dintre două sau mai multe state.
- Care sunt mecanismele ce stau la baza formării preţurilor internaţionale.
- Ce efecte produc schimburile economice externe asupra statelor participante.

Există în literatura economică consacrată domeniului relaţiilor internaţionale 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 şi numeroase cazuri de negare a rezultatelor predecesorilor şi propunerea unei abordări în întregime noi.

În general maniera de abordare a problemei schimburilor este una parţială, prin operarea unor simplificări substanţiale, dar indispensabile formulării unor concluzii pertinente. Se analizează astfel schimburile între două ţări, mecanismul schimburilor doar pentru două produse, sau specializarea internaţională în condiţiile analizării a cel mult doi factori de producţie.

Se utilizează, de asemenea, din motive de simplificare a analizei, anumite concepte cu semnificaţie pur teoretică. De multe ori premisele din literatura dedicată schimburilor internaţionale nu îşi găsesc reflectare largă în realitatea vieţii economice contemporane. In acest sens amintim ipoteza concurenţei pure şi perfecte sau ipoteza imobilităţii internaţionale a factorilor de producţie. Concluzia clară este că extrapolările care decurg din acest mod de abordare dau rezultate parţial 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 argumentaţiilor rămân valabile chiar şi după renunţarea la aceste circumstanţe simplificatoare. Se consideră[1] practic că toate teoriile importante asupra schimburilor au fost validate, în anumite circumstanţe şi pentru anumite ţări.

Teoriile asupra schimburilor economice internaţionale se fundamentează, în principal, pe analiza diferenţelor de costuri, a diferenţelor între intensitatea înzestrării cu factori de producţie sau a ritmului inovaţiilor tehnice şi tehnologice, a gradului de noutate

[1] Michel Rainelli, *Comerţul internaţional,* Ed.Arc, 2004

al produsului sau a modalităţilor de acumulare a capitalului. Teoria clasică şi neoclasică asupra schimburilor şi specializării internaţionale 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 şi a rezultatelor mai semnificative la care s-a ajuns.

Mercantilismul[1] a fost primul curent de gândire care a abordat problematica schimburilor internaţionale. Concluziile la care au ajuns mercantiliştii derivă din specificul doctrinei propuse de ei: preponderenţa capitalului comercial faţă de cel productiv, identificarea bogăţiei cu metalele preţioase, considerarea comerţului exterior ca singura activitate aducătoare de bogăţie[2] şi în acelaşi timp ca *joc cu sumă nulă*, adică câştigul unei ţări de pe urma schimburilor se face întotdeauna pe seama partenerului care pierde exact aceeaşi valoare. Potrivit acestei concepţii câştigă doar exportatorii care, în schimbul mărfurilor vândute primesc aur, în timp ce importatorii plătind, pierd.

Politica economică mercantilistă consta în esenţă în intervenţia masivă a statului în economie prin protejarea activităţii comercianţilor autohtoni împotriva celor străini, pentru a atrage investiţii şi a stimula exportul şi realizarea în acest fel a unei balanţe comerciale active. Măsurile vizate erau de factură protecţionistă, opusă celor de liber schimb. Importul era considerat o povară pentru economie. Carenţa fundamentală a concepţiei mercantiliste asupra comerţului exterior, dincolo de valoarea de adevăr discutabilă a rezultatelor, este aceea că nu a reuşit să identifice şi să abordeze aspectele relevante ale comerţului internaţional. Acestea au apărut pentru prima dată în lucrările reprezentanţilor unui nou curent al gândirii economice.

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

- Care sunt câştigurile din comerţ? (beneficiază cineva de pe urma comerţului internaţional?; de unde provin câştigurile din comerţ şi cum sunt ele împărţite între ţări? care este costul protecţionismului?; cât de mare este costul auto-suficienţei?)
- Care este structura (sau modelul) comerţului? (ce bunuri se exportă şi se importă de către fiecare ţară?; care sunt legile fundamentale care guvernează alocarea internaţională a resurselor şi fluxurilor comerciale?)
- Care sunt termenii comerţului?, (adică la ce preţuri sunt importate şi exportate bunurile schimbate?) .

Adam Smith în lucrarea sa fundamentală *Avuţia Naţiunilor (1776)* respinge tezele avansate de mercantilişti atât în ceea ce priveşte izvorul sau sursa bogăţiei cât şi în ceea ce priveşte modelul explicativ al schimburilor internaţionale. Potrivit marelui clasic englez, eroarea principală a mercantiliştilor a fost aceea că nu au făcut distincţia între bogăţie[3], care însuma stocul de bunuri consumabile şi durabile împreună cu stocul resurselor naturale şi umane şi tezaur, ca stoc de metale preţioase. La baza teoriei sale asupra comerţului internaţional se află ca premise esenţiale teoria valorii muncă - care afirmă că munca este unicul factor de producţie şi că într-o economie închisă bunurile se schimbă în funcţie de munca încorporată în producerea lor - ipoteza pieţei cu concurenţă pură şi perfectă precum şi ipoteza imobilităţii internaţionale a muncii.

Pornind de la premisa că două ţări dispun de aceeaşi cantitate de muncă dar produc două mărfuri (necesare consumului) luate în studiu (pânză şi grâu) cu consumuri

[1] Mercantilismul a fost o doctrină *economică practicată de statele europene în perioada de început a capitalismului liberei concurenţe (sec.XVI-XVII) pentru a-şi întări puterea economică şi influenţa politică.* (Dicţionarul de Relaţii Economice Internaţionale, 1993)

[2] producţia era privită ca o simplă premisă a creşterii avuţiei, iar comerţul intern doar o deplasare(redistribuire) a avuţiei în interiorul ţării

[3] *wealth*, eng.

diferite (de muncă, singurul factor de producţie considerat), satisfacerea nevoilor se realizează la un anumit nivel în condiţii de autarhie şi la un alt nivel (mai ridicat) odată cu deschiderea pieţelor (apariţia schimburilor externe). Explicaţia lui Adam Smith se bazează pe câştigurile ce rezultă pentru fiecare partener din schimburile ce au la bază diviziunea internaţională a muncii şi specializarea în producerea numai acelor bunuri la care statele deţin avantaje absolute. Aceasta înseamnă că ele produc mai ieftin în termeni de intrări de muncă/unitate de produs finit.

Potrivit concepţiei sale, Smith se declară împotriva oricărei imixtiuni în mecanismul intim al pieţei 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 opoziţie faţă de mercantilişti, Adam Smith dezavuează orice formă de protecţionism, care ar minimiza potenţialul de câştig de pe urma comerţului exterior.

Amploarea crescândă a comerţului exterior al Marii Britanii în perioada revoluţiei industriale şi preocupare ei pentru întărirea legăturilor cu coloniile de pe alte continente au adus în atenţia economiştilor timpului problema bazelor teoretice ale relaţiilor economice internaţionale şi ale politicii economice externe optime. Teoria avantajelor absolute nu-şi mai găsea aplicabilitate decât în mod excepţional. Situaţia cea mai frecventă în comerţul internaţional era aceea în care unul dintre parteneri nu deţinea avantaj absolut la nici un produs dintre cele care făceau obiectul schimburilor. Din acest motiv a apărut necesitatea fundamentării teoretice a schimburilor în noile condiţii.

Răspunsul a venit sub forma **teoriei costurilor comparative de producţie** şi **avantajelor relative reciproce,** menită să explice cauzele şi consecinţele diviziunii internaţionale a muncii, principiile alocării raţionale a resurselor şi câştigul care pot fi obţinute. Rudimente ale acestei teorii apar în scrierile unor mercantilişti târzii, care privesc comerţul internaţional ca pe un mijloc de a obţine produse care cer mai puţină muncă decât în ţara dată[1].

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

Cu toate acestea, paternitatea teoriei este atribuită economistului englez **David Ricardo**, care în capitolul VII *Despre comerţul exterior* al celebrei lucrări *Despre principiile economiei politice şi impunerii* abordează alternativa, mult mai probabilă, potrivit căreia nu toţi partenerii deţin avantaje absolute în producţia de bunuri. El demonstrează că avantajul absolut nu este indispensabil pentru un comerţ profitabil. Potrivit lui Ricardo, cauza diviziunii internaţionale a muncii şi a comerţului internaţional o reprezintă consacrarea naturală a capitalului şi a muncii activităţilor mai avantajoase, criteriul alocării raţionale a resurselor productive îl reprezintă avantajul relativ, iar rezultatele sunt reciproc avantajoase pentru parteneri.

AVANTAJUL RELATIV (SAU COMPARATIV)[2] ***reprezintă posibilitatea de a obţine o marfă cu o cheltuială de timp de muncă relativ mai mică în comparaţie cu cea necesitată pentru producerea altei mărfi în aceeaşi ţară, chiar dacă aceasta implică mai mult timp de muncă decât în alte ţări sau în ţările partenere.*** Dacă între două ţări care desfăşoară schimburi comerciale una este mai eficientă decât cealaltă

[1] lucrare anonimă: Consideraţiuni asupra comerţului cu Indiile Rasăritene - 1701

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

(deţine avantaj absolut) în toate domeniile, potrivit lui Ricardo, ţara dezvoltată are un avantaj comparativ în ramura în care gradul de superioritate este mai mare şi un dezavantaj comparativ în ramura în care gradul de superioritate este mai scăzut. În mod similar, ţara mai puţin dezvoltată deţine un avantaj comparativ în ramura în care gradul de inferioritate al capacităţilor sale productive este mai scăzut, respectiv un dezavantaj comparativ în ramura în care inferioritatea sa este mai accentuată.

Specializarea în producţie între două (sau mai multe) ţări se realizează astfel prin alocarea resurselor în producţia unor bunuri care, chiar dacă ocazionează un consum de resurse mai ridicat decât la partener, prin schimburi cu acesta din urmă asigură obţinerea altor mărfuri. Obţinerea acestor mărfuri în aceeaşi ţară (prima), ar fi determinat un consum şi mai ridicat de resurse. Specializarea de acest fel permite creşterea generală a consumului (în toate statele) fără modificarea resurselor utilizate pentru producţie. Comerţul liber este reciproc avantajos în accepţiunea ricardiană dacă şi numai dacă există un avantaj comparativ. Dacă superioritatea unuia dintre parteneri este aceeaşi în toate ramurile de producţie, atunci nu există, teoretic, nici o bază pentru schimb.

Dacă există, câştigul de pe urma schimburilor este egal cu diferenţa dintre raportul de schimb intern şi raportul de schimb internaţional al produsului respectiv. Pentru ţările producătoare raportul internaţional este dependent nu numai de raportul de schimb din ţara parteneră ci şi de cererea de pe piaţa acestuia. Dacă cererea este foarte puternică preţul internaţional va fi apropiat (sau chiar egal) cu preţul intern al ţării care nu deţine avantajul comparativ (deci foarte avantajos pentru producător), în timp ce dacă cererea este scăzută preţul internaţional va fi apropiat de preţul (mai scăzut) al producătorului specializat.

Rezultă deci că avem de a face cu o repartiţie inegală[1] a câştigurilor între ţările participante la schimburi, cererea jucând un rol esenţial în stabilirea preţului internaţional. Specializarea se realizează deci în funcţie de condiţiile ofertei, în timp ce repartizarea câştigurilor depinde într-o măsură decisivă de condiţiile cererii respectiv de dimensiunile pieţei[2].

David Ricardo a adoptat, la fel ca Adam Smith, o puternică poziţie de dezaprobare a protecţionismului şi în favoarea liberului schimb, declarându-se împotriva celebrelor *Legi ale cerealelor*[3], care impuneau taxe vamale glisante la importul de cereale (cu cât scădea preţul în străinătate, cu atât creştea taxa de import), constituind o eficientă barieră în calea aducerii grâului ieftin în Anglia şi menţinând rente nejustificat de mari pentru proprietarii funciari în dauna profiturilor întreprinzătorilor capitalişti[4]. Concluzia la care ajunge Ricardo este aceea că singurul efect al subvenţiilor şi 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 MacDougall[5], care a luat în considerare comerţul a două ţări: Statele Unite ale Americii şi Regatul Unit al Marii Britanii

[1] cazul ideal, în care partajarea schimburilor se face în mod egal, este acela în care preţul internaţional se fixează exact la mijlocul raportului dintre cele doua preţuri naţionale;

[2] este cunoscut "**paradoxul ţărilor mici**", care se pot specializa practic complet, în timp ce, în cazul ţărilor mari, specializarea completă nu este nici posibilă nici eficientă. Astfel (pentru că ţara mai mare este nevoită să producă şi în ramura în care nu deţine nici măcar avantaj comparativ) ţara mică va beneficia de o diferenţă favorabilă între preţul intern (fundamentat pe costul de producţie) şi preţul internaţional şi va fi în poziţia de a acapara o parte mai mare a câştigurilor din comerţ.

[3] *Corn Laws*, eng.

[4] vezi concepţia ricardiană referitoare la repartiţia veniturilor

[5] vezi Winters, op.cit.

în anul de referinţă 1937. Deoarece comerţul bilateral era distorsionat de tarife[1], deci greu de analizat şi relativ mic în comparaţie cu schimburile totale, MacDougall a generalizat teoria ricardiană, afirmând că o ţară care are avantaj comparativ într-un anumit bun va deţine o parte relativ însemnată a *pieţelor terţe* 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 proporţional de cererea relativă de muncă fizică în RU faţă de SUA şi de costurile relative ale forţei 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 demonstraţiei (Bhagwati, 1964), după cum a fost criticată şi teoria ricardiană însăşi[2]. În concluzie însă, deşi predicţiile specifice teoriei ricardiene nu sunt susţinute empiric în mod strict (în special cele referitoare la specializarea completă la care sunt împinşi partenerii pentru a-şi 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-á-vis de realităţile contemporane, numeroase limite, adepţi ai **curentului neoclasic**[3] au integrat teoria avantajelor comparative într-un model de echilibru general. În acest model oferta şi cererea, respectiv salariul şi preţul au fiecare un rol bine determinat. Principalele modificări introduse de teorie vizează în primul rând explicarea valorii şi preţurilor mărfurilor în sensul îndepărtării de teoria valorii-muncă şi folosirea unor noi tehnici de investigare şi reprezentare grafică a costurilor şi avantajelor comparative precum şi a rezultatelor comerţului internaţional.

Cei mai de seamă economişti ai timpului şi-au adus o contribuţie la dezvoltarea teoriei comerţului internaţional prin sublinierea sau confirmarea unor rezultate anterioare sau lansarea unor concepţii noi. Astfel, teoria valorilor internaţionale a lui **John Stuart Mill**[4] reafirmă constatarea empirică a agenţilor economici că mărfurile pe care le importă o ţară sunt plătite cu mărfurile pe care le exportă în ţara parteneră, iar raportul de schimb al unei ţări este cu atât mai avantajos cu cât cererea pentru mărfurile ei este mai mare, iar cererea proprie pentru mărfurile străine este mai mică.

Alfred Marshall[5] este autorul unui compromis între teoria subiectivă a valorii (teoria (teoria valorii-utilitate) şi preţurilor şi teoria obiectivă (teoria valorii-muncă). Pe termen scurt, el explică preţurile mărfurilor în funcţie de utilitatea acestora, iar pe termen lung (ca tendinţă) în funcţie de costul lor de producţie. În concepţia sa, avantajul în comerţul internaţional constă în surplusul de cost pe care ar fi trebuit să-l suporte o ţară dacă şi-ar fi produs singură marfa importată, peste costul produselor exportate, pentru a-şi procura marfa respectivă. Din argumentaţia lui se desprind trei concluzii mai importante:

a. Pe piaţa internă costurile de producţie coincid cu valoarea mărfurilor, dar pe piaţa mondială există o deosebire între costuri şi valori, legată de oscilaţia preţului la care se vinde aurul şi de raportul dintre cererea şi oferta de pe această piaţă;

[1] exporturile britanice în SU erau afectate de barierele comerciale, cele americane în RU - de tariful britanic şi astfel comerţul bilateral era deformat de diferenţele dintre cele două tarife vamale, în timp ce exporturile într-o ţară terţă suportă un tratament relativ uniform

[2] vezi în acest sens analiza critică a teoriei ricardiene prin prisma problemelor întâmpinate de ţările rămase în urmă, realizată de Mihail Manoilescu în *Forţele naţionale productive şi comerţul exterior*, Ed. Stiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1986

[3] avem în vedere lucrări ale unor autori ca W. Leontief, G. Haberler, J. Viner şi alţii;

[4] *Principii de economie politică cu unele din aplicaţiile lor la economia socială, 1848*

[5] Teoria pură a comerţului exterior (1879), Principiile ştiinţei economice (1890), Bani, credit şi comerţ (1923)

b. Pentru determinarea raportului de schimb[1] face abstracţie de rolul banilor şi ajunge la concluzia că raportul este puternic influenţat de elasticitatea cererii unei ţări pentru mărfurile din import;
c. Avantajul diferitelor ţări din comerţul internaţional este legat de dimensiunea ţării respective.

Marginaliştii au indus prin t**eoria pură a comerţului internaţional** o tehnicizare accentuată a investigaţiilor în domeniul comerţului internaţional, examinând cu preponderenţă latura cantitativă a schimburilor, încercând modelarea lor matematică şi exprimarea grafică prin curbe de indiferenţă. Ei au subapreciat rolul banilor, ceea ce a condus la o "rupere" a teoriei pure de teoria monetară a relaţiilor economice internaţionale.

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 producţie trebuie abandonată pentru a se disponibiliza resursele necesare fabricării unei unităţi din primul produs ("i").*** Cele două concepte fundamentale pe care se bazează teoriile dezvoltate de neoclasici sunt costurile de oportunitate crescătoare şi curbele de indiferenţă la consum colective. Economiştii neoclasici au ridicat obiecţii serioase premisei ricardiene relative la costurile de oportunitate constante. În primul rând aceasta contrazicea observaţia empirică că în foarte multe ramuri de producţie se opera în condiţii de costuri crescătoare. În al doilea rând costurile de oportunitate constante conduceau la specializarea absolută sau completă, care la rândul ei nu corespundea vieţii economice reale[2].

De asemenea, luarea în considerare a cererii prin curbele de indiferenţă la consum remedia lacuna lui Ricardo, care nu a fost în măsură să stabilească condiţiile echilibrului internaţional deoarece modelul său considera doar oferta. Deşi discutabile ca şi concept[3], curbele de indiferenţă colective (sau sociale) permit determinarea punctelor de echilibru potenţial, a punctului de echilibru stabil al schimburilor internaţionale, iar rezultatele furnizate sunt calitativ similare cu cele obţinute într-un mod mult mai laborios prin utilizarea unui model total dezagregat[4].

Pe această bază **specializarea internaţională** trebuie să ţină cont de punctul de întâlnire a costului de oportunitate (numit şi rată marginală de transformare) cu rata marginală de substituţie (sau raportul de schimb), care exprimă importurile ce se pot realiza prin exportul unei cantităţi determinate de produse. În modelul folosit de Ricardo preţurile sunt egale cu costurile unitare ale muncii, dar comparaţiile reale trebuie să ţină cont şi de nivelul salariilor, respectiv de efectele ratelor de schimb ale valutelor celor două ţări asupra costurilor şi preţurilor. Luarea în calcul a acestor variabile arată că avantajele iniţiale (absolute sau relative) pot cunoaşte modificări importante ca urmare a modificării salariilor sau a cursurilor de schimb valutar.

Întreaga teorie neoclasică a comerţului internaţional 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 producţie.

Teoria contemporană asupra schimburilor economice internaţionale are, în **modelul H.O.S.** (Heckscher-Ohlin-Samuelson) care urmărea înnoirea şi adaptarea teoriei neoclasice tradiţionale la realitatea interbelică, o reprezentare foarte importantă. Modelul preia din teoria clasică (şi implicit din varianta iniţială ricardiană) cel puţin patru elemente:

[1] raportul dintre preţurile 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] comparaţiile interpersonale de utilitate sunt considerate neştiinţifice
[4] prin considerarea curbelor de indiferenţă individuale

conceptul de **cost comparativ**, conceptul de **avantaj relativ** în comerţul internaţional, conceptul de **avantaj reciproc** pentru partenerii comerciali şi **politica externă** a liberului schimb. Modelul respinge însă orice legătură a teoriei comerţului internaţional 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 şi productivitatea marginală a bunurilor economice şi factorilor de producţie[1]. Nici Ricardo şi nici Torrens nu au răspuns la întrebarea referitoare la factorii esenţiali care determină avantajul comparativ. Potrivit teoriilor lor, el depindea de diferenţele comparative ale productivităţii muncii (de fapt de diferenţele de tehnologie) în ţările participante la schimburile internaţionale, fără însă a explica care sunt bazele unor asemenea diferenţe[2].

În modelul Hekscher-Ohlin[3], apărut la aproximativ un secol mai târziu, cei doi economişti suedezi au oferit o teză care a devenit explicaţia larg recunoscută a cauzelor comerţului internaţional. Ideea centrală se bazează pe două premise:

(a) **Produsele** diferă între ele în ceea ce priveşte *necesarul* de factori pentru fabricarea lor, sau cu alte cuvinte, în funcţie de ***intensivitatea*** lor factorială.

(b) **Ţările** diferă în *înzestrarea* lor cu factori de producţie, respectiv în a***bundenţa*** resurselor de care dispun. Pornind de la principiul marginalist al utilităţii finale, a cărei mărime este invers proporţională cu abundenţa bunurilor intermediare (sau factorilor) folosite sau direct proporţionale cu raritatea lor, se consideră că avantajul relativ al fiecărei ţări depinde de acea combinaţie de factori de producţie care asigură o proporţie comparativ mai mare din factorul mai abundent şi deci mai ieftin, care poate permite un cost de producţie relativ mai redus al mărfurilor ce urmează a fi exportate.

Sunt considerate dominante diferenţele de înzestrare cu factori dintre două ţări. Aceste diferenţe, în esenţă cele de înzestrare cu muncă sau capital, caracterizează structura producţiei din fiecare ţară prin intermediul preţurilor relative (în condiţii de autarhie), care sunt diferite şi care vor deveni criteriul specializării în condiţiile economiilor deschise (spre schimburi externe).

Modelul Heckscher Ohlin foloseşte **ipoteza ireversibilităţii intensităţii factorilor**, potrivit căreia intensitatea factorială a producţiei unui bun faţă de un altul, oricare ar fi remuneraţia (productivitatea) factorilor este întotdeauna de acelaşi sens (mai mare consumatoare de capital sau de muncă). Celelalte premise pe care se sprijină teoria se referă la:

- **numărul de ţări, de factori şi de bunuri** luate în considerare (există două ţări, fiecare fiind înzestrată cu doi factori de producţie omogeni, munca şi capitalul şi producând două bunuri);
- **randamentele de scară** (considerate constante);
- **tipul specializării** (incompletă, nici una dintre ţări nu se dedică în mod absolut producţiei unui singur bun);
- **concurenţa** pe pieţele factorilor şi bunurilor (presupusă pură şi perfectă);
- **mobilitatea factorilor** (consideraţi perfect mobili în interiorul aceleiaşi ţări dar perfect imobili între ţări);
- gusturile sau **preferinţele consumatorilor** (similare, dar nu neapărat identice);

[1] Elemente sintetizate în *Teoria interdependenţei reciproce a preţurilor* de către economistul suedez Cassel

[2] în analiza ricardiană cauza implicită erau diferenţele climatice

[3] geneza acestui model, astăzi celebru, s-a produs în anul 1919, când Elie Hekscher, economist suedez, publica un articol (considerat piatră de temelie a teoriei înzestrării cu factori) consacrat efectelor comerţului internaţional asupra repartizării veniturilor; în 1933, Bertil Ohlin, fost student a lui Hekscher, dezvolta teoria profesorului său în lucrarea " Comerţul inter-regional şi internaţional".

- **barierele în calea schimburilor** (tarife, contingente, etc.) lipsesc;
- **costurile de transport** (zero).

Fiecare regiune este înzestrată mai bine să producă bunuri care cer o proporţie mai mare din factorii relativ abundenţi în respectiva regiune. De aici rezultă concluzia că, comerţul internaţional este un caz particular al comerţului regional şi factorii de producţie sunt mobili nu doar în plan intern ci şi internaţional[1].

În schimburile internaţionale se formează un **lanţ al intensităţii factoriale**[2] pentru diferite bunuri, iar specializarea fiecărei ţări trebuie să ţină cont în mod obligatoriu de poziţia fiecărui produs "pe acest lanţ" şi de înzestrarea proprie cu factori de producţie. Creşterea preţurilor de vânzare în raport cu piaţa internă, ca urmare a specializării, determină sporirea remuneraţiei factorului mai intensiv şi diminuarea remuneraţiei factorului mai puţin intensiv[3].

În măsura în care remuneraţia factorilor variază mai puternic decât preţul produselor se produce un efect de amplificare. Acest aspect este dezvoltat mai târziu de **Rybczynski**, care demonstrează că o anumită creştere a unui factor de producţie antrenează, în preţuri constante, creşterea producţiei de bunuri intensive în factorul respectiv, în detrimentul altor produse. Potrivit teoriei lui Rybczynski efectul de amplificare determină o creştere mai puternică a producţiei în raport cu creşterea factorilor.

Obiectul comerţului internaţional îl constituie nu doar bunurile finale ci şi bunurile intermediare, asimilate factorilor de producţie. Ca urmare a comerţului internaţional apare evidentă tendinţa de ieftinire a bunurilor rare şi de scumpire a bunurilor abundente. Situaţia este analoagă pentru factori, a căror preţuri (chiar dacă factorii ar fi imobili pe plan internaţional) s-ar modifica ca urmare a influenţei indirecte pe care o exercită asupra cererii lor comerţul cu produse finite[4]. Cu atât mai mult în condiţii de mobilitate internaţională a factorilor, se produce o micşorare a decalajului dintre preţurile aceluiaşi factor în ţări diferite. Pentru că preţurile factorilor constituie venituri pentru proprietarii lor, rezultă o *tendinţă de egalizare a veniturilor* din ţările partenere ca urmare a desfăşurării comerţului internaţional. Apare ceea ce poartă numele de paradoxul Samuelson, deoarece statisticile naţionale şi internaţionale nu confirmă o asemenea egalizare.

Remuneraţia factorilor ar avea o tendinţă de egalizare, care depinde însă de realizarea (sau nu) a unor preţuri internaţionale unice (pentru acelaşi produs). În realitate preţurile internaţionale nu se pot egaliza decât în condiţii de liber schimb. Aceasta deoarece, în mod obişnuit, în calea egalizării stau numeroase obstacole importante (taxele vamale, contingentele la schimb, diferenţele de fiscalitate, la cheltuielile de transport, etc). De asemenea diferenţele în privinţa înzestrării cu factori între ţări sunt uneori foarte mari, ceea ce face imposibilă egalizarea preţurilor internaţionale, împiedicând şi egalizarea remunerării factorilor.

Acest aspect al amplorii maximale a diferenţei (minime) dintre ţări ca o condiţie a realizării echilibrului internaţional a fost tratat de către Land care a propus utilizarea triunghiului sau conului de diversificare. Această construcţie geometrică permite determinarea, în funcţie de dotările specifice cu factori de producţie, a zonei în care echilibrul internaţional este posibil (în interiorul triunghiului sau conului), precum şi a punctelor de specializare absolută şi a zonelor în care nu se poate atinge un echilibru stabil. La toate acestea se mai adaugă lipsa unei mobilităţi perfecte a factorilor de producţie între sectoare, din care cauză nu se poate realiza nici măcar o apropiere semnificativă între nivelurile remunerării factorilor.

---

[1] Ohlin
[2] şir de inegalităţi
[3] teoria Stolper-Samuelson
[4] când ţările comercializează bunuri, ele schimbă de fapt conţinutul acestora în factori de producţie

Teoriile tradiţionale asupra schimburilor şi specializării internaţionale 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 Leontief[1]. 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 referinţă 1947 şi pe datele referitoare la compoziţia (intensivitatea) în factori a exporturilor pentru a elabora o estimare a cantităţilor de capital şi 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 ţările din care Statele Unite realizau importuri, Leontief a fost nevoit să calculeze, bazându-se tot pe datele statistice americane, intensitatea factorială a producţiei naţionale substituite de importuri reprezentative în valoare de 1 milion $.

Rezultatele cercetărilor, cunoscute ca **paradoxul lui Leontief**, au infirmat, la prima vedere, teoria pe care şi-au propus s-o valideze. Astfel, cu toate că, potrivit părerii generale, SUA era la vremea respectivă incontestabil mai abundent înzestrată cu capital[2] decât toţi partenerii săi comerciali şi 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 comerţului 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 şi cercetări empirice menite să-l explice şi să descrie mai exact atuurile şi slăbiciunile modelului H.O.S. Principalele explicaţii ale paradoxului pot fi grupate astfel:

- **Eficienţa mai mare a forţei de muncă americane** este un argument invocat de însuşi Leontief, care a fost primul care a încercat să ofere o explicaţie 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 şi nu cu capital şi 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 cantităţi mai mari de capital/muncitor ci prezenţei în Statele Unite a unui spirit întreprinzător, a unei organizări superioare şi unui mediu favorabil şi că în consecinţă numărul muncitorilor americani ar trebui multiplicat cu factorul 3. Această explicaţie este însă foarte greu de acceptat deoarece factorii favorizanţi anterior menţionaţi afectează nu doar munca ci şi capitalul (situaţie în care paradoxul revine), iar în plus alegerea cifrei 3 este în întregime arbitrară[3].
- **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 preferinţa pronunţată a consumatorilor spre bunurile intensive în capital. Economiştii au fost însă unanimi în a nu considera această înclinaţie de consum ca determinantă, din cel puţin două motive: *în primul rând* cercetările empirice au indicat o similitudine pronunţată a funcţiilor cererii din diferite ţări, iar *în al doilea rând* pe măsură ce venitul pe cap de locuitor creşte, sporeşte consumul de bunuri intensive în muncă, de tipul serviciilor.
- **Reversibilitatea intensităţii factoriale** contrazice o ipoteză centrală a modelului H.O.S. afirmând că un bun intensiv într-un factor de producţie poate fi produs în altă ţară ca bun intensiv în alt factor de producţie[4]. De exemplu agricultura este intensivă în

[1] laureat al premiului Nobel pentru economie în 1973 pentru contribuţia la dezvoltarea teoriei input-output
[2] capital/cap de locuitor
[3] potrivit unui studiu realizat de Kreinin în anul 1965, forţa de muncă era într-adevăr superioară celei a principalilor parteneri comerciali, dar superioritatea însuma maximum 20-25 de procente şi nu 300%
[4] Minhas, în *Echange international et croissance*, Economica, Paris, 1971 încearcă să demonstreze că reversibilitatea factorială poate fi frecventă.

capital în Statele Unite dar intensivă în muncă în multe alte state. Totuşi, reversibilitatea intensităţii factoriale caracterizează o gamă relativ restrânsă de produse şi nu poate justifica, în sine, paradoxul.

- **Prezenţa tarifelor şi a altor obstacole care distorsionează comerţul** a fost luată în considerare ca o eventuală modalitate de influenţare 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 protecţia bunurilor intensive în capital ar fi comparabil mai mică. Paradoxul ar putea fi astfel explicat, cel puţin parţial, deşi nu este foarte clar de ce ar dori un partener să exporte în Statele Unite produse (mai intensive în capital) la care nu ar deţine 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 extracţiei) şi majoritatea sunt importate în Statele Unite, pentru unele dintre ele neexistând deloc producţie internă[1]. În tabloul input-output al importurilor realizat de Leontief ele nu au fost considerate.
- **Capitalul uman**, un al treilea factor de producţie[2] creat prin investiţii în educaţie (sau prin combinarea muncii cu capitalul) este considerat ca fiind o ieşire din sistem, o modalitate plauzibilă de a explica paradoxul. Argumentul este că cel mai abundent factor de producţie în Statele Unite nu era capitalul fizic, ci capitalul uman, inclus de Leontief în costurile cu munca şi deci, exporturile americane fiind mai intensive în capital uman, concluziile modelului H.O.S. erau confirmate.

Rezultatele controversate obţinute în urma acestor încercări de verificare empirică au determinat specialiştii să-şi intensifice preocupările teoretice în două direcţii principale:

⇒ dezvoltarea modelelor ulterioare care a dat naştere abordărilor neofactoriale şi neotehnologice, în cadrul cărora calificarea forţei de muncă şi inovarea tehnologică ocupă poziţii centrale în determinarea avantajelor comparative;

⇒ contestarea teoriilor "vechi", odată cu încercarea de a reanaliza, prin prisma structurilor industriale şi a concurenţei imperfecte (caracteristică pieţei contemporane), noile coordonate ale schimburilor (îndeosebi schimburile încrucişate de produse comparabile între ţările dezvoltate).

Potrivit **teoriilor neofactoriale**[3], ţările 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 tradiţională a modelului HOS este bazată pe faptul că toate ţările puteau produce aceleaşi bunuri. Dacă vom ţine cont de evoluţia tehnologică şi de apariţia de produse noi, atunci va fi posibil de explicat paradoxul. Preocupările de actualizare a modelului HOS au adus în atenţia specialiştilor şi problema dinamizării acestei teorii (în esenţă statică) în funcţie de cel mai mobil factor al creşterii economice şi anume progresul tehnic şi tehnologic, strâns legat de revoluţia tehnico-ştiinţifică din perioada postbelică.

Grefate pe modelul HOS, dar luând în considerare inegalităţile dintre ţări în ceea ce priveşte nivelul de dezvoltare a forţelor de producţie, **teoriile de factură neotehnologică**[4] consideră că factorul determinant al comerţului exterior este capacitatea de inovare în domeniul tehnicii şi tehnologiei. Din această idee de bază derivă denumirea generică a acestor teorii drept teorii ale neotehnologiilor, dintre care cele mai cunoscute sunt: teoria

[1] aşa-numitele *importuri neconcurenţiale* (non-competitive imports, eng.)
[2] alături de capital şi de munca necalificată
[3] concluzia Findlay - Kierzkowski. O altă abordare este cea a lui Keesing în *Labor Skills and Camparative Advantage*, The American Economic Review, May 1966
[4] avându-i ca principali autori pe M.Posner, P. Krugman si R.Vernon

decalajului tehnologic sau **teoria ecartului tehnologic şi teoria ciclului de viaţă al produsului**.

Teoria ecartului tehnologic

Una dintre primele analize având ca obiectiv explicarea schimburilor internaţionale prin prisma evoluţiilor tehnologiilor a fost efectuată de **Posner** [1], care a pornit de la cercetarea corelaţiei dintre exporturile unei ţări şi eforturile de cercetare anterioare acestora[2]. Posner a observat că noile produse şi noile tehnologii se dezvoltă în permanenţă. Ţările în care inovaţiile se realizează mai întâi (adică ţările în care se fac cheltuieli mai mari de cercetare-dezvoltare) vor deţine, o perioadă de timp, **avantaje absolute** asupra partenerilor lor. Produsele respective fiind exportabile; ele sunt treptat imitate, asimilate, prin difuzarea tehnologiilor şi a noutăţilor tehnice, ceea ce face ca avantajele iniţiale să dispară. Procesul de apariţie a noi produse şi tehnologii este practic continuu la ora actuală.

Hufbauer testează o teorie comparabilă asupra schimburilor cu produse aşa-zise ştiinţifice, distingând două tipuri de schimburi: comerţul de ecart tehnologic şi comerţul bazat pe costuri salariale scăzute. După o primă perioadă de exploatare a monopolului inovaţiei (de fapt sau legal, recunoscut prin patent), ţara inovatoare tinde să transfere în mod progresiv procedeele de fabricaţie în ţări capabile să le aplice la cel mai bun cost, datorită salariilor mai scăzute. Se naşte deci o scară tehnologică: ţările avansate (tehnologic) *vor* exporta bunuri intensive în noile tehnologii iar celelalte ţări vor exporta doar bunuri învechite (banalizate, comune) care nu mai aduc ceva foarte nou. Modelul Posner poate fi privit ca o generalizare şi o dinamizare a modelului Ricardo.

Acest model a fost dezvoltat şi aprofundat mai apoi de Krugman[3], care a avut în vedere două grupe de ţări: cele din Nord şi cele din Sud. Ţările din grupa Nord sunt mai 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 proliferează permanent în Nord, în scopul menţinerii avantajelor (salarii şi profituri mari) pentru aceste ţări, în timp ce industriile în declin sau care vor dispărea (mai devreme sau mai târziu) ca urmare a concurenţei şi scăderii salariilor şi a profiturilor sunt transferate către ţările din zona Sud.

Salariile şi profiturile mari din zona Nord reflectă astfel renta de monopol pentru noile tehnologii. După Krugman, monopolul tehnologic al ţărilor din Nord este erodat în mod continuu prin transferul internaţional de tehnologie şi nu poate fi menţinut decât prin inovarea permanentă de noi tehnologii şi produse.

Teoria ciclului de viaţă 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 funcţie de modificările care pot interveni în acţiunile întreprinse pentru valorificarea respectivului produs pe piaţa mondială şi de reacţiile pe care le au faţă de el concurenţii reali sau potenţiali.

---

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

[2] Pentru a arăta ordinul de mărime a legăturii între cercetare (inovare) şi export, au fost calculaţi o serie de *coeficienţi reprezentativi:* ponderea cheltuielilor de cercetare în totalul vânzărilor, ponderea personalului cu calificare superioară în totalul angajaţilor unei ramuri/ţări, ponderea exportului în totalul vânzărilor, ponderea soldului balanţei comerciale în totalul vânzărilor etc.(*din SUTĂ*)

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

Primul dintre autorii care abordează ciclul de viaţă al produsului pentru a explica alte coordonate ale schimburilor economice internaţionale este **Raymond Vernon** [1]. In analiza efectuată de Vernon se combină fazele ciclului de viaţă a produsului cu evoluţia prezenţei acestuia în comerţul internaţional. Durata şi dimensiunea avantajului relativ, privit în mod dinamic, depind de etapele pe care le parcurge un produs în decursul prezenţei lui pe piaţă.

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

În faza a doua (**creşterea**) trecerea la producţia de masă (şi deci la export) necesită o intensitate mare de capital (investiţii), iar firma inovatoare va profita de un monopol tehnologic temporar. Alte state încep să-l imite pe inovator. Piaţa internaţională a produsului creşte, la fel şi profiturile ţării inovatoare.

Apoi, creşterea exporturilor încetineşte (**maturitatea**) odată cu extinderea producerii bunului respectiv şi în alte ţări şi standardizarea lui completă.

În final intervine **declinul**, produsul fiind complet banalizat, producţia se restrânge foarte mult, fiind posibilă apariţia de importuri (pentru acoperirea nevoilor interne de consum) efectuate din ţări mai puţin dezvoltate şi deci cu costuri mai scăzute.

Vernon stabileşte o corelaţie între ciclul de viaţă al produsului şi ciclul acestora în comerţul internaţional. Mai întâi produsele sunt exportate de ţările care deţin avantajele tehnologice pentru ca în final exporturile să revină ţărilor abundente în muncă slab calificată (şi înapoiate tehnologic). Ciclul de producţie şi de export este decalat în timp în funcţie de nivelul de dezvoltare tehnologică a ţărilor respective.

Numeroasele verificări empirice ale abordării neo-tehnologice[2] au demonstrat că există o foarte puternică corelaţie între performanţele la export ale SUA (spre exemplu) *şi efortul* făcut de această ţară pentru cercetare şi dezvoltare concretizat în *stocul de brevete* de invenţii şi inovaţii noi. Ca o concluzie generală se poate spune că ţările care au un nivel de dezvoltare industrial important vor avea întotdeauna tendinţa de a exporta produsele noi, la care deţin supremaţia.

Un domeniu care s-a bucurat, de asemenea, de cercetări intense în ultimele decenii îl constituie **SCHIMBURILE INTRARAMURA *definite ca schimburi încrucişate de produse aparţinând aceleiaşi ramuri industriale***. În raport cu teoria ricardiană sau modelul HOS schimburile intraramură sunt incompatibile, deoarece ambele ţări ar trebui să aibă avantaj comparativ în aceeaşi ramură. Dacă se procedează însă la o ierarhizare a avantajelor comparative se obţine un "şir" de ţări la fiecare produs, de tipul:

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

Ţările *i,j* vor importa mărfurile de la *a,b,c* care deţin avantaje comparative mai substanţiale, exportând în acelaşi timp (bunuri similare) către ţările din coada listei (*x,y,z*). Explicarea schimburilor încrucişate nu se bazează numai pe nuanţarea avantajelor comparative între state. În acest scop se mai ţine cont şi de faptul că bunurile nu sunt absolut identice, diferitele particularităţi calitative având o influenţă reală, importantă

[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 şi este datorată lui Soetel L. (*The Impact of Technological Innovation on International Trade patterns*, publicat în Research Policy)

asupra ***cererii*** (consumatorului). Importurile se explică astfel prin nevoia de a obţine produse cu caracteristici care lipsesc produselor indigene.

Există şi teorii[1] potrivit cărora produsele de import comparabile cu produsele naţionale sunt cerute de consumatori într-o anumită măsură, ca urmare a preferinţelor acestora pentru produse străine. Se explică astfel apariţia unei cereri de diferenţă, a unor schimburi între ţări a căror produse sunt în aceeaşi măsură exportabile sau importabile. Statele respective nu deţin nici un fel de avantaj comparativ unele faţă de altele.

Schimburile internaţionale intraramură au fost analizate si prin prisma caracteristicilor ofertei, în condiţiile concurenţei de tip oligopol sau monopol[2]. Pe baza unei simetrii perfecte între produsele luate în studiu s-au evaluat numai diferenţele de factură externă. Explicarea schimburilor este făcută prin prisma diferenţelor la cheltuielile de transport, a diferenţelor de natură sezonieră sau pe seama diferenţelor de costuri, bunurile fiind împărţite astfel în:

1. produse omogene aparţinând comerţului de frontieră sau sezonier;
2. produse eterogene care au substitute apropiate ca producţie sau consum: cu intrări diferite dar care sunt foarte uşor 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 aparţinând aceluiaşi tip de proces de producţie.

Pentru schimburile intraramură care se bazează pe aceleaşi intrări şi ieşiri în şi din procesul de producţie se foloseşte 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 ţară, iar comercializare realizându-se de asemenea în mai multe ţări. Datele statistice arată că mai bine de 40% din schimburile ce se realizează între ţările dezvoltate sunt de acest tip. Pentru produsele finite sau intermediare care nu se realizează prin acelaşi proces de producţie, dar care 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. Referinţa, deşi există sub forma nomenclatorului vamal utilizat în fiecare ţară, nu este totuşi foarte precisă, cuprinzând un număr destul de mare de produse încadrate similar[3]. Cuantificarea schimburilor intra-ramură se face cel mai frecvent cu ajutorul a doi indicatori, şi anume:

♦ Indicatorul **Balassa** (IB), care determină fluxurile intraramură după relaţia:

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

unde: - Xi exprimă exporturile ramurii "i"
- Mi exprimă importurile ramurii "i"

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

---

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

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

[3] De pildă în cadrul SITC, nomenclatorul standard folosit de statele membre ale OMC, la o singură poziţie sunt cuprinse între 300 şi 1500 produse.

- Cel de-al doilea indicator, mai relevant după opinia noastră pentru indicarea intensităţii legăturilor, a fost elaborat de **Grubel** şi **Lloyd**[1], relaţia de calcul fiind următoarea:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} x100$$

Semnificaţiile notaţiilor sunt similare celor de la relaţia precedentă. Indicatorul poate lua valori de la **0 -** situaţie ce exprimă absenţa completă a unuia dintre fluxuri, exporturi sau importuri, la **100 -** situaţie 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, şi probabil în continuare cel mai des invocat model al comportamentului oligopolistic non-cooperativ este cel dezvoltat de către matematicianul francez Augustin **Cournot** in 1838[2]. El a arătat cum deciziile necoordonate ale unor firme rivale pot interacţiona pentru a conduce la un echilibru care se situează între echilibrul monopolistic şi echilibrul concurenţei perfecte. Cournot îşi ilustrează modelul pornind de la o situaţie 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 şi independentă de propriile decizii de producţie. Deşi în mod explicit fiecare firmă o ignoră pe cealaltă, echilibrul final reflectă totuşi interdependenţa care există între ele.

Aplicarea modelului Cournot asupra schimburilor internaţionale a fost studiată de **Brander** şi **Krugman**[3]. Studiul elaborat de ei porneşte de la următoarele premise: se consideră doar două ţări, fiecare având doar câte o singură firmă ce monopolizează producţia unui bun omogen pe plan mondial. La deschiderea schimburilor, cele două firme formează un tip special de duopol, fiecare încercând să exploateze piaţa externă ca pe propria piaţă.

Ipotezele de bază folosite de model au fost următoarele:

- cele două ţări au **caracteristici identice**;
- **funcţiile costurilor celor două produse sunt identice;**
- **costurile de transport sunt nule** (sau nesemnificative);
- **funcţiile cererii sunt identice în cele două ţări;**
- **producţia este singura variabilă în strategia firmelor;**
- **firmele se bazează pe o variaţie conjuncturală nulă;**
- **cele două pieţe sunt segmentate,** adică producătorii iau deciziile de producţie pentru fiecare piaţă în mod independent.

Studiul BK demonstrează că echilibrul se va obţine numai în situaţia în care fiecare din cele două firme va furniza câte jumătate din cererea caracteristică fiecărei pieţe a celor două ţări luate în calcul. Procesul de ajustare a cantităţilor 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 tentaţi să vândă mai ieftin pe piaţa internaţională decât pe piaţa internă.

Dumpingul poate da naştere la schimburi internaţionale, această afirmaţie putând fi ilustrată prin următorul exemplu. Presupunem existenţa în două ţări a două firme care produc acelaşi bun cu aceleaşi costuri şi mai presupunem că schimburile necesită

[1]Grubel H si Lloyd P.J. " Intra-industry Trade", Mac Millan, London 1975

[2] Augustin Cournot, *Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Riches*

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

cheltuieli de transport. Preţurile bunului pe cele două pieţe vor fi identice şi deci lipsesc stimulentele pentru iniţierea comerţului între cele două ţări. Firmele în cauză aleg dumpingul pentru că sunt confruntate cu o elasticitate imperfectă a cererii, în vreme ce piaţa externă, fiind considerată perfect concurenţială, prezintă o elasticitate perfectă a cererii mondiale, permiţând maximizarea profitului.

Existenţa prin intermediul dumpingului practicat de ambii parteneri, sau a dumpingul reciproc, a schimburilor în dublu sens facilitează creşterea volumului comerţului internaţional cu bunuri similare. Chiar dacă din punct de vedere social dumpingul reciproc poate fi interpretat ca o risipă de resurse, apariţia concurenţei între fostele monopoluri naţionale poate avea efecte benefice compensatorii, în plus faţă de satisfacerea cererii de varietate a consumatorilor interni.

Numeroase teorii si modele contemporane au ca preocupări problemele protecţionismului (şi mai ales ale neoprotecţionismului) comercial, analiza efectelor pe care le produc fenomenele de integrare comercială, şi a relaţiilor dintre ratele de schimb si echilibrul balanţei comerciale sau de plăţi externe, precum şi a efectelor mobilităţii capitalurilor internaţionale. Capitolele următoare vor realiza o abordare mai detaliată asupra acestor aspecte.

1.2. Participarea economiilor naţionale la circuitul economic mondial

Participarea tuturor statelor la circuitul economic mondial reprezintă, în condiţiile contemporane, o necesitate obiectivă. Complexitatea economiei mondiale, incidenţa extrem de puternică a progresului tehnic, gradul foarte înalt de diversificare a proceselor economice, accentuarea interdependenţelor dintre economiile naţionale, avantajele extrem de importante care se pot obţine de pe urma specializării internaţionale (sau riscurile la care se expun cei ce preferă autarhia), sunt doar o parte a cauzelor şi factorilor care au condus la generalizarea, pe scară planetară, a schimburilor economice internaţionale. 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 şi circuitul economic mondial.

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

1. schimburile economice internaţionale trebuie să asigure **înzestrarea economiei naţionale cu factorii de producţie.** Aici avem în vedere resurse naturale, mijloace tehnice şi tehnologice, resurse financiare şi resurse de muncă de o calificare corespunzătoare noilor cerinţe ale progresului tehnic. Aceasta e necesară în condiţiile 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 internaţionale trebuie să permită **valorificarea** (eficientă a) **resurselor interne excedentare**, sau **specializarea pentru export** în ramurile în care ţara respectivă deţine avantajul comparativ;
3. participarea la circuitul economic mondial permite **diversificarea ofertei interne de bunuri şi servicii**, ceea ce produce consecinţe benefice pentru gradul de satisfacere a nevoilor de consum cât şi pentru nivelul calitativ al producţiei interne (ca urmare a competiţiei ce se creează între aceasta şi oferta externă);

4. racordarea economiei naţionale la fluxurile economice internaţionale permite **lărgirea seriilor de fabricaţie** (ale producţiei interne) peste limitele pe care le impun dimensiunile pieţei interne;
5. participarea la circuitul economice 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 creşterii economice.
6. Se afirmă[1] perfect întemeiat că schimbul internaţional este *"***o cerere de diferenţă: acolo unde totul este identic schimbul devine inutil***"*. Economia mondială contemporană este caracterizată printr-o intensitate ridicată a specializării internaţionale. Aceasta face ca, în mod practic, toate statele lumii să fie, mai mult sau mai puţin intens, legate între ele, economiile naţionale fiind puternic **interdependente**, iar schimburile economice externe indispensabile.

Progresul tehnico-ştiinţific contemporan a indus o asemenea amplificare a complexităţii şi diversificării producţiei de bunuri materiale şi servicii în general şi a ramurilor de vârf în special, încât, chiar în condiţiile unei pieţe interne foarte mari, organizarea în fiecare ţară a producţiei tuturor (sau a majorităţii) tipurilor de produse a devenit tot mai ineficientă din punct de vedere economic, chiar şi pentru ţările cele mai dezvoltate. În plus, colaborarea internaţională, ajutorul economic necondiţionat, constituie un factor determinant pentru progresul rapid al ţărilor slab dezvoltate din punct de vedere economic.

În cadrul schimburilor economice internaţionale se pot identifica anumite curente sau fluxuri între diferitele blocuri sau poli ai economiei mondiale[2]:

a. curentul schimburilor comerciale dintre ţările capitaliste dezvoltate (Nord-Nord), care deţine ponderea cea mai mare în comerţul mondial;
b. curentul schimburilor comerciale dintre ţările capitaliste dezvoltate şi ţările în curs de dezvoltare (Nord-Sud);
c. curentul schimburilor comerciale dintre ţările în curs de dezvoltare (Sud-Sud). Acest curent urmăreşte o limitare a dependenţei ţărilor în curs de dezvoltare de ţările dezvoltate.
d. curentul schimburilor comerciale dintre ţările în tranziţie sau foste socialiste (Est-Est);
e. curentul schimburilor comerciale dintre ţările în tranziţie sau foste socialiste şi cele nesocialiste (Est-Vest).

În strategia fiecărei economii, folosirea cât mai eficientă a relaţiilor economice externe ca factor exogen al creşterii producţiei, veniturilor şi consumului este expresia sintetică a calităţii managementului naţional [3], în primul rând a celui macroeconomic.

Poziţia unei economii naţionale în raporturile ei comerciale cu restul lumii este reflectată în: balanţa de plăţi externe (BPE). Cunoaşterea şi analiza BPE sunt indispensabile în procesul elaborării politicii economice externe într-un mediu economic tot mai interdependent. Potrivit manualului FMI[4], balanţa de plăţi externe este documentul statistic care rezumă într-o formă sistematică tranzacţiile[5] unei economii cu restul lumii de-a lungul unei perioade de timp.

---

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

[2] vezi Sută, op.cit.

[3] în opinia unor autori, cum este Robert Reich, conceptul de economie naţională şi implicit cel de interes economic naţional sunt, în noile condiţii ale mediului economic internaţional contemporan în care gradul de interdependenţă economică este foarte ridicat, depăşite

[4] din Popa, Ioan - *Tranzacţii comerciale internaţionale*, Ed. Economica, Bucureşti, 1997

[5] Tranzacţia este conceptul generalizator folosit pentru a desemna fluxul economic care reflectă crearea, transformarea, schimbul, transferul sau stingerea unei valori economice şi care presupune schimbarea

Balanţa comercială este o parte componentă a Balanţei de plăţi externe iar soldul ei va fi pozitiv (excedent) sau negativ (deficit) în funcţie de diferenţa dintre valoarea importurilor şi valoarea exporturilor unei ţări. Starea balanţei comerciale va influenţa BPE într-o măsură variabilă, în funcţie de ponderea operaţiunilor comerciale în raport cu celelalte operaţiuni de schimb ale unei ţări. Pentru măsurarea gradului de echilibru al schimburilor se poate calcula gradul de acoperire, relativ fie la comerţul cu un anumit produs, fie la ansamblul balanţei, potrivit relaţiei:

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

Evoluţia favorabilă sau nefavorabilă a comerţului unei ţări cu o altă ţară sau cu un grup de ţări se poate exprima şi prin rapoartele de schimb, cu ajutorul cărora se poate determina ce cantitate de bunuri trebuie să exporte o ţară, de la o perioadă la alta, pentru a putea importa aceeaşi cantitate de bunuri.

Indicele raportului de schimb net al unei ţări este dat de relaţia:

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

În funcţie de acest raport se poate aprecia dacă schimburile comerciale internaţionale sunt avantajoase sau dezavantajoase.

Diviziunea mondială a muncii şi specializarea internaţională sunt procese care au cunoscut de-a lungul timpului mutaţii importante, determinând importante modificări în volumul şi direcţionarea fluxurilor de schimburi economice internaţionale. Cele mai semnificative criterii[1] care au stat la baza delimitării diferitelor tipuri de specializare internaţională au fost, următoarele:

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

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

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

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

---

proprietăţii asupra bunurilor şi/sau drepturilor financiare, prestarea de servicii sau disponibilizarea de forţă demuncă şi capital, idem

[1] vezi Ignat, Pralea, *Economie Mondială*, Ed. Synposion, Iaşi, 1994

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

Pentru a cuantifica gradul de specializare a unei ţări sau economii naţionale 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 ţara T;
- X_T reprezintă exporturile totale ale ţării T;
- X_{iP} este exportul produsului *i* din ţara parteneră P;
- X_P reprezintă exporturile totale ale ţării P.

Ţările care înregistrează în relaţiile bilaterale cu partenerii comerciali o valoare a coeficientului A_C>100% deţin avantaj comparativ în producţia bunului în cauză (în cazul nostru *i*) şi se vor specializa în producţia acestuia pentru export.

Pentru a asigura o dezvoltare echilibrată a economiei naţionale şi a evita o dependenţă mult prea mare de exterior este necesar ca structura economiei naţionale să îmbine optim diversificarea producţiei şi asigurarea satisfacerii cât mai depline a nevoilor interne de consum cu specializarea avantajoasă în producţia destinată exportului.

Capitolul 2
Riscurile în afacerile comerciale internaţionale

2.1. Conceptul de riscuri în afacerile internaţionale

Mediul internaţional de afaceri este influenţat de evoluţia contradictorie a economiei mondiale şi de fenomene de instabilitate care caracterizează majoritatea economiilor naţionale. În viaţa economică intervin mulţi factori şi condiţii a căror apariţie, manifestare şi evoluţie este greu de prognozat cu exactitate. Aceasta face ca tranzacţiile economice internaţionale să se desfăşoară în condiţii de **risc** şi **incertitudine**.

RISCUL ECONOMIC ***reprezintă o alternativă (cealaltă fiind şansa) a condiţiilor 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, şi imposibilitatea valorificării unui moment conjunctural favorabil, dar incert. În acelaşi timp, *şansa* este cea care ocazionează obţinerea sau amplificarea unor rezultate favorabile. Ambele alternative (riscul sau şansa) au la bază factori şi cauze de natură obiectivă sau subiectivă. O parte din aceşti factori şi cauze poate fi prognozată cu ajutorul probabilităţilor. Şansa este alternativa dorită, urmărită, în timp ce riscul trebuie mai întâi cunoscut, evaluat, iar apoi se angajează măsurile adecvate de protecţie.

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 **conţinut economic** - datorate, în principal, evoluţiei contradictorii a pieţei mondiale, *fluctuaţiilor* care au loc în economie (riscul de preţ şi cel valutar), sau nerespectării *obligaţiilor contractuale* de către părţile semnatare ale contractului (abaterile de la calitate, cantitate, sau condiţiile de ambalare, nerespectarea termenului de livrare, întârzierea sau neefectuarea plăţii);
- riscuri de **altă natură** - este situaţia unei mari varietăţi de riscuri. Aici amintim riscul de război sau de schimbare a regimului politic şi riscul unor calamităţi naturale. Acest tip de riscuri sunt foarte greu de prevăzut, iar protecţia împotriva lor este foarte dificilă şi costisitoare.

După **cauzele** care determină producerea lor, riscurile pot fi:

- **naturale** - determină distrugerea totală sau parţială a mărfurilor (exemplu: recoltele agricole), sau întârzierea efectuării transporturilor. Exemple: fenomene meteorologice, erupţia vulcanilor, seisme etc.;
- **politice** - determină apariţia unor perioade de anarhie (vid legislativ), sau instabilitate, schimbări fundamentale ale orientărilor în politicile comerciale. Exemple: riscul schimbării formei de guvernământ, lovituri de stat etc.;
- **administrative** - determină apariţia unui climat de neîncredere, tendinţa de reducere a ponderii afacerilor de durată, prin dezvoltarea excesivă a tranzacţiilor speculative, conjuncturale. Exemple de astfel de riscuri: riscul schimbării reglementărilor de comerţ exterior, a competenţelor şi structurilor organizatorice ale aparatului central de comerţ exterior etc.;
- **de management** - determină obţinerea unor rezultate nesatisfăcătoare, prin degradarea imaginii firmei faţă de exterior, diminuarea profiturilor realizate. În această categorie intră: riscul conducerii defectuoase a proceselor de producţie, a activităţilor

de prospectare a pieţei, a activităţii aparatului propriu de comerţ exterior, riscul degradării relaţiilor firmei cu intermediarii;

- **contractuale** - determină rezultate nefavorabile în ceea ce priveşte păstrarea sau câştigarea partenerilor, cât şi sub aspect financiar (plata de penalităţi etc.). Aici putem include: riscul privind negocierea neadecvată a clauzelor şi condiţiilor contractuale, sau nerespectarea clauzelor şi condiţiilor acceptate în contract etc.;
- **de preţ** - determină obţinerea unor rezultate financiare nefavorabile. Aceasta constă în riscul modificării preţului, la elementele care compun produsul care este obiect al contractului, sau la produsul final, pe piaţa internă sau internaţională, între momentul contractării şi cel al plăţii;
- **valutare** - determină producerea, pentru una sau cealaltă dintre părţile contractuale, unor pierderi financiare importante. Acest tip de riscuri constă în riscul fluctuaţiilor în sens nefavorabil a cursurilor valutare, a valorilor negociate la bursă, a nivelului dobânzilor, a ratei inflaţiei, sau nesiguranţa în valorificarea capitalului investit etc.;

După **locul** unde se produc, riscurile pot fi:

- **interne** - se manifestă în cadrul naţional, sau în cadrul firmei angajate în tranzacţii internaţionale şi determină nerespectarea (cantitativă sau calitativă) a clauzelor contractuale, sau a unor angajamente faţă de partenerii de afaceri;
- **internaţionale** - se manifestă pe piaţa internaţională, în cadrul mediului internaţional de afaceri, determinând apariţia unor consecinţe nefavorabile pentru importatori sau exportatori. Exemple: conflicte armate sau comerciale, stări de tensiune, mari fluctuaţii ale preţurilor pe piaţa internaţională 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 explicaţie cât mai precisă a elementelor şi conceptelor ce pot interveni sub aspectul tranzacţiilor economice internaţionale, este necesară explicarea conceptului de **risc comercial (respectiv risc economic).** Astfel, prin **RISC COMERCIAL**[1] ***se înţelege posibilitatea ca un eveniment viitor şi probabil să provoace consecinţe patrimoniale negative părţilor la un contract comercial internaţional, partea prejudiciată neputând trage la răspundere pe debitor***. Dacă aceste consecinţe se produc, ele afectează gestiunea economică a întreprinderii prejudiciate, proporţional cu gradul de nerealizare a încasărilor valutare scontate. Efectele riscului comercial se pot produce atât pe planul rezultatelor operaţiunii de comerţ exterior, cât şi, ca o consecinţă a acestora, pe planul răspunderii persoanelor care au conceput, decis şi realizat respectiva operaţiune de comerţ exterior prejudiciabilă. De aceea, în etapa negocierii contractelor comerciale externe trebuie să se estimeze în permanenţă riscul comercial, în vederea formulării şi includerii în contract a clauzelor adecvate, cu caracter preventiv. În afacerile economice internaţionale protecţia împotriva riscurilor trebuie să ocupe un loc foarte important, tocmai datorită consecinţelor lor negative asupra oamenilor de afaceri.

Detaliem în cele ce urmează riscurile comerciale care intervin în derularea contractelor externe de vânzare-cumpărare:

a) **riscul privind bonitatea** partenerilor comerciali. Acest risc vizează capacitatea agenţilor comerciali de a-şi onora la timp obligaţiile pe care şi le asumă prin contracte. El poate fi atenuat prin verificarea, înaintea încheierii contractului, pe multiple căi, a bonităţii partenerului de afaceri.

b) **riscul privind negocierea neurmată de contractare**. El poate fi evitat atât pe cale contractuală, cât şi extracontractuală, prin diminuarea costurilor aferente proiectelor

[1] după Marin, George, Puiu, Alexandru, (coordonatori), *Dicţionar de relaţii economice internaţionale*, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1993, pag. 477-478.

complexe de oferte, obţinerea de garanţii privind refuzul de încheiere a contractului după adjudecarea ofertelor de executare de obiective industriale, convenţii şi garanţii prealabile privind păstrarea secretului pe timpul negocierii transferului de know-how etc.

c) **riscul de scumpire a materiilor prime, materialelor şi manoperei** privind exporturile complexe. Riscul de scumpire a inputurilor poate fi atenuat prin înscrierea în contract a unor clauze împotriva riscului de preţ.

d) **riscul privind fluctuaţiile valutare** - poate fi contracarat atât prin clauze contractuale, cât şi prin operaţiuni pe piaţa valutară.

e) **riscul privind vânzările pe credit** - implică eroziunea capitalului, datorită fenomenelor inflaţioniste şi poate fi evitat prin determinarea preţurilor echivalente la scadenţă cu preţurile actuale la data negocierii şi încheierii contractului.

f) **riscul privind neîncasarea preţului, sau cel privind încasarea întârziată** - se poate evita prin scrisoarea de garanţie bancară, cambie (acceptată şi avalizată), ipotecă, sau rezervarea dreptului de proprietate.

g) **riscul privind modificarea condiţiilor de executare a contractelor comerciale internaţionale** stabilite de către părţi. Se poate evita pe calea partajării diferenţelor de cost al navlului, sau prin clauza de readaptare a contractului numită clauză de hardship.

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

f) **riscul de neexecutare, executare tardivă, sau necorespunzătoare a obligaţiilor contractuale** - poate fi diminuat prin înscrierea în contract a clauzei de stabilire a unor penalităţi adecvate, executare coactivă.

Dintre aceste riscuri, vom analiza în primul rând riscul valutar şi riscul de preţ, respectiv măsurile de protecţie împotriva lor.

2.2. Metode şi tehnici contractuale de protecţie împotriva riscurilor

În categoria metodelor şi tehnicilor contractuale se includ o diversitate foarte mare de tehnici şi procedee, utilizabile pentru protecţia în raport cu riscul valutar şi riscul de preţ. Condiţia de bază pentru folosirea lor este consensul. La această categorie de metode şi tehnici nu se poate face apel decât în condiţiile şi limitele în care partenerii implicaţi în afacerea respectivă sunt de acord cu înscrierea lor ca şi clauze ale contractului.

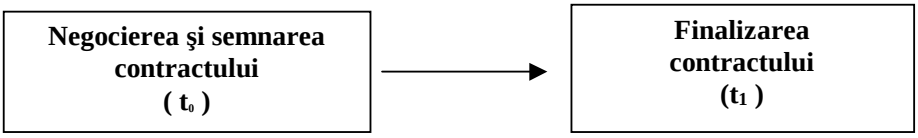
METODE ŞI TEHNICI DE PROTECŢIE ÎMPOTRIVA RISCULUI VALUTAR

În cadrul afacerilor economice internaţionale contemporane, unul dintre riscurile cu o frecvenţă mare şi consecinţe dintre cele mai grave asupra părţilor (exportatori, importatori, bănci) este riscul valutar.

Prin RISC VALUTAR *se înţelege posibilitatea apariţiei unei pierderi în cadrul unei tranzacţii economice sau financiare ca urmare a modificării cursului (depreciere sau apreciere) valutei în care se face plata/ încasarea, între momentul încheierii contractului şi cel al scadenţei(al plăţii)*. Într-o accepţiune strictă, termenul de risc valutar are în vedere doar **pierderile** care se pot înregistra. Evoluţia în sens avantajos a cursului valutar reprezintă **şansa**, iar efectul direct al acesteia este **câştigul**.

Este de la sine înţeles faptul că riscul valutar nu intervine decât dacă între momentul încheierii contractului şi cel al scadenţei există un interval de timp mai mare de 48 de ore şi numai pentru participanţii care încasează sau plătesc în altă monedă decât cea naţională. În practica tranzacţiilor internaţionale, s-a demonstrat că sunt foarte rare situaţiile în care plata se efectuează chiar în momentul încheierii tranzacţiei.

Astfel, desfăşurarea tranzacţiei internaţionale începe la momentul t_0, pe care îl considerăm momentul negocierii şi semnării contractului şi se finalizează după un interval de timp Δt, la t_1, momentul plăţii:



În mod obişnuit acest Δt este inevitabil deoarece:

- vânzătorul nu oferă decât prin excepţie mărfuri din stoc. De regulă el trebuie mai întâi – să producă sau să procure marfa dorită de către cumpărător;
- livrarea internaţională presupune – în mod uzual – parcurgerea unui traseu de transport cuprinzător şi îndeplinirea unor formalităţi obligatorii care cere timp**;**
- importatorul are nevoie la rândul său de un anumit interval de timp pentru a obţine resursele necesare plăţii externe;
- însăşi mecanismul plăţilor 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, proporţională cu rata deprecierii monedei plăţii. *Consolidarea valutară*, respective protejarea împotriva riscului valutar, din punctul său de vedere, urmăreşte evitarea riscului deprecierii valutei plăţii, care ar duce la diminuarea eficienţei operaţiunii de export , prin obţinerea unei valori (exprimată prin cursul de schimb) inferioare faţă de o terţă valută (sau terţe valute) de care exportatorul are nevoie pentru plăţi viitoare, sau faţă de moneda naţională.

Pentru **importator** (debitor), riscul valutar apare atunci când, la data plăţii (t_1), **valuta** în care s-a efectuat tranzacţia are o **putere de cumpărare mai mare** (s-a apreciat) faţă de momentul încheierii contractului (t_0). În această situaţie, importatorul are de făcut un efort financiar mai mare pentru a achiziţiona de pe piaţa valutară suma necesară plăţii. *Consolidarea valutară*, din punctul de vedere al **importatorului**, are scopul de a asigura protejarea efortului valutar pe care trebuie să-l facă pentru a obţine, la scadenţă, sumele necesare plăţii.

În timp ce deprecierea valutei plăţii îl dezavantajează pe exportator şi, în acelaşi timp, poate să-l avantajeze pe importator, aprecierea monedei plăţii produce, în generale, efecte de sens invers. Evoluţia cursurilor pe piaţa valutară poate fi nefavorabilă atât pentru exportator cat şi pentru importator îndeosebi ca urmare a evoluţiilor contradictorii a cursurilor monedelor lor naţionale în raport cu moneda plăţii.

Fundamentarea deciziilor pentru atenuarea riscului valutar se bazează în principal pe informaţii cât mai complete, îndeosebi prognoze de cât mai bună calitate elaborate de instituţii financiare de prestigiu, privind evoluţia raporturilor de schimb a principalelor valute.

Tehnicile contractuale folosite pentru diminuarea riscului valutar nu sunt soluţii perfecte, deoarece firmele nu sunt ferite complet de influenţele negative pe care le produc fluctuaţiile cursurilor valutare. În plus, în marea lor majoritate, aceste tehnici sau clauze contractuale conduc nu numai la diminuarea pierderilor ci şi a câştigurilor.

TEHNICILE CONTRACTUALE de prevenire şi diminuare a riscului valutar *sunt reprezentate de acele procedee pe care partenerii de afaceri le pot iniţia şi desfăşura numai în condiţii de consens*, respectiv în condiţiile în care ele sunt acceptate atât de cumpărător cat şi de vânzător.

Principalele obiective sunt:

a) alegerea celei mai bune variante pentru moneda plăţii;
b) anticiparea sau întârzierea efectuării plăţii sau încasării prin fixarea scadenţei plăţii şi introducerea unor marje asigurătorii în preţ , corelate cu prognozele pentru evoluţia monedei plăţii;
c) realizarea unei strategii financiar valutare, la nivelul fiecărei firme implicate în afacerea respectivă, urmărind sincronizarea încasărilor cu plăţile în aceeaşi valută;
d) folosirea unor clauze valutare adecvate
e) desfăşurarea corectă şi operativă a contractului comercial internaţional.

Detaliem în continuare aceste metode contractuale de protecţie împotriva riscului valutar, exemplificând cu date ipotetice acolo unde este cazul.

a) **alegerea corectă a monedei contractului (valuta plăţii)**

Alegerea monedei contractului (a valutei plăţii/încasării) are importanţă esenţială. Această decizie depinde, în primul rând, de calitatea informaţiilor pe care negociatorii le deţin asupra prognozei evoluţiei diferitelor monede pe piaţa valutară internaţională, dar şi de abilitatea cu care se poartă negocierile pentru ansamblul clauzelor contractului de vânzare respectiv.

Decizia pentru alegerea monedei plăţii situează pe poziţii esenţial diferite interesele exportatorului cu ale importatorului:

- ***vânzătorul*** *(exportatorul)*: este interesat să susţină ca plată să se efectueze în una din valutele pentru care **prognozele** indică o tendinţă de apreciere
- ***cumpărătorul*** *(importatorul)*, la rândul său, pentru a-şi proteja interesele, este motivat să susţină ca plata să se efectueze în una din valutele pentru care prognozele indică o tendinţă de depreciere

Pentru rezultatele finale ale afacerii, alegerea valutei contractului are o importanţă deosebită, şi presupune adoptarea unei decizii în condiţiile în care **interesele părţilor sunt profund contradictorii**. Pentru stabilirea monedei plăţii/încasării trebuie să se ajungă la un compromis, decizia urmând a se fundamenta în raport cu câteva **criterii esenţiale:**

1) **durata contractului**, respectiv intervalul de timp în care se va efectua plata: la vedere, pe termen scurt sau pe termen lung. Evoluţia **pe termen scurt** sau foarte scurt a cursurilor valutare este influenţată de factori monetari, psihologici, politici, de multe ori greu de prevăzut. Previziunea cursurilor valutare **pe termen lung** au la bază analiza factorilor structurali. Dintre aceşti factori ca factori esenţiali sunt starea balanţei de plăţi externe şi nivelul inflaţiei. Pentru intervalele de timp mai mici de un an, un reper important de evaluare a perspectivelor evoluţiei cursului valutar este **cursul la termen**, stabilit zilnic pe piaţa financiară. În anticiparea evoluţiei cursului unei valute trebuie să se ţină seama nu numai de tendinţa (traiectoria de bază) pentru perspectiva pe termen lung, ci şi de evoluţia sa pe termen scurt, care, de regulă, este sinusoidală. În contractele pe termen scurt aceste evoluţii sinuoase faţă de tendinţa de bază, permit valorificarea - în favoarea celor care studiază foarte atent legităţile de mişcare a cursului - celui mai favorabil moment conjunctural.

2) Este necesară o **analiza comparativă** a evoluţiei 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 naţională, în momentul plăţii respectiv al cumpărării ei.

3) De asemenea, trebuie să se ţină seama de **structura activelor în valută** ale firmelor implicate în tranzacţia respectivă. În acest sens, trebuie să se ţină seama că suma ce se va plăti/încasa într-o anumită valută poate contribui la îmbunătăţirea sau degradarea activelor valutare deţinute de fiecare dintre firmele implicate în tranzacţia respectivă.

b) anticiparea sau întârzierea efectuării plăţii sau încasării prin fixarea adecvată a scadenţei şi introducerea unor marje asiguratorii în preţ, corelate cu prognozele pentru evoluţia monedei plăţii;

La negocierea contractului internaţional, 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 participanţii la tranzacţie, să adapteze calendarul plăţilor în funcţie de variaţiile cursului valutar al monedei contractului. Pe intervale mici, cursul poate fluctua, într-un sens sau altul, destul de mult.

Astfel, dacă se prognozează o tendinţă de apreciere a valutei plăţii, 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 tendinţă de depreciere.

La rândul său, importatorul va încerca să întârzie cât mai mult posibil plata, atunci când valuta manifestă o tendinţă de depreciere, sau să devanseze la maximum plata, dacă valuta se apreciază.

Folosirea cu deplină eficienţă a acestei metode presupune o strânsă colaborare între firmele exportatoare sau importatoare şi bănci. Datorită flexibilităţii lor, aceste tehnici sunt destul de frecvent folosite în practică, chiar dacă, datorită unor cauze de ordin tehnic, comercial, sau care ţin de ciclul fabricaţiei, este, în multe situaţii, dificil să reduci sau să măreşti volumul exporturilor/importurilor ori să devansezi sau să întârzii livrarea doar în funcţie de considerente de ordin valutar.

Includerea în preţul de ofertă a unei marje asiguratorii este practicată de mulţi comercianţi, deoarece nu întotdeauna includerea unor clauze asiguratorii în contract în urma negocierii îi fereşte în totalitate de influenţele negative directe sau propagate ale fluctuaţiilor valutare. În alte situaţii, moneda în care urmează să se efectueze plata nu este cea dorită. Această metodă de protecţie trebuie să aibă în vedere evoluţia preţurilor, inflaţia şi variaţiile 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 acelaşi timp, orice preţ 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 şi alte metode de acoperire a riscului valutar.

Folosirea acestei tehnici de acoperire a riscului valutar este limitată, în principal, de doi **factori**:

- **preţul internaţional** - deşi, teoretic, marja poate atinge valori mari, mărimea ei este limitată de nivelul înregistrat de preţul de pe piaţa internaţională pentru produsul respectiv, oferit în condiţii similare de plată;

- **preţul de producţie intern** - mărimea marjei asiguratorii este limitată şi de diferenţa dintre preţul intern (în valută) al produsului exportat şi preţul practicat pe piaţa internaţională.

Includerea marjei asiguratorii în preţ trebuie să răspundă simultan la cel puţin două **cerinţe**: preţul produsului trebuie să rămână competitiv, iar marja asiguratorie să fie cât mai mare. Pentru realizarea acestei corelaţii este necesară existenţa unui preţ la producător scăzut şi cunoaşterea exactă a preţului practicat pe piaţa internaţională. Dacă

costurile interne de producţie sunt mari, introducerea unei marje asiguratorii prea mari duce la creşterea excesivă a preţului 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 plăţile în aceeaşi valută;

Firmele care desfăşoară atât operaţiuni de import, cât şi operaţiuni de export îşi pot limita riscul valutar prin compensarea plăţilor şi încasărilor (veniturilor şi cheltuielilor) într-o anumită valută. În acest caz, riscul va afecta doar soldul operaţiunilor efectuate în aceeaşi valută, sau pentru intervalele de timp în care nu se pot sincroniza plăţile şi încasările. Eficienţa metodei este cu atât mai mare, cu cât se restrânge numărul valutelor utilizate în desfăşurarea operaţiunilor de import şi export. Sincronizarea încasărilor cu plăţile presupune realizarea unei planificări în timp a tranzacţiilor, în aşa fel încât momentele în care urmează a se face plăţile să fie cât mai apropiate (sau chiar simultane) cu cele ale încasărilor în aceeaşi valută, sumele fiind, şi ele, de valori cât mai apropiate. Folosirea acestei tehnici presupune o coordonare foarte riguroasă a întregii activităţi a firmei, îndeosebi a exporturilor şi importurilor, ceea ce se dovedeşte 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 internaţională (clauza DST).*** Practic, aceasta înseamnă că, la momentul semnării contractului (t_0), se negociază şi stabilesc **moneda (monedele) de referinţă, în raport cu care se va proceda la exprimarea evoluţiei cursului monedei plăţii la scadenţă(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 referinţă**. Valuta etalon se alege urmărindu-se, stabilitatea acesteia, larga ei utilizare pe plan internaţional şi posibilitatea de a estima cât mai exact evoluţia sa pe pieţele valutare principale. Contractul mai trebuie să stabilească acea **componentă a pieţei valutare** (instituţie financiară sau bancă) ale cărei cursuri (între valuta plăţii şi moneda de referinţă) vor servi pentru cuantificarea variaţiei cursului monedei plăţii(apreciere sau depreciere), cât şi **instituţia de supraveghere** (arbitraj) care va avea misiunea de a îndeplini procedura recalculării sumei de plată. Totodată se fixează şi **limita de risc asumat**, adică variaţia (+/-) maximă a cursului monedei plăţii (faţă de moneda de referinţă) până la care nu se recalculează suma de plată. Această limită este determinată de costurile pe care le implică folosirea serviciilor societăţii de supraveghere valutară. Această instituţie (societate specializată) va înregistra cursurile afişate de banca desemnată de părţi la cele două momente: $\mathbf{t_0}$ şi $\mathbf{t_1}$, şi va proceda la determinarea oficială a coeficientului de fluctuaţie valutară K_f a monedei plăţii faţă de valuta etalon, după formula[1]:

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

[1] Precizăm că acest coeficientul de fluctuaţie valutară este, în cazul nostru, exprimat procentual astfel că mărimea lui ne arată variaţia procentuală a cursului valutar.

unde: C_1 – exprimă cursul valutar în momentul plăţii (t_1)
C_0 - cursul valutar în momentul semnării contractului(t_0).
Relaţia anterioară este valabilă pentru valutele care cotează **direct**[1] (incert).

Pentru celelalte valute, care cotează **indirect**[2] (cert), se va folosi formula:

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

Se va proceda la recalcularea sumei de plată şi se va emite un document care să prevadă modificări ale contractului. În situaţia în care variaţia cursului monedei plăţii depăşeşte marja de oscilaţie valutară stabilită (limita de risc asumat) pentru recalcularea sumei de plată se utilizează relaţia[3]:

$$S_p \; Z \; S_i \; H \; S_i \; \grave{o} \; K_f / 100$$

unde:
S_i - suma stabilită iniţial(valoarea negociată a contractului),
S_p - suma de plată recalculată.

Potrivit acestei relaţii, dacă moneda plăţii s-a ***depreciat*** [4] suma de plată va fi majorată proporţional, iar dacă s-a înregistrat o ***apreciere*** faţă de valuta etalon, suma de plată va fi diminuată corespunzător cu aprecierea valutei.

2. **CLAUZA COŞ VALUTAR**

Eficienţa aplicării clauzei valutare simple depinde în mare măsură de **stabilitatea** valutei alese ca etalon. În condiţiile generalizării fluctuaţiei libere a cursurilor valutelor pe piaţa valutară, instabilitatea monedelor etalon (de referinţă) afectează **acurateţea** comparaţiilor valutei contractului cu o singură valută. De asemenea, este destul de dificil de ales o valută etalon faţă de care partenerii să manifeste un interes egal. Pentru a depăşi aceste neajunsuri, pe plan internaţional, este mai frecvent folosită clauza valutară bazată pe un coş de valute. Caracteristic clauzei **coş valutar** este faptul că moneda plăţii este "indexată" de un **grup** de mai multe valute, ceea ce are ca efect compensarea evoluţiilor contradictorii ale valutelor care compun coşul, reflectând, în acelaşi timp, mai real tendinţele evoluţiei cursurilor valutare. Alegerea, prin negociere, a clauzei coş valutar presupune, de regulă, respectarea următoarelor etape:

- se negociază **numărul** valutelor din coş (mărimea acestuia) şi, după considerente de stabilitate şi importanţă în tranzacţiile economice, **valutele** coşului. Dimensionarea optimă a coşului are o importanţă foarte mare deoarece un număr prea mic de valute luate în considerare nu reflectă cu deosebită acurateţe tendinţele reale înregistrate de valuta plăţii (coşul nu este îndeajuns de "sensibil"), iar un coş alcătuit din prea multe valute ar putea determina apariţia unor influenţe repetate şi deformatoare (multe valute sunt în oficial ancorate de alte valute, mai importante). În această etapă sunt foarte utile serviciile de consultanţă pe care le pot oferi societăţile specializate de supraveghere valutară.

---

[1] Cotarea directă reprezintă echivalenţa dintre o unitate din moneda etalon şi cantitatea corespunzătoare din moneda plăţii.
[2] Cotarea indirectă reprezintă echivalenţa dintre o unitate din moneda plăţii şi cantitatea corespunzătoare din moneda etalon.
[3] În formula de calcul a sumei de plată se lucrează cu coeficientul de fluctuaţie valutară, respectiv $K_f/100$
[4] **Kf>0** reflectă **deprecierea** monedei plăţii, iar **K_f < 0** exprimă **aprecierea** valutei plăţii faţă de valuta etalon;

- se negociază şi se stabileşte **marja admisibilă** de oscilaţie valutară (limita de risc asumat), adică mărimea limită a oscilaţiei valutei plăţii faţă de coşul valutar până la care nu se procedează la recalcularea sumei de plată, şi **banca sau instituţia financiară** ale cărei cursuri oficiale vor servi pentru determinarea coeficienţilor de fluctuaţie.

- la scadenţă (t_1) societatea de supraveghere valutară va proceda la determinarea coeficienţilor de fluctuaţie(Kf_1, Kf_2, …, Kf_n) a monedei contractului **faţă de fiecare valută din coşul valutar.** Calculul se face după una din metodele prezentate la clauza valutară simplă**.** Pentru exprimarea sensului mişcării **(apreciere sau depreciere)** şi a **intensităţii oscilaţiei** monedei plăţii faţă de valutele din coş este necesară determinarea unui **coeficient mediu de fluctuaţie ($\overline{Kf}$).** Există două metode prin care poate să fie calculat coeficientul de fluctuaţie, în funcţie de situaţia în care ponderea valutelor este egală sau diferită:

a. metoda **coş valutar simplu** are la bază următoarea relaţie de calcul:

$$\overline{K}f = \frac{\sum_{i=1}^{n} Kfi}{n},$$

unde:

- **Kf_i** – sunt coeficienţii de fluctuaţie a monedei plăţii faţă de fiecare din monedele din coş
- **n** – reprezintă numărul valutelor din coş

Metoda se caracterizează prin simplitate, dar prezintă şi un mare inconvenient. Prin această relaţie de calcul **ponderea monedelor în coş este egală**, deci şi influenţele pe care acestea le propagă sun egale, ceea ce nu corespunde realităţii de pe pieţele valutar financiare.

Semnificaţia semnului coeficientului mediu de fluctuaţie este **aceeaşi** ca şi a celui de la clauza valutară simplă.

b. metoda **coş valutar ponderat** se bazează pe diferenţierea influenţei variaţiilor monedei plăţii în raport cu valutele din coş în raport cu importanţa reală, efectivă pe care acestea o au pe o piaţă valutară sau alta. Relaţia de calcul în acest caz este:

$$\overline{K}f = \frac{\sum_{i=1}^{n} piKfi}{100}$$

unde:

- **pi** – sunt ponderile diferitelor valute din coş (exprimate procentual)
- **Kfi** – sunt coeficienţii de fluctuaţie a monedei plăţii faţă de fiecare din valutele din coş

Etapele de urmat în aplicarea acestei clauze sunt similare cu cele din cazul clauzei anterioare.

3. CLAUZA MONEDĂ INTERNAŢIONALĂ

În numeroase situaţii, **negocierea valutelor** care trebuie să facă parte din coşul valutar, a **ponderilor acestora**, cât şi a **băncii de referinţă** este dificilă, existând, de multe ori controverse puternice cu privire la cea mai bună dintre soluţii. În practica internaţională, s-a observat că este mai uşor să se recurgă, din start, la alegerea unor coşuri valutare "**oficiale**", al căror curs este stabilit de autorităţi monetare internaţionale cu o reputaţie bună. În contractele de export o astfel de clauză este clauza DST. Aceasta presupune « legarea » monedei plăţii de moneda internaţională DST, care este de fapt un coş valutar ponderat oficial , şi calcularea mărimii abaterii valutei plăţii faţă de această monedă etalon. Aplicarea acestor clauze este identică, din punctul de vedere al mecanismului, cu cea a clauzei valutară simplă.

e) **desfăşurarea corectă şi operativă a contractului comercial internaţional**

Aceasta presupune luarea în considerare a câtorva **elemente** foarte importante:

- culegerea din vreme a informaţiilor privind tranzacţia respectivă, planificarea procesului negocierii cu toate variantele posibile, desfăşurarea operativă a corespondenţei comerciale;
- desfăşurarea tranzacţiei prin respectarea exactă a condiţiilor menţionate în contractul comercial;
- întocmirea corectă şi operativă a documentelor de plată (evitarea întârzierilor).

METODE ŞI TEHNICI DE PROTECŢIE CONTRACTUALE ÎMPOTRIVA RISCULUI DE PREŢ

Problema riscului valutar nu poate, în cadrul tranzacţiilor economice internaţionale, să fie analizată separat de problema riscului de preţ.

Prin **RISC DE PRET**[1] ***se înţelege posibilitatea apariţiei unei pierderi, în cadrul unui contract de import, de export sau de cooperare, ca urmare a modificării în timp a preţului practicat pe piaţa internaţională pentru un produs similar (din punct de vedere calitativ şi al parametrilor funcţionali etc.).*** În cele ce urmează, redăm grafic manifestarea riscului de preţ în cazul exportatorului, respectiv în cazul importatorului

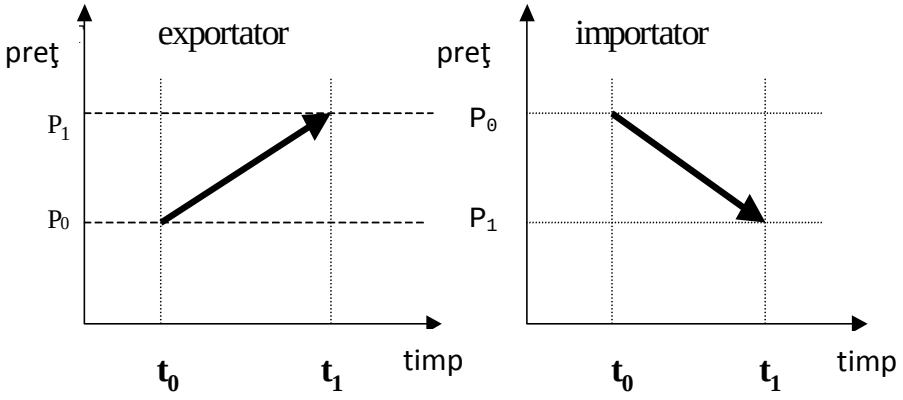


Figura 2.1. **Riscul de preţ pentru exportator şi pentru importator**

Pentru **exportator**, riscul de preţ apare în situaţia în care, după momentul contractării până la încasarea valorii produsului, a avut loc o **creştere** de preţ pe plan internaţional. Desigur, o asemenea situaţie îl avantajează pe importator.

[1] după Negruş, Mariana, *Plăţi şi garanţii internaţionale*, Editura ALL, Bucureşti, 1996, pag. 262 şi următoarele.

Spre exemplu, dacă în momentul t_0, preţul internaţional (şi de contract) al unui produs este de 100 EUR, iar în momentul t_1 preţul aceluiaşi produs este de 135 EUR, exportatorul va încasa, potrivit contractului (la t_1) doar 100 EUR, pierzând 35 EUR. În aceste condiţii importatorul realizează o economie substanţială, pentru că beneficiază, în baza contractului iniţial de mărfuri la un preţ mult mai mic decât preţul pieţei din momentul livrării.

Pentru **importator**, riscul de preţ apare când între cele două momente (t_0 şi t_1) pe piaţa internaţională are loc o **micşorare** a preţului produsului contractat.

Dacă, spre exemplu, la momentul t_0 preţul produsului este de 200 EUR, iar la t_1, acesta scade la 170 EUR, importatorul, plătind preţul din contract, va avea cheltuieli de aprovizionare cu 30 EUR mai mari. Evoluţia descendentă a preţurilor îl avantajează pe exportator.

În cadrul desfăşurării activităţilor de comerţ exterior şi cooperare economică internaţională, riscurile valutare şi de preţ apar împreună. Ele se pot manifesta însă convergent sau divergent. Cu toate acestea, piaţa mărfurilor şi cea valutară funcţionează în paralel.

Evitarea sau diminuarea riscului de preţ se poate realiza prin includerea în contract a unor **clauze** specifice, ceea ce contribuie la creşterea eficienţei financiare a operaţiunii de comerţ exterior.

Principalele clauze specifice, destinate diminuării sau evitării acestui tip de risc sunt următoarele:

a) Clauza de actualizare a preţului
b) Clauza generală CEE/ONU[1] de recalculare a obligaţiilor beneficiarului faţă de furnizor
c) Clauza de consolidare a valorii (“buy-back”)
d) Clauza de rectificare a preţului în funcţie de evoluţia sa pe piaţa reprezentativă a produsului.

Alături de aceste clauze, care au tehnici şi mecanisme specifice, se folosesc şi altele, cum ar fi: includerea în preţ a marjei asiguratorii împotriva riscului de modificare a preţului, vânzarea mărfurilor cu plata imediat, desfăşurarea corectă, operativă a obligaţiilor contractuale etc.

a) Clauza de actualizare a preţului

Această clauză se foloseşte, de regulă, în cazul produselor cu un proces de fabricaţie mai îndelungat, sau în situaţia în care plata este eşalonată în rate succesive, pe parcursul unei perioade de timp mai cuprinzătoare. În aceste situaţii, sunt necesare calcule de actualizare[2]. Reamintim că actualizarea preţului 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 şi rata inflaţiei.
n - timpul (în ani),
S_f - suma finală, actualizată.

[1] Comisie economică a O.N.U. pentru Europa.
[2] În tranzacţiile internaţionale 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 scadenţei

b) Clauza generală (CEE[1]/ONU) de recalculare a obligaţiilor beneficiarului faţă de furnizor

Această clauză este aplicabilă contractelor care au termene de finalizare lungi respective peste 1 an. Aceste contracte au ca obiect vânzarea unor maşini, instalaţii, utilaje complexe**.** Aplicarea acestei clauze urmăreşte asigurarea echivalenţei între prestaţiile furnizorului, care, ca urmare a acţiunii unui număr foarte mare de factori (cum ar fi modificarea cheltuielilor cu materiile prime, materialele, combustibilul, salariile etc.) pot cunoaşte variaţii importante faţă de contractul iniţial şi suma pe care o plăteşte în final beneficiarul prestaţiei.

Formula de calcul pentru recalcularea preţului este:

$$S_p = S_i\left(a + b\frac{M_1}{M_0} + c\frac{L_1}{L_0}\right),$$

unde: $\mathbf{S_p}$ - suma de plată recalculată;

$\mathbf{S_i}$ - suma stabilită iniţial în contract (valoarea de deviz);

a + b + c = 1

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

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

c - coeficientul cheltuielilor cu manopera;

$\mathbf{M_1/M_0}$ - indicele preţurilor la materiale;

$\mathbf{L_1/L_0}$ - indicele cheltuielilor cu manopera.

Pornind de la relaţia de mai sus, se poate stabili cu mult mai multă exactitate efortul financiar şi material real făcut de furnizor până la finalizarea lucrării. Se iau în considerare modificările de preţuri sau tarife, sau a celor cu manopera în timpul execuţiei, modificări greu de prognozat în momentul întocmirii devizului general al lucrării. În momentul semnării contractului, părţile stabilesc: mărimea lui $\mathbf{S_i}$ şi cei trei coeficienţi (**a**, **b** şi **c**); pragul de variaţie a preţurilor materiilor prime sau ale manoperei; condiţiile de cooperare dintre părţi şi 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 funcţie de elementele de referinţă, apreciate ca fiind importante în structura preţului. În stabilirea şi utilizarea formulei, se pot distinge câteva momente de analiză care au în vedere:

- stabilirea structurii costului de producţie la produsul care formează obiectul exportului;
- evoluţia preţurilor internaţionale la materii prime, materiale etc., ce intră în componenţa produsului;
- ponderea materiilor prime, materialelor, energiei, combustibililor în structura produsului;
- evoluţia salariilor şi a inflaţiei pe piaţa internaţională sau pe piaţa ţării importatoare.

[1] Comisia Economică pentru Europa (organism ONU)

c) Clauza de consolidare a valorii - BUY-BACK

Clauza de consolidare a valorii se foloseşte cu precădere în contractele de tip buy-back. La rambursarea creditului iniţial, în funcţie de preţul efectiv al pieţei reprezentative a produselor care servesc drept plată (în contrapartidă), se recalculează valoarea de piaţă 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 prestaţiei iniţiale, care include dobânzile şi comisioanele aferente perioadei de creditare. Rezultatul se împarte la preţul efectiv al pieţei din momentul ultimei livrări, obnţinându-se cantitatea efectivă de produse ce trebuie livrată în contul ultimei tranşe pentru a se asigura echivalenţa celor două prestaţii.

Utilizarea acestei clauze implică studierea atentă a conjuncturii pieţelor şi a tendinţei preţurilor, 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 instalaţii etc. pe credit, plata urmând a se face doar în produse cu desfacere sigură.

d) Clauza de rectificare a preţului în funcţie de evoluţia sa pe piaţa reprezentativă a produsului

În special în cazul exporturilor de maşini şi utilaje, există, în practică, posibilitatea includerii în contract a unei clauze prin care partenerii convin ca preţul mărfurilor ce formează obiectul tranzacţiei să fie modificat corespunzător evoluţiei preţurilor la produsele respective pe piaţa, sau pieţele reprezentative.

Includerea în contract a unei astfel de clauze impune **stabilirea** pieţei reprezentative a respectivului produs, a **publicaţiei** de referinţă, care evidenţiază evoluţia preţului produsului pe aceste pieţe, precum şi **modalitatea de aplicare** şi **calcul** a modificărilor de preţ. Dacă publicaţia de referinţă conţine preţuri exprimate într-o altă valută decât valuta contractului, se va lua în calcul şi modificarea cursului valutar dintre cele două valute.

În acest sens, spre exemplu, pe plan internaţional se consideră că piaţa Germaniei este piaţă reprezentativă pentru maşini şi utilaje.

În mod concret, preţul la care se va realiza livrarea va fi
determinat în funcţie de preţul din contract, înmulţit cu indicele preţului produsului

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

respectiv pe piaţă, selectat din publicaţie:

unde: $\mathbf{P_{ef}}$ - preţul după aplicarea clauzei,

$\mathbf{P_0}$ - preţul stabilit prin contract,

$\mathbf{I_p}$ - indicele de preţ selectat dintr-o publicaţie, pentru produsul respectiv.

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

unde: $\mathbf{P_i}$ -este preţul produsului luat ca bază în momentele t_0 şi t_1.

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

Dacă produsul exportat (maşina sau utilajul) nu se regăseşte ca atare într-o publicaţie, acesta poate fi asimilat, dacă este posibil, cu un alt produs asemănător, ai cărui indici sau preţuri se publică.

2.3. Metode şi tehnici extracontractuale de protecţie împotriva riscurilor comerciale

TRANZACŢIILE LA VEDERE ŞI LA TERMEN PE PIAŢA VALUTARĂ

Măsurile întreprinse de firme în procesul de contractare sau pe parcursul desfăşurării contractului sunt diverse şi vizează gospodărirea judicioasă a disponibilităţilor valutare prezente şi viitoare ale acestora. Operaţiunile de arbitraj valutar se înscriu între tehnicile de acoperire extracontractuală a riscului valutar. Ele vizează atât **structura** disponibilităţilor valutare de care dispune firma, cât şi desfăşurarea, din punct de vedere valutar, a operaţiunilor de comerţ exterior. Astfel, tranzacţiile pe piaţa valutară cuprind:

1) acoperirea **la vedere**, prin operaţiuni la vedere,

2) acoperirea **la termen**, prin operaţiuni la termen.

Între criteriile care trebuie să fie avute în vedere la folosirea uneia sau alteia dintre operaţiuni, cel mai important este: compararea **poziţiei valutare** a firmei (structurii valutelor din cont, a angajamentelor şi creanţelor, pe valute şi termene scadente etc.) cu **previziunea evoluţiei cursurilor** valutare. În acest context, apelarea la operaţiunile de arbitraj valutar este subordonata politicii generale a firmei de gestionare eficientă a disponibilităţilor valutare de care dispune, sau pe care urmează să le încaseze, sau să le plătească. Deşi prezintă numeroase avantaje, tranzacţiile pe piaţa valutară nu duc la rezolvarea tuturor problemelor valutare cu care se confruntă firma. Tehnica acestor operaţiuni este inoperantă în cazul operaţiunilor comerciale a căror perioadă depăşeşte un an (unele vânzări şi cumpărări de maşini şi utilaje), după cum apar probleme greu de depăşit în perioadele de tensiune pe piaţa valutară.

1) Acoperirea la vedere prin operaţiuni la vedere

Operaţiunile la vedere sunt iniţiate, de regulă, în următoarele scopuri: obţinerea de **valută** necesară unor plăţi internaţionale, în condiţiile în care în disponibilităţile firmei există alte valute; modificarea structurii disponibilităţilor în valută potrivit unor criterii de optimizare (având la bază cursurile valutare); obţinerea unui eventual câştig. Trăsătura de bază a acestei tehnici este aceea că, într-un interval de timp foarte scurt, deţinătorii unor disponibilităţi în valute aflate în pericol de a se deprecia obţin alte valute, mai bune, în curs de apreciere. Astfel, firma "scapă" de valutele "în suferinţă", procurând altele, denumite "valute de refugiu". În multe situaţii, 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 diferenţe de curs nefavorabile prea mari, în condiţiile 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 tendinţă de depreciere a USD faţă de EUR, firma va putea cere băncii sale să-i constituie, în prezent, suma în euro necesară plăţii ulterioare, plătind în schimb suma necesară în dolari. Reperul este cursul zilei, numit **curs spot** sau curs la vedere. Dacă prognoza se adevereşte, firma evită riscul valutar respectiv evită plata într-o valută apreciată, putând înregistra chiar unele economii de resurse valutare. Bazându-se pe **prognoze** privind evoluţia cursurilor valutare, operaţiunile de acoperire la vedere nu protejează agentul

economic de riscul infirmării acestora de evoluţia reală a fenomenelor de pe pieţele valutare.

2) Acoperirea la termen prin operaţiuni la termen

Aceste operaţiuni sunt foarte des utilizate pe plan internaţional, fiind destinate diminuării sau evitării riscului valutar. Folosirea lor, de regulă, este posibilă numai pentru tranzacţiile ale căror termene de finalizare nu depăşesc un an. Riscul valutar este diminuat prin vânzarea sau cumpărarea **la termen** pe piaţa valutară a valutelor care provin din încasări, sau a valutelor destinate plăţilor viitoare. Tranzacţiile respective se încheie în baza unui curs forward, la termen, stabilit de către bănci. Acesta poate să difere de cursul existent la scadenţă. Dacă cursul la termen depăşeşte cursul la vedere iniţial 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 desfăşurarea contractului comercial şi efectuarea operaţiunilor la termen trebuie să existe o legătură nemijlocită, o corelare riguroasă, îndeosebi în ce priveşte scadenţele. Angajarea, în paralel cu un contract comercial internaţional şi derivată din acesta, a unei operaţiuni de acoperire la termen, poate să ducă la avantaje sau dezavantaje pentru partenerii tranzacţiei. La iniţierea unei asemenea operaţiuni se ţine seama de **situaţia** valutei de contract (poziţia ei de ansamblu pe piaţa valutară), de **cursul la vedere** şi de cel **la termen**, precum şi de **dobânzile** practicate pe piaţa valutară.

Operaţiunile la termen pot să fie: **simple** sau **complexe**.

2a) Operaţiunea la termen simplă

Aceasta constă în realizarea unei tranzacţii de vânzare-cumpărare de valută **la un termen dat** (1, 2, 3, 6 luni), în baza cursului la termen de la momentul **iniţierii** operaţiunii.

Spre exemplu, o firmă are de plătit, peste trei luni, un import în lire sterline (GBP) şi, 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 iniţierii operaţiunii. Precizăm că acest curs la termen este un curs stabilit de către bancă la momentul iniţierii operaţiunii[1]. Clientul se protejează prin folosirea acestui curs la termen împotriva unei deprecieri şi mai mari a USD.

Principalele avantaje, pentru firme, ale efectuării de operaţiuni la termen simple sunt următoarele: evitarea sau diminuarea riscului valutar, cunoaşterea anticipată şi certă a fondurilor disponibile angajate în tranzacţii, iniţierea operaţiunii nu este condiţionată de existenţa unui disponibil în cont, în momentul angajării firmei în operaţiune, posibilitatea obţinerii unor câştiguri.

2b) **Operaţiunile la termen complexe**

Aceste operaţiuni sunt iniţiate în scopul acoperirii unor angajamente (datorii) existente la un termen stabilit, exprimate într-o anumită valută, prin efectuarea **simultană** a două operaţiuni valutare: una de **vânzare** şi alta de **cumpărare**, la scadenţe diferite

[1] În aplicaţiile rezolvate vom expune posibile raţionamente de stabilire a cursurilor forward de către bănci.

(una la vedere şi o alta, la termen). De regulă, la termenul dat, structura angajamentelor şi disponibilităţilor 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 şase luni. Peste o lună firma are de plătit o sumă în yeni japonezi (JPY) de care nu dispune, în condiţiile în care, peste şase luni, urmează să încaseze valoarea unui export în această valută. În condiţiile în care se estimează o depreciere a USD, firma va da dispoziţie băncii specializate să vândă, **la vedere**, suma corespunzătoare în USD, pentru a obţine suma necesară plăţii de peste o lună în JPY. În condiţiile în care peste o lună se estimează o depreciere a JPY, firma va solicita peste o lună încheierea unei tranzacţii **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 tranzacţia se va efectua cursul la termen din ziua iniţierii operaţiunii.

Prin modul în care sunt concepute şi realizate, operaţiunile la termen complexe pot să fie foarte diferite. Alegerea unei tehnici sau alteia este o problemă de specialitate şi este determinată de mulţi factori, reflectaţi îndeosebi în evoluţia pieţei valutare. În cele mai multe situaţii, în solicitarea efectuării de operaţiuni la termen complexe, firmele nu indică şi metoda, acesta urmând să fie aleasă de banca specializată, potrivit momentului conjunctural. În ansamblul lor, operaţiunile la termen urmăresc, în principal, diminuarea riscului valutar şi, abia în subsidiar, obţinerea unor câştiguri. 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 OPERAŢIUNILOR DE HEDGING

Fiind bazate pe tehnica acoperirii la termen, operaţiunile de hedging[1] reprezintă modalităţi de acoperire extracontractuală a **riscului de preţ** sau a **riscului valutar**. În primul caz, operaţiunea se numeşte *hedging cu marfă* şi se efectuează pe piaţa bursieră.
HEDGINGUL CU MARFĂ *constă în combinarea unei vânzări/cumpărări imediat executabile - operaţiunea propriu-zisă cu marfă fizică - cu o operaţiune la termen, respectiv executabilă la o dată viitoare - operaţiune executată printr-un contract la termen*. Spre exemplu, în cazul unei vânzări la termen, dacă preţul mărfii va **creşte**, exportatorul pierde în prima operaţiune (livrarea iniţială), dar câştigă în cea de a doua (operaţiunea de hedging propriu-zisă) şi invers. Hedgingul cu marfă [2]poate să fie:

- **Hedging long** este situaţia în care hedgerul cumpără contractul futures al mărfii pe care doreşte să o achiziţioneze de pe piaţa fizică în viitor. La termenul stabilit va vinde contractul futures la preţ de la t1. Dacă preţul de la t1 este mai mare decât cel de la to profitul rezultat din contractul futures compensează riscul creşterii preţului de pe piaţa tranzacţiilor fizicăe(şi viceversa).
- **Hedging short** se angajează de hedgerul care deţine o marfă pe piaţa fizică pe care nu o poate valorifica decât ulterior; operaţiunea presupune vânzarea unui contract futures la preţul zilei to şi răscumpărarea lui la preţul t1. În acest caz hedgerul se protejează împotriva scăderii preţului mărfii de pe piaţa fizică[3].
- **Hedging încrucişat**, care implică cumpărarea/vânzarea unor contracte la termen pentru o marfă, în momentul vânzării/cumpărării fizice a altei mărfi;

[1] după Marin, George, Puiu, Alexandru, idem,*op.cit.*, pag. 295-296.
[2] O analiză mai detaliată a aspectelor de hedging de preţ se regăseşte în capitolul Tranzacţii la Bursă
[3] Bursa Monetar- Finaciară Sibiu*, Manualul Brokerului* , Sibiu, 1997

Piaţa futures este destinată hedgerilor sau participanţilor care fac comerţ cu mărfuri fizice , dându-le posibilitatea de a reduce pierderile datorate mişcărilor adverse de pe piaţa cash. Hedgerii pot fi firme sau persoane fizice ale căror activităţi includ aceleaşi mărfuri sau mărfuri asemănătoare acelora tranzacţionate pe piaţa futures. Hedgerul încearcă să îşi reducă riscul nesiguranţei preţului prin cumpărarea sau vânzarea unor contracte futures. Prin intermediul acestor contracte futures, hedgerii pot „bloca" eficient un preţ, fapt care face ca preţurile şi costurile să fie mai previzibile.

HEDGINGUL VALUTAR ***se realizează pe piaţa valutară la termen (este un tip de operaţiune la termen complexă) şi are ca scop acoperirea riscului valutar, respectiv contracararea efectelor nefavorabile ale modificării cursului de schimb al monedei contractului, prin transferarea riscului băncii care efectuează operaţiunea*****.** Această operaţiune constă în luarea unei poziţii de sens contrar aceleia pe care operatorul o deţine într-o tranzacţie anterioară. Spre exemplu, un importator se angajează, pe de o parte, să plătească o sumă în valută la un anumit termen pentru o operaţie 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 plăţii. Clientul dă ordin băncii sale de a cumpăra la termen suma necesară efectuării plăţii în cazul în care cursul la termen va corespunde unei limite stabilită de el. Acest curs este încă nedeterminat. Clientul cunoaşte doar cursul din momentul în care dă ordinul băncii sale de cumpărare a valutei. Cert este că banca va executa ordinul pe piaţa valutară la termen imediat după ce a fost depăşită marja stabilită de client iar clientul va intra în posesia valutei la termenul specificat. În final, clientul va compara cursul de la scadenţă cu cursul la care i-a făcut banca tranzacţia şi 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 deprecierii monedei în care urmează să fie plătit, încheie cu banca sa o operaţiune 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 tendinţe pe termen lung de depreciere. Banca acţionează în numele clientului pe piaţa valutară. Rezultatul final depinde de mărimea cursului spot din momentul finalizării tranzacţiei şi se poate încheia cu un câştig pentru exportator, dacă cursul la termen *face „premium"*, indicând o apreciere, respectiv un câştig pentru importator, dacă acelaşi curs la termen face „*discount"*, indicând o depreciere a monedei plăţii.

Operaţiunile de hedging valutar se realizează prin intermediul unei înţelegeri scrise a firmei cu banca specializată, înţelegere care poate să conţină anumite **condiţii** de desfăşurare a acestor operaţiuni. Asigurarea desfăşurării, din partea firmei solicitante, a unei operaţiuni de hedging eficiente presupune din partea ei:

- să deţină, sau să obţină de la specialişti **informaţiile** necesare pentru a putea opta, în funcţie de momentul conjunctural dat, pentru o operaţiune la termen obişnuită şi o operaţiune de hedging;
- asigurarea unei **legături** între desfăşurarea contractului de vânzare internaţională şi desfăşurarea operaţiunii de hedging, în ceea ce priveşte termenele de finalizare a lor;
- să îşi asume toate consecinţele care decurg din **rezilierea** contractului sau din decalarea plăţilor.

Capitolul 3
Riscul de ţară în contextul afacerilor internaţionale

3.1 Analiza riscului specific de firmă

Strategiile economice (de afaceri) adoptate de corporaţiile transnaţionale se sprijină pe câteva repere foarte bine delimitate în timp şi spaţiu. O parte dintre acestea vizează analiza unor **factori microeconomici** amplasaţi la nivelul caracteristicilor economice ale firmei recipiente a investiţiei directe. Se înţelege de la sine că o corporaţie transnaţională nu poate să-şi investească banii absolut la întâmplare, fără a cunoaşte în detaliu partenerii economici cu care intră în tranzacţii de acest fel. Apare, astfel, necesitatea efectuării unei analize amănunţite a **riscului specific de firmă**, adică a elementelor care ar putea să împieteze asupra performanţelor investiţiei străine, de îndată ce aceasta şi-a găsit un plasament într-un cadru local specific.

Analiza riscului specific de firmă presupune, aşadar, cunoaşterea condiţiilor interne ale firmei; unde urmează să fie efectuată investiţia. De aceea, de la început, se impune identificarea riguroasă a factorilor de risc ce ar putea interveni la nivel microeconomic. Ei ar putea fi grupaţi în trei mari categorii şi anume[1]:

a) riscul economic general;
b) riscul de finanţare;
c) riscul de implantare.

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

- **riscul nesistematic**, acumulează influenţa tuturor factorilor care **depind în mod nemijlocit** de condiţiile interne ale firmei;
- **riscul sistematic**, sintetizează influenţa unor factori mai generali care **caracterizează conjunctura** pieţei naţionale în cadrul căreia îşi desfăşoară activitatea firma receptoare şi pot exercita o anumită presiune, în bine sau în rău, asupra condiţiilor interne ale întreprinderii intrată în circuitul internaţional al capitalului.

Riscul nesistematic, oglindind condiţiile interne ale firmei, mai este denumit şi **risc operaţional** deoarece depinde foarte mult de tipul de activitate economică desfăşurată de firmă. Rezultatele economice obţinute de o firmă, performanţele ei microeconomice se află sub incidenţa a numeroşi 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 condiţiile în care costurile de producţie şi preţurile de desfacere rămân constante;
- modificarea preţurilor 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 producţiei şi a vânzărilor până a atinge punctul dincolo de care începe să obţină profit);

[1] Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investiţiilor internaţionale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 83 şi următoarele.

- viteza de rotaţie a capitalului, aflată şi ea în strânsă legătură cu mărimea ratei profitului;
- competenţa profesională a conducătorilor unităţii, reflectată în oportunitatea deciziilor luate şi eficienţa gestiunii.

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

Riscul operaţional este aşadar un proces nesigur şi 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 informaţiile ce le deţine, precum şi de strategiile pe care le adoptă. Deşi are un caracter subiectiv, riscul operaţional poate fi măsurat cu ajutorul calculului probabilităţilor. Din acest punct de vedere el se distinge de **incertitudine** care corespunde unui viitor absolut imprevizibil, unde nu este posibil să măsurăm probabilitatea apariţiei unui eveniment dat, sau să-l definim ca o certitudine (probabilitatea, în acest caz, fiind egală cu 1). Cu alte cuvinte, riscul operaţional se distinge de incertitudine prin faptul că el poate fi asociat unei certe probabilităţi ca un anume eveniment să se verifice. În teoria economică admite că investitorii îşi asumă propriile decizii în condiţii de risc operaţional, dar nu de incertitudine. În general, ei sunt în măsură să prevadă viitorul acţiunii lor utilizând informaţiile disponibile în prezent şi experienţa acumulată în trecut.

Opoziţia risc – incertitudine nu este acceptată, totuşi, de toţi autorii. Cei ce nu sunt de acord cu această diferenţă argumentează că nu este posibil să se calculeze frecvenţa unui fenomen aleatoriu cu o singură observare a frecvenţei sale din trecut. Drept urmare, experienţa acumulată în perioadele anterioare nu ne serveşte la calcularea riscului operaţional.

Spre deosebire de riscul nesistematic exprimat prin forma sa principală de manifestare – riscul operaţional, cealaltă variantă a riscului economic general, respectiv **riscul sistematic** este şi mai greu de pus în evidenţă. Fiind determinat, aşa cum menţionam mai înainte, de factori economici de ordin general, care ţin de conjunctura unei pieţe naţionale, ce vor afecta inevitabil condiţiile interne ale firmei, nu poate fi evaluat decât pe căi indirecte. Dacă investitorul are, cât de cât, posibilitatea de a acţiona asupra condiţiilor interne de activitate a firmei, el nu are la dispoziţie decât mijloace restrânse pentru a influenţa conjunctura economică generală. Una din căile indirecte de măsurare a acestui gen de risc este metoda comparaţiei, mai concret, prin stabilirea unei legături între conjunctura pieţei naţionale pe care urmează să activăm şi profitabilitatea firmei receptoare. Comparaţia intervine între evoluţia medie a profiturilor tuturor firmelor care acţionează pe o anumită piaţă şi dinamica profitului întreprinderii în care dorim să investim, sau să cooperăm. De fapt, prin aceasta reuşim să determinăm **gradul de instabilitate** al profitului firmei, viitoare receptoare a investiţiei internaţionale, în funcţie de conjunctura pieţei ţării gazdă. Cu cât instabilitatea profitului firmei receptoare faţă de conjunctura pieţei este mai mare, cu atât riscul sistematic pe care şi-l asumă compania investitoare va fi mai mare.

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

$$K = \frac{\textit{mod ificarea procentuală medie a profitului firmei analizate}}{\textit{mod ificarea procentuală medie a profiturilor realizate de firmele ce activază pe piaţa repectivă}}$$

Rezultă, aşadar, că atunci când coeficientul K este supraunitar, riscul sistematic pentru firma investitoare este mai mare decât media, deoarece profitul firmei receptoare

reacţionează puternic la orice modificări intervenite în conjunctura ciclului economic.

O altă posibilitatea indirectă de orientare în aprecierea riscului sistematic constă în **urmărirea cursului acţiunilor firmei receptoare** la bursa de valori (în cazul în care este cotată la bursă). Pe lângă faptul că indicele bursier este un fel de barometru al conjuncturii economice pe o anumită piaţă naţională, cursul acţiunilor firmei cu care dorim să intrăm în relaţii de cooperare investiţională pune în lumină gradul de sănătate economică a acesteia şi perspectiva dezvoltării ei pe termen scurt şi mediu.

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

Prin diversificarea portofoliului de investiţii poate fi diminuat foarte mult riscul nesistematic, deoarece se reduce considerabil riscul operaţional. Este adevărat că, prin diversificare nu putem influenţa 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 investiţii 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 investiţia „i” intră în portofoliul investiţii al firmei străine;

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

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

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

- intrările de capital din partea companiei investitoare în „n” ţări gazdă, calculate, la rândul lor, ca procentaj în formarea capitalului fix brut pe ultimii trei ani;
- stocul de investiţii directe deţinute de compania investitoare în străinătate, calculat ca procentaj în produsul intern brut al ţărilor gazdă;
- valoarea adăugată produsă de filialele firmei investitoare amplasate în străinătate, calculată şi ea ca procentaj în totalul produsului intern brut al ţărilor gazdă;
- numărul angajaţilor în filialele amplasate în străinătate, calculat ca procentaj în totalul forţei de muncă ocupate din ţările respective.

S-a constatat, astfel, că există o legătură destul de strânsă între indicele transnaţionalizării unei companii investitoare şi mărimea riscului ei sistematic, în sensul că

aceasta din urmă va scădea pe măsură ce indicele transnaţionalizării creşte. Iată de ce majoritatea corporaţiilor multinaţionale dezvoltă afaceri bazate pe investiţii directe într-un număr cât mai mare de ţări, îndeosebi dezvoltate din punct de vedere economic, unde conjunctura economică este mai stabilă.

În ceea ce priveşte **riscul de finanţare** generat, în principiu, de costul capitalului investiţional, poate fi urmărit şi el pe alte două planuri, respectiv:

a) costul capitalului investiţional **propriu**
b) costul capitalului investiţional **de împrumut.**

Se înţelege că, în cazul în care firma nu apelează la capital de împrumut, reuşind să se autofinanţeze, riscul financiar va fi nul. În realitate, de foarte multe ori întreprinderea investitoare nu se poate baza exclusiv pe posibilităţile proprii de finanţare, respectiv amortizarea capitalului fix şi partea nedistribuită din profit, fiind nevoită să recurgă la împrumuturi. Din această cauză, sursele externe de capital sunt incluse întotdeauna în strategia firmei, ele influenţând nemijlocit eficienţa şi competitivitatea activităţii ei. Mai mult decât atât, investitorul internaţional caută să realizeze o **structură eficientă a capitalului**, adică un raport optim între capitalul propriu şi capitalul de împrumut. A realiza o structură eficientă a capitalului înseamnă, din punct de vedere economic, a obţine cel mai scăzut cost de procurare a capitalului şi atingerea unei mase critice a volumului capitalului pentru care costul marginal al procurării unei unităţi suplimentare de capital este egal cu profitul marginal al investirii unei unităţi suplimentare de capital.[1]

De-a lungul timpului, economiştii au interpretat diferit problema structurii optime a capitalului. Unii, după cum am văzut mai sus, o consideră esenţială pentru evaluarea riscului de finanţare. Alţii, însă, o contestă, susţinând că raportul dintre capitalul propriu şi cel de împrumut nu influenţează prea mult valoarea de piaţă a unei firme. Printre primele încercări de abordare a acestei probleme se numără contribuţia adusă de savanţii americani Franco Modingliani şi Merton Miller (ambii laureaţi ai premiului Nobel pentru economie), contribuţie intrată în teoria economică generală sub denumirea de Teorema Modigliani-Miller. Teorema aceasta susţine în esenţă că, dacă nu se înregistrează alte efecte perturbatoare pe piaţă, respectiv nu există alte obstacole în calea circulaţiei capitalului, cum ar fi cele de natură fiscală, valoarea de piaţă 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 ţară

Rating-ul de ţară este asimilat, în mod curent, riscului de ţară, care este un concept mult mai complex decât riscul specific de firmă. În acelaşi timp, o lungă perioadă de timp acesta a constituit o problemă controversată. Prin definiţie, riscul de ţară 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 puţin parţial sub controlul guvernului ţării partenerului.[2] Pe un plan mai larg, riscul de ţară reflectă posibilitatea pierderilor financiare în afacerile internaţionale datorate unor evenimente macroeconomice şi politice specifice ţării gazdă a investiţiilor internaţionale. În funcţie de natura acestor evenimente, riscul de ţară poate fi analizat pe trei paliere strâns legate între ele şi anume[3]:

[1] Munteanu, Costea şi Vâlsan, Călin, *Investiţii internaţionale*, Editura Oscar Print, Bucureşti, p. 145.
[2] Dobrotă Niţă (coord.) Dicţionar de economie, Editura Economică, Bucureşti, 1999, p. 408.
[3] Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investiţiilor internaţionale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 95 şi următoarele.

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

Riscul suveran exprimă posibilitatea (probabilitatea) ca un stat suveran, la un moment dat, să nu poată sau să nu dorească să-şi onoreze angajamentele externe. De exemplu, rambursarea unor credite contractate în exterior nu este condiţionată neapărat numai de performanţele economice ale proiectelor de investiţii în care acestea au fost încorporate, ci şi de dorinţa guvernelor de a se achita de datorie la termenele scadente. Fireşte, această dorinţă nu trebuie interpretată doar în sens subiectiv. La baza adaptării unei asemenea hotărâri pot să stea şi factori obiectivi, uneori greu de depăşit, 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 dispoziţia firmelor private valuta solicitată în schimbul monedei naţionale, valută necesară achitării unor obligaţii externe angajate de către acestea. De obicei, riscul de transfer apare în ţările cu un deficit cronic al balanţei de plăţi, dar şi atunci când unele guverne impun unele restricţii cu privire la circulaţia 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 restricţii, 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.

Alături de riscul suveran şi riscul de transfer, la nivelul unei ţări receptoare de investiţii internaţionale există şi alţi factori economici, sociali şi politici care influenţează mediul de afaceri în care firmele naţionale şi străine funcţionează. Aceşti factori sunt grupaţi în categoria **rating-ul general de ţară**. După cum am mai avut prilejul să arătăm pe parcursul acestei lucrări, mediul de afaceri dintr-o ţară este de importanţă crucială pentru corporaţiile transnaţionale. Astfel, o serie de modificări intervenite în condiţiile economice, sociale şi politice pot să ducă la eliminarea profiturilor, sau să producă pierderi pe termen scurt, eventual mediu şi lung. Investiţiile străine directe sunt deosebit de sensibile la toate aceste schimbări, indiferent în ce ţară s-ar produce ele, dezvoltată sau aflată în curs de dezvoltare. De aceea, analiza rating-ului general de ţară este absolut necesară atât pentru perioada de lansare a investiţiei internaţionale, cât şi pentru timpul care acoperă realizarea şi funcţionarea obiectivului.

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

- probabilitatea confiscării, naţionalizării activelor economice aparţinând corporaţiilor transnaţionale, sau a celor realizate cu aportul investiţional al lor;
- apariţia unor restricţii legislative privind repatrierea profiturilor;
- adoptarea unor hotărâri din partea ţării gazdă care limitează posibilitatea înfiinţării unor filiale străine de producţie sau comercializare, pe teritoriul său;
- aplicarea unui regim fiscal sever, în sensul creşterii taxelor şi impozitelor, concomitent cu anularea unor facilităţi acordate iniţial 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 ţară în adevărate **puncte vulnerabile** care pot contribui şi ele la creşterea riscului general de ţară. În acest sens, avem în vedere:

- contractarea de către guvernele ţărilor respective a unor mari împrumuturi pentru consum şi nu pentru dezvoltarea şi modernizarea economiei reale;

- absenţa unui control bancar adecvat în ţara beneficiară de investiţii internaţionale, ceea ce ar îngreuna enorm decontările şi ar introduce un sortiment de nesiguranţă şi neîncredere în siguranţa afacerilor;
- incompetenţa managerilor autohtoni;
- diminuarea capacităţii de absorbţie a pieţei interne;
- absenţa unor strategii de dezvoltare economică pe termen mediu şi lung;
- dependenţa de importul unor materii prime, în special petrol;
- existenţa unui puternic blocaj financiar, în care este implicat un număr important de întreprinderi, în urma căruia raportul dintre cererea şi oferta de bunuri economice este profund dezechilibrat, cu consecinţe nefavorabile asupra nivelului şi dinamicii preţurilor;
- manifestarea unei inflaţii galopante generate de criza structurală internă;
- înfăptuirea lentă şi inegală a privatizării;
- funcţionarea anevoioasă a pieţelor de capital şi atragerea modestă de investiţii străine;
- mărimea datoriei publice externe şi interne.

Cunoaşterea vulnerabilităţilor economice ale unei ţări face posibilă identificarea apariţiei unor dificultăţi în funcţionarea mecanismului mediu de afaceri. Însă, simpla nominalizare a dificultăţilor nu este suficientă. Cea mai dificilă şi mai importantă problemă rămâne aprecierea pe care investitorii (ca analişti ai riscului general de ţară) trebuie s-o facă în legătură cu durata lor şi cu pierderile ce le pot provoca. De aceea, analiza economică trebuie completată cu cea socială şi politică.

Analiza socială (respectiv aprecierea **riscului social** al ţării) se referă la probabilitatea apariţiei unor pierderi în afacerile cu investiţii internaţionale cauzate de evenimente sociale (revolte, revoluţii, conflicte de ordin religios, neînţelegeri sindicale etc.). În aprecierea riscului social al ţării, prezintă importanţă patru categorii de factori şi anume:

- cunoaşterea structurii sociale a ţării în cauză, precum şi a modificărilor pe care acestea le-ar putea suferi pe parcurs;
- cunoaşterea amănunţită a cadrului instituţional existent;
- informaţiile ce le deţinem în legătură cu personalităţile ce activează pe scena politică a ţării;
- mecanismele de control şi de menţinere a echilibrelor sociale;
- rolul pe care în îndeplinesc sindicatele.

Structura socială a unei ţări se află într-o strânsă legătură cu nivelul ei de dezvoltare economică, fiind, în fond, produsul ei istoric. Experienţa acumulată până acum a scos în evidenţă faptul că posibilele tensiuni sociale s-au ivit pe fondul proporţiilor în care se combină diferitele categorii ale populaţiei şi a relaţiilor ce se stabilesc între ele. Date fiind condiţiile concrete ale dezvoltării, fiecare ţară are o structură socială proprie, aflată într-o continuă schimbare. Ea îşi modifică, aşadar, forţa şi influenţa asupra principalelor evenimente economice şi politice. Din această cauză, respectiv a diferenţelor notabile care există între ţări la acest capitol, este foarte greu să desprindem anumite concluzii cu caracter generalizator. Totuşi, unele elemente care ar putea fi luate în considerare la calculul riscului social se regăsesc în configuraţia fiecărei ţări. Avem în vedere, în această ordine de idei, ponderea pe care o ocupă populaţia din mediul urban în totalul populaţiei, tendinţa de formare a unei „elite a muncii” îndeosebi în statele cu un potenţial industrial mai ridicat, apariţia clasei mijlocii, numărul celor care trăiesc în imediata apropiere a pragului de sărăcie sau sub acesta ş.a. De-a lungul timpului s-a observat că populaţia urbană are o putere mai mare de a influenţa cursul evenimentelor politice dintr-o ţară, decât populaţia rurală. Deşi există posibilitatea apariţiei unei mişcări de gherilă şi în mediul rural, totuşi, efectele sociale produse sunt mai slabe decât cel al răscoalelor urbane. Cât priveşte formarea unei „elite a muncii”, nu reprezintă altceva decât

efectuarea segmentării pieţei muncii, în sensul apariţiei unei categorii de salariaţi care se bucură de mai mare siguranţă a locurilor de muncă, de salarii mai ridicate şi o poziţie socială mai înaltă. Ponderea acestei „elite a muncii" a crescut mult în ţările dezvoltate din punct de vedere economic, ca urmare a proliferării industriilor moderne, bazate pe tehnologii înalte. La fel stau lucrurile şi cu creşterea ponderii clasei mijlocii considerată de către sociologi ca fiind baza unui regim democratic puternic şi stabil într-o ţară. Punctele de vedere cu privire la definirea „clasei mijlocii" diferă, însă, foarte mult. Sunt şi acum numeroşi specialişti 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 şcolii sociologice americane), fie pe baza unor elemente subiective precum simbolurile, idealurile şi modelele culturale pe care le reprezintă (cazul şcolii subiective). Oricum, indiferent din ce parte sunt privite lucrurile, prezenţa unei clase mijlocii numeroase într-o ţară oferă o garanţie mai mare pentru stabilitatea ei politică şi contribuie în mod decisiv la diminuarea riscului social – parte integrantă a riscului general de ţară. În fine, problemele legate de definirea sărăciei se încadrează în noua concepţie privind abordarea nivelului de trai denumită „egalitatea şanselor". Pragul de sărăcie face parte, aşadar, din sistemul de indicatori fundamentali ce defineşte politica socială a unei ţări, condiţia umană, stilul de viaţă ş.a.m.d. Analiza inegalităţilor economice şi sociale, precum şi a dimensiunilor acestora, întregeşte, prin urmare, imaginea rating-ului de ţară, deoarece realizarea unui anumit nivel de bunăstare socială şi a unor limite decente de viaţă constituie condiţii absolut necesare pentru garantarea siguranţei oricărei investiţii.

Cadrul instituţional în general se poate distinge mai uşor decât clasele sociale. O instituţie este de fapt o codificare juridică a unor cutume şi tradiţii proprii fiecărei ţări, care, la rândul lor, sunt şi ele produse ale istoriei. Instituţiile cele mai importante care trebuie analizate în vederea stabilirii riscului general de ţară sunt:

- structura parlamentară
- armata
- biserica

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

Armata poate să aibă, la rândul ei un rol pozitiv sau negativ în viaţa politică a unei ţări. 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 urgenţă. Drept urmare, investitorii străini manifestă o anumită reţinere, de altfel pe deplin justificată, atunci când au de-a face cu un regim de dictatură militară. Riscul general de ţară creşte foarte mult în astfel de cazuri, guvernele dovedindu-se a fi extrem de instabile şi 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 instituţie puternică, respectată de majoritatea populaţiei. De aceea, sprijinul ei, în anumite momente s-a dovedit a fi hotărâtor, nu numai pentru reuşita unor programe economice, dar şi pentru consolidarea relaţiilor cu exteriorul.

Rolul personalităţilor a fost şi rămâne controversat, deoarece aici avem de-a face cu mai multe elemente ce pot înclina balanţa riscului general de ţară fie în sens pozitiv, fie negativ. Avem în vedere, printre altele, concepţia economică pe care o promovează, atitudinea pe care o au faţă de investitorii străini, grupul de interese căruia îi aparţine şi le

promovează, probabilitatea de a se menţine la putere sau nu, anticipările cu privire la succesorii lor şi măsura în care aceştia îşi 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 prudenţi în a aprecia prezenţa unui anumit lider drept o garanţie sigură a diminuării riscului de ţară.

Mecanismele de control diferă şi ele de natura regimurilor politice aflate la putere şi de politicile economice promovate de acestea. În cadrul mecanismelor de control, care urmăresc, în fond, menţinerea capacităţii unui guvern de a implementa o politică economică eficientă, trei verigi ni se par a fi decisive şi anume: sprijinul acordat de populaţie, influenţa exercitată de opoziţie şi hotărârea cu care acţionează sindicatele în apărarea şi susţinerea unor revendicări economice justificate. Sprijinul popular este condiţionat întotdeauna de obţinerea unor performanţe economice care să se reflecte în ridicarea standardului de trai şi îmbunătăţirea condiţiilor de muncă. Creşterea veniturilor susţinută de productivitate, întărirea puterii de cumpărare prin reducerea inflaţiei, sau menţinerea unor preţuri stabile la mărfurile de importanţă vitală pentru consum, sunt de natură să consolideze sprijinul popular de care se bucură un guvern, contribuind, astfel, la diminuarea riscului general de ţară. Dimpotrivă, atunci când un guvern se confruntă cu dificultăţi economice serioase, când, pentru a calma nemulţumirile, recurge la represiune, la încălcări grave ale drepturilor omului, situaţia lui devine nesigură, accentuând riscul de ţară.

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

Obţinerea şi mai ales păstrarea sprijinului popular nu este deloc uşoară. 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 contradicţie cu starea generală a economiei, contractarea de împrumuturi externe destinate în exclusivitate consumului ş.a. Acest gen de măsuri au repercusiuni grave asupra imaginii de ansamblu a ţării. De aceea, pentru a contracara (în măsura în care este posibil) aceste abuzuri, un rol important în cadrul mecanismelor de control revine opoziţiei politice. Ea poate oferi alternative de guvernare, poate sancţiona prompt greşelile făcute de conducere, poate avea iniţiative legislative sau să amendeze actele normative cu impact negativ asupra bunului mers al economiei, poate să atrag atenţia asupra nemulţumirilor ivite pe parcurs şi să ofere speranţe de schimbare în mai bine. În fine, la un moment dat şi sindicatele se pot transforma în grupuri de presiune pentru guvern, determinându-l să-şi corecteze din mers unele decizii aflate în dezacord cu interesele salariaţilor.

Alături de condiţiile economice şi sociale, în dimensionarea riscului general de ţară o importanţă deosebită prezintă şi **evaluarea riscului politic**. Unele coordonate ale acestuia au rezultat din analiza riscului economic şi, 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 ţări, eficienţa mecanismelor de control, influenţa exercitată de opoziţie etc. În urma analizei acestor aspecte se poate alcătui un tablou al problemelor politice critice dintr-o ţară, care pot genera o anumită atitudine faţă de afacerile internaţionale şi de domeniile prioritare ce trebuie avute în vedere atunci când se recurge la ajutorul investiţiilor internaţionale. Totuşi, imaginea riscului politic nu este

completă. Alături de elementele interne, acesta mai are şi o dimensiune internaţională pe care nu o putem neglija, deoarece rareori o ţară 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 influenţa pozitiv sau negativ riscul politic, să mai adăugăm câţiva factori externi apreciaţi a fi semnificativi. Este vorba, între alţii, de:

- stabilitatea sau instabilitatea politică din zona (pericolul declanşării unui război local, influenţa unor lovituri de stat în ţările vecine ş.a.);
- importanţa strategică (geopolitică) a ţării analizate în cadrul regiunii geografice;
- apartenenţa sau nu la anumite alianţe militare sau grupări economice.

Aşadar, orice analiză care îşi propune aprecierea riscului general de ţară trebuie să ia în considerare şi să încerce evaluarea relevanţei factorilor menţionaţi mai sus. S-ar putea ca, la un moment dat, o ţară să întrunească un coeficient de risc politic bun, apreciat, însă, numai pe seama elementelor interne. Dacă lărgim analiza, luând în considerare şi vulnerabilitatea ei rezultată din riscul politic al regiunii din care face parte, rezultatele pot să fie altele. În această situaţie s-a aflat şi 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, ţara noastră a fost cotată aproape constant cu un coeficient de risc de ţară ridicat, în ciuda faptului că, pe plan intern s-au înregistrat progrese apreciabile în înfăptuirea reformei economice.

Anexa A

Instituţiile internaţionale de profil, precum şi 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 ţări. Astfel, potrivit **International Country Risk Guide**, evaluarea rating-ului de ţară 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;
   - condiţiile economico-sociale;
   - profilul investiţiilor;
   - conflictele interne;
   - conflictele externe;
   - corupţia;
   - rolul militarilor în politică;
   - tensiunile religioase;
   - ordinea publică şi legislaţia;
   - tensiunile etnice;
   - statul de drept;
   - birocraţia.
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) şi 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;
   - creşterea reală anuală a P.I.B.;
   - rata anuală a inflaţiei;

- deficitul bugetar ca procent din P.I.B.;
- situaţia contului curent din cadrul balanţei de plăţi externe.

3.3. Indicatorii macroeconomici folosiţi în analiza riscului de ţară

Deşi aprecierea riscului politic este foarte importantă în conturarea riscului (rating-ului) de ţară, totuşi, adevăratele lui dimensiuni sunt greu de definit din punct de vedere cantitativ. Utilizarea unor componente din prima categorie este deocamdată limitată. Există câţiva indicatori cu o oarecare relevanţă pentru a răspunde la unele întrebări. Dar, ei nu sunt nici pe departe suficienţi. În cea mai mare parte, însă, influenţa lor nu poate fi cuantificată cu precizie, ceea ce poate să inhibe în cel mai înalt grad fluxurile de investiţii internaţionale. Mult mai clar se prezintă, însă, lucrurile în cazul riscului economic, unde putem folosi câţiva indicatori macroeconomici semnificativi în ceea ce priveşte aprecierea eficienţei economice interne. Din păcate, numărul lor este prea mic pentru a ne forma o imagine clară asupra situaţiei economice a unei ţări. De aceea, marile companii multinaţionale, prin serviciile lor de specialitate, au trecut **la detalierea indicatorilor macroeconomici**, în perspectiva întocmirii raportului de ţară. Astfel, în analiza lor sunt folosiţi pe larg cel puţin următorii parametri macroeconomici[1]:

a) indicatori care reflectă *performanţele economice* ale unei ţări
   - produsul intern brut pe locuitor (P.I.B./loc.);
   - ritmul de creştere a produsului intern brut;
   - investiţiile interne brute ca procent din P.I.B.

b) indicatori care reflectă *modul de funcţionare* a economiei naţionale
   - raportul deficit bugetar/P.I.B.;
   - rata nominală şi reală a dobânzii;
   - nivelul şi dinamica inflaţiei;
   - rata şomajului;
   - evoluţia datoriei publice interne;
   - cursul de schimb valutar şi gradul de depreciere a monedei;

c) indicatori ai *balanţei comerciale*
   - volumul şi ritmul de creştere a importurilor;
   - volumul şi ritmul de creştere a exporturilor;
   - gradul de acoperire a importurilor prin exporturi;
   - volatilitatea veniturilor externe;
   - deficitul balanţei comerciale;
   - cursul de revenire brut la import şi export.

d) indicatori ai *datoriei externe*
   - datoria externă totală şi raportată la P.I.B.;
   - serviciul datoriei externe pe termen scurt, mediu şi lung;
   - situaţia rezervei valutare a statului;

e) indicatori privind fluxurile de investiţii internaţionale
   - intrări de investiţii internaţionale pe anumite intervale de timp;
   - ieşiri de investiţii internaţionale;
   - soldul intrărilor de investiţii internaţionale.

Să întârziem puţin asupra unora din indicatorii menţionaţi mai sus.

Produsul intern brut reprezintă indicatorul macroeconomic cel mai important în evaluarea performanţelor economice ale unei ţări, deoarece *reflectă valoarea de piaţă a producţiei finale produse de către toţi agenţii economici rezidenţi pe teritoriul unei ţări, în*

[1] Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investiţiilor internaţionale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 103 – 104.

decursul unei perioade de timp, de obicei un an. Mai exact, **produsul intern brut** *exprimă valoarea adăugată brută a bunurilor şi serviciilor ajunse în ultimul stadiu al circuitului economic*.

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

Primul măsoară valoarea bunurilor finale în preţurile curente ale perioadei de calcul. Dar, ar fi o greşeală să interpretăm creşterea produsului intern brut în expresie nominală ca indicând o îmbunătăţire a performanţelor economice ale unei ţări. Pentru a face o astfel de apreciere trebuie să comparăm producţiile reale obţinute în diferite perioade. Drept urmare, analiza trebuie să ia în considerare produsul intern brut real care reflectă modificarea producţiei fizice prin exprimarea tuturor bunurilor finale produse în preţurile unui an de referinţă, numite preţuri constante sau comparabile. Pentru aceasta produsului intern brut nominal i se aplică un coeficient de corecţie numit **deflator**, care elimină influenţa deformatoare a creşterii preţurilor provocate de inflaţie. Calcularea lui se face după următoarea formulă:

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

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

a) deflatorul măsoară evoluţia preţurilor întregii mase de bunuri finale, pe când indicele preţurilor de consum se referă doar la costul cumpărării unui coş de bunuri şi servicii, considerate ca reprezentative pentru achiziţiile consumatorilor;
b) deflatorul ia în calcul preţurile bunurilor produse în ţară, pe când indicele preţurilor de consum include şi preţurile unor mărfuri aduse din import;
c) în fine, deflatorul P.I.B. se referă la evoluţia preţurilor în economie pe perioade mai mari (cel puţin un an), pe când IPC este calculat şi publicat lunar de către oficiile de statistică.

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

Ce legătură există între mărimea P.I.B. şi riscul general de ţară? La prima vedere corelaţia aceasta pare forţată. În realitate, însă, este extrem de importantă. Într-adevăr, mărimea produsului intern brut exprimă măsura în care o ţară ştie să-şi gospodărească resursele în scopul obţinerii unor bunuri şi servicii necesare satisfacerii trebuinţelor economice. Indicatorul P.I.B./locuitor a servit întotdeauna aprecierii nivelului de dezvoltare a unei ţări. De asemenea, principalele componente ale P.I.B. scot în evidenţă structura economiei unei ţări, capacitatea acesteia de a face faţă unor crize interne sau externe. Un stat cu o economie puternică şi o producţie diversificată va prezenta o stabilitate mai mare şi implicit mai multă încredere pentru investitori. Dimpotrivă, ţările slab dezvoltate sunt cu mult mai vulnerabile la orice formă de şoc. Capacitatea de absorbţie a pieţei interne a acestor ţări este foarte redusă, iar ponderea investiţiilor în P.I.B. reflectă o dependenţă aproape totală de sursele externe de capital. În concluzie analiza acestui indicator este esenţială pentru conturarea tabloului macroeconomic şi determinarea riscului general de ţară.

În acest context, la fel de importantă este şi urmărirea **ritmului de creştere a produsului intern brut** pe un anumit interval de timp. Cu acest prilej, relevăm tendinţa ascendentă sau descendentă a P.I.B. în prezent şi în viitorul apropiat. În fond, creşterea P.I.B. este un rezultat, un efect direct al eficienţei investiţiilor, atât interne, cât şi externe.

Investiţiile interne brute reprezintă un indicator derivat, în sensul că el este un rezultat direct al procesului de creştere economică al unei ţări. După cum se ştie, investiţiile interne brute sunt alcătuite din investiţiile de înlocuire (a căror sursă este amortizarea) şi investiţiile nete (formarea netă a capitalului pe seama profitului privită, de data aceasta, la scară naţională). Atunci când în economie suma investiţiilor brute este mai mică decât investiţiile de înlocuire, are loc o reducere a capitalului tehnic real, adică o **dezinvestiţie**, cu implicaţii nefavorabile asupra păstrării echilibrelor macroeconomice şi gradului de risc al ţării. Cu cât ponderea investiţiilor interne brute în P.I.B. va fi mai mare, cu atât ţara respectivă va fi mai puţin dependentă de piaţa internaţională a capitalului, demonstrând, prin aceasta, că este capabilă să facă faţă, cu eforturi proprii, menţinerii în curentul principal al dezvoltării mondiale. Desigur, decizia de a investi aceşti bani în interiorul ţării sau, dimpotrivă, în exterior, se află sub incidenţa a o serie întreagă de factori, dintre care reţinem câţiva:

- raportul dintre valoarea prezentă a venitului ce urmează să fie obţinut din investiţie şi costul investiţiei;
- raportul dintre rata venitului net actualizat şi rata reală a dobânzii (costul de oportunitate al investiţiei);
- cererea de investiţii pe piaţa internă sau externă;
- fluctuaţiile profitului la investiţiile existente;
- randamentul viitor al investiţiilor;
- tipul de tehnologie dominantă pe care dorim s-o asimilăm;
- anticipările investitorilor cu privire la evoluţia vânzărilor ş.a.m.d.

Întrucât venitul realizat printr-o investiţie prezentă ne apare ca un venit viitor, el trebuie actualizat, adică adus în prezent ca mărime. Relaţia de calcul pentru valoarea prezentă (V_p) a unui venit ce se va obţine 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, aşa cum am menţionat în paginile anterioare, modul de funcţionare a unui compartiment extrem de important al economiei naţionale. În principiu, deficitul bugetar reprezintă soldul negativ între veniturile încasate şi cheltuielile efectuate până la încheierea unui exerciţiu bugetar. Pe scurt, el reflectă acea stare a bugetului public în care cheltuielile depăşesc veniturile. Atunci când deficitul bugetar înregistrează dimensiuni prea mari sau se cronicizează, vom avea urmări nefavorabile, determinând, în primul rând, creşterea datoriei publice. Pentru orientare, teoria economică apreciază că:

- între 0-3% din P.I.B. avem o situaţie bună;
- între 4-8% din P.I.B. se înregistrează un nivel prea ridicat;
- peste 8% din P.I.B. s-a depăşit 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 condiţiilor din economie şi cum oscilează în funcţie de fluctuaţiile ciclului economic. Trebuie avut în vedere că orice deficit bugetar presupune finanţarea lui. Ea se poate face în diverse moduri, dar cele mai

importante căi rămân împrumuturile interne (sau externe) şi emisiunea suplimentară de monedă. Împrumuturile interne măresc însă presiunea pe piaţa monetară, determinând creşterea dobânzilor. În cazul în care deficitul bugetar se suprapune cu o perioadă de inflaţie ridicată, finanţarea lui prin împrumuturi externe măreşte şi mai mult anticipaţiile inflaţioniste ale investitorilor.

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

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

- efectul lui asupra investiţiilor;
- modul de finanţare de către ţara în cauză;
- posibilitatea creşterii deficitului de cont curent din cadrul balanţei de plăţi externe;
- pericolul agravării lui.

În legătură cu primul efect, se ştie că ori de câte ori cresc împrumuturile contractate de guvern pe piaţa internă pentru finanţarea deficitului bugetar, scade volumul creditului neguvernamental, adică cel acordat agenţilor economici pentru investiţii în economia reală. Or, scăderea investiţiilor atrage după sine reducerea ritmului de creştere economic, respectiv a produsului intern brut. În al doilea rând, dacă ţara în cauză alege pentru finanţarea deficitului bugetar calea împrumuturilor în străinătate (n-are importanţă sub ce formă, emisiunea de obligaţiuni pe pieţele internaţionale de capital, împrumuturi directe la bănci etc.), aceasta duce la creşterea datoriei externe, ceea ce din nou poate să mărească neîncrederea investitorilor. În al treilea rând, creşterea deficitului bugetar poate să fie şi un rezultat al deprecierii sau aprecierii raportului de curs valutar. De multe ori, pentru a diminua deficitul bugetar unele state recurg la unele măsuri de apreciere a monedei naţionale în termeni reali, ceea ce poate să conducă la reducerea exporturilor (produsele destinate pieţei externe devenind mai scumpe decât ale acestora) şi în continuare la deteriorarea situaţiei contului curent (deficitul balanţei comerciale) din cadrul balanţei de plăţi. În sfârşit, pe măsură ce cresc împrumuturile externe, creşte şi partea din deficit generată de plăţile cu dobânda aferentă datoriei. De-a lungul anilor, s-au înregistrat numeroase cazuri când ritmul de creştere a datoriei externe a depăşit ritmul de creştere a produsului intern brut, cu consecinţe catastrofale asupra riscului de ţară. Mai mult decât atât, unele state au recurs la noi împrumuturi pentru a plăti dobânzile la cele vechi.

Nivelul şi dinamica inflaţiei contribuie, la rândul lor, la diminuarea sau creşterea riscului general de ţară. În calitate de dezechilibru macroeconomic, inflaţia constă în apariţia unei discrepanţe, mai mari sau mai mici, între masa monetară şi oferta de bunuri, faţă de o situaţie anterioară. Procesul acesta poate fi sesizat prin două tendinţe majore strâns legate între ele şi anume:

a) creşterea generalizată a preţurilor;
b) scăderea puterii de cumpărare a banilor.

Asupra naturii şi cauzelor inflaţiei nu există un punct de vedere unitar, dar economiştii au subliniat întotdeauna caracterul ei complex şi multifactorial. Fără îndoială, inflaţia afectează toate ţările, însă, în proporţii diferite. Astfel, intensitatea, formele pe care

le îmbracă, precum şi evoluţia lor nu sunt aceleaşi. De aici şi efectele pe care le produce vor fi foarte diferite şi inegale. În anumite condiţii, când proporţiile inflaţiei sunt moderate, ar putea avea un efect pozitiv asupra creşterii economice (ritm de până la 3% anual), în sensul că ajută la eliminarea unităţilor neperformante sau la restructurarea lor, în corespondenţă cu cerinţele pieţei şi nevoile de consum. De asemenea, contribuie la reorientarea resurselor economice spre activităţile cele mai rentabile. Dimpotrivă, atunci când ritmurile de creştere a inflaţiei sunt deosebit de mari, riscul de ţară sporeşte foarte mult pentru că determină dezorganizarea economiei şi descurajează investiţiile. În general, investitorii străini evită ţările cu inflaţie mare, deoarece este foarte greu de luat decizii şi de a le adapta la starea, sensul şi ritmul procesului inflaţionist. În anul 2002, România a înregistrat o rată medie a inflaţiei de 17,8%.

Rata şomajului reprezintă un alt indicator macroeconomic cu ajutorul căruia este pusă în evidenţă mărimea relativă a şomajului în raport cu populaţia activă a unei ţări. La fel ca în cazul inflaţiei, rata şomajului este diferită de la o ţară la alta şi chiar de la o regiune la alta. Acest lucru prezintă o importanţă deosebită din punct de vedere economic şi politic, atât pentru activităţile statale, cât şi pentru investitori. De regulă, investiţiile făcute în zonele cu o rată a şomajului ridicată contribuie la diminuarea ei prin crearea de noi locuri de muncă. Pe de altă parte, persistenţa şomajului, pe perioade mai lungi de timp, atrage după sine descalificarea forţei de muncă şi crearea unor potenţiale centre de conflicte sociale, pe care investitorii nu au nici un motiv să le agreeze.

Datoria publică internă face parte din ansamblul obligaţiilor pe care statul şi le asumă atunci când contractează împrumuturi interne, în scopul finanţării economiei. De regulă, aceste obligaţii cresc atunci când statul se confruntă cu deficite bugetare majore şi insuficienţa disponibilităţilor băneşti. Avem de-a face, în acest caz, cu intervenţia financiară a statului în economie pentru formarea de capital public necesar stimulării investiţiilor şi creşterii ocupării forţei de muncă. Din punct de vedere economic aceasta este un semnal pozitiv pentru investitori. Înseamnă că ţara respectivă este preocupată pentru crearea unor resurse care să contribuie la dezvoltarea ei. Dacă, însă, mărimea datoriei publice interne creşte foarte mult, există pericolul ca ea să nu mai poată fi returnată, ceea ce sporeşte riscul general de ţară. Ajungem, din nou, în situaţia în care avem de-a face cu un stat puternic îndatorat. Gradul de îndatorare în cazul de faţă 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, şi o altă conotaţie. De cele mai multe ori, atunci când datoria publică se cronicizează, executarea obligaţiilor asumate, adică atât rambursarea împrumuturilor, cât şi achitarea dobânzilor aferente, tinde să fie transferată generaţiilor viitoare. Acestea, în lipsa altor resurse, vor încerca să mărească taxele şi 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, preţul unei monede exprimat într-o altă monedă. Cu alte cuvinte, el se referă la operaţiunea prin care o cantitate determinată din monedă naţională este schimbată contra unei alte cantităţi dintr-o valută străină. Raportul se formează, desigur, în funcţie de echilibrul dintre cererea şi oferta pe piaţa valutară, dar cumulează în sine o mulţime de influenţe economice, monetare, politice şi sociale din ţările ale căror monede de schimb, precum şi pe cele ale conjuncturii mondiale.

Cursul de schimb valutar poate să fie **fix** sau **flexibil**. Cel fix este convenit în funcţie de paritatea monetară a valutelor celor două ţări participante la tranzacţie (formă la care s-a renunţat demult), sau oscilează în anumite limite foarte restrânse, aşa cum s-a procedat în urma acordurilor de la *Bretton Woods* până în 15 august 1971, când S.U.A. a renunţat la convertibilitatea dolarului în aur. Sistemul cotaţiei fixe comportă obligaţia băncii

centrale de a interveni ori de câte ori valuta ţării respective înregistrează oscilaţii superioare minimului convenit. Fireşte, principalul avantaj al unui asemenea regim este **certitudinea**, care permite dezvoltarea comerţului şi a investiţiilor internaţionale în absenţa unor riscuri de schimb valutar. Cei ce l-au criticat, în schimb, au insistat asupra **rigidităţii**, în sensul orientării lui cu precădere spre respectarea parităţii declarate cu orice preţ, uneori chiar cu riscul sacrificării unor obiective economice interne.

În momentul de faţă, ceea ce caracterizează piaţa valutară nu este cursul fix, ci cel flexibil, care poate oscila continuu. De data aceasta nu mai sunt impuse condiţii instituţionale de paritate de către banca centrală. Totuşi, 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 concordanţă cu obiectivele de politică economică ale guvernului. Intervenţia poate să îmbrace diverse forme, dar cea mai des utilizată rămâne cumpărarea de valută de pe piaţă atunci când oferta este prea mare, sau vânzarea de valută atunci când cererea tinde să crească prea mult.

Problemele menţionate mai sus sunt prin natura lor mult mai complexe, deoarece raportul de schimb este puternic influenţat de procesul **aprecierii** sau, dimpotrivă, **deprecierii** monedei naţionale. Aşa cum ne sugerează însuşi termenul, aprecierea monedei naţionale înseamnă creşterea raportului de schimb valutar faţă de alte valute. Într-un regim de cursuri flexibile, aprecierea unei monede în raport cu alta este rezultatul influenţei unor forţe normale ale pieţei, în timp ce într-o situaţie de cursuri fixe ea este efectul unor măsuri de ordin administrativ cum ar fi:

- reducerea cererii sau, după caz, creşterea ofertei de valută străină;
- reducerea inflaţiei, deci a preţurilor interne.

Normal ar fi ca aprecierea monedei naţionale (creşterea valorii ei în raport cu alte valute reprezentative) să fie rezultatul influenţei unor forţe normale ale pieţei şi nu un efect al unei decizii a autorităţii publice, însoţită de un act normativ. Oricum, cele două variante de acţiune pot să se completeze reciproc. De pildă, creşterea ratei dobânzii care, în principiu, este considerată a fi o rezultantă atât a unor forţe obiective ale pieţei, cât şi subiective (decizii de politică monetară) poate să determine atragerea unor investiţii din exterior, sporind şi mai mult cererea pentru moneda naţională. De asemenea, aprecierea pe piaţa valutară poate să intervină şi în cazul unor perspective favorabile de creştere economică într-o ţară, ceea ce reduce riscul investiţiilor internaţionale. Dimpotrivă, deprecierea monetară îndepărtează investitorii străini, deoarece ea apare ca urmare a inflaţiei prelungite şi a dezechilibrului balanţei de plăţi, ambele elemente cunoscute ca factori agravanţi ai riscului de ţară.

Desigur, deprecierea monetară, fiind sinonimă cu conceptul de devalorizare, poate să aibă şi unele efecte pozitive. De exemplu, ea poate să atragă după sine ieftinirea exporturilor şi scumpirea importurilor. În funcţie de aceasta, înregistrăm ritmuri diferite de creştere a celor doi parametri, esenţiali pentru caracterizarea situaţiei balanţei comerciale a unei ţări. Subliniem că, din martie 2003, B.N.R. a hotărât schimbarea cursului de referinţă, acesta fiind axat pe euro.

Volumul şi ritmul de creştere a importurilor de mărfuri se referă, după cum se ştie, la o serie de operaţiuni comerciale de cumpărare din străinătate a unor bunuri materiale sau servicii în schimbul unei cantităţi de monedă convenită prin contract. Importurile permit unor ţări să se aprovizioneze cu resurse alimentare, tehnologice şi materii prime în cantităţi suficiente pentru satisfacerea cererii interne. De asemenea, ele favorizează dezvoltarea întreprinderilor naţionale, astfel încât să facă mai bine faţă presiunii concurenţiale exercitată de firmele străine. O astfel de concurenţă poate ameninţa nivelul ocupării forţei de muncă şi justifică, într-un fel, reacţia de apărare a guvernelor spre deschiderea excesivă a pieţei interne. În aprecierea cât mai exactă a

riscului de ţară 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** şi **temporare**. Importurile definitive vizează mărfurile destinate consumului intern neproductiv. Ele pot fi supuse unor taxe vamale mai mari sau mai mici în funcţie de situaţia concretă a raportului dintre cerere şi ofertă pe piaţă. Importurile temporare, însă, se referă la materii prime, energie, combustibil, echipamente tehnice, semifabricate şi tehnologii destinate consumului productiv, adică transformării lor în scopul obţinerii altor produse finite, fabricate în totalitate sau numai parţial în ţara importatoare. Aici intervin mai multe probleme. S-ar putea ca ţara respectivă să fie dependentă de unele importuri considerate strategice (petrol, energie, alte materii prime). În acest caz, după cum am văzut, riscul de ţară creşte. Pe de altă parte, importul unor echipamente tehnice, semifabricate şi tehnologii este strâns legat de activitatea desfăşurată de companiile transnaţionale care, prin filialele lor amplasate în străinătate, practică un intens schimb de mărfuri, îndeosebi industriale. Reducerea importurilor unor astfel de produse ar obstrucţiona activitatea acestor companii, cu efecte deosebit de negative asupra fluxurilor de investiţii internaţionale şi, în cele din urmă, asupra procesului de dezvoltare economică de ansamblu. Invers, dacă importurile cresc nemăsurat de mult am putea ajunge în situaţia deteriorării grave a echilibrului balanţei comerciale, cu repercusiuni asupra riscului de ţară. Date fiind aceste aspecte oarecum contradictorii, rezultă că importurile trebuie analizate întotdeauna în strânsă legătură cu exporturile.

Volumul şi ritmul de creştere a exporturilor reflectă totalitatea operaţiunilor de vânzare a unor bunuri şi servicii către persoane fizice sau juridice dintr-o altă ţară. Aşadar, aceste operaţiuni vizează exportul de mărfuri (bunuri corporale, stabile) şi exportul invizibil (servicii). Alături de aceste elemente poate fi adăugat exportul de capital, reprezentând, după cum am mai arătat, investiţii directe şi plasarea de titluri de valoare în alte ţări (investiţii de portofoliu). De ce este atât de importantă analizarea exporturilor în contextul riscului general de ţară? Pentru că el reflectă nivelul şi structura economiei naţionale, precum şi capacitatea acesteia de a valorifica în avantajul propriu participarea la circuitul economic mondial. Drept urmare, o ţară cu un volum al exporturilor mare şi, în acelaşi 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 comerţul internaţional. Pe un plan mai larg, exportul poate fi considerat ca un fel de cost, pe care o naţiune trebuie să-l susţină în scopul obţinerii, în schimb, a unor bunuri şi servicii necesare dezvoltării sau susţinerii propriei activităţi productive. Dacă exportul depăşeşte importul, atunci avem de-a face cu o balanţă comercială activă (excedentară), ceea ce constituie un indiciu al unei evoluţii economice favorabile, cotată cu un risc mai mic de ţară. De aceea, pentru a exprima şi mai bine starea unei economii, se calculează un coeficient care reflectă **gradul de acoperire a importurilor prin exporturi**. Se înţelege că, în cazul unei balanţe comerciale excedentare, gradul de acoperire a importurilor prin exporturi depăşeşte 100%. Invers, un coeficient subunitar oglindeşte prezenţa deficitului balanţei comerciale, cu repercusiuni asupra balanţei de plăţi. Desigur, pot fi întâlnite în mod frecvent şi cazuri când, în ansamblu, balanţa comercială este activă, dar privită în detaliu pe ţări ea să fie excedentară sau deficitară. Acesta este motivul pentru care în analiza riscului de ţară calculăm şi **volatilitatea (instabilitatea) veniturilor externe** în valută. De obicei, atunci când o ţară se bazează la export pe o singură marfă sau un grup de mărfuri, volatilitatea veniturilor externe este foarte mare, pentru că se află sub incidenţa directă a conjuncturii pieţei internaţionale, mai exact, a creşterii sau scăderii preţurilor produselor respective. Nu trebuie omis nici faptul că o situaţie favorabilă nu presupune, în mod obligatoriu, o balanţă comercială permanent excedentară, ci o **balanţă comercială echilibrată în dinamică**. Cu alte cuvinte, situaţia economică a unei ţări nu trebuie interpretată în mod rigid, adică prin prisma unei situaţii de moment, ci cu o oarecare

largheţe, luându-se în considerare posibila evoluţie pozitivă a unor factori cu bătaie mai lungă. Un instrument de analiză ajutător, în această privinţă, îl constituie urmărirea tendinţei de evoluţie a **cursului de revenire brut la import şi 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 pieţei externe, aceasta înseamnă că ţara respectivă desfăşoară o activitate de comerţ exterior eficientă, rentabilă. Dacă, dimpotrivă, cursul de revenire la export este mai mare decât cursul de schimb, aceasta înseamnă că statul în cauză cheltuieşte foarte mult în interior cu producerea mărfurilor pentru obţinerea unui dolar. Investitorii străini evită statele cu o situaţie 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 priveşte comerţul 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 faţă de realizările anului 2001. din păcate, această evoluţie nu a putut anihila deficitul balanţei comerciale, care, la sfârşitul anului 2002, a fost de 3,9 miliarde de dolari.

Datoria externă a unei ţări reprezintă un alt parametru macroeconomic demn de luat în seamă atunci când încercăm să evaluăm riscul de ţară. După cum se ştie, ea reprezintă suma în valută datorată, la un moment dat, de o ţară altor ţări sau instituţii financiare internaţionale, în baza creditelor primite de stat (guvern) şi de întreprinderi private dar cu garanţia 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 scadenţă sub un an, precum şi pe cele contractate de unităţile private fără garanţia statului, indiferent de durata lor. Unii economişti consideră că în aprecierea mărimii reale a gradului de îndatorare a unei ţări ar trebui să luăm în calcul şi acest aspect. Indiferent de modul de interpretare a conceptului menţionat mai sus, apar alte aspecte care pot schimba radical datele problemei. De exemplu, în ţările care se bucură de o convertibilitate deplină a valutei lor, datoria externă este asimilată datoriei publice interne. De altfel, în terminologia curentă aceste ţări mici nu folosesc conceptul de datorie externă, ci pe cel de dezechilibru a balanţei de plăţi. Aceasta deoarece ele pot achita în orice moment împrumuturile contractate cu propria lor monedă, prin lansarea unor titluri de stat pe propria lor piaţă (piaţa 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 ţărilor cu valută neconvertibilă, majoritatea lor fiind state aflate în curs de dezvoltare.

Pe termen scurt, însă, ceea ce contribuie la creşterea riscului de ţară nu este datoria externă în sine, ci **serviciul datoriei externe** privit ca totalitate a obligaţiilor 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 ţări au avut un serviciu al datoriei externe mai mare decât produsul intern brut al anului respectiv. În aceste condiţii, despre ce economii mai poate fi vorba, pentru a fi transformate, apoi, în investiţii?

Serviciul datoriei externe trebuie analizat în strânsă legătură şi cu alţi indicatori macroeconomici. Unul dintre aceştia este **rezerva valutară** a ţării. Aceasta exprimă rezerva de aur şi de valută convertibilă deţinută la un moment dat de către Banca Centrală, folosită, în caz de nevoie, pentru a garanta împrumuturile externe ajunse la scadenţă (serviciul datoriei externe) sau pentru a resorbi un eventual deficit al balanţei de plăţi care s-ar dovedi a fi prea mare. Din rezerva valutară mai fac parte şi drepturile speciale de tragere (DST) de care beneficiază o ţară pe lângă Fondul Monetar Internaţional. Crearea rezervei valutare se poate face fie prin intermediul cumpărării de valută de către Banca Centrală de pe piaţa valutară liberă, fie prin înregistrarea unui excedent al balanţei de plăţi. În cazul înregistrării unui excedent al balanţei de plăţi, sunt

create condiţiile creşterii fluxului de valută din exterior înspre ţara cu pricina, în timp ce deficitul acesteia provoacă o reducere a rezervei valutare.

3.4. Metode de evaluare a riscului de ţară

O lungă perioadă de timp, evaluarea riscului de ţară n-a beneficiat de metode cantitative riguroase. Metodele folosite s-au bazat mai mult pe intuiţie şi experienţă decât pe raţionamente matematice. Totuşi, 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 evoluţie:

• se selectează un număr de indicatori macroeconomici mai reprezentativi cum ar fi: ritmul creşterii economice, inflaţia, gradul de îndatorare etc.;

• sunt aşezaţi aceşti indicatori pe o scală de la 0 la 5 sau de la 0 la 10 pentru o ţară dată;

• se calculează, apoi, scorul total pentru ţara respectivă, prin însumarea punctelor rezultate din cea de a doua treaptă.[2]

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

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

Totuşi, dincolo de elementele menţionate mai sus, metoda prezintă unele **avantaje** care nu pot fi trecute cu vederea. Menţionăm, în continuare, câteva:

- prezintă o mare flexibilitate şi sensibilitate;
- pot fi luate în calcul un număr mare de variabile economice, astfel încât să se asigure o cât mai bună cunoaştere a ţării în cauză;
- metoda poate fi folosită şi de un personal mai puţin experimentat;
- economiseşte timp, aplicarea ei fiind simplă şi rapidă;
- este puţin costisitoare în comparaţie cu alte metode;
- asigură o anumită comparabilitate între ţări în ceea ce priveşte riscul pe care-l prezintă.

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

- s-ar putea ca unele variabile macroeconomice să nu fie date publicităţii;
- unele variabile importante pentru statele dezvoltate să fie nerelevante pentru o serie de state aflate în curs de dezvoltare şi mai ales pentru cele slab dezvoltate;
- selectarea şi acordarea de ponderi variabilelor depinde prea mult de estimarea subiectivă a analistului;
- o problemă serioasă o constituie disponibilitatea informaţiilor;
- după cum am arătat mai înainte, importanţa variabilelor selectate diferă de la o ţară la alta, ceea ce poate altera comparabilitatea şi distorsiona rezultatele;

[1] Postelnicu, Gheorghe, Postelnicu, Cătălin, *Fluxurile investiţiilor internaţionale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, pag. 119.

[2] Dudian, Monica, *Evaluarea riscului de ţară*, Editura ALL Beck, Bucureşti, 1999, p. 31-32.

- metoda ia prea mult în considerare evoluţia 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 şi aplicarea şi a altor metode de estimare a riscului, îndeosebi a celui suveran. Dintre acestea s-au remarcat **tehnicile statistice**, cum este de pildă **analiza comparativă**. În acest caz metoda constă în alegerea unui eşantion de ţări şi împărţirea acestora în două categorii:

a) ţări care au întâmpinat dificultăţi în achitarea serviciului datoriei externe;

b) ţări care au reuşit să-şi onoreze la timp şi în termenii contractelor încheiate, datoria externă.

Modelul analizei comparative îşi propune, în fond, de a semnala dificultăţile ce pot să apară în servirea datoriei externe şi de a semnala situaţiile în care o ţară nu şi-a putut achita datoria (lipsa intrărilor nete de capital, inaccesibilitatea la creditele externe, recurgerea la reeşalonări, pierderea încrederii comunităţii financiare internaţionale ş.a.m.d.)

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

- posibilitatea evidenţierii câtorva indicatori care pot fi consideraţi relevanţi 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 menţionat mai sus proiectează trecutul în viitor (or, se ştie că viitorul nu este un produs integral al trecutului, el putând cunoaşte schimbări structurale majore, necunoscute în perioadele anterioare);
- deşi, de data aceasta, nu se mai pune un accent deosebit pe factorii calitativi (în general necuantificabili), totuşi, în anumite împrejurări, ei pot influenţa hotărâtor capacitatea unei ţări de a se achita de datoriile contractate în exterior (de exemplu, unele decizii politice, atitudinea populaţiei faţă de oamenii de afaceri străini sau instituţii financiare internaţionale, etc.);
- adeseori variabilele statistice folosite în model trebuie privite cu prudenţă pentru că, în cea ai mare parte, ele provin de la debitor, care nu are nici un interes să pară insolvabil;
- în fine, împărţirea în ţări care au apelat la reeşalonări şi ţări 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 ştergerea datoriei sau prin injecţii masive de capital.

Ţinând seama de neajunsurile semnalate mai sus, putem spune că modelul este cam reducţionist, el bazându-se pe un număr relativ redus de variabile statistice, în condiţiile în care se ştie că economia este prin definiţie foarte complexă. Din această cauză, deşi modelele statistice continuă să fie folosite, totuşi ele au o durată de viaţă scurtă, de maximum doi-trei ani.

Din perspectiva creditorilor, chiar şi aceste termene pot fi lungi. De ce? Deoarece modificarea riscului de ţară trebuie întotdeauna prompt observată. Drept urmare, economiştii au căutat să identifice unele elemente de alarmare rapidă, înainte ca anumite evenimente cu impact negativ asupra riscului de ţară să ia amploare. În felul acesta au apărut aşa-numitele **sisteme de alarmare rapidă**. Metoda pe care se bazează sistemele de alarmare rapidă constă, în fapt, în monitorizarea schimbărilor economice şi socio-politice cu scopul de a anticipa dificultăţile cât mai curând posibil. Neîndeplinirea condiţiilor de performanţă vor ieşi foarte bine în evidenţă prin monitorizarea continuă a calităţii managementului macroeconomic şi a acţiunilor guvernamentale.

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

- care este probabilitatea apariţiei unei situaţii nefavorabile în funcţie de intensitatea manifestării unor factori economici sau social-politici?
- când este posibil să apară evenimentul respectiv?
- cât de gravă este situaţia?

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

Metodele prezentate până aici oricât de elaborate ar fi pot oferi o imagine mai mult sau mai puţin fidelă a riscului de ţară la un moment dat. În virtutea principiului flexibilităţii deciziilor pe care trebuie să le adopte investitorii, rezultatele obţinute nu pot fi considerate satisfăcătoare. Ei trebuie să aibă la dispoziţie mai multe variante de acţiune. 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 situaţiei politice şi economice a unei ţări, în funcţie de valorile ce se vor lua diferiţi parametri. Analiza pe bază de scenarii este întrucâtva similară **metodei simulării** care încearcă să stabilească modul de funcţionare a unor sisteme prin coordonarea unor combinaţii de valori întâmplătoare variabilelor independente care descriu diferite procese economice şi sociale. Avantajul cel mai mare al metodei constă în faptul că, pe lângă evidenţierea trendului de evoluţie 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 discuţie doar cazuri particulare (de exemplu, finanţarea unui proiect de investiţii, posibilitatea evoluţiei cursului de schimb etc.) care nu pot fi generalizate şi nici nu permite realizarea unor comparaţii între ţări.

Mult mai complete se dovedesc a fi **studiile de ţară** care se bazează atât pe trecut, cât şi pe prezent. Cu ajutorul studiilor de ţară putem obţine o imagine globală a mediului economic şi politic. În plus, oferă investitorilor informaţii deosebit de utile cu privire la oportunităţile de afaceri dintr-o ţară. Momentul iniţial al metodei bazate pe studiile de ţară îl constituie alegerea unor **grile de indicatori** care să reflecte cât mai exact posibil starea mediului economic şi politic al unei ţări, pe care mai apoi îi putem combina în diferite scenarii. Studiul de ţară se încheie cu un raport amănunţit asupra tuturor riscurilor pe care le implică afacerile cu statul analizat. Se calculează, în final, un **indice al credibilităţii statului** în cauză. Evident, în elaborarea studiilor de ţară foarte importantă este documentarea pe teritoriul statului respectiv. Aceasta presupune vizitarea ţărilor în cauză, pentru a simţi la faţa locului „pulsul" evenimentelor economice şi politice şi pentru a înţelege mai bine sensul unor decizii guvernamentale. Analizele economice întreprinse trebuie completate cu o serie de întrevederi cu oameni de afaceri, politicieni şi alte personalităţi în vederea întregirii informaţiilor de bază şi cunoaşterea în profunzime a problemelor cu care se confruntă ţara respectivă.

Agenţii de evaluare a risului de ţară

Menţionam în paginile anterioare că, o lungă perioadă de timp, riscului de ţară nu i s-a acordat o atenţie prea mare. Evaluarea lui se baza mai mult pe aprecieri subiective experienţă şi intuiţie, fiind considerată mai mult o „artă" decât o ştiinţă. Treptat, însă, pe

măsura extinderii activităţilor bancare în străinătate şi a împrumuturilor publice garantate de către guverne, problema riscului de ţară a ieşit din conul de umbră în care se afla, căpătând o importanţă deosebită. Drept urmare, ea a început să se focalizeze pe identificarea unor metode de calcul mult mai exacte, în scopul orientării agenţilor economici spre cele mai rentabile afaceri. În ultimul timp, aprecierea riscului de ţară s-a concentrat asupra componentei celei mai vehiculate şi anume riscul suveran.

Precizăm de la început că, deşi evaluarea riscului suveran a fost pusă mai mult pe seama capacităţii unei ţări de a-şi onora obligaţiile legate de datoria externă, în momentul de faţă rezultatele legate de el sunt pe larg folosite şi pentru aprecierea oportunităţii investiţiilor internaţionale. 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-şi plaseze capitalul în proiecte cu amplasare peste hotare. În acest context, o largă rezonanţă în lumea economică o au rapoartele de **rating de ţară** date publicităţii periodic de diferite agenţii specializate în acest domeniu. Astfel, în prezent, piaţa mondială este dominată de trei mari agenţii de evaluare a riscului de ţară şi anume: Standard&Poor's Ratings Group, Moddy's Investors Service şi Fitch – IBCA.

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

1. Situaţia politică a ţării analizate
   - forma de guvernare;
   - gradul de participare a populaţiei la guvernare;
   - modul de schimbare a conducerii (violentă sau nonviolentă);
   - gradul de consens a partidelor politice din arcul guvernamental asupra principalelor obiective de strategie economică;
   - gradul de siguranţă internă;
   - relaţiile cu statele vecine şi restul lumii;
2. Starea economiei şi perspectivele ei de creştere
   - nivelul P.I.B. pe locuitor;
   - formele de distribuire a veniturilor în societate;
   - sistemul economic existent (centralizat, descentralizat);
   - cantitatea şi calitatea resurselor;
   - mărimea şi structura economiilor şi investiţiilor;
   - ritmul şi tipul creşterii 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;
   - obligaţiile statului privind plata pensiilor;
4. Probleme privind nivelul şi dinamica preţurilor
   - rata inflaţiei;
   - ritmul creşterii masei monetare şi al volumului creditelor
   - tendinţele cursului de schimb valutar
   - gradul de autonomie al băncii centrale

[1] Durdian, Monica, *Evaluarea riscului de ţară*, op. cit. p. 71.

5. Situaţia balanţei de plăţi
   - structura costului curent;
   - structura politicii monetare şi fiscale asupra balanţei de plăţi;
   - gradul de integrare în comerţul mondial şi în sistemul financiar internaţional;
6. Datoria externă şi lichiditatea
   - volumul datoriei publice externe şi monedele în care este exprimată;
   - ponderea statului şi a formelor private în structura datoriei publice externe;
   - scadenţele datoriei publice externe;
   - mărimea serviciului datoriei externe;
   - nivelul şi structura rezervei valutare

Pe baza evaluării tuturor acestor indicatori agenţia Standard&Poor's formulează 10 clase de risc pe teren lung. Semnificaţia acestor clase de risc este următoarea:

Clasa AAA	înseamnă capacitate **deosebit de mare** a ţării respective de a-şi respecta toate angajamentele financiare asumate pe plan extern
Clasa AA	echivalează cu o capacitate **foarte mare** de îndeplinire a obligaţiilor luate faţă de partenerii externi.
Clasa A	capacitate **mare** de îndeplinire a obligaţiilor
Clasa BBB	capacitate **bună** de îndeplinire a obligaţiilor, dar există un anumit grad de sensibilitate la condiţiile economice nefavorabile ivite atât pe plan intern, cât şi extern.
Clasa BB	indică o **vulnerabilitate mică** pe termen scurt, dar prezintă o sensibilitate mai mare la şocurile economice, sociale şi politice (cu mult mai mare decât în clasa BBB).
Clasa B	în prezent există capacitatea de onorare a angajamentelor externe, dar **viitorul este incert.**
Clasa CCC	ţara este **vulnerabilă în prezent**, iar pentru a-şi respecta angajamentele externe depinde de condiţii favorabile de afaceri.
Clasa CC	foarte vulnerabilă în prezent.
Clasa C	ţara în cauză a anunţat deja anumite dificultăţi ivite în plata datoriei, dar nu a încetat încă plăţile.
Clasa D	au apărut dificultăţi foarte mari în îndeplinirea angajamentelor financiare externe şi există pericolul iminent al încetării plăţilor.

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

Clasele de risc menţionate mai sus pot primi semnele plus sau minus, indicând mai exact poziţia pe care o ocupă ţara analizată (superioară sau inferioară) în cadrul clasei. De exemplu, ne putem întâlni în mod frecvent cu situaţii de genul acesta: BB+ eventual BB-, sau B+ şi B-. Avem de-a face în felul acesta cu o detaliere şi mai amănunţită a riscului de ţară. De pildă, în ultimul timp România a oscilat între B şi B-. Desigur, rămâne de văzut dacă aceste calificative au fost sau nu absolut justificate. Cert este faptul că ele au avut un efect inhibator în rândurile investitorilor străini, generând un sentiment de reţinere şi precauţie. În linii mari, însă, potrivit metodologiei practicate de agenţia Standard&Poor's statele încadrate în clasele ce acoperă intervalul AAA şi 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 transparenţă şi simplitate. În plus, utilizând aceeaşi gamă de indicatori pentru toate ţările analizate, rezultatele obţinute răspund şi exigenţelor de comparabilitate. Fireşte, metoda are şi limite. Astfel, rezultatele depind în mare măsură de disponibilitatea şi acurateţea informaţiilor despre o ţară.

Moody's Investors Service reprezintă cea de a doua agenţia cunoscută pe plan internaţional pentru evaluarea riscului de ţară. Ca şi în cazul precedent, Moody's

Investitors Service încearcă să estimeze capacitatea şi dorinţa unei ţări de a face disponibilă valuta necesară achitării serviciului datoriei externe. Un deficit cronic al balanţei de plăţi sau o criză de lichiditate reprezintă un semnal negativ şi pentru investitorii străini, pentru că aceasta demonstrează existenţa unei vulnerabilităţi specifice şi anomalii grave în dezvoltarea economică. Spre deosebire de agenţia Standard&Poor's, agenţia Moody's foloseşte un evantai mult mai larg de parametri economici şi socio-politici, mergând de la tradiţiile culturale ale unui popor, până la indicatori care fac parte din fundamentele economice ale unei ţări. Se analizează, în acest sens:

a) Structurile socio-politice
   - clasele sociale şi grupurile de interese;
   - sursele de tensiuni interetnice sau religioase;
   - stilul de viaţă tradiţional;
   - organizaţiile sindicale şi patronale;
   - modalităţile de transfer a puterii;
   - suportul popular al guvernului;
   - caracterul constructiv sau distructiv al opoziţiei politice;
   - dimensiunile birocraţiei şi corupţiei;
   - comportamentul sub stres a naţiunii.

b) Fundamentele economice
   - resursele naturale, umane şi de capital;
   - eficienţa exploatării resurselor;
   - calitatea managementului macroeconomic;
   - dependenţa de exporturi sau importuri;
   - structura exporturilor şi importurilor
   - fluxurile internaţionale de capital (intrări şi ieşiri de investiţii internaţionale)
   - prezenţa unor programe de austeritate şi eficienţa lor.

c) Situaţia datoriei externe
   - datoria externă/P.I.B.;
   - datoria externă/total exporturi de bunuri şi servicii;
   - accesul la credite pe piaţa internaţională a capitalului;
   - situaţia rezervei valutare şi structura ei;

Agenţia **Fitch-IBCA** a luat fiinţă prin fuzionarea în anul 1997 a agenţiei britanice IBCA cu agenţia americană Fitch Investors Service. Metode de evaluare a riscului suveran constă în întocmirea unui **raport de ţară** structurat pe următoarele capitole:

1. situaţia politică şi socială;
2. structura economiei;
3. politica fiscală, monetară şi valutară;
4. balanţa de plăţi;
5. datoria externă.

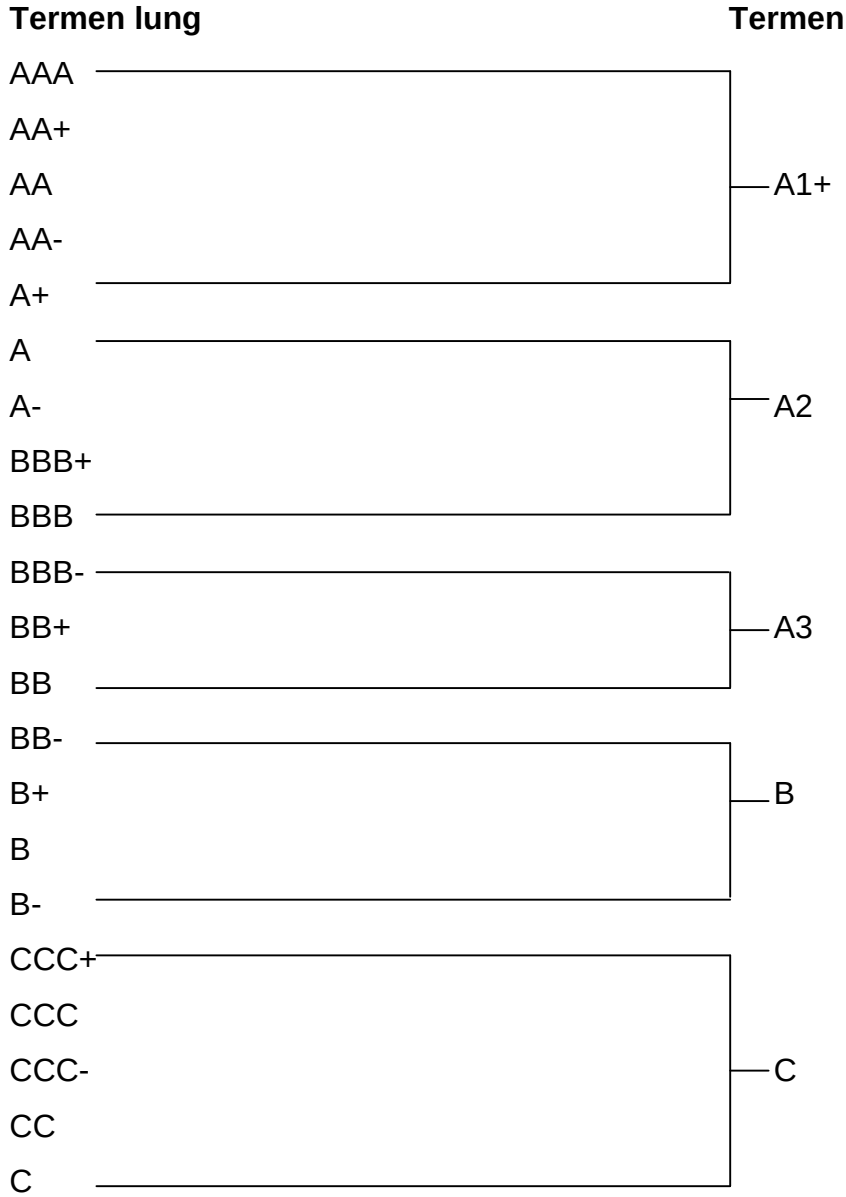
În mare, fiecare din aceste capitole păstrează în structura lui internă parametri şi indicatori care se regăsesc şi în analiza primelor două agenţii prezentate mai înainte. Totuşi, pe lângă aceste elemente sunt analizate în plus şi alte variabile economice prin prisma impactului pe care îl au asupra procesului de creştere economică, economiilor şi investiţiilor. Dintre acestea reţinem:

- contribuţia diferitelor sectoare la crearea P.I.B.;
- contribuţia investiţiilor străine la creşterea exporturilor;
- exportul de mărfuri pe ţări de destinaţie;
- „vârfurile" de sarcină în serviciul datoriei externe.

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

- Clasa A_1 = obligaţiunile au cea mai bună capacitate de plată (eventual dacă situaţia este foarte favorabilă i se poate adăuga semnul +
- Clasa A_2 = capacitate de plată satisfăcătoare, dar sensibilă la modificările condiţiilor de afaceri;
- Clasa A_3 = capacitate de plată adecvată, dar mai vulnerabilă decât în clasa anterioară;
- Clasa B = obligaţiuni a căror onorare la plată depinde foarte mult de modificările favorabile sau defavorabile ale mediului de afaceri;
- Clasa C = obligaţiuni cu un risc mare de neplată, emitenţii lor aflându-se deja în încetare de plăţi.

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 ţară*, Editura ALL-BECK. Bucureşti, 1999, p. 82.

După cum am mai arătat, România în anii tranziţiei economice a oscilat între B şi B- , o singură dată figurând pe locul B+. Aceasta înseamnă că, pe termen scurt, ţara noastră s-a aflat încadrată în permanenţă în grupa B. Principalul avantaj al metodei utilizate de agenţia Fitch-IBCA constă în faptul că oferă o analiză mult mai personalizată a ţării vizate, ceea ce permite investitorilor potenţiali informaţii extrem de utile cu privire la oportunitatea proiectelor lor.

Capitolul 4
Contractul de vânzare internaţională

4.1. Caracteristicile generale ale contractului de vânzare internaţională

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

CONTRACTUL DE VÂNZARE INTERNAŢIONALĂ **este un act juridico-economic prin care una din părţi (vânzătorul, adică exportatorul) se obligă să transmită proprietatea asupra unui bun al său specificat celeilalte părţi (cumpărătorului, adică importatorului, care aparţine unui alt stat) şi care, la rândul său, se obligă să plătească preţul stabilit ca valoare a bunului tranzacţionat, 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 şi elemente specifice mediului internaţional în care contractul se va realiza. Astfel, contractul de vânzare internaţională este *bilateral* (încheiat între doi parteneri: vânzătorul şi cumpărătorul), *consensual* (exprimă un acord de voinţă neviciat al părţilor), *sinalagmatic* (generează drepturi şi obligaţii pentru ambele părţi contractante), *translativ de proprietate* (transmite dreptul de proprietate asupra bunului tranzacţionat de la vânzător la cumpărător, dar cu condiţia esenţială ca exportatorul să fie proprietarul autentic al bunului respectiv), *cu titlu oneros* (transferul de proprietate se realizează în schimbul plăţii preţului negociat). Principala caracteristică a contractului de vânzare internaţională este *extraneitatea*; potrivit Convenţiei Naţiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internaţională de mărfuri (Viena, 1980), criteriul de determinare a caracterului internaţional al vânzării îl constituie faptul că părţile contractante îşi au sediul (principal) în state diferite. Consecinţa principală a caracterului internaţional al contractului o reprezintă obligaţia părţilor de a respecta prevederile legislaţiei comerciale în vigoare, atât din ţara exportatorului, cât şi din cea a importatorului. În plus, pentru soluţionarea eventualelor litigii, contractul trebuie să prevadă o lege (legea "locului" unde se negociază şi se semnează contractul, sau legea unui terţ) pe care ambele părţi se obligă să o recunoască ca lege a contractului, conform căreia se vor soluţiona litigiile.

În practica negocierii şi contractării internaţionale se utilizează aşa-numitul *contract tip*, practică ce conferă comercianţilor o serie de avantaje legate de durata şi 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 şi la care părţile fac referinţă.*

Contractele tip sunt elaborate de o serie de instituţii a căror activitate constă în promovarea schimburilor internaţionale (Comisia Economică ONU pentru Europa care a elaborat *contractele tip 188* şi Camera de Comerţ Internaţional de la Paris care a elaborat ghiduri de redactare a contractelor de intermediere, de know-how, de licenţă, etc.), sau de către o serie de asociaţii profesionale ale comercianţilor, ale căror contracte tip elaborate sunt cele mai uzitate în comerţul exterior. În cea de-a doua categorie intră:

a) contracte tip pentru produse ca: lemn, cereale, bumbac, zahăr rafinat, seminţe 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 părţi, singurele elemente ce pot varia fiind preţul şi

cantitatea. Alături de contractul de vânzare internaţională din categoria **contractelor comerciale internaţionale** mai fac parte următoarele tipuri: contracte de executare de lucrări, de depozit, de mandat şi reprezentare comercială, de transport şi expediţie internaţională, de turism, contracte de leasing, de vânzare de licenţe, franchising, vânzare de know-how, consulting-engineering, etc. Contractele comerciale internaţionale se încheie şi se modifică de regulă în formă scrisă, cu respectarea condiţiilor de validitate convenite.

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

- au ca premisă existenţa unei comunităţi de interese între parteneri;
- natura specifică a părţilor contractante (interdependenţa, solidaritatea prestaţiilor părţilor contractante, fiind imposibilă substituirea unui partener cu alţii ori modificarea felului sau a succesiunii prestaţiilor faţă de modul în care au fost stabilite iniţial);
- 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 interdependenţă);
- se încheie de regulă pe termen lung şi au un caracter evolutiv (pe măsura derulării cooperării obligaţiile ţărilor se schimbă, se dezvoltă).

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

4.2. Clauze şi condiţii ale contractelor de vânzare internaţională

Ca regulă generală, contractul comercial internaţional este consacrat printr-un act scris. Complexitatea acestui document diferă funcţie de operaţiunea pe care o reprezintă: poate fi foarte simplu (bon de comandă) sau dimpotrivă foarte elaborat (la exporturile complexe), dar în toate cazurile există o serie de *elemente comune* care trebuie riguros precizate pentru ca respectivul act să aibă valabilitate şi să protejeze cât mai bine interesele părţilor, respectiv să asigure protecţia faţă de riscuri şi evitarea confuziilor în privinţa obligaţiilor ce le revin. Principalele componente de fond ale contractului de vânzare internaţională sunt clauzele şi condiţiile contractuale.

CLAUZELE ŞI CONDIŢIILE CONTRACTUALE *reprezintă prevederi cuprinse în conţinutul contractului care reglementează strict toate condiţiile de desfăşurare efectivă (realizare) a tranzacţiei comerciale; sunt o expresie detaliată a acordului de voinţă realizat între părţi cu privire la aspectele asupra cărora s-a convenit (obiect, preţ, durată, reglementarea diferendelor, exonerarea de răspundere, etc.)*.

Contractele comerciale cuprind două categorii de clauze:

a) clauze esenţiale - sunt cele în absenţa cărora contractul nu este valabil încheiat (clauzele referitoare la părţile contractului, la obiectul contractului, la preţ, la condiţiile de livrare, condiţiile de plată şi termenele de execuţie);

b) alte clauze - exprimă exact intenţiile părţilor şi asigură baza juridică a derulării tranzacţiei (clauza de exclusivitate, de confidenţialitate, de non-concurenţă, clauze de alegere a dreptului aplicabil, compromisorie, limitative de răspundere, de exonerare de răspundere, clauze de menţinere 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; condiţii de ambalare şi marcare

OBIECTUL CONTRACTULUI ***este reprezentat de marfa asupra căreia se poartă negocierile şi care va trece în proprietatea cumpărătorului după ce acesta va achita preţul convenit vânzătorului, în conformitate cu prevederile contractuale***. Identificarea exactă a obiectului tranzacţiei constă în stabilirea aspectelor legate de tipul de marfă, cantitate, calitate, ambalaj şi precizarea obligaţiilor părţilor referitoare la acestea.

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

Cantitatea mărfii se determină prin folosirea unităţilor de măsură adecvate, în funcţie de uzanţele cu privire la măsuri şi greutăţi de pe piaţa clientului. De asemenea, în contract trebuie să se prevadă locul unde va fi determinată cantitatea şi documentul care să ateste ce cantitate a expediat exportatorul. Cantitatea mărfii se determină, de regulă, la locul din care se face expedierea acesteia, dar părţile pot conveni să se efectueze două măsurători, la locul de expediţie şi la cel de destinaţie. Ultima variantă este preferabilă în situaţiile 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 aproximaţie, indicându-se toleranţa admisibilă în unitatea de măsură specifică şi/sau în procente.

În cazul anumitor mărfuri, la determinarea greutăţii se ţine seama de caracteristicile tehnice care definesc greutatea totală fizică şi greutatea substanţei efective; pentru cereale, bumbac, fibre, lână, minereuri trebuie precizat procentul de umiditate, pentru îngrăşăminte chimice şi minereuri este necesar să fie indicată concentraţia în substanţă utilă, etc.

Calitatea mărfii se determină printr-o serie de metode şi procedee specifice fiecărui tip de marfă, iar legat de aceasta, au mare importanţă alte două aspecte: *ambalarea* şi *marcarea* mărfurilor pentru export. Tipul de ambalaj este negociabil şi se stabileşte în funcţie de caracteristicile mărfii ambalate şi de condiţiile de transport. Ambalajul de export are şi o importantă *funcţie promoţională,* alături de cele de protecţie, facilitarea manipulării, a transportului şi chiar a consumului. Respectarea tipului de ambalaj specificat în contract este o obligaţie importantă a exportatorului; uneori obiectul real al contractului îl poate constitui însuşi ambalajul (în condiţiile 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 uzanţelor 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 eficienţa 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 protecţie (I_P)

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

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

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

a) ambalajul însoţeşte marfa până la destinaţie, 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, situaţie în care printr-o clauză specială se stabileşte şi modul de achitare a valorii ambalajului:

- clauza **"NETO + ambalajul",** adică preţul ambalajului se facturează separat de preţul mărfii;
- clauza **"BRUTO/NETO",** adică preţul ambalajului se calculează în funcţie de preţul pe unitate de greutate al mărfii;
- clauza **"NETO",** adică preţul ambalajului este deja inclus în preţul negociat pentru marfa vândută.

Marcarea ambalajului **este o altă cerinţă importantă uzitată în contractul extern; aceasta trebuie să asigure identificarea exportatorului şi a tipului de marfă, uneori şi a importatorului. Contractul cuprinde descrierea amănunţită a marcajelor:**

conţinut, limba utilizată, locul şi modul de aplicare, în unele cazuri specificarea şabloanelor 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 şi adresa destinatarului, greutatea bruto, neto, seria utilajelor, inscripţia "Made in ...". Părţile pot conveni şi asupra unui marcaj special, cu însemne neutre sau codificate, şi/sau cu anumite simboluri standardizate reprezentând o serie de informaţii esenţiale de genul restricţiilor 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 comerţ este un element distinctiv utilizat pentru a desemna un produs care formează obiectul proprietăţii comerciale. *Marca de fabrică* indică provenienţa produsului, constituind totodată şi o garanţie puternică în privinţa calităţii produsului respectiv; face obiectul protecţiei drepturilor de proprietate industrială şi poate fi comercializată. În cazul tranzacţiilor comerciale internaţionale, *producătorul original* marchează mărfurile astfel încât utilizatorul produsului să poată cunoaşte provenienţa bunului (se marchează în plus "*Autentic*" sau "*Licence by...*", etc).

4.2.2 Clauzele şi condiţiile cu privire la calitatea mărfurilor

Calitatea mărfurilor este unul din elementele cheie ale succesului într-o operaţiune de export-import; calitatea mărfurilor este **negociabilă**. Din momentul în care părţile au convenit asupra unei **anume** calităţi (determinate şi verificabile în baza uneia din clauzele şi metodele care vor fi prezentate în continuare) a mărfurilor ce trebuie să fie livrate, respectarea acestei clauze este **cea mai importantă obligaţie contractuală a exportatorului.**

Calitatea mărfurilor se determină prin mai multe *metode:*

1) ***determinarea calităţii mărfii pe bază de descriere*** - este metoda cea mai utilizată în comerţul internaţional, întrucât se poate aplica atât la materii prime, la semifabricate, cât şi la maşini şi instalaţii complexe, produse şi servicii la comandă, etc. Metoda constă în descrierea detaliată a caracteristicilor tehnice ale produsului sau a prestaţiei de servicii; pentru maşini, utilaje şi echipamente se face în mod obişnuit o descriere amănunţită în anexele contractului, fiind menţionaţi parametrii tehnico-calitativi: capacitatea de producţie, durata de funcţionare, randamentul, consumurile specifice, etc.

2) ***determinarea calităţii prin mostre*** - presupune ca vânzătorul să pună la dispoziţia cumpărătorului diferite mostre pe baza cărora acesta din urmă îşi definitivează opţiunile. Mostra poate fi o parte reprezentativă a mărfii, de dimensiuni mici, de obicei, fără întrebuinţări uzuale, sau poate fi un exemplar din marfa ce constituie obiectul tranzacţiei. Marfa livrată trebuie să fie identică cu mostra, concordanţă care se verifică prin expertize efectuate de către cumpărător la recepţia lotului. De regulă, mostrele acceptate se depun spre păstrare la camerele de comerţ, asociaţii ale comercianţilor, agenţi de bursă, comisii de arbitraj, etc. Mostrele îndeplinesc astfel **funcţia de informare** a potenţialilor clienţi asupra calităţii mărfurilor, iar după livrarea acesteia servesc la verificarea îndeplinirii obligaţiilor contractuale cu privire la calitate. O variantă specială este **mostra sondă.**

3) ***determinarea calităţii mărfii pe bază de tipuri şi denumiri uzuale*** **-** constă în utilizarea în locul mostrelor a unor aşa-numite tipuri de marfă (care nu reprezintă o marfă reală, ci o noţiune 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 internaţionalizate (menţionăm în acest sens existenţa organizaţiei "*International*

Standardisation Organisation" (I.S.O.) care face recomandări organizaţiilor naţionale de standardizare în acest domeniu de activitate). Odată adaptate aceste standarde, mărfurile pot fi comercializate cu denumirea calitativă "I.S.O.".

4) *determinarea calităţii prin indicarea mărcii de fabrică, a celei de comerţ sau serviciu* - marca de fabrică sau de comerţ permite individualizarea calitativă a unui produs dintr-o gamă de produse similare care pot satisface aceeaşi trebuinţă, iar marca de serviciu atestă calităţile şi competenţa firmelor prestatoare, constituind totodată o garanţie a calităţii.

5) *determinarea calităţii pe baza vizionării mărfii* - constă în examinarea directă a mărfii de către cumpărător, şi 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 pronunţe asupra calităţii mărfii într-un interval limitat de timp (ore sau zile, funcţie de natura mărfii şi de uzanţele internaţionale); dacă acesta nu acceptă calitatea mărfii, contractul se consideră reziliat. Această variantă este mai frecvent utilizată în cazul comerţului cu maşini, aparate, nave, automobile, etc., încercarea fiind prevăzută de obicei în perioada de garanţie convenită, vânzătorul angajându-se să înlocuiască piesele defecte şi să aducă îmbunătăţirile necesare pe cheltuiala sa.

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

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

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

- *clauza "comerţului cu secară"* (*rye terms* sau *R.T.*): importatorul este obligat să accepte marfa chiar dacă soseşte la destinaţie cu unele deprecieri calitative, dar în acest caz exportatorul trebuie să acorde o bonificaţie la preţ.

În ceea ce priveşte răspunderea vânzătorului privind cantitatea şi calitatea mărfurilor livrate, se consideră că el nu şi-a îndeplinit obligaţiile în următoarele situaţii:

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

În aceste cazuri, cumpărătorul trebuie să precizeze natura defectului constatat şi să-l invite pe vânzător să constate la faţa locului starea mărfii în mod direct sau prin reprezentantul său. Importatorul pierde dreptul de a beneficia de despăgubiri dacă nu-l înştiinţează 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 deficienţele poate să pretindă: executarea în continuare a contractului, rezilierea acestuia, reducerea preţului sau plata unor penalităţi.

4.2.3 Condiţiile de livrare

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

CONDIŢIILE DE LIVRARE *sunt prevederi contractuale care stabilesc obligaţiile şi răspunderea părţilor în legătură cu formalităţile şi cheltuielile necesare pe parcursul expediţiei mărfurilor de la exportator la importator, precum şi riscurile suportate pe timpul transportului (inclusiv cele legate de stocarea, încărcarea, transbordarea, stivuirea, descărcarea mărfurilor)*.

Negocierea condiţiilor de livrare presupune din partea fiecăruia dintre comercianţi o echipă de negociatori foarte bună, precum şi asumarea unor responsabilităţi; omiterea unor aspecte importante, exprimarea insuficient de precisă a unor obligaţii (care poate da naştere unor interpretări eronate), etc., sunt riscuri care se pot finaliza în litigii greu de soluţionat.

Pentru că necesitatea rezolvării acestor probleme devenise evidentă şi presantă[1], şi într-un context de dezvoltare fără precedent a comerţului internaţional în general şi a celui transatlantic în particular, în perioada interbelică, în 1936 Camera Internaţională de Comerţ de la Paris a realizat formularea şi publicarea unor termeni comerciali în domeniul contractelor de vânzare-cumpărare internaţională, în scopul evitării apariţiei unor astfel de situaţii litigioase.

Astfel, primul **INCOTERMS[2]** (***International Commercial Terms)*** a cuprins 8 *termeni* (ExW, FOR, FAS, FOB, CFR, CIF, EXQ, EXS)*,* care au reprezentat veritabile *reguli cu caracter internaţional, ce asigurau o interpretare unitară a termenilor comerciali cel mai frecvent utilizaţi în vânzările internaţionale, şi a însemnat un aport esenţial al CCI pentru dezvoltarea schimburilor externe.* Devenind uzanţe comerciale, aceste reguli au permis partenerilor de contract să se refere la acelaşi sens al termenilor comerciali folosiţi. Prin utilizarea lor, pe de-o parte textul contractului este redus, nemaifiind necesară explicitarea obligaţiilor celor două părţi, iar pe de altă parte este diminuată posibilitatea de apariţie a unor litigii generate de diferenţe în interpretarea termenilor specificaţi în contract. INCOTERMS au fost acceptaţi de majoritatea comercianţilor; totuşi, cei britanici şi americani nu îi folosesc exclusiv. Aceştia din urmă utilizează începând din 1941 şi 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 şi 2010 în sensul adăugării unor termeni sau comasării altora.

Funcţiile INCOTERMS în cadrul contractelor de vânzare internaţională de mărfuri vizează în mod direct definirea completă a obligaţiilor reciproce ale vânzătorului şi cumpărătorului, ocazionate de către deplasarea mărfurilor, dintr-o triplă perspectivă:

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

[1] O problemă extrem de sensibilă a comerţului internaţional a reprezentat-o, pentru mult timp, faptul că o serie întreagă de cutume, de practici, prezentau semnificaţii diferite pentru comercianţii de pe diverse meridiane. Un moment-cheie din această perspectivă îl reprezintă crearea, în 1923, a Curţii Internaţionale de Arbitraj pe lângă Camera Internaţională de Comerţ de la Paris.

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

Folosirea INCOTERMS nu este subînţeleasă, fiind necesar ca în contractul comercial partenerii să menţioneze expres şi fără echivoc referirea la un anume termen şi 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 trecuţi abreviaţi, cu precizarea localităţii (eventual fabrica) până unde se întind obligaţiile exportatorului iar marfa este preluată de importator.

Trebuie menţionat faptul că regulile INCOTERMS se referă **numai** la relaţiile dintre vânzători şi cumpărători părţi 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, finanţare, etc.), cu toate că implicaţiile asupra acestora există, prin referirile pe care le fac asupra tuturor operaţiunilor legate de vânzare-cumpărare.

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

Astfel, regulile INCOTERMS fac referiri exprese asupra tuturor etapelor şi operaţiunilor unei livrări internaţionale, şi anume:

1. *Obligaţiile ferme ale părţilor contractante*: exportatorul (vânzătorul) este obligat să livreze marfa în cantitatea şi calitatea contractată, la termenul şi locul convenit, însoţită de documentele specifice livrării internaţionale, iar importatorul (cumpărătorul) să preia marfa şi să plătească preţul la termenul stabilit;
2. *Cheltuielile cu ambalarea mărfurilor de export*: indiferent de condiţia de livrare, acestea cad în sarcina vânzătorului;
3. *Controlul cantitativ şi calitativ al mărfii*: vânzătorul este obligat să efectueze toate operaţiunile şi să suporte cheltuielile aferente controlului, punând marfa la dispoziţia cumpărătorului conform clauzelor contractuale;
4. *Locul şi momentul trecerii cheltuielilor şi riscurilor de la vânzător la cumpărător*: condiţiile de livrare stabilesc cu precizie aceste aspecte care nu se suprapun întotdeauna în timp şi spaţiu (transferul cheltuielilor nu coincide de fiecare dată cu transferul cheltuielilor);
5. *Transportul mărfii şi avizarea partenerilor contractuali*: în situaţia în care angajarea cărăuşului (transportatorului) cade în sarcina vânzătorului, acesta este obligat să avizeze cărăuşul asupra livrării (când marfa va fi pusă la dispoziţia lui şi care sunt condiţiile de livrare) precum şi cumpărătorul (cine realizează transportul şi momentul punerii mărfii la dispoziţia acestuia). Dacă aceasta este obligaţia cumpărătorului, el trebuie să notifice furnizorului momentul, locul şi condiţiile în care marfa trebuie predată transportatorului desemnat;
6. *Încheierea contractului de transport internaţional* şi *obţinerea documentelor legate de livrare* ;
7. *Obţinerea altor documente aferente exportului sau importului*: licenţe, certificate de origine, factură consulară, certificate sanitare, etc.;
8. *Asigurarea vămuirii* mărfurilor şi *plata taxelor vamale*.

Fără îndoială, avantajele antrenate de utilizarea Incoterms sunt substanţiale, acestea traducându-se în principal prin câştigurile semnificative de timp şi bani; cu toate acestea, anumite inconveniente pot fi semnalate, ele ţinând în general de formalismul necesar bunei utilizări a clauzelor, dar şi de caracterul incomplet şi încă perfectibil al acestora.

INCOTERMS 2010

În prezent, se aplică INCOTERMS 2010 (intrată în vigoare la 1 ianuarie 2011). Aceasta a înlocuit INCOTERMS 2000, şi este rezultatul unor analize de profunzime a clauzelor anterioare şi a mecanismelor de utilizare ale acestora[1].

În raport cu uzanţele Incoterms 2000, versiune aflată în vigoare până în 2011, noile reguli aduc schimbări atât la nivelul formei cât şi la nivelul conţinutului.

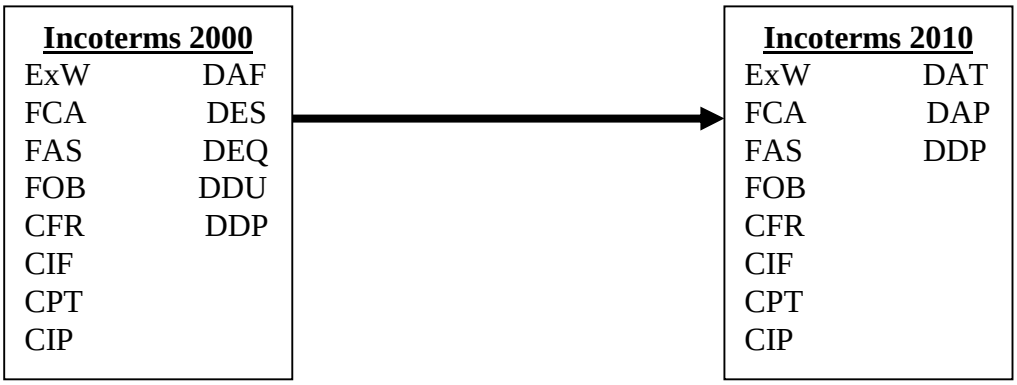


Figura 4.1. Modificări la nivelul clauzelor INCOTERMS

Faţă de varianta 2000, cea actuală propune 11 termeni în loc de 13, modificările vizând cele cinci clauze din cadrul clasei „D", înlocuite de acum cu următoarele:

- DAT (Delivered at Terminal);
- DAP (Delivered at Place);
- DDP (Delivered Duty Paid).

Clauza DDP era prezentă şi în setul de uzanţe 2000, un caracter de noutate prezentându-l regulile DAT şi DAP, care substituie DAF, DES, DEQ şi DDU. De remarcat este faptul că noii termeni se aplică tuturor tipurilor de transport.

Această simplificare prin reducere a fost posibilă prin introducerea celor două reguli amintite mai sus, utilizabile indiferent de modalitatea de transport pentru care se optează. În cazul ambelor, livrarea se consideră a avea loc la destinaţia specificată:

- Pentru DAT, atunci când marfa este pusă la dispoziţia cumpărătorului, descărcată din mijlocul de transport;
- În cazul DAP, atunci când marfa este pusă la dispoziţia cumpărătorului, pregătită pentru descărcare.

Noile prevederi au făcut ca termenii DES şi DEQ (*Delivered ex Ship* şi respectiv *Delivered ex Quai*) să devină perimaţi. Terminalul specificat în cazul DAT poate să se situeze într-un port, fapt ce permite înlocuirea cu succes a clauzei DEQ din cadrul Incoterms 2000. În mod similar, pentru DAP „vehiculul" poate fi o navă, iar locul de destinaţie un port; din această perspectivă, DAP poate fi utilizat cu succes în locul clauzei DES.

[1] Revizuirea a reprezentat un demers absolut necesar, şi nu doar o acţiune de imagine. O serie de mutaţii semnificative ale scenei economice mondiale pot fi aduse ca argumente: noile realităţi ale comerţului intracomunitar în cadrul UE, dezvoltarea tehnicilor de comunicare şi informare, creşterea în importanţă a comerţului electronic, a sistemelor electronice de facturare, utilizarea semnăturilor electronice, etc.

Uzanţele INCOTERMS 2010 cuprind 4 clase distincte de termeni comerciali:

- clasa **"E"** stabileşte ca vânzătorul să pună mărfurile la dispoziţia cumpărătorului în spaţii proprii (livrarea se face din depozitele furnizorului); cuprinde o singură condiţie:

(1) ***Ex Works*** ...(adresa fabricii furnizorului) _____EXW

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

(2) ***Free Carrier*** ... (locul de încărcare) _____FCA
(3) ***Free Alongside Ship*** ... (portul şi dana) _____FAS
(4) ***Free on Board*** ... (portul şi dana) _____ FOB

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

(5) ***Cost and Freight*** ... (port de destinaţie) _____CFR
(6) ***Cost Insurance and Freight*** ... (port de destinaţie) _____CIF
(7) ***Carriage Paid to*** ... (port de destinaţie) _____CPT
(8) ***Carriage and Insurance Paid to*** ... (port de destinaţie) ___CIP

- clasa **"D"** care stabileşte ca vânzătorul să suporte toate cheltuielile şi riscurile aferente transportului mărfurilor până la punctul de destinaţie; cuprinde 5 termeni:

(9) ***Delivered at Terminal*** … (livrat la terminal) _____ DAT
(10) ***Delivered at Place*** ... (loc de destinaţie) _____ DAP
(11) ***Delivered Duty Paid*** ... (port de destinaţie) _____ DDP

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

Norme utilizabile pentru orice tip de transport:

EXW (Ex Works)

FCA (Free Carrier)

CPT (Carriage Paid to)
CIP (Carriage and Insurance Paid to)

DAT (Delivered at Terminal)
DAP (Delivered at Place)
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)

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

(1) EX WORKS (EXW) - Franco fabrica ...

- pentru vânzător reprezintă soluţia cea mai simplă şi cea mai avantajoasă deoarece cumpărătorul preia de la poarta fabricii acestuia mărfurile, cheltuielile şi riscurile. Exportatorul îşi poate concentra atenţia şi eforturile asupra producţiei (nu are nevoie de un compartiment propriu de comerţ exterior, etc.); el trebuie să pregătească mărfurile pentru livrare, să le ambaleze corespunzător şi să asigure documentele specifice (factura pro-forma, certificatele de calitate şi sanitare, etc.);
- la cererea expresă a cumpărătorului, pe riscul şi cheltuiala acestuia, vânzătorul are obligaţia de a asigura toată asistenţa necesară obţinerii licenţelor de export sau a altor autorizaţii oficiale necesare pentru exportul mărfurilor;
- cumpărătorul se foloseşte de această condiţie de livrare pentru situaţiile în care este interesat să recepţioneze mărfurile înainte de încărcarea în mijlocul de transport, el angajează un cărăuş (sau foloseşte mijloace proprii de transport care-i permit să facă economii şi să se îngrijească mai bine de marfă pe timpul transportului) şi asigură ridicarea mărfurilor la termenul stabilit (în caz de întârziere riscurile şi cheltuielile suplimentare îi aparţin) ocupându-se direct sau prin cărăuş de efectuarea tuturor cheltuielilor şi formalităţilor până la destinaţie.

(2) FREE CARRIER (FCA) - Franco cărăuş (transportator) ... gara de îmbarcare

- condiţia FCA se foloseşte în toate situaţiile în care vânzătorul se achită de obligaţii prin predarea mărfurilor către cărăuşul desemnat de cumpărător; elementul esenţial pentru utilizarea acestei clauze este stabilirea foarte precisă a punctului de predare a mărfurilor;
- vânzătorul trebuie să predea mărfurile vămuite la export (ceea ce presupune îndeplinirea tuturor formalităţilor de export necesare, inclusiv obţinerea licenţelor de export) unui cărăuş (la locul de îmbarcare în conformitate cu instrucţiunile primite de la cumpărător; acesta este obligat să încheie contractul de transport cu o societate de transport sau un cărăuş); transportul mărfurilor poate fi efectuat pe apă sau pe uscat;
- dacă locul numit drept loc de livrare este localul vânzătorului, livrarea este completă atunci când mărfurile sunt încărcate în vehiculul cumpărătorului (cărăuşului) ;
- în toate celelalte cazuri, în care punctul de livrare este diferit de localul vânzătorului, livrarea este completă atunci când mărfurile sunt puse la dispoziţia cumpărătorului fără a fi descărcate din vehiculul vânzătorului.

(3) FREE ALONGSIDE SHIP (FAS) - Franco lângă vas ...

- vânzătorul este obligat să livreze mărfurile lângă navă (la dana de încărcare), la termenul stabilit şi în portul comunicat de cumpărător; el trebuie să remită importatorului un document curat (o recipisă sau garanţie de port sau depozit) prin care probează îndeplinirea obligaţiilor contractuale;
- după livrarea mărfurilor lângă vas, exportatorul trebuie să informeze cumpărătorul pentru ca acesta să poată asigura mărfurile din acest moment (împotriva riscurilor de pierdere sau deteriorare); cumpărătorul este obligat să preia marfa, să suporte cheltuielile şi să îndeplinească toate formalităţile în legătură cu trecerea mărfii peste

graniţă (FAS este considerată o *livrare internă*);
- vânzătorul trebuie să asigure obţinerea licenţelor de export şi a celorlalte formalităţi necesare exportului. Aceste prevederi sunt exact opusul prevederilor cuprinse în celelalte versiuni INCOTERMS, unde aceste formalităţi cădeau în sarcina cumpărătorului. Dacă se doreşte contrariul, părţile trebuie să stipuleze orice modificare în contractul de vânzare-cumpărare.

(4) FREE ON BOARD (FOB) - Franco la bordul vasului...

- este una din condiţiile principale (alături de CIF) uzitată în tranzacţiile comerciale ce presupun transport maritim;
- cumpărătorul încheie contractul de transport, achită frachtul până la destinaţie şi-l informează pe vânzător despre acestea (denumirea vasului, termenul de sosire în port, etc.);
- vânzătorul este obligat să livreze marfa la bordul vasului (balustrada vasului este punctul de livrare), să furnizeze factura comercială, licenţa de export şi orice altă autorizaţie oficială, şi să îndeplinească formalităţile vamale necesare pentru exportul mărfii;
- din momentul în care mărfurile trec balustrada vasului toate riscurile şi cheltuielile legate de marfă se transferă asupra cumpărătorului, inclusiv plata preţului convenit, indiferent ce se întâmplă cu marfa după acest moment;
- dacă transportul se efectuează în condiţia "liner terms" frahtul include şi cheltuielile de încărcare-descărcare; dacă marfa este transportată cu nave de linie, vânzătorul face aranjamentele legate de expediere (de la rezervarea spaţiului de transport, în numele său, până la obţinerea conosamentului), servicii pe care le poate presta în baza unui contract separat, ca agent al cumpărătorului, pentru care va primi o remuneraţie corespunzătoare.

(5) COST AND FREIGHT (C&F) - Costul şi navlul ... port de destinaţie

- din punctul de vedere al încărcării pe vas, condiţia C&F este identică cu FOB: trecerea mărfurilor peste balustrada vasului înseamnă săvârşirea livrării, cu deosebirea că transferul riscurilor nu coincide cu cel al cheltuielilor; astfel, cheltuielile vânzătorului se extind până în portul de destinaţie, în timp ce riscurile privind pierderea sau deteriorarea mărfurilor se transferă asupra cumpărătorului încă din portul de îmbarcare;
- vânzătorul trebuie să încheie contractul de transport (*Charter party* în cazul navelor tramp, sau doar *Booking note* pentru navele de linie), navlul plătindu-se înaintea expedierii mărfurilor (*prepaid freight*) sau mai rar la destinaţie (*freight collect)*; dacă transportul necesită transbordare, el trebuie să plătească inclusiv încărcarea-descărcarea mărfurilor în punctele de transbordare; de asemenea, vânzătorul trebuie să plătească asigurarea mărfurilor pe timpul transportului (valoarea asigurată şi tipul de asigurare se negociază între părţi şi influenţează preţul final de vânzare), şi trebuie să furnizeze cumpărătorului un conosament (*Bill of lading)* curat, care certifică predarea mărfurilor în bună stare societăţii de transport conform contractului);
- cheltuielile cu descărcarea mărfurilor în portul de destinaţie se negociază în contract sau depind de tipul de navă utilizată pentru transport: C&F *liner terms* cuprinde în navlul achitat şi aceste cheltuieli, iar C&F *free out* lasă cheltuielile de descărcare pe seama cumpărătorului;
- orice cheltuială suplimentară făcută de cărăuş pe parcurs pentru a proteja mărfurile va fi suportată de către cumpărător.

(6) COST INSURANCE AND FREIGHT (CIF) - Costul, asigurarea şi navlul ... portul de destinaţie

- vânzarea CIF este o vânzare "maritimă" ce are foarte multe elemente comune cu vânzarea FOB; în esenţă, o vânzare FOB se transformă într-una CIF în situaţia în care vânzătorul acceptă să devină agentul cumpărătorului în privinţa navlului şi a asigurării mărfurilor;
- vânzătorul are aceleaşi obligaţii ca în cazul condiţiei C&F, în plus el trebuie să efectueze asigurarea maritimă care să acopere riscul cumpărătorului de pierdere sau deteriorare a mărfurilor pe timpul transportului; el încheie de regulă o asigurare "FPA" (*Free form particular average* - asigurarea fără avarie particulară) şi plăteşte prima de asigurare; asigurarea minimă trebuie să acopere preţul prevăzut în contract plus zece la sută (adică 110% din preţul CIF) şi va fi efectuată în valuta contractului; pentru mărfurile fragile sau de valoare mare se contractează poliţe de tip *"All risks"* sau *"Against all risks"* (*AAR*);
- teoretic, preţul CIF însumează preţul mărfii (un preţ FOB), cheltuielile cu navlul şi cele cu asigurarea, dar în practică preţul CIF este un preţ forfetar, care se negociază global, cumpărătorul neputând pretinde rabat de preţ pentru economiile realizate de vânzător pe seama unei asigurări sau a unui navlu angajate de acesta în condiţii mai avantajoase (pentru exportator); livrarea CIF asigură astfel un preţ bun şi răspunderi minime pentru vânzător;
- cumpărătorul este obligat să procure licenţa de import şi orice altă autorizaţie oficială, să îndeplinească formalităţile vamale de import şi, dacă este cazul, pe cele necesare pentru tranzitarea mărfii printr-o ţară terţă;
- şi în cazul livrării CIF vânzătorul trebuie să predea cumpărătorului conosamentul (document ce atestă predarea mărfurilor către societatea de transport reprezentată de căpitanul vasului).

(7) CARRIAGE PAID TO (CPT) - Transportul plătit până la ... locul convenit

- această condiţie de livrare este utilizată mai ales în cazul transporturilor combinate; vânzătorul plăteşte cheltuielile de transport până la locul convenit (pe ruta de transport) - oricare, inclusiv cel de destinaţie;
- transferul riscului de la vânzător la cumpărător are loc în momentul predării mărfurilor primului cărăuş; acesta eliberează un document de transport special numit *Conosament direct* (*Throught Bill of Lading*) care atestă predarea mărfurilor de către vânzător conform clauzelor contractuale;
- toate celelalte obligaţii privind plata cheltuielilor de transport, privind asigurarea mărfurilor, etc., revin cumpărătorului.

(8) CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (CIP) - Transportul şi asigurarea plătite până la ... punctul convenit

- această condiţie presupune în plus faţă de termenul CPT că vânzătorul este obligat să asigure mărfurile, până la acelaşi punct de pe ruta de transport, contra riscurilor transportului de tip multimodal; poliţa de asigurare şi conosamentul direct se predau cumpărătorului (aceste documente fac dovada îndeplinirii de către vânzător a tuturor obligaţiilor ce-i revin pentru o livrare CIP);
- **condiţiile CPT şi CIP se utilizează pentru toate tipurile de transport şi sunt preferabile condiţiei C&F pentru că stabilesc mai precis momentul transferului riscurilor şi momentul în care cumpărătorul trebuie să plătească marfa vânzătorului.**

(9) DELIVERED AT TERMINAL – livrat la terminal

- vânzătorul suportă cheltuielile şi riscurile până în momentul în care bunurile sunt puse la dispoziţia cumpărătorului, descărcate din mijlocul de transport, la locaţia stabilită; clauza înlocuieşte cu succes fosta normă DEQ (Delivered Ex Quai).

(10) DELIVERED AT PLACE – livrat la locul de destinaţie indicat

- vânzătorul suportă cheltuielile şi riscurile până în momentul în care bunurile sunt puse la dispoziţia cumpărătorului, în mijlocul de transport, pregătite pentru descărcare, la locul de destinaţie indicat; clauza înlocuieşte cu succes fosta normă DDU (Delivered Duty Unpaid).

(11) DELIVERED DUTY PAID (DDP) - Livrat cu vama plătită ... port de destinaţie

- vânzătorul suportă toate cheltuielile şi riscurile cu privire la transportul mărfurilor până la punctul stabilit (inclusiv trecerea peste "frontiera vamală");
- DDP asigură o vânzare în ţara importatoare, deci în sarcina vânzătorului cad toate taxele şi cheltuielile ocazionate de vămuire (inclusiv TVA, accize, etc.); uneori fiscalitatea fiind foarte ridicată, se apelează la varianta *DDP exclusive of VAT and/or taxes* prin care se scot din obligaţiile vânzătorului sarcinile privind plata TVA sau a altor taxe (accize, etc.).

Opţiunea în favoarea alegerii condiţiei de livrare trebuie să ţină seama de următoarele criterii posibile:

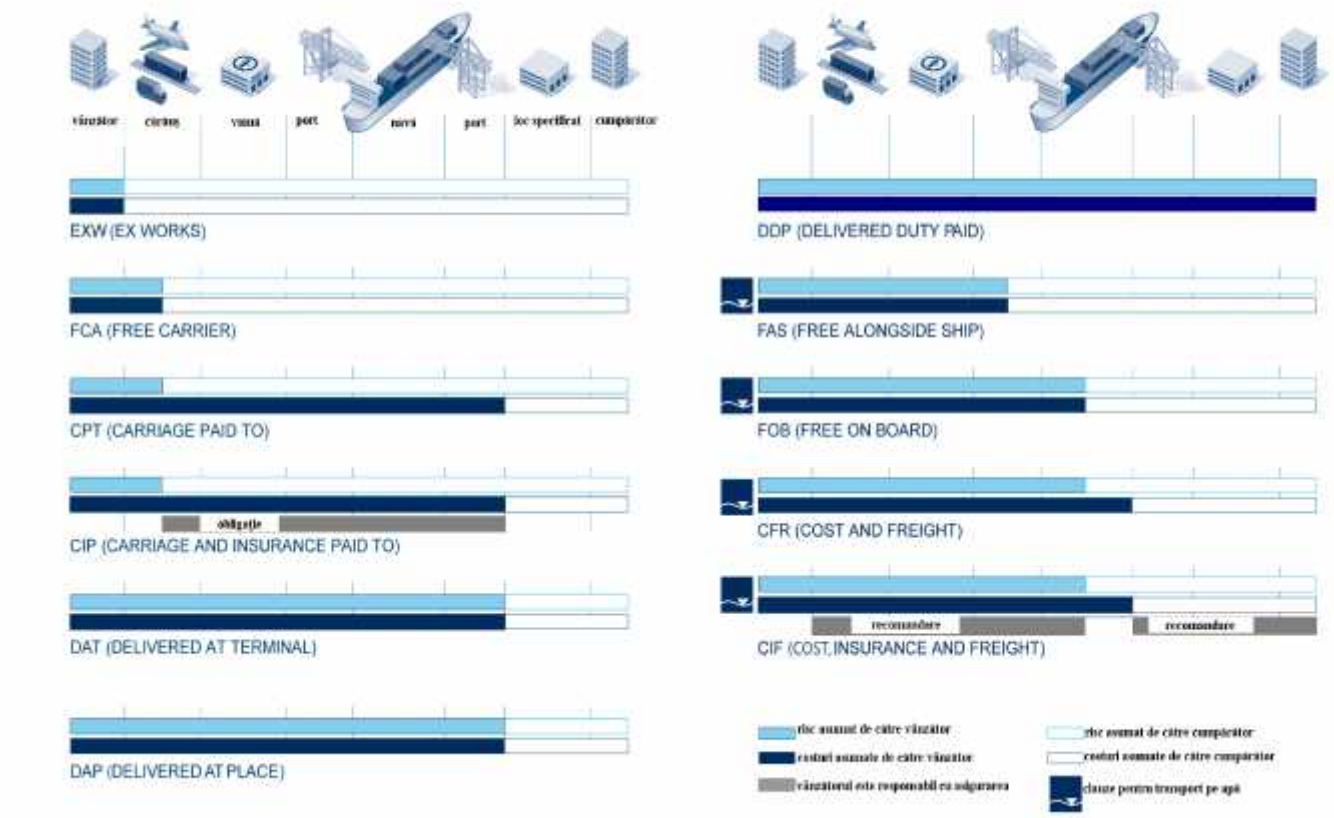
- raportul dintre valuta de plată contractuală şi valuta de plată a transportului, a asigurării şi a altor cheltuieli legate de livrare;
- situaţia de pe piaţa navlurilor, respectiv a tarifelor de transport terestru şi aerian;
- participarea la convenţii privind transportul internaţional, care implică tarife şi facilităţi cu caracter preferenţial privind expedierea mărfurilor;
- uzanţele pe pieţele de desfacere sau aprovizionare.

Astfel, dacă exportatorul livrează marfa în condiţia DAT, DAP sau DDP oferă importatorului anumite condiţii de favoare, în sensul unor cheltuieli minime pe care acesta din urmă trebuie să le suporte, dar îşi asigură astfel poziţia pe piaţa respectivă sau chiar cucereşte segmente noi de piaţă. Există situaţii în care exportatorul acceptă condiţii ca CFR, CIF, CPT sau CIP, deoarece vinde marfa în mod regulat şi în cantităţi mari şi poate obţine din partea societăţilor de transport şi asigurare condiţii mai avantajoase decât un importator ocazional. Exportatorul îşi poate asuma riscul pe timpul transportului, alegând o condiţie de livrare din clasa D, numai în măsura în care sistemul de transport pe ruta aleasă este bine organizat, ţările prin care aceasta urmează să treacă înregistrează un număr relativ scăzut de conflicte de muncă în acest domeniu şi de crize politice, iar pericolul aglomerărilor în porturi sau alte zone de destinaţie este limitat; dacă exportatorul consideră însă că aceste riscuri sunt mari, atunci le transferă integral asupra importatorului prin alegerea unui termen de livrare FAS, FOB sau CFR.

Condiţiile de livrare nu conţin nici un fel de precizări în privinţa transmiterii proprietăţii, aceasta se negociază funcţie de specificul fiecărui contract în parte.

În continuare, propunem o reprezentare grafică sugestivă care surprinde realizarea transferului riscurilor şi a cheltuielilor de la vânzător la cumpărător, după regulile Incoterms 2010:

Transferul riscurilor şi cheltuielilor în condiţiile de livrare INCOTERMS 2010[1]



Uzanţele **RAFTD'41** consacrate în comerţul exterior al SUA tratează următorii termeni uzuali:

EX POINT OF ORIGIN - Franco loc de origine... (exemplu: Ex Factory, Ex Warhouse, Ex Plantation, etc.) vânzătorul este obligat să suporte toate cheltuielile şi 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 şi riscurile de la data când este obligat să preia mărfurile.

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

[1] Adaptare după Rohlig logistics (www.rohlig.com).

FAS şi **FAS VESSEL (named port of shipment)**: preţul fixat de vânzător include şi cheltuielile de livrare a mărfurilor lângă bordul navei maritime *sub cârligul macaralei,* în portul de expediţie precizat.

FOB VESSEL: preţul stabilit include toate cheltuielile de livrare până la bordul navei maritime navlosite de către sau pentru cumpărător în portul de îmbarcare.

C & F: preţul stabilit include şi costul transportului până la punctul de destinaţie fixat.

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

EX DOCK: preţul fixat de vânzător include orice cheltuieli adiţionale pentru livrarea mărfurilor pe doc, în portul de import stabilit, cu taxele vamale plătite.

Aplicarea clauzelor RAFTD nu este obligatorie şi pot interveni modificări de conţinut de la caz la caz, în funcţie de caracteristicile specifice fiecărei tranzacţii în parte.

4.2.4 Termenul de livrare

Pentru îndeplinirea corespunzătoare a obligaţiilor contractuale de către cele două părţi este importantă stabilirea clară a termenului de livrare (sau a modalităţii de determinare a acestuia).

TERMENUL DE LIVRARE ***reprezintă momentul înfăptuirii livrării, al predării mărfurilor de la vânzător la cumpărător (în mod direct, prin intermediul cărăuşului 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 funcţie de specificul livrării (tipul de marfă, mijlocul de transport, etc.) şi de condiţia de livrare negociată. La stabilirea acestui termen se iau în considerare nevoile cumpărătorului şi posibilităţile vânzătorului. De obicei, contractarea are loc înainte ca mărfurile să fie produse, ceea ce înseamnă că termenul de livrare trebuie să ţină seama de specificul procesului de producţie (durata ciclului de fabricaţie, 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 (stabileşte o dată calendaristică fixă, iar pentru livrări deosebite - fructe proaspete, flori, etc. - chiar ora livrării); se utilizează în toate situaţiile în care vânzătorul poate determina durata în timp a tuturor activităţilor componente care însoţesc livrarea, până în momentul în care mărfurile trebuie predate cumpărătorului;
  - termenul de livrare ***indicativ (orientativ)*** stabileşte un interval de timp mai mare (decada, luna, trimestrul, etc.); se utilizează în cadrul livrărilor complexe (maşini, utilaje, linii tehnologice sau chiar uzine la cheie), ce presupun construcţii montaj şi puneri în funcţiune, pentru a crea furnizorului posibilitatea de a face faţă unor situaţii neprevăzute care pot interveni în timpul execuţiei; cumpărătorul îşi rezervă dreptul de a face recepţia (îndeosebi cea calitativă) doar după ce furnizorul asigură punerea în funcţiune şi atingerea parametrilor proiectaţi. Termenul de livrare indicativ se recomandă, din punct de vedere al protejării intereselor vânzătorului, în toate situaţiile în care cumpărătorul preferă livrare la destinaţie, iar ruta de transport ridică probleme neprevăzute, inclusiv legate de vămuirea mărfurilor în ţara importatoare.
- **termen de livrare determinabil** - nu poate fi stabilit (într-o variantă sau alta) în momentul semnării contractului, situaţie în care se vor fixa doar condiţiile ce trebuie îndeplinite sau în funcţie de care se poate fixa termenul de livrare (ex. producţia 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 privinţa datei livrării, se subînţelege de regulă că vânzătorul este obligat să remită marfa cumpărătorului într-un termen rezonabil, în funcţie de natura mărfii şi de împrejurările existente.

Data livrării este considerată data trecută pe documentele de transport, termen ce indică predarea mărfii cumpărătorului sau reprezentanţilor acestuia; aceasta poate confirma respectarea (sau nu) a clauzelor contractuale prin compararea cu termenul de livrare convenit.

4.3. Derularea contractelor de vânzare internaţională

DERULAREA CONTRACTELOR DE VÂNZARE INTERNAŢIONALĂ ***desemnează ansamblul activităţilor prin care se realizează livrarea mărfurilor de la vânzător la cumpărător pe de o parte, şi efectuarea plăţii de către cumpărător în beneficiul vânzătorului, pe de altă parte***.

În ceea ce priveşte ***livrarea internaţională*** a mărfurilor, principalele activităţi componente sunt:

1. pregătirea mărfurilor în vederea exportului şi facturarea la extern;
2. expediţia şi transportul internaţional;
3. asigurarea mărfurilor;
4. vămuirea mărfurilor.

În ceea ce priveşte ***plata internaţională*****,** problema de bază este aceea a stabilirii mijloacelor şi tehnicilor de plată

În procesul derulării operaţiunilor de comerţ exterior sunt implicate pe lângă părţile contractului comercial (vânzător şi cumpărător) şi o serie de firme sau organisme prestatoare de servicii specializate: expeditori, intermediari de tranzit, armatori, case de asigurări, organe vamale, instituţii de control al calităţii, etc. Totodată, în cazul exportului indirect sau al exportului prin comisionar în relaţia comercială de bază sunt implicate trei părţi: producătorul (furnizorul mărfii pentru export), firma de comerţ exterior (care poate acţiona pe cont propriu sau în calitate de comisionar) şi clientul extern (intermediar, comerciant pe cont propriu sau beneficiar final a mărfii).

Relaţiile complexe care se stabilesc între participanţii la procesul derulării unei operaţiuni de export CIF efectuat printr-o firmă de comerţ exterior, în cadrul căreia plata se efectuează prin acreditiv documentar, sunt reprezentate într-o formă simplificată în Figura 4.2.

Baza juridică a operaţiunii o constituie contractul de vânzare internaţională încheiat de firma de comerţ exterior în nume propriu, dar în contul producătorului, cu un client extern (2). Firma acţionează ca un comisionar, în baza contractului de intermediere semnat cu producătorul (1).

Pentru efectuarea plăţii, clientul extern deschide un acreditiv, plătibil la banca exportatorului (3a, 3b, 3c). Avizat de firma de comerţ exterior că acreditivul a fost deschis, furnizorul intern va lua măsurile necesare pentru efectuarea livrării. În acest sens, firma de comerţ exterior contactează un expeditor (4) care se ocupă de toate activităţile şi formalităţile legate de transportul mărfurilor şi în primul rând de angajarea unui cărăuş (transportator) (5), care urmează să asigure transferul fizic al mărfurilor din staţia de expediţie în cea de destinaţie (6a, 6b, 6c). Totodată se procedează la asigurarea mărfurilor în trafic internaţional prin încheierea unui contract cu o casă de asigurare, acest document (poliţa de asigurare) urmând să însoţească marfa pe parcursul extern, alături de celelalte

documente de livrare: factura externă, documentul de transport, certificatul de origine, certificatul de calitate, etc.

Aceleaşi documente fac parte din setul ce urmează a fi depus la bancă de către exportator pentru încasarea contravalorii exportului (7); firma de comerţ exterior va încasa suma în valută reprezentând valoarea livrării (8a) şi o va transfera în monedă naţională sau valută la producătorul intern, după ce şi-a reţinut comisionul (8b).

În urma efectuării plăţii (9a, 9b) importatorul va intra în posesia documentelor care-i permit ridicarea mărfurilor ajunse la destinaţie; întrucât este vorba de un export CIF, formalităţile vamale întră în sarcina sa (10).

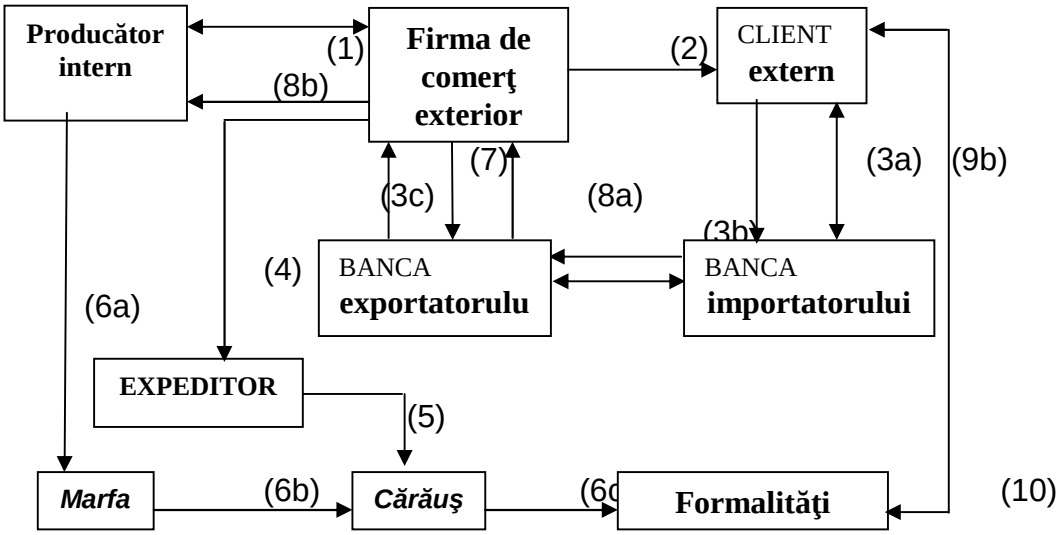


Figura 4.2. **Derularea exportului**

4.3.1 Pregătirea mărfurilor la export

În cadrul obligaţiei de livrare prevăzute în contractul extern, vânzătorul trebuie să asigure livrarea fizică a mărfurilor care fac obiectul tranzacţiei, respectarea calităţii, cantităţii, a modalităţilor de ambalare şi marcare precizate în contract şi încadrarea în termenele de livrare. Atunci când exportatorul este însuşi producătorul mărfurilor, el se va preocupa de fabricarea sau disponibilizarea mărfii în raport cu condiţiile convenite în contract; când exportatorul este o casă de comerţ, 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 obligaţiile principale ale vânzătorului este ca acesta să livreze mărfurile în conformitate cu prevederile contractuale împreună cu toate dovezile solicitate. Astfel, el este "ţinut" să facă dovada livrării cantităţii preconizate, la data şi locul convenit, precum şi să asigure calitatea mărfurilor la nivelul stabilit.

Dovada *cantităţii livrate* se face în general prin documentele care certifică existenţa unui document de transport (conosament, scrisoare de trăsură, etc.). Atunci când obiectul contractului îl constituie bunuri individualizate - maşini, utilaje, bunuri de folosinţă îndelungată, etc. - cantitatea livrată trebuie să corespundă celei stabilite prin contract; în situaţia unor mărfuri de masă se admit (dacă contractul prevede) toleranţe 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 internaţional. Respectarea întocmai a termenelor de livrare, care se calculează, de regulă, de la data încheierii contractului, au o mare

importanţă pentru derularea corespunzătoare a exportului. De exemplu, în cazul exportului cu plata prin acreditiv documentar (cazul cel mai frecvent în comerţul internaţional), respectarea termenelor de livrare este o premisă a încadrării în termenul de valabilitate al acreditivului, şi deci a încasării preţului de către exportator în condiţii de siguranţă. Pe de altă parte, livrarea mărfurilor înainte de termenul stabilit se poate face, în principiu, numai cu acordul cumpărătorului.

În ceea ce priveşte respectarea *calităţii*, 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 instituţie specializată de control al calităţii. Conţinutul 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 conţinutul partizii de marfă, ca şi modul de ambalare şi 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, cantităţilor (fără indicarea valorii).

De multe ori, în tranzacţiile internaţionale 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 ţara lui (de regulă camera de comerţ), confirmă natura, cantitatea, valoarea mărfurilor livrate, locul de fabricare şi include o declaraţie precizând ţara de origine a bunurilor respective.

Certificatul de origine îndeplineşte următoarele *funcţii:*

- *permite obţinerea unor facilităţi vamale de către importator*: în cazul în care între ţările partenere există acorduri ce prevăd taxe preferenţiale, 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 ţara importatoare*: astfel ţările care practică licenţe şi contingente bilaterale doresc să se asigure că mărfurile provin din ţara care beneficiază de contingent şi 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 operaţiune esenţială în tranzacţiile comerciale internaţionale, iar factura comercială numită în comerţul exterior *factură externă* reprezintă documentul cel mai important în operaţiunea de comerţ exterior.

FACTURA EXTERNĂ *(Export Invoice) este un înscris întocmit de exportator prin care se arată condiţiile în care are loc vânzarea de bunuri şi servicii; cuprinde în detaliu mărfurile comercializate şi condiţiile de comercializare aferente acestora*.

Factura comercială rezumă toate condiţiile esenţiale ale unei afaceri încheiate (partenerii, obiectul, preţul), astfel încât din conţinutul ei rezultă în mod clar drepturile şi obligaţiile părţilor. Nu de puţine ori ea constituie singura materializare a acordului de voinţă dintre părţi, atunci când acesta nu este consemnat într-un contract scris; pe de altă parte, în practica comercială internaţională se admite că tăcerea partenerului care a primit factura, echivalează cu acceptarea integrală a condiţiilor pe care aceasta le cuprinde.

Factura externă îndeplineşte următoarele *funcţii:*

1. arată faptul că marfa a fost vândută;
2. mijloceşte transferul de proprietate de la vânzător la cumpărător;
3. serveşte la încasarea contravalorii mărfurilor;
4. serveşte la efectuarea formalităţilor vamale (factura este documentul primar de evidenţă, identificare şi evaluare în vamă a mărfurilor de export - import).

Factura consemnează în scris existenţa unui act de vânzare şi 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 tranzacţiei. În exportul spre anumite ţări, acesta poate fi chiar de 20 de exemplare sau mai mult; în general, factura este întocmită pentru următoarele destinaţii principale:

- clientul din contract comercial;
- autoritatea care eliberează certificatul de origine;
- casa de asigurări;
- firmele de tranzit în ţara exportatorului şi respectiv a importatorului;
- portul de îmbarcare;
- serviciile vamale din ţara exportatorului/importatorului;
- banca plătitoare, etc.

În afara facturii comerciale, în practica de comerţ 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 formalităţi prealabile importului (ex. obţinerea licenţei de import, deschiderea acreditivului documentar).
- **Factura consulară** - este un document solicitat de către organele vamale din unele ţări importatoare pentru a servi la stabilirea taxelor vamale la mărfurile de import; aceasta este completată de către expeditor pe formulare speciale vizate de consulatele ţărilor importatoare. Costul facturilor consulare variază de la ţară la ţară, dar poate fi adesea foarte ridicat. Conform INCOTERMS, cumpărătorul este ţinut 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 ţări (mai ales în Commonwealth) pentru a determina structura preţurilor brute şi a preţurilor nete (după deducerea taxelor) pe piaţa ţării de origine; factura vamală serveşte ca element de referinţă pentru calculul taxelor vamale.

4.3.3 Expediţia internaţională

Expediţia internaţională este o componentă importantă a mecanismului de derulare a operaţiunilor de export/import.

EXPEDIŢIA INTERNAŢIONALĂ ***reprezintă interfaţa dintre predătorul mărfii şi cărăuş (transportator), şi dintre acesta din urmă şi destinatar, asigurând derularea fluxurilor de mărfuri în bune condiţii****.*

Funcţiile expeditorului

EXPEDITORUL INTERNAŢIONAL ***este o persoană fizică sau juridică care pe baza unui contract de mandat încheiat cu firma exportatoare se obligă să ia mărfurile încredinţate de acesta şi să efectueze ansamblul operaţiunilor necesare pentru ca marfa să ajungă la destinatar****.*

Ca regulă generală, în practica comerţului internaţional transportatorul nu este expeditor, iar expeditorul nu este transportator. Spre deosebire de expeditor, transportatorul realizează deplasarea efectivă a mărfurilor în spaţiu, cel mai frecvent la ordinul expeditorului şi pe cheltuiala exportatorului sau importatorului, în funcţie de condiţia de livrare prevăzută în contractul de vânzare internaţională.

Serviciile prestate de expeditorii internaţionali cuprind atât servicii care preced încheierea contractului cât şi servicii postcontractuale. Dintre acestea menţionăm:

- alegerea mijloacelor de transport şi a rutelor celor mai convenabile pentru transportul mărfurilor şi organizarea transportului acestora la destinaţie;
- pregătirea calculelor pentru tarifele privind cheltuielile de transport şi cheltuielile accesorii legate de derularea operaţiunii de export/import;
- plata cheltuielilor legate de deplasarea mărfurilor de la exportator la importator, verificarea şi decontarea acestora;
- întocmirea şi perfectarea formalităţilor privind asigurarea mărfurilor pe parcursul transportului;
- întocmirea documentelor şi formalităţilor necesare operaţiunii de export/import, inclusiv a formalităţilor vamale şi de tranzit;
- avizarea în timp, conform condiţiilor prevăzute în contractul de vânzare internaţională, a celor interesaţi în derularea transportului;
- angajarea mijloacelor de transport necesare;
- încheierea contractului de transport: de regulă, contractele de navlosire sunt încheiate cu cărăuşul în numele şi în contul firmei de comerţ exterior. Uneori, casele de expediţie şi brokeraj se ocupă şi cu închirierea în numele şi contul unui cărăuş a unor mijloace de transport care prisosesc altor cărăuşi, sau cu închirierea de mijloace de transport în nume propriu;
- traficul de grupaj: expeditorul internaţional având o bază tehnico-materială, are posibilitatea de a grupa o parte din mărfurile încredinţate, în special cele de mic tonaj, în cantităţi sub-vagonabile, şi 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 şi distribuirea mărfurilor din depozite: mărfurile aflate în depozite pot fi sortate, preambalate, conservate, finisate şi etichetate, ambalate şi marcate;
- organizarea expedierilor şi transportului mărfurilor la manifestări comerciale (târguri, expoziţii, etc.): expeditorul internaţional poate asigura expedierea mărfurilor la târguri, expoziţii, licitaţii, putând asigura manipularea şi aşezarea exponatelor;
- întocmirea documentelor de expediţie şi transport (scrisori de trăsură, conosamente, instrucţiuni şi note de expediţii, etc.).

Documentele eliberate de expeditor conform regulilor Federaţiei Internaţionale a Organizaţiilor de Expediţii (FIATA) sunt următoarele:

- ***FCR (Forwarding Agents Certificate of Receipt)***, prin care expeditorul certifică faptul că a preluat o marfă corect specificată şi că a primit dispoziţie irevocabilă de a expedia marfa la destinatarul indicat în document sau să o ţină la dispoziţia 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 obligaţia de a o livra conform instrucţiunilor comitentului, aşa cum este indicat în acest document. Vânzătorul va putea prezenta cumpărătorului prin banca sa FCT-ul pentru a încasa preţul de cumpărare în condiţiile "*cash* contra documente"; FCT este negociabil când poartă menţiunea "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 şi 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.

Formalităţile şi documentele de expediţie

Formalităţile întreprinse pentru realizarea expediţiei internaţionale şi documentele necesare în acest sens diferă în funcţie de forma de transport, condiţia de livrare, specificul tranzacţiei.

În cazul exportului, în condiţia de livrare FOB, firma exportatoare va aviza cumpărătorul extern cu privire la faptul că marfa este pregătită pentru livrare, a fost individualizată ca atare şi va solicita punerea la dispoziţie, în locul, la momentul şi de capacitatea convenite, a navei necesare pentru expedierea mărfurilor.

Indiferent de faptul că sarcina transportului extern revine exportatorului sau importatorului, compartimentele specializate vor întocmi **dispoziţia de transport şi vămuire (DTV) pentru export**, care serveşte la organizarea transportului mărfii până la frontiera vamală a ţării exportatoare şi la efectuarea formalităţilor vamale de export. Acest document este transmis firmei specializate în expediţii internaţionale. Dacă transportul va fi efectuat pe cale terestră, expeditorul internaţional va întocmi pe baza elementelor cuprinse în DTV setul de scrisori de trăsură internaţionale, care prin intermediul firmei exportatoare în cazul contractului de intermediere sunt remise furnizorului intern şi pe care transportatorul va completa în momentul preluării mărfii spre încărcare cantitatea mărfii şi numărul vagonului sau al camionului şi va individualiza data expediţiei, extrem de importantă în mecanismul decontărilor prin acreditiv.

În cazul transportului maritim, în condiţiile de livrare CFR şi CIF, compartimentul operativ al firmei completează şi formularul numit *cerere de tonaj*, care este transmis firmei de expediţii internaţionale în calitate de navlositor, pentru a închiria sau reţine spaţiul maritim necesar.

Cererea de tonaj cuprinde date privind: denumirea mărfii, cantitatea, ambalajul, porturile de încărcare (descărcare), expeditorul, destinatarul, condiţia de livrare, dacă se admit încărcări parţiale, etc. Cererea de tonaj se depune la expeditor într-un timp suficient pentru ca acesta să poată prospecta piaţa navlurilor şi să aleagă cea mai avantajoasă rută de transport. Expeditorul remite exportatorului avizul de navlosire, care conţine date referitoare la navlositor, armator, numele navei, anul construcţiei, pavilionul, navlul şi modalitatea de plată.

În cazul în care avizul de navlosire nu corespunde condiţiilor solicitate de firma exportatoare, aceasta are dreptul să facă protest în termen de 48 de ore. Acest document este transmis în atenţia compartimentului de transporturi şi expediţii internaţionale al firmei care înregistrează datele în registrul de evidenţă, remiţând apoi documentul compartimentului operativ de resort.

În vederea întocmirii conosamentului conform condiţiilor contractuale se completează şi transmite expeditorului formularul **notă comandă conosament**; clauzele conosamentului trebuie să fie identice cu cele din contract şi din acreditivul documentar. Ca urmare a instrucţiunilor primite de la firma exportatoare, expeditorul organizează încărcarea mărfii pe navă şi obţine semnătura căpitanului vasului pe conosament, predând acestuia un set de documente care se înmânează la destinaţie primitorului mărfii.

Conosamentul este eliberat de căpitanul navei şi transmis firmei exportatoare în numărul de exemplare solicitat.

Firma exportatoare avizează cumpărătorul extern despre expedierea mărfii. Dacă în contract nu se menţionează informaţiile 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 destinaţie, denumirea mărfii, număr conosament, cantitate, greutate, număr de colete.

În cadrul livrării CIF, firma remite expeditorului *avizul (cererea) de asigurare,* care serveşte la încheierea contractului de asigurare a mărfurilor cu o firmă specializată în asigurări internaţionale. În afara elementelor referitoare la marfă, expediţie, destinatar, în cererea de asigurare se includ şi date privitoare la valoarea mărfurilor, precum şi riscurile care se asigură.

După primirea de la firma expeditoare a *dispoziţiei de transport şi 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 şi setul de declaraţii vamale la export. Producătorul intern pregăteşte marfa pentru livrare, iar la expedierea mărfii transmite firmei de comerţ exterior următoarele documente: copie a documentului de transport, factura internă, certificatul de calitate şi alte certificate solicitate (sanitaro-veterinar, fito-sanitar, buletin de analiză), specificaţia de greutate.

4.3.4 Transportul internaţional de mărfuri

Transportul internaţional se caracterizează prin faptul că marfa traversează una sau mai multe frontiere de stat, punctele de expediere şi de destinaţie fiind situate în ţări diferite.

Modalităţile 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 spaţiu pe navă în vederea efectuării transportului internaţional de mărfuri se realizează pe baza unui ***contract de transport de navlosire*** *(**Charter Party**).*

NAVLOSIREA ***reprezintă operaţiunea de prospectare a pieţei navlurilor, de contactare a armatorilor potenţiali şi de negociere a ofertelor de tonaj ale acestora în scopul încheierii contractului de transport (de navlosire); se poate face direct de părţile interesate (armator şi navlositor) sau indirect, prin reprezentanţi (brokeri navlositori)****.*

Principalele contracte de navlosire sunt următoarele:

- ***contract de transport pe călătorie*** (***Voyage Charter Party***) este convenţia încheiată între armator şi navlositor prin care primul se obligă să transporte celui de-al doilea, cu o navă echipată şi armată de el, o cantitate determinată de marfă de la portul de încărcare şi până la portul de descărcare în schimbul unui preţ numit *navlu*. Contractul

conţine numeroase clauze cu privire la navă, la marfa transportată, portul de încărcare, navlul şi 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 şi a serviciilor echipajului pe o perioadă determinată de timp; este frecvent utilizat în practica internaţională a navlosirilor şi se încheie de regulă pe termen mediu şi lung, conferind siguranţă şi stabilitate atât armatorilor cât şi navlositorilor.

Prin acest contract de transport proprietarul navei pune la dispoziţia navlositorului-chiriaş nava împreună cu echipajul şi 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, condiţiile 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 cantităţi mari cu *nave tramp* (curse neregulate), caz în care charterul este însoţit întotdeauna de un conosament; prin acest tip special de contract de transport, navlositorul obţine din partea armatorului, pe o perioadă determinată de timp, posesia şi controlul complet al navei închiriate, în schimbul plăţii unei anumite sume de bani (chirie). În perioada de valabilitate a contract de transportului, navlositorul devine armator-chiriaş, asumându-şi întreaga responsabilitate pentru navigaţia în bune condiţiuni a navei, exploatarea şi conducerea acesteia.

În cazul transportului cu *nave de linie* (curse regulate între anumite porturi, putând transporta mărfuri variate) în anumite condiţii conosamentul este aproape singurul document care conţine condiţiile esenţiale ale contract de transportului de transport maritim.

În legătură cu *condiţiile 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***), situaţie în care cad în sarcina navlositorului şi cheltuielile de stivuire a mărfurilor în hambarul navei;
- **Alongside** (***de-a lungul navei***): mărfurile trebuie aduse de navlositor în raza de acţiune a bigilor navei (pârghii mobile fixate pe catarge);
- **Sotto Palanco** (***at ship's tackle***), situaţie în care navlositorul are obligaţia 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 acelaşi loc, revenindu-i astfel o parte din cheltuielile de încărcare-descărcare.

Contractele de navlosire conţin 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 uzanţelor de port, nava trebuie să stea la dispoziţia navlositorului, fără a pretinde de la acesta o plată suplimentară). Este posibil ca navlositorul să folosească pentru aceste operaţiuni de încărcare-descărcare a mărfurilor o perioadă mai scurtă de timp decât perioada de stalii; pentru timpul în minus realizat, armatorul plăteşte navlositorului o sumă numită *primă* (*despatch*). Perioadele de stalii, de contrastalii şi de despatch se înscriu într-un document numit ***time-sheet***, semnat de

reprezentanţii armatorului şi navlositorului; dacă din anumite considerente nu poate fi întocmit acest document, atunci în mod provizoriu de întocmeşte un alt document numit **constatator** (***statement of facts***).

Transportul feroviar

Condiţiile transportului pe calea ferată sunt reglementate prin Convenţia privind transporturile internaţionale feroviare (*Convention relative aux transports internationaux ferroviaires C.O.T.I.F.)* la care participă toate ţările europene şi unele ţări din Asia (Turcia, Iran, Irak, Siria). Documentul, cunoscut şi drept *Convenţia CIM* are ca anexă regulile cu privire la contract de transportul de transport internaţional de mărfuri pe calea ferată.

Transporturile internaţionale 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 internaţionale** (***fraht***) care este un contract de transport de adeziune, în sensul că expeditorul recunoaşte condiţiile transportului stabilite în mod unilateral de către căile ferate membre ale C.O.T.I.F. (procurarea vagoanelor, prezentarea mărfii la transport, răspunderea părţilor contract de transport, ş.a.). El se consideră încheiat din momentul în care calea ferată de predare a primit marfa la transport, însoţită de scrisoarea de trăsură pe care a aplicat ştampila sa; după aceasta, scrisoarea de trăsură face dovada încheierii contractului de transport, iar data ştampilei aplicată pe scrisoarea de trăsură este considerată ca dată a expedierii mărfii.

Transportul auto internaţional

Contractul de transport auto internaţional este acel contract de transport prin care un cărăuş 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 destinaţie 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. (*Convenţia privitoare la transporturile internaţional de mărfuri pe cale rutieră*) la care participă şi ţara noastră, stabileşte 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 însoţeşte marfa şi este predat destinatarului o dată cu aceasta, un alt exemplar rămâne la expeditor dovedind încheierea contractului de transport, predarea mărfii în custodia cărăuşului şi condiţiile de transport; al treilea exemplar este reţinut de cărăuş.

Transportul aerian

Contractul de transport aerian de mărfuri este concretizat în **scrisoarea de transport aerian** sau **frahtul aerian (*Airway Bill)*** ce dovedeşte încheierea contractului de transport, primirea mărfurilor la transport de către compania de transport aerian, precum şi condiţiile transportului.

Scrisoarea de transport aerian este întocmită în trei exemplare originale şi predată cărăuşului împreună cu marfa; primul exemplar (pentru transportator) este semnat de expeditor; al doilea exemplar (pentru destinatar) este semnat de expeditor şi transportator şi însoţeşte marfa; al treilea exemplar este semnat de transportator după primirea mărfii şi rămâne la expeditor.

INTERMEDIARII ÎN TRANSPORT ***sunt prestatori de servicii reprezentând interfaţa dintre firmă şi transportator, deţinând informaţii 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 operaţiunile legate de trecerea mărfurilor dintr-un mijloc de transport în altul, în porturi şi aeroporturi;

- **comisionarul acceptat în vamă:** se substituie exportatorului sau importatorului pentru a întocmi formalităţile în vamă;

- navlositorul sau brokerul navlositor: lucrează pe cont propriu sau pentru o firmă de transport, fiind permanent în contact cu piaţa navlurilor;

- colectorul (fr. *le groupeur*): organizează pentru transport expediţii mici pentru a forma unităţi de transport complete (vagoane, containere).

Preţul transportului

În alegerea mijlocului de transport se ţine 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 funcţie 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 şi la mijlocul de transport utilizat;
- depozitarea (stocarea): mijlocul de transport folosit determină o anumită frecvenţă a livrărilor, cu repercusiuni asupra stocurilor;

2. Alţi factori

- siguranţa :

- *securitatea fizică*: trebuie evaluate riscurile de deteriorare, de pierdere sau de furt ale mărfii pentru fiecare mijloc de transport;
- *respectarea termenelor*: durata transportului este influenţată de mijlocul de transport, încărcarea respectiv descărcarea mărfii, tranzitul vamal;

- ***restricţiile*:**

- *legate de marfă*: greutatea, volumul sau caracteristicile specifice ale mărfii;
- *legate de condiţiile geografice*: distanţa şi accesibilitatea la destinaţie a mărfurilor (de ex. infrastructura rutieră, echipamentele portuare şi aero-portuare din ţara de destinaţie);

- imagine*:*

- alegerea mijlocului de transport trebuie să asigure o bună imagine a firmei şi a mărfurilor transportate.

4.3.5 Asigurarea mărfurilor în trafic internaţional

ASIGURAREA ***se bazează pe o relaţie contractuală între posesorul bunului în calitate de asigurat şi 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 condiţiilor stabilite în contract****.*

Scopul economic al asigurării este de a-l repune pe asigurat în situaţia patrimonială în care se afla înainte de producerea riscului.

Condiţiile de asigurare

Pe pieţele de asigurare maritimă se practică diverse modalităţi de acoperire a riscurilor în funcţie de cererea de asigurări şi de structura mărfurilor care fac obiectul comerţului internaţional.

Condiţiile de asigurare cele mai răspândite şi care au devenit tradiţionale în practica asigurărilor maritime pe plan mondial sunt:

- ***FPA*** sau ***"Fără răspundere pentru avaria particulară" (Free from Particular Average):*** acoperă numai daunele rezultate din pierderea totală a întregii încărcături sau a unei părţi a acesteia, precum şi daunele de avarie particulară dacă acestea sunt determinate de riscurile obişnuite ale mărfii;
- ***W.A.*** sau ***"Cu răspundere pentru avaria particulară" (With Particular Average):*** acoperă daunele rezultate din avaria totală sau parţială a întregii încărcături sau a unei părţi a acesteia, pricinuite de anumite riscuri specificate în mod expres în poliţa de asigurare (incendii, trăsnet, furtună, vârtej, explozie, eşuare, răsturnare, naufragiu, coliziune, etc.);
- ***A.R.*** sau ***"Toate riscurile" (All Risks):*** acoperă, indiferent de amploarea lor, daunele rezultate din avaria totală sau particulară a întregii încărcături sau a unei părţi a acesteia, care au avut loc din orice cauză cu excepţia riscurilor speciale enumerate expres în poliţa de asigurare.

În forma enunţată mai sus, condiţiile s-au practicat până în 1982, când Institutul Asigurătorilor din Londra a elaborat noi condiţii de asigurare care să corespundă cât mai bine intereselor asiguraţilor, adoptate şi puse în practică şi de alte ţări printre care şi România. În prezent, mărfurile care fac obiectul transportului pe mare pot fi asigurate în una din următoarele condiţii principale: A, B sau C, care se deosebesc de condiţiile de asigurare folosite în trecut nu numai prin denumirea lor diferită, ci mai ales în delimitarea mai clară şi mai precisă a sferelor lor de acoperire.

Condiţia de asigurare "A" este cea mai cuprinzătoare; în baza ei sunt acoperite toate riscurile de pierdere şi avarie a bunului asigurat, cu excepţia unor riscuri prezentate separat. Aceste excluderi sunt comune tuturor celor trei condiţii şi sunt formate din trei grupe de riscuri excluse:

a) pierderea, avaria şi 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 şi 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 excepţii prevăzute de condiţiile comune);
- pierderea voiajului sau a călătoriei;
- insolvabilitatea sau neîndeplinirea obligaţiilor financiare către proprietari, administratori, navlositori sau operatorii navei;
- utilizarea oricărei arme de război care foloseşte fisiunea şi/sau fuziunea atomică, nucleară sau altă reacţie asemănătoare, altă forţă sau alt obiect radioactiv;
- contaminarea radioactivă;

- stare de nenavigabilitate a navei, faptul că nava sau containerul sunt inadecvate pentru transportul în bune condiţii al bunului asigurat, dacă asiguratul sau prepuşii au cunoştinţă 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 condiţiile de bază pot fi acoperite prin asigurare suplimentară.

Condiţia de asigurare "B": în baza acesteia sunt acoperite, cu excepţia excluderilor a), b), c) de mai sus, pierderea şi avaria la bunul asigurat cauzate de: incendiu sau explozie; eşuarea, scufundarea sau răsturnarea navei sau ambarcaţiunii; răsturnarea sau deraierea mijlocului de transport terestru; coliziunea sau contactul navei, ambarcaţiunii sau mijlocul de transport, container sau loc de depozitare; descărcarea mărfurilor într-un port de refugiu; cutremur de pământ, erupţie 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, ambarcaţiune, mijloc de transport, container sau loc de depozitare; dauna totală a unui colet pierdut peste bord sau căzut în timpul încărcării sau descărcării pe/şi de pe navă, ambarcaţiune sau mijloc de transport.

Condiţia de asigurare "C" are o sferă de cuprindere mai redusă de cât condiţia "B" şi acoperă (cu condiţia excluderilor de mai sus) pierderea şi avaria la bunul asigurat de: incendiu sau explozie; eşuarea, scufundarea sau răsturnarea navei sau ambarcaţiunii; răsturnarea sau deraierea mijlocului de transport terestru; coliziunea sau contactul navei, ambarcaţiunii sau mijlocului de transport cu un obiect exterior, altul decât apa; descărcarea mărfurilor într-un port de refugiu; sacrificiul în avaria comună; aruncarea peste bord.

Asociate cu condiţiile de asigurare "B" şi "C" sau separat, se pot practica şi următoarele condiţii:

- condiţia *"riscuri de furt, jaf şi nelivrare"*: în baza ei sunt acoperite cu excepţia excluderilor a), b), c) de mai sus, pierderea şi avaria la bunul asigurat cauzate de furt, jaf şi nelivrare a unui colet întreg;
- condiţia *"riscuri de depozitare":* acoperă (cu excepţia excluderilor de mai sus) pierderea şi avaria la bunul asigurat cauzate de: incendiu, trăsnet, explozie, chiar dacă trăsnetul şi explozia nu au fost urmate de incendiu; ploaie torenţială, inclusiv efectele indirecte ale acesteia; grindină, inundaţie, furtună, uragan, cutremur de pământ; prăbuşire sau alunecare de teren; greutatea stratului de zăpadă sau de gheaţă; avalanşe de zăpadă şi căderea pe clădiri sau alte construcţii a unor corpuri; furt prin efracţie.

Existenţa mai multor categorii de condiţii de asigurare a mărfurilor răspunde mai bine necesităţilor practice ale comerţului internaţional 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 expediţia respectivă.

Formalităţile de asigurare

În vederea încheierii contractului de asigurare a mărfurilor firma de comerţ exterior remite expeditorului *cererea de asigurare*; aceasta cuprinde: numele celui care dispune emiterea poliţei de asigurare; numărul contractului, acreditivului, facturii externe; condiţia de livrare; ruta de transport asigurată; modalităţile şi mijloacele de transport, pavilionul şi numele navei; numărul de conosament; date referitoare la marfă; valoarea navlului; condiţia de asigurare; valoarea asigurată. Pe baza acestui document, expeditorul încheie cu casa de asigurări contractul (poliţa) de asigurare şi îl avizează pe exportator printr-un aviz de asigurare.

POLIŢA DE ASIGURARE *este documentul care atestă acordul de voinţă dintre asigurat (care se obligă să plătească o anumită sumă de bani - prima de asigurare) şi asigurător care, în schimbul primei, se obligă să-l despăgubească pe asigurat pentru daunele pe care le-ar suferi datorită producerii riscurilor asigurate.*

Poliţa de asigurare poate fi *nominativă* sau *la ordin*, în acest din urmă caz fiind transmisibilă către terţi prin andosare.

Poliţele de asigurare pot fi: maritime sau fluviale, terestre sau aeriene, *casco* (pentru mijlocul de transport), *cargo* (pentru marfă) şi *de navlu* (pentru preţul transportului maritim).

Poliţa de asigurare a mărfurilor (***poliţa cargo***) este de mai multe feluri:

- ***poliţa de abonament*** (cea mai frecvent utilizată) prin care se asigură mărfurile transportate într-un anumit interval de timp;
- ***poliţa pe călătorie*** prin care se asigură un transport determinat de marfă;
- poliţa flotantă prin care se stabileşte un plafon valoric în limita căruia se pot face mai multe transporturi de marfă până la epuizarea sumei prevăzute în poliţă;
- ***poliţa 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 internaţional, inclusiv cheltuielile aferente transportului acestora. Totodată, ţinând 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% faţă de valoarea de bază. Prima de asigurare se va calcula în mod corespunzător.

Exemplu: Să presupunem că valoarea mărfii în condiţia 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% x 1,1 x CIP

CIP = 5.000 : (1 - 1,1 x 0,002) = 5.011,02 USD

Prima de asigurare va fi de 11,02 dolari, iar în caz de avarie şi pierdere totală a mărfii, asiguratul va primi:

5.011,02 x 1,1 = 5.512,12 dolari.

Perioada de asigurare se întinde din momentul preluării mărfii de către primul cărăuş şi până la preluarea acesteia de către destinatar, sau în lipsa preluării se consideră :

- 15 zile după sosirea la destinaţie, în cazul transporturilor terestre şi 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 ţara unde se efectuează operaţiunea: exportatorul îndeplineşte formalităţile de vămuire la export, iar importatorul pe cele de import.

Totuşi, în cadrul anumitor condiţii de livrare cumpărătorul se va ocupa de îndeplinirea formalităţilor vamale de export, după cum în cazul altor condiţii de livrare vânzătorul va trebui să îndeplinească formalităţile vamale în ţara importatorului.

4.3.6.1 Procedura vamală

PROCEDURA VAMALĂ ***reprezintă ansamblul formalităţilor 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 declaraţii detaliate privind marfa aflată în vamă (declaraţia vamală);
- stabilirea regimului vamal la care este supusă marfa, în baza căruia se stabilesc taxele ce urmează a fi plătite şi controalele ce vor fi efectuate;
- efectuarea controlului (dacă este cazul) şi plata efectivă a taxelor, astfel încât marfa să fie declarată liberă de vamă.

DECLARAŢIA VAMALĂ ***este documentul scris, întocmit de deţinătorul mărfii sau un reprezentant al acestuia, prin care se prezintă elementele necesare vămuirii mărfii la export sau import***.

În general se utilizează formalităţi diferite pentru export, import sau tranzit. În ţările Uniunii Europene, începând de la 1 ianuarie 1988 s-a introdus ***documentul administrativ unic (DAU)*** care cuprinde în acelaşi formular declaraţia pentru export, tranzit şi respectiv import.

Principalele *elemente* ale unei declaraţii vamale după modelul DAU sunt următoarele:

- *indicarea tipului de operaţiune* (în cazul DAU este vorba de un cod care arată dacă este vorba de schimburi intracomunitare, schimburi cu terţi sau schimburi cu AELS);
- *precizarea încadrării tarifare* (în cazul DAU se indică printr-un cod poziţia 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 serveşte ca bază de calcul pentru calcularea taxelor vamale (în UE este vorba de valoarea franco frontieră UE, şi anume valoarea de tranzacţie aşa 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 şi unde se vor plăti taxe vamale, iar pe de altă parte, dacă şi în ce condiţii marfa va fi supusă controlului vamal.

Regimurile vamale sunt de două tipuri: comune (sau definitive) şi suspensive. *Regimul vamal comun* se aplică automat în conformitate cu legea vamală şi priveşte majoritatea mărfurilor de export-import. *Regimurile vamale suspensive* au ca efect suspendarea plăţii 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 operaţiunile de tranzit, de importul pentru producţia de export (regimul de *drawback*), de importul temporar, de depunerea mărfii în antrepozitele vămii, etc.

4.3.6.2 Formalităţile vamale în România

Mărfurile de export/import trebuie să facă în România obiectul unei declaraţii vamale, indiferent dacă acestea sunt sau nu supuse conform reglementărilor în vigoare impunerii vamale. DECLARAŢIA VAMALĂ *este un document prin care declarantul:*

- *solicită un regim vamal pentru marfa prezentată (export, import, reexport, etc.);*
- *se angajează să-şi îndeplinească obligaţiile ce-i revin potrivit regimului vamal (ex. să plătească taxele vamale aferente mărfii);*
- *furnizează informaţiile necesare pentru stabilirea obligaţiilor fiscale, asigurarea urmăririi curente a operaţiunilor de comerţ exterior, precum şi pentru scopuri statistice.*

Declaraţia vamală se întocmeşte pe formulare tip şi cuprinde o descriere detaliată a operaţiunii (parteneri, marfă, valoare factură, condiţia de livrare, termenul de livrare, condiţii de plată, etc.); întocmirea şi 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 şi în contul exportatorilor respectiv importatorilor declararea în detaliu a mărfurilor prin depunerea la autorităţile vamale a declaraţiei vamale scrise, prezentarea mărfurilor declarate la controlul vamal şi achitarea la vamă a drepturilor cuvenite bugetului de stat.

Pe lângă declaraţia vamală, cel care solicită vămuirea trebuie să depună la organele vamale şi o serie de alte documente: factura, licenţa de export sau import (dacă este cazul), documente de transport, o serie de certificate (de origine, de preferinţă vamală, etc.), o serie de documente ale agentului economic (certificat de înmatriculare, cod fiscal, etc.).

În cazul unei operaţiuni de import, la Declaraţia vamală se adaugă *Declaraţia privind valoarea în vamă.* Acest document cuprinde printre altele: elementele de identificare a celor doi parteneri (numărul şi data facturii externe, a documentului de transport şi a celui de asigurare), existenţa unor legături juridice între cei doi parteneri, preţul net al mărfii, cheltuielile de transport, asigurare şi manipulare a mărfii pe parcurs extern, condiţia de livrare, valuta contractuală şi cursul său, punctul vamal şi metoda de evaluare vamală folosită.

Valoarea în vamă - determinată în ţara noastră prin aplicarea articolului III al GATT - are la bază preţul de import al mărfii format din preţul extern în valută conform facturii externe la care se adaugă:

- cheltuielile de transport pe parcurs extern pentru mărfurile importate;
- cheltuielile de încărcare, descărcare şi de manipulare conexe transportului mărfurilor importate, achitate pe parcurs extern;
- costul asigurării, precum şi alte cheltuieli pe parcursul extern.

În acest fel, preţul extern devine un *preţ franco frontieră română* (sau *CIF*); acest preţ este transformat în lei la cursul de schimb calculat şi comunicat de Banca Naţională în acest sens.

În condiţiile unei taxe ad valorem, la preţul în lei astfel obţinut se adaugă: contravaloarea taxei vamale şi contravaloarea comisionului vamal. Totodată se vor calcula, după caz, accizele şi comisionul, obţinându-se suma totală datorată de agentul economic bugetului de stat.

Exemplu: calculul drepturilor şi taxelor către bugetul de stat la import.
Presupunem o marfă de import cu un preţ facturat de 10.000 USD; cheltuielile cu transportul, asigurarea şi 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 PREŢUL FRANCO FRONTIERĂ ROMÂNĂ, EXPRIMATĂ ÎN LEI (ROL)
PE = PREŢUL MĂRFII ÎN VALUTĂ (USD), CONDIŢIA FOB
T = preţul transportului pe parcurs extern
A = preţul asigurării, în valută (USD)
CS = cursul de schimb al leului (ROL).

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 RON x 10% = 3.000 RON

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

30.000 RON x 0,5% = 150 RON

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

(30.000 + 3.000 + 150) x 20% = 6.630 RON

În sfârşit, 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) x 19% = 7.558,2 RON

După cum se observă, faţă de un preţ de import franco frontieră de 30.000 RON, taxele vamale, accizele şi TVA încarcă pretul marfii cu încă:

3.000 + 150 + 6.630 + 7.558,2 = 17.338,2 RON,

adică aproape 58% din preţul de import franco frontieră.

CAZUL 2 – aplicarea Regimului Tarifar Preferenţial
Valoarea în vamă va fi:

VV = (PE + T + A) x CS

În cazul nostru:

VV = (10.000 + 2.000) x 2,5000 = 30.000 RON

Taxa vamală de import determinată pe baza Tarifului Vamal de Import al României, coloana taxe vamale preferenţiale 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 preferenţial, baza de calcul este valoarea în vamă:

30.000 RON x 20% = 6.000 RON

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

(30.000 + 6.000) x 19% = 6.840 RON

Observăm deci, că în cazul tarifelor preferenţiale (de ex. în comerţul cu ţările membre UE), preţul de import franco frontieră este majorat într-o măsură mai mică:

6.000 + 6.840 = 12.840 RON,

aproximativ 43% din preţul de import franco frontieră.

După depunerea declaraţiei vamale şi a celorlalte documente, serviciul vamal procedează la validarea declaraţiei vamale. În acest sens, au loc următoarele activităţi: controlul documentelor, confruntarea datelor din declaraţie cu cele din documentele anexate, controlul fizic al mărfurilor (se verifică natura mărfurilor, cantitatea prezentată faţă de cea declarată, etc.), verificarea calculelor drepturilor şi impozitelor.

După control şi verificări are loc achitarea drepturilor şi taxelor vamale, iar serviciul vamal aplică semnătura şi ştampila pe declaraţia vamală, act ce confirmă validarea acesteia. Din acel moment, titularul poate să dispună de mărfurile ce au făcut obiectul declaraţiei vamale (mărfurile sunt *libere de vamă*).

Capitolul 5
Operaţiunile comerciale combinate

5.1. Factorii şi condiţiile care au determinat apariţia şi dezvoltarea operaţiunilor în contrapartidă

OPERATIUNILE COMERCIALE COMBINATE[1] ***sunt afaceri internaţionale care îmbină elemente ale operaţiunilor de export, import, prestări de servicii etc., într-un mecanism tranzacţional unic, conceput şi pus în aplicare, de regulă, de compartimente de comerţ exterior sau firme specializate în acest domeniu.***

Relaţiile în contrapartidă[2] presupun eliminarea sau reducerea folosirii instrumentelor de plată tradiţionale şi înlocuirea lor cu schimburile reciproce de mărfuri şi servicii, însoţite, în multe situaţii de diferite aranjamente financiare.

Noţiunea de **CONTRAPARTIDA** este utilizată în literatura de specialitate în două accepţiuni. În sens larg, ea se referă la toate formele de coordonare bi sau multilaterală a schimburilor dintre parteneri, inclusiv cele din cadrul acţiunilor de cooperare industrială. În sens restrâns, operaţiunile în contrapartidă constau în legarea importurilor de anumite exporturi, în scopul asigurării unor schimburi comerciale echilibrate între parteneri. Dar, deşi formele pe care le ia contrapartida sunt foarte diverse, ele au un **element comun**: compensarea directă, integrală sau parţială, a unui import realizat de un partener, printr-un export făcut de acesta către celălalt partener.

Operaţiunile în contrapartidă se întemeiază, în esenţă, pe cea mai veche formă a comerţului, şi anume, "trocul", schimbul de marfă contra marfă, care a precedat apariţia banilor. Însă, în mod evident, mecanismul contrapartidei de astăzi nu se poate reduce la trocul simplu, din vremuri preistorice.

Comerţul în contrapartidă s-a dezvoltat şi a cunoscut o extindere însemnată mai ales:

- în perioadele de **instabilitate monetară**,
- în zonele unde **lichidităţile sunt insuficiente**,
- în ţările cu **monede mai slabe**, **neconvertibile**.
- între partenerii care au încercat să găsească soluţii în afaceri pentru **reducerea efortului** şi **a riscului valutar**.

Dezvoltarea acestui gen de operaţiuni are la bază mai mulţi **factori**:

---

[1] după Popa, Ioan, *Tranzacţii economice internaţionale*, Editura Economică, Bucureşti, 1997, pag. 281 şi următoarele.

[2] după Ciobanu, Gheorghe, *Curs de Tranzacţii Economice Internaţionale*, Universitatea "Babeş-Bolyai", Cluj-Napoca, 1996, pag. 76 - 77.

- "imaginaţia comercială", preocuparea firmelor de comerţ exterior de a oferi noi modalităţi de promovare a tranzacţiilor internaţionale şi de sporire a profitului;
- diferenţe de nivel şi performanţă între ţările participante;
- amplasarea geografică în raport cu partenerii comerciali;
- deosebiri şi imperfecţiuni în mecanismele de piaţă dintre diferite ţări;
- regimul juridic general şi comercial în diferite ţări;
- politica valutară şi comercială a diferitelor state .

Factorii şi condiţiile care determină interesul firmelor private şi publice, precum şi al statelor, pentru operaţiunile în contrapartidă sunt, în principal:

- **instabilitatea monetară** concretizată în flotarea generalizată a cursurilor valutare;
- **criza lichidităţilor** (inclusiv cronicizarea crizei datoriei externe a unor ţări) care afectează un număr tot mai mare de state, de pe toate continentele;
- situaţia de **inferioritate** în care se găsesc numeroase ţări în raporturile lor economice internaţionale ca urmare a lipsei **convertibilităţii** monedei lor naţionale;
- contrapartida oferă perspectiva **cooperării** în producţie, ştiinţă şi tehnică etc., ceea ce duce la importante avantaje rezultate de pe urma unor **eforturi investiţionale mai reduse**, precum şi posibilitatea realizării unor **obiective de anvergură**, care necesită eforturi financiare, materiale şi umane foarte mari, imposibil de acoperit de o singură întreprindere sau economie naţională;
- se creează perspectiva menţinerii dezvoltării **relaţiilor reciproce**, în domeniul comercializării unor mărfuri şi servicii, prin contrapartidă la **nivel global** (clearing);
- contrapartida oferă posibilitatea **diversificării** fondului de mărfuri şi servicii destinate pieţelor, într-un cadru regional, cu efecte benefice asupra consumatorilor, procedeul fiind şi un mijloc de testare a competitivităţii internaţionale a unor produse;
- contrapartida este o formă de comerţ **puţin costisitoare**, pentru că presupune o activitate mai redusă de marketing, precum şi un aparat de comerţ mai puţin numeros decât alte forme de comercializare.

Contrapartida are şi unele **limite** sau inconveniente care explică prudenţa manifestată de unele firme faţă de acest gen de operaţiuni. Dintre acestea, amintim:

- **interesul partenerilor** pentru mărfurile de care dispune fiecare este uneori **inegal**, echilibrul menţinându-se cu dificultate, sau deteriorându-se cu uşurinţă;
- **compensarea valorică** a unor schimburi de mărfuri este uneori **greoaie**, iar cu timpul se pot crea dezechilibre care pot frâna aceste operaţiuni;
- unele firme, mai ales din ţări dezvoltate, au tendinţa de a exporta mărfuri **depăşite** 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 relaţiilor în contrapartidă, pot fi evidenţiate următoarele direcţii de desfăşurare a acestora:

- pe relaţia Nord-Sud, contrapartida mijloceşte transferul de tehnologie în schimbul unor produse cu un grad mai scăzut de prelucrare, stimulând procesele de transformare din ţările mai puţin dezvoltate din punct de vedere economic ale lumii;
- pe relaţia Est-Vest, contrapartida contribuie la realizarea programelor de trecere la economia de piaţă, atât prin transferuri de tehnologie, cât şi prin contribuţia partenerilor în materie de management şi marketing;
- pe relaţia Vest-Vest, contrapartida este practicată îndeosebi în cadrul unor programe de cooperare industrială, în special în domeniul tehnicii şi a tehnologiilor de vârf.

5.2. Tipologia tranzacţiilor în contrapartidă

Operaţiunile în contrapartidă, sau combinate, nu trebuie interpretate ca fiind mijloace de substituire, de subminare sau de limitare a schimburilor comerciale tradiţionale. Punerea în valoare a avantajelor lor este legată de măsura în care se asigură dezvoltarea susţinută a schimburilor economice dintre ţări, situarea lor pe baze echilibrate, reciproc avantajoase. Este relevant în acest sens faptul că, pe fondul creşterii susţinute a comerţului mondial, tranzacţiile în contrapartidă s-au dezvoltat mai rapid decât vânzările clasice, ajungând să deţină aproximativ 25% din schimburile mondiale cu mărfuri.

Analiza locului pe care îl ocupă operaţiunile în contrapartidă în cadrul comerţului mondial contemporan trebuie să ia în considerare şi **gama bogată** a mecanismelor şi tehnicilor pe baza cărora acestea se realizează: compensaţiile, operaţiunile paralele, clearingul.

Tranzacţiile în contrapartidă se **clasifică** în funcţie de mai multe **criterii**. Astfel,

A) după **gradul de compensare prin marfă şi/sau servicii**, se disting:
1) **operaţiuni paralele**, care se realizează, în schimburile reciproce, parţial cu mărfuri şi/sau servicii, o parte din afacere incluzând şi moneda, ca termen de schimb;
2) **compensaţiile**, care elimină total moneda din afacerea comercială.

B) după **numărul de parteneri** de afaceri:
1) operaţiuni în contrapartidă **bilaterale**,
2) operaţiuni în contrapartidă **multilaterale**.

C) în funcţie de **nivelul** la care se realizează:
1) operaţiuni în contrapartidă **la nivel de întreprindere**,
2) operaţiuni **la nivel de grupuri de întreprinderi** şi **ramuri**,
3) la nivel **de state** (clearing).

5.2.1. OPERATIUNILE PARALELE

OPERATIUNILE PARALELE (engl. *parallel trading*) ***au ca obiect schimbul de mărfuri şi servicii, constând, în esenţă, în condiţionarea unui import de mărfuri de un export concomitent, sau a unui export de un import, fapt pentru care mai poartă denumirea de operaţiuni conexate, conjugate, de reciprocitate,*** *sau* ***tranzacţii comerciale legate***.

Acest tip de operaţiuni se deosebesc de compensaţiile propriu-zise prin următoarele **trăsături**:

- **valoarea** celor două partizi de mărfuri, în cazul operaţiunilor paralele, nu trebuie să fie egală (şi, în cele mai multe situaţii, nici nu este egală), ca în cazul compensaţiilor, ceea ce înseamnă că numai **o parte** din valoarea importului este acoperită prin plata în devize libere;

- valorile celor două partizi de mărfuri sunt **decontate în valută**, printr-o modalitate de plată mai des utilizată (de exemplu, acreditiv documentar etc.);

- **numărul partenerilor** din cele două ţări care participă la operaţiune **nu este egal**, el fiind diferit în funcţie de firmele angrenate în realizarea operaţiunii respective.

Între fluxurile de mărfuri exportate există o condiţionare reciprocă începând din momentul încheierii tranzacţiei. De obicei, autorizaţia de import nu se acordă decât în situaţia în care, în schimbul mărfurilor importate, se exportă alte mărfuri în ţara parteneră. În cazul în care între cele două ţări există acorduri comerciale şi de plăţi, operaţiunile

paralele se desfăşoară 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 operaţiunile paralele participă un număr diferit de firme din cele două ţări face ca desfăşurarea acestora să fie mai complicată decât cea a compensaţiilor.

După **natura tranzacţiei**, se disting mai multe **tipuri** de operaţiuni paralele:

a) achiziţionările (cumpărările) legate,

b) operaţiunile iunctimate sau adresate,

c) plata în produse rezultate ("buy-back").

a) **Achiziţionările (cumpărările) legate**

Aceste operaţiuni se bazează pe obligaţia exportatorului de a cumpăra o serie de produse naţionale oferite de către partenerul din ţara de import. În cadrul acestui gen de operaţiuni se realizează o serie de legături de intercondiţionare între parteneri în ceea ce priveşte fluxurile de import şi export care urmăresc facilitarea realizării obligaţiilor de plată în valută de către partenerul importator. În cazul în care achiziţionările legate sunt impuse de către ţara importatoare, scopul urmărit este de a dirija la export unele mărfuri mai puţin competitive sau depăşirea unor obstacole de politică comercială ce afectează competitivitatea exporturilor. De obicei, autorităţile comerciale din anumite ţări nu acordă licenţe de import decât în situaţia în care, pentru mărfurile importate, se exportă alte mărfuri în ţara parteneră.

În multe situaţii, achiziţionările legate reprezintă modalităţi de promovare a importului de tehnologie pe relaţia Est-Vest sau Nord-Sud, permiţând ţărilor beneficiare să-şi asigure, prin exporturi în ţara parteneră, o anumită parte din fondurile valutare necesare plăţii importurilor.

Într-un contract de cumpărare legată, firma exportatoare poate fi pusă chiar în situaţia de a-şi asuma obligaţia cumpărării de produse aparţinând ţării importatoare care pot să nu aibă nici o legătură cu obiectul de activitate propriu.

Principalele **caracteristici** ale unei operaţiuni de achiziţionare legată sunt:

- se încheie **două contracte** care operează independent unul faţă de celălalt şi care sunt subsumate unui **acord-cadru** între cele două părţi;
- fiecare dintre cele două partizi de marfă sunt **facturate** în valută şi plătite separat;
- valoarea bunurilor oferite spre cumpărare este, de regulă, de 30 - 100% din valoarea contractului iniţial de export;
- obligaţia de cumpărare este exigibilă pe o perioadă cuprinsă între 1 şi 5 ani;
- în contract poate fi inserată o clauză privind transferul obligaţiei către un terţ.

Neîndeplinirea obligaţiei de cumpărare legată este sancţionată, de regulă de contract, prin plata unor penalităţi reprezentând între 5 - 25% din valoarea cumpărării legate.

Mecanismul de desfăşurare a acestei operaţiuni este următorul:

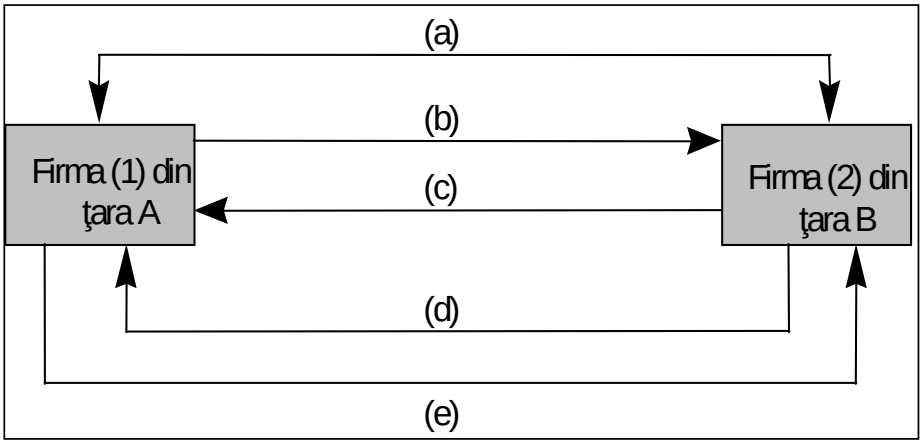


Figura 5.1. **Mecanismul achiziţionărilor legate**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 291.

- (a) acord-cadru încheiat, în prealabil, între ţările A şi 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 desfăşurat 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 agenţii economici din ţara B, operaţiunea de achiziţionare legată a dat posibilitatea ca, prin efectuarea unui export de mărfuri în ţara A, în baza celui de-al doilea contract, să-şi recupereze o parte din resursele valutare alocate plăţii utilajelor complexe achiziţionate prin primul contract şi a facilitat plata obligaţiilor lor în valută, în viitor.

b) **Operaţiunile iunctimate sau adresate (compensaţii inverse, reverse concurenţiale)**

Aceste operaţiuni 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-şi "ex ante" obligaţia 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 operaţiunii iunctimate este următorul:

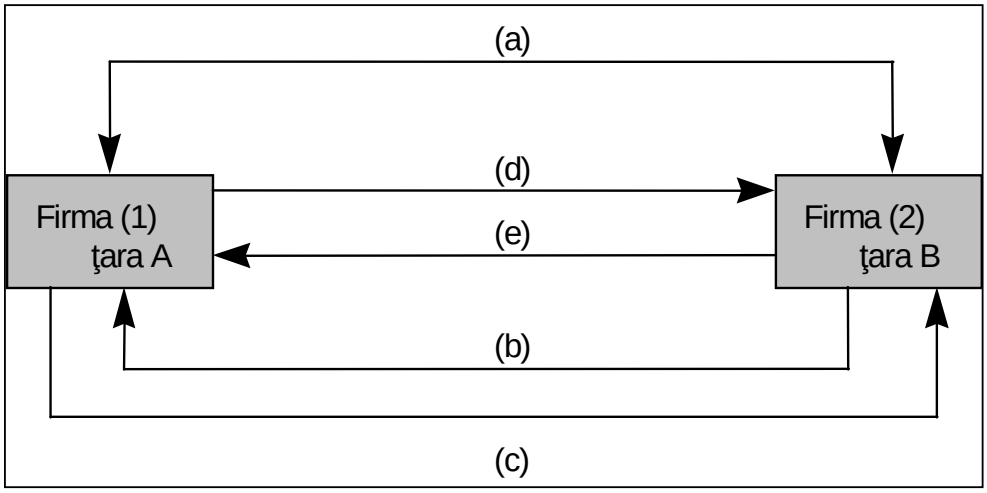


Figura 5.2. **Mecanismul operaţiunilor iunctimate**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 291.

- (a) acord-cadru pentru desfăşurarea de operaţiuni în contrapartidă, încheiat între ţările A şi B;
- (b) import de mărfuri diverse efectuat de către ţara A din B;
- (c) - plata în valută pentru mărfurile importate de ţara A;
- (d) - exportul instalaţiei complexe în ţara B;
- (e) - plata în valută a instalaţiei complexe de către ţara B.

De obicei, aceste operaţiuni au loc şi între ţările care au încheiat **acorduri de clearing**, în scopul depăşirii unor blocaje ale mecanismului acestora, care pot fi determinate de dezechilibre mai mari decât "creditul tehnic". Pentru ca exportatorii din ţara creditoare să-şi poată continua livrările, ei pot să încheie astfel de operaţiuni "adresate", prin care exportul lor este adresat în mod expres realizării unui import de mărfuri.

În acest caz, de regulă, operaţiunile iunctimate sunt monitorizate prin deschiderea unor **conturi de evidenţă**, 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 ţara parteneră. Disponibilităţile create în acest fel şi nefolosite de către firma exportatoare pot, de regulă, să fie transferate unui terţ (prin cumpărarea "creanţei de contrapartidă").

Operaţiunile de contrapartidă iunctimate au fost şi sunt folosite şi din iniţiativa unor firme din ţări dezvoltate din punct de vedere economic, care urmăresc, pe această cale, să-şi asigure surse stabile de aprovizionare cu materii prime, subansamble şi 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 iniţial.

Una dintre condiţiile care pot să apară în practică este de a se garanta utilizarea fondurilor rezultate din cumpărările în avans pentru plata importurilor din ţara exportatoare. În acest sens, se utilizează aşa numitele "conturi de garanţie" (engl. *escrow accounts*), deschise, de regulă, la o bancă din ţara exportatorului şi în care se acumulează sumele rezultate din achiziţiile în avans făcute de exportator. Fondurile din cont sunt destinate strict pentru plata livrărilor făcute de exportator în ţara parteneră.

c) **Plata în produse rezultate ('buy-back")**

Aceasta este o formulă perfecţionată a operaţiunilor legate, fiind considerată de către specialişti ca una din formele de cooperare economică internaţională. Acest tip de tranzacţie comercială constă in faptul că exportatorul de bunuri de echipament, instalaţii, utilaje complexe, în contul valorii exportului său, importă de la beneficiarul livrării iniţiale **produse realizate** cu maşinile şi instalaţiile respective. Acest gen de operaţiuni prezintă importante **avantaje** pentru ambii parteneri. Pentru **exportatorul de maşini şi utilaje**, poate să ducă la lărgirea pieţei externe pentru unele echipamente ajunse în stadiul de maturitate, asigurarea aprovizionării cu factori primari de producţie pe o perioadă îndelungată, valorificarea cunoştinţelor tehnice, a know-how-ului. Pentru **importatorul iniţial**, asigură depăşirea dificultăţilor generate de plata în valută a importului, accesul la tehnologie avansată, verificată din punct de vedere productiv şi comercial, oferă posibilitatea promovării exportului de produse manufacturate etc.
Mecanismul operaţiunii de buy-back se desfăşoară după următoarele etape de bază:

Figura 5.3. **Mecanismul operaţiunii de buy-back**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 292.

- (a) acord-cadru pentru desfăşurarea de operaţiuni în contrapartidă;
- (b) export de maşini, instalaţii sau echipament tehnologic, din ţara A în B;
- (c) livrări de produse rezultate din folosirea maşinilor, instalaţiilor sau echipamentului importat din A, ca plată a importului iniţial (livrările de produse rezultate se pot eşalona în timp, pe o anumită perioadă, sub formă de tranşe succesive).

Acordul cadru are rolul de a pune în legătură cele două contracte de bază ale operaţiunii: contractul de livrare a unor bunuri de echipament şi contractul de cumpărare a unor produse rezultate, din ţara importatoare, prin valorificarea productivă a bunurilor de echipament importate. Livrările de produse pot acoperi integral, sau numai parţial obligaţiile de plată ale importatorului. Firma importatoare poate apela la o casă de comerţ, care să asigure desfacerea, pe piaţa internaţională, a unei părţi din producţia rezultată, obţinând, astfel, devize cu care îşi poate achita obligaţiile de plată în valută rămase neacoperite.

Baza juridică a unei operaţiuni de buy-back o reprezintă, de fapt, un sistem de contracte: de vânzare-cumpărare, de licenţiere, de asistenţă tehnică, de garanţie şi testări, de service, iar, pe de altă parte, contracte de credit, de asigurare, de garanţie, fiecare fiind rezultatul unor negocieri separate.

Operaţiunea de buy-back este considerată o formă de cooperare economică, această definiţie fiind potrivită şi datorită efectelor antrenate în economia ţărilor partenere. **Furnizorul** de maşini, utilaje complexe, instalaţii, know-how, care va primi cote-părţi 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 şi calitatea mărfurilor primite în contrapartidă. De asemenea, creditorul va fi preocupat de formarea de cadre locale care să asigure funcţionarea la randament maxim a instalaţiilor livrate.

Beneficiarul de credit este interesat în obţinerea cât mai rapidă a produselor finite pentru nevoile interne de consum şi pentru sporirea exporturilor şi, de aceea, sprijină realizarea investiţiei, punând la dispoziţia furnizorului de credit factorii locali de producţie (clădiri, infrastructură, forţa de muncă, uneori tehnologie complementară etc.).

De aceea, în cadrul acestui gen de operaţiuni, relaţiile dintre parteneri sunt, de regulă, **de lungă durată**, antrenând şi o serie de terţi specializaţi, cum sunt: intermediari, bănci finanţatoare, garanţi etc. Deşi operaţiile de buy-back au cunoscut o anumită extindere, contribuind la transformarea comerţului internaţional într-un factor efectiv de lichidare a subdezvoltării, totuşi, în ţările dezvoltate, se manifestă o atitudine reţinută faţă de aceste operaţiuni, buy-back-ul fiind considerat o formă de protecţionism, deoarece furnizorul de credit este obligat să preia mărfuri pe care altfel nu le-ar cumpăra. De aceea, pentru a face operaţiunile de buy-back mai elastice, intervin şi firme terţe, care introduc în circuit produse ce prezintă interes economic pentru furnizorii de maşini şi instalaţii complexe.

5.2.2. COMPENSAŢIILE

Schimburile de mărfuri şi servicii prin compensaţii presupun realizarea de tranzacţii echivalente valoric, fără folosirea mijloacelor de plată internaţionale. Livrările în compensaţie au serie de **elemente comune**, cum sunt:

- partizile de mărfuri de export şi de import nu se plătesc în valută, ci se compensează reciproc, compensarea fiind, de regulă, integrală;
- baza juridică a operaţiunii o constituie un singur contract, care se referă atât la operaţiunile de import, cât şi la cele de export.

Operaţiunile de compensaţie se pot **clasifica**, în funcţie de **sfera lor de cuprindere**, în următoarele **categorii**:

A) **Compensaţii particulare sau individuale**, practicate sub formă de tranzacţii încheiate între firme sau întreprinderi individuale din diferite ţări şi care privesc schimburile de mărfuri şi/sau servicii. Ele pot fi clasificate în funcţie de numărul de firme participante şi de mecanismul lor în compensaţii simple sau progresive.

B) **Compensaţii globale**, care se practică în cadrul acordurilor de clearing şi de barter. Ele privesc atât schimbul de mărfuri cât şi pe cel de prestaţii servicii la nivelul unui grup de firme, a unei ramuri, sau a întregii economii naţionale.

A.1) Compensaţiile individuale simple

Se încheie între **două întreprinderi** din ţări diferite, fiecare dintre ele apărând atât în calitate de exportator, cât şi de importator, iar **valorile** celor două partizi de mărfuri sunt **egale**, compensându-se reciproc.

Acest tip de operaţiuni se realizează, în general, în două moduri, după cum este redat în schema de mai jos:

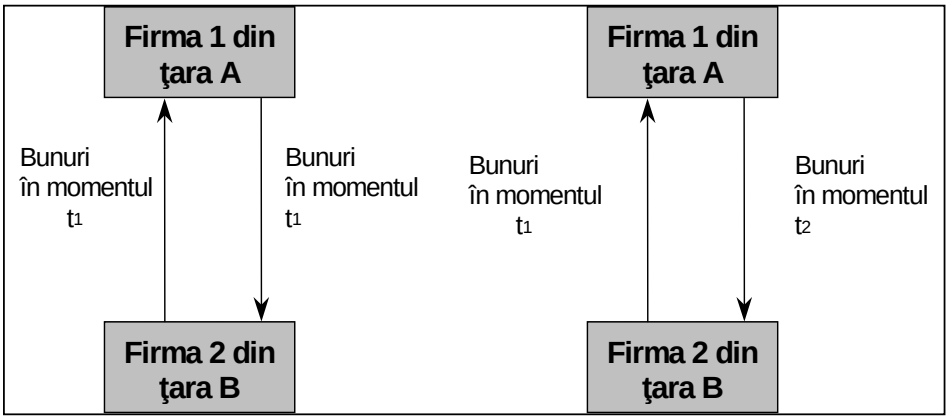


Figura 5.4. **Tipuri de compensaţii individuale simple**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 283 - 284.

Contractul încheiat cuprinde **clauza de compensaţie** prin care este prevăzut ca plata mărfurilor importate să se facă printr-un export de valoare egală. Deşi bunurile sunt evaluate şi facturate în valută, nu are loc nici un transfer valutar efectiv, ci numai un schimb de documente. Operaţiunea este bilaterală, dar obligaţia de compensare poate fi, în principiu, transferată unui terţ.

Pentru o mai mare siguranţă (mecanismul acestei tehnici de comerţ 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 primeşte contrapartida de mărfuri;
- partenerul care livrează primul mărfurile, pentru a limita riscul nelivrării contrapartizii, poate solicita o **scrisoare de garanţie bancară**, sau recurge la **expedierea mărfurilor pe adresa unui terţ**, cu dispoziţia de a le elibera numai concomitent cu obţinerea contrapartizii;
- pot fi realizate şi compensaţii **cu import şi export concomitent**, mai ales în porturi şi zone comerciale libere, mărfurile urmând a fi livrate aflându-se la faţa locului;
- în practică, se întâlnesc şi compensaţii **cu import şi export alternativ**, constând în divizarea partizilor de mărfuri în loturi, care se livrează eşalonat (alternativ), de-a lungul unei anumite perioade de timp, realizându-se diminuarea riscului neîndeplinirii obligaţiilor de către partener.

Cu toate că prezintă unele avantaje importante, acest tip de tranzacţii se realizează cu dificultate, fiind greu de identificat partenerul străin care dispune de mărfurile necesare celuilalt, iar el având în acelaşi 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 garanţiilor bancare, sau al livrărilor către terţi etc.

A.2) Compensaţiile progresive sunt mult mai extinse în comerţul internaţional, ele se practică sub formă de compensaţii bilaterale lărgite, triunghiulare şi în lanţ.

- **Compensaţiile bilaterale lărgite** se încheie cu participarea a doi sau mai mulţi parteneri din fiecare ţară, atât ca parteneri de export, cât şi de import. Întreaga operaţiune se desfăşoară în cadrul unui acord încheiat între grupuri de firme din două ţări. Partizile de

mărfuri de import/export se compensează integral în natură. În această situaţie, mărfurile circulă între cele două ţări, iar decontările se fac în interiorul fiecăreia dintre aceste ţări, între partenerii care figurează în calitate de exportatori sau de importatori în relaţiile externe. Aceasta implică faptul că exportatorul dintr-o ţară va primi valoarea mărfurilor exportate de la importatorul din propria ţară, în monedă naţională, nefiind necesară circulaţia devizelor între cele două ţări.

Mecanismul unei astfel de operaţiuni de compensaţie poate să fie următorul:

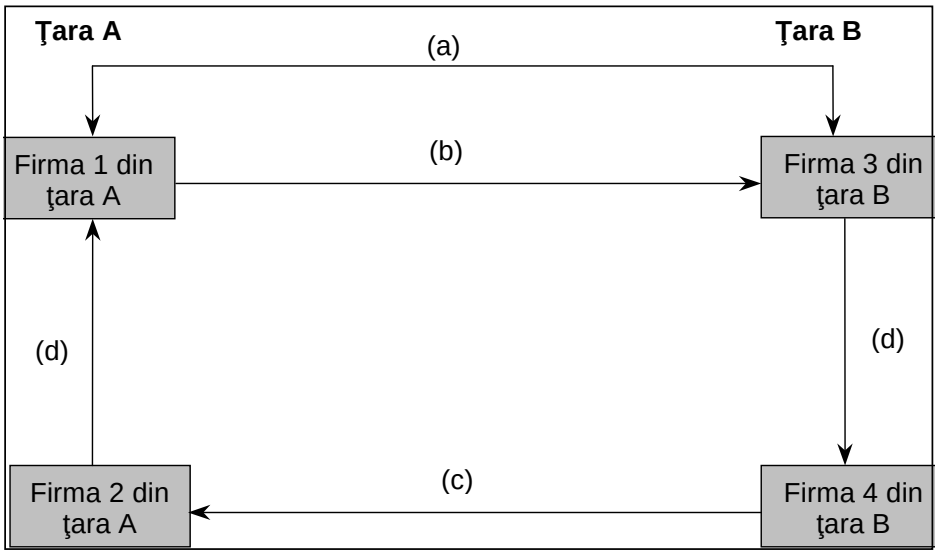


Figura 5.5. **Mecanismul compensaţiilor bilaterale lărgite**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 285.

- (a) acord-cadru privind desfăşurarea de operaţiuni în contrapartidă;
- (b) livrare strunguri necesare firmei (3), din ţara B;
- (c) livrare mobilă, echivalentă valoric cu livrarea de la (b), necesară firmei (2), din ţara A;
- (d) plăţi între firmele aparţinând aceloraşi ţări, în monedele lor naţionale.
- **Compensaţiile triunghiulare şi în lanţ** presupun participarea la operaţiuni a unor firme din trei sau mai multe ţări, livrarea mărfurilor având forma unui circuit închis. În acelaşi mod se efectuează şi stingerea obligaţiilor, evitându-se, şi de această dată, de-contările valutare externe. Se încheie contracte între firmele participante din diferite ţări, operaţia fiind multilaterală.

Asemenea operaţiuni pot fi surprinse prin următoarea schemă:

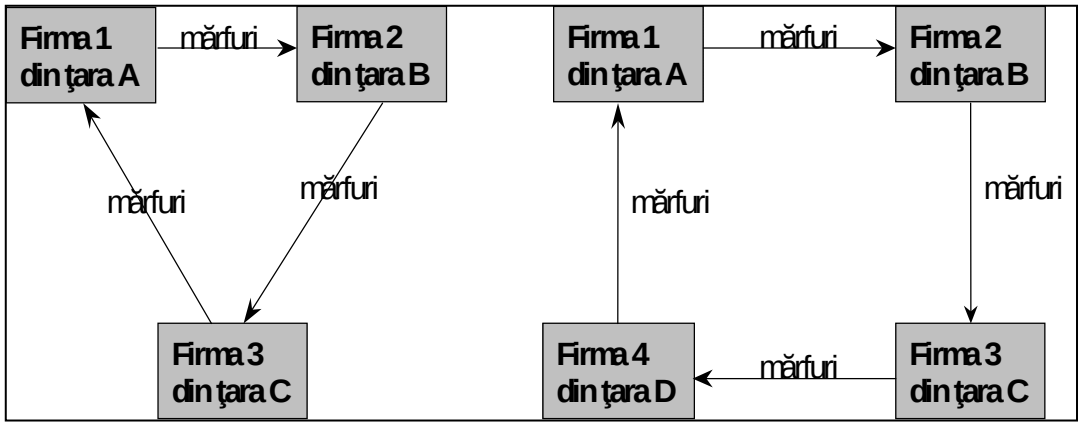


Figura5.6. **Compensaţii triunghiulare şi în lanţ**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 285.

Operaţiunile de compensaţii lărgite sunt **mai elastice** decât cele simple, deoarece, în condiţiile participării mai multor întreprinderi din aceeaşi ţară, sau din ţări diferite, se poate realiza mai uşor acordul partenerilor asupra mărfurilor care urmează să facă obiectul schimbului. Riscurile care decurg din aceste operaţiuni sunt, însă, **mai mari**, precum şi costurile, ceea ce face necesar cadrul legal foarte riguros (acorduri comerciale, reglementări interne), prin care se sporeşte încrederea între parteneri.

O problemă de mare importanţă (şi dificultate) în negocierea operaţiunilor de compensaţie 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 cotaţiile produselor respective la bursă, pentru produsele **manufacturate**, nu există un preţ de piaţă consacrat. De aceea, se manifestă în multe cazuri o tendinţă de supralicitare a preţurilor acestora, în decursul negocierilor, atât în scopul acoperirii riscurilor specifice operaţiunilor, cât şi pentru că se urmăresc diferite avantaje unilaterale. În consecinţă, acordurile pe baza cărora se desfăşoară operaţiunile precizează atât bunurile care urmează a fi schimbate cât şi raportul de schimb şi termenul de realizare a operaţiunilor. Pe perioada stabilită, ţările participante vor schimba între ele aceste bunuri la raportul de schimb prestabilit, urmând ca la sfârşitul anului să se realizeze o echilibrare a balanţei de schimb.

B) **Compensaţiile globale**

B1) Barterul

Barterul se prezintă ca o tranzacţie comercială care constă în schimbul de bunuri şi servicii de valoare egală, fără utilizarea banilor şi fără antrenarea în relaţie a sistemului bancar şi de credit. Tranzacţiile de barter au particularităţi: 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 şi barter multilateral.

- *Barterul bilateral*

Un exemplu îl reprezenta schimburile de mărfuri la frontieră între ţările din Estul Europei. În acest sens, au apărut **schimburile directe de mărfuri.** Schimburile de mărfuri tradiţionale şi omogene vizau atât completarea fondului pieţei interne, cât şi diversificarea sortimentelor de bunuri de larg consum. Ele au apărut şi s-au dezvoltat la grupele de

mărfuri caracterizate printr-o arie sortimentală largă: încălţăminte, 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 aceeaşi materie primă, în aceeaşi proporţie.

Considerentele care au dus la apariţia acestei forme a schimburilor de mărfuri au fost atât de natură economică, cât şi geografică:

- posibilitatea reducerii unor cheltuieli mari de transport pe parcurs intern,
- utilizarea mai eficientă a resurselor locale, umane şi 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 comerţ şi se caracterizau printr-o limitare geografică a desfacerii în localităţile respective, la diversificarea gamei sortimentale. În aceste ţări, schimburile au avut loc prin organizaţiile intercooperatiste. Precizăm că există şi **schimburi de mărfuri intercooperatiste** care se realizează între organizaţii comerciale cooperatiste şi 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 mulţi factori şi anume companii de asigurare, societăţi de transport şi instituţii bancare care garantează livrarea mărfii printr-o procedură directă cunoscută. Prezentăm în cele ce urmează un exemplu de barter bilateral:

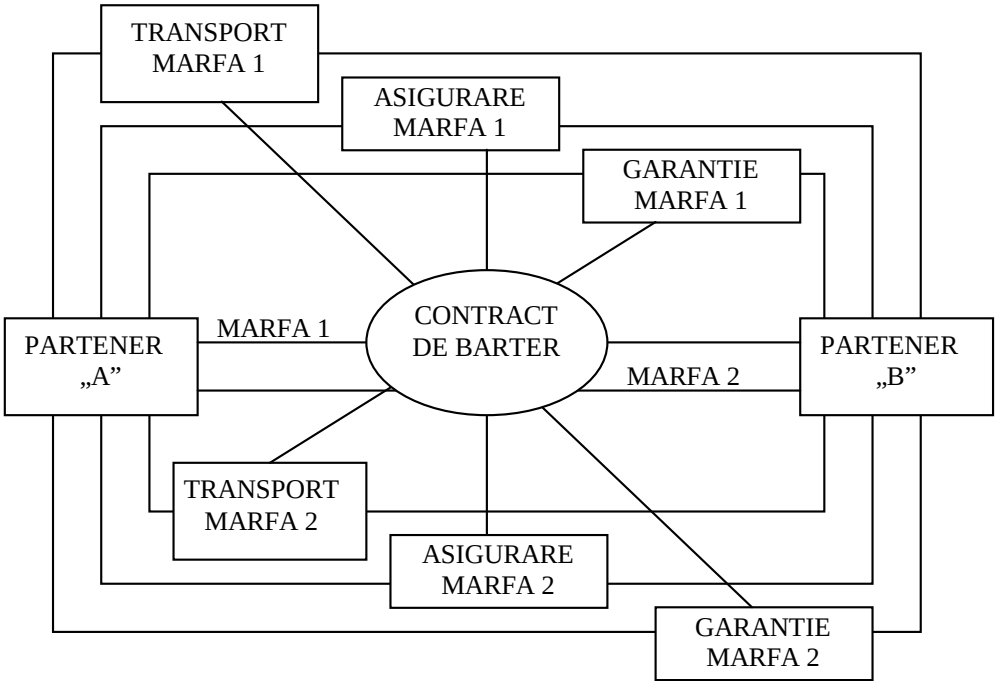


Figura 5.7. **Barterul bilateral**
SURSA: Georgescu Toma, Caraiani Ion, „Management şi tehnici de comerţ exterior”, Ed. Lumina Lex, 2000,vol2., p.103

- *Barterul multilateral*

Reprezintă un angajament între trei sau mai mulţi parteneri. Indiferent de gradul de evoluţie şi de forma sa, angajamentele de tip barter se pot întâlni atât la nivelul întreprinderii cât şi la nivel guvernamental. Barterul sub forma unui angajament între guvernele diferitelor ţări prezintă unele trăsături specifice legate de volumul valoric al schimburilor, durata mare a convenţiei, un consens privind clauzele de salvgardare. În

practica relaţiilor economice internaţionale astfel de acorduri se încheie mai ales între ţările în curs de dezvoltare iar obiectul lor îl constituie minereurile, maşinile agricole, produsele agroalimentare, petrolul. Un exemplu sunt **schimburile de mărfuri intermagazine.** Acestea se realizează între marile magazine universale, partizile de mărfuri livrate în compensaţie fiind limitate la disponibilul şi necesarul magazinelor în cauză. În afara diversificării gamei sortimentale a bunurilor de larg consum şi creşterea vitezei de desfacere a mărfurilor aflate în reţeaua cu amănuntul, această formă a schimburilor de mărfuri îndeplineşte şi anumite **funcţii specifice** în comerţul interior al fiecărui partener, cum sunt:

- testarea directă a cererii de consum a populaţiei (pentru produsele noi, sau pentru modalităţile de ambalare şi formele de prezentare);
- stimularea gusturilor clientelei pentru produse noi, pentru articole de modă,
- creşterea calităţii mărfurilor prin achiziţionarea şi desfacerea pe piaţa internă a unor produse calitativ superioare, ceea ce influenţează indirect eforturile de producere şi desfacere a unor produse indigene de calitate tot mai bună.

Schematic, tranzacţia de barter multilateral se prezintă astfel:

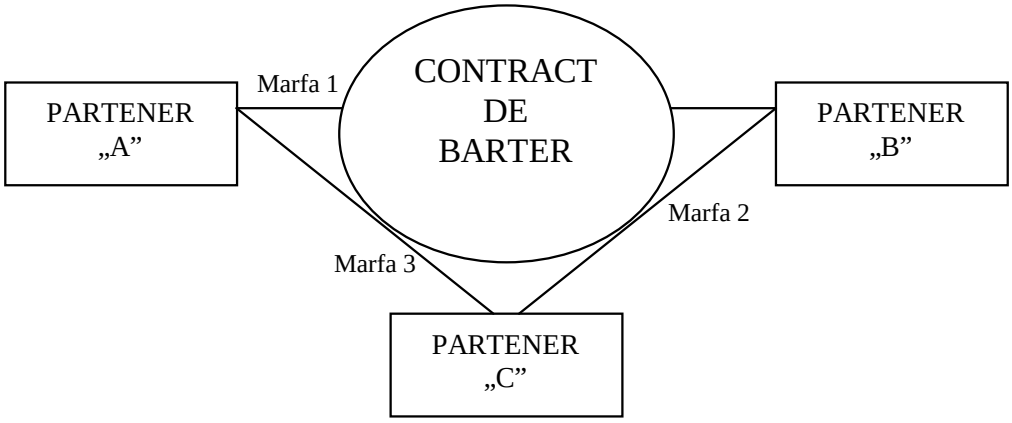


Figura 5.8. **Barterul multilateral**
SURSA: Georgescu Toma, Caraiani Ion, „Management şi tehnici de comerţ exterior”, Ed. Lumina Lex, 2000,vol2., p.104

Avantajele operaţiunilor de barter ar fi: depăşirea dificultăţilor generate de penuria de lichidităţi, durabilitatea în timp a relaţiei şi reglarea sortimentală a structurii cererii de mărfuri prin exportul unor sortimente în plus şi importul unor sortimente deficitare[1]. Dezavantajele unor astfel de operaţiuni constau în conjugarea cu dificultate a cerinţelor partenerilor, mai ales în cazul barterului multilateral. Responsabilitatea privind calitatea mărfurilor, promptitudinea livrărilor, sincronizarea operaţiunilor se constată a fi mai reduse în comparaţie cu contractele de vânzare-cumpărare tradiţională. Prin barter se schimbă mai ales mărfurile fungibile la care preţul se stabileşte pe baza unor cotaţii la bursă.

B2) CLEARINGUL[2] (engl. *to clear* = a compensa) *este* ***un acord între două sau mai multe ţări care are în vedere o compensare globală a fluxurilor de bunuri şi servicii reciproce, pe o perioadă determinată de timp, de obicei un an, cu excluderea totală sau***

[1] După Georgescu Toma, Caraiani Ion, *Management şi tehnici de comerţ exterior*, Ed. Lumina Lex, 2000,vol2., p.104
[2] după Popa, Ioan, ibidem, *op. cit,* pag. 286

***parţială a transferului valutar*.** În acest fel, se creează raporturi de tipul: importatori-bancă de compensaţie-exportatori. Plata exportatorilor naţionali se face în limitele disponibilităţilor băncii constituite din vărsămintele importatorilor naţionali. Calculele de compensaţie se efectuează în mod **global**, la sfârşitul anului, iar eventualul sold urmează a fi compensat de partea debitoare într-un mod convenit în prealabil de către cele două părţi, prin livrări de mărfuri, prestări de servicii, plăţi în valută etc.

La baza compensaţiei globale prin sistemul de clearing se află un **acord interguvernamental** în care se menţionează:

- **data** intrării în vigoare a acordului de clearing;
- **durata** sa de valabilitate;
- **instituţia** din fiecare ţară care se implică în îndeplinirea obligaţiilor;
- **plăţile** ce vor fi efectuate prin clearing şi care pot să fie plăţi comerciale, plăţi necomerciale, cheltuieli accesorii;
- **băncile** centrale sau alte organisme special desemnate de guvernele semnatare ale acordului să organizeze şi să execute decontările reciproce conform menţiunilor din contracte;
- deschiderea **conturilor de clearing**;
- **moneda** în care se va efectua decontarea în sistem clearing;
- condiţiile de funcţionare a **creditului tehnic**;
- modalităţile de lichidare a **soldului final**.

Acordurile de clearing sunt însoţite de **anexe** în care sunt cuprinse mărfurile şi serviciile care pot face obiectul tranzacţiilor sub forma unui nomenclator de clearing.

Într-o formă mai complexă, clearingul cuprinde pe lângă schimburile de mărfuri, şi prestările financiare de servicii. În acest caz are loc compensarea drepturilor şi obligaţiilor băneşti ale ţărilor în cauză rezultate atât din comerţul vizibil cât şi din comerţul invizibil (servicii de transport, depozitare, turism, plata personalului angajat în străinătate etc.). Fiind vorba de o compensaţie globală nu este necesar să se asigure un echilibru perfect între diferite categorii de exporturi reciproce (vizibile sau invizibile).

După **numărul de ţări** angajate în acord, clearingul poate fi:

a) **bilateral**, realizat între două ţări;
b) **multilateral**, la care participă trei sau mai multe ţări, stingerea obligaţiilor 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**, situaţie în care fiecare ţară deschide câte un cont unde se înscriu operaţiile de plăţi şi încasări;

2) clearingul **cu un singur cont**, care se deschide numai într-una dintre ţările semnatare ale acordului în moneda acesteia, operaţiunile comerciale fiind înregistrate numai în acest cont, cealaltă ţară având poziţia de client bancar obişnuit.

a) Clearingul bilateral a luat naştere după criza financiară din 1929, în scopul evitării transferului de valute convertibile. Primele acorduri de compensaţie globală au fost organizate de Camera de Comerţ Internaţională de la Paris în anul 1932.

Prin clearingul bilateral se realizează concentrarea plăţilor, în vederea lichidării lor la o bancă centrală sau la o altă instituţie financiară desemnată de fiecare din ţările care au încheiat acordul de clearing. Exportatorii fiecărei ţări membre a acordului de clearing sunt plătiţi în moneda lor naţional din sumele corespunzătoare vărsate de importatorii aceleiaşi ţări, pentru plata produselor importate din ţara 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 relaţia dintre părţi un **nou regim de plată** diferit de cel în devize libere. Plăţile pentru operaţiunile de comerţ exterior se fac în **valută clearing** (scripturală) şi nu în valută convertibilă. Moneda acordului este desemnată prin referire la monede naţionale convertibile (de exemplu, dolar S.U.A.), sau monede "artificiale": DST. Între cursul monedei de clearing (de exemplu, dolar clearing) şi cel al monedei efective (de exemplu, USD) vor exista diferenţe mai mult sau mai puţin 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 şi cu oricare partener comercial, pe când moneda de clearing poate fi folosită pentru plăţi doar în cazul mărfurilor specificate în nomenclatorul de clearing.

În cazul clearingului **cu două conturi**, operaţiunile se desfăşoară astfel:

- În fiecare dintre cele două ţări care au încheiat un acord de clearing se înfiinţează câte un **oficiu de clearing**, de obicei în cadrul băncii centrale, sau al unei bănci de comerţ exterior. Fiecare oficiu de clearing deschide un **cont de clearing** al ţării partenere. Între monedele celor două ţări se va stabili un **curs oficial** (curs de clearing), în multe situaţii, ţările aleg o singură monedă pentru ţinerea evidenţelor din conturi, care va fi una dintre monedele naţionale ale ţărilor partenere, sau moneda unei ţări terţe, considerată mai stabilă (dolar) şi care devine **moneda de clearing**.

- În cazul a două ţări partenere, A şi B, rezidenţii ţării A care sunt debitori faţă de partenerii din ţara B, sunt obligaţi să verse sumele corespunzătoare în moneda lor naţională la banca centrală sau la oficiul de clearing. Acest organism creditează cu sumele respective în evidenţele sale oficiul de clearing al ţării B şi îi transmite informaţii în vederea efectuării plăţii în monedă naţională către creditorii din această ţară. În mod similar procedează şi oficiul de clearing din ţara B, pentru importurile realizate de firmele proprii.

- Datoriile reciproce se reglementează fără recurgerea la piaţa valutară, prin organizarea unui **circuit monetar închis**, în cadrul căruia sumele vărsate de importatori şi alţi debitori sunt utilizate în favoarea exportatorilor şi a altor creditori. Acordurile de clearing stabilesc un raport global între două circuite comerciale de sens opus, pentru a permite ţărilor partenere să asigure, în ciuda penuriei de devize, realizarea de schimburi comerciale normale.

Mecanismul de desfăşurare a clearingului cu două conturi este următorul:

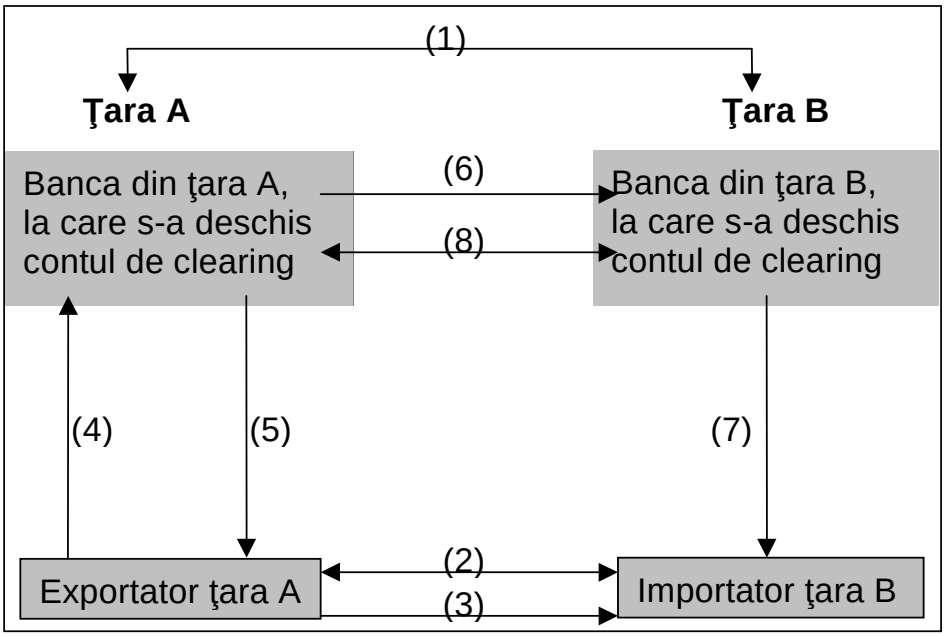


Figura 5.9. **Clearingul cu două conturi**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 288.

(1) acord de clearing existent între ţările A şi B, în baza căruia s-au deschis cele două conturi de clearing, stabilindu-se moneda de clearing şi creditul tehnic;
(2) contract de vânzare internaţională încheiat între firma exportatoare din ţara A şi firma importatoare din ţara 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 şi debitarea contului firmei importatoare;
(8) confirmarea plăţii.

Mecanismul decontărilor în regim de clearing cu două conturi se desfăşoară în sens invers în situaţia în care exportatorul aparţine ţării B, iar importatorul, ţării A.

În practică însă, exporturile şi importurile nu se desfăşoară 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 aştepte până când se creează un disponibil suficient în cont prin plăţile efectuate de importatori. Dar nici un exportator nu este dispus să aştepte pentru a-şi încasa sumele care îi revin. De aceea, s-a conceput o procedură care să prevină şi să împiedice apariţia unei astfel de situaţii. Potrivit acestei proceduri, în ipoteza în care oficiul de clearing nu ar avea disponibilul care să acopere creanţa unui exportator, oficiul va achita totuşi, suma cuvenită acestuia. O astfel de achitare "deschisă" reprezintă, de fapt, un credit acordat de oficiul de clearing din ţara exportatorului oficiului de clearing din ţara importatorului, în sensul că ţara importatorului a primit marfa, dar deocamdată nu prestează nimic, aceasta a fost primită pe credit. Acest credit între oficiile de clearing se numeşte **credit tehnic** sau "spaţiu de joc" (engl. *swing*). El este lichidat în momentul în care disponibilul care s-a acumulat între timp este suficient pentru a efectua acest lucru. Prin definiţie **creditul tehnic**[1] reprezintă un plafon valoric care are menirea de a permite realizarea în condiţii normale a exportului şi care admite **dezechilibrul** (până la acest nivel) ca fiind o trăsătură specifică a clearingului. **Nivelul** (valoarea) creditului tehnic se negociază bilateral şi trebuie să reflecte specificul (ritmicitatea sau neritmicitatea) şi intensitatea legăturilor economice dintre parteneri. Ca regulă generală, pentru durata prevăzută în acord (de regulă, pe termen scurt), pentru creditul tehnic nu se plăteşte dobândă. Dar, dacă mărimea prevăzută a creditului tehnic este depăşită, pentru diferenţă se plăteşte dobânda uzuală.

Acordul de clearing mai prevede modalitatea de acoperire a eventualului sold activ care poate să apară la sfârşitul 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 obişnuit**.

În situaţia în care părţile convin ca decontările să se efectueze printr-un **clearing cu un singur cont**, cele două oficii de clearing vor funcţiona, dar numai unul dintre ele va ţine un cont de clearing, avizând pe celălalt asupra operaţiunilor efectuate în cont. Oficiul de clearing care nu ţine un cont de clearing are o evidenţă a operaţiunilor efectuate de oficiul din ţara parteneră. În acest caz, apare posibilitatea unui tratament preferenţial

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

pentru ţara care realizează înregistrările şi emite ordinele de plată, deoarece exportatorii din ţara în care este deschis contul încasează valoarea mărfurilor livrate concomitent cu depunerea documentelor, în timp ce exportatorii din ţara parteneră îşi încasează drepturile numai după perioada de realizare a circuitului bancar. Documentele depuse la banca din propria ţară urmează să fie trimise băncii din ţara în care este deschis contul şi, numai după verificarea lor, aceasta va emite dispoziţia de creditare. Pentru a se evita imobilizarea în diferite subconturi a disponibilităţilor valutare ale ţării partenere, se poate încheia un acord de **clearing cu transfer**. Un asemenea acord face posibilă folosirea sumelor rămase neutilizate în diferite subconturi pentru plăţi de altă natură, sau chiar pentru plăţi către o ţară terţă. În mod curent, clearingul cu un singur cont se utilizează în cazurile în care o ţară este creditoare a celeilalte ţări dintr-o perioadă anterioară şi urmăreşte ca, prin desfăşurarea clearingului, să aibă posibilitatea să lichideze total sau parţial creanţele.

În acordul de clearing pot să apară o serie de **clauze** specifice. Dintre acestea, amintim:

1) **clauza de devize** - are rolul de a determina părţile să depună eforturi pentru echilibrarea conturilor în sensul că, dacă una din părţi, având un deficit cronic, nu ia măsuri de reducere a importului sau de stimulare a exporturilor, va fi obligată să acopere diferenţa dintre creditul tehnic şi deficitul efectiv printr-un **transfer efectiv de valută convertibilă** spre ţara excedentară. Introducerea acestei clauze transformă acordul de clearing într-un acord de clearing şi plăţi. Clauza de devize poate să fie **reversibilă** sau **ireversibilă**, în funcţie de posibilităţile de recuperare a sumelor în valută după refacerea echilibrului contului de clearing. De asemenea, acordurile de clearing pot să facă referire şi la **mişcările de capital**, fixându-le un loc bine determinat în cadrul mecanismului respectiv.

2) **Clauza switch** - acordurile de clearing pot să prevadă posibilitatea ca ţara excedentară să-şi utilizeze soldul creditor efectuând una sau mai multe operaţiuni cu ţări terţe (nemembre ale acordului de clearing).

3) **Clauza de rectificare (consolidare valutară)** - prin aceasta se urmăreşte să se preîntâmpine influenţele unor devalorizări sau revalorizări ale monedei de cont prin majorarea sau micşorarea soldului clearingului în mod automat şi proporţional cu aceste evoluţii ale cursului monetar.

4) **Modalităţi de acoperire a eventualului sold activ** - care apare la sfârşitul 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 şi unele **limite**. Astfel:

- deşi schema unui acord de clearing este simplă, funcţionarea sa efectivă presupune numeroase formalităţi şi un număr relativ mare de documente;
- acordurile de clearing nu pot funcţiona în mod corespunzător decât în condiţiile în care fluxul de plăţi este echilibrat în ambele sensuri. Experienţa arată însă că în mod excepţional, comerţul dintre două ţări se poate echilibra de o manieră durabilă. În mod normal, convenţiile de clearing nu impun oficiului de clearing debitor obligaţia de achitare imediată a datoriei sale printr-o remitere de devize convertibile (o astfel de clauză ar lipsi clearingul de principala sa raţiune de existenţă). 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 ţară sunt evident dezavantajaţi de întârzierea de

plată care se produce, din care cauză schimburile se încetinesc. Dacă ţara 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 şi 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 **compensaţii particulare în marja de clearing**.

Măsurile financiare se clasifică în două categorii:

- cele care prevăd concesiunea de avansuri către ţara debitoare
- şi cele care modifică "de facto" cursul de transformare.

Prima metodă se referă la obligaţia ţării 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 depăşit, oficiul de clearing creditor continuă în ciuda absenţei disponibilităţilor, 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 plăteşte decât parţial exportatorii proprii, cerându-le să găsească printre importatorii din aceeaşi ţară, firme interesate în produsele provenite din ţara parteneră cu sold debitor. Ca urmare a manifestării raportului cerere-ofertă, are loc schimbarea cursului de transformare efectiv şi resorbirea soldului de clearing. Ţara debitoare poate lua, la rândul său, măsuri în acest sens, prin stimularea exportului (prin subvenţii), fondurile necesare fiind obţinute total sau parţial prin aplicarea de impozite asupra importurilor, ceea ce reprezintă, în fond, tot o devalorizare, dar diferenţiată (taxele şi subvenţiile pot să varieze de la un clearing la altul).

b) Clearingul multilateral constă în participarea a trei sau mai multe ţări la această înţelegere şi în încercarea de a evita dificultăţile provocate de necesitatea lichidării soldurilor finale.

Un exemplu de acord de clearing multilateral este cel stabilit de Comitetul acordurilor de plăţi, în 1947, la Paris, între Belgia, Franţa, Italia, Luxemburg şi Olanda. Ulterior, toate ţările care beneficiau de Planul Marshall au trecut la acest sistem, a cărui administrare a fost încredinţată Băncii Reglementelor Internaţionale. Sistemul a comportat două faze:

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

b) plăţile efectuate de o ţară în favoarea altei ţări, folosind moneda unei terţe ţări (plăţi 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 Plăţi (U.E.P.), care a funcţionat până în decembrie 1958 (de când monedele principalelor state vest-europene au trecut la convertibilitate) asigurând, în această perioadă, cumpărările şi transferabilitatea monedelor vest-europene.

Un sistem de decontare prin clearing multilateral a funcţionat o perioadă îndelungată în relaţiile dintre ţările socialiste membre ale Consiliului de Ajutor Economic Reciproc (C.A.E.R.), prin intermediul Băncii Internaţionale de Colaborare Economică (B.I.C.E.), în scopul stingerii creanţelor reciproce dintre aceste ţări.

5.2.3. PARTICULARITĂŢI ALE NEGOCIERII ŞI CONTRACTĂRII OPERAŢIUNILOR ÎN CONTRAPARTIDĂ

Operaţiunile în contrapartidă se dovedesc a fi afaceri economice avantajoase pentru toţi partenerii dar, în scopul desfăşurării optime a acestora, este necesar să existe un cadru legislativ şi contractual riguros, să se utilizeze unele mecanisme comerciale şi financiare reciproc avantajoase, bazate pe un spirit de cooperare între părţi.

Negocierea în operaţiunile de contrapartidă prezintă unele caracteristici **comune** oricărei afaceri economice, dar şi unele **particularităţi**. Astfel, poate mai mult decât în alte operaţiuni comerciale, în cele de contrapartidă, negociatorii:

- trebuie să fie buni cunoscători ai mărfurilor şi serviciilor care fac obiectul schimbului reciproc, pentru a realiza o echivalenţă reală a acestora;
- trebuie să manifeste multă răbdare şi mult tact deoarece, adeseori, finalizarea acţiunii devine greoaie şi presupune găsirea de soluţii rapide şi originale în rezolvarea unor probleme cum ar fi: preluarea, transportul, depozitarea, revânzarea unor mărfuri obţinute prin compensaţie etc.;
- sunt nevoiţi să se adapteze la o serie de cerinţe specifice, particularităţi şi dificultăţi care pot să apară în stabilirea unor elemente ale contractului, precum şi în folosirea unor mijloace de decontare specifice.

Atitudinea faţă de operaţiunile de contrapartidă este diferită la firmele occidentale faţă de cele situate în ţări în curs de dezvoltare. Dacă, în cazul acestora din urmă, lipsa resurselor valutare şi situaţia balanţelor de plăţi fac din contrapartidă o prioritate în strategia afacerilor internaţionale, firmele din ţările dezvoltate se situează pe un spectru larg de poziţii. La una dintre extreme, multe dintre acestea consideră contrapartida un rău necesar şi încearcă să o evite sau să o eludeze ori de câte ori e posibil iar la cealaltă extremă, un număr în creştere de companii, îndeosebi exportatorii de bunuri de consum sau alte produse manufacturate, văd în contrapartidă o oportunitate de afaceri.

Exportatorii în contrapartidă au la dispoziţie o gamă largă de opţiuni în ceea ce priveşte **strategia de negociere** a tranzacţiilor. Din practica internaţională rezultă că ei pot opta pentru una din formulele prezentate în cele ce urmează, sau pentru o combinaţie 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 parţial sau total al obligaţiei de contrapartidă unui terţ, asocierea la unele acţiuni de marketing şi comercializare pe terţe pieţe etc.;
- acceptarea parţială a plăţii exportului în **moneda naţională** a importatorului, chiar dacă aceasta nu este convertibilă şi nu poate fi transferată în străinătate, cu condiţia ca moneda să poată fi folosită de exportator pentru plăţi şi investiţii în ţara importatorului;
- acceptarea parţială a plăţii exportatorului **în servicii** oferite de partener în ţara de import sau în străinătate, îndeosebi servicii de construcţii-montaj;
- **asistenţă** acordată pentru identificarea de oportunităţi de afaceri pe pieţele străine, beneficiile astfel rezultate pentru importator servind ca sursă de plată a livrărilor făcute de exportator;
- **subcontractarea**, **licenţierea** sau **investirea** în alte proiecte din ţara importatoare, în contextul obligaţiilor 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 tranzacţii. În acest sens, s-au remarcat două alternative:

- crearea de structuri organizatorice **proprii** de către firma exportatoare (formula *"in-house"*)
- stabilirea de relaţii cu o **casă de comerţ** cu experienţă în contrapartidă.

Acele firme pentru care contrapartida reprezintă o componentă importantă a strategiei tranzacţiilor internaţionale optează, de multe ori, pentru crearea unor structuri proprii, specializate în acest tip de operaţiuni comerciale. În acest sens, după cum se

remarcă[1], există **cinci modalităţi** de integrare a contrapartidei în organizarea internă a firmei:

1) crearea unui **post de coordonator** pentru operaţiunile de contrapartidă, integrat în serviciul comercial sau de comerţ exterior;

2) un **consultant** pentru operaţiunile de contrapartidă, care asigură asistenţa pentru toate serviciile implicate în acest gen de operaţiuni;

3) **servicii** sau **direcţii** specializate în contrapartidă;

4) participarea la **capitalul** unei case de comerţ, prin intermediul căreia se realizează operaţiunile de contrapartidă;

5) crearea **filialelor** cu atribuţii exclusive în acest domeniu, formulă preferată de firmele multinaţionale.

Rolul unei structuri organizatorice specializate este acela de a asista managementul firmei în conceperea şi aplicarea strategiei participării la tranzacţiile de contrapartidă, precum şi de a crea posibilitatea coordonării accesului informaţiilor de specialitate la diferite servicii ale firmei.

În ceea ce priveşte **contractarea**, există diferenţe în funcţie de tipul operaţiunii în contrapartidă - compensaţie sau operaţiune paralelă. Astfel, se poate utiliza **un singur contract** pentru ambele fluxuri de marfă, sau **două contracte diferite**, dar condiţionate 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 şi anume grad mai mare de flexibilitate, şi adaptabilitate.

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

- semnarea concomitentă a **două contracte paralele**, unul de export şi altul de import, caz în care se urmăreşte de către părţi o strictă corelare a conţinutului acestor contracte. În ceea ce priveşte: condiţiile şi termenele de plată, penalităţile, garanţiile şi răspunderile; se reglementează intrarea în vigoare a fiecăruia şi respectarea obligaţiilor aferente. Această modalitate a fost folosită la exporturile occidentale de echipament către ţări O.P.E.C., cu contrapartidă în ţiţei.

- încheierea unui **singur contract de bază**, în care apar drepturile şi obligaţiile de bază ale părţilor legate de operaţiunea 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 operaţiunea în contrapartidă. Părţile semnează, în acest caz, două contracte **independente**, unul de export şi altul de import, încheind, totodată, un **"protocol"**, sau un "acord-cadru", care are rolul de a face legătura între aceste două contracte, consemnând obligaţiile părţilor.

Un asemenea contract-cadru cuprinde următoarele **clauze** principale:

- **părţile** contractante şi terţii implicaţi (dacă este cazul);
- referinţele la contractul iniţial, în legătură cu care se stabilesc **obligaţiile** de contrapartidă;
- **valoarea** livrărilor în contrapartidă, exprimată ca o parte din contractul iniţial;
- modalităţile de **stabilire a preţului** şi de acoperire a riscului de preţ;
- **eşalonarea** în timp a livrărilor în contrapartidă
- **lista de mărfuri** şi de produse care fac obiectul contrapartidei şi care pot să fie selectate de către exportator din contractul iniţial;
- dreptul beneficiarului contrapartidei de a exporta produsele primite pe **terţe pieţe**;

[1] după Popa, Ioan, *Tranzacţii economice internaţionale*, Editura Economică, Bucureşti, 1997, pag. 297-

- **penalităţile** pentru nerespectarea de către partener a obligaţiei de preluare în contrapartidă; nivelul acestor penalităţi a crescut de la 5-10% în anii ’70, la 8-18% în anii ’80, dar, în anumite situaţii, se înregistrează chiar niveluri de 50-100%;
- modalităţi de soluţionare a eventualelor **litigii** şi **legea** aplicabilă contractului cadru etc.

Operaţiunile în contrapartidă se particularizează şi prin **modalităţile de decontare** utilizate.

Astfel, în cazul compensaţiilor, se poate folosi acreditivul documentar reciproc, care presupune plata unui import prin realizarea unui export, în următoarele condiţii: fiecare partener are dubla calitate de exportator şi de importator, respectiv, beneficiar şi ordonator al acreditivului; valorile mărfurilor trebuie să fie sensibil egale; termenele de livrare a mărfurilor trebuie să fie apropiate.

Desfăşurarea contractului şi a operaţiunii de contrapartidă necesită o atenţie sporită asupra păstrării **echilibrului prestaţiilor** dintre părţi. Practica internaţională arată că, uneori, marile corporaţii au tendinţa de a transfera cea mai mare parte a costurilor şi riscurilor operaţiunilor asupra partenerilor contractuali, de a escamota mecanismul compensatoriu, în scopul realizării unor interese proprii. O astfel de situaţie 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 compensaţie, poate fi oportună implicarea în tranzacţie a unui **terţ**, care acceptă aceste produse (compensaţie triunghiulară), situaţie în care apar cheltuieli suplimentare legate de prospectarea pieţei, negocierea şi încheierea tranzacţiei, utilizarea unui intermediar (care percepe comisioane între 0,5 şi 20% din valoarea tranzacţiei).

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 şi
- cea a **fluctuaţiilor de preţ** de pe piaţa mondială.

Astfel, în multe situaţii, firmele solicită pentru marfa preluată în contrapartidă, reduceri însemnate de preţ (3-30%), motivând că desfacerea acestora presupune folosirea unui terţ specializat (broker), implicând şi un risc comercial ridicat. În plus, modificările de preţ de pe piaţa externă se reflectă diferenţiat asupra celor doi parteneri, defavorizând firmele din ţările în curs de dezvoltare din punct de vedere economic, exportatoare de produse primare sau cu un grad redus de prelucrare, al căror preţ pe piaţa externă cunoaşte, de mai mult timp, o tendinţă accentuată de scădere. În acest caz, are loc un **transfer de venituri** de la un partener către celălalt, de regulă, dinspre firmele aparţinând ţării în curs de dezvoltare, către firmele din ţara dezvoltată. Ca atare, se impune o atenţie sporită în ceea ce priveşte:

- stabilirea riguroasă a preţurilor la cele două partizi de marfă,
- combaterea tendinţei unor firme (multor corporaţii multinaţionale) de a impune preţuri de monopol la livrările de tehnologie, prin includerea în contract a unor **clauze** asiguratorii împotriva **riscului de preţ**.

În acelaşi context, se impune folosirea **clauzei de escaladare** sau a celei de **indexare** a preţului, în vederea corelării preţului de import cu cel de export, menţinându-se astfel un raport de schimb echitabil.

O altă cerinţă se referă la necesitatea prevenirii tendinţei 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 subdezvotării economice a multor state.

Una dintre condiţiile importante pentru desfăşurarea corespunzătoare a operaţiunilor în contrapartidă este asigurarea unei **finanţări avantajoase**, echitabile, în acest scop fiind, de multe ori, necesară intervenţia **garanţiilor guvernamentale** din ţara exportatorului sau a importatorului, care să garanteze creditul, sau să preia o parte din costurile asociate acestuia, spre exemplu, prin finanţarea 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 funcţiune a obiectivului;
- **clauza de transfer**, care permite exportatorului să cedeze unui terţ obligaţia de contrapartidă;
- specificarea **pieţelor** pe care exportatorul poate comercializa mărfurile achiziţionate în contrapartidă;
- acordul cu privire la **preţul de prelucrare** a mărfii în contrapartidă, care cuprinde o înţelegere cu privire la preţul primei livrări buy-back şi a modului de indexare a acestui preţ în raport cu factorii conjuncturali;
- stabilirea **penalităţilor** cu privire la neîndeplinirea (parţială sau totală) a obligaţiei de contrapartidă, sau pentru neîndeplinirea la timp, sau în condiţiile calitative prestabilite a obligaţiei de livrare;
- clauze privind **controlul calitativ** al mărfurilor, clauze **de forţă majoră**, **legea aplicabilă**, clauze de **arbitraj**.

5.3. Operaţiunile de reexport şi swap

REEXPORTUL[1] ***este o operaţiune de comerţ exterior care constă în cumpărarea şi revânzarea unei mărfi în vederea obţinerii unui beneficiu rezultat din diferenţa de preţ, sau în scopul promovării relaţiilor comerciale cu diferite ţări*.** Diferenţele obţinute între preţul de cumpărare şi cel de vânzare sunt menite a acoperi cheltuielile ocazionate de desfăşurarea operaţiunii respective şi a obţine un beneficiu pentru întreprinzător.

Operaţiunile de reexport se pot clasifica[2] în funcţie de **scopurile urmărite** în următoarele **categorii**:

1) Reexporturi destinate **obţinerii unui beneficiu**, ca urmare a diferenţelor de preţ pe diferite pieţe, în funcţie de factorii timp şi spaţiu. Reexportatorul trebuie să încheie două contracte distincte, unul de import cu exportatorul iniţial şi, altul de export cu importatorul final. Pentru că obiectivul principal al firmei care iniţiază o astfel de operaţiune este

[1] după Marin, George, Puiu, Alexandru, *Dicţionar de relaţii economice internaţionale*, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1993, pag. 461-
[2] după Popa, Ioan, idem, *op.cit,* pag. 302-

obţinerea unei diferenţe cât mai mari între preţul de export şi cel de import, ţinând seama şi de costurile suplimentare pe care firma, de multe ori, trebuie să le suporte, operaţiunile 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 obligaţii fiscale fapt care diminuează costurile firmei.

2) Reexporturi efectuate în vederea **promovării relaţiilor comerciale** reciproce. În unele cazuri, apar situaţii în care unul dintre partenerii comerciali are nevoie de produsele celuilalt însă, neavând mijloace de plată, condiţionează cumpărarea de vânzarea propriilor produse. Asemenea reexporturi se folosesc în special în cadrul tranzacţiilor de clearing, în compensaţii şi în operaţiuni paralele. Aceste reexporturi contribuie la sporirea volumului exportului, la lărgirea ariei de desfacere, la creşterea numărului partenerilor externi, având un anumit rol promoţional. Tot în categoria reexporturilor promoţionale se încadrează şi **importurile destinate completării exporturilor**. Firmele exportatoare de linii tehnologice, instalaţii 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 şi **testarea unor pieţe** pe care să se exporte în viitor mărfuri provenind din ţara reexportatorului, similare celor reexportate în vederea testării pieţei.

3) Reexporturi motivate de importul prealabil al unor partizi mari de marfă, făcute ca urmare a obţinerii unor avantaje comerciale (remiză de preţ etc.), dar care **depăşesc posibilităţile de desfacere pe plan intern**;

4) Importul pentru constituirea unor **"pachete" optime de export** (gamă diversificată, calitate superioară etc.);

5) Importul în compensaţie/clearing, cu reexport în valută convertibilă.

În principiu, reexportul implică existenţa a două acte de vânzare-cumpărare distincte şi autonome din punct de vedere juridic, dar între care se stabileşte o interdependenţă prin însuşi mecanismul operaţiunii.

Mecanismul simplificat al unei operaţiuni de reexport poate fi reprezentat prin următoarea schemă sintetică:

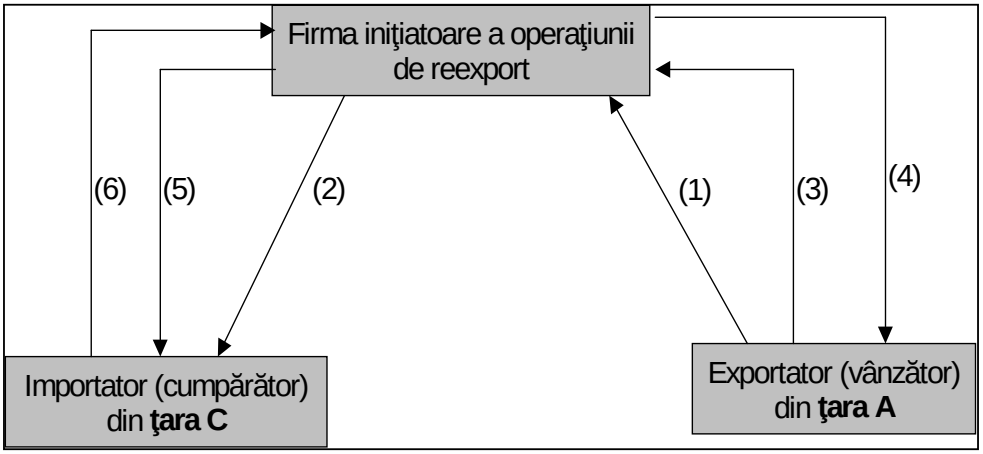


Figura 5.10. **Operaţiunea de reexport**

SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 304.

(1) contract de import,
(2) contract de export,
(3) livrarea mărfii către cumpărătorul iniţial,

(4) plata în valută convertibilă,
(5) livrarea mărfii către cumpărătorul final,
(6) plata în valută.

În contractarea şi desfăşurarea operaţiunii de reexport, firma iniţiatoare trebuie să aibă în vedere câteva **cerinţe**:

- este necesară o strictă sincronizare a clauzelor cuprinse în cele două contracte privind garantarea calităţii şi bunei funcţionări, condiţiile în care pot fi soluţionate reclamaţiile, termenele în care pot fi trimise etc.;
- este necesar să-şi ia măsuri de protecţie împotriva riscului valutar (alegerea monedei de plată din cele două contracte, înscrierea unor clauze de diminuare a riscului valutar);
- alegerea celor mai potrivite condiţii de livrare a mărfii, pentru creşterea profitabilităţii operaţiunilor;
- ca modalitate de plată, se recomandă utilizarea acreditivului back-to-back, sau a celui transferabil care, sporesc, în cazul acestui gen de operaţiuni, gradul de siguranţă a încasării preţului mărfii;

Dintre principalele **avantaje** ale operaţiunii de reexport, amintim:

a) **beneficiile comerciale**, care apar din diferenţa dintre preţul de cumpărare şi cel de vânzare a mărfii;
b) reexporturile pot conduce la **transformarea în devize libere** a unor disponibilităţi create prin acorduri de cooperare cu conturi speciale;
c) crearea de posibilităţi pentru **plasarea în străinătate a unor mărfuri** indigene, care nu pot fi desfăcute pe piaţa internă, dar care sunt exportate, prin condiţionarea importului altor mărfuri.

O variantă de reexport este **PRELUCRAREA ÎN LOHN** (operaţiune denumită şi reexport cu prelucrare). Această operaţiune *constă* ***dintr-un import efectuat de către o firmă (executant) de materii prime, materiale, semifabricate şi prelucrarea acestora cu propriile capacităţi de producţie, în vederea reexportării produsului finit*****.** Operaţiunea mai poartă şi numele de "vânzare de manoperă", deoarece, de fapt, obiectul operaţiunii este în principal folosirea forţei de muncă din cadrul firmei executante.

Operaţiunea de prelucrare în lohn se diferenţiază de operaţiunile clasice de import şi export, prin faptul că obiectul operaţiunii este **prelucrarea** materialelor, materiilor prime, produselor semifabricate, aparţinând uneia dintre părţi (importatorul), de către cealaltă parte (exportatorul).

Mecanismul prelucrării în lohn poate fi sintetizat prin următoarea schemă:

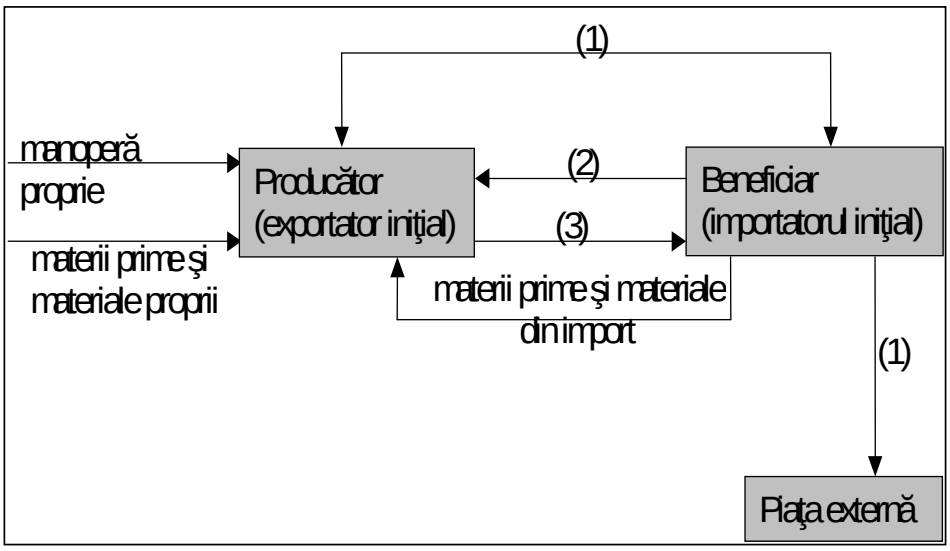


Figura 5.11. **Prelucrarea în lohn**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 306.

(1) contract de prelucrare în lohn,
(2) comenzi,
(3) livrări,
(4) desfacere pe piaţa externă a mărfurilor obţinute prin prelucrarea în regim de lohn.

În funcţie de **sensul operaţiunii**, se poate discuta despre:

a) **Lohn activ** (export de manoperă) - prin care exportatorul prelucrează materialele puse la dispoziţie de către importator şi le reexportă către proprietarul acestora. Se realizează fără transmiterea proprietăţii asupra mărfurilor în cauză. De exemplu, se importă marfa pentru a fi prelucrată şi se retransmite beneficiarului său. Beneficiul realizat din prelucrarea activă se va calcula ca diferenţă dintre manopera de prelucrare convenită în contractul extern şi manopera de prelucrare facturată de întreprinderea din ţara prelucrătoare.

b) **Lohn pasiv** (import de manoperă) - este reversul primului, respectiv, importatorul trimite materialele ce-i aparţin spre prelucrare în ţara exportatorului şi le readuce în ţară în formă finită. Pentru importator beneficiul se calculează ca diferenţă între preţul intern de livrare a noului produs realizat după prelucrare şi suma dintre preţul materiilor prime cumpărate intern şi trimise în străinătate; cheltuielile de transport intern şi extern; manopera de prelucrare a materiilor prime în străinătate; preţul intern de livrare a noului produs realizat după prelucrare pe piaţa 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 şi de preocuparea privind valorificarea produselor obţinute. Lohnul favorizează importul de tehnologie, creşte calificarea forţei de muncă angrenate în operaţiune, deschide perspective de cooperare, diminuează necesarul de active circulante etc.

Principalele **motivaţii** ale operaţiunilor de prelucrare în lohn sunt următoarele:

- exploatarea diferenţelor între **nivelurile de salarizare** dintre diferite ţări;
- surplus de capacităţi 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 influenţă a fluctuaţiilor conjuncturale şi sezoniere, de a apela la un surplus de manoperă, până când industria autohtonă se adaptează la noile cerinţe.

Unele **limite** ale operaţiunilor de prelucrare în lohn sunt:

- riscul potenţial pentru exportatorul de manoperă ca, în condiţiile unei conjuncturi nefavorabile manifestate pe piaţa produselor respective, importatorul să **renunţe** la tranzacţia în lohn;
- riscurile legate de **întârzieri** în aprovizionarea cu materii prime sau materiale care pot influenţa negativ procesele de producţie;
- asigurarea unui venit în devize **mai redus** decât în cazul exportului de produse finite de provenienţă integrală din producţie proprie;

- **lipsa de specializare** a exportatorului de manoperă în privinţa acţiunilor de promovare şi comercializare a produselor pe piaţa externă;
- **riscul de preţ** manifestat faţă de exportatorul de manoperă, în situaţia unei evoluţii nefavorabile a preţului la produsul finit realizat de acesta etc.

Operaţiunile de swap cu marfă ("substituirea") îmbină elemente ale contrapartidei cu raţiuni specifice reexportului. **SWAP**-ul ***constă, în esenţă, într-un aranjament între doi exportatori de mărfuri similare, situaţi la distanţă unul faţă de celălalt, prin care una din părţi livrează bunuri unui terţ situat pe o piaţă apropiată iar cealaltă parte, titularul obligaţiei de livrare către terţul respectiv, livrând, în schimb marfa sa unei firme, situate pe o piaţă apropiată, faţă de care primul partener avea obligaţia de livrare***.

În esenţă, operaţiunea de swap cu marfă se desfăşoară după următorul mecanism:

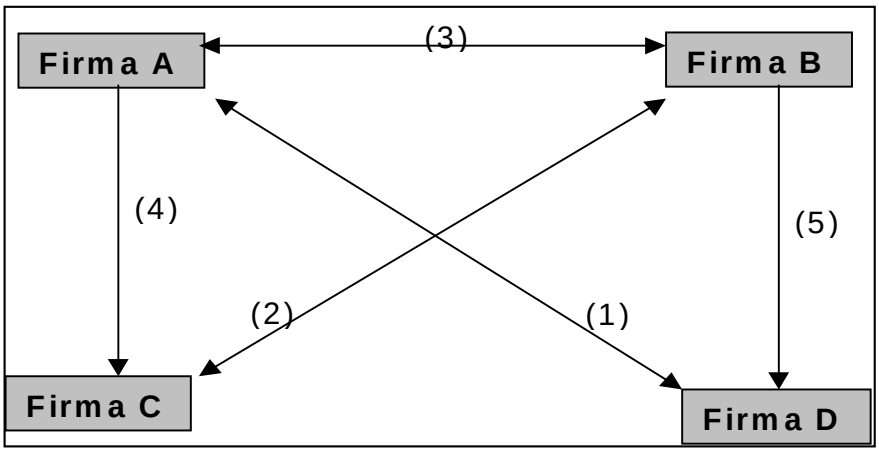


Figura 5.12. **Operaţiunea de swap cu marfă**
SURSA: POPA, Ioan, "Tranzacţii comerciale internaţionale", Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 308.

Explicaţiile schemei anterioare:

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

Scopul principal urmărit de firmele respective prin aceste operaţiuni este reducerea cheltuielilor de livrare materializate în principal, în costul ridicat al transportului. Practica arată că operaţiunile de swap cu marfă au o frecvenţă mai mare în comerţul cu zahăr, diferite metale, produse chimice etc. Condiţia pentru o desfăşurare adecvată a operaţiunilor este asigurarea **omogenităţii calitative** a celor două partizi de marfă. În situaţia în care există diferenţe calitative este necesar ca părţile să precizeze în acord modul în care beneficiarii vor fi compensaţi.

Swap-ul se utilizează adesea şi în operaţiunile de pătrundere, prin filiale de producţie şi comercializare, în alte ţări, a corporaţiilor multinaţionale. Astfel, un investitor care vizează implantarea unei filiale într-o ţară cu un grad ridicat de îndatorare, va cere să răscumpere o parte din creanţele ţării respective. Având acordul instituţiilor specializate din ţara vizată, acest investitor va putea schimba creanţa exprimată în valută, în moneda locală creându-şi astfel posibilitatea de a investi în terenuri, materii prime, forţă de muncă, necesare investiţiei.

5.4. Operaţiunile de switch

Operaţiunile de **SWITCH** ***constau dintr-o întrepătrundere a tranzacţiilor comerciale în contrapartidă cu o serie de operaţiuni valutar-financiare, având ca scop transformarea unor disponibilităţi din valută clearing, în devize libere (sau în disponibilităţi pentru alte clearing-uri),sau a schimbării unor fonduri din devize libere, în rezerve de clearing***.

În cazul acestor tipuri de operaţiuni tranzacţia nu se încheie direct cu ţara beneficiară ci, prin intermediul unei terţe ţări, folosind regimul legal al devizelor din acea ţară. Operaţiunile de switch sunt, în acelaşi timp, operaţiuni de arbitraj de valută şi marfă.

Ele au apărut în mare măsură datorită existenţei acordurilor de plăţi în clearing, respectiv, datorită dificultăţilor generate, uneori, de natura şi caracteristicile acestui regim de plată pentru desfăşurarea schimburilor comerciale normale dintre două ţări. Una dintre caracteristicile acordului de clearing este aceea că fondurile realizate din operaţiunile de export în cadrul clearingului pot fi folosite numai în scopul efectuării importurilor din listele de mărfuri anexate la acord, cu obligaţia ca aceste mărfuri să provină din ţara parteneră. Datorită acestui fapt, la un moment dat, apare posibilitatea ca una dintre ţări să dispună de sume importante în contul de clearing, ca urmare a exporturilor efectuate în ţara parteneră dar, să nu poată folosi aceste disponibilităţi, deoarece mărfurile care ar putea fi importate nu prezintă interes pentru propria economie.

O altă caracteristică a clearingului este **stabilirea nivelului creditului tehnic**, denumit şi "plafon descoperit", sau "spaţiu de joc" (swing), în limita căruia se pot efectua unilateral, sau descoperit, importurile. Majoritatea acordurilor de plăţi în clearing permit desfăşurarea schimburilor reciproce de mărfuri atât timp cât **soldul contului de clearing nu depăşeşte creditul tehnic**. Dacă are loc depăşirea creditului tehnic, ţara importatoare se află în imposibilitatea de a importa în continuare mărfuri din ţara 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 desfăşura în continuare schimburi reciproce de mărfuri.

Operaţiunile de switch au fost iniţiate în scopul de a da un plus de **flexibilitate** acordurilor de clearing având, în acest fel, un rol pozitiv în desfăşurarea relaţiilor bilaterale, precum şi în realizarea unor fonduri sau câştiguri în valută.

Unele acorduri de clearing prevăd clauza **"operaţiuni de switch"**, prin care se oferă posibilitatea ţării care înregistrează excedente (creditoare) să-şi utilizeze soldul prin operaţii triunghiulare respectiv transferuri în favoarea unor terţe ţări. Alte acorduri interzic însă, în mod expres, reexportul produselor către terţe pieţe, situaţie în care operaţiunile de switch se pot realiza numai prin intermediul unor firme specializate, cu sprijinul unor bănci comerciale, având acordul expres al partenerilor.

Iniţiativa efectuării operaţiunilor de switch o poate avea atât ţara debitoare cât şi ţara creditoare. Iniţiativa lor conjugată, sau independentă, este de natură a accelera realizarea scopului final. În practică, acţiunea este realizată de firme specializate în acest fel de operaţiuni, care acţionează ca **intermediari** între partenerii interesaţi din ţările de clearing şi vânzătorii, sau cumpărătorii de pe terţe pieţe, cu devize convertibile.

Operaţiunile de switch presupun astfel, reexportul unei mărfi, dintr-o ţară parteneră de clearing, într-o ţară terţă, cu transformarea simultană a unor disponibilităţi de clearing în rezerve de valută liber convertibilă. Invers operaţiunile de switch se caracterizează prin transformarea unor fonduri din valută liber convertibilă, în disponibilităţi de clearing, prin reexportul unei mărfi provenind de la un terţ, într-o ţară parteneră de clearing.

Operaţiunile de switch se pot clasifica, în funcţie de ***sensul alimentării contului de clearing***, în:

- operaţiuni de tip *aller*, sau de alimentare a contului de clearing;

- operaţiuni de tip *retour*, sau vânzarea de disponibilităţi de clearing;

- operaţiuni de tip *aller-retour* prin care, combinându-se două operaţiuni de sensuri opuse, se asigură funcţionarea normală a acordurilor de clearing şi obţinerea de beneficii în valută. În cazul operaţiunilor de switch de tip **aller-retour** este posibil ca, atât faza de aller cât şi cea de retour să fie de tipul "clean", ceea ce înseamnă că operaţiunea respectivă nu este legată de un export sau un import de mărfuri, fie el chiar şi formal, având loc doar o transformare de devize libere în devize clearing, sau invers. **Combinaţiile** care pot să apară sunt următoarele:

- operaţiuni de aller-retour în care faza de aller este "clean", iar cea de retour este cu marfă;
- operaţiuni de aller-retour, în care faza de aller se desfăşoară cu marfă, iar cea de retour este de tipul "clean";
- operaţiuni de tip aller-retour, în care atât faza de aller, cât şi cea de retour sunt de tipul "clean";
- operaţiuni de tip aller-retour, în care ambele faze se desfăşoară cu marfă.

Posibilitatea de combinare a acestor operaţiuni depinde de elasticitatea prevederilor din acordul de clearing, precum şi de unele condiţii economice şi organizatorice.

După ***obiectul operaţiunilor de switch***, acestea pot fi:

- operaţiuni de switch ***cu marfă***, care se bazează pe flexibilitatea unor acorduri comerciale şi în care intervin tranzacţii efective cu mărfuri;
- operaţiuni de switch ***valutar***, prin care are loc cumpărarea sau vânzarea unor poziţii de clearing, recurgându-se la fonduri în valută liber convertibilă.

După ***numărul participanţilor*** la realizarea operaţiunilor, acestea pot fi:

- operaţiuni de switch ***simple, normale*** sau ***primare***, la care participă trei ţări dintre care două sunt semnatare ale unui acord de clearing, iar cea de a treia este ţara pe piaţa căreia se negociază mărfurile care fac obiectul tranzacţiei contra devize libere;
- operaţiuni de switch ***în lanţ*** sau ***multiple*** la care participă mai mult de trei ţări, condiţia esenţială fiind ca cel puţin două din participante să fie semnatare ale unui acord de clearing.

5.4.1. MECANISMUL OPERAŢIUNILOR DE SWITCH CU MARFĂ ŞI SWITCH VALUTAR

Pentru ca switch-ul să se poată desfăşura este nevoie de cel puţin trei parteneri, dintre care doi sunt situaţi, în mod obligatoriu, în ţările semnatare ale acordului de clearing. Datorită participării la operaţiune a partenerilor de clearing, în mecanismul de desfăşurare a acesteia vor fi prezente atât plăţi şi încasări în valută convertibilă, cât şi în monedă clearing. Sunt, de asemenea, necesare o serie de operaţiuni auxiliare impuse de anumite situaţii şi care fac parte din mecanismul de desfăşurare a acestui tip de tranzacţii. Este vorba de activităţi legate de depozitare, sortare, reetichetare, reambalare, eliberarea unor documente legate de proveniența şi transportul mărfurilor.

Tipul unei operaţiuni de switch depinde de situaţia ţării care urmează să furnizeze sau să achiziţioneze mărfurile care formează obiectul tranzacţiei: se poate urmări crearea

de rezerve de clearing (switch de tip aller), valorificarea disponibilităţilor de clearing existente la un moment dat (switch de tip retour), sau obţinerea de beneficii din diferenţele între preţurile de pe pieţele de clearing şi cele de pe pieţele cu devize libere.

A. Operaţiuni de switch cu marfă

1) Operaţiunea de switch cu marfă de tip *aller* este iniţiată de o firmă de switch din ţara care deţine un sold cronic pasiv în cadrul unui acord de clearing. Ţara respectivă este interesată să continue importurile de la partener, dar nu dispune de mărfurile care să fie căutate pe piaţa acestuia. În această situaţie, marfa este achiziţionată de la un terţ, cu plata în valută liber convertibilă şi apoi reexportată către partenerul de clearing, cu decontare în devize clearing, din contul acestuia.

Spre exemplu, presupunem că ţările A şi B sunt semnatare ale unui acord de clearing. La un moment dat, ţara A ajunge să înregistreze un sold creditor care depăşeşte creditul tehnic stabilit prin acord. Ţara B, care înregistrează un sold cronic pasiv în relaţia sa cu A, doreşte să deblocheze conturile de clearing, dar nu dispune de mărfurile în care A să fie interesată. Astfel, hotărăşte să apeleze la o terţă ţară C, în care găseşte un furnizor al mărfurilor respective. Se încheie un contract de vânzare internaţională între firma de switch şi un partener din ţara C, la un preţ stabilit în valută convertibilă, între devizele clearing şi devizele libere existând în acel moment un anumit raport.

Mecanismul operaţiunii de switch cu marfă de tip **aller** este următorul:

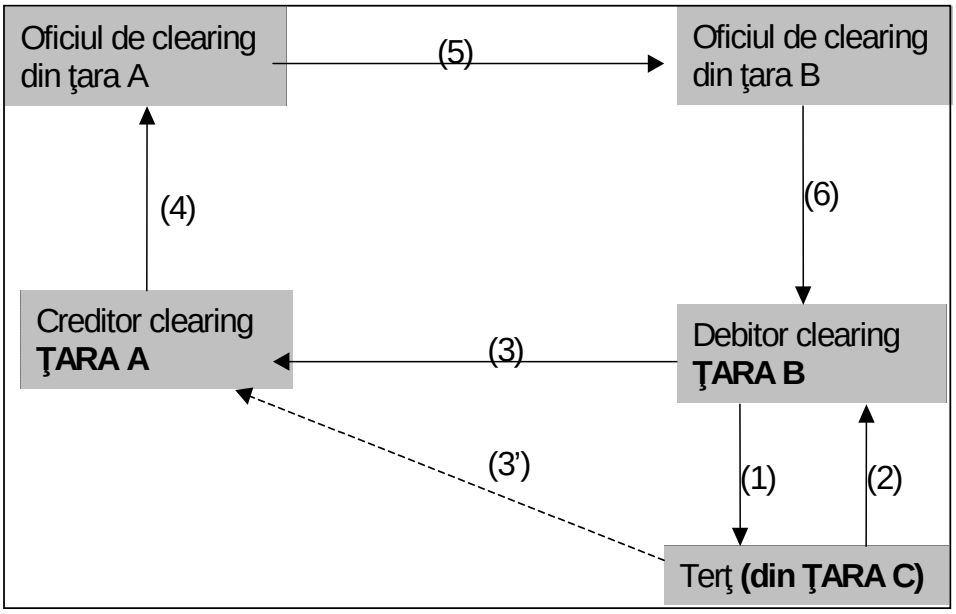


Figura 5.13. **Mecanismul operaţiunii de switch cu marfă de tip *aller***

(1) întreprinderea specializată în operaţiuni de switch încheie cu o firmă din ţara terţă C un contract de import de marfă, la un anumit preţ unitar în valută convertibilă, deci plătind valută convertibilă;
(2) marfa este livrată ţării B, care
(3) o reexportă în ţara A, sau: (3') - marfa este livrată direct ţării A, din C;
(4) plata unui preţ echivalent în devize clearing;
(5) echilibrarea conturilor de clearing;
(6) creditarea contului de clearing al ţării B.

Această operaţiune deşi implică unele dificultăţi legate de necesitatea punerii la dispoziţie a unei sume în devize libere, prezintă avantajul foarte important al **deblocării**

contului de clearing, prin reducerea soldului pasiv înregistrat de ţara importatoare. În acest fel, ţara importatoare are posibilitatea de a-şi continua importurile din ţara parteneră de clearing. De asemenea, în urma realizării operaţiunii, se obţine **o diferenţă favorabilă (agio)**, care revine partenerului care iniţiază operaţiunea, ca urmare a faptului că preţul plătit în devize libere este mai mic decât preţul încasat în devize clearing. Mărimea agioului depinde de nivelul şi importanţa clearingului respectiv. Cu cât clearingul este mai bine cotat, cu atât agioul este mai mare şi invers. În al doilea rând, această mărime depinde de raportul dintre cerere şi ofertă. Cu cât preţurile în devize libere pe piaţa terţă, sunt mai mari, cu atât agioul este mai mic şi invers. Agioul poate varia, în multe situaţii, între 5% şi 30%, putând lua şi valori în afara acestui interval. Operaţiunea 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 ţara debitoare clearing şi partenerul din ţara terţă. Cel de-al doilea contract, de export, se încheie în baza primului, şi are ca obiect aceeaşi marfă, cumpărătorul fiind însă partenerul de clearing.

2) **Operaţiunea de switch cu marfă de tip *retour*** este iniţiată de firma de switch în favoarea ţării care deţine un sold cronic activ. În această situaţie, firma de switch, în înţelegere cu un partener de switch dintr-o ţară terţă, achiziţionează o marfă din ţara parteneră de clearing care este debitor, pe care o reexportă unui cumpărător din ţara terţă. Motivul reexportului mărfii rezidă din faptul că aceasta nu prezintă interes pentru importatorul din ţara cu sold activ, sau condiţiile în care are loc valorificarea mărfii pe piaţa internă a acestei ţări nu asigură rentabilitatea operaţiunii iniţiale de import. De data aceasta, marfa este achiziţionată cu decontare în **valută clearing** şi este reexportată contra **valută liber convertibilă**.

De exemplu, dat fiind faptul că ţara B, cu un sold cronic pasiv, dispune de mărfuri, însă A nu este interesată în a le achiziţiona în acel moment şi, presupunând că ambele ţări sunt interesate în deblocarea conturilor de clearing, va avea loc o operaţiune de switch de tip **retour**, pe care o va iniţia ţara A. Ea va căuta, prin intermediul firmei specializate în operaţiuni de switch un partener într-o ţară terţă, C, căruia îi va livra, pe bază de contract de vânzare internaţională mărfurile importate din ţara B. Mecanismul este următorul:

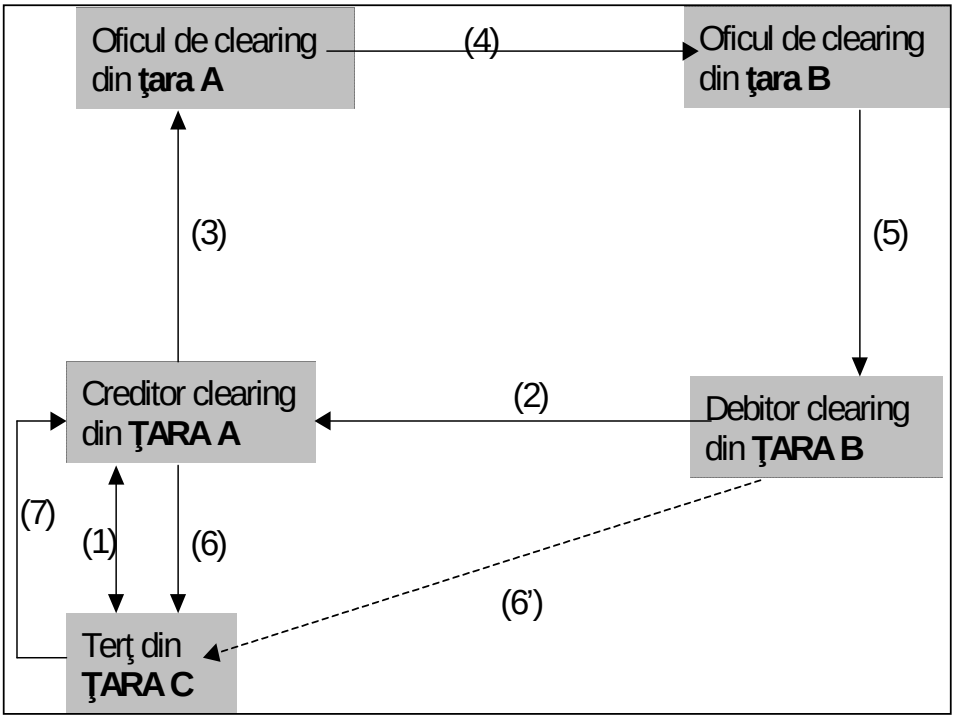


Figura 5.14: **Mecanismul operaţiunii de switch cu marfă de tip *retour***

(1) Firma specializată în operaţiuni de switch încheie un contract de export pentru marfa respectivă, la un anumit preţ în valută liber convertibilă;
(2) ţara A importă formal marfa din ţara B;
(3) se achită preţul în valută clearing;
(4) are loc echilibrarea conturilor de clearing;
(5) oficiul de clearing al ţării B comunică creditarea contului de clearing al acesteia cu suma corespunzătoare în valută clearing;
(6) ţara A reexportă către C marfa achiziţionată din B;
(6') marfa este livrată direct (în mod obişnuit) din ţara B în C;
(7) ţara A încasează, pe baza contractului de export, preţul în valută convertibilă.

În urma operaţiunii de switch de tip retour, rezultă o **diferenţă de preţ nefavorabilă (disagio)**, care este suportată de ţara iniţiatoare. Însă, operaţiunea prezintă avantajul **deblocării conturilor de clearing**, precum şi al obţinerii unor fonduri în devize libere, fără a se angaja valori materiale proprii, devize ce se pot folosi pe orice piaţă pentru obţinerea unor mărfuri. Mărimea disagio-ului depinde de mai mulţi factori cum sunt: soldul acordului de clearing, nivelul şi importanţa clearingului. Cu cât clearingul este cotat mai bine, cu atât disagio-ul este mai mic, cu cât preţurile în devize libere pe piaţa terţă sunt mai mici, cu atât disagio-ul este mai mare. În general, mărfurile care fac obiectul operaţiunii de switch de tip retour sunt greu vandabile, iar pentru a putea fi plasate este necesară o reducere de preţ faţă de preţurile mondiale.

Un interes aparte prezintă, în practică, realizarea diferitelor combinaţii între operaţiunile de switch cu marfă şi implicarea în tranzacţii a unui număr mai mare de parteneri, din ţări diferite, realizându-se aşa numitele operaţiuni de switch în lanţ.

3) **Operaţiunea de switch de tip aller-retour** este o operaţiune combinată, iniţiată în momentul în care se creează dificultăţi în îndeplinirea obligaţiilor reciproce în acordul de clearing, de către cele două părţi, indiferent de poziţiile de cont la data apariţiei acestor dificultăţi. În esenţă, operaţiunile de acest tip constau în combinarea a două switch-uri de

sens opus şi se urmăresc mai ales avantaje materiale, adică obţinerea unor câştiguri în valută pe baza speculării diferenţelor dintre preţurile de clearing şi cele în devize libere. Operaţiunea de switch de tip aller-retour poate începe fie cu faza de aller, fie cu cea de retour, în funcţie de situaţia balanţei de clearing la momentul respectiv. Astfel, dacă balanţa clearingului este **activă**, se poate începe cu faza de **retour**, soldul activ permiţând deschiderea de acreditive pentru importul formal al mărfii de retour. Dacă balanţa clearingului este **pasivă**, operaţiunea va începe cu faza de **aller**, pentru a crea disponibilităţile necesare fazei de retour.

Dacă operaţiunea 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 acelaşi timp, efectuarea operaţiunii de aller la început, prezintă dezavantaje deoarece necesită un efort valutar temporar pentru crearea de fonduri băneşti în clearing, folosite ulterior pentru realizarea operaţiunii 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 eficienţa economică a firmelor specializate în operaţiuni de switch.

Dacă operaţiunea de aller-retour începe cu faza de retour, există avantajul obţinerii de devize libere pentru faza de aller, nemaifiind necesar un eventual împrumut în devize libere, dar apare dezavantajul că firma înregistrează o pierdere iniţială (disagio). Firma de switch trebuie să depună eforturi pentru ca, în cadrul negocierilor, să obţină o cotă mai mare de agio, care să acopere suma corespunzătoare cotei de disagio şi să permită obţinerea unui beneficiu. Rezultă, deci, că în desfăşurarea unei operaţiuni de aller-retour, nu este atât de important cum debutează aceasta, ci,â mai ales, modul în care se combină partizile, precum şi modalităţile de efectuare a plăţii în cadrul celor două faze, în aşa fel încât operaţiunea să se încheie cu avantaje pentru cel care a iniţiat-o.

În operaţiunea de aller-retour apar următorii participanţi: firma de switch dintr-o ţară terţă, firma de switch din ţara parteneră în cadrul acordului de clearing, furnizorul din ţara terţă, cumpărătorul din ţara parteneră de clearing, cumpărătorul dintr-o ţară terţă.

Pentru realizarea unor beneficii, se impune ca întreprinderea care iniţiază operaţiunea să ia măsuri pentru ca produsele care fac obiectul fazei de aller să fie mărfuri de o importanţă economică şi comercială mare pentru ţara parteneră, iar produsele ce fac obiectul fazei de retour să fie importante, în acelaşi sens, pentru terţ. Pe această cale, se poate asigura o cotă mai mare de agio (la aller) şi o cotă mai mică de disagio (la retour), ceea ce conduce la obţinerea unui beneficiu mai mare la nivelul întregii operaţiuni de aller-retour. Dacă suma preţurilor mărfurilor ce formează obiectul fazei de aller este egală cu suma preţurilor mărfurilor din faza de retour, rezultă că nu apar modificări în cadrul poziţiilor din cadrul acordului de clearing. În situaţia contrară, va avea loc fie o **echilibrare** a contului de clearing, fie chiar o **inversare a poziţiei** deţinute de ţara care a declanşat operaţiunea.

B. Operaţiuni de switch valutar

Ele reprezintă o operaţiune pur financiară, care se poate realiza prin intermediul băncilor, sau al unor firme specializate. Operaţiunile de switch valutar pot să fie, la rândul lor, de tip aller sau retour. Deşi presupun investirea imediată a unor fonduri în devize libere, prezintă avantajul că se realizează într-un timp mai scurt şi, spre deosebire de switch-ul cu marfă, necesită un volum mai redus de muncă, precum şi riscuri şi cheltuieli mai mici.

Participanţii la astfel de operaţiuni sunt: o instituţie bancară ce ţine evidenţa contului de clearing din ţara care iniţiază operaţiunea; banca ce deţine contul de clearing din ţara parteneră; firma de switch din ţara debitoare şi, în unele cazuri, o bancă terţă.

Pentru alimentarea unui cont de clearing, firma de switch din ţara iniţiatoare tratează direct, sau prin intermediul unei bănci terţe, cu banca la care se ţine evidenţa contului de clearing în ţara parteneră, răscumpărând datoria, în devize clearing, contra devize libere, la un anumit curs, oferind un discount. Mărimea discountului variază în funcţie de nivelul şi importanţa clearingului, precum şi de nivelul soldului pasiv. În acelaşi timp, banca din ţara parteneră comunică băncii din ţara debitoare suma în moneda clearing cu care a diminuat soldul pasiv al contului de clearing.

1. **Operaţiunile de switch valutar de tip aller** se pot realiza şi în situaţia în care ţara creditoare, pentru a-şi activa fondurile imobilizate în cadrul contului de clearing, scoate la licitaţie, prin intermediul băncii sale, disponibilităţile în moneda de clearing. În acest caz, iniţiativa aparţine ţării creditoare, în condiţiile în care ţara debitoare îşi dă acordul pentru aceasta. Pentru ţara debitoare, indiferent de faptul că participă sau nu la licitaţie, scoaterea la licitaţie de către ţara creditoare a activului său reprezintă un switch valutar de tip aller.

2. Dacă contul de clearing înregistrează un sold activ care depăşeşte nivelul creditului tehnic, ţara creditoare poate iniţia o operaţiune de **switch valutar de tip retour,** pentru a demobiliza fondurile în moneda de clearing şi a asigura funcţionarea normală a acordului de clearing. Respectiva ţară, prin intermediul băncii care ţine evidenţa contului de clearing, sau prin intermediul unei firme de switch, oferă spre vânzare disponibilităţi în moneda de clearing, contra devize libere. Cumpărătorii pot să fie bănci sau firme din ţări terţe, sau din ţara parteneră, care ajung la o înţelegere cu vânzătorul cu privire la stabilirea unui anumit discount.

5.4.2. EFICIENTA OPERATIUNILOR DE SWITCH

Existenţa operaţiunilor de switch în relaţiile comerciale internaţionale se datorează unor avantaje pe care acestea le oferă, concretizate în efecte materiale directe, indirecte sau propagate, precum şi efecte generale, de politică comercială.

Efectele materiale directe au ca rezultat câştiguri materiale cuantificabile în:

- creşterea încasărilor valutare fără exporturi de materii prime;
- creşterea veniturilor în devize libere, în cadrul operaţiunilor de tip retour;
- creşterea beneficiilor în devize libere, obţinute ca rezultat al diferenţelor de curs dintre valutele de clearing şi valutele liber convertibile, în operaţiunile de tip aller;
- evitarea plăţii de dobânzi în faza depăşirii creditului tehnic, prin alimentarea cu mărfuri de la terţi a conturilor de clearing;
- transformarea în disponibilităţi active de valută convertibilă a unor disponibilităţi de valută clearing, care nu sunt purtătoare de dobânzi, sau aducând dobânzi mici.

Pentru calcularea rentabilităţii operaţiunilor de switch este semnificativ raportul dintre cursurile valutelor de clearing şi valutele liber convertibile. În scopul determinării rentabilităţii, se calculează **indicele operaţiunii de switch**.

Astfel, pentru operaţiunile de switch de tip **aller**, indicele are următoarea formulă:

$$I_{SA} = \frac{I_{pi}}{I_{pE} - C_S} \times 100$$

unde:

I_{SA} - indicele operaţiunii de switch de tip aller;

I_{pi} - indicele preţului mărfii importate dintr-o ţară terţă, pe devize libere;
I_{pE} - indicele preţului mărfii reexportate în cadrul operaţiunii de switch;
C_S - coeficientul primei de switch (agio).
Pentru operaţiunile de switch de tip **retour**, indicele este următorul:

$$I_{SR} = \frac{I_{pE}}{I_{pi} - C_S} \times 100$$

unde:
I_{SR} - indicele operaţiunii de switch de tip retour;
C_S - coeficientul primei de switch (disagio);
I_{pE} - indicele preţurilor mărfurilor reexportate într-o ţară terţă (cu plata în devize libere);
I_{pi} - indicele preţurilor mărfurilor importate de la partenerul cu sold pasiv (cu plata în devize clearing).
Pentru ca cele două tipuri de operaţiuni să fie rentabile, trebuie ca:

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

Efectele materiale indirecte se manifestă, în principal, prin impactul pe care aceste operaţiuni îl au asupra unor participanţi la acest gen de operaţiuni triunghiulare: întreprinderi de comerţ exterior, sau alţi agenţi economici al căror obiect de activitate este importul sau exportul produselor în cauză. Astfel, se poate obţine un nivel de preţ de import inferior celui la care firma importă mărfuri similare, se evită concurenţa dintre mărfurile indigene exportate direct şi cele deţinute de parteneri străini în cadrul unor acorduri de compensaţie, prin înlocuirea lor cu mărfuri de terţă origine - care nu sunt necesare economiei naţionale, dar pentru care există obligativitatea cumpărării prin acorduri de clearing. Totodată, se realizează un nivel de preţ de export superior celui la care se exportă mărfurile obişnuite.

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 poziţii care nu interesează în mod direct pe partener, diversificarea schimburilor comerciale, chiar în condiţiile existenţei unor acorduri de clearing;
- facilitarea **obţinerii de licenţe** pentru importul sau exportul de mărfuri;
- crearea de **posibilităţi pentru plasarea mărfurilor indigene**, atunci când acestea sunt condiţionate de preluarea la import a unor mărfuri care nu prezintă un interes direct;
- **creşterea indicelui volumului comerţului exterior** absolut şi pe locuitor;
- **acţiunea pozitivă asupra balanţei comerciale** a unei ţări a convertibilităţii monedei naţionale, prin garantarea desfăşurării normale a schimburilor în cadrul acordurilor de clearing.

Operaţiunile de switch prezintă de asemenea şi o serie de **riscuri şi limite caracteristice**, de care este necesar să se ţină seama atunci când se propune iniţierii unei astfel de operaţiuni.

1) Efectuarea unor astfel de operaţiuni este limitată de existenţa unor **poziţii în acordurile de clearing care nu au fost utilizate**, sau nu se intenţionează a fi utilizate, pentru importurile şi exporturile destinate economiei naţionale, cât şi de situaţia **soldurilor conturilor de clearing**, la un moment dat.

2) Uneori, **diferenţa dintre preţurile** mărfurilor stabilite în clearing şi cele ale aceloraşi mărfuri pe piaţa liberă este **mare**, ceea ce face ca interesul pentru operaţiuni de switch să fie mai scăzut tocmai datorită dezavantajelor materiale.

3) Un risc specific operaţiunilor de switch este **blocarea funcţionării contului de clearing**, situaţie în care disponibilităţile create prin aller nu pot fi folosite pentru finanţarea operaţiunilor de retour.

În situaţia în care firma de switch ia parte în mod efectiv şi în nume propriu la operaţiunea specială, ea se expune şi riscurilor comerciale obişnuite, riscuri ce se referă la calitatea şi cantitatea mărfii, termenele de livrare, efectuarea plăţii etc. Chiar dacă firma de switch reuşeşte să depăşească aceste riscuri, se poate întâmpla ca realizarea operaţiunii să fie inoportună datorită unor limite comerciale, de rentabilitate, pe care le prezintă acest gen de operaţiuni. Caracterul complex al operaţiunilor de switch, riscurile şi limitele ce intervin în realizarea acestora, impun existenţa unei organizări judicioase a desfăşurării operaţiunilor, identificarea căilor de valorificare a avantajelor comerciale şi financiare ale acordurilor de clearing, studierea atentă a conjuncturii şi a evoluţiilor de pe diferite pieţe.

Cu toate dificultăţile şi limitele caracteristice operaţiunilor în contrapartidă, acestea asigură totuşi, afaceri economice avantajoase, care reduc sau elimină riscurile datorate instabilităţii monetare. Unele variante ale acestor operaţiuni bine concepute pot promova exporturile, inclusiv fluxuri ale economiei mondiale afectate de penuria de valută.

Tranzacţiile în contrapartidă iniţiază şi dezvoltă spiritul de **cooperare**, care poate contribui la atenuarea unor tensiuni, la obţinerea unor avantaje reciproce, atât pe termen scurt cât şi pe termen lung între parteneri inegali. Contrapartida se poate regăsi în cele mai diferite formule de cooperare economică internaţională de la formula de tip buy-back, până la acţiuni complexe de coproducţie în întreprinderi separate sau comune de tipul societăţilor mixte. Contrapartida poate să vizeze şi prestaţii comerciale, promoţionale, cercetarea pieţei, reclamă comercială, service tehnic şi comercial.

Contrapartida este astfel o alternativă oricând posibil de folosit ca soluţie de sine stătătoare, respectiv pentru detensionarea unor fluxuri comerciale tradiţionale ajunse la impas.

Capitolul 6
Sistemul politicilor comerciale externe

6.1. Tipologia politicilor comerciale externe

Politica comercială reprezintă una dintre componentele de bază ale politicii economice generale a fiecărui stat, vizând sfera relaţiilor economice externe. Atribut al suveranităţii de stat, politica comercială reprezintă unul din instrumentele principale prin

care se urmăreşte realizarea funcţiei externe a statului. Specificul relaţiilor economice internaţionale face ca şi reglementările de politică comercială să fie adaptate în mod corespunzător, ceea ce determină existenţa unor deosebiri importante între acest tip de reglementări şi alte măsuri de politică economică ale statului respectiv. Reglementările de politică comercială vizează - în principal - exporturile, importurile şi operaţiunile de cooperare economică şi tehnico-ştiinţifică, urmărind promovarea cu prioritate a intereselor naţionale, folosirea relaţiilor economice externe ca **factor** cât mai activ şi eficient al **creşterii economice**.

POLITICA COMERCIALĂ ***cuprinde totalitatea reglementărilor utilizate de un stat (administrative, bugetare, financiar-bancare, valutare şi de altă natură) prin care se urmăreşte impulsionarea sau restrângerea schimburilor comerciale externe, în scopul promovării cu prioritate a intereselor economiei naţionale şi limitării influenţelor nedorite pe care economia şi circuitul economic mondial le pot produce asupra ţării respective.***

Politica comercială trebuie să îndeplinească **trei funcţii** care se regăsesc, cu ponderi sau intensităţi diferite, în reglementările tuturor statelor, şi anume :

- funcţia de *promovare,*
- funcţia de *protejare,*
- funcţia de realizare a unui echilibru dinamic în balanţa comercială şi de plăţi şi, concomitent, de sporire a rezervei valutare a statului.

Cea dintâi, **funcţia de promovare**, asigură impulsionarea acelor fluxuri comerciale (pe grupe de mărfuri sau ţări) care sunt avantajoase pentru ţara respectivă, iar cea de a doua, **funcţia de protecţie**, foloseşte pârghiile prin care se diminuează sau chiar se elimină complet legăturile economice externe neavantajoase. În plus, se poate număra tot ca funcţie a unei *politici comerciale juste* realizarea unui **echilibru dinamic** în balanţa comercială şi de plăţi şi 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 urmăreşte atingerea unor ritmuri înalte ale creşterii economice prin intensificarea schimburilor comerciale şi a exploatării şi îmbunătăţirii poziţiei de piaţă a economiei naţionale pe piaţa mondială;

Pe termen scurt, obiectivele de politică comercială pot fi extrem de diverse, deosebiri importante înregistrându-se de la o ţara la alta, sau chiar de la o etapa la alta în evoluţia aceleiaşi tari. Din această grupă fac, de regulă, parte reglementările urmărind: îmbunătăţirea structurii schimburilor comerciale, restrângerea sau stimularea exporturilor ori a importurilor la anumite produse sau grupe de produse, modificarea orientării geografice a schimburilor comerciale externe, îmbunătăţirea raportului de schimb, a cursului monedei naţionale, sporirea încasărilor la bugetul de stat sau echilibrarea Balanţei comerciale (la finele unui an financiar).

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

În *elaborarea* politicii comerciale, statele suverane, ca subiecţi ai relaţiilor economice internaţionale adoptă, în mod autonom reglementări proprii, care trebuie să răspundă obiectivelor naţionale de ordin strategic sau imediat. Totodată, în procesul elaborării sau al perfecţionării politicilor comerciale, se ţine cont de starea generală a economiei şi de tendinţele ce se manifestă în relaţiile economice internaţionale, de

acordurile sau înţelegerile la nivel bi- sau multilateral (la care participă ţara respectivă) cât şi de uzanţele şi principiile statuate în comerţul internaţional (cu condiţia ca acestea să fie compatibile cu interesele proprii şi cu principiile ce caracterizează politica economică internă sau internaţională a statului respectiv).

Perioada postbelică se caracterizează prin instituţionalizarea reglementărilor de politică comercială, atât în plan **internaţional, multilateral**, o dată cu intrarea pe scena internaţională a GATT-ului, TRIPS-ului şi a GATTS şi ulterior, a creării Organizaţiei Mondiale a Comerţului, cât şi **în plan regional**, prin formarea unor blocuri comerciale instituţionalizate, cum ar fi NAFTA, AELS-ul sau, pe un plan superior, al Uniunii Europene.

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

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

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

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

d) existenţa unor diferenţe importante între reglementările referitoare la produsele manufacturate şi cele cu privire la produsele de bază (acestea din urmă, îndeosebi cele de provenienţă agricolă beneficiind de o protecţie mai ridicată);

e) sunt protejate cu intensitate si eficienţă deosebite interesele diferitelor grupuri sociale sau profesionale ori categorii de producători, in funcţie de capacitatea acestora de a face faţă concurenţei internaţionale;

f) se utilizează numeroase reglementări diferenţiate 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).

6.1.1 Principalele tipuri de politici comerciale

Pentru a caracteriza principalele tipuri de politică comercială vom utiliza drept **criterii** orientarea generală a schimburilor şi 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. *protecţionismul şi neoprotecţionismul*.

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

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

[1] Astfel, potrivit lui Robert Reich (*Munca Naţiunilor*, Ed.Paideia, Bucureşti, 1996), la jumătatea acestui secol Statele Unite nu erau deloc o ţară importantă din punct de vedere comercial (doar aprox. 3-4% din bunurile

LIBERUL SCHIMB are ca punct de pornire teoria lui David Ricardo asupra avantajelor comparative ce pot fi obţinute în condiţiile absenţei totale a restricţiilor din calea schimburilor internaţionale. După opinia lui David Ricardo, "avantajul relativ ar asigura în mod spontan şi automat nu numai alocarea raţională a resurselor, deci o diviziune optimă a muncii, ci şi avantajul reciproc în favoarea tuturor partenerilor, realizând armonia universală a intereselor acestora"[1]. Heckscher şi Ohlin au arătat cum avantajul comparativ este bazat pe diferenţele de înzestrare cu factori şi cum o ţară poate beneficia exportând bunuri intensive în factorul de producţie cu care este mai abundent înzestrată.

Modelele comerţului cu produse manufacturate, inclusiv comerţul intra-ramură, au indicat modul în care schimburile bazate pe exploatarea economiilor de scară şi a diferenţierii produselor pot satisface cererea pentru varietate, spori venitul real şi pot servi ambelor părţi angajate, chiar în cazurile în care proporţiile factorilor şi preferinţele consumatorilor sunt identice. Toate aceste modele sugerează implicit importanţa vitală a **comerţului liber** pentru maximizarea avantajelor din participarea la diviziunea internaţională a muncii.

În ***perioada interbelică***, atât în teorie cât şi în practică, problemele liberului schimb au înregistrat nuanţe noi: libera concurenţa a fost înţeleasă şi practicată în condiţiile absenţei barierelor vamale şi netarifare, admiţându-se (prin excepţie) adoptarea de măsuri protecţioniste doar pentru protejarea industriilor (ramurilor) în formare sau în domenii ce vizau *securitatea naţională*. Consecinţa generală a acestui tip de liber schimb a fost (şi nici nu putea fi alta) de menţinere sau chiar agravare a decalajelor economice dintre state.

În ***perioada postbelică***, numeroase studii au fost consacrate susţinerii şi fundamentării doctrinei oficiale a liberalizării dar, în practica relaţiilor internaţionale, comerţul liber continuă să fie o *excepţie*, realizându-se mai mult la nivel zonal sau în cadrul unor grupări economice de tipul uniunilor vamale.

Pornind de la realitatea că, şi în prezent, caracteristica de bază a comerţului internaţional este tot protecţionismul, sunt tot mai frecvente şi hotărâte luările de poziţie în favoarea trecerii treptate la o *liberalizare reală* a comerţului internaţional, pe baze reciproc avantajoase şi care să asigure sprijinirea efectivă a ţărilor în curs de dezvoltare, respectiv trecerea treptată de la un comerţ protejat (şi puternic discriminatoriu) la unul mai puţin încorsetat de restricţii, fără a fi totuşi deplin liber. În acest sens, **sistemele globale de reglementări** (de tip Runda Uruguay), cât şi unele reglementări regionale (pentru partea care priveşte relaţiile intracomunitare), poartă tot mai vizibil amprenta unor *efecte de liberalizare* şi promovare atât a comerţului şi investiţiilor cât şi a creşterii economice în ansamblu.

Atitudinea ţărilor dezvoltate, dominantă şi determinantă prin ponderea şi rolul pe care aceste ţări le au în comerţul mondial, este în fapt, destul de rezervată faţă de introducerea măsurilor pentru o liberalizare reală. În mod obişnuit, acceptarea programelor de liberalizare este însoţită de introducerea unor măsuri direct restrictive de *tip neoprotecţionist*. Doctrina **comerţului liber organizat**, serveşte în esenţă la promovarea intereselor marilor producători care, în competiţia cu statele sau producătorii "din linia a doua", îşi rezervă întotdeauna poziţiile privilegiate.

"Comerţul liber", vehiculat tot mai mult în ultimul timp şi alături de alţi doi termeni: "globalizare" şi "liberalizare" nu trebuie luat însă ca ceva neapărat bun în orice împrejurare şi pentru orice participant la schimburile internaţionale. Deschiderea frontierelor şi admiterea masivă a importurilor poate produce grave dezechilibre economice dacă nu

---

cumpărate de americani erau produse în străinătate), deoarece *prea puţine ţări* 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 piaţa internă) sau să cumpere ceva vândut de aceştia.

[1] David Ricardo, *Opere alese*, vol. I, Editura Academiei, Bucuresti, 1950, pag.124

este însoţită de măsuri care să ducă la stimularea comparabilă a exporturilor. În plus, uneori chiar dacă o ţară cu o situaţie economică mai puţin bună exportă, câştigurile sale din această activitate nu sunt semnificative, preţurile fiind împinse în jos în mod artificial de către cumpărători[1]. Totuşi s-a constatat empiric că ţările al căror comerţ exterior este mai influenţat de măsuri protecţioniste sau mai distorsionat înregistrează o creştere comparativă a productivităţii mai scăzută decât ţările care promovează liberul schimb[2].

Procesul de liberalizare - pentru înfăptuirea căruia se depun eforturi considerabile la nivel internaţional - se înfăptuieşte pe calea "paşilor mărunţi", prin *ajustări* ale schimburilor comerciale la noile interese sau raporturi de forţe.

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

- sporirea volumului producţiei (prin lărgirea pieţelor);
- creşterea competitivităţii producţiei indigene;
- îmbunătăţirea gradului de satisfacere a nevoilor de consum intern;
- realizarea unei mai bune corelări a preţurilor de pe pieţele naţionale cu cele internaţionale;
- creşterea stabilităţii economice.

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

PROTECŢIONISMUL şi NEOPROTECŢIONISMUL comercial au ca principală trăsătură restricţionarea accesului produselor străine pe piaţa naţională. Trebuie, mai întâi de toate, să facem *distincţie* între măsurile de protejare **justificate**, determinate de necesitatea de a apăra suveranitatea şi echilibrul economiei naţionale cât şi interesele producătorilor şi ale consumatorilor indigeni, pe de o parte, şi măsurile de protecţionism comercial, **adoptate de pe poziţii de forţă** (mai ales economică), prin care se urmăreşte restrângerea *artificială* a schimburilor în condiţii de discriminare a partenerilor, pe de altă parte. Orientarea spre protecţionism poate fi argumentată de datele statistice[3], 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 protecţionismului sunt în general legate de următoarele aspecte:

1. Argumentul economic clasic în favoarea protecţiei este argumentul existenţei unor ***industrii începătoare*** a căror creştere este dificilă într-o ţară mai puţin dezvoltată[4], ele trebuind să facă faţă concurenţei acerbe din partea industriilor similare dar mature, bine stabilite, ale altor state. În aceste condiţii, avantajul comparativ potenţial 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 experienţă etc.
2. Măsurile protecţioniste sunt însă justificate doar pe o perioadă *determinată şi rezonabilă* de timp, aplicate *în exclusivitate* acelor ramuri în care există şanse reale nu numai de a deveni profitabile pe plan extern, dar de a aduce beneficii care să

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

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

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

[4] Aşa cum era Anglia atunci când acest argument a fost prima dată utilizat în timpul reginei Elizabeth I sau cum era Germania atunci când doctrina protecţionistă a fost popularizată de către Friederich List (1789-1846)

depăşească costurile impuse consumatorilor interni pe perioada protecţiei. De asemenea, măsurile protecţioniste în sine nu sunt cel mai adesea suficiente pentru a transforma ramurile potenţial competitive în sectoare ale economiei ce aduc un avantaj competitiv real. "La adăpostul" acestor politici, piaţa capitalurilor şi piaţa muncii trebuie să ofere întreprinzătorilor resursele necesare dezvoltării, altfel protecţionismul fiind inutil şi în plus soldându-se cu pierderi interne nete.

3. Un alt argument oarecum similar deşi bazat pe alte considerente îl constituie cel al ***susţinerii unor industrii îmbătrânite***, cum sunt de exemplu în economiile dezvoltate industriile siderurgice, extractive etc., la care datorită în principal costului ridicat al forţei de muncă s-a pierdut avantajul comparativ. Şi aici măsurile trebuie să aibă un *caracter temporar*, fiind justificate doar pe durata restructurărilor necesare şi alocării resurselor către alte sectoare şi doar din considerente sociale, de protecţie a forţei de muncă angajată.
4. Un argument distinct este cel al ***sporirii veniturilor bugetare***. Creşterea nivelului protecţiei este însă un factor al creşterii intrărilor la buget doar până la atingerea unui prag sau nivel critic, care face nerentabil (deci prohibitiv) importul şi începând de la care veniturile se înscriu pe o pantă descendentă[1].
5. Argumentul ***redistribuirii interne a veniturilor între ramuri*** sau industrii poate fi invocat în măsura în care se urmăreşte protejarea sectoarelor care utilizează cu preponderenţă factori relativ deficitari sau rari, asigurând creşterea veniturilor realizate în aceste domenii şi determinând scăderea relativă a veniturilor sectoarelor intensive în factorii mai abundenţi[2]. Taxele vamale protejează astfel veniturile factorilor specifici din sectoare ce nu deţin avantaje comparative pe plan extern, cum ar fi de exemplu profiturile întreprinzătorilor şi salariile forţei de muncă din agricultură. S-a determinat totuşi în urma unor studii[3] că restricţiile comerciale de acest tip în cazul multor ramuri pot spori de fapt pe termen lung inegalitatea veniturilor.
6. Argumentul ***ocupării forţei de muncă*** este unul prezent colateral şi în cadrul celorlalte argumente prezentate mai sus, fiind însă justificat doar pe o perioadă determinată şi din considerente ce ţin de costurile restructurării. Protecţia unor ramuri care nu deţin avantaje comparative înseamnă încurajarea specializării în producţii cu costuri ridicate, care se pot transforma în surse ale inflaţiei interne.
7. Argumentul ***apărării naţionale şi al comerţului strategic*** susţine că barierele la import sunt necesare pentru asigurarea capacităţii de a produce bunuri vitale în condiţii de urgenţă naţională. Dacă acest argument pare a indica în primul rând o aplicare în domeniul industriei apărării, cererile în favoarea protecţiei vin din partea multor altor ramuri care pretind a fi incluse pe lista celor considerate *strategice*[4]. Argumentul ignoră evident posibilitatea achiziţionării bunurilor strategice (a armelor de exemplu) de la state considerate prietene precum şi opţiunea stocării prealabile a acestora.
8. ***Argumentul tarifului optim*** se aplică situaţiilor în care o ţară (sau un grup de ţări) deţine forţa economică de a influenţa preţurile mondiale, fiind un producător sau, după caz, un consumator foarte important. Prin impunerea unui tarif la anumite bunuri, ţara importatoare respectivă poate forţa în jos preţul mondial al bunurilor străine, îmbunătăţindu-şi astfel propriul raport de schimb. Situaţiile de acest gen sunt totuşi rare.

---

[1] principiul este ilustrat de *curba Laffer* şi este aplicabil în general domeniului fiscal

[2] deci inversând sau compensând oarecum rezultatele demonstrate de către modelul HOS, care indica o creştere a remunerării factorilor de producţie mai abundenţi în urma specializării în producţia intensivă în aceştia şi diminuarea veniturilor aduse de resursele deficitare (vezi Cap. 1.1).

[3] Hickok, 1985

[4] în istoria mai îndepărtată sau mai recentă protecţionismului, aproape orice, de la încălţăminte la băuturi răcoritoare a fost considerat, pe rând, în funcţie de priorităţile momentului, ca fiind "strategic"

9. Numeroase state iniţiază politici comerciale protecţioniste din dorinţa (de sorginte mercantilistă) de a elimina un deficit comercial sau de a spori un surplus de balanţă. ***Argumentul balanţei comerciale*** poate fi criticat pentru lipsă de consistenţă, deoarece în primul rând deficitul comercial poate însemna doar o creştere economică mai rapidă în ţara respectivă decât în ţările partenere, iar în al doilea rând politicile protecţioniste de reducerea a importurilor tind (într-o economie relativ deschisă) să antreneze un declin comparabil al exporturilor.
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 şi alte instrumente de politică comercială pot fi utilizate pentru ***a corecta imperfecţiunile pieţei*** existente în economiile naţionale.
11. ***Argumentul efectelor colaterale***[1] invocat pentru justificarea protejării unei industrii conţine adesea sugestia referitoare la generarea (revărsarea) unor beneficii asupra unor industrii terţe, pentru care ramura nu este compensată. În ciuda legii patentelor, se argumentează că anumite domenii nu sunt compensate suficient şi cheltuielile lor de cercetare/dezvoltare nu sunt protejate[2]. Problemele antrenate de luarea în considerare a argumentului nu sunt uşoare, fiind legate de imposibilitatea cuantificării transferului clandestin de cunoştinţe tehnice şi de altă natură, de dificultatea identificării beneficiarilor acestor efecte, de pericolul apariţiei unor disensiuni politice care să conducă spre un război comercial distructiv pentru ambele părţi.
12. Un ultim argument invocat în favoarea protecţionismului este cel al ***menţinerii unei reciprocităţi***[3] în ceea ce privesc schimburile internaţionale în sensul onestităţii participanţilor şi respectării de către aceştia a regulilor comerciale negociate în cadrul GATT/OMC. Producătorii interni ai unei ţări care practică liberul schimb motivează cererea de protecţie prin aceea că barierele comerciale străine îi plasează într-un dezavantaj comparativ.

Protecţionismul mai poate fi judecat şi în termenii cererii şi ofertei de măsuri protecţioniste la nivel naţional. Astfel, **cererea** pentru o politică comercială protecţionistă este susţinută de următoarele fenomene:

- concentrarea de agenţi economici favorabili protecţiei şi având o mare forţă de presiune (angajează un procent important al forţei de muncă naţionale);
- efectul reducerilor tarifare este difuz (fiind împărţit unei mase mari de consumatori) şi impactul său benefic relativ scăzut;
- supra-reprezentarea curentelor protecţioniste în Parlament[4] şi realizarea unui sistem de alianţa de tip *log rolling*, de susţinere 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 protecţioniste este asigurată de factorii politici, fiind influenţată de impactul presiunilor grupurilor de interes, de situaţia balanţei 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 şi salariaţii prin sindicate presează puternic în favoarea protecţiei.

În relaţiile comerciale dintre ţările industrializate şi cele în curs de dezvoltare, în pofida frecventelor declaraţii de bune intenţii din parte celor dintâi, practicile

[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 (şi un lobby) mult peste ponderea forţei de muncă ocupată în agricultură în totalul forţei de muncă naţionale

neoprotecţioniste sunt realităţi care frânează, de o manieră foarte eficientă, încercările celor din urmă de a participa mai activ, şi mai ales *mai eficient*, la diviziunea internaţională a muncii. În esenţă, doctrina neoprotecţionistă are un *caracter retrograd* şi, de regulă, nu aduce avantaje decât pe termen scurt, fiind **contraproductivă** în esenţă.

Multe din măsurile din această categorie au (în plus) un *caracter clandestin*, fiind folosite în totală contradicţie cu acordurile sau uzanţele internaţionale, sau constau în 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 convenţii semnate la scara internaţională (inclusiv de către statul respectiv). Se înregistrează, de asemenea, o politică de proliferare a *soluţiilor cu caracter "temporar"* sau bazate pe "negocieri" bilaterale (cum ar fi restricţiile voluntare, acordurile pentru comercializare ordonată, şi altele).

Formele protecţionismului tind de asemenea să fie *foarte complexe* şi uneori greu de depistat, fiind nu de puţine ori "camuflate" sub aspectul altor măsuri de politică economică dar având de fapt aceeaşi finalitate. În multe ţări în curs de dezvoltare spre exemplu, la tarifele vamale de import se adaugă şi *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, existenţa *cursurilor de schimb multiple* nu pare a indica un instrument de intervenţie în domeniul comerţului, dar dacă cursul la care pot fi schimbate câştigurile din export din valuta străină în moneda naţională este diferit de cel al tranzacţiilor care implică importul, atunci măsura poate fi identificată cu o formă de subvenţionare a exportului (sau dimpotrivă, de impozitare a acestuia, în funcţie de modul de fixare a cursurilor, de relaţia de mărime dintre acestea).

Un alt exemplu este cel al *politicilor industriale sau regionale* în ţările dezvoltate, care pot fi iniţial dedicate unor scopuri fără legătură cu comerţul[1]. Susţinerea de către guvern (pe calea subvenţionării) a industriei interne a cărbunelui din motive de politică strategică sau regională poate afecta semnificativ competitivitatea internaţională a altor ramuri: electricitatea mai ieftină provenită de la termocentralele ce funcţionează cu cărbune subvenţionat acţionează ca o subvenţie implicită de producţie sau export pentru industria siderurgică internă.

Doctrina protecţionistă contemporană se fundamentează aşadar pe *intervenţia statului* în relaţiile economice externe, în scopul de a suplini (sau chiar substitui) mecanismele de piaţă ce acţionează în comerţul internaţional. Ea vizează în primul rând produsele manufacturate provenind din ţările în curs de dezvoltare sau recent industrializate şi urmăreşte protejarea industriilor naţionale din ţările dezvoltate. Este interesant modul în care această caracteristică esenţială a economiei mondiale contemporane, **integrarea economică** regională, *îmbină* în fapt cele două variante de politică comercială, liberul schimb între membri şi protecţionismul comun faţă de terţi, acesta fiind uneori mai restrictiv, rezultat din armonizarea şi agregarea politicilor comerciale ale statelor participante la forma respectivă de integrare economică în funcţie de particularităţile şi interesele lor specifice.

6.2. Instrumentele politicilor comerciale externe

Înfăptuirea politicii comerciale se bazează pe utilizarea, într-o cât mai strânsă corelaţie - a unui *sistem de pârghii şi 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.

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

INSTRUMENTELE DE POLITICA COMERCIALA ***sunt mijloace prin care statul reglementează comportamentul agenţilor economici angajaţi în afaceri economice internaţionale***. Aceste instrumente sunt adoptate prin acte normative (legi, hotărâri de guvern etc.) care instituie un *anumit regim comercial* al importurilor şi exporturilor de mărfuri şi 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 *influenţa diferitelor măsuri de politică comercială asupra preţului de comercializare a bunurilor*. În conformitate cu criteriul de mai sus se disting: instrumente de protecţie tarifară, instrumente de protecţie netarifară şi instrumente de stimulare şi promovare a schimburilor economice externe.

6.2.1. Regimul vamal şi protecţia tarifară

POLITICA VAMALA, componentă de bază a politicii comerciale a unui stat, ***cuprinde totalitatea reglementărilor legale cu privire la formalităţile vamale, procedura de vămuire şi sistemul de taxe vamale, aplicabile produselor care fac obiectul activităţii de comerţ exterior.***

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

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

- reprezintă una din principalele modalităţi de influenţare a schimburilor comerciale internaţionale;
- deţin un loc important în teoria şi practica politicilor comerciale, în procesul de formare a uniunilor vamale sau al integrării economice;
- multe din instrumentele de politică comercială se elaborează în funcţie 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 preţurilor (interne sau externe) şi de orientare a comerţului;
- regimul vamal produce repercusiuni asupra raportului de schimb, a competitivităţii, determină redistribuirea veniturilor între ramuri, subramuri, clase sociale, influenţează nivelul costurilor, structura şi echilibrul (sau dezechilibrul) balanţei comerciale şi de plăţi 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 producţiei şi consumului intern. Din această definiţie rezultă că taxele vamale sunt un instrument de natură fiscală, constituind o sursă de venit la bugetul statului, cu o incidenţă directă asupra preţurilor produselor care fac obiectul comerţului exterior.

Pentru a asigura înţelegerea mai exactă a conţinutului şi rolului taxelor vamale în comerţul internaţional, 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**

1. TAXELE VAMALE DE IMPORT sunt cele mai frecvent folosite. Acestea se aplică asupra mărfurilor de import, obligaţia de plată (a taxelor) revenind (în mod obişnuit) firmelor importatoare. Au rolul de a proteja producţia şi consumul intern, de a diminua competitivitatea produselor străine şi 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 ţări 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 preţul de vânzare către consumatori; mai rar, şi parţial, taxele vamale de import sunt suportate de exportator prin reducerea voită a preţului de ofertă, cu scopul asigurării menţinerii competitivităţii produselor proprii pe piaţa 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.

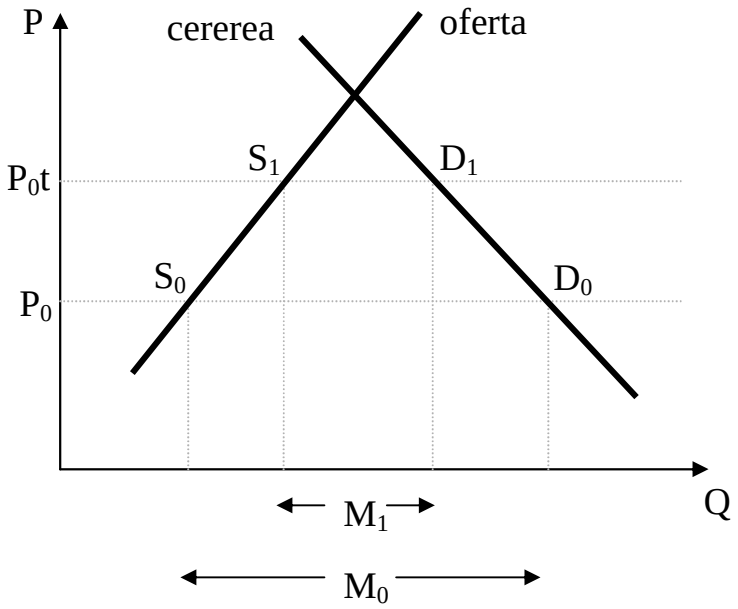


Figura. 6.1. **Efectele taxelor vamale de import**

În absenţa taxelor vamale, preţul de comercializare va fi P_0, căruia îi va corespunde o cerere solvabilă la nivelul D_0. În aceste condiţii, corespunzător costului marginal pe care-l indică linia ofertei, producţia internă va putea livra doar cantitatea S_0, diferenţa

$M_0 = D_0 – S_0$

urmând a fi acoperită din import. În condiţiile folosirii taxelor vamale de import, preţul de comercializare pe piaţa internă se ridică la nivelul

$P_1 = P_0$ + taxa vamală

dar cererea solvabilă scade la nivelul D_1. Totodată, în noile condiţii de preţ, vânzările din producţia internă (care devine mai rentabilă) sporesc de la S_0 la S_1, diferenţa

$M_1 = D_1 - S_1$

urmând să fie acoperită din import.

În concluzie[1], producătorii indigeni câştigă de pe urma creşterii cantităţii de produse vândute şi a preţurilor, ceea ce reprezintă *efectul de producţie*, în timp ce consumatorii

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

pierd şi sunt nevoiţi să-şi restrângă consumurile - *efectul de consum*. Impunerea unei taxe vamale neprohibitive asigură un câştig 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 x t.v.) şi producătorii interni (M_0-M_1) x t.v./2, ceea ce reprezintă *efectul redistributiv* al protecţiei tarifare. Cele mai multe pieţe (poate cu excepţia celor ale produselor agricole şi financiare) sunt dominate de monopoluri şi oligopoluri care întreprind un lobby susţinut în favoarea protecţiei prin taxe vamale a propriei lor poziţii pe piaţa naţională pentru diminuarea competitivităţii produselor concurente (*efectul competitiv*).

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

$$Grpn = \frac{Pc.imp + Tv}{Pc.int(aut.)} x100$$

unde:
Grp - **Gradul de protecţie (nominală)**
Pc. imp - preţul complet de import
P.int (aut) - preţul produselor indigene
Tv - cuantumul taxei vamale.

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

$$Grpe = \frac{(TfxVf - TmxVm)}{Vf - Vm} x100,$$

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

Relaţia de mai sus exprimă protecţia asupra valorii adăugate, şi arată orientarea generală pe care sistemul taxelor vamale de import o asigură comerţului şi producţiei indigene. Din analizele concrete, pe grupe de mărfuri, se poate observa că "legiuitorul" a intenţionat să încurajeze importul de materie primă (pentru a fi prelucrat în ţară) la unele bunuri, sau direct importul de produse finite, la alte produse.

Principalii **factori** care influenţează nivelul protecţiei efective sunt:

- nivelul protecţiei nominale,
- dispersia tarifară (diferenţa dintre taxele vamale la produsele finite şi la materiile prime) şi
- ponderea manoperei în preţul 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 şi, în mod normal, sunt suportate de către

consumatorul final al produsului respectiv. Opţiunea 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 şi că taxa vamală de export reprezintă o *cheltuială suplimentară pentru exportator*, folosirea acestui tip de taxe vamale poate fi determinată doar de unele **situaţii speciale**, cum ar fi:

- pentru descurajarea exporturilor la produsele neprelucrate (bumbac, lână, minereuri, etc), încurajând astfel prelucrarea lor în ţară sau păstrarea unor rezerve. O serie de state în curs de dezvoltare au recurs şi recurg destul de frecvent la impunerea unor taxe vamale de export la unele materii prime sau chiar semifabricate pentru a încuraja prelucrarea în ţară a unei cantităţi mai mari de astfel de produse şi a mări exportul de produse manufacturate rezultate prin prelucrarea lor în industria naţională.
- pentru a limita exporturile în ramurile în care producţia indigenă nu acoperă nevoile de consum;
- în situaţiile în care preţurile mondiale sunt mai mari decât cele de pe piaţa internă; în aceste situaţii taxele vamale de export se fixează ca pârghie de reglare a rentabilităţii obţinute de exportatori;
- în toate situaţiile în care - prin forţa lor economică - firmele autohtone pot controla preţurile de pe piaţa 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 şi pe termen mediu-lung ale unor astfel de acţiuni pot avea consecinţe negative asupra mediului comercial internaţional şi, în mod ironic, chiar asupra intereselor ţării exportatoare. Statele vor dori să-şi diminueze/restrângă exporturile în situaţia în care oferta mondială a bunului respectiv este în scădere şi deci, veniturile din export cresc. Acest mod de a acţiona poate fi justificat în cazul în care produsul în cauză constituie un input esenţial într-o anumită industrie naţională şi atunci este de dorit a se limita fluxurile exportatoare pentru a menţine preţurile 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 autorităţile locale (nobili, oraşe, etc.). În prezent se folosesc foarte rar, doar pentru utilizarea unor *amenajări speciale* (canale, tuneluri, etc.) sau în situaţiile în care unele trasee scurtează substanţial rutele tradiţionale de transport, şi au un *nivel redus*. Cele mai multe state, prin convenţii multilaterale, au renunţat să mai perceapă taxe vamale de tranzit deoarece folosirea acestor taxe şi în prezent pe scara largă, ar avea drept consecinţă *o încărcare* generală şi 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, obţinerea altor categorii de venituri pentru bugetul de stat (taxe de autostradă, de depozitare, pentru prelucrări uşoare, 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 şi 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 naţională a ţării importatoare şi se calculează prin

transformarea preţului mărfii importate, exprimat într-o valută străină, în moneda naţională la un curs dat de Fondul Monetar Internaţional. **Avantajul principal** al utilizării taxelor ad valorem este determinat de faptul ca 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 influenţele nefavorabile pe care le pot produce oscilaţiile preţurilor de piaţă (scăderea preţurilor de pe piaţa internaţională sau creşterea celor de pe piaţa internă) asupra eficacităţii taxelor vamale şi asupra veniturilor bugetului de stat.

Totodată există *pericolul evaziunii fiscale*, prin înscrierea în *Declaraţia vamală* a unor valori mai mici decât cele reale pentru mărfurile de import. Împotriva acestui risc se poate aplica **dreptul de preemţiune**[1] al statului (prim-cumpărător), sau - pentru infracţiuni mai grave ori repetate - se poate proceda la *confiscarea* mărfurilor respective. Pentru a putea identifica practicile neloiale în domeniul stabilirii valorii în vamă[2], organul vamal trebuie să dispună de *liste de preturi* (fie preturi minimale care stabilesc valoarea în vamă a produsului, şi care sunt fixate prin hotărâri de guvern, fie liste ale preturilor efective, practicate pe principalele pieţe).

Dată fiind diversitatea foarte mare a soluţiilor folosite, ultimele două runde ale negocierilor multilaterale (Tokyo şi Uruguay) au definit o procedură ce trebuie folosită de toate statele membre GATT, privind *stabilirea valorii în vamă* a mărfii de import, şi care se bazează pe valoarea stabilită de piaţa mondială. Această soluţie urmăreşte să elimine practicile abuzive, în baza cărora valoarea în vamă se stabilea mult peste nivelul preturilor de pe piaţa 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, m^3 etc.) şi se stabilesc sub forma unei cifre (sume) absolute în moneda ţării 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 protecţiei tarifare iar eficienţa taxelor nu este influenţată de oscilaţia preţurilor. De asemenea, veniturile bugetului de stat sunt mai puţin fluctuante. Protecţia asigurată este însă variabilă tocmai pentru că evoluţia preţurilor produselor pe pieţele internaţionale nu este luată în calcul. Taxele vamale specifice înlătură posibilitatea apariţiei tentativelor de evaziune fiscală, dar perceperea se face cu mai multă dificultate, deoarece, pentru o corectă încadrare şi 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 protecţionist mai puternic în raport cu taxele ad valorem, iar efectul protecţionist este cu atât mai mare cu cât preţurile sunt mai scăzute.

3. TAXELE VAMALE MIXTE. Pornind de la avantajele şi 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 larga 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 poziţii din lista vamală, *combinat* cu cele specifice, care se percep doar la bunurile la care este necesar un grad de protecţie foarte ridicat. Practica a consemnat şi varianta stabilirii

[1] Preemţiunea reprezintă, conform Dicţionarului de Relaţii Economice Internaţionale, *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] declaraţii vamale nesincere

atât de taxe vamale ad valorem cât şi de taxe specifice pentru acelaşi produs, organul vamal fiind abilitat să aplice modul de percepere care asigură *protecţia cea mai ridicată*.

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

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

1. TAXELE VAMALE AUTONOME se instituie în mod independent, de către fiecare stat, pentru mărfurile sau relaţiile comerciale cu anumite ţări, cu care **nu** sunt încă încheiate nici un fel de înţelegeri de natură vamală. De regulă, se fixează mai multe niveluri (maxime, minime şi intermediare), urmând ca în practică să se aplice *taxe vamale diferenţiate*, în funcţie de interesele comerciale şi de alta natură dominante la produsul respectiv, ori în funcţie de politica comercială promovată faţă 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 înţelegeri, bi- sau multilaterale, cu alte state. Ca regulă generală, aceste taxe se percep asupra mărfurilor provenind din ţările care îşi acordă reciproc clauza naţiunii celei mai favorizate şi 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 şi, în general, fac obiectul negocierilor tarifare în cadrul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (respectiv OMC).

3. TAXELE VAMALE AUTONOMO-CONVENTIONALE sunt rezultatul *aplicării simultane* a primelor doua categorii de taxe vamale. Organul vamal trebuie să asigure, mai întâi, *stabilirea originii mărfurilor* şi abia pe urmă, în funcţie de regimul comercial practicat în relaţiile 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 internaţională, unul şi acelaşi produs poate suferi transformări succesive în unităţi producătoare aparţinând de state diferite. Din această cauză *nu întotdeauna* ţara exportatoare este una şi aceeaşi cu "ţara de origine" a produsului. Criteriul cel mai des utilizat pentru stabilirea originii mărfurilor este ***valoarea adăugată***. În baza acestui criteriu, ţara 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 substanţială. Este varianta ce se bucura de cea mai largă utilizare pe scară internaţională, 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 doua decenii postbelice. Din punct de vedere tehnic taxele asimilate se bazau pe *preluarea regimului vamal de la un alt stat.* Acest sistem a fost utilizat mai ales de către statele care şi-au câştigat independenţa de stat (fostele colonii), state care, neavând o experienţă proprie relevantă pentru a-şi 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 *protecţioniste;*
2. taxe vamale *preferenţiale;*
3. taxe vamale *de retorsiune.*

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

1. TAXELE VAMALE PROTECTIONISTE urmăresc diminuarea capacităţii concurenţiale a mărfurilor de import în raport cu produsele similare din producţia indigenă, în beneficiul ramurilor proprii de producţie şi al balanţei comerciale. Aceste taxe vamale au *niveluri relativ ridicate* şi se aplică, de regulă, în mod diferenţiat, în funcţie de **natura şi originea** mărfurilor respective. Se poate argumenta aici că, indiferent de scopul lor direct, toate restricţiile tarifare au un efect protecţionist implicit.

2. TAXELE VAMALE PREFERENTIALE au, în raport cu celelalte taxe vamale, un *nivel mai redus*, fiind aplicate tuturor sau numai anumitor mărfuri importate din anumite ţări în scopul de a stimula schimburile comerciale cu tarile respective şi nu se extind asupra mărfurilor provenite din alte ţări. De regulă **regimul comercial preferenţial** nu se extinde in mod automat asupra tuturor mărfurilor sau partenerilor. Regimul comercial preferenţial este considerat *excepţie* de la prevederile Clauzei naţiunii celei mai favorizate, făcând obiectul unor prevederi speciale în acordurile comerciale bilaterale sau a unor scheme de preferinţe aplicate în mod nereciproc cum ar fi Sistemul Generalizat de Preferinţe vamale.

Deşi majoritatea membrilor Naţiunilor Unite sunt state în curs de dezvoltare, relaţiile economice internaţionale au fost şi sunt dominate de câteva state industrializate. Pentru a contracara această tendinţă şi a înfiinţa o platformă pentru solicitările lor, ţările mai puţin dezvoltate au iniţiat în 1964 o conferinţă internaţională cunoscută ca **UNCTAD**[1]. Cele mai multe dintre solicitările ţărilor în curs de dezvoltare au rezultat din dependenţa lor cronică de exporturile de materii prime şi produse agricole. Denumite global *produse primare,* acestea formează mai mult de trei pătrimi din câştigurile lor din exporturi ne-petroliere. Mai mult, în treizeci din aceste state trei produse primare ocupă peste 80% din total venituri.

Nemulţumirile statelor în curs de dezvoltare şi cărora UNCTAD trebuie să le ofere o soluţionare adecvată izvorăsc din faptul constatat pe scară largă că termenii comerţului[2] acestor ţări se află într-un proces continuu de deteriorare. În privinţa produselor manufacturate, argumentele acestor state vizează îndeosebi structura tarifelor aplicate de către ţările dezvoltate care prevăd niveluri înalte la produsele intensive în muncă şi 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 Preferinţe Vamale Nereciproce şi Nedisciminatorii** (SGP) implica scutirea de taxe vamale sau reducerea acestora la importul în ţările dezvoltate a mărfurilor provenite din state care fac parte din categoria celor în curs de dezvoltare. Aceste preferinţe comerciale tarifare sunt *generalizate* pentru că urmau a fi aplicate de către toate statele industrializate semnatare şi pentru ansamblul produselor manufacturate şi semimanufacturate. Ele mai sunt şi *nediscriminatorii,* deoarece se prevedea a fi acordate tuturor ţărilor în curs de dezvoltare şi în plus *nereciproce*, adică nu obligau statele beneficiare la nici o concesie similară pe baze mutuale cu toate ca SGP nu se aplică in mod uniform de către toate statele dezvoltate ci pe baza unor scheme individuale de preferinţe, acest sistem prezintă câteva caracteristici generale: statutul juridic indică faptul că preferinţele tarifare au un caracter temporal, produsele incluse in SGP sunt in general cele manufacturate si semifabricate[3],

[1] United Nations Conference of Trade and Development, eng.
[2] raportul dintre indicele preţurilor importurilor şi indicele preţurilor exporturilor
[3] incluse în capitolele 25 şi 29 ale nomenclatorului de la Bruxelles

si, ca excepţie faţă de regula generală, că SGP nu este destinat produselor de bază – unele produse agricole si alimentare; ţările „donatoare" de preferinţe prevăd anumite mecanisme aşa zise de **salvgardare** pentru a păstra controlul asupra unor eventuale implicaţii negative pentru economia proprie induse de noile fluxuri de schimburi care iau naştere ca urmare a facilitaţilor, caz in care aceste ţări îşi rezervă dreptul de a modifica, după caz, modalitatea de aplicare sau amploarea concesiilor comerciale[1].

In cadrul aplicării in practică a SGP se disting două tipuri de strategii: *strategia reducerii* nivelului taxelor vamale (printr-una din următoarele metode: produs cu produs, ţară cu ţară, reducere liniară sau armonizată) şi respectiv *strategia consolidării* sau menţinerii 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 sancţional**; 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 şi este astfel calculat încât să producă efectele urmărite, deci au *niveluri foarte ridicate* atunci când se doreşte obţinerea **efectului prohibitiv** sau *suficient de ridicat* pentru a anihila avantajele pe care unii parteneri doresc să şi le creeze prin practici neloiale. Din categoria taxelor de retorsiune (dar având o dublă natură, atât tarifară cât şi netarifară) mai cunoscute şi folosite sunt *taxele antidumping* şi 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 piaţa internaţională este dumpingul (inclusiv cel valutar).

DUMPINGUL *constă în folosirea unui preţ de export mai scăzut decât cel normal (determinat de condiţiile de producţie sau de cele ale pieţei respective).* Ca urmare a unei asemenea practici rezultă un avantaj important care permite firmei respective să pătrundă, sau să-şi consolideze poziţia, pe o anumită piaţă, în dauna concurenţei. Pentru realizarea acestui obiectiv (cucerirea unei pieţe sau consolidarea poziţiei pe pieţele mai importante) firmele care practică dumpingul renunţă în mod deliberat la o parte a profiturilor (uneori preţul de ofertă fiind egal sau chiar mai mic în raport cu costul producţiei), se folosesc de pieţele ce oferă forţa de muncă cea mai ieftină (*dumping social*); există situaţii în care practicile de dumping sunt sprijinite printr-o politică oficială de depreciere a monedei naţionale (*dumping valutar*), practicată în scopul asigurării unei competitivităţi sporite (relative şi limitate ca durată - *dumping sporadic* sau *persistent*) a produselor indigene.

Potrivit teoriei economice, dumpingul este o formă a diferenţierii preţurilor (sau discriminării prin preţuri) fiind posibilă în condiţii de **concurenţă imperfectă**. Cel mai adesea, o firmă producătoare vinde aceleaşi produse la preţuri diferite pe piaţa naţională faţă de oferta pe care o face pe piaţa mondială în ansamblu, respectiv pe pieţele terţe. Această practică se bazează aşadar în primul rând pe existenţa concurenţei imperfecte şi posibilitatea firmei de a-şi stabili în mod autonom propria politică de preţuri (nefiind obligată la alinierea preţurilor), iar în al doilea rând pe *segmentarea pieţelor*[2], care se numără printre operaţiunile ce pot genera efecte anticoncurenţiale, aflându-se astfel în atenţia organismelor antitrust[3] şi pe inexistenţa unei comunicaţii uşoare şi rapide între pieţele externă şi internă divizate.

---

[1] unele state stabilesc anticipat plafoane cantitative „de siguranţă" pentru importurile preferenţiale in scopul salvgardării inreselor proprii si pe cele ale partenerilor

[2] vezi Krugman şi Obstfeld, *International Economics,* New York 1994

[3] sau de protecţie a concurenţei

Firma care practică dumpingul va vinde (de regulă) mai scump pe piaţa internă (unde se presupune că deţine o cotă de piaţă mai importantă) şi mai ieftin la export, vânzările în străinătate fiind (tot de regulă) confruntate cu o cerere mult mai elastică şi impactul fluctuaţiilor de preţ - mult mai importante datorită competiţiei mai intense.

Atunci când preţul de vânzare la export este foarte mult diminuat, uneori sub costuri pe o perioadă de timp determinată, iar operaţiunea este practic destinată scoaterii de pe piaţă (falimentării) concurenţei şi creşterii puternice a cotei sau părţii de piaţă, pentru ca apoi să se revină la preţuri normale sau crescute pentru a recupera pierderea anterioară, avem de-a face cu ceea ce se numeşte *dumping distrugător* sau *prădător*. În aceste cazuri măsurile luate împotriva firmei iniţiatoare sunt justificate.

Dumpingul este însă o practică controversată şi contestată de economişti, neînsemnând în mod necesar ceva rău intenţionat sau neloial, ci putând face parte din strategia de marketing proprii unei firme în condiţii de concurenţă normale. Aşa-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 şi solicitate de regulă de grupuri de interes interne reprezentând industriile naţionale în cauză - au un caracter pur protecţionist.

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

TAXELE COMPENSATORII se percep asupra mărfurilor de import care au beneficiat - în ţara de origine - de subvenţii (sau prime de export, etc.) din partea bugetului de stat. Nici în acest caz mărimea taxei **nu** poate depăşi diferenţa de preţ (între cel normal şi cel diminuat pe seama subsidiilor primite din partea bugetului de stat de către exportator). Întrucât folosirea de subvenţii la produsele destinate exportului poate aduce prejudicii partenerului, prin convenţii internaţionale (îndeosebi prin documentele Rundei Tokyo), statele au decis **interzicerea subvenţiilor**. Sunt admise, cu titlul de excepţie, doar subvenţiile folosite de statele cele mai sărace pentru a-şi sprijini *pătrunderea* pe piaţa internaţională a produselor ramurilor industriale începătoare (în formare). În celelalte cazuri, când constată utilizarea de subvenţii la produsele pentru export, statul importator poate institui regimul sancţional prin perceperea de taxe compensatorii, calculate tot ca diferenţă între preţul normal de ofertă şi cel artificial (datorat subvenţiilor).

Prin aplicarea taxelor antidumping sau a taxelor compensatorii se urmăreşte readucerea costului total al importului produselor respective la un nivel cât mai apropiat de cel normal. După aplicarea taxelor în regim sancţional asupra valorii în vamă (care cuprinde şi cheltuielile cu taxele antidumping sau compensatorii făcute de importatori) se aplică regimul comercial obişnuit (deci se percep taxele vamale obişnuite, accizele sau alte elemente de fiscalitate prevăzute pentru produsele respective).

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

- protecţia vamală - prin care se limitează sau chiar se elimină concurenţa (nedorită) a firmelor şi produselor străine, ***încurajându-se totodată ramurile şi subramurile proprii***, cu importanţă 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 şi stimularea producţiei indigene, ducând la creşterea gradului de ocupare a forţei de muncă; taxele vamale de import **protejează** deci **forţa de muncă indigenă** şi locurile de muncă;
- un regim vamal propriu permite adoptarea de **măsuri cu caracter sancţional** faţă de acei parteneri comerciali care promovează o politică discriminatorie sau care instituie (în mod unilateral şi nejustificat) măsuri protecţioniste;
- permite statului respectiv să participe la **negocierile internaţionale** şi să beneficieze de consecinţele pozitive ale reducerilor tarifare reciproce ori de măsurile cu caracter preferenţial;
- folosirea de taxe vamale de import generează însă, **pentru consumatori, pierderi** importante ca urmare a fenomenului de creştere a preţurilor pe piaţa internă ceea ce determină şi o reducere generală a consumului.

TARIFUL VAMAL cuprinde Nomenclatorul mărfurilor supuse impunerii vamale cât şi taxele vamale aferente fiecărui produs sau grupa de produse.Ca regulă generală, sunt cuprinse în acest catalog şi produsele scutite de impunerea vamală la importul lor pe teritoriul vamal al ţării 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);
- *destinaţia mărfurilor* (bunuri pentru consum sau pentru investiţii).

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

1. **Clasificarea tip pentru comerţ internaţional** (Standard Internaţional Trade Classification sau S.I.T.C.), elaborată de Comisia de statistică a ONU în 1950 (şi revizuită în 1975), după care mărfurile se ordonează în 1924 poziţii tarifare, fiind o clasificare pe cinci cifre (volum valoric, dinamică, structură pe mărfuri, orientarea geografică a exportului şi importului etc.).Acest nomenclator se mai utilizează în mod efectiv pentru perceperea de taxe vamale doar de Japonia şi Australia, celelalte ţări 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, ş.a.m.d.). În acest Nomenclator mărfurile sunt grupate în 99 de capitole, ce cuprind în total 1011 poziţii, 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 dificultăţilor ce decurg din folosirea în paralel a mai multor sisteme de clasificare a mărfurilor, Consiliul de Cooperare Vamală a adoptat “Convenţia cu privire la sistemul armonizat de descriere şi codificare a mărfurilor”. Documentul la elaborarea căruia s-a asigurat o veritabilă cooperare internaţională (au participat: Biroul de Statistică al ONU, Organizaţia internaţională pentru Standardizare - ISO, UNCTAD, GATT şi, bineînţeles, 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) uşurează acordarea şi gestionarea preferinţelor tarifare,
c) asigură colectarea, prelucrarea şi analiza datelor statistice,
d) permite simplificarea şi standardizarea documentelor comerciale şi
e) determină accelerarea procesului de transmitere a informaţiilor.

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

În practica relaţiilor comerciale internaţionale se întâlnesc **două tipuri** de tarife vamale :

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

Tariful vamal SIMPLU are o singura coloana de taxe vamale pentru toate mărfurile, indiferent de provenienţa acestora. În prezent este folosit foarte rar (doar de unele ţări în curs de dezvoltare cum ar fi Tunisia sau Etiopia) şi echivalează cu *nediferenţierea pe parteneri* a regimului vamal.

Tariful vamal COMPUS cuprinde *cel puţin două coloane de taxe vamale*, diferenţiate pe mărfuri în funcţie de provenienţa acestora. În mod practic, fiecare coloană de taxe vamale fixează regimul vamal pentru o anumită ţară sau grup de ţări. În unele cazuri, cum ar fi Rusia sau China (R.P.) se folosesc doar două coloane în care sunt stabilite taxele vamale minime şi maxime, pentru fiecare produs; cele mai multe state utilizează *trei coloane* de taxe vamale (de regulă taxele *autonome*, cele *aferente CNF*- Clauza naţiunii celei mai favorizate, şi taxe *preferenţiale*). Un număr mai restrâns de ţări 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 condiţia să nu fie prohibitive (în ce priveşte nivelul taxelor vamale), cu ajutorul cărora se protejează piaţa internă de concurenţa străină, pe baza cărora se pot negocia concesii tarifare sau se pot institui uneori măsuri de discriminare în relaţiile comerciale cu anumite state.

Negocierile internaţionale, având ca obiectiv reducerea discriminării vamale şi a nivelului protecţionist, 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 menţinerea nivelului "de bază" (cel de la negocieri) al taxelor pentru o perioadă de timp, ori *neimpunerea* de taxe vamale la produsele la care nu au mai fost utilizate asemenea impozite. Negocierile privind reducerea taxelor vamale se desfăşoară după una din următoarele **tehnici** (metode):

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

Reducerea directă, sau **"produs cu produs"** se utilizează mai cu seamă la *negocierile bilaterale*, şi 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*. Urmăreşte diminuarea efectelor protecţioniste şi se foloseşte prin aplicarea aceluiaşi nivel de reducere pentru toate poziţiile din lista vamală, sau pentru un grup determinat de mărfuri. Reducerile de acest fel se aplică *eşalonat* în timp şi cu toate că determină o reducere a "poverii fiscale", **nu** conduc la diminuarea marilor diferenţe, care încă mai există între ţări, în privinţa gradului de protecţie tarifară. Chiar dacă se ajunge la o înţelegere internaţională privind - să presupunem - reducerea cu 15% a taxelor vamale la produsele industriale, după aplicarea acestei reduceri, se vor păstra diferenţele dintre nivelurile la care sunt impozitate mărfurile respective în diferitele state.

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

$$Z = \frac{A \; x \; X}{A + X}$$

unde:

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

Z - este taxa vamală nouă (redusă);

A - este o constantă (al cărei nivel optim este 16), de a cărei mărime depinde *gradul de armonizare* obţinut 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 obţinerea unei reduceri mult mai importante la taxele mari, şi mult mai scăzute la taxele mici. Folosirea acestei metode are însă şi un important *inconvenient*, armonizarea exagerată generând scăderea la un nivel uneori inacceptabil a eficacităţii întregului regim vamal.

Efectele aplicării de taxe vamale

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

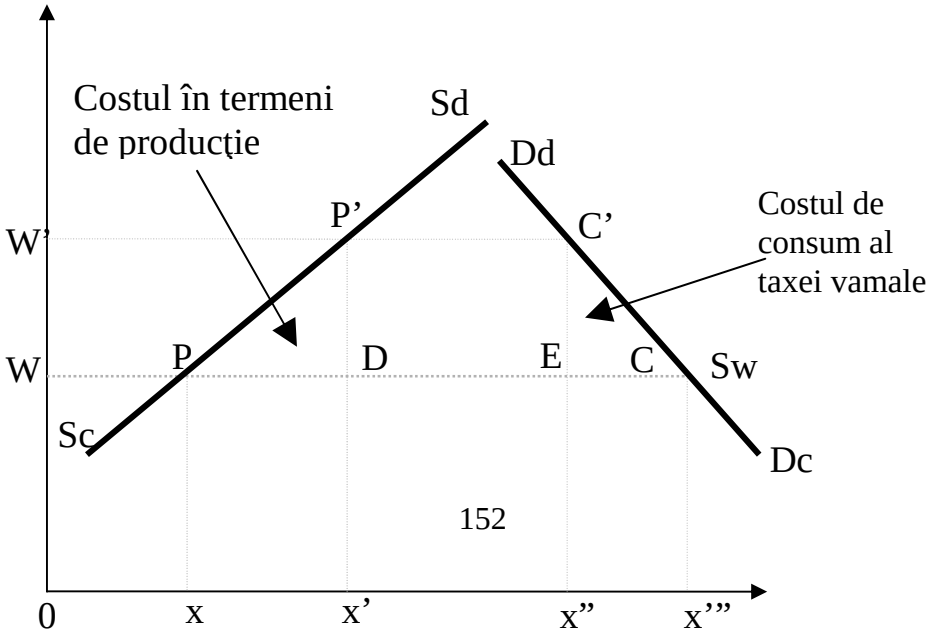


Figura 6.2. **Efectele introducerii unei taxe vamale de import**

Semnificaţiile notaţiilor de mai sus:

Ow	—	preţul mondial; preţul de import în condiţii de liber schimb;
ScSd	—	curba ofertei funcţie de preţ;
DdDc	—	curba cererii funcţie de preţ;
Ww’	—	cuantumul taxei vamale;
0x”’ -10.000 tone	—	consumul intern în condiţii de liber schimb;
Xx”’ - 8000 tone	—	importul în condiţii de liber schimb;
0w-2000 USD/t	—	preţul mondial
ScSd	—	creşte sau scade cu 5,0 tone la o creştere sau scădere cu 1 USD a preţului;
DdDc	—	creşte sau scade cu 2,5 tone la o scădere sau creştere cu 1 USD a preţului.

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

1. Producţia internă competitivă în condiţii de comerţ liber (la preţul mondial)
   0x”’ - xx”’ = 10.000 - 8.000 = 2.000 tone
2. Producţia internă competitivă în condiţii de taxe vamale de 20% ad.valorem.
   - cuantumul taxei vamale 2000*(20/100) = 400 USD
   - creşterea ofertei interne ca urmare a creşterii preţului de vânzare pe piaţa internă

     xx’ = 400 x 5 = 2000 tone
   - producţia internă competitivă devine

     0x’ = 0x + xx’ = 2000 + 2000 = 4000 tone

   Reducerea cererii interne ca urmare a creşterii preţului de vânzare

   x”x”’ = 400 (-25) = -1000 tone
3. Preţul intern de vânzare în condiţii de taxe vamale
   0w + ww’ = 2000 + 400 = 2400 USD/tonă
4. Consumul intern în condiţii de taxe vamale
   0x” = 0x”’ - x”x”’ = 10000 - 1000 = 9000 tone
5. Importurile în condiţii 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
   $$\frac{EC \times EC©}{2} = \frac{1000 \times 400}{2} = 200.000 \text{ USD}$$
7. Costul de producţie al taxei vamal
   $$\frac{PD \times DP’}{2} = \frac{2000 \times 400}{2} = 400.000 \text{ USD}$$
8. Câştigul 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. câştigul statului = venituri din taxe vamale
   x'x" . ww' = 5000 . 400 = 2.000.000 USD
10. Pierderea consumatorului
- prin reducerea consumului = ECC' = 200.000 USD
- prin creşterea cheltuielilor de consum
  0x" . ww' = 9000 . 400 = 3.600.000 USD
- pierderea totală a consumatorului
  3.600.000 +200000=3.800.000 USD
11. Pierderea totală netă pe economia naţională= pierderea la consumator-(câştigul producătorului+câştigul statului) = 3.800.000 - (1.200.000 + 2.000.000) = 3.800.000 - 3.200.000 = 600.000 USD (adică suma ariilor celor două triunghiuri)

Concluzii: Introducerea taxelor vamale de import produc următoarele efecte:

1. — protejarea economiei naţionale sau producţiei interne;
2. — reducerea consumului intern;
3. — sporirea veniturilor bugetului de stat;
4. — redistribuirea veniturilor între producători, consumatori şi stat;
5. — se modifică raportul de schimb al ţării /+/;
6. — se modifică (reduce) competitivitatea producţiei;
7. — efecte asupra veniturilor diferitelor categorii sociale;
8. — efecte asupra balanţei comerciale şi de plăţi;
9. — efecte asupra costurilor interne.

6.2.2. Teritoriul vamal si 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 suprafaţa teritorială a statelor independente. Excepţiile (tot mai frecvente în ultimele decenii) arată că teritoriul vamal poate fi *mai mare* sau *mai mic* în raport cu teritoriul statelor naţionale. Teritoriul vamal poate fi **mai mare** decât teritoriul naţional prin formarea unor uniuni vamale, pieţe 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 menţin importante bariere tarifare în relaţiile cu terţii şi reprezintă de fapt blocuri comerciale.

UNIUNEA VAMALA ***se formează în situaţiile în care două sau mai multe state hotărăsc, printr-un acord special, desfiinţarea barierelor comerciale (în primul rând a celor vamale) din relaţiile reciproce şi instituirea unui regim vamal comun (unic) în relaţiile cu terţii***. Uniunile vamale determină aşa numita **anexiune** (extindere sau includere) **vamală**, noul teritoriu vamal însumând teritoriile statelor naţionale respective. Uniunile vamale sunt de două feluri:

a) perfecte (*complete*) - atunci când înţelegerea vizează toată gama de produse atât din relaţiile reciproce cât şi din relaţiile comerciale cu terţii;

b) imperfecte (*incomplete*) - atunci când acordul se referă doar la unele grupe de produse din schimburile reciproce sau cu terţii.

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

PIATA COMUNA constituie o uniune vamală în care ţările membre permit libera circulaţie a factorilor de producţie între ele (forţa de muncă şi capital) între ele.

UNIUNEA ECONOMICA SI MONETARA în care ţările realizează unificarea politicilor economice, bugetare, monetare şi sociale, alături de politici comerciale şi de politici de imigrare şi de emigrare a forţei de muncă.

ZONELE DE LIBER SCHIMB reprezintă o altă formă de integrare vamală, mai puţin angajantă din punct de vedere al instituţionalizării legăturilor dintre statele membre. Zona de liber schimb presupune înlăturarea, de obicei treptata, a barierelor tarifare şi netarifare, din schimburile reciproce, în condiţiile în care nu se ajunge la formarea unui "*bloc comercial*" în relaţiile cu terţii. Ţările ce alcătuiesc o zonă de liber schimb nu utilizează o politică comercială comună faţă de terţi, elaborarea şi administrarea politicii faţă de terţi rămânând un atribut al fiecărui stat naţional. Şi în domeniul zonelor de liber schimb există numeroase realizări, inclusiv la nivelul statelor aflate în tranziţie, cele mai importante fiind Spaţiul Economic European (EEE) şi 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 6.1. **Tipuri de blocuri comerciale**[1]

Tipul blocului	Liber schimb între membri	Tariful vamal extern comun	Libera circulaţie a factorilor de producţie	Armonizarea tuturor politicilor economice(bugetare, monetare)
Zonă de liber-schimb	*			
Uniune vamală	*	*		
Piaţă comună	*	*	*	
Uniune economică şi monetară	*	*	*	*

Teritoriul vamal poate fi şi **mai mic** decât teritoriul unui stat în condiţiile înfiinţării unor **ZONE LIBERE***, **teritorii ("zone") bine delimitate, de regulă chiar îngrădite şi păzite, unde se desfăşoară operaţiuni de încărcare-descărcare, depozitare, prelucrări (uşoare) şi expedieri de mărfuri, fără ca bunurile să fie supuse regimului vamal al statului respectiv.*** Zonele libere, forme ale *regimului vamal suspensiv,* se înfiinţează cu **scopul** de a favoriza dezvoltarea economică a unei regiuni sau localităţi prin atragerea de investiţii 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 (porturi[2], staţii de cale ferată, noduri rutiere) importante, sau care trebuie să devină importante, ori în interiorul ţării respective (de obicei în jurul unor aeroporturi importante). După specificul

[1] I Popa, N. Sută: "Programul de pregătire a specialistilor vamali", Ed. Economică ,Bucureşti, 2000
[2] prima zona libera de tip PORTO FRANCO a fost creată în Cartagina, în anul 814 îen;

facilităţilor acordate, zonele libere pot fi de tranzit, de prelucrare pentru export[1], destinate importului de mărfuri, zone de promovare a investiţiilor sau zone industriale şi zone libere comerciale, care au drept scop aprovizionarea marilor pieţe de consum.

Avantajele funcţionării zonelor libere se împart în trei categorii: a. *pentru ţara* pe teritoriul căreia sunt amplasate: atragerea şi dezvoltarea traficului de mărfuri, angajarea forţei de muncă autohtone, folosirea facilităţilor naţionale de infrastructură şi 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 şi exportate; c. pentru importatori: apropierea ofertei de mărfuri de piaţa internă, posibilitatea de a dispune de stocuri de mărfuri la care să se poată apela în timp util.

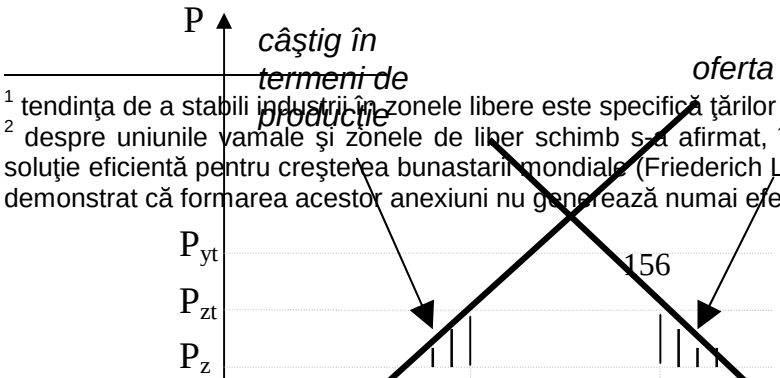
Dezavantajele înfiinţării de zone libere ţin mai ales de problema sporirii traficului clandestin cu arme, substanţe interzise, de scăderea veniturilor statului prin eliminarea impozitelor şi taxelor, de sporirea concurenţei pentru exportatori. S-a constatat însă că efectele agregate sunt net pozitive mai ales pentru efectele de antrenare şi de stimulare a creşterii economice nu doar în zona respectivă, dar şi în alte regiuni ale teritoriului naţional (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 situaţiile în care, după expirarea perioadei de păstrare, mărfurile sunt introduse pe teritoriul naţional al statului respectiv. Zonele, şi 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, funcţionează efectiv ca zone libere porturile Sulina şi Constanţa-sud). Uniunile vamale şi Zonele de comerţ liber[2] reprezintă *derogări de la prevederile GATT* privind acordarea Clauzei naţiunii celei mai favorizate, determinând deformări importante ale comerţului zonal şi internaţional.

Integrarea vamală cât şi formarea de zone libere determină apariţia fenomenelor de creare sau deturnare de fluxuri comerciale.

CREAREA DE COMERT ***este înţeleasă ca procesul apariţiei unor fluxuri comerciale noi, în interiorul unei uniuni vamale, prin înlocuirea furnizorilor tradiţionali, cu alţii mai avantajoşi, din punct de vedere al costurilor.*** Prin suspendarea barierelor comerciale, îndeosebi a celor vamale, competitivitatea diferiţilor furnizori din cadrul uniunii vamale se modifică (sporeşte), în detrimentul terţilor, ceea ce produce o *creare internă de comerţ*. Se poate produce şi o *creare externă de comerţ*, sau deturnare negativă de comerţ, atunci când sursele de aprovizionare din interiorul uniunii (devenite mai puţin eficiente ca urmare a instituirii unui tarif vamal unic faţă de terţi) sunt înlocuite cu altele din exterior.

În graficul următor se reprezintă situaţia ţării X, ce importă un anumit produs din ţara Y, care oferă bunul respectiv la un preţ p_y, mai mic decât preţul p_z folosit de un alt exportator (ţara Z). Această orientare este rezultatul formării unei uniuni vamale. Înainte de înfiinţarea grupării economice, perceperea de taxe vamale (de regulă diferenţiată de la o ţară la alta) a putut asigura o poziţie mai avantajoasă pentru ţara Z.



[1] tendinţa de a stabili industrii în zonele libere este specifică ţărilor în curs de dezvoltare

[2] despre uniunile vamale şi zonele de liber schimb s-a afirmat, încă din secolul trecut, că ar reprezenta o soluţie eficientă pentru creşterea bunastarii mondiale (Friederich List). Mult mai tirziu (in 1950), Jacob Viner a demonstrat că formarea acestor anexiuni nu generează numai efecte pozitive.

***Figura 6.3*. Crearea de fluxuri comerciale**

unde:
p_y — preţul de ofertă din ţara Y;
p_z — preţul de ofertă din ţara z;
p_{zt}, p_{yt} — preţurile de import (cu taxe vamale diferenţiate la produsele provenind din ţările Z şi Y.

În condiţiile perceperii de taxe vamale (diferenţiate) importurile ţării X, de dimensiunea BC se vor efectua din ţara Z la preţul p_{zt}, iar producţia internă va avea dimensiunile OB.

Prin înfiinţarea unei uniuni vamale cu ţara Y şi desfiinţarea taxelor vamale faţă de această ţară cel mai competitiv devine preţul p_y, importul sporeşte la dimensiunile AD, diferenţa AB + CD reprezentând fenomenul creare de comerţ (cu cele două componente).

DETURNAREA (DEVIEREA SAU REORIENTAREA[1]) DE COMERT *se produce atunci când sursele externe (iniţial) mai eficiente (sub aspectul costurilor) sunt înlocuite cu surse din interior (mai puţin rentabile iniţial), devenite mai avantajoase ca urmare a liberalizării schimburilor intracomunitare şi instituirii unui protecţionism colectiv faţă de terţi.*

Analiza influenţelor pe care înfiinţarea de uniuni vamale le produce asupra comerţului mondial trebuie să reliefeze **efectul net** pe care acestea îl determină, calculat ca *diferenţă între efectele rezultate din creare şi cele pe care le produc deturnările de fluxuri comerciale*. Dacă efectul net este crearea de fluxuri comerciale, liberalizarea produce efecte pozitive asupra economiei şi comerţului mondial; în caz contrar, preponderenţa deturnărilor de comerţ influenţează nefavorabil procesul liberalizării comerţului internaţional.

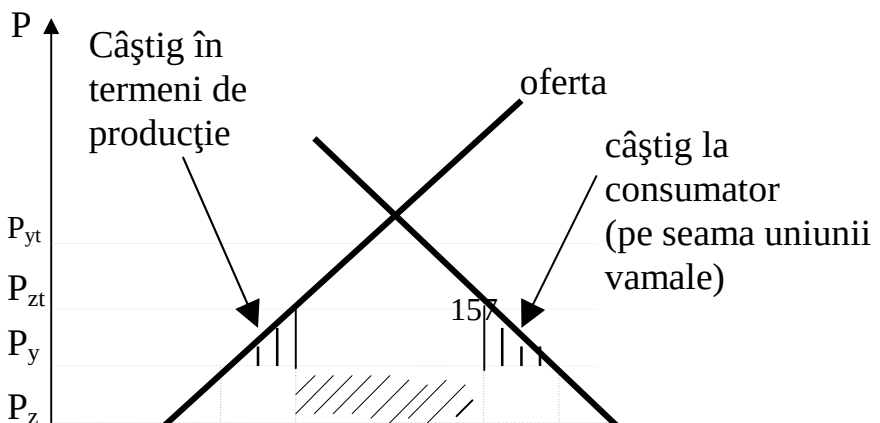


Figura 6.4. **Deturnarea de fluxuri comerciale**

În condiţiile unui comerţ protejat prin taxe vamale având niveluri nediferenţiate, preţurile complete la import sunt diferite astfel încât, iniţial, ţara X se aprovizionează din ţara Z, pentru că pzt < pyt

— p_z — preţul de export în ţara Z;

— p_y — preţul de export în ţara Y;

— p_{zt} şi p_{yt} — sunt preţurile de import (conţinând taxe vamale) a produselor din ţările Z sau Y în ţara X;

— 0B — producţia indigenă vândută în condiţii de protecţie tarifară;

— BC — importurile din ţara Z în condiţiile de protecţie tarifară.

Dacă ţara X şi ţara Y formează o uniune vamală, preţul de import scade de la nivelul pzt la nivelul py, care nu înseamnă cea mai ieftină ofertă, are loc un dublu fenomen:

1) de creare de fluxuri comerciale (triunghiurile);

2) totodată se petrece un fenomen de deturnare de fluxuri comerciale (dreptunghiul haşurat) prin înlocuirea furnizorului tradiţional (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 şi mărimea acestuia depinzând de următoarele:

1. Cu cât tariful vamal (t) este mai mare cu atât componenta reprezentând câştigul este mai importantă, făcând ca rezultatul final să reflecte un câştig net mai ridicat;
2. Cu cât este mai mică mărimea relativă a importurilor (dinainte de realizarea uniunii vamale) în raport cu cererea şi oferta (din aceeaşi perioadă) cu atât este mai mică partea reprezentând pierderea şi deci şansa de a obţine un câştig net este mai mare;
3. Cu cât este mai mic preţul impus de uniunea vamală în raport cu preţul în condiţii de liber schimb (cu cât p_y este mai aproape de p_z), pierderea va fi mai mică, şi deci şansa de câştig va fi mai mare;
4. Cu cât elasticitatea cererii şi a ofertei naţionale pentru produsul importabil sunt mai ridicate cu atât este mai mare componenta de câştig din ecuaţie.

Influenţa uniunilor vamale asupra schimburilor comerciale poate fi observată cu ajutorul unor exemple numerice, în primul rând urmărind crearea de fluxuri comerciale,

[1] trade distorsion, eng.

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:

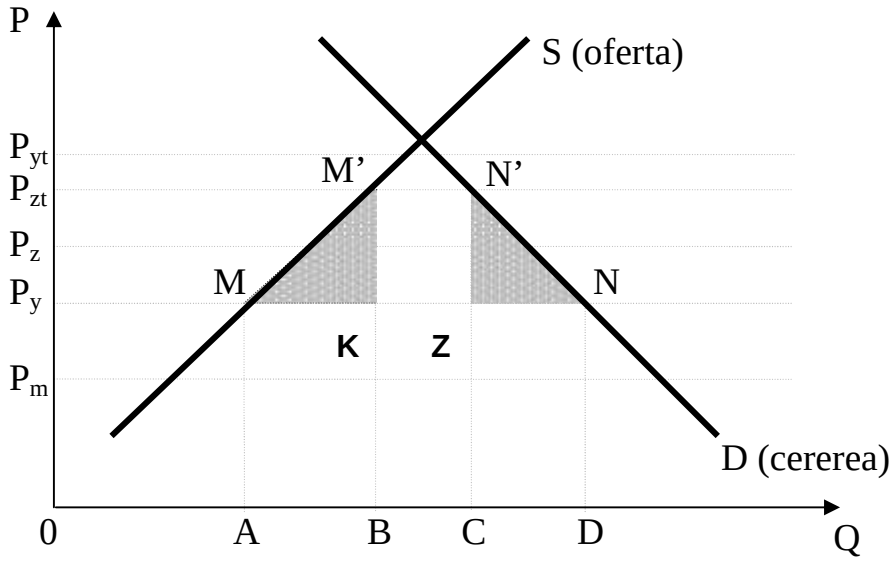


Figura 6.5. **Influenţa formării de uniuni vamale (cazul creării de comerţ)**

P_m - preţul mondial;

P_y - preţul de ofertă din ţara Y;

P_z - preţul de ofertă din ţara Z;

P_{zt}, P_{yt} - preţul de import în condiţii de taxe vamale.

I. În condiţii de comerţ liber furnizorii Y şi Z se aliniază la preţul mondial P_m (vânzând în pierdere).

II. În condiţii de protecţia vamală diferenţiată cea mai avantajoasă valoare în vamă o au produsele din ţara Z (de unde se vor face importuri de dimensiunea BC).

III. În situaţia în care între ţara X şi ţările 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 condiţii de comerţ liber

P_m = 100 USD/bucată

P_y = 120 USD/bucată

P_z = 125 USD/bucată

$\rightarrow$ importurile se realizează la preţul de 100 USD bucata din ţări terţe (sau de la Y şi Z dacă acceptă să vândă în pierdere).

Etapa II - Se introduce protecţie vamală diferenţiat!

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

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

presupunem că importurile (BC) în condiţii de comerţ protejat reprezintă

BC = 100.000 bucăţi

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

AD = 200.000 bucăţi

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

Dimensiunea fenomenului **creare** de comerţ este:

Creşterea importurilor

Δ Imp = 200.000 - 100.000 = 100.000

MK = ZN = 100.000 : 2 = 50.000

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

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

Crearea de fluxuri comerciale prin formarea uniunii vamale =

= 687.500 x 2 = 1.375.000 USD

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

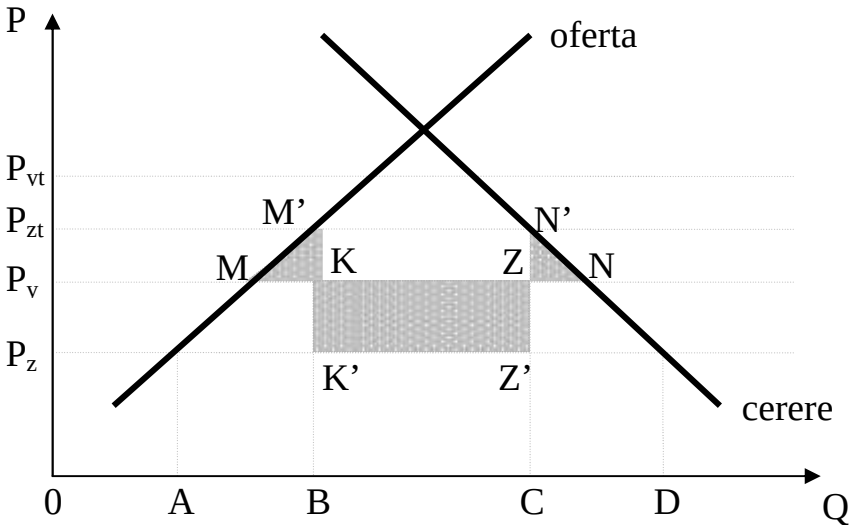


Figura 6.6. **Influenţa formării de uniuni vamale (cazul deturnării de comerţ)**

I. În condiţii de comerţ protejat (în mod nediferenţiat) prin taxe vamale oferta cea mai avantajoasă (sub aspectul preţului complet de import + taxa vamală) vine din ţara Z.

II. ţara X şi ţara Y se asociază formând o uniune vamală (sau o zonă de comerţ liber).

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

Se produc două fenomene:

— creare de fluxuri comerciale (triunghiurile);

— deturnare de fluxuri comerciale (dreptunghiul).

Diferenţa dintre cele două efecte ne arată efectul global pe care-l produce înfiinţarea uniunii vamale asupra comerţului ţării respective.

I. Să presupunem că

P_z = 200 USD/tonă

P_y = 225 USD/tonă

taxele vamale 20% ad valorem.

DECI

P_{zt} = 200 + 200 (20./ 100) = 240 USD/tonă

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

În aceste condiţii ţara X importă 50.000 tone de produse din ţara Z la preţul P_{zt} = 240 USD/tonă.

II. După formarea uniunii vamale între ţara X şi ţara Y vor fi

— pentru ţara Z tot P_{zt} = 240 USD/tonă

— pentru ţara Y doar P_y = 225 USD/tonă.

Importurile se reorientează spre ţara Y şi se majorează la 100.000 tone.

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

Să se determine efectele apariţiei unei uniuni vamale.

CREARE DE COMERŢ:

MK = (100.000 - 50.000) : 2 = 25.000

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

SNN'Z = tot 187.500

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

DETURNARE DE COMERŢ:

Aria KZZ'K' = 50.000 x 25 = 1.250.000 USD

EFECTUL GLOBAL

375.000 - 1.250.000 = -875.000 cost suplimentar al importurilor

6.2.3 Restricţiile netarifare; incidenţa obstacolelor netarifare asupra schimburilor internaţionale

INSTRUMENTELE NETARIFARE ***reprezintă un complex de măsuri şi 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 ţări sau mărfuri), în scopul protejării pieţei interne de concurenţa străină şi echilibrării balanţei de plăţi.***

Importanţa reglementărilor netarifare a înregistrat o creştere permanentă în ultimele decenii, ca urmare a eficienţei tot mai limitate a regimului vamal, a faptului că, în urma negocierilor internaţionale, s-a ajuns treptat la o slăbire a protecţiei tarifare; interesul pentru folosirea cu precădere chiar a restricţiilor netarifare în ansamblul reglementărilor de politică comercială se datorează şi *tendinţelor neoprotecţioniste* ce se manifestă foarte puternic în ultimii ani[1]. ***Eficacitatea*** instrumentelor netarifare este, în general, mai mare decât a taxelor vamale, ca urmare a **particularităţilor** acestor reglementări de politică comercială:

1. Instrumentele netarifare produc *efecte protecţioniste* mult *mai puternice* (şi mai complexe), începând din etapa iniţială, a negocierii unei tranzacţii, şi până în cea finală, a încasării sumei de bani cuvenite exportatorului.

[1]Potrivit estimărilor GATT restricţiile netarifare au înregistrat, în ultimul deceniu, o creştere **numerică** substanţială (de la circa 800 la peste 2000 în prezent).

2. Barierele netarifare se prezintă într-o foarte *mare diversitate de soluţii*, producând efecte protecţioniste cu grad ridicat de diversitate şi eficienţă.

3. Reglementările netarifare *au domenii* extrem de *variate de aplicabilitate* Ele produc efecte atât asupra relaţiilor comerciale, cât şi asupra celor de cooperare sau valutar financiare.

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

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

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

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

b) instrumente ce influenţează *preţurile mărfurilor importate*;

c) bariere ce decurg din formalităţile vamale şi cele administrative, din normele tehnice, de calitate şi sanitare cât şi din participarea statului la activitatea de comerţ exterior, numite în mod obişnuit măsuri de *protecţionism administrativ*.

a) **RESTRICŢIILE 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; acţiunea restricţiilor cantitative este extinsă însă de multe ori şi asupra exporturilor cât şi asupra altor componente ale relaţiilor economice internaţionale (tranzacţiile valutar financiare, transferul de tehnologii şi altele). Folosirea acestor restricţii este reglementată prin **convenţii internaţionale**, partenerii putând fixa şi anumite concesii, pe care şi le pot acorda în mod reciproc. Din acest grup de reglementări fac parte numeroase şi foarte rafinate, soluţii practice de instituit a restricţiilor, intre care cel mai des utilizate sunt:

1. *interdicţia sau prohibiţia*
2. *contigentele sau cotele de import sau export*
3. *licenţe de import export*
4. *limitări voluntare la export*
5. *extinderi voluntare ale exporturilor*
6. *acordurile pentru comercializarea ordonată;*

1. **INTERDICŢIA *constituie un mijloc de protecţie radical, care constă în blocarea, pentru o perioadă de timp limitată sau nu, a importurilor sau exporturilor unor produse***. Instituirea interdicţiei poate fi determinată de factori *economici* (cum ar fi nevoia echilibrării balanţei comerciale, a protejării unor valori deosebite din patrimoniul naţional, etc.) sau *extraeconomici* (politici[1], militari, ideologici, etnici, religioşi, de protecţie a sănătăţii sau securităţii). Interdicţiile se realizează de regulă, prin refuzul organelor de stat de a elibera licenţe de import pentru produsele supuse interdicţiilor.

Interdicţia se poate institui pentru a proteja consumatorii interni (şi se aplică împotriva produselor nocive, insuficient verificate, etc.) sau pentru a sprijini producătorii indigeni care, în urma interzicerii importurilor la mărfurile similare, îşi pot valorifica produsele proprii la preţuri mai avantajoase. Interdicţia se poate iniţia din *motive interne*

[1] În mediul afacerilor din Statele Unite, sancţiunile americane impuse unor ţări pe motive politice provoacă, datorită în special amplorii pe care au luat-o în ultimul timp, reacţii de totală dezaprobare din parte companiilor multinaţionale cu interese în zonă. Acestea argumentează că obligativitatea respectării sancţiunilor comerciale nu face decât să afecteze firmele americane în competiţia lor pe terţe pieţe cu rivalele europene sau asiatice. (vezi Paul Craig Roberts*, A growing menace to free trade: U.S. Sanctions*, Business Week, Nov.24, 1997)

sau poate fi rezultatul unor *decizii adoptate la nivel internaţional* (embargo), poate fi instituită cu *caracter temporar* sau pe o *perioadă nedeterminată* de timp, poate viza importul sau/şi exportul anumitor *grupe de mărfuri* ori ansamblul *relaţiilor economice cu unele ţări*. Un exemplu ilustrativ în acest sens ar fi cazul ţărilor din Uniunea Europeană, unde se folosesc aşa-numitele interdicţii selective şi temporare la importul de produse agricole din ţările terţe, cu scopul de a păstra echilibrul necesar între cererea şi oferta de produse agricole comunitare şi pentru a asigura prioritar desfacerea în ţările 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 100Î şi 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 şi au ca principal *obiectiv* asigurarea echilibrului pieţei interne. În timp ce barierele tarifare pot fi depăşite pe diferite căi (reducerea preţului de export, majorarea preţului la consumator, diminuarea profiturilor etc.) contingentele stabilesc nişte *limite ferme,* cu caracter obligatoriu. Stabilirea de contingente urmăreşte corelarea importurilor cu cererea solvabilă (mai mare) şi cu oferta internă (insuficientă) ori a exporturilor cu producţia internă (excedentară) şi cererea de consum (mai redusă). Instituire de contingente produce *efecte puternice* atât în ţara importatoare cât şi la exportator. Mecanismul contingentelor generează următoarele **efecte**:

a) în situaţiile în care importurile, în absenţa contingentelor, se realizează la preţuri mai mici decât preţul de echilibru intern (determinat de raportul dintre cererea şi oferta internă) se produce o *creştere a cererii*, ceea ce determină şi creşterea preţului, sporul cererii fiind acoperit prin importuri;

b) odată cu introducerea restricţiilor cantitative, importurile se reduc (neputând depăşi contingentele), preţul de echilibru se majorează iar oferta (competitivă) internă sporeşte; niciodată însă *creşterea 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 creşterii preţului la consumator.

Efectele pe care le produc contingentele sunt similare cu cele pe care le produce *limitarea valorica a importurilor*, cu deosebirea că primele (restricţiile cantitative) favorizează importatorii şi 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, si, pentru că determinarea lor se face după criterii obiective, se dau publicităţii.

Contingentele bilaterale fixează plafonul maxim admis la importul unui produs dintr-o anumită ţară. Acestea se înscriu în protocoalele anuale (anexe ale Acordurilor comerciale - care nu se dau publicităţii) şi asigură diferenţierea foarte pronunţată a facilităţilor pe care fiecare ţară le acordă (sau nu) partenerilor săi.

3. **LICENTELE** ***de import sau export sunt autorizaţii acordate contra cost de stat, prin organismele sale de resort, firmelor care desfăşoară activitate de import-export pentru un anumit produs sau grupă de produse şi pe o perioadă de timp rezonabilă(2 luni, 4 luni, 5 luni etc.), în funcţie de natura produsului şi distanţa geografică a ţării de provenienţă***. Prin intermediul licenţelor statul poate realiza un *control* foarte eficace asupra schimburilor comerciale externe, în primul rând asupra respectării contingentelor. Licenţele sunt de doua feluri: *automate* şi *neautomate*.

- **Licenţele automate** se acordă necondiţionat, pentru orice cantitate de marfă, indiferent de provenienţă. 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 evidenţa operaţiunilor de comerţ exterior.
- **Licenţele neautomate** se folosesc la produsele la care s-au instituit contingente, acordarea făcându-se selectiv, după un control riguros din partea organismelor guvernamentale. Licenţele neautomate pot fi: globale sau bilaterale. Licenţele **globale** (sau generale) se eliberează pentru produsele la care s-au fixat contingente globale şi stabilesc limita maximă a importurilor admise pentru fiecare produs, cu specificarea furnizorilor de la care se poate importa. Abia după ce dobândesc licenţele, importatorii pot contacta partenerul, pot negocia şi semna un contract de import a unor produse contingentate la care sunt necesare licenţe de import.

Licenţele **bilaterale** (sau individuale) se folosesc pentru urmărirea respectării contingentelor bilaterale, şi se utilizează la produsele pentru care ţara importatoare doreşte să asigure o protecţie mai mare pe piaţa internă.

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

Licenţele **deschise** precizează ţara de origine, fără a fixa cantitatea de marfă admisă la import; se utilizează pentru a realiza orientarea geografică a importurilor, şi chiar favorizarea unor furnizori. Licenţele **specifice** stabilesc nu numai ţara de origine ci şi plafonul maximal admis la import din ţara respectivă; acestea din urmă au deci un *caracter mai restrictiv* şi 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 internaţionale, fiind introduse de către ţările dezvoltate. Acestea nu vor fi regăsite în reglementările importatorilor, deoarece se adoptă din iniţiativa exportatorilor. În situaţiile în care balanţa comercială devine cronic deficitară, exportatorul, pentru a asigura echilibrarea schimburilor reciproce, reduce in mod "deliberat" exporturile către partenerul cu deficit. VERs îmbracă de obicei forma unor înţelegeri oficiale între părţi. Nu de puţine ori limitarea exporturilor este "decisă" ca urmare a presiunilor făcute de ţară importatoare. Aceasta face ca, uneori, pentru VERs să fie utilizat termenul de "*autolimitări forţate*".

În statele cu economie puternică şi mai ales în Statele Unite se susţinea că producătorii străini erau subvenţionaţi de guvernele lor pentru a "invada" piaţa americană, justificând astfel reacţii de apărare[1]. De foarte puţine 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 contradicţie cu principiile GATT şi cu acordurile semnate în cadrul diferitelor runde de negocieri. Astfel tendinţa mai frecventă era ca producătorii străini să-şi limiteze în mod voluntar exporturile în Statele Unite (sau alte state dezvoltate), ştiind că în caz contrar cotele care le-ar fi fost aplicate ar fi fost şi mai restrictive.

Deşi sunt concepute ca măsuri temporare, experienţa a arătat (îndeosebi după 1980) că există ***tendinţa de permanentizare*** a lor, ceea ce conduce la crearea, pe timp nelimitat, de facilităţi pentru producătorii necompetitivi din ţările importatoare.

5. **EXTINDERILE VOLUNTARE ALE IMPORTURILOR** (*Voluntary Import Expansions - VIEs*) reprezintă prevederea omoloagă a Restrângerilor voluntare la export, având aceleaşi efecte, dar care de această dată sunt adoptate de către ţara importatoare. Beneficiind de un excedent comercial cronic în relaţiile cu un anumit partener şi pentru a nu se ajunge la

[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 ţării şi încheiate doar cu corporaţii americane etc. (după Reich, op.cit.)

deteriorarea legăturilor bilaterale, un stat poate decide (de obicei în urma exercitării unor presiuni) să adopte măsuri de stimulare a importurilor din ţara parteneră. Caracteristici recente ale politicilor comerciale[1] şi aparent un pas către liberalizarea comerţului internaţional, aceste forme de "deschidere a pieţelor" pot cu uşurinţă degenera într-o simplă formă de comerţ controlat.

6. **COMERCIALIZAREA ORDONATA** (*Orderly Marketing Arrangements - OMAs*) este de asemenea o soluţie relativ nouă. Acordurile pentru comercializare ordonată se realizează prin înţelegeri, de obicei *multilaterale,* între state, prin care se urmăreşte limitarea negociată a comerţului internaţional cu unele mărfuri. Acordurile pentru comercializarea ordonată presupun nu numai limitarea voluntară a exporturilor de către fiecare partener ci şi respectarea unor restricţii (negociate) privind preţurile sau clauzele de salvgardare. Extinderea treptată a acestor înţelegeri la un mare număr de produse manufacturate va determina apariţia comerţului *liber organizat*, care presupune negocierea, într-un context global, a unor **acorduri sectoriale** pentru împărţirea pieţelor de desfacere, şi care, la rândul lor, vor determina limitarea (din exterior) a importurilor (pentru diferite grupe de mărfuri) până la nivelurile convenite în OMAs-uri.

b) Restricţiile ce determină limitarea importurilor prin **MECANISMUL PREŢURILOR**

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

1. *prelevările variabile*;
2. *preţurile limită*;
3. *ajustările fiscale la frontieră;*
4. *restricţiile valutare*.

1. **PRELEVARILE VARIABILE** ***sunt pârghii prin care se urmăreşte reducerea, într-o proporţie cât mai mare, a influenţei preţurilor mondiale asupra preţurilor de pe o anumita "piaţă"***. Sistemul prelevărilor variabile la importuri s-a practicat de către statele membre ale **Uniunii Europene** şi au vizat importurile de produse agricole (din afara UE) ce intrau sub incidenţa politicii agricole comunitare. **Taxele de prelevare** fiind stabilite ca diferenţă (având un mecanism similar taxelor antidumping sau compensatorii) între preţul de import (deci preţul mondial) şi preţul comunitar, la care se comercializau produsele respective pe piaţa ţărilor membre, din care se scad cheltuielile de transport pe parcurs intern comunitar (respectiv preţul prag). Nivelul ridicat al preţurilor produselor agricole din Uniunea Europeana a condus, în condiţiile folosirii taxelor de prelevare, la un regim protecţionist *mai eficient* decât prin taxe vamale; perceperea taxelor de prelevare aducea costul total al importului (indiferent cât de competitiv era preţul mondial) la dimensiunile preţurilor intracomunitare.

2. **PRETURILE LIMITA** au efecte similare sistemului prelevărilor variabile, şi se utilizează, pe scară destul de largă, de către statele dezvoltate. Aceste preţuri se practică la importul de produse agricole, sau alte bunuri de consum; mecanismul preţurilor limită se bazează pe obligaţia importatorului de a nu încălca aceste limite de preţ, indiferent cât de mare este diferenţa dintre acestea şi preţurile mondiale sau cele de pe piaţă internă. Se folosesc doua variante ale preţurilor limită: preţuri *minime* şi preţuri *maxime*.

Preţurile **minime** la import se utilizează în ţările în care produsele autohtone au costuri de producţie mult mai mari decât ale concurenţei şi se comercializează la preţuri mari (cum ar fi preţurile produselor agricole în U.E.) sau în cazul în care pe piaţa internaţională de mărfuri preţurile la anumite produse scad şi produsele respective devin

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

din acest punct de vedere mai competitive la export. Pentru produsele de import *se impune un preţ de comercializare* sensibil apropiat de al celor indigene, pentru a nu le putea concura. Dacă, într-un interval de timp oricât de mic, preţurile produselor de import este inferior preţurilor produselor indigene se procedează la perceperea unor taxe compensatorii egale cu diferenţa dintre cele doua preţuri.

Preţurile **maxime** se folosesc ca instrument de politică comercială în cazul în care unele ţări încearcă o ridicare artificială a preţuirilor la anumite produse pe care le exportă. Ca răspuns la o asemenea politică, ţările importatoare stabilesc preţuri maxime de import la produsele respective la un nivel care să nu depăşească preţurile produselor similare indigene sau să le depăşească cu un anumit procent (2-6%). Efectul realizat prin stabilirea preţurilor maxime este limitarea importurilor şi reducerea preţurilor de export la produsele respective. Ca regulă generală, pot recurge la stabilirea de preţuri maxime la import acele ţări care joacă un rol însemnat ca importatori pe piaţa mondială la produsele respective.

3. **AJUSTARILE FISCALE LA FRONTIERA** se realizează prin restituirea impozitelor indirecte plătite de exportator, pentru mărfurile destinate pieţei externe şi aplicarea de impuneri fiscale suplimentare în ţara importatoare. Deşi, în principiu, regimul fiscal pentru produsele de import este similar celui practicat pentru produsele indigene, totuşi, în multe situaţii apar elemente de discriminare, ca urmare a folosirii unor *baze de impunere* diferite (atât în *structură* cât şi în ce priveşte *ordinea* în care se percep anumite impozite şi taxe). Dacă, la produsele de import, elementele de fiscalitate specifice ţării importatoare se aplică asupra preţului CIF (Cost Insurance & Freight), baza de impunere este nefirească, iar suma absolută a taxelor datorate mult mai mare decât cea normală; în situaţiile în care se foloseşte acest sistem costul importului creşte mult peste limitele normale.

Discriminarea se mai poate realiza şi prin *pragul impunerii progresive*, mărimea impozitelor percepute fiind funcţie directă de calitatea, cantitatea şi caracteristicile tehnice ale mărfurilor de import. Efectul imediat al aplicării acestor măsuri este o restrângere foarte puternică a importurilor, deoarece preţul 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 şi unele impozite de importanţă 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 producţiei şi circulaţiei mărfurilor. În mod normal, preţul produselor importate conţine deja cheltuiala cu TVA, făcută în ţara de origine a mărfii respective. Perceperea din nou şi calcularea asupra preţului CIF a acestui impozit, determină o *majorare a preţului* ce poate produce efecte prohibitive la consumator.

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

Taxele ascunse se percep asupra bunurilor destinate consumului productiv, şi au un nivel relativ redus, în timp ce **accizele** sunt taxe de consumaţie şi se percep asupra bunurilor de consum cu cerere inelastică, având un nivel foarte ridicat (60 - 80% la ţigări, 55 - 75% la produse petroliere, şi 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

ţării importatoare cu sediul în ţara exportatoare, pentru legalizarea unor documente sau pentru eliberarea unor facturi consulare.

Deşi, în general, nivelul acestor taxe este scăzut, cumulate însă ele adaugă la preţul produselor ceea ce face ca acestea să fie mai puţin 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 puţinele soluţii prin care se poate diminua această presiune fiscală suplimentară.

4. **RESTRICTIILE VALUTARE**. În sistemul restricţiilor netarifare instrumentele valutare au o importanţă şi eficienţă deosebite, majoritatea covârşitoare a tranzacţiilor internaţionale finalizându-se prin plăţi externe. Regimul valutar, propriu, în mod obişnuit, fiecărui stat, poate conţine elemente restrictive sau favorizante, pentru producătorii şi comercianţii interni angajaţi în afaceri economice internaţionale. Astfel, reglementările privind plăţile în valută, sau cu privire la condiţiile de acordare şi rambursare a creditelor în valută, regimul cursurilor de schimb, se pot transforma în *bariere* sau *stimulente* ale schimburilor externe. Ca restricţii, se utilizează mai frecvent sistemul depozitelor în valută, cursurile multiple, şi altele.

Depozitele valutare prealabile impun importatorului să constituie suma necesare pentru plata unui import cu 1-3 luni înainte de scadenţa plăţii, 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 renunţa la import, va căuta să recupereze pierderea dobânzii, fie prin ridicarea preţului de vânzare pe piaţa internă la produsul importat; fie prin solicitarea unei reduceri de preţ din partea exportatorului. În acest mod, depunerile prealabile în valută la import constituie măsuri de politică comercială care acţionează prin intermediul preţului şi care descurajează importurile. Pe de altă parte, această măsură reprezintă în acelaşi timp şi creditarea statului, pe termen scurt, fără dobândă, mai ales în perioade de dezechilibru ale balanţei comerciale şi de plăţi. În mod analog, încasările rezultate din exporturi se "păstrează" la Banca Centrală câteva luni, şi abia apoi intră în posesia exportatorului.

Consecinţa 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 ţările cu moneda neconvertibile cât şi în cele aflate în tranziţie, instituie un regim favorizant sau restrictiv pentru diferite operaţiuni comerciale, în funcţie de preţul (cursul) la care se preschimbă moneda naţională în valută (necesară importurilor) sau valuta rezultată din exporturi în monedă naţională; acelaşi curs poate fi deci avantajos pentru importator dar nefavorabil pentru exportator, respectiv dacă un curs valutar încurajează exporturile acelaşi curs este neavantajos pentru importatori.

c) **PROTECŢIONISMUL ADMINISTRATIV**

În afara instrumentelor prezentate mai sus, practica a consemnat folosirea unei game foarte variate de soluţii care, la prima vedere, par simple cerinţe 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 IN VAMA** a mărfurilor are în vedere stabilirea bazei valorice asupra căreia urmează a se aplica taxele vamale şi celelalte elemente de fiscalitate (TVA, accize etc.) după criterii obiective. Potrivit documentelor Rundei Tokyo de negocieri GATT, valoarea în vamă se stabileşte *cât mai aproape* de preţul mondial (CIF). Cu toate

acestea, şi în prezent, diferite state[1], chiar şi 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 SI FORMALITATILE CERUTE LA IMPORT**. Numărul mare de documente şi formalităţi cerute la import, formatul şi structura lor, foarte diferite de la o zonă (sau chiar ţară) la alta[2], regulile forte riguroase de completare, sancţiunile 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 şi Consiliul de Cooperare Vamală, s-au realizat unele progrese pe linia simplificării formalităţilor şi a tipizării documentelor cerute de circulaţia mărfurilor pe plan internaţional; cu toate acestea, este mare încă numărul ţărilor care continuă să pretindă documente şi formalităţi suplimentare (unele chiar anacronice), exigenţe care se transformă în bariere foarte serioase în calea comerţului exterior.

3. **PARTICIPAREA STATULUI LA SCHIMBURILE ECONOMICE EXTERNE** se concretizează în *achiziţiile guvernamentale* (sau piaţa publica), *comerţul de stat* şi chiar *monopolul statului* asupra comerţului exterior. În cazul **achiziţiilor guvernamentale**[3] firmele naţionale beneficiază de prioritate (uneori deplină) faţă de cele străine în aprovizionarea organelor de stat cu unele bunuri sau servicii; **comerţul de stat** asigură întreprinderilor de stat unele privilegii fiscale sau de altă natură, pe care firmele particulare sau cele străine nu le pot obţine, iar prin **monopolul statului**, îndeosebi asupra importurilor, piaţa internă devine dependentă de activitatea firmelor şi organismelor de stat, iar preţurile 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;
- condiţiile sanitare şi fitosanitare;
- cerinţe privitoare la securitate;
- ambalare, marcare şi etichetare.

Aceste cerinţe proprii, în concordanţă cu specificul economiei şi modului de viaţă din ţara respectivă sunt, în general, legitime şi justificate de nevoia de a asigura protecţia pieţei şi a consumatorilor interni. Aceste reglementări pot deveni obstacole de netrecut atunci când exigenţele faţă de exportatori (uneori nefireşti) au caracter discriminatoriu (în raport cu alţi furnizori externi sau cu producătorii interni). În privinţa calităţii mărfurilor şi a *normelor sanitare şi fitosanitare*, alături de exigenţe normale, folosite de cele mai multe state, se întâlnesc şi cerinţe sau condiţii (cu privire la compoziţia chimică, la tehnologiile de fabricaţie, sau calitate) a căror verificare (omologare) necesită multiple testări şi analize, implicând cheltuieli suplimentare şi consum de timp.

Tot aici pot fi incluse şi restricţiile 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 comercială[4].

În mod similar, se întâlnesc reglementări foarte exigente cu privire la normele de ambalare, marcare şi etichetare a produselor, justificate prin grija faţă *de securitatea consumatorului*. Îndeplinirea diferitelor standarde, deşi impusă şi produselor naţionale, are în mod evident un impact mult mai pronunţat asupra produselor care provin din import, datorită deosebirilor de limbă, culturale, distanţelor geografice şi timpului minim de reacţie

[1] Cum ar fi SUA, spre exemplu.
[2] Cât şi modificarea intempestivă a unor astfel de cerinţe.
[3] Aşa-numita piaţă publică
[4] Aceste aspecte au fost abordate cu ocazia analizării tarifului vamal autonomo - convenţional

al ofertei exportatorilor la frecventele modificări ce pot surveni[1]. Diferenţele importante ce se întâlnesc de la o ţară la alta, abaterile de la normele şi uzanţele internaţionale, fac ca multe din aceste reglementări (care, în condiţii normale de exigenţă, sunt restricţii justificate) să devină bariere (foarte greu sau chiar imposibil de trecut) în calea comerţului internaţional contemporan.

Efectele restricţiilor netarifare

În cadrul economiei de piaţă mecanismul restricţiilor cantitative la import funcţionează astfel:

— în **absenţa** restricţiilor — importurile se realizează la preţuri mai mici decât preţul de echilibru determinat de raportul dintre cererea şi oferta internă;

— odată cu introducerea restricţiilor cantitative preţul de echilibru creşte (teoretic nivelul preţului de echilibru este maxim când se interzic importurile); importurile se reduc iar producţia internă creşte;

— consumul total scade;

— comparaţia efectelor contingentelor cu cele ale taxelor vamale.

Funcţionarea ca restricţii a contingentelor în situaţia în care produsele respective se produc şi în ţara importatoare:

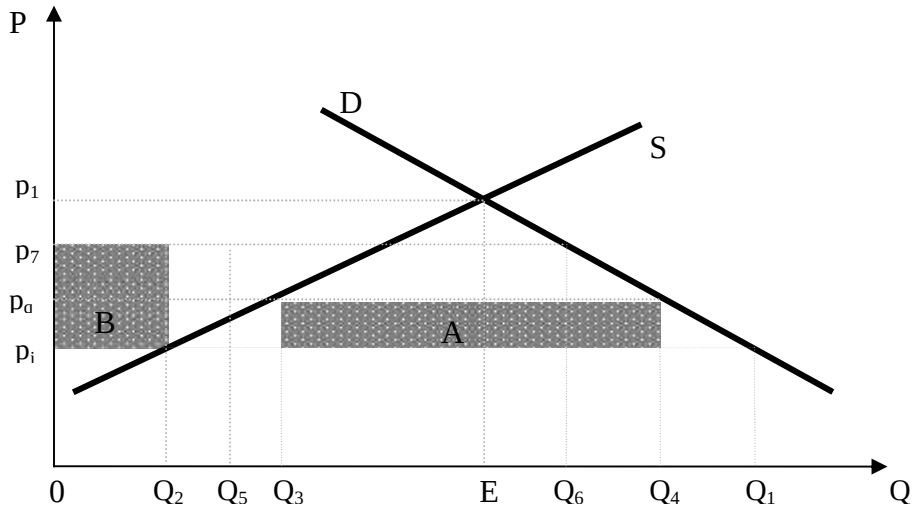


Figura 6.7. **Efectele contingentelor asupra ţării importatoare**

— înainte de import — preţul de echilibru era p_1(S/D) şi cantitatea consumată OE;

— admiterea importurilor nerestricţionate la preţul mondial (p_i) determină formarea unui nou echilibru

consumul $OQ_1 = OQ_2$ (prod. internă)+Q_2Q_1(importuri)

— după impunerea de restricţii cantitative la importuri, adică a unui contingent de import Q_3Q_4, se produc următoarele efecte:

- se formează un nou preţ de echilibru p_q
- se reduce consumul intern (total)(OQ_4)
- creşte producţia internă (OQ_3)

⇒ importatorii obţin **profituri** foarte mari (dreptunghiul A);

[1] Frecvenţa ridicată a schimbărilor în barierele tehnice constituie un obstacol în sine

— preţul de echilibru p_q este un preţ IDEAL (oferta nu se orientează *imediat* în funcţie de preţ)
⇒ preţul poate fi majorat peste preţul de echilibru
⇒ producătorii interni câştigă corespunzător dreptunghiului (B)

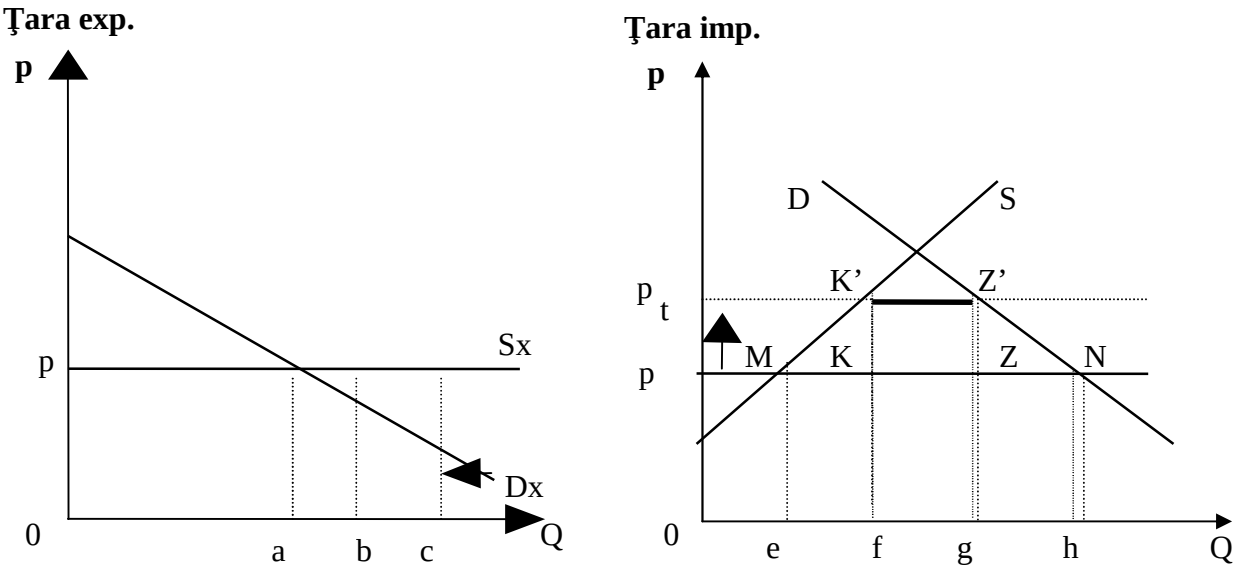


***Figura 6.8*. Efectele restricţiilor netarifare**

Considerând următoarele date şi graficele de mai sus:
Oc = 20.000 tone producţie în ţara exportatoare
ac = 5.000 tone producţie exportată spre ţara importatoare
Oh = 8.000 tone consum total în ţara importatoare
Oe = 3.000 tone producţie internă în ţara importatoare
OP = 100 USD/tonă nivelul preţului mondial
Să se determine efectele pe care le produce instituirea - în ţara importatoare - a unui contingent cantitativ la import de 2500 tone.
În ţara importatoare curbele S (ofertă) şi D (cerere) arată o creştere (scădere) cu 25 tone (fiecare) şi o creştere sau scădere cu 1 USD/tonă a preţului (şi invers).
Rezultă că:
MK = ZN = [5000 - 2500] : 2 = 1250 tone
iar creşterea de preţ determinată de ridicarea vânzărilor cu **1250 tone**.

1250 : 25 = 50 USD

preţul teoretic : 100 + 50 = 150 USD/tonă
Creşterea producţiei interne competitive cu 1250 tone

3000 + 1250 = 4250

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

Efectele contingetelor asupra importurilor, producţiei interne şi asupra câştigurilor importatorilor şi a producătorilor pot fi urmărite în figura 6.9.

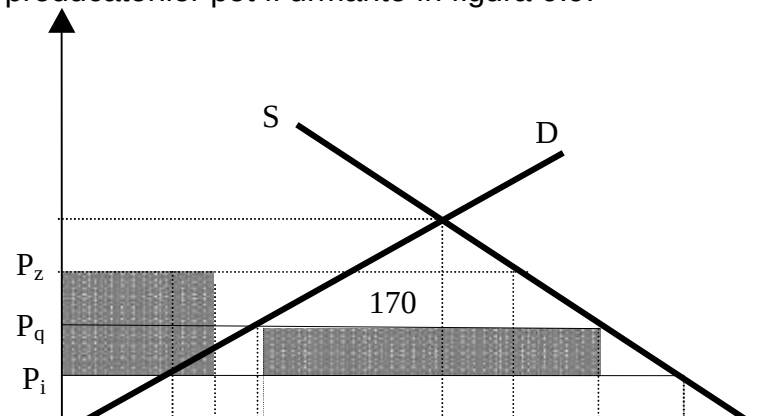


Figura 6.9. **Efectele contingentelor**

S — curba ofertei — aceasta creşte cu 40 de bucăţi la o creştere cu 2 USD a preţului (şi invers);
D — curba cererii — aceasta scade cu 25 de bucăţi la o creştere cu 1 USD a preţului (şi invers).
OP_1 = 500 USD bucata;
OE = 10.000 bucăţi.
I. — la deschiderea pieţei
P_i = 450 USD/bucată
— consumul intern creşte cu
50 x 25 = 1250 bucăţi
— consumul total creşte la
$OQ_1 = OE + EQ_1$ = 10.000 +1.250= 11.250 bucăţi
— Producţia internă competitivă se reduce cu:
50 x 40 = 2000 bucăţi şi va fi
$OQ_2 = OE - Q_2E$ = 10,000 - 2,000 = 8.000 bucăţi
Rezultă importuri egale cu
$Q_2E + WQ_1$ = 2000 +1250= 3250 bucăţi

II. Odată cu introducerea de restricţii cantitative (contingente)
Q_3Q_4 = 1950 bucăţi
→ se reduc importurile cu 1300 bucăţi
— creşte preţul cu
1300 : (40 + 25) = 1300 : 65 = 20 USD/bucată
la PQ = P_i + 20 = 450 + 20 = 470 USD/bucată
— Producţia internă competitivă creşte cu 40 x 20 = 800
la $Q_3 = QQ_2 + Q_2Q_3$ = 8.000 + 800 = 8800 bucăţi
— Consumul intern se reduce la
$QQ_4 = QQ_3 + Q_3Q_4$ = 8800 +1950=10750 bucăţi
→ Pe seama creşterii preţurilor importatorii câştigă
1950 x 20 = **3900** USD

Dacă PQ creşte mai mult să presupunem la
P_z = 490 USD/bucată
Consumul se reduce cu încă (490 - 470) 25 = 500 bucăţi şi devine
$OQ_6 = OQ_4$ - 500 = 10750 –500=10250 bucăţi
Importurile de 1950 bucăţi se realizează.
Deci producţia internă creşte dar *nu atât de mult,* numai cu

$OQ_5 = OQ_6$ - Imp = 10250 –1950= 8300 bucăţi
8300 de bucăţi se pot produce competitiv la preţul
8300 - 8000 = 300
300 : 40 = 7,5
450 + 7,5 = **457,5** USD/bucată
Câştigul suplimentar al producătorilor
8300(490 - 457,5) = 8300 x 32,5 = 259.750 ≅ 260.000 USD
Câştigul suplimentar la importator
1950 (P_7 - P_i) = 1950 x 40 = 78.000

5.2.4 Măsuri şi reglementări de stimulare şi promoţionale

O dată cu sporirea participării statelor la circuitul economic mondial şi cu *accentuarea concurenţei* pe piaţa mondială, alături de preocupările pentru controlul şi limitarea importurilor, s-au accentuat tot mai mult eforturile pentru *impulsionarea exporturilor*; funcţia de promovare a politicilor comerciale dobândeşte, în acest sfârşit de mileniu, o importanţă covârşitoare. Instrumentele şi pârghiile practice ce se utilizează în sprijinul exportatorilor şi a produselor pentru export pot fi împărţite în două categorii:

1.măsuri de *promovare;*

2.măsuri de *stimulare.*

1. **MASURILE DE PROMOVARE A EXPORTURILOR** au drept obiectiv orientarea interesului clienţilor (externi), a cumpărătorilor potenţiali, pentru produsele naţionale, disponibile pentru export ori care vor putea fi obţinute până la o anumita scadenţă. Aceste măsuri au, de regulă, un *caracter macroeconomic*, presupunând alocarea unor resurse speciale de la bugetul statului, sau realizarea de acţiuni accesibile doar organismelor de stat, şi îmbracă o multitudine de forme concrete, între care cele mai des utilizate sunt următoarele :

a) negocierea şi încheierea de acorduri comerciale internaţionale şi de plăţi, acorduri de cooperare economică internaţională sau alte convenţii economice, cu condiţia ca acestea să cuprindă şi unele clauze care să favorizeze schimburile comerciale;

b) sprijinirea participării firmelor naţionale la târguri sau expoziţii internaţionale sau organizarea - pe cheltuiala statului - a unor astfel de manifestări pe teritoriul ţării respective; cu participare internaţională. Astfel de manifestări facilitează o mai bună cunoaştere între agenţii economici din diferite state ale lumii, o mai bună informare a acestora cu privire la posibilităţile de export şi nevoile de import precum şi la nivelul la care se prezintă concurenţa în ce priveşte competitivitatea produselor oferite pe piaţa internaţională etc.;

c) organizarea de agenţii şi reprezentanţe comerciale in străinătate, a reţelei de consilieri şi ataşaţi comerciali permanenţi în cadrul ambasadelor din străinătate. Această măsură permite o mai bună cunoaştere a pieţei ţării partenere, informând în timp util agenţii economici naţionali în vederea efectuării unor operaţiuni de export sau de import;

d) organizarea, în străinătate, a informării clienţilor externi, cât şi prestarea unor servicii de consultanţă sau asistenţă de specialitate in favoarea acestora; astfel clienţii externi pot fi bine informaţi cu privire la potenţialul productiv şi de export al ţării care acordă asistenţă, clienţi care pot deveni viitori parteneri comerciali

e) asigurarea unei publicităţi externe cât mai eficiente pentru a face cunoscute produsele destinate exportului, publicitate care pentru a convinge potenţialii clienţi să opteze pentru produsele respective, trebuie să fie cât mai bine şi corect realizată;

f) participarea la activitatea organismelor internaţionale şi la diferite aranjamente multilaterale, menite sa faciliteze schimburile economice externe.

Fiecare din instrumentele de mai sus are importanţa sa, primul loc deţinându-l **acordurile comerciale** încheiate cu alte state. În funcţie de domeniul care face obiectul

convenţiilor, acordurile economice internaţionale se clasifică în: acorduri comerciale, acorduri de cooperare economică şi tehnico-ştiinţifică, acorduri financiar-bancare, acorduri de plăţi, convenţii de garantare a investiţiilor sau de evitare a dublei impuneri externe; forma cea mai răspândită a înţelegerilor internaţionale în planul afacerilor economice o reprezintă Acordul comercial şi de plăţi.

ACORDUL COMERCIAL ***este o înţelegere 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 şi principiile ce vor fi promovate in relaţiile bilaterale) şi condiţiile (de obicei preferenţiale) în care se vor desfăşura schimburile reciproce de mărfuri.*** Conţinutul acordului comercial poate cuprinde (fără a fi obligatorii) următoarele **elemente** :

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

a_1. Clauza Naţiunii celei mai favorizate – CNF (numită în prezent clauza Regimului Comercial Normal); în conformitate cu *principiul nediscriminării*, ca principiu fundamental al relaţiilor dintre statele membre GATT, fiecare parte contractantă se obligă să acorde celorlalte părţi, în mod necondiţionat, *tratamentul cel mai avantajos* consimţit oricărei alte ţări, în domeniul taxelor vamale, precum şi al reglementărilor şi formalităţilor privind acestea, al eliberării licenţelor de import-export, al tranzitului, al navigaţiei maritime şi fluviale, al situaţiei juridice a agenţilor economici ce exercită fapte de comerţ pe teritoriul celeilalte părţi semnatare, al transferului de tehnologie, şi în alte domenii.

Clauza naţiunii celei mai favorizate vizează deci ansamblul măsurilor de politică comercială. Fiecare ţară îşi defineşte *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 in acest sens. De la acest tratament fac *excepţie*: preferinţele vamale existente la data intrării in vigoare a acordului, înţelegerile privind traficul de frontieră, zonele de comerţ liber sau uniunile vamale, măsurile contra unor practici neloiale (taxe antidumping sau compensatorii ori alte măsuri de retorsiune) şi concesiile convenite între membrii unor acorduri internaţionale *pe produse*. În practica relaţiilor internaţionale se cunosc **două forme** (variante) ale clauzei regimului comercial normal: *necondiţionată şi condiţionată*.

Forma necondiţionată, bazată pe *principiul egalităţii de tratament* asigură acordarea în mod automat şi fără compensaţii, a tuturor avantajelor şi privilegiilor - prevăzute în “schema “ CNF a fiecărui stat - şi acordate deja altor parteneri de acorduri comerciale.

Forma condiţionată, se bazează pe *principiul compensaţiei* şi presupune obligaţia părţilor contractante de a extinde asupra partenerilor numai acele avantaje şi privilegii care au fost acordate *fără compensaţii* terţilor. În caz contrar sunt necesare *compensaţii corespunzătoare* (în plus faţă 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 şi care consta în asumarea în mod unilateral a obligaţiilor legate de acordarea CNF de către una dintre ţări căreia i se impunea acest lucru prin tratate de pace; **clauza bilaterală**, care se practică în mod curent şi care presupune acordarea în mod reciproc de către cele două state a tratamentului naţiunii celei mai favorizate şi **clauza multilaterală**. În funcţie 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.

a_2. Clauza regimului naţional (CRN) obligă statele semnatare să acorde persoanelor fizice şi juridice din ţara parteneră, ce exercită fapte de comerţ sau alte activităţi economice pe teritoriul celuilalt stat, *aceleaşi drepturi se obligaţii* în domeniul economic cu ale cetăţenilor ţării respective. Se apreciază că această clauză promovează *principiul posibilităţilor egale*, deoarece, cel puţin formal, se asigură părţilor posibilitatea de a beneficia în mod reciproc (pe teritoriul celuilalt stat) de aceleaşi drepturi şi obligaţii ca şi rezidenţii. Practica arată că acest obiectiv (posibilităţi egale) este imposibil de atins în situaţiile 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 înţelegeri - **măsuri de amplificare a avantajelor** de care vor beneficia părţile semnatare, cum ar fi :

- preferinţe tarifare şi netarifare suplimentare, in raport cu cele acordate prin clauze;
- operaţiuni legate - fluxuri comerciale condiţionate; un export (sau import) devine operaţional doar in condiţiile in 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 şi care garantează efectuarea livrărilor (sau achiziţiilor) convenite de către fiecare partener;
- stabilirea unor condiţii mai avantajoase de garantare şi asigurare a creditelor şi a unor modalităţi de plată mai operative şi mai puţin costisitoare.

În partea finală a acordului comercial se stabilesc condiţiile în care prevederile documentului pot fi modificate, durata de valabilitate şi condiţiile de prelungire (sau reducere) a acesteia, comisiile care vor urmări realizarea practică a prevederilor documentului. După negociere şi 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 preferinţe comerciale speciale, operaţiunile legate sau mărfurile contingentate) se negociază şi detaliază în fiecare an de aplicare a prevederilor acordului respectiv.

2**. MASURILE DE STIMULARE A EXPORTURILOR** au drept scop creşterea competitivităţii mărfurilor destinate exportului şi sporirea gradului de cointeresare a producătorilor şi exportatorilor în realizarea şi livrarea de produse la export. Aceste măsuri pot fi aplicate atât la scara macroeconomică cât şi 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 soluţii şi practici care conduc la creşterea nivelului tehnic şi calitativ al producţiei pentru export, la ridicarea competitivităţii acesteia, la reducerea costurilor, la creşterea productivităţii muncii şi la stimularea personalului. În relaţiile contractuale dintre firme, se poate utiliza toata gama de clauze şi condiţii pentru simplificarea negocierilor, pentru creşterea gradului de încredere şi diminuarea măsurilor (clauzelor) de protecţie împotriva riscurilor, inclusiv de creditare (creditul comercial), cu ajutorul cărora relaţiile comerciale devin mai operative şi mai eficiente.

La nivel macroeconomic se urmăreşte stimularea globală a exporturilor, orientarea lor în plan geografic şi structural; aceste măsuri stimulative pot fi grupate in 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 şi exportatorilor de la bugetul de stat sunt:

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

SUBVENTIILE DIRECTE sunt sume de bani acordate firmelor producătoare de mărfuri pentru export, în situaţiile în care (ca urmare a lipsei de competitivitate sau a conjuncturii internaţionale nefavorabile) aceste produse se vând pe piaţa internaţională, la preţuri *cel mult egale* cu costurile interne de producţie. Subvenţionarea exporturilor poate determina o sporire (artificială) a competitivităţii produselor respective, în detrimentul altor oferte de pe piaţa importatoare.

Subvenţionarea exporturilor, cu excepţia unor produse esenţiale din exporturile statelor in curs de dezvoltare, este considerată o *practică neloială*, ceea ce îndreptăţeşte statele lezate să instituie un *regim sancţional* faţă de produsele respective (taxe compensatorii) sau faţă de ţările în cauză. Chiar şi atunci când se foloseşte, subvenţionarea exporturilor trebuie făcută selectiv (pentru ramurile de producţie în formare) şi care, prin pierderea unor pieţe de export, ar putea determina apariţia unor grave dezechilibre economice şi sociale interne. Sunt şi cazuri destul de frecvente, când unele state dezvoltate subvenţionează uneori ramuri ale industriei în declin considerate foarte sensibile la concurenţa străină.

SUBVENTIILE INDIRECTE sunt practicate pe scară foarte largă, de foarte multe state, şi se realizează pe seama unor cheltuieli făcute din bugetul de stat pentru crearea şi funcţionarea unor structuri instituţionale specifice promovării produselor naţionale pe piaţa externă. Principalele soluţii folosite în acest scop sunt: crearea unor sisteme informaţionale moderne, elaborare de studii de piaţă, finanţarea unor programe publicitare, acordarea de asistenţă tehnică exportatorilor, şi altele. Statul efectuează toate aceste cheltuieli de la buget, iar firmele interesate vor beneficia -practic gratuit, sau la preţuri simbolice - de efectele obţinute economisindu-şi resursele proprii.

PRIMELE DE EXPORT nu urmăresc rentabilizarea exporturilor (aşa cum este cazul subvenţiilor directe) ci *încurajarea sporirii volumului vânzărilor* pe anumite pieţe. 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 piaţă, sau care exportă produse din ramuri de mare importanţă pentru economia naţională.

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

Stimulentele fiscale pentru mărfuri de export îmbracă forma unor scutiri sau reduceri de impozite şi taxe ori restituirea unor impozite plătite pentru produse importate care au fost incorporate în mărfuri de export. Aceste facilităţi se acordă *diferenţiat*, în funcţie de importanţa exportului respectiv, fiind, în mod obişnuit, proporţionale cu gradul de prelucrare al produselor. ***Importul cu scutire condiţionată 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 pieţei externe***, pe scurt **SISTEMUL DRAWBACK**, reprezintă cea mai eficace formă a stimulentelor aplicate asupra mărfurilor de export. Operaţiunile 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 preţul plătit de consumator.

În cazul în care produsul este destinat exportului, taxele vamale la importul materiilor prime (de exemplu) ar greva în mod artificial preţul, diminuând competitivitatea produsului şi 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 subvenţiilor dar de cele mai multe ori sunt *preferate* acestora deoarece datorită caracterului lor indirect determină mai puţine reacţii defensive din partea partenerilor comerciali.

Stimulentele fiscale *acordate exportatorilor* urmăresc să sporească gradul de cointeresare a producătorilor şi 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 naţionale trebuie să asigure finanţarea exportatorilor; această formă a sprijinului acordat exportatorilor este *esenţială* în condiţiile accentuării competiţiei de pe piaţa mondială. Cele mai importante mijloace de sprijinire financiar-bancară a exportatorilor sunt creditele de export şi asigurarea şi 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 substanţial profiturile) cât *pe termen lung*, permiţând intrarea şi consolidarea poziţiei unor firme naţionale pe piaţa mondială. Formele principale ale creditului de export (creditul cumpărător, creditul furnizor, liniile de credit) vor fi expuse detaliat într-un capitol distinct referitor la finanţarea schimburilor externe.

Producătorii apelează la *credite de prefinanţare* prin care îşi suplimentează resursele financiare proprii atât de necesare pentru asigurarea unei producţii la nivelul exigenţelor pieţei mondiale, pentru a putea creşte rapid volumul producţiei sau pentru a acoperi costurile suplimentare pe care le presupune realizarea unui export (altele decât cele cu producţia propriu-zisă).

Exportatorii au nevoie de credite pentru achiziţionarea mărfurilor de export de la producători cât şi pentru a face faţă întârzierilor (amânărilor) la încasarea sumelor de la importatori *(postfinanţare*). Facilităţile pe linia creditelor se pot asigura atât la acordarea propriu-zisă a acestora (se pot constitui, la nivelul sistemului bancar naţional, *resurse speciale*, îndeosebi prin facilităţi de refinanţare acordate de băncile centrale, necesare în acest scop) cât şi în privinţa condiţiilor de rambursare (cu sau fără perioada de graţie), a dobânzilor practicate (de un real folos fiind *subvenţionarea* unei părţi a costului creditului) sau a termenului de rambursare. **Asigurarea şi garantarea creditelor** (acordate de exportatori importatorilor) este un mijloc foarte eficace de stimulare a vânzărilor pe credit; aceasta soluţie este practicată în prezent de foarte multe state care apelează la serviciile unor instituţii special înfiinţate în acest scop.

d. MASURI DE STIMULARE VALUTARA. Pe plan internaţional aceste măsuri se utilizează pe scară largă ca urmare a faptului că produc efecte imediate. Prin intermediul acestor măsuri se urmăreşte atât creşterea competitivităţii mărfurilor de export (pe seama reducerii preţurilor de export) cât şi sporirea cointeresării exportatorilor (care vor realiza câştiguri suplimentare). Alături de regimul cursurilor multiple, de largă utilizare se bucură primele în valută şi deprecierea periodică a monedei naţionale.

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 şi la importuri). Pentru fluxurile comerciale (exporturi sau importuri) de importanţă deosebită banca centrală poate institui un curs de schimb avantajos pentru firmele naţionale. Primele valutare se pot acorda diferenţiat, pe grupe de mărfuri sau zone geografice, urmărind să încurajeze exportul acestor mărfuri spre anumite ţări sau grupe de ţări.

Deprecierea monedei naţionale se practică în statele a căror monedă naţională are convertibilitate externă. Deprecierea deliberată (şi de regulă artificială) a monedei naţionale determină *creşterea competitivităţii exporturilor* statului respectiv (scumpind totodată importurile) prin reducerea efortului pe care trebuie să-l facă importatorul din străinătate pentru a-şi procura (cumpăra) valuta depreciată necesară plăţii mărfurilor respective. Este o măsură *pur monetară*, ce trebuie utilizată cu multă prudenţă, pentru că nu produce efecte pozitive decât pe termen scurt. Pe termen lung, deprecierea monedei naţionale conduce la înrăutăţirea raportului de schimb al ţării care îşi depreciază moneda naţională şi la deteriorarea poziţiei acesteia în economia mondială iar scumpirea importurilor anulează, foarte rapid, avantajul iniţial pentru produsele de export şi determină o creştere generală a preţurilor în întreaga economie.

Capitolul 7
Relaţiile valutar financiare internaţionale contemporane

7.1. Tipuri de cursuri valutare. Modalităţi de cotare a valutelor.

CURSUL VALUTAR *stabileşte preţul unei valute exprimat într-o altă valută, ca raport între cele două unităţi monetare diferite*.

După *criteriul stabilităţii* se disting: cursul punctelor aur, cursuri stabile (fixe), cursuri fluctuante şi cursuri constante.

Cursul *punctelor aur* s-a practicat până în 1914 şi parţial în perioada 1920-1939 şi 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 tendinţa de creştere peste o anumită limită devenea mai avantajos să se facă plăţi în aur (punctul de ieşire 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 plăţii în aur (punct de intrare a aurului).

Cursurile *stabile (fixe)* - presupun ca monedele respective să aibă un conţinut valoric oficial, exprimat fie în metal preţios fie într-o altă monedă sau coş de monede, în baza căruia se stabileşte paritatea dintre monede. În cadrul sistemului aur-devize, instituţionalizat la Bretton Woods, cursurile fixe admiteau o abatere foarte redusă de la paritatea metalică (±1% până în 1971, respectiv ±2,25% până în 1973). Menţinerea cursurilor fixe necesită intervenţia autorităţii monetare (Banca Centrală) pe piaţa valutară; intervenţia constă în utilizarea rezervelor valutare, pentru a cumpăra de pe piaţă propria monedă[1] (atunci când oferta devenea prea mare) sau, din contră, pentru a vinde pe piaţă această monedă când cererea înregistra o tendinţă de creştere prea mare. Când presiunile deveneau prea puternice (având de regulă, pe termen mai lung, un singur sens - cerere sau ofertă prea mare) menţinerea cursului oficial în limitele stabilite presupunea eforturi financiare foarte mari, drept pentru care se proceda la devalorizarea sau revalorizarea monedei naţionale, deci la ajustarea cursului valutar în funcţie de piaţă. Ajustări de acest fel nu erau permise decât în condiţiile unor dezechilibre profunde ale balanţei de plăţi externe.

Cursurile *flotante (flexibile)* se bazează pe formarea liberă, pe pieţele valutare, în funcţie de raportul dintre cerere şi ofertă, a cursului valutar, care, astfel, admite o mişcare, teoretic, nelimitată. În perioada actuală flotarea cursurilor valutare constituie *regula generală*, chiar dacă multe state îşi rezervă, în mod nedeclarat, dreptul de a interveni pe piaţa valutară pentru a influenţa (în funcţie de anumite interese) evoluţia cursului valutelor. Flotarea poate avea loc în mod *independent* sau *concertat*. În primul caz, vorbim de o *flotare independentă* (neconcertată) cursurile unei monede naţionale faţă de toate celelalte monede fiind determinate exclusiv de piaţă. *Flotarea concertată* are la bază o înţelegere între mai multe state, prin care se instituie un regim de cursuri fixe între monedele lor naţionale, în timp ce, faţă de celelalte valute, în general faţă de dolar, cursurile flotează în mod liber pe piaţă (ex: şarpele monetar european). Flotarea poate fi *pură (curată)* în condiţiile în care cursul monedei respective se formează în mod liber, pe piaţa valutară, fără vreo influenţă din partea autorităţii monetare sau *impură (murdară)* atunci când băncile centrale nu renunţă total la influenţarea cursurilor valutare ca instrument de dirijare a economiei. Acestea intervin, de regulă camuflat, pe piaţa valutară pentru a imprima o anumită evoluţie a cursurilor, care să corespundă obiectivelor economice şi financiare urmărite.

Cursurile *fluctuante* se situează între cursurile fixe şi cele flotante, în sensul că ele pot oscila în mod liber pe piaţă, 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:

[1] La cursul oficial.

— cursuri oficiale (stabilite de autoritatea monetară);
— cursuri bancare (de piaţă);
— 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 ţară. Acest curs poate fi mai mult sau mai puţin 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 şi curs oficial paritar. În principiu, modificarea acestuia se producea doar în urma devalorizării sau revalorizării monedei naţionale. Spre exemplu, în anul 1970 valorile paritare ale dolarului american şi 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, şi se stabilea ca medie a cotărilor de pe piaţa valutară a monedelor. Autorităţile monetare urmăreau menţinerea pe piaţă a unor cursuri care să nu oscileze cu mai mult de ±2,25% faţă de cursul central.

c. *Cursul convenţional* reprezintă o formă a cursului oficial, deseori publicat chiar sub denumirea de curs oficial, prin care autoritatea monetară dintr-o ţară, în mod unilateral, stabileşte un anumit raport între moneda naţională şi celelalte valute, fără să existe un raport real de echivalenţă între puterile de cumpărare ale monedelor respective. În prezent, cursul convenţional este utilizat de ţările cu moneda neconvertibilă. El are doar o utilitate internă, folosindu-se pentru decontări sau calcule de eficienţă.

d. *Cursul reprezentativ* - este cursul utilizat de F.M.I. în evaluarea disponibilităţilor şi a operaţiunilor sale interne în diferite valute, cât şi în relaţiile cu ţările 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 accepţiunea clasică a noţiunii, nu se mai practică. Autorităţile monetare din ţările cu monedă convertibilă stabilesc şi publică cursul denumit (impropriu) oficial, pe baza cursului ce se formează pe piaţă la nivelul băncilor şi al burselor. În acest fel, cursul ”oficial” îmbracă de fapt forma unui *curs de piaţă*, care se modifică la intervale foarte scurte de timp (uneori chiar zilnic).

Cursurile bancare (de piaţă) în accepţiunea restrânsă reprezintă cursul la care lucrează băncile. În sens mai larg însă cursul pieţei (sau cotaţia oficială a pieţei) reprezintă cursul ce se formează pe piaţa valutară în ansamblul ei (burse, bănci etc.). Din punct de vedere al importanţei pentru activitatea de comerţ 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 şi se utilizează de bănci în operaţiunile de vânzare-cumpărare de valute (operaţiuni la vedere) în care mişcarea banilor în conturi are loc într-un interval de maxim 48 de ore de la iniţierea operaţiunii. Acest curs este folosit ca punct de plecare pentru stabilirea tuturor celorlalte cursuri.

2. Cursuri *la termen (*FORWARD), se utilizează pentru operaţiunile de vânzare-cumpărare de valută în care mişcarea banilor în conturi are loc într-un interval mai mare de 48 de ore. Specificul constă în faptul că acest curs se stabileşte la momentul încheierii tranzacţiei (t_0) în condiţiile 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) şi termenul pentru care are loc

operaţiunea (exprimat în zile). Pe baza acestor elemente se obţin aşa-numitele ”puncte” care se scad, sau se adaugă, după caz, la cursul la vedere.

Relaţia de calcul este:

$$p = \frac{K \cdot Dd \cdot N}{360 100}$$

unde:

K - cursul la vedere;

Dd - diferenţa dintre ratele dobânzii la credite şi plasamente în moneda respectivă pe perioada luată în discuţie;

N - termenul (exprimat în zile).

Faţă 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, şi cursurile la termen (de obicei pentru 1 şi 3 luni).

3. Cursul *de ghişeu* (de casă) este un curs practicat în operaţiunile de preschimbare a unor valute pentru clienţi nonbancari, şi care, ca mărime, este mai dezavantajos (decât cursurile la vedere) pentru clienţi.

4. Cursul *T.T. (Telegrafic Transfer)* este cursul pe care băncile îl practică prioritar în tehnica viramentelor bancare; se mai numeşte şi curs MT (*Mail transfer*).

Atât cursurile la vedere cât şi cele la termen sunt elemente de referinţă pentru negocierea cât şi derularea unui contract. Cursul la vedere este curs de referinţă pentru formularea unor clauze valutare ce urmează a fi inserate în contracte iar cursul la termen oferă preţioase indicii cu privire la evoluţia viitoare a monedei contractului, în baza cărora se pot adopta soluţii corespunzătoare pentru evitarea riscurilor.

Toate aceste cursuri au două variante *de cumpărare* şi *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 diferenţa[1] purtând denumirea de *marjă sau spread* şi reprezintă *câştigul* băncii. Atunci când se dă publicităţii o singură valoare a cursului, aceasta reprezintă *media* dintre cele două cursuri (de vânzare şi de cumpărare).

Cursul bursier se formează la bursa de valori în funcţie de cerere şi ofertă şi exprimă, de regulă, raportul real dintre puterile de cumpărare ale valutelor respective. Cursurile de bursă poartă denumirea de *cotaţii oficiale ale bursei*, se dau publicităţii zilnic sub forma unei *liste oficiale a cursului bursei*, şi se stabilesc prin operaţia de *fixing.* Activitatea de fixing se desfăşoară spre sfârşitul programului zilnic al bursei, după colectarea tuturor dispoziţiilor de vânzare şi cumpărare. Cursurile bancare au ca punct de plecare cursurile valutare medii stabilite pe calea fixing-ului.

Cursul *tolerat* sau negru are caracter ilegal, şi este rezultatul unor negocieri clandestine de valută sau chiar metale preţioase; acesta se abate mai mult sau mai puţin de la cursul oficial (acolo unde acesta există), sau de la cursul bancar ori bursier (în funcţie de caracteristicile concrete ale pieţei valutare din perioada respectivă.

În practica monetară internaţională, potrivit regimului valutar practicat în diferite ţări, cursul valutar poate îmbrăca forma *cursului oficial* (convenţional), stabilit şi folosit în ţările cu monedă neconvertibilă, a *cotaţiei oficiale a zilei sau cursul pieţei* în statele cu monedă convertibilă în care nu se practică sistemul bursei, respectiv a *cursului de bursă* folosit în ţările cu monedă convertibilă în care se practică sistemul bursei. Cursul pieţei sau *cursul*

[1] Mărimea acesteia depinde de condiţiile pieţei (volumul tranzacţiilor, raportul dintre cererea şi oferta pentru valuta în cauză, etc.).

valutar economic este cursul efectiv practicat în relaţiile internaţionale în condiţiile contemporane.

Din punct de vedere al *numărului cursurilor stabilite* de către autorităţile monetare pentru fiecare unitate monetară străină se întâlnesc:

— *cursuri unice*, când autorităţile monetare dintr-o ţară stabilesc un *singur curs* pentru fiecare monedă străină, indiferent de tipul operaţiunii la care se folosesc (operaţiuni comerciale, necomerciale sau transfer de capital); acest sistem este adoptat de statele ale căror monede (convertibile) au o viaţă foarte activă pe piaţa valutar-financiară internaţională;

— *cursuri multiple*, presupun utilizarea, în mod simultan, de către autoritatea monetară, a mai multor cursuri pentru aceeaşi monedă străină, în funcţie de diferitele categorii de operaţiuni pentru care urmează a fi utilizată. În practică, folosirea cursurilor multiple poate da foarte bune rezultate cu restricţie netarifară sau ca element de stimulare a anumitor fluxuri comerciale. De regulă se folosesc două variante a cursurilor multiple: cursuri pentru operaţiuni *comerciale* şi cursuri pentru operaţiuni *necomerciale*, acestea la rândul lor putând fi *unice* sau *diferenţiate*. Cursurile comerciale unice se practică de marea majoritate a ţărilor cu monedă convertibilă şi presupune folosirea unui singur curs pentru toate mărfurile: într-un număr mai restrâns de state se utilizează cursuri diferenţiate pe grupe de mărfuri (în funcţie de interesele economice ale statelor respective). La rândul lor şi cursurile pentru operaţiunile necomerciale pot fi unice (pentru toate tipurile de fluxuri) sau diferenţiate (de regulă diferenţierea se face între operaţiunile turistice şi celelalte operaţiuni necomerciale-transporturi, servicii etc.). În unele ţări se utilizează şi cursuri multiple pentru tranzacţiile *financiare*.

Pentru *monedele neconvertibile*, în absenţa unei pieţe valutare propriu-zise, autorităţile monetare stabilesc, de regulă, cursuri multiple (care au un caracter convenţional) pentru principalele tipuri de operaţiuni (comerciale, necomerciale etc.); în condiţiile în care autoritatea monetară deţine monopolul valutar, există posibilitatea selectării cererilor de valută în funcţie de interesele economice ale perioadei respective, influenţând astfel fluxurile economice internaţionale ale ţării respective.

Stabilirea raportului valoric dintre monede poartă denumirea de *cotare* (cotaţie). De regulă se foloseşte *cotarea directă (incertă)* prin care se exprimă echivalenţa dintre o unitate, sau 100 unităţi monetare străine şi cantitatea corespunzătoare de monedă naţională. Mărimea variabilă este deci aceea a echivalentului în moneda naţională, creşterea echivalentului unei unităţi valutare străine în moneda naţională semnificând scăderea puterii de cumpărare a acesteia şi invers.

Exemplu de cotare a leului românesc:

1 USD = x RON

100 Yeni = y RON

În unele state (Anglia, Canada, Australia) se utilizează *cotarea indirectă (certă)*, mărimea fixă fiind aceea a monedei naţionale, astfel încât cotarea arată câte mijloace de plată străine se obţin pentru o sumă fixă în monedă naţională.

Ex.

1GBP = x USD

1GBP = y EUR.

În acest sistem, *aprecierea* monedei naţionale este indicată de creşterea cantităţii de valută străină ce se obţine pentru o unitate de monedă proprie şi invers.

Cotaţia încrucişată (cross-rate) constă în stabilirea cursurilor dintre două monede folosind cursul acestora faţă de o a treia valută.

Ex. 1 USD = x EUR 1 EURO = y/x JPY sau

1 USD = y JPY 1 JPY = x/y EUR.

Mişcarea cursurilor valutare serveşte la cuantificarea fenomenelor devalorizare (depreciere) şi revalorizare (apreciere) monetară.

DEVALORIZAREA ***reprezintă modificarea oficială (prin lege) a valorii unei monede constând din micşorarea puterii ei de cumpărare şi schimbarea corespunzătoare a cursului faţă de alte monede***. Odată cu renunţarea la definirea valorii monedelor, noţiunea de devalorizare, mai este proprie doar în cazul acelor monede a căror valoare este stabilită printr-o relaţia fixă faţă de o valută, un coş valutar, DST. Se mai poate vorbi, de asemenea, de devalorizare şi în cazul monedelor ţărilor membre ale SME, când, faţă de cursul pivot stabilit, guvernele acestor ţări procedează la reduceri (scăderi) ale cursului faţă de celelalte monede participante la sistem. În cazul celorlalte monede, a căror valoare se formează pe piaţă, nu se mai poate utiliza termenul devalorizare (în accepţiunea sa "clasică") ci se foloseşte termenul *depreciere.*

DEPRECIEREA VALUTARA ***reprezintă fenomenul prin care o monedă, pe un interval dat, îşi pierde (diminuează) puterea de cumpărare în raport cu alte monede***.

În relaţiile de comerţ exterior devalorizarea şi deprecierea favorizează exporturile (le ieftinesc) şi frânează importurile (le scumpesc). Efectul de *impulsionare a exporturilor* se explică prin aceea că, urmare a deprecierii monedei naţionale, efortul valutar pe care îl face importatorul străin pentru a procura moneda depreciată (necesară plăţii) este mai mic, şi de aici apare un interes sporit al acestora să cumpere din ţara respectivă. Deprecierea *acţionează* totodată *ca frână asupra importurilor* deoarece efortul valutar pe care-l fac (în condiţii de depreciere a monedei naţionale) importatorii indigeni pentru a-şi procura valuta necesară plăţii importurilor este corespunzător mai mare. Mărfurile de import deci se scumpesc.

REVALORIZAREA ***reprezintă majorarea oficială, prin lege, a valorii unei monede, având drept consecinţă directă creşterea (întărirea) puterii de cumpărare a monedei respective şi modificarea corespunzătoare a raportului de schimb cu alte monede.*** Ca şi 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 îşi întăreşte (măreşte) puterea de cumpărare***. În relaţiile de comerţ exterior revalorizarea şi aprecierea acţionează ca *frână în calea exporturilor,* deoarece acestea vor deveni corespunzător mai scumpe, respectiv ca un element (monetar) de stimulare (încurajare) a importurilor, care devin proporţional mai ieftine.

Fenomenele de apreciere sau depreciere monetară sunt, în principal, determinate (pe lângă presiunile şi factorii de pe piaţa internaţională) de starea economiei respective (potenţialul economic, competitivitatea produselor de export, situaţia rezervelor valutare şi a balanţei comerciale etc.).

Cuantificarea dimensiunii acestor fenomene monetare se poate realiza cu ajutorul coeficienţilor de fluctuaţie, care se calculează potrivit relaţiei:

$$Kf = \left(\frac{K_1}{K_0} - 1 \right) \cdot 100$$

unde:

Kf - coeficientul de fluctuaţie;

K_1 - cursul valutar în perioada actuală;

K_0 - cursul valutar la momentul de referinţă (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 respective[1].

7.2. Factorii care influenţează mărimea şi variaţia cursurilor valutare

Asupra variaţiei cursurilor valutare pe piaţa valutară internaţională acţionează un *sistem de factori*, ce cuprinde patru mari categorii: economici, politici, psihologici şi tehnici (financiari-bancari). Influenţa lor are, de regulă, intensităţi diferite de la o etapă la alta, putând fi convergentă sau divergentă.

a) *Factorii economici* au, atât pe termen scurt cât şi pe termen lung, *influenţa determinantă.* Caracteristica de bază este gama foarte largă a influenţelor pe care le produc, determinată de eterogenitatea importanţei lor. În grupa factorilor economici pe primul loc ca importanţă se situează *starea balanţei de plăţi externe.* Existenţa unui export susţinut de mărfuri şi servicii, solicitate pe piaţa externă, determină o creştere a cererii pentru moneda ţării respective, iar aceasta duce la creşterea cursului valutei în cauză. O situaţie inversă, în care importurile se situează pe primul plan (comparativ cu exporturile), determină scăderea interesului pentru moneda respectivă pe piaţa valutară internaţională iar aceasta duce la deprecierea ei. Mutaţiile specifice *balanţei capitalurilor*, influenţează de asemenea cursul unei monede. Mişcările de capital, determinate de operaţiunile specifice pieţei capitalurilor şi a creditului internaţional, starea principalelor posturi ale balanţei de plăţi este foarte atent urmărită de către operatorii de pe pieţele valutare, în vederea adoptării de decizii pentru operaţiuni viitoare. Preocuparea nerezidenţilor de a achiziţiona active financiare pe o piaţă naţională înseamnă de fapt cumpărarea (contra altor valute) a monedei ţării respective, ceea ce înseamnă o sporire a solicitărilor şi deci creşterea cursului. Un fenomen similar se produce şi atunci când rezidenţii statului respectiv vând titluri exprimate în alte valute decât a ţării în cauză. Efectul este invers, respectiv cursul scade, când creşte oferta de monedă naţională prin transferuri şi plăţi în favoarea străinilor.

O puternică influenţă produc de asemenea factorii legaţi de politica economică, în domeniul investiţiilor, monetar-financiar sau de comerţ exterior; practica arată că evoluţia cursului monedei naţionale reflectă nivelul, structura şi dinamica indicatorilor economici (îndeosebi a producţiei, a investiţiilor şi a exporturilor) cât şi a celor valutar-financiari (îndeosebi situaţia masei monetare interne, nivelul dobânzilor, echilibrul sau dezechilibrul bugetului de stat etc.). Nivelul *inflaţiei* şi evoluţia acesteia are de asemenea o contribuţie importantă la modificarea cursului valutar. Analiza pe termen lung a evoluţiei cursului valutar relevă că acesta este într-o strânsă corelaţie cu *ciclul economic*, în perioadele de înviorare şi avânt are loc şi o întărire a monedei în timp ce în perioadele de recesiune şi criză cursul valutar devine instabil şi se deteriorează.

b) *Factorii politici* au un rol de asemenea important, în unele perioade chiar determinant, în evoluţia cursurilor valutare. Existenţa unui guvern capabil să asigure o situaţie politică relativ stabilă prin rezolvarea corespunzătoare (cu tensiuni minime) a problemelor interne şi internaţionale, influenţează pozitiv poziţia pe piaţă a valutei respective, în timp ce disensiunile politice sau situaţiile conflictuale între diferite partide, ori desele schimbări de guvern, produc deteriorări importante ale cursului monedei naţionale.

---

[1] Relaţia este valabilă pentru valutele cu cotare directă (incertă); pentru celelalte (care folosesc cotarea indirectă) relaţia de calcul este $Kf = \left(\frac{K_0}{K_1} - 1\right)100$, semnul coeficientului având aceeaşi semnificaţie.

c) *Factorii psihologici* au, mai ales în ultimii ani o influenţă tot mai mare (îndeosebi pe termen scurt) asupra cursurilor valutare. Diferitele aprecieri făcute de unele personalităţi ale vieţii politice şi economice privind prognoza evoluţiei viitoare a anumitor cursuri, dobânzi, acţiuni etc., cât şi anumite informaţii de "bursă neagră" (informaţii care încă nu au fost aduse în mod oficial la cunoştinţă opiniei publice) pot determina sporirea sau scăderea încrederii într-o anumită valută (chiar dacă perspectiva producerii evenimentelor "prognozate" este îndepărtată sau mai puţin probabilă).

d) *Factorii tehnici*, de la caz la caz, pot avea influenţe minore sau chiar majore asupra evoluţiei unei monede. De regulă, intervenţia autorităţii monetare pe piaţa valutară asigură orientarea evoluţiei cursului în direcţia dorită sau stabilizarea acestuia. Nu întotdeauna se pot obţine însă rezultatele scontate, intervenţia trebuind să fie oprită pentru a nu periclita prea mult situaţia rezervelor valutare. Uneori această intervenţie este numai de faţadă (window dressing), urmărind obţinerea unor cursuri favorabile în perioadele în care se întocmesc bilanţuri (la sfârşit de trimestru sau an).

În funcţie de sfera de influenţă a diferiţilor factori, se disting factori cu influenţă limitată (locală), alţii ce produc efecte la nivel naţional şi alţii cu putere de influenţă asupra situaţiei internaţionale. Dată fiind rapiditatea legăturilor şi a transmiterii informaţiilor, aceste influenţe se întrepătrund, conducând, în final, la o relativă uniformizare a cursurilor valutare (la un moment dat) pe plan internaţional.

7.3. Efectele cursurilor de piaţă asupra relaţiilor economice internaţionale

Flotarea liberă a cursului principalelor valute ce se utilizează în relaţiile economice internaţionale este o soluţie agreată deoarece determină anumite *avantaje:*

— cursurile de piaţă permit statelor să ducă o politică fiscală şi monetară independentă, guvernele nemaifiind nevoite să menţină rezerve valutare importante prin care să susţină pe piaţă cursurile la un anumit nivel;

— sistemul cursurilor flotante diminuează, într-o anumită măsură, mişcările speculative de capitaluri; în sistemul actual, reacţiile prompte ale cursurilor de piaţă fac ca perspectiva obţinerii unor câştiguri pe seama diferenţelor dintre cursul actual şi cel viitor să fie tot mai puţin probabilă, deci mai puţin atrăgătoare;

— flotarea a permis renunţarea la valorile paritare, deci şi la parităţi, implicit la devalorizări sau revalorizări ca operaţii de corectare a parităţilor; trecerea la flotare scuteşte economiile de tensiunile sau opţiunile economice sau politice delicate pe care le atrăgeau după sine modificările (îndeosebi cele de mai mare amploare) ale parităţii monedelor;

— flotarea sprijină mai corect competitivitatea pe piaţa internaţională, înlăturând manevrele unor ţări care urmăreau să-şi concureze (sau elimine) partenerii prin artificii valutare (ex.: dumping valutar);

— sistemul de flotări acţionează direct asupra preţurilor mărfurilor de export sau import şi prin acestea contribuie în mod spontan la realizarea (într-o anumită măsură) a echilibrului balanţei de plăţi, reducând totodată nivelul rezervelor valutare necesare pentru echilibrarea balanţei de plăţi externe;

— flotarea influenţează favorabil negocierile comerciale, îndeosebi iniţiativele de liberalizare a comerţului mondial, eliberându-le de anumite temeri în legătură cu impactul unor concesii comerciale asupra balanţei de plăţi externe.

În acelaşi timp sistemul actual al cursurilor flotante are şi unele *dezavantaje,* cum ar fi:

— flotarea *sporeşte riscurile* în comerţul internaţional, amplificând riscurile valutare şi, ca urmare, afectează dezvoltarea relaţiilor economice internaţionale;

— flotarea *stimulează presiunile inflaţioniste* deoarece instabilitatea valutară îi constrânge pe exportatori să majoreze preţurile pentru a diminua riscurile valutare, accentuând tendinţa generală de creştere a preţurilor; pe plan intern, inflaţia se utilizează în încercarea de a combate crizele şi depresiunile economice;

— cursurile flotante atrag după sine frecvente *redistribuiri ale resurselor* productive între export şi import, între sectoarele interne şi exportul de capital, ceea ce duce la creşterea şomajului şi la apariţia unor dezechilibre între ramuri;

— instabilitatea determinată de cursurile flotante duce la *agravarea măsurilor protecţioniste*, reduce importanţa taxelor vamale ca instrument de politică comercială în favoarea măsurilor netarifare;

— cursurile flotante creează serioase *dificultăţi în procesul programării macroeconomice*, face incertă competitivitatea unor ramuri sau produse şi *îngreunează analizele* de eficienţă economică pe termen lung.

În încercarea de a tempera evoluţiile necorespunzătoare pentru interesele naţionale toate statele practică, de fapt, flotarea ”impură”, intervenind periodic pe piaţa valutară în susţinerea cursului monedei naţionale sau a cursului unora dintre valutele care alcătuiesc partea cea mai consistentă a rezervelor monetare, ori în care derulează cea mai mare parte a tranzacţiilor lor economice şi financiare internaţionale.

Capitolul 8
Instrumente şi mijloace de plată în afacerile internaţionale

Finalizare unei tranzacţii comerciale internaţionale presupune efectuarea plăţii, ca o contraprestaţie la acţiunea celeilalte părţi şi al cărei rezultat este stingerea datoriei contractate. Plata în tranzacţiile internaţionale este realizată cu ajutorul unor mijloace şi instrumente specifice, care pot fi cele tradiţionale precum moneda divizionară (piese metalice) şi moneda fiduciară (bancnote), dar şi cele moderne, utilizate pentru a sprijini dezvoltarea schimburilor şi a economiei, reprezentate de moneda scripturală (monedă de cont), titluri de credit, sisteme informatice de decontare. Un rol important în stingerea obligaţiei de plată ce derivă dintr-o tranzacţie internaţională îl joacă **TITLURILE DE CREDIT. *Acestea sunt înscrisuri care constată existenţa unor obligaţii comerciale ce urmează să fie executată după trecerea unui anumit interval de timp***. În decursul acestei perioade creanţa nu este exigibilă (debitorul beneficiază în mod practic de un credit [Turcu; pag.123].

8.1. Cambia (trata) şi biletul la ordin

Abordare conceptuală

Astfel, titlurile de credit sunt înscrisuri a căror posesie este necesară pentru a putea face dovada existenţei unor obligaţii de credit pe care le constată, a exercitării unor drepturi ce derivă din aceste obligaţii precum şi 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 şi de operaţii juridice.

Titlurile de credit pot fi clasificate în funcţie de mai multe **criterii**:

- **după modul lor de circulaţie**:

- ***titluri la purtător***, care indică persoana debitorului fără a face vreo menţiune la creditor. Din acest motiv, titular al dreptului de creanţă este acela care se găseşte în posesia documentului la un moment dat.

- ***titlurile la ordin***, care poartă înscris pe ele numele primului creditor, creanţa urmând a fi plătită la ordinul acestuia, fie creditorului însuşi, 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 menţiune de transfer în registrele sale şi 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 aşa cum ar putea să folosească titlul la purtător.

- **după conţinut**:

- ***titluri reprezentative***, adică acelea care conferă titularului un drept real asupra unei cantităţi de mărfuri determinate, care este depozitată într-un loc identificat sau care este încărcată pentru a fi transportată, fiind astfel identificată şi specificată. Aici sunt cuprinse: *conosamentul*, *recipisa de depozit* şi *warrantul*.

- ***titluri de participaţie***, care nu cuprind nici o promisiune de prestaţii viitoare şi nici nu încorporează în ele vreun drept real. Ele certifică însă calitatea de component al unei colectivităţi, cum ar fi acţionariatul unei societăţi.

- **după cauza obligaţiei:**

- ***titluri cauzale***, care menţionează în cuprinsul lor cauza obligaţiei, între care amintim: *acţiunile societăţilor comerciale, poliţa de asigurare pe viaţă la ordin, conosamentul,* etc.;

- ***titluri abstracte***, având valoare juridică prin ele însele, astfel încât absenţa cauzei este irelevantă pentru existenţa obligaţiei.

- **titlurile de credit improprii**, sunt documente care au doar în parte caracteristicile unor titluri de credit, deţinând 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 titularităţii dreptului, probă care îşi 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 îndeplineşte funcţia de mijloc de dovadă a unui raport contractual, iar în această categorie, cel mai potrivit exemplu este *factura*.

În cadrul tranzacţiilor internaţionale, un rol deosebit de important, ca instrumente de plată, îl au **CAMBIA (TRATA)** şi **BILETUL LA ORDIN**. ***Acestea sunt definite drept titluri de credit negociabile şi instrumente de plată care constată obligaţia asumată de către debitor de a plăti la vedere sau la o scadenţă 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 şi 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 şi în locul arătat.

Deşi antichitatea greco-romană a cunoscut operaţii apropiate de cele cambiale de mai târziu (*lat. permutatio*), în privinţa originii şi a epocii de apariţie a acestei instituţii juridice nu există o părere unanim acceptată. Cu toate că, în evul mediu, cambia a fost utilizată încă din secolul X de către comercianţii arabi, se poate vorbi despre funcţionarea unei instituţii doar în momentul în care aceasta apare cu caracterele sale esenţiale, aceste caractere ale instituţiei cambiale apărând mai târziu, abia prin secolul XVII. Se poate considera că, deşi premisele economice care au dus la apariţia cambiei existau în antichitate, acestea au căpătat un caracter mai accentuat în evul mediu, devenind instituţionalizate în epoca modernă.

Premisele utilizării cambiei au fost:

1. nesiguranţa transporturilor;
2. marea densitate de monede;
3. interzicerea exportului de capitaluri.

La început, cambia era un instrument prin care o persoană (un bancher) îşi lua angajamentul de a face să se plătească, de către un corespondent al său din altă localitate, o sumă de bani, în aceeaşi monedă sau într-o monedă diferită, unui client

care remisese bancherului o sumă corespunzătoare, fiind o dovadă a plăţii făcute bancherului şi totodată o dovadă a acestuia de a determina plata unei sume corespunzătoare în alt loc.

Prima încercare de simplificare şi uniformizare a regulilor ce caracterizează titlurile de credit, şi în special cambia a fost realizată în secolul XVII prin intermediul 'Codului Savary', pentru ca, peste două veacuri, în secolul XIX, codificarea şi reglementarea instituţiei cambiale să se realizeze în majoritatea ţărilor europene. Acest lucru a determinat însă apariţia unor inconveniente datorate unei legislaţii cambiale diversificate, simţindu-se nevoia unei legiferări uniforme. Ca atare, în cadrul Conferinţei de la Haga din 1908, s-a urmărit uniformizarea legilor cambiale din ţările participante, înregistrându-se în acest sens progrese remarcabile, cu toate că reforma era doar parţială. Izbucnirea primului război mondial a împiedicat punerea în aplicare a regulamentelor de la Haga, însă problema nu a fost abandonată, fiind reluată sub auspiciile Societăţii Naţiunilor.

În 1929 a fost convocată la Geneva o conferinţă internaţională în scopul unificării dreptului cambial, conferinţă al cărei rezultat s-a materializat în 1930 prin adoptarea a trei *convenţii*: o convenţie prin care se adopta legea uniformă referitoare la cambie şi biletul la ordin, o convenţie care se referea la soluţionarea conflictelor de legi apărute în materie de cambii şi bilete la ordin şi o a treia convenţie care reglementa dreptul de timbru în cazul cambiilor şi al biletelor la ordin.

După 30 de ani de la Convenţiile de la Geneva, problema unor reglementări, cu caracter global de această dată, asupra cambiei şi a biletului la ordin, a fost reluată în cadrul Comisiei ONU pentru dreptul comercial internaţional, în anul 1971. Proiectul de lege uniformă elaborat cu acest prilej urmărea înlăturarea, pe cât posibil, a divergenţelor existente în materie de legislaţie cambială în diferite ţări şi adaptarea acestora la nevoile comerţului internaţional actual.

În România prima lege cambială a fost adoptată la 1 mai 1934, ca o încercare de aliniere a ţării noastre la reglementările internaţionale. Această lege, inspirată după modelul italian, cu toate că respectă prevederile de la Geneva, introduce şi unele elemente noi, care o îndepărtează însă de uniformitatea către care s-a tins pe plan internaţional. Schimbările majore petrecute în societatea românească în ultimii ani şi tranziţia la economia de piaţă au impus reforma sistemului financiar-bancar, a cărei componentă importantă o reprezintă instituţia creditului şi ca atare a devenit imperios necesară elaborarea unor noi reglementări privind cambia şi biletul la ordin. În prezent, instituţia cambiei este reglementată în România de către Legea nr. 83/1994, pentru aprobarea unor ordonanţe ale Guvernului, emise în baza Legii nr. 58/1993 privind abilitarea Guvernului de a emite ordonanţe şi autorizarea contractării şi garantării unor credite externe, precum şi a contractării unor împrumuturi de stat, act normativ care se doreşte a fi o completare şi o actualizare a Legii nr. 58/1934. Cu toate acestea, legea nu a fost însoţită de o infrastructură financiară eficientă şi care să permită dezvoltarea creditului pe bază cambială, acesta fiind motivul principal al slabei utilizări a acestui instrument de credit şi de plată pe teritoriul ţării noastre.

În cadrul tranzacţiilor economice internaţionale, cambia îndeplineşte o serie de **funcţii**:

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 plăţi internaţionale, importatorul nu trebuia să cumpere valuta din ţara sa şi apoi să o transporte la locul plăţii.

Era suficient ca să acorde suma necesară plăţii bancherului său, în monedă naţională, acesta urmând mai apoi a elibera clientului său o cambie prin care bancherul îl împuternicea pe corespondentul său din locul plăţii să plătească beneficiarului, în moneda ţării respective, suma prevăzută în cambie.

2. *Mijloc de plată*

Cambia poate fi utilizată pentru stingerea obligaţiilor de plată prin înlocuirea numerarului: în loc ca debitorul unei afaceri (trasul) să plătească în numerar datoria sa faţă de creditor (trăgătorul), iar acesta să plătească mai apoi datoria faţă de un terţ (beneficiar), prin intermediul cambiei, trăgătorul dă ordin trasului să plătească direct beneficiarului. Mai mult, prin intermediul **girului,** cambia permite acoperirea obligaţiilor între beneficiari succesivi.

3. *Mijloc de garantare*

Funcţia de garantare a cambiei este forţa motrice a eficienţei acestui mecanism. În acest sens, trasul este obligat să accepte cambia la prezentare, în momentul acceptării, acesta devenind debitorul principal al obligaţiei de plată. Mai mult, cambia poate fi avalizată unui terţ care se angajează să plătească în locul debitorului, în situaţia în care acesta refuză plata. Nu în ultimul rând, în cazul neonorării cambiei către ultimul beneficiar se trece la acţiunea în regres prin obligarea efectuării plăţii de către beneficiarul precedent.

Din cauza siguranţei pe care o oferă, cambia se poate utiliza în scopul garantării unor operaţii 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, şi apare obligaţia de plată din partea acestuia şi momentul în care exportatorul este plătit se scurge un anumit interval de timp, deci apare o relaţie 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 pieţei şi numărul de zile până la scadenţă.

Cambiile pot fi clasificate în funcţie de mai multe **criterii**:

- **după natura operaţiilor care stau la baza emiterii lor:**
  - ⇒ ***cambii comerciale***, care apar pe măsura derulării operaţiilor de vânzare-cumpărare de mărfuri.
  - ⇒ ***cambii financiare***, care sunt emise în scopul obţinerii de împrumuturi băneşti de la bănci. Banca poate folosi cambia respectivă fie pentru stingerea unei obligaţii proprii, fie, prin scontare la o altă bancă, poate obţine mobilizarea creditului acordat. Aceste cambii poartă denumirea de *efecte financiare*.
- **după momentul scadenţei:**
  - ⇒ ***cambii cu scadenţa 'la vedere'***, caracterizate de dreptul pe care îl deţine beneficiarul de a prezenta cambia spre încasare la orice dată calendaristică, trasul având obligaţia de a achita cambia în aceeaşi zi.
  - ⇒ ***cambii cu scadenţa la un anumit termen de la prezentare***, situaţie care îi conferă debitorului 'răgazul' de a mobiliza suma necesară plăţii. Termenul poate fi urmărit în zile, săptămâni, luni sau ani de 'la vedere'.
  - ⇒ ***cambii cu scadenţa la un anumit termen de la data emiterii***, calculul începând în ziua următoare datei de emisiune.

⇒ ***cambii cu scadenţa la o dată fixă***, în cambie trecându-se cu acurateţe data plăţii (an, luna, zi).

- **după autenticitate**:
  - ⇒ ***cambii autentice***, a căror emisiune are la bază anumite obligaţii reale pe care trasul le are faţă de trăgător.
  - ⇒ ***cambii de complezenţă***, emise de trăgător şi acceptate de tras în situaţia în care între cei doi nu există obligaţii băneşti reale. Aceste cambii sunt emise şi utilizate în situaţii de ajutorare a unor firme cu probleme financiare de către partenerii lor comerciali sau care depăşesc 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 şi 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 menţioneze faptul că este copie a cambiei respective şi să indice locul unde ia sfârşit copia. Copia poate fi ulterior girată şi avalizată în aceleaşi condiţii ca şi originalul. Totodată, copia trebuie să menţioneze cine este deţinătorul 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 menţiune lipseşte, 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 condiţii de validitate. În acest sens, este important să se îndeplinească următoarele condiţii:

- calitatea de comerciant;
- forma scrisă;
- prezenţa tuturor menţiunilor obligatorii.

Calitatea de comerciant a participanţilor la operaţiuni cambiale este dată de prevederea din Codul Comercial, potrivit căreia cambia este un fapt de comerţ, iar în consecinţă şi operaţiunile cambiale, fiind la rândul lor fapte de comerţ pot fi realizate numai de persoane fizice sau juridice care deţin această calitate (de comerciant). Totuşi există posibilitatea necomercianţilor de a efectua astfel de operaţiuni, dar numai "în chip accidental", fără a putea dobândi însă calitatea de comercianţi, precum există şi posibilitatea de a asuma o obligaţie cambială prin mandatar. În acest ultim caz este foarte importantă prevederea legată de includerea calităţii 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 restricţii cu privire la persoanele fizice sau juridice care pot emite cambii.

Forma scrisă a cambiei reprezintă una din cele două modalităţi de exprimare a formalismului cambial, cea de-a doua fiind menţiunile obligatorii. Cambia poate fi redactată în orice limbă, indiferent dacă trasul sau ceilalţi semnatari ai cambiei o cunosc. Toate înscrisurile prezente pe cambie trebuie astfel realizate încât să înlăture orice incertitudine.

Menţiunile 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 prezenţă este obligatorie, nefiind permisă utilizarea altei denumiri (trată, poliţă, etc.).
2. **Ordinul (sau mandatul) necondiţionat de a plăti o sumă determinată**. Aici apar două probleme: în primul rând este vorba de un *ordin necondiţionat* de plată pe care emitentul îl adresează trasului care se obligă în mod necondiţionat să efectueze plata, adică fără realizarea unei contraprestaţii din partea primului. În al doilea rând este vorba despre *suma de plată,* care trebuie să fie determinată atât în ceea ce priveşte cuantumul cât şi în legătură cu felul monedei (lei, DM,…). Suma trebuie indicată în litere sau în litere şi 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 traşi. Simpla includere a unei persoane în calitate de tras nu îl obligă pe acesta cambialmente în nici un fel, chiar dacă este debitorul trăgătorului. Obligaţia cambială apare numai în momentul în care trasul acceptă cambia.
4. **Scadenţa**. Cambia fără indicarea scadenţei este considerată cu plata la vedere. Sunt considerate nule cambiile care prevăd fie o scadenţă imposibilă (de exemplu 31 februarie), fie care prevăd mai multe scadenţe succesive. Scadenţa produce următoarele efecte succesive:
   - numai plata la scadenţă poate stinge obligaţia trasului;
   - beneficiarul nu poate fi obligat să primească plata înainte de scadenţă;
   - dacă trasul plăteşte înainte de scadenţă o face pe riscul său;
   - în raport de scadenţă se determină zilele de prezentare a cambiei la acceptare sau la plată şi exercitarea dreptului de regres.
5. **Locul plăţii**. În general, locul plăţii este determinat prin indicarea unei localităţi. Neindicarea locului de plată nu atrage după sine nulitatea cambiei, considerându-se ca loc de plată locul menţionat 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 şi căreia îi este predată. Trăgătorul poate fi el însuşi beneficiar al cambiei. Absenţa numelui beneficiarului provoacă nulitatea cambiei, sistemul legii uniforme excluzând cambia "la purtător". Se pot însă menţiona mai mulţi beneficiari, alternativ sau cumulativ. În primul caz, orice beneficiar, dacă deţine 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.
7. **Data şi locul emiterii**. *Data emiterii* presupune arătarea calendaristică a anului, lunii şi zilei în care cambia a fost emisă. Cambia va indica o singură dată a emiterii, absenţa acesteia ducând la nulitatea cambiei. Cambia va fi considerată nulă şi în situaţia în care data emiterii nu corespunde calendarului folosit pentru datarea cambiei. *Locul emiterii* este indicat prin menţionarea localităţii. 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.

[1] Dacă suma este înscrisă atât în litere cât şi în cifre, iar între ele există o neconcordanţă, se va lua în considerare suma scrisă în litere.

8. **Semnătura trăgătorului**. Trăgătorul trebuie să realizeze o semnătură autografă şi manuscrisă, adică să scrie, personal, cu mâna, numele şi prenumele său, la sfârşitul 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 menţiunile obligatorii, aceasta este considerată ***cambie în alb.*** Cambia în alb este validă numai în situaţia în care este prezentă semnătura titularului, neînscrierea unora din menţiunile obligatorii în cambie trebuind a fi un act voit şi nu o omisiune neintenţiontă. Acest din urmă caz duce la nulitatea cambiei. Emiterea unei astfel de cambii presupune existenţa unei împuterniciri a trăgătorului în favoarea beneficiarului, astfel încât acesta din urmă să completeze cambia ulterior emiterii, conform înţelegerii dintre ei.

Pe lângă menţiunile obligatorii, cambia poate cuprinde o serie de ***menţiuni facultative .*** Acestea sunt de două tipuri:

1. **Menţiuni (clauze) care influenţează obligaţiile cambiale:**

a) Clauza *" nu la ordin"* sau "fără gir" sau "netransmisibil prin gir" obligă pe beneficiar să transmită cambia numai prin cesiunea de creanţă.

b) Clauza *de negaranţie a acceptării*, prin care trăgătorul nu va fi urmărit înainte de scadenţă chiar dacă trasul va refuza acceptul cambiei.

2. Menţiuni (clauze) care nu influenţează obligaţiile cambiale:

a) Clauza *"după aviz"* are efecte numai între trăgător şi tras şi 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.

b) Clauza *"valoarea primită în mărfuri"* sau *"valoarea primită în numerar"* precizează modul de iniţiere a relaţiei în care sunt cuprinse cele două părţi.

Într-o primă fază, în circuitul cambial intervin următoarele fluxuri şi participanţi:

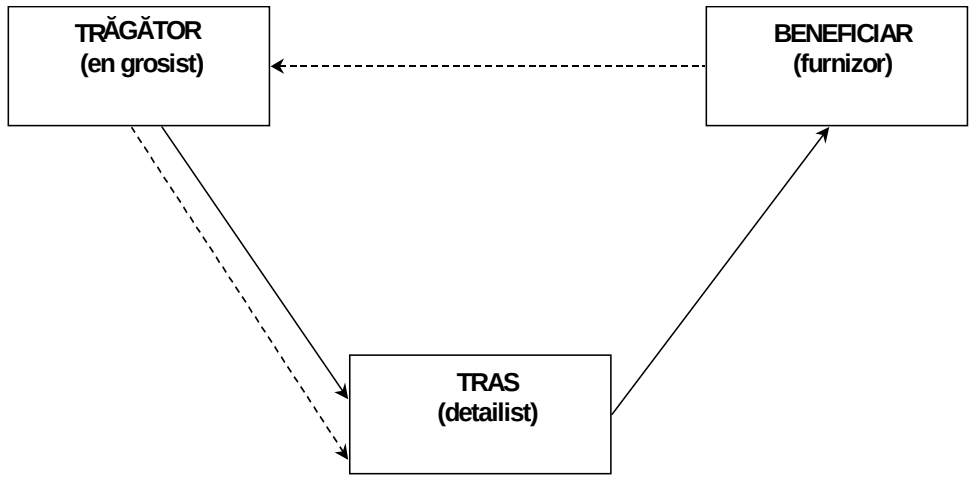


Figura 8.1. **Cambia - relaţii economice şi de credit**

Aşa cum se poate observa din figura de mai sus, între participanţii la circuitul cambial apar, într-o primă etapă, o serie de *fluxuri comerciale* (simbolizate printr-o linie întreruptă) şi *de credit* (simbolizate printr-o linie continuă). În acest caz, relaţia comercială stabilită între părţi conţine şi o latură de credit, având în vedere faptul că marfa este vândută pe credit, de către furnizor grosistului şi mai apoi de către grosist, detailistului. Plata pentru marfă ar trebui să se realizeze, în lipsa cambiei, prin stingerea, într-o primă

faţă, a datoriei detailistului faţă de grosist, în a doua etapă urmând achitarea contravalorii, mărfii şi a dobânzii aferente, de către grosist, furnizorului.

Existenţa creditului comercial face posibilă iniţierea unui circuit de credit cambial pentru stingerea obligaţiilor existente în acel moment. Emisiunea unei cambii permite evitarea circuitului obişnuit de derulare a relaţiei de plată, fapt ce impune o accelerare a relaţiilor comerciale între parteneri. Drept urmare, trăgătorul emite o cambie, prin care dă un ordin de plată trasului în favoarea beneficiarului. Trasul, deşi 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 menţioneze data când este făcută, dar şi o obligaţie nedatată naşte o obligaţie de plată din partea trasului. Totodată, este necesar ca acceptarea să fie necondiţionată, însă poate fi doar parţială, trasul rămânând obligat doar în limitele acceptării. Cambia, odată acceptată, naşte, din partea trasului, obligaţia de plată, la scadenţă, a sumei înscrise. Trasul devine obligat solidar cu trăgătorul, avalistul şi girantul, aceştia din urmă trebuind să plătească numai în cazul refuzului de plată al primului.

În mecanismul de funcţionare al cambiei (fig. 8.2), trăgătorul emite un ordin de plată către tras, prin care acesta este obligat (obligaţie asumată prin acceptarea cambiei) să plătească o sumă de bani unui beneficiar. În anumite situaţii, trăgătorul sau beneficiarul pot solicita existenţa unui **AVALIST** (garant), care să aducă o nouă garanţie pentru plata cambiei. ***Rolul avalului este acela de a potenţa valoarea obligaţiei cambiale prin solidaritatea unei pluralităţi 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 obligaţiile ce formează verigile lanţului 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, şi în ultimă instanţă cu trăgătorul, la plata cambiei către beneficiar. Altfel spus, la scadenţă, beneficiarul se poate adresa în egală măsură pentru a i se face plata, fie trasului, fie avalistului (sau trăgătorului, dacă trasul refuză efectuarea plăţii).

Avalizarea se face contra cost, avalistul solicitând un anumit comision drept contraprestaţie la garantarea cambiei. Dacă la scadenţă 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 înţelegeri prealabile între garant şi tras, înţelegere referitoare la condiţiile de recuperare a sumei pe care avalistul ar fi obligat să o plătească în locul trasului.

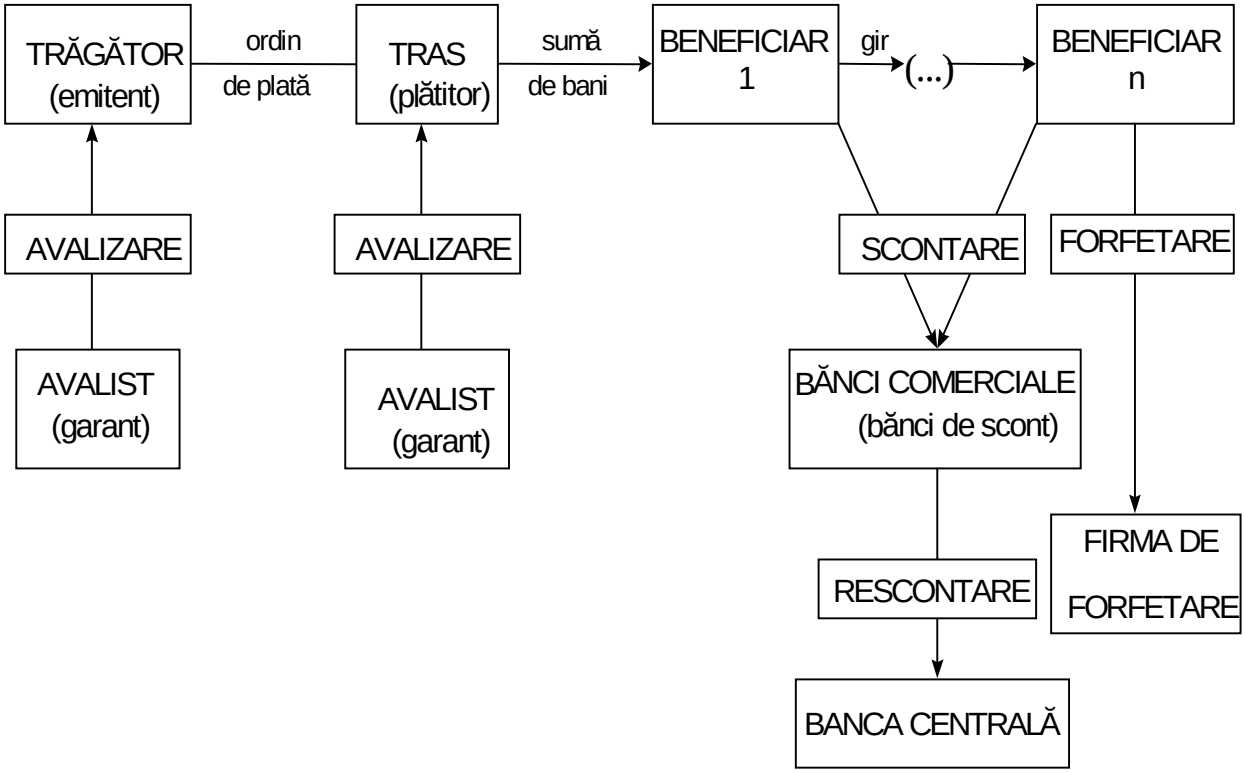


Figura **8.2.** ***Mecanismul cambial***

- **Utilizarea cambiei ca instrument de plăţi**

Derularea în continuare a lanţului cambial presupune, în perioada scursă de la emisiune şi până la scadenţă, utilizarea acestui înscris drept instrument de plăţi. Din momentul emiterii, cambia este păstrată de către beneficiar. Acesta o poate deţine până la scadenţă urmând să încaseze suma de plată la care se adaugă dobânda stabilită, sau o poate utiliza pentru efectuarea de plăţi în valoare egală cu suma înscrisă pe cambie. Operaţiunea specifică prin care se realizează transmiterea cambiei se numeşte **gir** sau **andosare**.

GIRUL ***este un act juridic prin care beneficiarul cambiei, numit girant, transmite cambia, cu toate drepturile pe care le conţine, unei alte persoane, numită giratar, printr-o declaraţie înscrisă pe cambie şi 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 circulaţie a cambiei.

Girul este o operaţiune complexă care produce mai multe **funcţii**:

1. *mijloc de transfer al cambiei*, prin care se transmit toate drepturile izvorâte din titlu, fără ca voinţa părţilor să le poată limita.
2. *garanţie de acceptare şi instrument de plăţi*, prin care girantul se obligă faţă de giratar că va efectua plata, şi care serveşte la stingerea unor obligaţii de plată.
3. *mijloc de legitimare a titularului drepturilor cambiale*, care atestă faptul că deţinătorul unei cambii este posesorul său legitim şi 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

însoţită de semnătura girantului şi de data girului. Pentru a produce efectele unui gir, acesta trebuie să fie *integral*, adică giratarul trebuie să încaseze la scadenţă întreaga sumă de plată înscrisă în cambie. Girul parţial nu este admis pentru că, la scadenţă, giratarul trebuie să prezinte cambia spre încasare, deci este necesar ca acesta să fie în posesia titlului la momentul respectiv, disjuncţia creditului şi transmiterea cotelor părţi la persoane diferite punându-le pe acestea în imposibilitatea valorificării drepturilor ce le revin. Mai mult, girul trebuie să fie necondiţionat, neputându-se înscrie în formula girului nici o clauză de condiţionare a plăţii către noul beneficiar.

Numărul operaţiunilor de andosare care poate fi realizat este nelimitat. Odată efectuată operaţia, giratarul devine noul beneficiar al cambiei şi se bucură de toate drepturile ce îi revin. Dacă la scadenţă 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 şi cu toţi ceilalţi din şirul girurilor, declanşând astfel o acţiune în regres. Girantul îşi asumă, aşadar, faţă de giratar, obligaţia de acceptare şi de plată, în eventualitatea că trasul nu şi-ar îndeplini aceste obligaţii şi devine astfel codebitor al cambiei respective. Cu fiecare nou gir, valoarea titlului creşte, fiind garantată de tot mai mulţi codebitori solidari.

Datorită operaţiunii de gir, posibilităţile de circulaţie ale cambiei sunt mult mai puţin limitate în raport cu mişcarea banilor de cont şi cea a mijloacelor de plată internaţionale.

Aşa cum menţionam în paragrafele precedente, beneficiarul cambiei are mai multe opţiuni, putând solicita la scadenţă plata de către tras, putând gira cambia în favoarea altui beneficiar sau o a treia posibilitate, de a sconta cambia pe care o deţine 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 scadenţă, mai puţin *scontul* şi un *comision*. *Scontul* pe care banca îl deduce din valoarea cambiei este format dintr-un procent din această valoare şi dobânda aferentă perioadei de timp cuprinsă între data girului şi scadenţa 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 scadenţă
- 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 aştepta scadenţa pentru a încasa valoarea cambiei sau poate obţine suma respectivă prin **RESCONTARE** la banca centrală, ***operaţiune prin intermediul căreia banca de scont andosează cambia în favoarea băncii de emisiune*****.** Aceasta din urmă va fi ultimul beneficiar al cambiei şi va solicita plata la scadenţă din partea trasului.

Operaţiunile 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 şi cu o durată mare de valabilitate;
- iniţiativa operaţiunilor şi oportunitatea lor sunt hotărâte de băncile comerciale, banca de emisiune având doar un rol pasiv de a răspunde acestor solicitări;
- furnizează la nevoie lichidităţi 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 operaţiunilor de rescont.*** Taxa de scont are o semnificaţie 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 influenţa masa monetară dintr-o economie şi accesul agenţilor economici la credite. Dacă se urmăreşte relansarea economiei taxa scontului este menţinută la un nivel scăzut, creşte interesul agenţilor economici pentru scontarea titlurilor de credit la bănci, preschimbarea cambiilor în bani stimulează procesul investiţional alimentând astfel creşterea economică. Totodată, un nivel scăzut al acesteia determină ieftinirea creditului prin reducerea nivelului mediu al dobânzilor. Viceversa, dacă taxa de scont este menţinută la un nivel ridicat, interesul firmelor în obţinerea de bani prin scontarea cambiilor se reduce, fiind căutate alte surse mai ieftine iar acest fapt se repercutează în principal asupra investiţiilor care se vor diminua, încetinind creşterea 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 discordanţă cu una din raţiunile existenţei băncilor. De exemplu, dacă într-o ţară 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 agenţilor economici ar prefera să sconteze cambii la bănci în loc să apeleze la credite din partea aceloraşi instituţii, deviind astfel băncile de la menirea lor principală.

În concluzie, putem considera că taxa scontului reprezintă un instrument important al politicii monetare şi de credit al unui stat, un mijloc eficient de urmărire şi reglare al masei monetare. De aceea variază de la o ţară la alta în funcţie de conjunctură. În ţara noastră, singura instituţie bancară abilitată să sconteze cambii sau alte efecte de comerţ trase asupra statului, asupra societăţilor bancare sau asupra altor societăţi este Banca Naţională a României, conform art.22 al Legii nr. 34/1991, abrogată de legea nr.101/1998 şi aprobată şi modificată şi prin legea nr. 312/2004, privind statutul Băncii Naţionale a României.

Una dintre alternativele posesorului este recuperarea contravalorii cambiei înainte de scadenţă prin intermediul forfetării. **FORFETAREA *constă în transmiterea creanţelor provenite din deţinerea unor cambii referitoare la activităţi de comerţ exterior unei instituţii financiare specializate, care le plăteşte imediat, urmând ca să recupereze contravaloarea acestora la scadenţă, de la debitor.*** În urma forfetării, ***beneficiarul*** cambiei (sau al altui titlu de credit) obţine contravaloarea acesteia, mai puţin taxa de forfetare şi alte comisioane iar ***societatea specializată*** încasează la scadenţă suma înscrisă pe titlul respectiv.

Spre deosebire de scontare, ultimul beneficiar al cambiei, adică cel care apelează la serviciile societăţii de forfetare, nu va fi afectat de nici o defecţiune a mecanismului cambial pentru că, în situaţia declanşării operaţiunii 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 operaţiune, este evidentă necesitatea suportării de către iniţiator a unor costuri mai ridicate decât în cazul scontării. Acestea constau într-o taxă de forfetare la care se adaugă comisionul instituţiei finanţatoare şi care este diferit în funcţie de anumite elemente: bonitatea debitorului, existenţa unei cambii avalizate (sau nu), riscul estimat al operaţiunii, 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 scadenţă din partea trasului. Dacă apare refuzul de plată, aceasta va începe acţiunea în regres pentru executarea silită a plăţii, putând solicita plata tuturor participanţilor din lanţul cambial, de la penultimul beneficiar al titlului (ultimul beneficiar fiind scutit prin încheierea contractului de forfetare) şi până la trăgător.

Există posibilitatea ca una din părţile prezente în mecanismul cambial să indice o persoană care să accepte sau să plătească cambia la nevoie, operaţiunea numindu-se **INTERVENTIE**. În acest caz intervenţia este *silită* (provocată) însă aceasta poate fi şi *spontană*, adică din iniţiativa intervenientului. Intervenţia poate fi făcută pentru acceptare şi pentru plată [Turcu; pag. 143].

Acceptarea prin intervenţie poate fi făcută ori de câte ori posesorul unei cambii ce poate fi acceptată ar putea exercita dreptul de regres înainte de scadenţă.

Plata prin intervenţie poate fi făcută ori de câte ori posesorul ar putea exercita dreptul de regres la scadenţă sau înainte de aceasta. Plata trebuie să cuprindă întreaga sumă pe care o datorează cel pentru care s-a intervenit şi să fie executată cel mai târziu în ultima zi a termenului de redactare (dresare) al protestului de neplată.

- **Plata, protestul, acţiunea în regres**

Obligaţia cambială se stinge în mod normal prin ***plata*** cambiei, la scadenţă de către debitorul principal - trasul sau acceptantul cambiei respective. Plata făcută de către tras stinge obligaţiile tuturor semnatarilor cambiei şi de aceea trebuie să se ştie cât mai exact **cine** trebuie să achite cambia, **cum**, **cui**, **unde** şi **când**. Întrucât cambia circulă de la un posesor la altul pe timpul perioadei sale de valabilitate, debitorul nu poate şti 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 plătibilă sau în următoarele două zile lucrătoare. Cambia cu scadenţă la vedere este plătibilă 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 obligaţie reală a beneficiarului şi trebuie făcută trasului, prin refuzul acesteia urmând să se iniţieze acţiunea în regres. Singura persoană care poate şi care trebuie să prezinte cambia spre plată este posesorul legitim al acesteia. Debitorul este obligat să realizeze doar o verificare formală a semnăturilor din şirul de giruri. Pe de altă parte însă, el este obligat să verifice identitatea ultimului 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 greşeşte grav întrucât uşurează 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 aceştia aparţinând 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 obligaţiile cambiale, în timp ce plata făcută de către giranţi (în cazul refuzului de plată al trasului) eliberează de obligaţii numai pe giranţii următori şi pe avaliştii acestora, dar nu şi pe giranţii anteriori. Totodată, posesorul cambiei nu poate cere plata anticipată a acesteia şi nici nu poate fi silit să accepte o asemenea plată. Plata anticipată este totuşi posibilă prin acceptul ambilor dar se consideră făcută pe riscul trasului.

În ceea ce priveşte **locul** unde trebuie făcută plata cambiei, în legea cambială se precizează că prezentarea trebuie făcută "la locul şi adresa indicată în cambie", indiferent dacă persoana care trebuie să facă plata cambiei locuieşte 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 intervenţie 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 *condiţii* absolut necesare derulării corecte a mecanismului cambial:

- ✓ cel care face plata să fie capabil şi să nu fie declarat în stare de faliment. Sunt nule plăţile făcute de comerciant în urma sentinţei de declarare în faliment. Restituirea plăţii în acest caz se solicită ultimului obligat în regres. Sunt valabile plăţile făcute în perioada de încetare a plăţilor, înainte de sentinţa de declarare a falimentului;
- ✓ să fie făcută numai după ce debitorul s-a asigurat formal că lanţul cambial are continuitate printr-un şir neîntrerupt de giruri iar posesorul cambiei este legitimat ca fiind deţinătorul legal al titlului respectiv;
- ✓ să fie făcută la scadenţă;
- ✓ plata să fi fost făcută fără fraudă sau greşeală gravă, adică prin plata cambiei unei alte persoane decât adevăratului proprietar, în urma unei fraude sau a unei greşeli grave referitoare la neglijenţă în afaceri, lipsa de pricepere în afaceri sau acceptarea unor falsuri.

Posesorul cambiei nu poate refuza o **plată parţială** şi în acest caz trasul plătitor poate cere să i se facă pe cambie menţiune şi să i se dea chitanţă. În cazul plăţii integrale, trasul poate pretinde să-i fie predată cambia cu menţiunea de achitare scrisă de posesor. La fel, avalistul poate face plata parţială, în numele şi pentru stingerea datoriei trasului.

Dacă în cambie se menţionează că plata se va face în monedă străină, debitorul se poate elibera de propria-i datorie achitând cambia în moneda sa naţională, la cursul de schimb de la momentul scadenţei. Debitorul are dreptul de a achita cambia în moneda străină înscrisă în titlu, însă dacă nu poate sau nu vrea să efectueze plata în monedă străină, pentru determinarea datoriei sale urmează a se lua în considerare cursul de schimb al monedei naţionale în raport cu moneda înscrisă în cambie, la scadenţa stabilită şi la bursa din locul plăţii sau la cea a locului celui mai apropiat. Aplicarea posibilităţilor de mai sus se poate înlătura prin menţiunea expresă a trăgătorului ca plata să se facă în moneda arătată.

Dacă trasul acceptă cambia trasă asupra lui dar la scadenţă refuză plata, creditorul are dreptul de a-l urmări fie pe el, fie pe avaliştii săi, el având, împotriva acestei categorii de obligaţi, o acţiune cambială *directă*, în timp ce trăgătorul şi giranţii nu îşi asumă decât o

obligaţie *subsidiară* de plată, în sensul că nu pot fi urmăriţi de creditor decât în situaţia în care trasul refuză plata.

În general, constatarea îndeplinirii obligaţiilor cambiale este bine reglementată şi se realizează prin intermediul **PROTESTULUI**. ***Acesta este un act formal, redactat de un funcţionar public competent, prin care se stabilesc anumite situaţii în cazurile prevăzute de legiuitor***. Protestul are în principal o funcţie *probatorie*, de a dovedi măsura îndeplinirii drepturilor şi a obligaţiilor 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 situaţii*:

- prezentarea cambiei şi refuzul acceptării;
- prezentarea cambiei şi refuzul plăţii la scadenţă sau înainte de scadenţă, în caz de nesiguranţă economică a trasului;
- neprezentarea cambiei spre acceptare indicatului la nevoie, dacă domiciliază la locul plăţii, şi refuzul de acceptare;
- refuzul plăţii din partea acceptantului prin intervenţie sau a indicatului la nevoie;
- refuzul de a accepta o cambie ce trebuia prezentată într-un anumit termen, sau al unei cambii plătibilă 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 deţinătorului unui exemplar original al cambiei de a îl preda posesorului legitim al copiei cambiei;
- constatarea plăţii prin intervenţie sau a refuzării plăţii oferite prin intervenţie.

O importanţă deosebită şi o utilizare mai frecventă o deţin protestul pentru neacceptare şi protestul pentru neplată. **Protestul de neacceptare** este *utilizat*:

- în situaţia în care posesorul optează pentru exercitarea regresului înainte de scadenţă;
- în situaţia în care este obligat să prezinte cambia spre acceptare, scadenţa ei fiind la un anumit termen de la vedere sau fiind domiciliată la un terţ (spre exemplu la o bancă).

Protestul de neplată poate fi efectuat în ziua următoare scadenţei sau în ziua următoare celor două zile care succed scadenţa, fiind *obligatoriu* în următoarele situaţii:

- trasul este în stare de faliment (fără a exista sentinţa 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 declaraţi în stare de faliment.

Posesorul cambiei este obligat să-l încunoştinţeze pe trăgător şi pe girantul său asupra refuzului de plată sau de acceptare, în termen de patru zile de la scadenţă. La rândul său, fiecare girant trebuie să-l încunoştinţeze pe girantul său în termen de două zile, acest şir 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 ţină o evidenţă a protestelor într-un registru special.

După adresarea protestului, posesorul cambiei poate începe acţiunea în regres. **REGRESUL** ***reprezintă acţiunea de urmărire la plată a acelora care aveau obligaţia de garantare a prestaţiei trasului, iar acesta refuză onorarea obligaţiei sale.*** Astfel, în urma refuzului de plată al trasului, obligaţia de garantare a plăţii a celorlalte părţi implicate în mecanismul cambial (trăgător, giranţi, avalişti) devine pentru aceştia obligaţie fermă de plată.

Titular al dreptului de regres este, în primul rând, posesorul cambiei. Apoi, pe măsură ce operaţiunea de regres îşi derulează cursul normal, devin titulari ai acestui drept debitorii de regres (care sunt giranţii anteriori ai cambiei respective), care plătesc şi care sunt legitimaţi prin posesia cambiei şi prin prezenţa lor în şirul debitorilor cambiali. În cazul existenţei avaliştilor debitorilor în regres (giranţi), aceştia pot urmări pe cei avalizaţi şi pe giranţii anteriori debitorului său în şirul girurilor.

În funcţie de momentul în care are loc, regresul poate fi de două tipuri:

- la scadenţă;
- înainte de scadenţă.

Regresul la scadenţă presupune exercitarea acestui drept în momentul scadenţei, după ce titlul a fost prezentat trasului, iar acesta nu a voit sau nu a putut să îndeplinească plata. Această acţiune presupune existenţa unor condiţii premergătoare clare, cum ar fi prezentarea cambiei spre încasare şi refuzul sau incapacitatea de efectuare a plăţii de către tras. Pe de altă parte, refuzul justificat al plăţii nu deschide acţiunea în regres, de exemplu în cazul în care legitimarea posesorului este viciată sau dacă s-a refuzat predarea cambiei.

Regresul înainte de scadenţă este justificat în situaţia 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 scadenţă. Regresul de acest tip se exercită în următoarele situaţii:

- *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 situaţia de a nu mai putea da o acceptare valabilă a cambiei.Ca atare, posesorul nu mai este obligat să prezinte cambia spre încasare şi să constate prin protest imposibilitatea trasului de îndeplinire a acestei prestaţii.
- *în caz de încetare de plăţi 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 cambia spre acceptare trasului şi apoi să constate prin protest neefectuarea de către acesta a plăţii.
- *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 garanţiei trăgătorului obligaţia directă de plată a trasului, această posibilitate devine fără raţiune.

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 scadenţei cambiei;
- cheltuielile ocazionate de protest şi înştiinţări, precum şi alte cheltuieli justificate.

În concluzie, stingerea obligaţiilor cambiale presupune, în situaţia în care plata nu este efectuată în condiţiile legii cambiale, exercitarea unor acţiuni prin care posesorul legitim al titlului să poată intra în posesia drepturilor sale băneşti, în timp ce membrii şirului de giruri şi în ultimă instanţă trasul şi trăgătorul să-şi ducă la îndeplinire obligaţiile asumate conform aceleiaşi legi.

- **Particularităţile utilizării biletului la ordin**

BILETUL LA ORDIN ***este un titlu de credit, formal şi complet prin care una din părţi (emitentul), se obligă să plătească celeilalte părţi (beneficiarul) sau la ordinul acesteia, o sumă de bani, la scadenţă, într-un anumit loc.***

Biletul la ordin conţine deci, un angajament necondiţionat 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 puţin folosită.

Pentru a produce efecte economice şi juridice, biletul la ordin trebuie să îndeplinească anumite condiţii de valabilitate, în toate cazurile el trebuind să cuprindă menţiunile obligatorii prevăzute de lege în scopul informării şi a determinării drepturilor şi obligaţiilor pe care acesta le presupune. **Condiţiile de valabilitate** sunt următoarele:

denumirea *bilet la ordin* trebuie inserată în textul titlului, în aceeaşi limbă în care este redactat textul;

promisiunea *necondiţionată* de a plăti o sumă de bani determinată;

scadenţa plăţii;

locul plăţii;

numele celui căruia i se va plăti (sau la ordinul căruia se va plăti);

data şi *locul* emiterii;

semnătura emitentului.

În raport cu cele prezentate, există câteva excepţii:

- dacă lipseşte menţiunea referitoare la *scadenţă*, biletul este plătibil "la vedere" şi trebuie prezentat spre avizare emitentului în termenul legal de un an;
- Dacă este omis *locul emisiunii*, atunci acesta este considerat că este şi locul plăţii;

Mecanismul biletului la ordin este asemănător cu cel al cambiei, o parte importantă a reglementărilor celor două titluri de credit fiind comune:

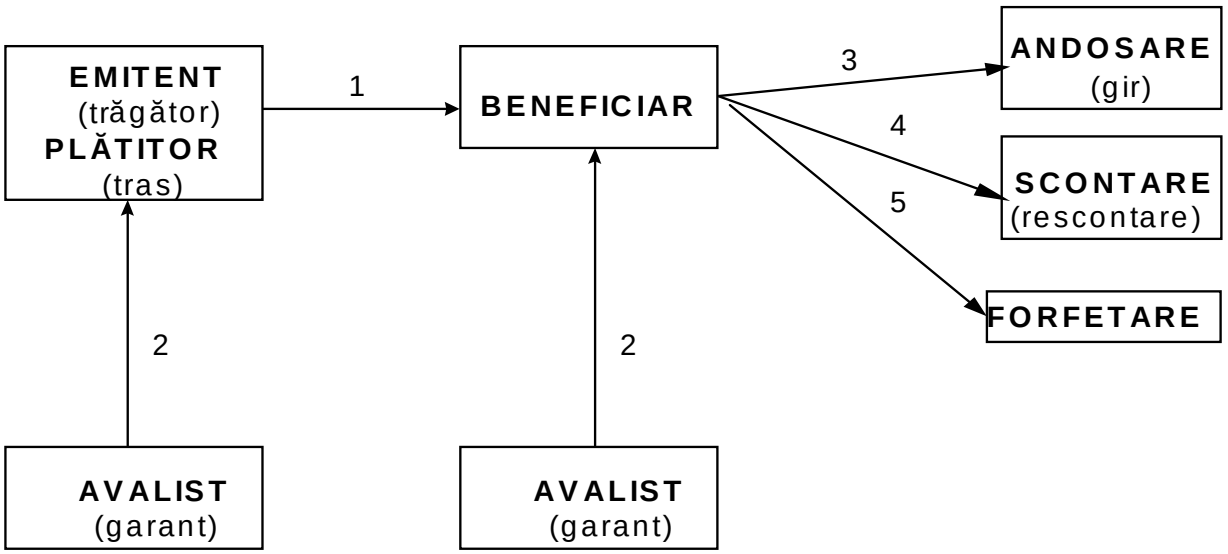


Figura 8.3. **Mecanismul biletului la ordin**

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 terţ;
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 aceleaşi prevederi ca şi în cazul cambiei relativ la: gir, scadenţă, forfetare, plată, acţiunea sau executarea cambială, protest, regres, plata prin intervenţie, copii, zile de sărbătoare legală etc. Obligaţia emitentului unui bilet la ordin este similară cu cea a trasului acceptant al unei cambii, în sensul că în situaţia în care trasul acceptă, el devine obligatul principal al cambiei, adică se obligă a plăti cambia la scadenţă. În cazul biletului la ordin, emitentul se obligă personal a plăti la scadenţă suma din titlu. Posesorul titlului are o acţiune 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 tranzacţiei din care derivă angajamentul de plată. În anumite situaţii 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 operaţiunile comerciale şi financiare curente. Emiterea unui bilet la ordin are rolul de a spori încrederea furnizorului în privinţa efectuării plăţii de către importator. De aceea, însoţirea tranzacţiei cu un astfel de titlu oferă o notă de încredere în capacitatea şi voinţa 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 şi beneficiarul, în timp utilizarea cambiei presupune prezenţa a trei persoane, şi anume trăgătorul, trasul şi beneficiarul. Totodată, apare şi o diferenţă legată de asumarea obligaţiei 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 conţine doar asumarea propriei obligaţii 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 obligaţii de plată asumate* de către emitent.

În concluzie, biletul la ordin este un titlu de credit a cărui caracteristici de funcţionare se îmbină cu cele ale cambiei dar care păstrează anumite elemente distincte, definitorii pentru operaţiunile cărora li se adresează.

8.2. Utilizarea cecului în plăţile internaţionale

Caracteristici generale

CECUL *este un ordin de plată dat de titularul unui cont curent către banca la care îşi ţine 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 necondiţionat unei bănci, la care el deţine un cont, să plătească la vedere o sumă determinată. Beneficiarul plăţii poate fi purtătorul cecului, o persoană determinată, sau însuşi 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 şi juridice care utilizează cecurile pentru a lichida propriile datorii şi deci numărul persoanelor care deţin conturi la bănci este mai mare.

Funcţia principală pe care o îndeplineşte cecul este aceea de ***mijloc de plată*** în tranzacţiile internaţionale. Astfel, debitorul unei plăţi 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, situaţie în care emitentul cecului îi permite posesorului acestuia (care poate fi chiar emitentul) obţinerea unor sume în numerar din contul său.

Avantajele oferite de utilizarea cecului drept instrument de plăţi şi implicit de utilizarea conturilor bancare în transferul fondurilor băneşti se referă în principal la siguranţa pe care o oferă acest gen de tranzacţii în raport cu circulaţia banilor în numerar, precum şi la sursele importante de credite pe care le deţin băncile în această situaţie.

Pe de altă parte, trebuie avut în vedere faptul că utilizarea cecurilor şi conturilor bancare este în cele din urmă o chestiune de încredere pe care deţinătorii conturilor respective o au în solvabilitatea şi onorabilitatea instituţiilor bancare. Aceasta este o problemă de politică economică şi este puternic legată de conjunctura internaţională. La nivelul relaţiilor inter umane trebuie să luăm în considerare încrederea pe care semenii o au unii faţă de alţii, pentru că acceptarea unui cec este direct condiţionată de încrederea beneficiarului în onorabilitatea şi capacitatea de plată a emitentului.

În cadrul tranzacţiilor economice internaţionale se utilizează mai multe tipuri de cecuri, care pot fi clasificate după următoarele criterii:

I. după *modul în care este plătibil* beneficiarului:

- **Cecul nominativ**, în care este prezent numele beneficiarului şi în care se va face menţiunea “nu la ordin”, caz în care se va plăti numai persoanei indicate pe cec;
- **Cecul la ordin**, care se transmite prin andosare şi 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 existenţei disponibilului în contul curent al acestuia (titularului) precum şi blocarea disponibilului respectiv la dispoziţia posesorului cecului până la expirarea termenului de prescripţie, adică oferă cecului respectiv o acoperire, indiferent de credibilitatea emitentului său.
- **Cecul de virament,** care serveşte la stingerea obligaţiilor dintre emitentul cecului şi beneficiarul acestuia prin decontare scriptică, fiind interzisă plata în numerar. Acest cec trebuie să poarte menţiunea de *plătibil în cont* sau *pentru virament* şi 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 primitorului său sau poate fi trecut în cont la cererea acestuia. Clauza “netransmisibil” trebuie pusă de către bancă la cererea expresă a posesorului.
- **Cecul barat**, prezintă două bare paralele, trasate sau imprimate pe faţa 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 faţă de beneficiarul cecului, spre deosebire de alte tipuri de cecuri, în care banca trasă nu are dreptul de a-şi asuma obligaţia de acceptare a cecului sau de avalizare a acestuia. Cecul circular poate fi făcut plătibil la orice filială sau sucursală a băncii emitente, sau la orice altă instituţie bancară cu care banca emitentă este în relaţii de corespondenţă.
- **Cecul poştal**, reprezintă un serviciu bancar efectuat de către poştă şi este utilizat mai ales în acele zone în care băncile sunt slab reprezentate. Cecul poştal se supune aceloraşi reguli de formă ca şi 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 şi utilizat de către turişti în vederea achitării diverselor cheltuieli fără utilizarea numerarului. Cecul de călătorie este alcătuit din două părţi: talonul şi 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, funcţionarul bancar urmând a compara cele două semnături. Banca emitentă a cecului de călătorie îşi asumă obligaţia de a plăti suma înscrisă pe cec, băncii la care acesta s-a încasat. Cele mai cunoscute cecuri de călătorie sunt *American Express* şi *Thomas Cook*.
- **Eurocecurile**, reprezintă un gen specific de cecuri, banca emitentă eliberând alături de carnetul propriu-zis cu file de cec şi o carte de garanţie care cuprinde o serie de date (numele beneficiarului, numărul de cont) care conferă acestora o mai mare siguranţă.

- **Mecanismul efectuării plăţilor cu ajutorul cecului**

Derularea corectă a mecanismului de circulaţie a cecului presupune implicarea unor agenţi economici în cadrul unor relaţii de natură juridico-economică şi realizarea mai multor operaţiuni caracteristice.

Circuitul cecului are în vedere următoarele părţi implicate:

- *ordonatorul* (trăgătorul), sau persoana care dă ordin băncii să plătească o sumă de bani unei alte părţi;
- *trasul*, care în acest caz este banca sau băncile prin intermediul cărora se desfăşoară operaţiunea 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 emiterea cecului să fie legală este necesar ca acoperirea să existe, să fie de valoare cel puţin egală cu cecul, să fie disponibilă sub aspectul lichidităţii, să nu fie supusă vreunei interdicţii de realizare a plăţii şi, în cele din urmă, să fie irevocabilă, adică trebuie menţinută la dispoziţia beneficiarului până la realizarea plăţii sau la prescrierea titlului.

Mai mult, între ordonator şi banca sa trebuie să existe o **convenţie**, care este de fapt un contract bancar de prestări de servicii de casierie, prin care aceasta se obligă a efectua plăţi din acoperire, la ordinul ordonatorului [Turcu; pag. 156]. De aceea, emiterea cecului în lipsa acoperirii sau nerespectarea condiţiei de menţinere a provizionului precum şi inexistenţa sau nerespectarea convenţiei constituie infracţiune şi se pedepseşte conform legilor din fiecare ţară.

Emiterea cecului presupune completarea de către trăgător a formularului de cec şi predarea sa beneficiarului. Cu toate că băncile nu sunt obligate să remită formulare de

[1] Engl. “travellers cheques”; fr. “le cheque-voyage”.

cec clienţilor săi, în prezent toate operaţiile cu cecuri se realizează pe formulare tipizate emise de către acestea. Formularele de cec sunt tipărite pe hârtie specială, sunt înseriate şi, mai nou, sunt prevăzute cu piste magnetice care au rolul de a descuraja contrafacerea şi facilitează prelucrarea lor informatizată.

În cadrul unei tranzacţii internaţionale(vezi fig. 8.4)

, **avem următoarele fluxuri:**

1. ordonatorul ceculuiconstituie provizionul necesar acoperirii cecurilor la banca sa;
2. se semnează convenţia între ordonator şi bancă;
3. banca eliberează clientului ei un carnet cu file cec;
4. se încheie un contract comercial care conţine obligaţia 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 plăţii şi debitarea contului importatorului de către banca sa;
9. creditarea contului beneficiarului şi efectuarea plăţii;
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 plăţii şi debitarea contului importatorului de către banca sa;
14. creditarea contului beneficiarului şi efectuarea plăţii;
15. beneficiarul unui cec poate pretinde avalizarea acestuia pentru obţinerea unei garanţii în plus în vederea încasării acestuia.

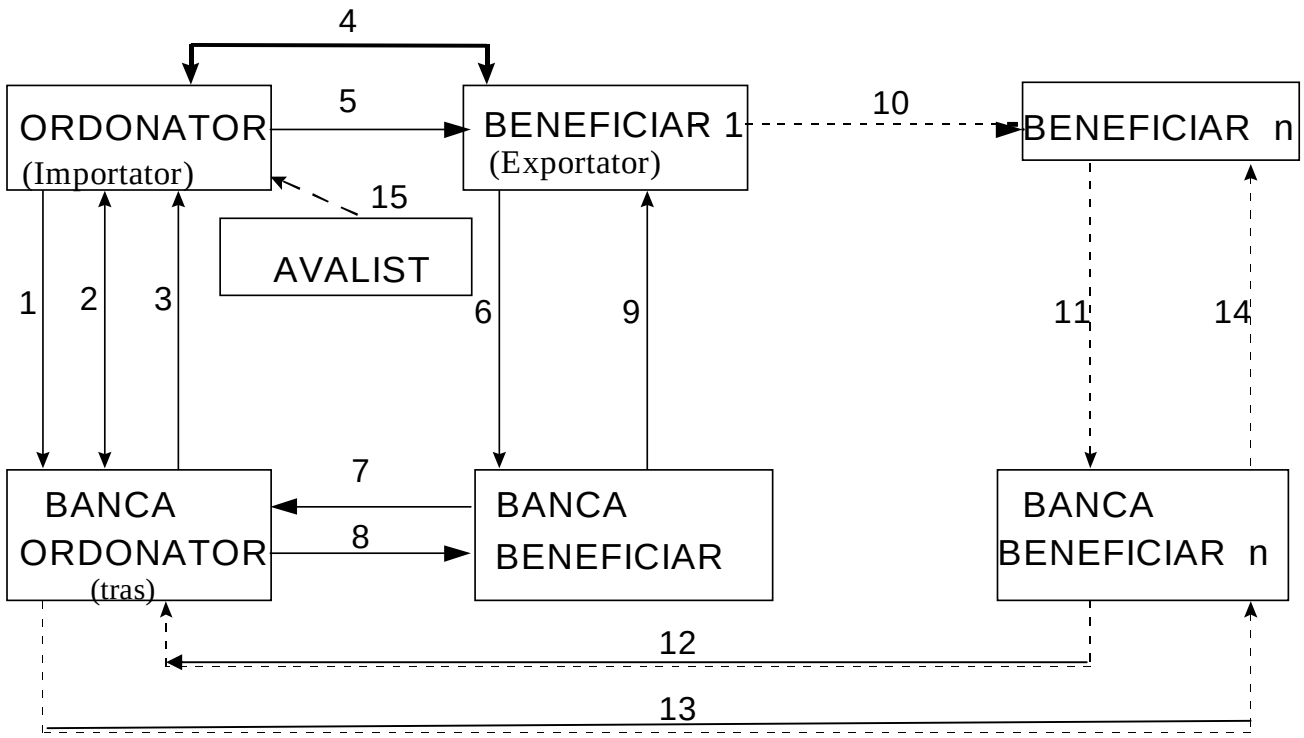


Figura 8.4. **Mecanismul de efectuare al plăţii cu ajutorul ceculuiui**

Pe scurt, importatorul (trăgătorul) va completa o filă din carnetul cu formulare de cec, pe care o semnează şi o predă exportatorului (beneficiarul), care la rândul său o va semna şi o va prezenta spre încasare băncii sale. Apoi, banca exportatorului va trimite cecul băncii importatorului care va verifica validitatea acestuia. Dacă cecul este valid şi este emis sub acoperirea provizionului, banca importatorului va debita contul plătitorului şi va efectua viramentul către banca exportatorului, care va credita contul beneficiarului[1]. Din cauza obligativităţii respectării acestui circuit, durata medie de încasare a unui cec variază între 10 şi 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 societăţi bancare pentru a plăti un cec prezentat este destul de mare pentru că aceste instrumente de plată sunt considerate ca fiind riscante şi ca atare impun costuri sporite în vederea evitării fraudelor, determinate de operaţiunile de verificare a disponibilităţii sumelor şi a autenticităţii instrumentelor.

Cecul poate fi prezentat spre încasare în cadrul unui interval de timp care diferă în funcţie de legea ţării în care urmează a fi plătit[2]. În acest sens, fiecare ţară îşi stabileşte propriile reglementări referitoare la circulaţia cecului şi la formalităţile pe care agenţii economici trebuie să le îndeplinească pentru folosirea cecului drept instrument de plăţi în tranzacţiile internaţionale. Prezentarea cecului spre încasare după expirarea termenului legal determină pierderea dreptului de acţionare în **regres**[3] a giranţilor şi 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 plăţii prin cec se poate obţine, ca şi 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 terţă persoană (alta decât banca) sau chiar un semnatar al cecului. Avalul este trecut pe un cec sau pe un adaos al acestuia şi se dă pe numele unei persoane determinate[4] [Turcu; pag. 159].

Circulaţia cecului de la trăgător la beneficiar sau la cel care îl va încasa în cele din urmă este reglementată în mod diferit, în funcţie de tipul acestuia. Astfel, în cazul ***cecului nominativ***, indiferent dacă este sau nu la ordin, transmiterea se face prin **gir** (andosare), ca şi în cazul cambiei. De altfel, identic cu cambia, cecul se consideră a fi un instrument de plată la ordin, cu excepţia 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 şi în cazul cambiei şi al cecului nominativ. ***Cecul netransmisibil*** poate fi girat doar unei bănci înspre încasare, aceasta neputându-l gira mai departe.

Operativitatea şi simplitatea utilizării lor au determinat creşterea constantă a numărului de cecuri în totalul instrumentelor de plată utilizate în cadrul fiecărei ţări[5]. Siguranţa oferită în tranzacţiile internaţionale în raport cu utilizarea numerarului, încasarea sa relativ uşoară şi emiterea sa facilă, toate acestea sunt considerate **avantaje** importante

---

[1] Potrivit normelor în vigoare, cecul este remis de către beneficiar băncii plătitorului (tras), existând însă posibilitatea de a îl remite şi băncii sale care mai apoi va face demersurile necesare pentru încasarea sa contra unui comision [Turcu; pag.155].

[2] În România legislaţia prevede ca un cec emis într-o altă ţară europeană şi plătibil la noi în ţară 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].

[3] Prezentarea în timp util a cecului spre decontare şi lipsa plăţii acestuia, din diferite motive, determină începerea acţiunii în regres împotriva trăgătorului, giranţilor şi avaliştilor acestuia.

[4] Dacă nu se specifică un anumit nume, avalul este considerat pentru trăgător.

[5] Astfel, la sfârşitul anilor ’80 (1989) în Franţa au fost operate 4,65 miliarde cecuri în valoare totală de 17.298 mld. franci. Pe de altă parte trebuie menţionat faptul că în acelaşi an un singur tribunal francez judeca în medie 300 de procese/lună referitoare la cecuri fără acoperire.

ale folosirii cecului în tranzacţiile internaţionale. **Riscurile** sunt reprezentate prin lipsa unor garanţii comerciale şi lipsa certitudinii că sunt emise sub acoperire. Aceste lipsuri ale cecurilor determină apariţia unor elemente noi, capabile să crească siguranţa utilizării lor în plan internaţional:

* ***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 şi 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 plăţilor prin intermediul cecului trebuie urmărite cu atenţie riscurile posibile pentru exportatorii care primesc acest instrument de plată. Astfel, este important ca cecurile să fie acceptate doar din partea unor agenţi economici cunoscuţi drept solvabili sau cu care firma exportatoare a mai derulat afaceri. Totodată sunt necesare o serie de precauţii referitoare la modul în care cecul este completat şi la identitatea emitentului. Cecul trebuie prezentat spre încasare cât mai repede în perioada de valabilitate a acestuia, iar orice problemă care ar putea apare în circuitul său trebuie rezolvată cu ajutorul autorităţilor naţionale şi internaţionale competente.

- **Transferul internaţional al fondurilor**

Activitatea bancară orientată înspre afacerile internaţionale presupune menţinerea unor legături strânse cu o serie de clienţi şi corespondenţi. Acest fapt presupune o comunicare cât mai rapidă şi eficientă între aceştia. Urmărind circulaţia documentelor bancare în sens tradiţional (prin poştă sau telex) apare evidentă observaţia că, în cazul relaţiilor internaţionale, aceasta nu se desfăşura fără riscuri şi costuri de exploatare destul de ridicate.

Sporirea fără precedent a numărului tranzacţiilor comerciale la nivel internaţional, creşterea numărului şi sferei de influenţă a firmelor şi angajarea în sistemul bancar a unei părţi tot mai importante a economiilor populaţiei, toţi aceştia sunt factori care au participat din plin la modificările survenite în cadrul instrumentelor de plată.

Se remarcă astfel o tendinţă evidentă îndreptată înspre utilizarea pe scară cât mai largă a instrumentelor moderne de plată în detrimentul celor mai puţin eficiente, care permit stingerea obligaţiilor rezultate din activităţile comerciale internaţionale după un timp mai îndelungat sau a numerarului. Cu toate acestea, chiar la nivelul ţărilor dezvoltate se poate remarca existenţa unor diferenţieri semnificative în legătură cu tipurile de instrumente de plată şi proporţiile în care sunt utilizate[1].

Creşterea rapidă a schimburilor comerciale şi respectiv, a tranzacţiilor comerciale a determinat, în anii ’70, numeroase situaţii critice şi blocaje în derularea operativă a plăţilor internaţionale. Pentru a depăşi aceste neajunsuri şi pentru a răspunde exigenţelor de rapiditate, confidenţialitate şi securitate impuse de tranzacţiile internaţionale, în luna mai 1973 s-a creat în Europa Societatea SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecomunication*), cu sediul la Bruxelles, ale cărei atribuţii urmăreau formarea, dezvoltarea şi administrarea unei reţele de comunicare interbancară internaţională pe suport electronic.

[1] În anul 1990, în SUA ponderea cecurilor în totalul plăţilor era de 82% în timp ce în Elveţia se ridica la doar 9,6%. În schimb ponderea viramentelor în Elveţia era, în acelaşi an, de 80,4% iar în SUA se cifra la doar 1,6%.

Devenit operaţional în 1977 şi conceput în manieră modulară, sistemul permite aderarea permanentă a noi membri şi creşterea continuă a volumului de informaţii vehiculate[1].

SWIFT funcţionează ca o reţea privată de teletransmisie, închiriată administraţiilor care deţin monopolul telecomunicaţiilor [Gaftoniuc; pag. 48]. Sistemul se bazează pe trei verigi esenţiale: terminalele băncilor, cumulatorul naţional şi centrele de comutare. Terminalele aflate la dispoziţia băncilor membre în sistem sunt calculatoare cu dimensiuni variate dotate cu programe adecvate şi care pot fi utilizate în comun de mai mulţi utilizatori. Cumulatoarele naţionale au rolul de a concentra informaţiile dintr-o anumită zonă, informaţii transmise mai apoi centrelor de comutare care asigură cuplarea în reţea a diferitelor ţări membre în sistem.

În cadrul SWIFT există 4 centre de comutare: unul în SUA (Culpeper, Virginia), unul în Belgia (Bruxelles) şi două în Olanda (Amsterdam), fiecare din acestea deservind un anumit număr de ţări[2]. Reţeaua SWIFT este prezentată schematic după cum urmează:

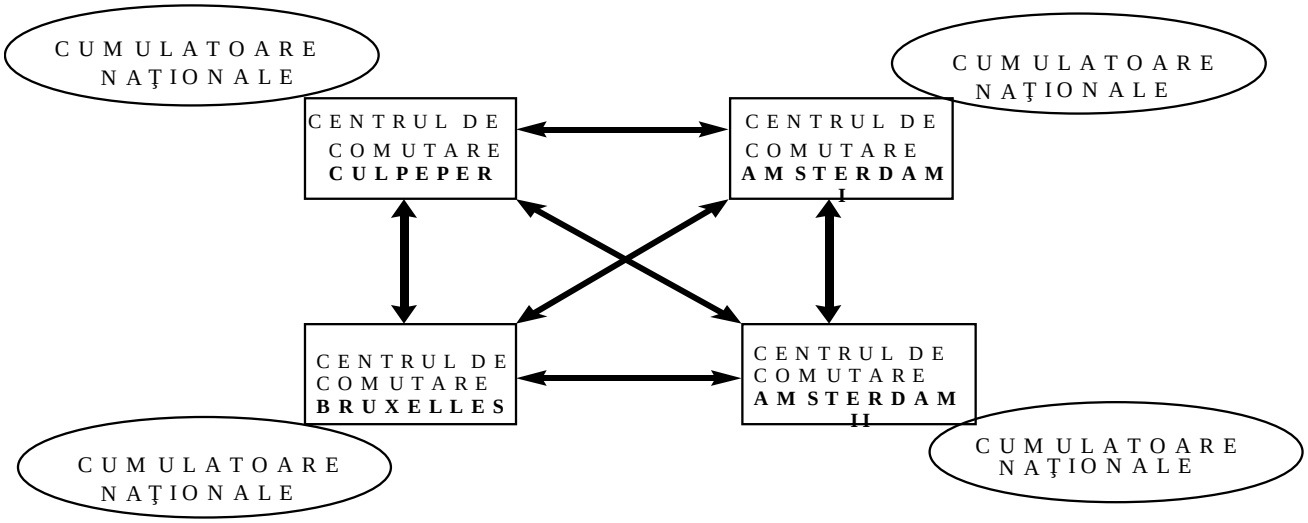


Figura 8.6. **Reţeaua SWIFT**

Gama de operaţii pe care SWIFT le poate furniza este foarte largă şi cuprinde, pe lângă transferurile obişnuite, operaţiuni de portofoliu, confirmări de tranzacţii, operaţiuni de schimb valutar, deschideri de credite, ordine de plată, etc. Pentru a realiza un transfer prin intermediul acestui sistem, debitorul plăţii (importatorul) trebuie să completeze un ordin de plată la banca sa. Banca va debita contul său şi va trimite un mesaj codificat băncii exportatorului. La primirea mesajului, banca exportatorului creditează contul acestuia, toată operaţia durând maxim 20 de minute.

Derularea unui virament de acest gen este prezentată în fig.8.7.

[1] În 1984, numărul membrilor în SWIFT era de 1100 din 53 de ţări iar în 1995 erau 1500 membri din 90 de state.

[2] De exemplu, centrul de comutare din Bruxelles are arondate următoarele ţări: Andora, Spania, Belgia, Luxemburg, Franţa, Monaco, Italia, Israel, Danemarca.

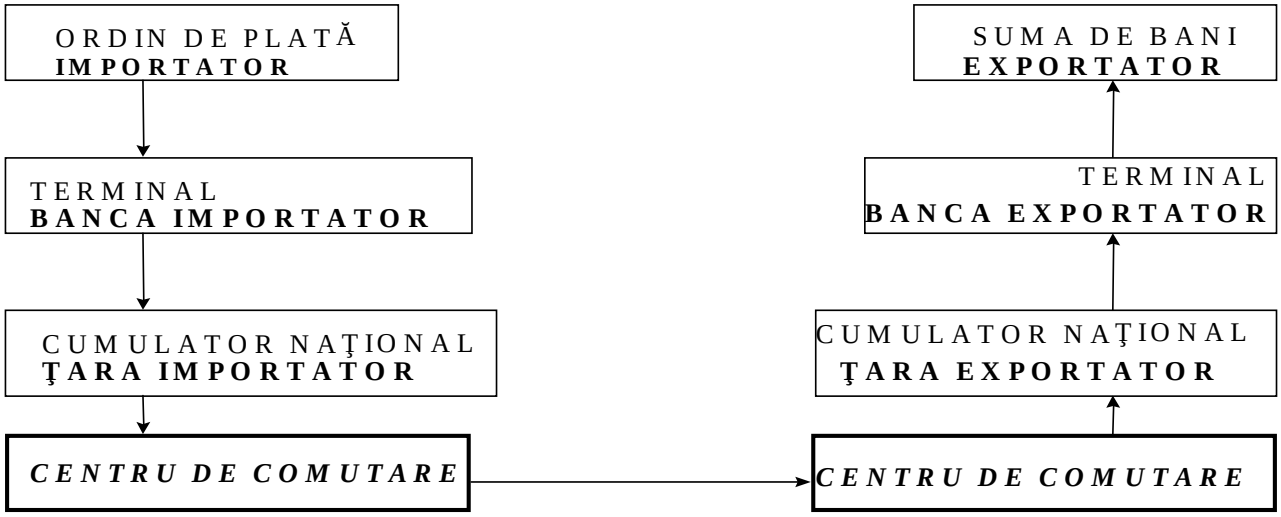


Figura 8.7. **Schema generală a unui virament SWIFT**

Astfel, putem considera că sistemul SWIFT reprezintă un element de o importanţă majoră în evoluţia relaţiilor de plăţi internaţionale, dezvoltarea sa fiind consecinţa directă a accelerării ritmului afacerilor internaţionale, pe fondul progresului tehnologic.

Modalităţi de plată în relaţiile internaţionale

Între livrarea mărfii şi efectuarea plăţii există o strânsă interdependenţă, acestea fiind, de fapt, principalele obligaţii ale celor două părţi contractante, obligaţii care pot fi privite de pe poziţii divergente

Astfel, vânzătorul poate să se opună remiterii mărfurilor cumpărătorului la locul de destinaţie până când plata nu a fost făcută de către acesta, iar cumpărătorul, la rândul său, poate să refuze efectuarea plăţii înainte de a avea posibilitatea să examineze marfa achiziţionată. Fiind vorba de un contract extern, situaţia se complică atunci când livrarea mărfii echivalează cu predarea acesteia unei organizaţii specializate care-i asigură transportul la destinaţie; chiar şi în acest caz, vânzătorul are posibilitatea să-şi păstreze dreptul de proprietate asupra mărfii până ce se încheie parcursul transportului şi să se opună eliberării mărfii până în momentul în care obţine efectuarea plăţii.

Cerinţa de asigurare a interdependenţei dintre executarea principalelor obligaţii ale celor două părţi, a condus la o practică specifică activităţii de comerţ exterior - efectuarea tranzacţiilor în anumite condiţii de plată. De regulă, condiţiile de plată se referă la locul şi la termenul de decontare a preţului, la modalitatea de plată, la moneda în care se va efectua plata, la garanţiile oferite de cumpărător şi la documentele necesare.

MODALITATEA DE PLATĂ ***constituie mecanismul prin care documentele ce atestă livrarea mărfii şi reprezintă marfa sunt trimise cumpărătorului, iar în schimbul acestora el va trebui să plătească preţul convenit, sau să se angajeze printr-un instrument de plată că va plăti ulterior***.

MODALITĂŢILE DE PLATĂ INTERNAŢIONALE ***cuprind totalitatea operaţiunilor şi a tehnicilor de plată, controlul bancar, circuitul documentelor prin intermediul cărora creditorul încasează de la un debitor creanţa rezultată din schimburile economice externe***. Modalităţile de plată mai frecvent folosite sunt: *creditul documentar (în variantele*

acreditiv documentar şi scrisoare de credit comercială), incasso-ul documentar şi ordinul de plată.

Pentru derularea corespunzătoare a plăţilor internaţionale, un rol însemnat îl au anumite reglementări recunoscute şi acceptate în relaţiile bancare: *Regulile şi uzanţele internaţionale uniforme privind creditele documentare, Reguli uniforme pentru incasso-uri,* elaborate de Camera Internaţională de Comerţ de la Paris. Asemenea reglementări permit desfăşurarea plăţilor internaţionale în condiţii de siguranţă sporită şi contribuie la dezvoltarea schimburilor economice externe.

8.3. Documente specifice plăţilor internaţionale

Pentru o derulare rapidă şi fără probleme a plăţilor, în relaţiile internaţionale, este foarte important ca părţile implicate să acorde acelaşi înţeles termenilor folosiţi pentru a desemna documente, conţinutul lor şi cine le va semna.

Documentele[1] pot fi grupate în două grupe:

- o primă grupă formată din factură (comercială, iar în unele situaţii şi consulară), documentul de transport (în dependenţă directă cu modalitatea de transport aleasă. De exemplu, conosament maritim pentru transport maritim, scrisoare de trăsură rutieră pentru transport rutier, recipisă poştală pentru expediere prin poştă, şi certificatul de asigurare, documente pentru care se stabileşte[2] un cadru riguros, şi

- 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 şi conţinut sunt în măsură să ateste că obligaţiile contractuale ale exportatorului au fost îndeplinite.

Referitor la documente:

- documentele trebuie emise pe numele ordonatorului plăţii;
- toate documentele trebuie prezentate în numărul de originale şi copii specificat;
- descrierea mărfii, marcarea coletelor, numărul lor, precizările privind greutatea trebuie să fie identice în toate documentele;

8.4. Plăţile prin incasso documentar

Definire. Mecanismul derulării

INCASSO DOCUMENTAR (*eng. documentary collection, fr. remise documentaire*) ca modalitate de plată utilizată în relaţiile internaţionale este reglementată prin documentul intitulat "Reguli uniforme pentru incasso", cunoscut şi sub numele de Publicaţia 522, elaborată de Camera Internaţională de Comerţ de la Paris, şi ***constă în faptul că importatorul (cumpărătorul) acceptă plata documentelor remise de către exportator (vânzător), operaţiune care se realizează prin băncile celor doi parteneri: banca exportatorului, la care acesta depune documentele de expediţie şi cea a importatorului, care ţine contul acestuia***.

Documentele vehiculate de bănci pot fi de două feluri:

- comerciale (factură, documente de transport, de proprietate, etc);

[1] Dat fiind faptul că subiectul privind documentele folosite în relaţiile economice internaţionale a fost tratat detaliat în capitolul privind Contractul de vânzare internaţională, nu vom reveni aici asupra acestor detalii.

[2] Prin publicaţiile Camerei Internaţională de Comerţ de la Paris.

- financiare (cambii, bilete la ordin, cec, chitanţe, etc).

De altfel, în funcţie de documentele vehiculate, se disting două tipuri de incasso-uri:

- simplu - este un incasso de documente financiare neînsoţite de documente comerciale;
- documentar - este un incasso de documente comerciale însoţite sau nu de documente financiare.

Derularea operaţiunilor prin incasso documentar presupune următoarele etape:

- exportatorul obţine documentele care atestă îndeplinirea obligaţiilor din contractul de vânzare internaţională;
- exportatorul depune documentele la banca sa însoţite de un ordin de încasare;
- banca exportatorului verifică documentele şi dacă sunt complete şi corect întocmite le trimite băncii importatorului;
- ***banca importatorului, acţionând corespunzător instrucţiunilor din ordinul de incasso, remite documentele contra plată;***
- dacă documentele sunt însoţite de cambii cu scadenţă la o dată ulterioară, dovedind acordarea unui credit cumpărătorului, banca va prezenta importatorului cambiile spre acceptare şi îi va ceda documentele pentru a intra în posesia mărfurilor; în această situaţie, ordinul de încasare va purta menţiunea “documente contra acceptare” (D/A). În lipsa unei asemenea menţiuni, 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, însoţită de documente, caz în care banca va prezenta cambia pentru plată în nume propriu;
- banca importatorului creditează contul băncii exportatorului şi îl debitează pe cel al importatorului pe baza avizului de efectuare a plăţii;
- importatorul primeşte de la banca sa documentele trimise de exportator şi cu ajutorul acestora, intră în posesia mărfii;
- banca exportatorului creditează contul exportatorului cu suma reprezentând preţul mărfurilor livrate.

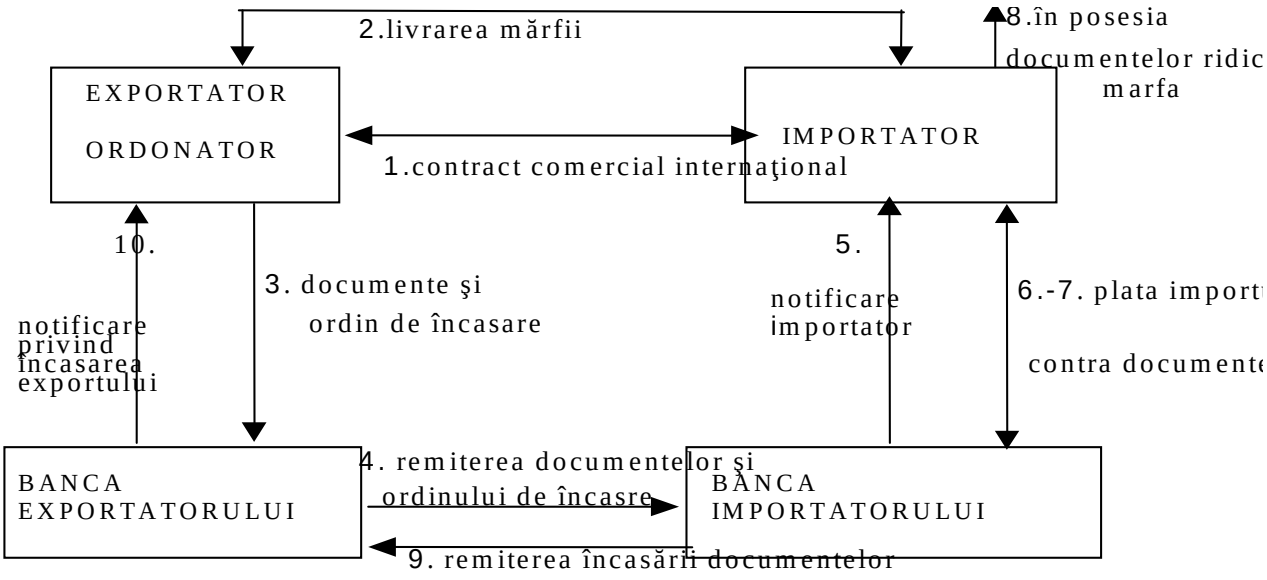


Figura 8.8: **Mecanismul derulării incassoului documentar**

- **Părţile implicate. Obligaţii**

Denumirea părţilor în derularea unui incasso, indiferent de caracterul său, simplu sau documentar, este consacrată prin Publicaţia 522:

- *ordonatorul* sau exportatorul este cel care iniţiază operaţiunea. El fiind cel care stabileşte condiţiile concrete de derulare a acesteia, întreaga operaţiune desfăşurându-se din ordinul său, pe riscurile şi răspunderea sa;

- *cumpărătorul* sau trasul, în cazul unui incasso documentar, este destinatarul documentelor vehiculate, căruia, conform instrucţiunilor exportatorului, banca îi solicită să îndeplinească o anumită condiţie (plată sau acceptare) în schimbul eliberării documentelor pe baza cărora va putea intra în posesia mărfurilor;

- *banca remitentă* sau banca exportatorului care primeşte de la ordonator documentele însoţite de instrucţiunile privind încasarea şi care are rolul de a remite documentele unei alte bănci, dându-i totodată dispoziţiile de lucru conform instrucţiunilor ordonatorului şi practicii bancare;

- *banca însărcinată cu încasarea*, care primeşte documentele cu dispoziţia de încasare de la banca remitentă, având sarcina de a asigura prezentarea documentelor trasului şi de a obţine încasarea (acceptarea), transmiţând în sens invers, conform instrucţiunilor primite rezultatele incasso-ului (sume de bani, efecte de comerţ acceptate, etc).

În cazul în care operaţiunea 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 şi de a obţine încasarea.

Băncile îndeplinesc rolul unor prestatori de servicii pentru care percep comisioane bancare. Principala obligaţie a băncilor este de a transmite documentele, după verificarea formală a acestora, şi de a încasa contravaloarea lor, cu stricta respectare a instrucţiunilor ordonatorului.

Trebuie reţinut că băncilor nu le revine nici o răspundere în ce priveşte orice fel de evenimente neprevăzute care le afectează activitatea sau în legătură cu riscurile care apar în derularea incasso-urilor independent de actele şi voinţa băncilor. De asemenea, nu le revin responsabilităţi în caz de neacceptare sau neplată în cadrul incasso-urilor şi nu au obligaţia de a urmări încasarea decât în limitele executării instrucţiunilor exprese ale ordonatorului şi ale necesităţii gestionării în bune condiţii a documentelor încredinţate. De aici, obligaţia fiecărui exportator de a da instrucţiuni clare, complete şi precise băncilor în dispoziţia de încasare.

- ***Riscurile derulării plăţii prin incasso documentar***

Întrucât plata prin incasso nu presupune nici o obligaţie sau garanţie în afara obligaţiei 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 iniţierea operaţiunii este condiţionată de existenţa documentelor de expediţie, ceea ce presupune mai întâi expedierea mărfii. Deci, exportatorul îşi execută obligaţia contractuală de livrare a mărfii urmând ca numai după aceea să întreprindă demersurile necesare pentru obţinerea plăţii, supunându-se astfel unei serii de riscuri dintre care cele mai frecvent întâlnite în practica curentă sunt următoarele:

a) *Riscul întârzierii la plată* datorat faptului că circuitul documentelor nu are o durată exact precizată, dându-i astfel posibilitatea importatorului de a întârzia el însuşi 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 pieţei sau situaţia financiară a importatorului prezintă variaţii semnificative care pot determina importatorul la o tergiversare deliberată a momentului plăţii în aşteptarea fie a unor rabaturi de preţ, fie a unor momente de conjunctură mai favorabile sau a propriei redresări financiare.

De asemenea, domicilierea incasso-ului în ţara cumpărătorului determină întârzierea încasării preţului mărfii, datorită timpului necesar circuitului bancar al documentelor. Deoarece în perioada respectivă exportatorul a livrat marfa dar nu a încasat preţul ei, se poate aprecia că el acordă importatorului un credit fără dobândă.

b) *Riscul de neplată* din partea importatorului în cazul în care aceleaşi elemente de insecuritate apar cu o intensitate sporită, importatorul găsind fie căile de a întrerupe relaţiile contractuale sau asumându-şi riscurile neexecutării contractului în schimbul altor avantaje. În această situaţie se ajunge la arbitrarea litigiului în instanţă, recuperarea integrală a contravalorii mărfii fiind teoretic asigurată, dar practic extrem de dificilă datorită complexităţii motivelor de neplată invocate şi procedurilor juridice anevoioase. Chiar şi în cazul soluţionării favorabile, întârzierile produse sunt extrem de păgubitoare pentru exportator.

c) *Riscul diminuării încasării* apare ca o consecinţă directă a primelor două categorii de riscuri semnalate, putând îmbrăca următoarele forme:

- scăderea valorii mărfii şi implicit a preţului ca urmare a deprecierii acesteia în perioada de întârziere;
- efectuarea unor cheltuieli suplimentare în sarcina exportatorului pentru manipularea, depozitarea şi protecţia mărfii, staţionări neprevăzute pe mijloacele de transport sau în antrepozite, redirijarea mărfii spre o altă destinaţie, etc.
- plata de către exportator a unor dobânzi neluate în calculul de eficienţă a exportului, atunci când finanţarea se face de către un terţ (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 expediată direct pe adresa unui cumpărător de rea credinţă care şi-o însuşeşte, o înstrăinează şi refuză plata. Aceste cazuri sunt destul de rare, însă practica consemnează şi astfel de situaţii urmate, de obicei, de dizolvarea firmei comerciale partenere sau de falimentul acesteia.
- în cazul în care staţionarea mărfii în antrepozite sau pe mijloacele de transport se prelungeşte peste limita legală impusă de reglementările vamale sau dacă costurile de stocare şi protecţie depăşesc valoarea mărfurilor, consecinţa fiind confiscarea mărfii de autorităţi sau de creditorii respectivi.

Tot aici se pot include şi cazurile de degradare a mărfii datorită stocării îndelungate.

- **Modalităţi de diminuare a riscurilor**

Având în vedere riscurile pe care folosirea acestei modalităţi de plată la incumbă, în primul rând se recomandă practicarea incasso-ului numai în relaţiile cu partenerii siguri, cunoscuţi şi de o seriozitate şi bonitate de necontestat. În orice situaţie însă, în care se foloseşte incasso-ul ca modalitate de plată, ceea ce trebuie să caracterizeze exportatorul este atitudinea sa activă în toate etapele, din momentul încheierii contractului şi stipulării clauzelor de plată până la momentul încasării efective a contravalorii mărfii. Posibilităţile de acţiune 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 potenţialele cheltuieli pe care exportatorul ar trebui

să le facă cu returnarea mărfii în ţara sa, sau cu redirijarea mărfii pe o altă piaţă în cazul refuzului plăţii de către importator.

- stipularea în contract a plăţii prin utilizarea cambiilor, precizându-se expres dreptul vânzătorului de a prezenta cumpărătorului, odată cu documentele, o cambie trasă asupra acestuia spre a fi plătită, acceptată şi avalizată. Această clauză din contract trebuie să se materializeze şi în ordinul de încasare, prin instrucţiunile precise şi complete pe care le dă exportatorul băncii însărcinate cu încasarea.

- solicitarea unei scrisori de garanţie bancară prezentată de exportator privind efectuarea plăţii.

În faza expedierii şi întocmirii documentelor spre a fi remise importatorului, trebuie avute în vedere:

- executarea cât mai corectă a contractelor din punct de vedere al cantităţii şi calităţii mărfii, precum şi a tuturor obligaţiilor contractuale pentru a nu da importatorului prilejul de a obstrucţiona plata.

- stoparea livrării oricând există indicii de elemente ce ar putea duce la neplata sau întârzierea plăţii mărfii.

- întocmirea unor documente, astfel încât să permită exportatorului controlul asupra mărfii până la destinaţie. De exemplu, conosamentul să fie întocmit într-o formă negociabilă, certificatul de asigurare trebuie şi el întocmit într-o formă negociabilă în cazul în care marfa călătoreşte asigurată de cumpărător, respectiv documentele se emit la ordinul exportatorului şi se andosează la ordinul unei bănci corespondente băncii exportatorului, din ţara cumpărătorului.

O altă modalitate de atenuare a riscului de neplată este **VINCULAŢIA**. ***Expedierea mărfurilor se face pe adresa unei bănci corespondente băncii exportatorului sau, cel mai frecvent, pe adresa unei case de expediţie sau depozit general***. Mărfurile nu sunt eliberate importatorului până când acesta nu face dovada efectuării plăţii. Vinculaţia prezintă totuşi dezavantajele unor cheltuieli relativ ridicate, pe care exportatorul trebuie să le suporte având în vedere că el este cel ce a iniţiat-o. În plus, se menţine 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 tranşe potrivit livrărilor efectuate, dacă importatorul nu achită documentele aferente unei tranşe, exportatorul poate sista livrările şi să solicite pentru celelalte livrări plata prin acreditiv documentar, concomitent cu iniţierea acţiunii pentru plata incasso-ului neachitat.

Pe tot parcursul derulării incasso-ului, exportatorul, ca iniţiator al operaţiunii, trebuie să urmărească marfa până în momentul plăţii, întrucât practica arată că datorită, spre exemplu, volumului de operaţiuni mari în porturi relativ mici, taxele de magazinaj sunt foarte mari, perioadele de magazinaj scurte, după care mărfurile sunt scoase la licitaţie. Ca atare, dacă momentul plăţii este amânat de importator dintr-un motiv sau altul, marfa trebuie urmărită de exportator (importatorul neavând nici o obligaţie în acest sens) căci altfel riscă să o piardă.

8.5. Plăţile prin acreditiv documentar

În decontarea tranzacţiilor internaţionale 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 şi pentru importator.

Pentru ca cei implicaţi să poată fructifica avantajele oferite de plata prin acreditiv documentar, este necesară cunoaşterea regulilor şi uzanţelor în materie elaborate de Camera Internaţională de Comerţ de la Paris[1].

- **Acreditivul documentar ca modalitate de plată**

Ca urmare a preocupărilor CIC – Paris de a asigura la nivel internaţional o practică uniformă în materie de plăţi, în Publicaţia 500, versiune revizuită prin Publicaţia 600 este 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 tradiţiei şi practicii bancare în diferite ţări, termenul se regăseşte denumit:

- Letter of Credit, Documentary Credit, Comercial Letter of Credit;
- Credit Documentaire, Acreditif Documentaire, Lettre de Credit Documentaire;
- Akkreditiv, Handels Kreditbrief;
- Credito Documentario, Accreditivo, etc.

În limba română, prin uzanţă, s-a impus termenul de *acreditiv documentar* [Negruş, pg.16]. Indiferent de modul cum este numit un astfel de angajament bancar este supus publicaţiei nr. 500, versiune revizuită prin Publicaţia 600.

ACREDITIVUL DOCUMENTAR (AD) ***reprezintă un angajament prin care o bancă (emitentă, ordonatoare), acţionând la cererea şi în conformitate cu instrucţiunile 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 esenţiale în derulare: părţile implicate şi mecanismul AD***

În derularea plăţii prin acreditiv documentar (AD) sunt implicate patru părţi principale, care au denumiri consacrate:

1. *Ordonatorul AD* - în relaţia contractuală este importatorul, beneficiarul unei prestaţii sau serviciu. El este cel care iniţiază relaţia de AD, prin instrucţiunile pe care le dă băncii sale de a plăti exportatorul. Aceste instrucţiuni sunt cuprinse în ordinul de deschidere a AD, unde se precizează toate condiţiile şi documentele pe baza cărora banca efectuează plata.
2. *Beneficiarul AD* - în relaţia contractuală este exportatorul, prestatorul de servicii. El este cel în favoarea căruia banca importatorului s-a angajat la plată şi care, îndeplinind condiţiile de termene şi documente cuprinse în textul AD, încasează banii.
3. *Banca emitentă* - este banca care, la solicitarea importatorului, ordonatorul AD, îşi asumă în scris angajamentul de plată în anumite condiţii de termene şi documente, în favoarea exportatorului, beneficiarul AD.

Prin angajamentul de plată asumat în scris, banca emitentă este principala angajată în relaţia de AD. Ea putând să realizeze acest angajament de plată fie în mod *direct*, atunci când ea însăşi efectuează plata - caz în care ea îndeplineşte atât rolul de bancă emitentă cât şi cel de bancă plătitoare; fie în mod *indirect*, atunci când desemnează o altă bancă să efectueze plata. Această bancă se numeşte, după caz, bancă plătitoare sau negociatoare.

[1] Acestea sunt: - Reguli uniforme şi practica acreditivelor documentare – CIC Publicaţia 500 revizuită în 2006 prin Publicaţia 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 acreditivele documentare.

4. *Banca exportatorului* - este banca corespondentă băncii emitente, situată de regulă în ţara exportatorului, prin care banca emitentă transmite textul AD spre a fi comunicat beneficiarului AD. În funcţie de modul cum este precizat a se face plata sau de alte instrucţiuni 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 [Negruş, pg.17]. Ea anunţă exportatorul de deschiderea AD, primeşte de la exportator documentele şi le transmite băncii plătitoare, operaţiune pentru care primeşte un comision de notificare/preluare de documente.

- *bancă plătitoare* - în cazul în care prin instrucţiunile primite de la banca emitentă, este autorizată să plătească exportatorului documentele prezentate, în strictă concordanţă cu termenele şi condiţiile 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 şi care la scadenţă le va achita se numeşte banca trasă. Aceasta primeşte documentele însoţite de cambii de la exportator, acceptă cambiile i le restituie, iar la scadenţă le achită, documentele fiind remise băncii emitente.

- *bancă negociatoare* - în practica bancară anglo-saxonă [Negruş, pg.19] AD presupune utilizarea unei cambii trase asupra băncii emitente şi, deci, locul plăţii 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 şi să i le achite contra unui comision de negociere şi să le remită apoi băncii emitente.

Efectuarea plăţii prin acreditivul documentar [Ciobanu, pg.173] presupune mai multe etape, care intervin după încheierea contractului de vânzare-cumpărare internaţională:

- importatorul dă dispoziţie de deschidere a acreditivului[1] ;
- banca importatorului, emitentă a acreditivului, notifică băncii exportatorului deschiderea acreditivului în favoarea acestuia (cazul domicilierii acreditivului în ţara importatorului) sau transferă acreditivul la banca exportatorului (cazul domicilierii acreditivului în ţara beneficiarului);
- banca exportatorului îl anunţă pe exportator în legătură cu deschiderea acreditivului, cerându-i să confirme valabilitatea clauzelor acestuia şi invitându-l să se prezinte cu documentele de expediţie, în vederea efectuării plăţii;
- exportatorul examinează mai întâi clauzele şi condiţiile prevăzute în notificare, şi, dacă totul este în ordine, livrează marfa şi depune la bancă documentele cerute prin acreditiv, care atestă îndeplinirea clauzelor contractuale;
- banca verifică forma şi conţinutul documentelor, dacă acestea corespund prevederilor acreditivului. În cazul în care nu există această concordanţă banca poate să: restituie documentele exportatorului care vor fi corectate în limita termenului de valabilitate al creditului; sfătuieşte beneficiarul să solicite un amendament la condiţiile de acreditiv, pentru a face documentele acceptabile; aranjează ca documentele să fie remise pe o bază de colecţie 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 iniţiază plata. Băncile refuză să efectueze

[1] Cererea de deschidere a acreditivului, conţinând clauzele şi condiţiile acestuia, este analizată de bancă, "ordinul" fiind admis numai dacă aceasta (banca emitentă) ajunge la concluzia că operaţiunea este rentabilă şi se încadrează în limitele normale de risc şi prudenţă bancară.

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 plăţii efectuate plus comisioanele şi dobânzile aferente;

- banca exportatorului creditează contul acestuia cu suma încasată din livrarea mărfii şi debitează contul băncii importatorului cu suma respectivă; dacă se solicită confirmarea acreditivului, se apelează, la o terţă bancă, care, angajându-se ferm la garantarea plăţii, preia riscurile de neplată sau de întârziere a plăţii.

UCP 600 – particularităţi

Ediţia actuală a Regulilor şi Uzanţelor Uniforme privind Acreditivele Documentare (UCP) reprezintă cea de-a şasea 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 şi Practici Bancare a Camerei Internaţionale de Comerţ.

Scopul principal al revizuirii l-a constituit integrarea în cadrul noilor norme a evoluţiilor din industria bancară, de transporturi şi de asigurări. În egală măsură, a fost operată o ameliorare la nivelul stilului şi limbajului, cu scopul de a reduce sau chiar elimina interpretările defectuoase.

În acest context, câteva aspecte ce au determinat revizuirea, dar şi unele legate de principalele modificări aduse, merită a fi punctate, înaintea prezentării mecanismului de funcţionare a acreditivului documentar:

- în ultimii ani ce au precedat revizuirea, datorită discrepanţelor, aproximativ 70% din documentele prezentate în cadrul acreditivelor documentare erau respinse la prima prezentare; problema a fost evidenţiată şi de introducerea de către instituţiile bancare a unui *comision de discrepanţe*;
- o importantă modificare de structură adusă UCP o reprezintă introducerea de articole care acoperă definiţii şi 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 concordanţă cu terenii şi condiţiile acreditivului, cu prevederile aplicabile ale acestor reguli şi cu standardele de practică bancară internaţională;
- Băncile operează cu documente şi nu cu mărfuri, servicii sau prestaţii la care fac referire documentele;
- Un acreditiv trebuie să menţioneze dacă este utilizabil prin plată la vedere, plată la termen, acceptare ori negociere; de asemenea, trebuie să menţioneze o dată de expirare pentru prezentare.

Prezentăm, în cele ce urmează, schema derulării plăţii prin acreditiv documentar, în cazul în care banca importatorului este cea care îndeplineşte rolul de bancă plătitoare (caz favorabil pentru exportator, în care acreditivul este domiciliat în ţara sa, el urmând astfel sa-şi încaseze mai repede banii):

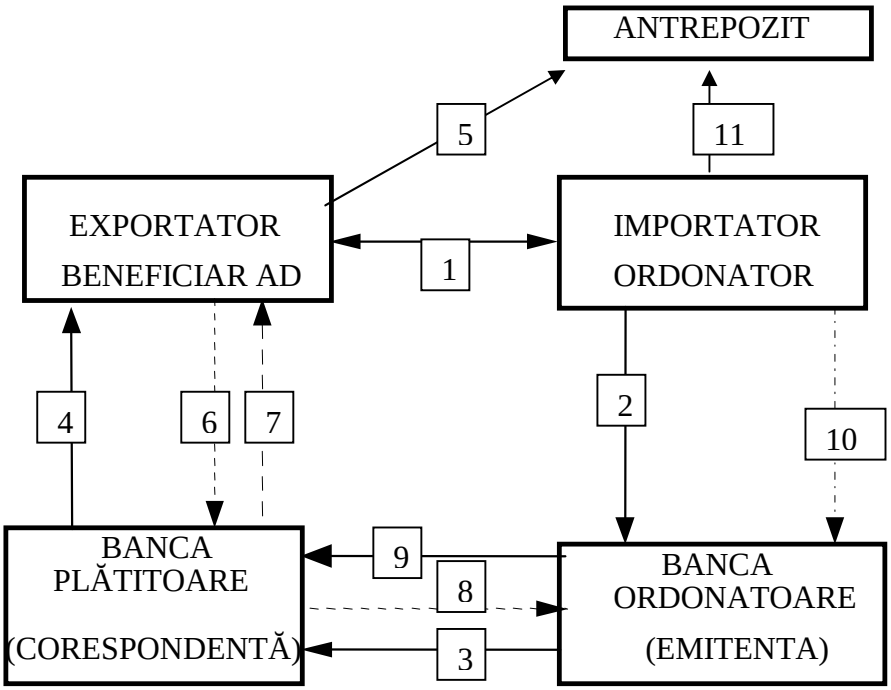


Figura 8.9. **Mecanismul derulării plăţii prin ad domiciliat în ţara beneficiarului**

1 – Contractul comercial (cel mai adesea, contract de vânzare internaţională)
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 – Iniţierea plăţii (varianta AD confirmat)
8 – Remiterea documentelor
9 – Rambursarea sumei plătite
10 – Remiterea setului de documente originale
11 – Preluarea mărfurilor de la antrepozit

- **Forme şi tipuri de acreditiv documentar**

În practică, termenul de AD este însoţit de una sau mai multe sintagme care îl definesc în raport cu anumite caracteristici în derulare şi utilizare. Sintetic aceste precizări se referă la:

a) *forma AD*
   - confirmate
   - neconfirmate

b) *după locul domicilierii AD*
   - în ţara exportatorului
   - în ţara importatorului
   - într-o terţă ţară

c) *modul de utilizare*
   - cu plata la vedere

- cu plată amânată (diferată)
- cu plată prin acceptare
- cu plată prin negociere

d) *după clauzele pe care le conţine*

- transferabil
- revolving (reînnoibil)
- clauză roşie (red clause)
- stand-by
- de compensaţie
- subsidiar (back to back)
- cesionat

AD presupune angajamentul ferm al băncii emitente de a efectua plata în favoarea beneficiarului, cu condiţia ca documentele prezentate de acesta, să fie în strictă concordanţă cu condiţiile şi termenii din AD. Un **AD este deci irevocabil şi nu poate fi modificat sau anulat de ordonator fără acordul beneficiarului**. De aceea, un acreditiv semnifică pentru exportator o certitudine privind plata cu condiţia de a prezenta documente în strictă conformitate cu termenele şi condiţiile din AD.

AD pot fi:

- neconfirmate şi
- confirmate

AD *neconfirmat* - în principiu banca emitentă prin angajamentul luat în deschiderea AD, îşi asumă întreaga responsabilitate privitoare la plată, iar în acest caz banca emitentă este singura angajată **ferm** la plată, celelalte bănci care intervin în relaţia de AD acţionează ca mandatar, în numele băncii emitente potrivit instrucţiunilor acesteia**,** fără însă a-şi 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 şi 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 terţă ţară. În cazul în care banca emitentă nu plăteşte documentele conform cu termenele şi condiţiile din AD, banca confirmatoare, în virtutea angajamentului ferm şi independent asumat, va plăti documentele.

Deci, AD confirmat conferă un plus de siguranţă exportatorului privind încasarea contravalorii mărfurilor. De altfel, opţiunea 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 şi acesta ridică costul comisioanelor şi taxelor bancare;
- este recomandabil a fi utilizat în relaţiile cu parteneri proveniţi din ţări cu situaţie financiară instabilă, dificilă sau standingul băncilor emitente este mai puţin cunoscut sau pus sub semnul întrebării.

În practica derulării plăţilor prin AD o mare importanţă o are domicilierea AD, ceea ce înseamnă precizarea locului unde documentele trebuie prezentate pentru plată, acceptare, negociere. Deci, domicilierea AD este locul, respectiv ţara, oraşul şi-n ultimă instanţă banca unde urmează să aibă loc plata contravalorii mărfurilor.

Domicilierea este convenită între parteneri în contractul de vânzare internaţională şi preluată de ordonator ca atare în dispoziţia de deschidere a AD.

AD *domiciliat în ţara exportatorului* înseamnă un AD în baza căruia exportatorul prezintă documentele pentru plată la o bancă în ţara sa. Locul plăţii are importanţă din mai multe puncte de vedere:

- apropierea exportatorului de locul plăţii, deci domicilierea AD în ţara sa înseamnă pentru acesta o grăbire a încasărilor egală cu timpul de curier al documentelor dacă

domicilierea ar fi în ţara importatorului. Acest timp de curier (circuit bancar al documentelor) putând fi cuprins între 10 şi 40 de zile [Negruş, pg.34];

- reglementarea oricăror litigii privind neexecutarea obligaţiilor izvorâte din derularea AD se face potrivit legislaţiei din ţara unde e domiciliat acesta;
- dacă documentele prezintă unele elemente specifice interpretabile de bancă, cea care decide asupra conformităţii documentelor cu condiţiile AD este banca plătitoare, deci cea la care e domiciliat. În acest caz, exportatorul are posibilitatea, în cazul în care apar anumite neconcordanţe, să acţioneze pentru corectarea lor în perioada valabilităţii acreditivului;
- domicilierea AD în ţara exportatorului prezintă pentru acesta şi avantajul evitării riscului pierderii documentelor pe traseu, situaţie care ar necesita ca exportatorul să-i ceară importatorului sa 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 ţara importatorului constituie şi o sursă de venit valutar, deoarece potrivit Publicaţiei 500, versiune revizuită prin Publicaţia 600, comisioanele şi spezele bancare cad în sarcina ordonatorului, dacă în acreditiv nu s-a specificat altfel.

Prin AD *domiciliat în ţara importatorului* (sau o ţară terţă) se înţelege acel AD în baza căruia exportatorul poate încasa contravaloarea mărfurilor exportate prin prezentarea documentelor solicitate în AD, la ghişeele 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 plătitoare. După ce banca plătitoare stabileşte conformitatea documentelor cu condiţiile stabilite, efectuează plata, transmiţând, tot pe canal bancar, banii. În consecinţă, dezavantajele pentru exportator sunt:

- întârzierea încasării contravalorii mărfurilor, corespunzător intervalului de timp necesar parcursului documentelor şi în sens invers a banilor (3 - 10 zile pentru Europa şi între 20 şi 40 de zile pentru alte continente în funcţie de aria geografică);
- pregătirea şi expedierea documentelor, cerute în deschiderea AD, trebuie să se realizeze în timp util, astfel încât acestea să ajungă la banca plătitoare în cadrul valabilităţii AD. Aceasta deoarece valabilitatea AD expiră la ghişeele băncii plătitoare, deci în străinătate;
- în cazul în care documentele nu sunt în regulă, posibilitatea corectării lor este practic redusă sau necesită timp şi corespondenţă suplimentară, ceea ce, încă o dată în plus, întârzie încasarea banilor.

- **Practicarea acreditivului documentar**

Acreditivul documentar constituie o modalitate de plată caracterizată prin siguranţă şi control reciproc, având drept scop să asigure pe vânzător că va încasa contravaloarea mărfurilor livrate, dacă a efectuat livrarea în termenii şi condiţiile stabilite de cumpărător. Acreditivul documentar cuprinde următoarele elemente [Ciobanu, pg.168]:

- denumirea şi sediul băncii care deschide acreditivul numită bancă ordonatoare (emitentă), a băncii plătitoare sau a aceleia care negociază cambii;
- denumirea şi 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 anunţat cu privire la deschiderea acreditivului. La deschiderea unui acreditiv documentar, cumpărătorul cere băncii sale să deschidă un acreditiv în favoarea vânzătorului şi 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 internaţională, având în vedere daunele pe care le poate înregistra vânzătorul. Deschiderea unui acreditiv necesită intervenţia a cel puţin două bănci care se află în ţări diferite şi anume: banca ordonatoare şi cea a beneficiarului acreditivului. Operaţiile de deschidere a unui acreditiv documentar au menirea de a asigura atât pe vânzător, cât şi pe cumpărător, că tranzacţia se poate, din punct de vedere al efectuării plăţii internaţionale, finaliza. Deschiderea acreditivului nu implică o operaţie de plată din partea cumpărătorului, ci creează doar premisa acesteia, cu condiţia ca vânzătorul să depună documentele în termen la banca sa şi să respecte condiţiile pe care le cuprinde acreditivul ce i-a fost deschis:

- termenul de valabilitate a acreditivului fixează perioada în care angajamentul asumat de banca emitentă îşi păstrează valabilitatea; acest termen obligă furnizorul să efectueze livrarea la termenul stabilit;
- valoarea acreditivului şi moneda în care se exprimă, precum şi documentele în baza cărora se face plata;
- denumirea mărfii şi menţionarea principalelor caracteristici, şi a documentelor care fac dovada livrării;
- confirmarea acreditivului, operaţiune care s-a extins după anii ‘80, ca urmare a crizei lichidităţii internaţionale, şi 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 operaţiune conduce la mărirea cheltuielilor comerciale prin comisioanele solicitate de banca confirmatoare;
- felul acreditivului, reprezintă o menţiune importantă având în vedere diversitatea de forme pe care o cunoaşte această modalitate de plată.

Opţiunea 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 situaţie financiară e mai puţin cunoscută sau se poate deteriora în timp;
- cumpărătorul nu poate revoca plata sub diferite pretexte. Angajamentul de plată este ferm şi constituie un contract independent de contractul de vânzare internaţională, chiar dacă în textul AD se face trimitere la acesta din urmă;
- derularea plăţii e promptă şi strict reglementată de Publicaţiile 500 şi 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 finanţare a exportului prin scontarea sau, după caz, forfetarea lor.

Dezavantajele utilizării AD de către **exportator**:

- poziţia competitivă a exportatorului este diminuată deoarece comisioanele şi spezele bancare sunt mari şi cad în sarcina ordonatorului. Acest dezavantaj poate fi aplatizat prin înţelegerea de a suporta fiecare o parte din comisioane (fiecare în ţara lui) [Negruş, pg.58]. În plus, formalităţile 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 operaţiuni independente de mecanismul derulării AD.

Alegerea de către exportator a AD ca modalitate de plată trebuie să aibă în vedere cel puţin două considerente:

- creşterea rapidităţii şi siguranţei plăţii, considerente pentru care va opta pentru domicilierea AD la banca din ţara sa, sau, dacă e cazul, va solicita autorizarea unei bănci din ţara sa pentru negocierea documentelor, grăbind astfel încasarea banilor, şi va opta pentru AD irevocabil sau AD irevocabil confirmat crescând astfel siguranţa plăţii;
- corelaţia acreditivului cu construcţia financiară a afacerii în ansamblul ei, de aceea, exportatorul trebuie să cunoască modalităţile prin care să fructifice caracteristica de bază a acreditivului: adaptabilitatea, prin includerea în AD a unor anumite clauze, şi prin gândirea construcţiei financiare înainte de a negocia clauzele contractuale pentru a ştii clar ce să ofere şi 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 plăteşte imediat.

Utilizarea unui astfel de AD implică:

- ordonatorul, importatorul în ordinul de deschidere a AD face menţiunea "plata la vedere", "plata 100% la vedere", etc.;
- menţiunea este preluată de banca emitentă în deschiderea acreditivului;
- la primirea AD, exportatorul expediază marfa şi întocmeşte documentele conform condiţiilor din AD, apoi le depune spre încasare;
- banca desemnată cu plata, după verificarea documentelor şi stabilirea concordanţei cu AD le plăteşte, iar documentele sunt remise băncii emitente.

- ***Acreditivul documentar cu plata diferată (amânată)***

AD cu plata diferată se caracterizează prin aceea că plata documentelor, deşi se realizează integral, nu se face în momentul prezentării acestora la banca plătitoare, ci la o dată ulterioară, menţionată 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 preţului mărfii, se are în vedere şi dobânda la sumele imobilizate în marfă. Importatorul, întrucât acesta intră în posesia documentelor, deci şi a mărfii, înainte de plata lor, poate vinde rapid marfa - în cazul în care este intermediar - şi, după recuperarea banilor, achită importul, sau - dacă este producător - prelucrează mărfurile în vederea vânzării pe piaţa internă sau pentru export, recuperând banii pentru plata importului.

- **Acreditivul documentar cu plata prin acceptare**

Exportatorul poate să nu aştepte scadenţa cambiilor, 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-şi mai repede banii (mai puţin taxa scontului) prin scontarea cambiei. În negocierea preţului exportatorul trebuie să aibă în vedere atât dobânda aferentă vânzării pe credit cât şi costul refinanţării sale prin scontarea cambiei.

- **Acreditivul documentar mixt**

În cazul vânzărilor pe credit comercial schema de plată poate conţine mai multe momente de plată: în avans, la livrare, pe credit.

Un *AD mixt* prevede utilizarea sa parţial la vedere, parţial contra cambii cu anumite scadenţe. Referitor la cambii trebuie să se menţioneze:

- numărul de cambii şi scadenţa fiecăreia;
- valoarea fiecărei cambii;
- asupra cui vor fi trase;
- acceptul bancar.

Mecanismul plăţii prin AD mixt, presupune că:

- importatorul ordonă deschiderea unui AD care poate fi parţial utilizabil la vedere, parţial 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 însoţite de setul de cambii, primeşte contravaloarea AD utilizabil la vedere;
- banca exportatorului remite documentele băncii emitente care acceptă cambiile şi le returnează exportatorului, iar documentele le dă importatorului;
- la scadenţă, banca emitentă (acceptantă) remite sumele aferente fiecărei cambii în contul indicat de banca exportatorului, care îşi 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 ţările de drept bancar anglo-saxon, denumită şi *scrisoare comercială de credit - S/C* [1] [Negruş, pg.103].

Acesta se caracterizează prin:

- este deschis de banca emitentă, cel mai adesea în moneda locală a propriei ţări;
- 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 plăţii este domiciliul trasului, plata cambiilor se realizează la banca emitentă. Deci, din acest punct de vedere, scrisorile de credit sunt întotdeauna domiciliate 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 însoţite 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 negociatoare le "cumpără" spre a le transmite băncii emitente. Altfel spus, le achită cumpărătorului, contra plăţii unui comision de negociere care, în esenţă, reprezintă dobânda la suma plătită pe documente, pe intervalul dintre plata lor şi rambursarea sumei de la banca emitentă. În cazul cel mai des întâlnit în practică, *S/C liber negociabile,*

[1] Ca urmare a preocupărilor de standardizare şi de unificare a procedurilor în materie de acreditive documentare, scrisorile comerciale de credit nu mai apar menţionate expres în textul Publicaţiilor 500 şi 600, ci prezenţa lor este indicată prin explicitarea termenului de negociere şi a detaliilor legate de deschiderea, utilizarea AD care prevăd emiterea de cambii şi plata prin negociere.

beneficiarul, dacă doreşte 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 (Publicaţia 500 CIC, art.10 b II). Termenul de negociere îşi are originea de la actul de vânzare şi 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 şi 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 şi scrisori de credit liber negociabile şi au cea mai largă utilizare.

- **Acreditivul documentar revolving**

AD revolving (reînnoibil) se utilizează pentru contracte de valori mari, cu livrări eşalonate în timp. Se caracterizează prin faptul că valoarea sa se reîntregeşte automat, pe măsura efectuării plăţilor până la un anumit plafon, în funcţie de fiecare livrare. Este utilizat pentru contracte de valori mari, cu livrări eşalonate în timp. Valoarea AD este la nivelul unei livrări şi, în consecinţă, comisioanele, taxele bancare sunt mai reduse.

Din punct de vedere al relaţiei 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 depăşi valoarea de ansamblu a AD;
- *necumulativ* - când utilizarea AD nu se poate face decât în limita valorică strict stabilită pentru fiecare tranşă de marfă livrată.

Mecanismul derulării:

1. ordonatorul solicită deschiderea unui AD revolving menţionând: valoarea de revolvare; numărul revolvărilor corespunzător numărului de livrări; intervalele de timp la care să se facă livrările şi timpul în zile de prezentare a documentelor pentru plată; şi 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 cerinţele sale de producţie şi desfacere;
- necesarul de valută pentru deschiderea unui AD revolving de către importator se situează sub nivelul valorii ce se va revolva;
- comisioanele bancare sunt mai mici;
- printr-o bună corelare de către importator a livrărilor, producţiei şi vânzărilor, livrările următoare pot fi achitate din încasări realizate din marfa produsă ca urmare a importului;
- exportatorul este avantajat prin perspectiva sigură a livrărilor şi certitudinea încasării banilor prin angajamentul bancar specific AD.

Dezavantajele privesc:

- relaţia cu banca emitentă. Dat fiind comisioanele mai mici, băncile au adesea reticenţe în a accepta deschiderea de AD revolving;
- dacă exportatorul, la o livrare nu îndeplineşte condiţiile din AD revolving, acreditivul respectiv devine neutilizabil pentru tranşa respectivă şi pentru toate tranşele care urmează;

- fiind un contract de livrări pe timp îndelungat (6 luni, un an), piaţa mărfurilor se poate modifica.

Aplicaţii particulare ale acreditivului documentar

- ***Acreditivul documentar şi operaţiunile de intermediere***

Sunt numeroase cazurile în care firma exportatoare nu este ea însăşi producătorul mărfii, ci îndeplineşte doar rolul de intermediar.

O caracteristică a AD este adaptabilitatea sa la diferite tranzacţii. Astfel, în funcţie de anumite menţiuni făcute în textul AD sau prin diferite moduri de utilizare, AD are supleţea de a fi adaptat operaţiunilor de intermediere. Din acest punct de vedere, reţin atenţia: AD transferabil, AD cu clauză roşie, AD back-to-back.

- **Acreditivul documentar transferabil**

Utilizat cu precădere în operaţiunile 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 parţial, pentru unul sau mai mulţi beneficiari (beneficiari secunzi) [Publicaţia 500 CIC, art.48 a].

În esenţă AD transferabil este un acreditiv obişnuit care conţine însă menţiunea "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 [Publicaţia 500 CIC, art.48 b].

Mecanismul derulării este simplu:

1. firma intermediară are încheiat un contract de cumpărare a unei mărfi de pe piaţa sa sau din străinătate şi un alt contract de vânzare a aceleiaşi mărfi, de regulă, la un preţ 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 internaţională, 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 şi condiţiile specificate în acreditivul de bază cu excepţia: valorii acreditivului, preţului unitar precizat, datei la care expiră valabilitatea, ultimei date de prezentare a documentelor, perioadei de livrare - oricare din acestea putând fi diminuate sau scurtate [Publicaţia 500 CIC, art.48 h].

Avantajele AD transferabil:

- permite unei firme dezvoltarea afacerilor fără să-şi angajeze într-un fel propriile fonduri;
- permite diversificarea operaţiunilor de export şi în afara specificului de activitate al firmei;
- permite legal plata în valută a unui producător intern;
- dată fiind confidenţialitatea operaţiunilor efectuate de bancă, câştigurile din diferenţele de preţ nu sunt de neglijat.

Dezavantajele AD transferabil:

- costurile bancare mai mari decât la un acreditiv obişnuit, acestea fiind suportate în totalitate de beneficiarul AD;

- riscul izvorât din relaţia cu beneficiarii secunzi ca aceştia să nu respecte termenele şi condiţiile impuse în acreditiv ceea ce viciază relaţia ordonator-beneficiar principal;
- nu se poate păstra confidenţialitatea totală a operaţiunii, căci ordonatorul făcând menţiunea *transferabil* ştie că total sau parţial marfa este furnizată de altcineva. Desigur acest aspect constituie un dezavantaj, numai când se doreşte păstrarea secretului operaţiunii;
- implică o pregătire minuţioasă a operaţiunii în ansamblul ei, rapiditate şi coordonarea strictă a condiţiilor şi termenelor.

O mai simplă utilizare a acreditivului în operaţiunile de intermediere de către firma de intermediere, o reprezintă posibilitatea cesiunii AD în favoarea unui terţ. Cesionarea AD presupune:

- simplificarea utilizării AD de către beneficiar, el poate cesiona orice tip de AD fără ca acesta să poarte menţiunea transferabil;
- respectarea legilor aplicabile privitoare la actul cesiunii;
- întocmirea unui document *Declaraţie de cesiune*, prin care cere băncii plătitoare cesiunea unei sume din AD deschis în favoarea sa, în favoarea unui terţ numit (sau mai multora).

Mecanismul cesionării unui AD este simplu:

- importatorul ordonă deschiderea unui acreditiv obişnuit;
- după primirea deschiderii AD, beneficiarul acestuia prezintă băncii sale o declaraţie de cesiune prin care îi solicită ca aceasta să procedeze la cesionarea unor sume în favoarea unui terţ (sau a mai multor subfurnizori);
- banca beneficiarului transmite pe canal bancar cesiunea, respectiv anunţă subfurnizorul de cesionarea sumei şi condiţiile cesionării.
- în urma cesiunii, sufurnizorul livrează marfa, iar la încasarea AD de către beneficiar este achitat şi subfurnizorul.

- **Acreditivul documentar cu clauză roşie**

AD clauză roşie (red clause) este un tip de AD ce conţine 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 obţinută permite exportatorului să procure marfa sau unele componente. La termenul de expediţie precizat în AD, beneficiarul AD livrează marfa şi prezintă documentele la bancă, încasând diferenţa.

Elementele caracteristice AD clauză roşie sunt:

- menţiunea expresă în textul AD "clauză roşie" 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 procurarea mărfii în discuţie şi că va restitui suma şi dobânda aferentă în caz de neexpediere a mărfii; termenul limită până la care trebuie să prezinte băncii documentele de expediţie a mărfii; şi o chitanţă ce atestă ridicarea banilor;
- banca plătitoare este întotdeauna în ţara exportatorului.

Acest tip de AD constituie în fond o modalitate prin care importatorul finanţează exportatorul fără a-i percepe dobândă. În realitate dobânda este luată în calcul la negocierea preţului (mai mic).

AD clauză roşie se utilizează:

- în cazul operaţiunilor de intermediere, când exportatorul are mai mulţi furnizori locali care trebuie plătiţi imediat ce marfa a fost cumpărată.

- în activitatea de producţie destinată exportului, când producătorul nu are resurse financiare să producă marfa, iar importatorul este interesat în produsele respective, şi îl finanţează în acest mod. Se subînţelege că finanţarea, avansul se dă pentru marfa la care se referă AD deschis.

Avantajul AD clauză roşie este că permite exportatorului să primească un avans în raport cu momentul expedierii mărfii.

Dezavantajul principal este al importatorului. Deşi 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 plăţii în avans ordonatorului, importatorului.

De aceea, AD clauză roşie:

- se utilizează între parteneri între care există o deplină încredere, respectiv importatorul are siguranţa că exportatorul va livra marfa în condiţiile din acreditiv;
- adesea, aceste acreditive sunt dublate de o scrisoare de garanţie 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 - deşi denumirea indică un singur acreditiv, în fond este vorba de două acreditive: unul de import şi altul de export al aceleiaşi mărfi, ambele fiind domiciliate la aceeaşi bancă, banca intermediarului operaţiunii.

Realizarea unei operaţiuni de back-to-back presupune:

- deşi cele două AD sunt total independente, ele sunt corelate valoric şi din punct de vedere al termenelor de către firma intermediară. Astfel, AD de export are o valoare mai mare şi o valabilitate mai îndelungată, iar AD de import are o valoare şi o valabilitate, inclusiv termene de expediţie (mai scurte) care să se încadreze în termenele AD de export;
- confidenţialitatea operaţiunii, de regulă, exportatorul real nu cunoaşte importatorul final;
- documentele cerute exportatorului real trebuie să fie neutre şi emise la ordinul băncii intermediarului;
- ambalajul/marcajul mărfii să fie neutru;
- documentele privitoare la marfă (factura în primul rând) sunt schimbate de iniţiatorul operaţiunii la banca sa;
- acordul băncii de a găzdui operaţiunea.

În baza primului acreditiv deschis în favoarea firmei intermediare banca acceptă să deschidă al doilea AD în favoarea unui terţ exportator având drept garanţie 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 relaţia 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 şi 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 şi le depune pentru încasare;

5. firma intermediară încasează contravaloarea documentelor privind AD de import, îşi păstrează diferenţa valorică dintre cele două AD şi simultan dispune plata în favoarea celui de al doilea AD.

În practica utilizării AD back-to-back pot apărea următoarele două situaţii:

a) Părţile implicate în derularea celor două AD ştiu unele de existenţa celorlalte. În acest caz, marfa este expediată de exportatorul real direct importatorului final. Documentele însă, se trimit întotdeauna băncii firmei intermediare.

b) A doua situaţie este când cel ce iniţiază operaţiunea nu doreşte ca părţile să ştie una de existenţa celeilalte. În acest caz operaţiunea având un caracter strict confidenţial, se rezolvă fie prin aducerea mărfii în ţara intermediarului (zonă liberă) şi neutralizare, respectiv se şterge orice urmă care ar permite identificarea originii mărfii, se reambalează şi se reexpediază; fie se solicită exportatorului ca marfa să fie marcată neutru şi expediată direct în ţara importatorului real.

Indiferent de situaţia apărută, intermediarul întotdeauna va schimba factura emisă pe numele lui de exportatorul real (preţ mai mic) cu factura emisă de el pe numele importatorului final (preţ mai mare); conosamentul şi poliţa de asigurare întotdeauna sunt emise de exportatorul real la ordinul băncii care îl deserveşte pe iniţiatorul operaţiunii. La primirea lor banca le andosează în favoarea importatorului final; celelalte documente, în măsura în care sunt emise de instituţii autorizate, iar importatorul nu este interesat de sursa de procurare a mărfii, pot rămâne aşa cum sunt, în caz contrar, ele trebuie înlocuite cu documente similare emise de instituţii autorizate din ţara 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 plăteşte 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.

Construcţia financiară a operaţiunilor back-to-back presupune:

- un sistem de relaţii internaţionale bine pus la punct pentru identificarea rapidă atât a cererii cât şi a ofertei pentru o marfă;
- rapiditate în corelarea celor două operaţiuni de import şi de export, implicit a acreditivelor documentare;
- un calcul realist al eficienţei, astfel încât diferenţa de preţ dintre cele două tranzacţii să acopere comisioanele şi taxele bancare, precum şi eventualele cheltuieli cu aducerea mărfii în ţară, cu depozitarea, neutralizarea, reambalarea şi reexpedierea mărfii.

Riscurile operaţiunilor 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 şi astfel nu va putea să-i deschidă cel de al doilea acreditiv; fie exportatorul real nu mai este dispus să efectueze exportul;
- nerespectarea condiţiilor şi termenelor din AD II de către exportatorul real.

Derularea unei operaţiuni prin AD back-to-back prezintă comparativ cu AD transferabil, următoarele **avantaje**:

- importatorul final nu ştie că partenerul său din contract este un intermediar;
- mărfurile pot fi procurate de la diverşi furnizori din străinătate sau din ţară fără să existe o restricţie (de exemplu, la AD transferabil pot să existe precizări "transferabil numai în ţara X, numai în favoarea firmei Y");
- cel de al doilea AD poate să conţină clauze suplimentare care să asigure eficienţa operaţiunii, în timp ce transferul unui AD nu se poate face decât în termenii AD de bază.

- ***Acreditivul documentar şi operaţiunile de compensaţie***

Cel mai adesea tranzacţiile prin compensaţie sunt asociate cu o tehnică comercial-bancară care să protejeze pe unul sau ambii parteneri împotriva eventualelor riscuri.

Într-o operaţiune de compensaţie ambii parteneri au dubla calitate de importator şi exportator, ei convenind să facă schimb de mărfuri într-un anumit termen, având o anumită calitate, într-o anumită cantitate, sortimente şi echivalenţă valorică.

Riscurile ce apar în derularea unei operaţiuni de compensaţie sunt următoarele:

1. riscul primului importator - întotdeauna unul din parteneri va fi primul care să livreze marfa, el are riscul ca partenerul de compensaţie să nu mai livreze marfa sau să o livreze parţial sau cu întârziere, etc.;
2. riscul comercial al ambilor parteneri are în vedere eventualitatea ca mărfurile reciproc livrate să nu corespundă calitativ, cantitativ, sortimental şi termenelor de livrare convenite anterior;
3. plata comisioanelor bancare şi a penalizărilor de întârziere a livrărilor. Compensaţia exclude plata în valută, dar asta se referă numai la mărfurile reciproc livrate, partenerii trebuie să aibă în vedere comisioanele bancare şi modul de stingere a plăţii 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. poziţia de pe care se face negocierea - de regulă, oferta de a plăti un import în compensaţie este făcută de firmele fără disponibilităţi valutare, ceea ce duce la situarea pe o poziţie "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 expediată, iar plata, respectiv compensaţia 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.

- **Acreditivele documentare reciproce**

Operaţiunile de compensaţie derulate prin AD reciproce se particularizează prin:

a) cei doi parteneri îşi deschid reciproc câte un AD. Astfel, fiecare dintre ei este: - ordonator - pentru acreditivul deschis de el în favoarea partenerului de compensaţie şi - beneficiar - pentru AD deschis de partenerul de compensaţie în favoarea lui;

b) *cheia* AD reciproce este determinată de clauzele speciale cuprinse în textul AD şi este rezultatul negocierilor comerciale.

Cel care dictează condiţiile operaţiunii, este partenerul solicitat să accepte plata mărfii sale printr-o altă marfă şi nu în bani. Aceste condiţii 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 protecţie împotriva riscurilor amintite;
- în acest context, cel de al doilea acreditiv deschis la primul exportator, se conformează de fapt instrucţiunilor primite şi este cel mai adesea un AD obişnuit;

c) întotdeauna AD reciproce sunt irevocabile şi corelate atât valoric cât şi în timp;

d) elementul specific AD reciproce îl constituie clauzele speciale. De reţinut că acest aspect nu limitează diferitele moduri de utilizare a AD.

În funcţie de *clauzele speciale* pe care le conţin, 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 condiţionată de deschiderea de către acesta a celui de al doilea acreditiv. După ce a fost deschis şi cel de al doilea acreditiv, cele două devin independente, utilizarea lor de către parteneri fiind similară unei plăţi obişnuite prin acreditiv. Operaţiunea de compensaţie este subînţeleasă, în sensul că partenerul care încasează primul bani pe exportul său îi va folosi pentru plata mărfurilor importate în compensaţie. De aceea, aceste AD se mai numesc şi "cu mişcare de valută" [Negruş, pg.133].

Avantajul principal al unui astfel de AD pentru partenerul lipsit de resurse financiare este că suma încasată o poate utiliza cu altă destinaţie până la plata importului (exportând primul, va fi primul care va încasa banii).

Dezavantajul major este că deşi a deschis AD în favoarea partenerului acesta poate să livreze marfa cu întârziere sau pur şi simplu să nu livreze marfa, ceea ce îi poate deregla procesul de producţie şi afacerile.

AD reciproce cu clauza de valoare se apropie mai mult de esenţa compensaţiei - marfă contra marfă - fiind exclusă mişcarea 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 dispoziţia beneficiarului ci plata se consideră făcută, când însuşi ordonatorul primului AD a depus documentele privind exportul său în compensaţie;
- ambele AD sunt domiciliate, de regulă, la banca emitentă a partenerului ce deschide AD cu clauza de valoare;
- băncile deschid pentru astfel de AD, conturi speciale în care evidenţiază (prin debitare sau creditare) primul export (pe bază de documente) şi sunt închise în momentul în care s-a realizat exportul în compensaţie, al doilea, şi au primit documentele aferente. În esenţă totul este scriptic beneficiarii celor două acreditive nefiind plătiţi efectiv ca în cazul AD cu clauză de intrare în vigoare.

AD reciproce escrow oferă o mai mare siguranţă din punctul de vedere al primului exportator. Se caracterizează prin:

- cuprinde clauza de valoare, prin care banca emitentă ţine evidenţa fondurilor, pentru acoperirea livrărilor în compensaţie;
- mai cuprinde o clauză cu valoare de garanţie, prin care banca emitentă se angajează că dacă fondurile astfel evidenţiate în contul denumit *escrow*, nu vor fi utilizate pentru acoperirea exportului în compensaţie, va efectua plata în valută în favoarea beneficiarului AD;
- adesea plata din contul escrow este asociată plăţii unei dobânzii pe intervalul de timp dintre momentul prezentării documentelor de către beneficiarul AD şi al plăţii în valută a contravalorii exportului neacoperit de livrarea mărfii în compensaţie. Principalul avantaj al AD escrow este determinat de faptul că dacă partenerul de contract - ordonatorul AD - nu livrează marfa în compensaţie într-un interval de timp dat, banca emitentă se angajează ferm să plătească contravaloarea documentelor prezentate de beneficiarul AD şi adesea şi o dobândă pe perioada de la prezentarea documentelor până la plata efectivă.

- **Acreditivele stand-by**

Acreditivele stand-by au o funcţie diferită faţă de acreditivele obişnuite ce asigură mişcarea pe canal bancar a documentelor de la exportator la importator şi a banilor în sens invers, şi anume au o funcţie de garantare.

Banca emite un AD stand-by la solicitarea unui client care trebuie să ofere partenerului de contract o garanţie că dacă el nu îşi va îndeplini obligaţia asumată prin contractul comercial, banca îl va plăti.

Astfel AD stand-by diferă de un AD obişnuit prin aceea că beneficiarul lui nu apelează la utilizarea AD, decât în măsura în care ordonatorul nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată prin contract. Astfel de situaţii 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 plăteşte, banca ce a emis AD stand-by plăteşte; la plata ratelor scadente la un credit; pentru garantarea participării la licitaţii; pentru buna executare a contractului sunt alte situaţii în care se utilizează AD stand-by.

Locul unui AD stand-by în ansamblul unei tranzacţii în compensaţie este:

1. partenerii convin să deruleze compensaţia prin schimb de documente pe canal bancar;
2. primul exportator, dacă nu are încredere în partenerul său, îi solicită acestuia să-i ofere drept garanţie 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 şi transmite documentele pe canal bancar;
4. după expedierea mărfii, primul exportator, beneficiarul AD stand-by aşteaptă, în primul rând, ca în intervalul de timp convenit cu partenerul acesta să-i livreze marfa;
5. în funcţie de comportamentul partenerului din acest moment pot apare două situaţii. Şi anume, dacă în intervalul convenit partenerul îşi onorează obligaţiile, compensaţia se încheie, drept urmare AD stand-by rămâne fără obiect. Dacă partenerul nu-şi onorează obligaţiile, atunci beneficiarul AD stand-by va cere băncii emitente să-i plătească contravaloarea mărfurilor ce ar fi trebuit să le primească în compensaţie;
6. cu banii astfel obţinuţi poate procura marfa din altă parte, cu plata în valută;
7. banca emitentă a AD stand-by îşi recuperează banii de la exportatorul al doilea, care este ordonatorul de stand-by, dar care nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată de a livra marfa în compensaţie.

Avantajele AD stand-by sunt legate de:

- posibilitatea garantării independente a unei plăţi prin angajamentul ferm de plată al unei bănci;
- adaptabilitatea la diferite obligaţii de plată ale exportatorului sau importatorului altele decât cele ce privesc compensaţiile.
- este reglementat de Publicaţiile 500 şi 600 CIC cunoscute tuturor părţilor implicate în afacere, depăşind dificultăţile de cunoaştere a legislaţiei bancare din diferite ţări.

Dezavantajele utilizării sale sunt determinate de:

- atitudinea băncilor care sunt prudente în emiterea AD stand-by, tratându-le ca pe garanţii, selectează atent pentru cine şi în favoarea cui garantează, respectiv le emit;
- ridică costul operaţiunii de compensaţie, comparativ cu, de exemplu, schimbul direct de documente.

Capitolul 9
Finanţarea schimburilor economice externe

9.1. Finanţarea schimburilor de mărfuri

Dezvoltarea comerţului mondial contemporan se datorează în mare măsură creşterii fără precedent a rolului creditului internaţional cât şi diversificării permanente a tehnicilor financiar-bancare destinate să asigure utilizarea cât mai suplă a resurselor financiare, corespunzător noilor cerinţe ale schimburilor internaţionale.

În practica relaţiilor internaţionale termenul de creditare a fost treptat înlocuit cu *noţiunea de finanţare*, care cuprinde şi activităţile adiacente creditării, fără de care, în prezent, utilizarea creditului ca suport al derulării schimburilor economice nu este posibilă.

Creditul este o relaţie bănească ce apare în legătură cu acordarea de împrumuturi băneşti (sau sub formă de bunuri şi servicii) unor persoane fizice sau juridice, pentru care achitarea contravalorii urmează să se efectueze nu în momentul livrării, ci la un moment ulterior, la scadenţă.

Relaţiile de credit pe piaţa mondială dintre instituţiile financiare internaţionale sau naţionale, 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 piaţa internaţională de credit. Constituirea de fonduri pe piaţa internaţională de credit este rezultatul activităţii unui complex de relaţii între un aparat specializat, format din instituţii internaţionale de credit, adică un cadru internaţional de credit şi economiile naţionale. Acestea alimentează piaţa de credit cu fonduri sub formă de creanţe (în bani) sau sub formă de valoare efectivă(bunuri şi servicii). Aflate pe piaţa internaţională ele suferă modificări calitativ-cantitative din partea instituţiilor aflate în acel moment pe piaţa creditului. Modificările cantitative constau în schimbarea valorii fondurilor în funcţie de conjunctura pieţei, iar cele calitative în faptul că atât bunurile şi serviciile cât şi capitalurile sunt evaluate în bani, primind o destinaţie anumită.

Mobilizarea de fonduri pe piaţa internaţională de credit concentrează fonduri internaţionale, fonduri proprii, credite ale unor instituţii internaţionale şi subvenţii de stat. Proporţiile dintre aceste modalităţi de procurare de fonduri, depind de factori economici, politici şi financiari, remarcându-se tendinţa statului de a proteja propriile firme şi promovarea vânzărilor, eliminarea concurenţei, etc.

Astfel, relaţia de credit presupune:

— *un raport juridic contractual*, prin care o persoană numită *creditor*, pune la dispoziţia 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 *scadenţă*;

— pentru folosirea fondurilor primite, debitorul plăteşte creditorului un anumit preţ numit *dobândă.*

În literatura de specialitate există o multitudine de clasificări a creditelor internaţionale, după diferite criterii. Cel mai adesea, acestea sunt grupate din punct de vedere al: 1. destinaţiei; 2. termenului; 3. modului de acordare a creditelor de export; 4. părţilor care perfectează relaţia de credit; 5. sursei de mobilizare a creditelor; 6. monedei; 7. dobânzii; 8. garantării (vezi schema de mai jos). În practică, unul şi acelaşi 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 şi avalizat, acordat în mărci germane - moneda creditorului, pentru o operaţiune de export, cu o dobândă fixă etc.).

Clasificarea creditelor internaţionale

Operaţiunea de creditare are o serie de particularităţi care depind de reglementările în domeniul creditului, de felul creditului ce se acordă, de durata şi costul creditului, de modalitatea de rambursare şi de asigurarea creditului.

Elementele care intervin în tehnica acordării, primirii şi restituirii creditului sunt următoarele: determinarea plafonului creditului, termenul de acordare, costul creditului şi rambursarea creditului.

a) la determinarea plafonului creditului se are în vedere o serie de criterii, cum ar fi:

- *aprecierea capacităţii de credit a băncii partenere la stabilirea mărimii creditului, creditorul trebuind să se asigure că banca partenerului are posibilitatea de a face faţă plăţilor;*
- *natura tranzacţiei; în contractele cu preţ provizoriu, urmează a se stabili ulterior preţul ferm şi deci, şi plafonul creditului, alte tranzacţii privind plata unor avansuri, bonificaţii acordate de vânzător, etc;*
- *rentabilitatea operaţiunii de credit, element principal în stabilirea creditului, reprezintă interesul băncii creditoare de a obţine un beneficiu mai mare.*

b) la determinarea termenului de rambursare a creditului se ţine seama de următoarele*:*

- *obiectul creditului, întrucât unele tranzacţii au ca obiect echipamente şi instalaţii ce au o perioadă de amortizare mai lungă;*
- *raportul dintre cerere şi ofertă, care are influenţă atât pe piaţa creditului cât şi a mărfurilor şi determină scadenţa de rambursare datorită variaţiilor sau stabilităţii înregistrate pe aceste pieţe;*
- *capacitatea economică a firmei care cere creditul, ceea ce depinde şi de conjunctura economică, de starea balanţei de plăţi externe cât şi de stabilitatea politică a ţării debitoare.*

La stabilirea termenului de rambursare se acordă unele facilităţi solicitanţilor de credite. Astfel, aceştia pot obţine plata eşalonată în rate, precum şi un termen de graţie, care constă în decalarea începerii rambursării cu o perioadă de timp ce se poate stabili între data primirii mărfii şi dat achitării primei tranşe 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 piaţa internaţională a creditului în funcţie de mărimea scontului bancar, de obiectul şi natura tranzacţiei, de conjunctura economică şi chiar de situaţia politică pe plan mondial. De asemenea, nivelul dobânzii creditului mai depinde şi de durata pentru care se acordă creditul.*
- *stabilirea primelor de asigurare şi a comisioanelor bancare: nivelul primelor de asigurare depinde de riscul tranzacţiei, de mărimea creditului, de conjunctura politică şi economică; comisioanele bancare sau alte cheltuieli cu transferul banilor sunt ocazionate de operaţiunile efectuate la acordarea sau rambursarea creditului.*

d) la rambursarea creditului se iau în considerare*:*

- *perioada de graţie, care se negociază între părţi şi care uşurează efortul debitorului în rambursarea creditului;*

- *perioada dintre prima şi ultima tranşă de rambursare, reprezintă perioada de grevare a debitorului;*
- *eşalonarea plăţilor cu care se negociază numărul ratelor, distanţa dintre două rate, valoarea lor (constantă, crescătoare, descrescătoare).*

Condiţiile de rambursare pot avantaja debitorul atunci când el obţine o perioadă de graţie mai mare, o eşalonare mai avantajoasă sau stabilirea unor rate convenabile.

Finanţarea comerţului internaţional, deşi este structurată pe o relaţie de creditare, presupune, în acelaşi timp, o suită de alte elemente care ţin, fie de tehnica propriu-zisă de finanţare, fie de politica economică a ţărilor implicate. Finanţarea reprezintă totalitatea mecanismelor, tehnicilor şi a instrumentelor prin care sunt procurate mijloacele băneşti necesare pentru realizarea unor activităţi economico-sociale, în particular a afacerilor. Când în acest proces este implicat procesul de extraneitate, vorbim de finanţare internaţională.

Principalele *elemente ce diferenţiază finanţarea* comerţului internaţional de simplul act al creditării sunt:

— în procesul finanţării comerţului, suma creditului nu este egală cu valoarea mărfurilor vândute sau, după caz, cumpărate. În mod frecvent, finanţarea presupune o participare a celui finanţat cu fonduri proprii care variază, în general, între 15 şi 30% din suma totală a tranzacţiei;

— finanţarea comerţului internaţional presupune, întotdeauna, asigurarea împotriva diferitelor tipuri de riscuri la o instituţie de asigurare specializată. Adesea, operaţiunea este dublată de utilizarea altor instrumente de garantare;

— creditul, în contextul finanţării, este acordat, de regulă, în condiţii mai avantajoase decât cele practicate la alte tipuri de operaţiuni (dobânzi mai mici, termene mai îndelungate, perioade de graţie mai mari etc.);

— schemele de creditare (cote de avans, de credit, dobânda, perioada de graţie, eşalonarea ratelor, sistemul de asigurare etc,) constituie părţi integrante ale programelor de finanţare elaborate la nivel guvernamental, în vederea promovării propriilor exporturi;

— programele de finanţare sunt corelate cu politica comercială a statelor şi destinate să contribuie, în mod direct, la promovarea exporturilor;

— în procesul finanţării exporturilor, un loc aparte îl ocupă intervenţia statului, prin sprijinul financiar acordat sub forme diferite, exportatorilor autohtoni;

— ca rezultat al diversificării tehnicilor de finanţare precum şi a sumelor tot mai mari antrenate în această activitate, finanţarea comerţului internaţional este tot mai puternic legată de piaţa valutar-financiară internaţională ;

— practica finanţării comerţului internaţional a cunoscut o permanentă înnoire, astfel încât, alături de tehnicile financiar-bancare devenite “clasice”, cum ar fi creditul furnizor sau cumpărător, au apărut noi modalităţi financiar-comerciale de tipul leasing-ului sau factoring-ului, prin care, activitatea comercială se împleteşte cu cea de finanţare.

FINANTAREA COMERTULUI INTERNATIONAL *reprezintă un concept folosit pentru a desemna ansamblul posibilităţilor de care pot dispune exportatorii sau importatorii privind primirea, acordarea, asigurarea şi garantarea creditelor în vederea dezvoltării schimburilor internaţionale.* În practică, cel mai adesea, se folosesc termenii “finanţarea exporturilor” sau “finanţarea importurilor”, pentru a desemna atât sensul relaţiei de creditare cât şi specificul tuturor operaţiunilor legate de aceasta.

Până la începutul anilor ‘30, finanţarea importurilor de echipamente industriale sau executarea unor programe importante de construcţii (căi ferate, poduri, şosele) a fost, în totalitate, o problemă a consumatorilor, aceştia 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 obţină un împrumut pe plan intern, fie lansa un împrumut

pe termen mijlociu sau lung, pe piaţa de capital a ţării exportatorului ori într-o terţă ţară. În condiţiile deplinei convertibilităţi şi a circulaţiei libere a capitalurilor, piaţa pe care se lansau împrumuturile nu prezenta importanţă, întrucât fondurile respective puteau fi transferate oricând, fără nici o restricţie, acolo unde urma să se facă plata respectiv în ţara furnizorului. De regulă, finanţarea se făcea printr-un împrumut extern, pe piaţa de capital a ţării exportatorului. Modul curent de mobilizare a fondurilor era emiterea de hârtii de valoare de către cumpărător şi vânzarea acestora pe piaţa monetară sau de capital a ţării vânzătorului. Atunci când cumpărătorul era însuşi statul sau un organism public, hârtiile de valoare îmbrăcau forma unor *rente* sau *obligaţiuni de stat*; întreprinderile private, emiteau obligaţiuni purtătoare de dobânzi fixe (de altfel, ca şi titlurile de stat), sau acţiuni. În acest din urmă caz, împrumutul căpăta caracterul unei investiţii, respectiv a pătrunderii capitalului străin în ţara importatoare.

Aceste forme de finanţare 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 scadenţa titlurilor faţă de deţinătorii titlurilor emise, iar exportatorul nu mai avea nici un amestec şi nici un risc în finanţarea operaţiunii. Nici importatorul nu participa la riscuri. Tot efortul şi toate riscurile legate de o astfel de finanţare erau suportate de către deţinătorii de titluri. Acest mod de finanţare n-a mai fost folosit, aproape deloc, după 1933, ca urmare a crahurilor de bursă, a falimentelor bancare şi a restricţiilor în mişcarea internaţională a capitalurilor.

În noua situaţie s-au căutat alte forme de finanţare a exporturilor de echipamente de valori mari. Deoarece importatorii nu dispuneau de valută şi nu mai aveau acces la pieţele de capital din străinătate, a fost necesar ca furnizorii să intervină pentru apărarea propriilor lor interese cât şi, indirect, pentru sprijinirea importatorilor. Soluţia găsită a fost *creditul comercial pe termen mijlociu*, acordat importatorului de către furnizor, acesta din urmă fiind sprijinit prin intermediul băncilor din ţara sa, de către piaţa monetară şi de capital naţională.

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 şi acopereau numai riscurile comerciale legate de capacitatea de plată a importatorilor. Aceste instituţii erau în Franţa, Italia, Spania şi Anglia, care, ca urmare a efectelor crizei din 1929-1933 au iniţiat o acţiune de cooperare în domeniu şi al schimbului de informaţii cu privire la solvabilitatea importatorilor. Cu această ocazie, a fost creată "Asociaţia asiguratorilor de credite şi investiţii internaţionale" 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 relaţiile de credit utilizate în schimburile internaţionale tot mai ample şi diversificate. Ca urmare, Uniunea şi-a revizuit statutul pentru a răspunde noilor cerinţe, iar secretariatul a fost mutat la Londra.

În prezent, Uniunea cuprinde reprezentanţi ai 38 de organisme de asigurare şi creditare provenite din 30 de ţări, activează ca un "club" al căror hotărâri - *gentlemen's agreement* - nu sunt obligatorii, ci au caracterul unor recomandări pentru membrii săi.

În esenţă, activitatea Uniunii este orientată spre:

— formularea unor *principii fundamentale*, aplicabile asigurării creditelor;

— instaurarea unei *discipline valutar-financiare* privind durata creditelor oferite partenerilor în cadrul schimburilor internaţionale;

— promovarea concepţiei potrivit căreia finanţarea şi creditarea sunt modalităţi de amplificare a schimburilor şi instrumente de sprijinire a ţărilor 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 internaţionale. 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 mutaţiilor manifestate pe piaţa internaţională, prin apariţia de noi producători competitivi, intensificarea concurenţei şi transformarea pieţei într-o piaţă a cumpărătorului. Astfel, autorităţile monetare ale diferitelor state au început să influenţeze preţurile produselor destinate exportului prin *subvenţii*, avantaje fiscale sau facilităţi în stabilirea lor. În acest context, a avut loc o *creştere a subvenţiilor* pentru export, în special, în domeniul promovării exporturilor de utilaje de înaltă tehnologie.

La începutul deceniului următor, acestor factori li se adaugă alţii noi. Mai întâi, datorită creşterii dobânzilor şi îndeosebi a evoluţiei divergente a acestora pe plan internaţional, majoritatea ţărilor cu dobânzi de piaţă mai ridicate au considerat necesar să acorde largi *subvenţii privind dobânzile* pentru a contracara concurenţa. Slăbirea treptată a activităţii economice, recesiunea manifestată pe multiple planuri şi agravarea deficitelor balanţelor de plăţi în principalele ţări capitaliste dezvoltate au determinat şi mai mult lărgirea sprijinului acordat de stat activităţii de export.

Subvenţiile s-au materializat prin suportarea de la buget, pe de o parte, a diferenţelor de dobândă (între dobânda pieţei şi 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 ţară oferea condiţii tot mai avantajoase, comparativ cu ceilalţi parteneri, s-a ajuns la formarea unui adevărat *cerc vicios*, ceea ce a determinat nevoia frânării intervenţiei statelor în subvenţionarea creditelor de export, în contextul unei competitivităţi care devenea neloială, cel puţin din punct de vedere al resurselor financiare disponibile pentru acest scop.

Prima care s-a manifestat în acest sens a fost Piaţa comună, care în 1962, a instaurat o procedură care prevedea, printre altele, obligaţia ţărilor membre de a notifica condiţiile principale în care ţara creditoare (membră C.E.E.) este dispusă să accepte finanţarea exporturilor, durata trebuind să rămână însă limitată la cinci ani. Eficacitatea scăzută a acordului se explică prin numărul redus de ţări participante (se aplica numai la ţările membre C.E.E.) şi a faptului că limita un singur aspect - durata finanţării.

În 1974, Statele Unite, Japonia, Canada, Anglia, Italia, Franţa şi R.F.Germania hotărăsc - în cadrul unui acord - să respecte o anumită durată de creditare şi să nu aplice dobânzi inferioare unei limite bine determinate.

Un pas important în coordonarea politicilor privind finanţarea exporturilor pe termen mijlociu şi 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 ţări membre O.C.D.E. şi 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 finanţarea exporturilor şi reducerea subvenţiilor la dobânzile preferenţiale, astfel încât decizia în domeniul schimburilor comerciale să aibă la bază, în primul rând, preţul, calitatea şi serviciile prestate. Prin extensie, şi aranjamentul din 1978 este denumit "Consensus". Consensul cuprinde directive referitoare atât la durata şi dobânda creditului, cât şi la volumul finanţării. Dintre principalele dispoziţii ale aranjamentului pot fi amintite:

[*] Cu excepţia Islandei şi Turciei.

— cel puţin 15% din valoarea totală a contractului trebuie plătită cel mai târziu până la livrare;

— creditul de export este rambursabil în tranşe semestriale egale;

— aceleaşi reguli se aplică şi dobânzilor;

— rambursările şi plata dobânzilor trebuie să înceapă după cel mult 6 luni de la acordarea creditului;

— dobânzile minime şi perioadele maxime de acordare a creditelor au fost stabilite diferenţiat pe trei grupe de ţări importatoare, clasificate în funcţie de nivelul de dezvoltare economică;

— subsidiile publice nu pot depăşi valoarea totală a asigurării şi garanţiilor acordate pentru acoperirea riscurilor obişnuite legate de creditele de prefinanţare;

— subvenţiile guvernamentale de care poate beneficia cumpărătorul străin - prin finanţare directă sau asigurare - nu pot depăşi valoarea avansului etc.

Aranjamentul nu dă naştere la obligaţii juridice şi aplicarea sa se bazează pe cooperare. O ţară care acordă credite de export neconforme cu *Consensul* este obligată să anunţe celelalte state înainte de a lua o hotărâre, iar acestea din urmă au dreptul să ofere aceleaşi condiţii de finanţare pentru operaţiunea respectivă. În general, nu au existat abateri flagrante în acest sens.

Anumite produse de export sunt excluse din sfera consensului: avioane, material rulant, centrale nucleare şi, 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. Ţările membre au adoptat o formulă care permite ajustarea periodică (de două ori pe an) şi automată a dobânzilor în funcţie de evoluţia dobânzilor de pe piaţa monetară şi de capital. De asemenea, sunt supuse revizuirilor periodice dobânzile pentru monedele ţărilor în care dobânda pieţei 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 subvenţiilor pentru export. Potrivit unor estimări O.C.D.E., la începutul anilor ‘80, subvenţiile pentru export se ridicau, pentru contribuabilii din ţările industrializate, la circa 6 miliarde dolari pe an, ca urmare a diferenţei tot mai mari dintre dobânzile la care organismele de finanţarea exporturilor iau cu împrumut şi cele la care aceste organisme acordă creditele.

Relaţia stabilită între dobânzile minime din cadrul aranjamentului şi cele de pe piaţă a avut două efecte: a permis în principiu, eliminarea bonificaţiilor directe la dobânzile aplicabile creditelor publice acordate ţărilor industrializate; a redus, într-o măsură semnificativă, subvenţiile acordate ţărilor în curs de dezvoltare.

Dat fiindcă ţările participante la aranjamentul O.C.D.E. deţin ponderea principală în comerţul internaţional în general şi a celui cu maşini şi utilaje, în special, criteriile de finanţare convenite de aceştia se propagă la nivelul tuturor ţărilor lumii, în dubla lor ipostază de importatori şi exportatori în acelaşi timp.

Numeroase evenimente, cu o puternică incidenţă asupra finanţării comerţului internaţional, au făcut ca, în etapa actuală, aceasta să se caracterizeze printr-o diversificare permanentă a modalităţilor de creditare şi asigurare, prin elaborarea, la nivelul ţărilor a unor programe naţionale de promovare a exporturilor şi prin intervenţia tot mai puternică a statelor în susţinerea exporturilor.

9.2. Surse şi instituţii de finanţare şi refinanţare

În procesul finanţării comerţului internaţional, se pot distinge trei *momente distincte*: finanţarea, refinanţarea şi asigurarea creditelor.

Instituţiile financiar-bancare naţionale care intervin direct sau indirect în acest proces sunt: băncile comerciale, băncile specializate de export-import, băncile centrale şi instituţiile de asigurare. Mecanismul finanţării comerţului internaţional presupune participarea alături de instituţiile financiar-bancare naţionale şi a altor organisme specializate, de vocaţie internaţională, regională sau zonală. Între acestea un loc aparte îl ocupă Fondul Monetar Internaţional (F.M.I.) şi Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (B.I.R.D.), care, prin facilităţile şi împrumuturile sub diferite forme, pe care le acordă statelor membre, sunt, direct sau indirect, implicate în finanţarea comerţului internaţional.

Organismele financiar-bancare zonale creditează tranzacţiile internaţionale care se încheie între partenerii din anumite grupări regionale. Astfel sunt: Banca Europeană de Investiţii, pentru ţările membre ale C.E.E., Banca Interamericană de Dezvoltare, pentru ţările latino-americane, Banca Asiatică de Dezvoltare, pentru unele ţări din Asia etc.

De regulă, locul principal, din punct de vedere al fondurilor oferite în procesul finanţării comerţului unei ţări, trebuie să-l ocupe sistemul bancar naţional.

1. **FINANTAREA**, ***ca prim moment al finanţării comerţului internaţional, se referă la ansamblul acţiunilor întreprinse de o instituţie financiar-bancară în scopul furnizării de fonduri băneşti necesare entităţii finanţate***.

Băncile comerciale (sau cele specializate în finanţarea exporturilor), care deţin rolul principal, sunt antrenate în procesul finanţării exporturilor, în două momente, pentru:

— acordarea *creditelor de prefinanţare* a exporturilor, destinate să acopere nevoile de fonduri ale exportatorilor în perioada producerii mărfurilor până la momentul expedierii lor către cumpărător;

— acordarea *creditelor de finanţare propriu-zisă*, destinate să reîntregească fondurile exportatorilor pe perioada dintre momentul livrării şi al încasării contravalorii mărfurilor vândute.

2. **REFINANTAREA**, ***ca moment complementar al finanţării, se referă la operaţiunile întreprinse de o instituţie financiar-bancară, prin care sunt înlocuite resursele de finanţare utilizate anterior, prin resurse având alte termene şi condiţii de rambursare, cu scopul de a se putea continua acordarea de credite atunci când toate disponibilităţile sunt angajate, sau de a asigura rambursarea unor angajamente de plată ce au fost deja contractate***.

Din punct de vedere tehnic, finanţarea şi refinanţare se presupun reciproc.

Alături de fondurile proprii şi depozitele clientelei, *băncile comerciale* utilizează diferite surse de refinanţare, în funcţie de specificul tehnicii de creditare şi al duratei acestuia.

9.3. Finanţarea pe termen scurt

În cazul *finanţărilor pe termen scurt* în monedă naţională, fondurile sunt reîntregite prin atragerea de credite de pe piaţa monetară naţională sau prin refinanţare de la banca centrală ori de la organisme naţionale specializate în finanţarea exporturilor; în cazul utilizării altor monede se procedează la mobilizarea de fonduri de pe piaţa eurovalutelor.

Piaţa monetară naţională şi piaţa eurovalutelor joacă un rol foarte important în finanţarea pe termen scurt a comerţului internaţional.

Pentru *finanţările pe termen mijlociu şi lung*, băncile comerciale se refinanţează prin mobilizarea de fonduri de pe piaţa de capital naţională sau, după caz, de pe europiaţă.

Băncile centrale participă indirect în procesul finanţării exporturilor prin:

— stabilirea condiţiilor de desfăşurare a activităţii pentru băncile comerciale şi cele privitoare la dobânzi, comisioane, priorităţi în creditare etc., care pot astfel să acorde credite în condiţii mai avantajoase exportatorilor;

— refinanţarea băncilor comerciale pe baza reescontării titlurilor de credit prezentate de acestea. Operaţiunile de reescont constituie ceea ce se denumeşte o refinanţare cu caracter definitiv, în sensul că titlurile sunt cedate de băncile comerciale băncii centrale sau instituţiei financiare specializate în export-import, care oferă fondurile, aceasta putând dispune, apoi, în orice mod, de titlurile respective.

Practica bancară internaţională cunoaşte şi *alte forme de refinanţare* mai puţin utilizate în finanţarea comerţului internaţional.

Depunerea de titluri "în pensiune", "*lombardul*", ca tehnică de refinanţare, constă în vânzarea temporară a titlurilor sau hârtiilor de valoare, corelată cu răscumpărarea lor obligatorie, la un termen fixat în momentul încheierii operaţiunii. Avansurile pe bază de titluri, ca modalitate de refinanţare, se particularizează prin aceea că acordarea fondurilor se realizează pe baza unui depozit colateral de hârtii de valoare care servesc drept garanţie, suma obţinută fiind inferioară depozitului astfel constituit.

În numeroase ţări, alături de băncile comerciale, au fost create şi *bănci sau instituţii specializate* în finanţarea activităţii de export-import, care, de regulă, concentrează întreaga activitate de finanţare a comerţului exterior al ţării respective. În majoritatea ţărilor dezvoltate aceste bănci acţionează ca instituţii publice sau semipublice, promovând o anumită politică, putând asigura singure sau în colaborare cu băncile comerciale, finanţarea exporturilor. Deseori, aceste instituţii îndeplinesc dubla funcţie de instituţie specializată în finanţarea exporturilor şi de instituţie de asigurare a creditelor de export. În majoritatea ţărilor, instituţiile de asigurare a creditelor de export sunt separate de cele de finanţare, dar funcţionează sub controlul statului.

Sprijinul financiar pe care îl acordă statul pentru stimularea exporturilor naţionale, se realizează pe trei direcţii:

a. *Subvenţionarea dobânzilor*. Programele de subvenţionare diferă de la ţară la ţară, dar, întotdeauna, acestea sunt coordonate de o instituţie specializată care activează în numele statului, iar fondurile provin de la buget. În unele ţări, băncile comerciale primesc subvenţii cu destinaţia strictă de a acorda exportatorilor credite cu dobânzi mai mici, iar în altele, băncile comerciale finanţează exporturile în participare cu instituţia de finanţare, diferenţa de dobândă fiind suportată de aceasta din urmă. În alte cazuri, instituţiile de finanţare finanţează, ele singure, exporturile percepând dobânzi preferenţiale etc. Prin aceste sisteme se ajunge la diminuarea efortului financiar al exportatorilor ceea ce permite ca oferta de mărfuri să se facă la preţuri mai scăzute sau fac ca importatorii să fie mai tentaţi să cumpere în condiţii de dobândă mai redusă. Ambele situaţii duc, în final, la creşterea competitivităţii exporturilor.

Subvenţionarea dobânzilor este realizată prin intermediul *instituţiilor specializate de finanţare a exporturilor*, care pot fi, simultan, şi instituţii de garantare a creditelor de export.

b. *Subvenţionarea în procesul refinanţării*. Creditul acordat de exportator se materializează în titluri de credit (cambii sau bilete la ordin) pe care importatorul le achită la scadenţele convenite. Aceste titluri sunt păstrate la banca comercială care a finanţat 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 finanţare a exportatorilor.

În cazul reescontării titlurilor provenite din operaţiunile de finanţare a exporturilor, băncile comerciale beneficiază de dobânzi mai mici decât taxa oficială a scontului şi chiar mai mici decât dobânda la care au acordat creditele de export. Diferenţa de dobândă este destinată să acopere cheltuielile făcute de bănci cu operaţiunile de finanţare.

Reescontarea se poate face pentru întreaga valoare a creditului acordat sau numai pentru o parte, poate fi folosită alături de subvenţionarea dobânzilor sau în locul acesteia etc., practicile fiind foarte diverse.

Alături de aceste practici, care au un caracter general, în unele ţări sunt utilizate şi alte sisteme cum ar fi: dreptul băncilor de a percepe dobânzi mai mari de la clienţii neprioritari, comparativi cu cei în favoarea cărora acordă credite de export, cu dobânzi preferenţiale sau posibilitatea băncilor de a mobiliza fonduri de la băncile centrale la costuri mai reduse, reducerea fiind direct proporţională cu volumul creditelor de export acordate etc.

c. *Subvenţionarea asigurării creditelor*. O parte tot mai însemnată din riscurile acoperite de instituţiile de asigurare este preluată de stat şi acestea fiind acoperite din surse bugetare.

Cele prezentate mai sus constituie elemente de structură în finanţarea 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 şi elaborate programe, se regăsesc la nivelul ţărilor dezvoltate. Chiar şi în unele ţări în curs de dezvoltare funcţionează chiar dacă sunt mult mai modeste structuri bancare şi de asigurare, destinate să satisfacă exigenţele unor finanţări 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 experienţă în domeniu, inclusiv lipsa de cadre pregătite corespunzător şi existenţa, pe teritoriul acestor ţări, a sucursalelor şi filialelor marilor bănci care ”preiau” cea mai însemnată parte din operaţiuni.

- **Modalităţi de finanţare pe termen scurt a exporturilor. Creditele de prefinanţare**

Creditul pe termen scurt şi foarte scurt este utilizat cu precădere în cazul exporturilor de mărfuri de valori relativ mici şi cu un ciclu de fabricaţie 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 şi pe termen scurt - în mărfurile livrate. Acest fapt a determinat diversificarea tehnicilor şi facilităţilor bancare prin care exportatorii îşi 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 faţă de bancă.

Creditul pe termen scurt permite deseori partenerului ca, în intervalul dintre primirea mărfii şi plata ei, să o şi vândă obţinând 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 activităţii de export, băncile acordă exportatorilor diferite credite pe termen scurt. Unele au caracterul de *prefinanţare* a operaţiunilor, fiind legate de activitatea de producţie-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 prefinanţare specializate.

Alte credite sunt legate strict de o operaţiune *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 creanţelor şi 9) factoring-ul.

În funcţie de tehnica derulării lor, unele credite (legate direct de operaţiunea de export) pot fi acordate numai producătorilor exportatori (avansul pe documente de mărfuri, avansul pe baza cesiunii de creanţe şi factoring-ul), iar altele pot fi acordate de bănci deopotrivă exportatorilor şi importatorilor, în care caz îmbracă forma creditului furnizor sau a creditului cumpărător (de exemplu, creditul de scont şi creditul de accept).

1. *Creditul bancar direct.* Exportatorul convine cu banca să îi acorde un credit în anumite condiţii de termene şi dobândă. Creditul acordat este pus la dispoziţia 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 fluctuaţii periodice mari a soldului conturilor lor. Până la o limită prestabilită, firmele pot face plăţi din contul lor chiar dacă nu au disponibilităţi. Astfel de aranjamente sunt realizate de bănci cu clienţii solvabili, ce au o situaţie cunoscută şi cu o anumită ritmicitate a încasărilor.

3. *Creditele în cont curent sau creditele de descoperit (overdraft)* presupun o înţelegere între bancă şi client, prin care se convine ca, în limita unul plafon stabilit, de regulă, anual, clientul să poată plăti prin contul său curent sume de bani, chiar dacă nu mai are disponibilităţi. Dobânda se calculează numai asupra sumelor efectiv utilizate. Astfel de înţelegeri se pot realiza şi între două bănci. Prin această modalitate, banca finanţatoare 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 disponibilităţi. În acest caz, banca exportatorului se bazează integral atât pe credibilitatea financiară a clientului, cât şi pe integritatea şi renumele acestuia.

4. *Creditele de prefinanţare specializate* se caracterizează prin aceea că acordarea lor este legată de fabricarea şi pregătirea pentru export a unui produs strict determinat. Astfel de credite se acordă pentru produse de valori mari, cu ciclu lung de fabricaţie etc. Deseori, acordarea creditului este condiţionată de însăşi 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 prefinanţare specializate se pot acorda unor producători-exportatori cu flux continuu de fabricaţie sau cu o valoare ridicată a exporturilor.

În eventualitatea în care procesul de fabricaţie presupune şi participarea mai multor subfurnizori, aceştia, în cadrul creditului de prefinanţare specializat acordat producătorului-exportator titular, pot solicita, la rândul lor, credite de prefinanţare în sume proporţionale cu ponderea producţiei pe care o realizează în valoarea totală a exportului.

Printre avantajele utilizării creditelor de prefinanţare specializate se pot enumera: obţinerea rapidă de lichidităţi pentru producător; fluidizarea fluxurilor financiare; acoperirea integrală a valorii exportului; susţinerea exportului unor partizi mari de mărfuri.

5*. Creditele de prospectare* sunt acordate pe o perioadă de până la un an, direct exportatorilor de către instituţii financiare specializate (guvernamentale), în vederea pătrunderii pe noi pieţe şi consolidării poziţiei pe aceste pieţe. Mecanismul este asemănător creditelor de prefinanţare, această tehnică de finanţare putând fi considerată o formă agresivă şi eficientă de promovare a exporturilor.

6. *Avansul pe documente de mărfuri*. În unele ţări băncile acordă exportatorilor credite pe baza unor documente care atestă existenţa mărfurilor pregătite pentru export (Belgia, de exemplu). Valoarea creditului este proporţională cu mărfurile astfel gajate, dar nu depăşeşte 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 şi este negociabil. În anumite condiţii, băncile comerciale pot sconta titlul la banca centrală. În acest mod, însăşi banca comercială îşi reîntregeşte 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 condiţii asemănătoare. Warrantul global s-a impus în ultimii ani ca o tehnică de finanţare deosebit de suplă.

În practica finanţării exporturilor pe termen scurt, locul principal îl ocupă acele tehnici care permit băncilor comerciale reîntregirea, în mod rapid şi avantajos, a fondurilor date sub formă de credit exportatorilor. Din această grupă fac parte: creditul de scont şi creditul de accept.

7. *Creditul de scont* constituie una dintre cele mai utilizate tehnici bancare utilizate în finanţarea pe termen scurt a exporturilor. De regulă, vânzarea pe credit este însoţită de emiterea unui titlu de credit - cambie, bilet la ordin - prin care importatorul se obligă să plătească, la scadenţă, 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 operaţiunea de vindere a unui titlu de credit unei bănci înainte de scadenţă. Prin scontare, posesorul titlului obţine valoarea nominală a acestuia, mai puţin dobânda (scontul) asupra sumei primite, calculată din momentul scontării până la data scadenţei.

Scontul se calculează după formula:

$$S = \frac{Vn \times Ts \times Nz}{360 \times 100}$$

în care:

- S — scontul;
- V_n — valoarea nominală a titlului;
- T_s — taxa scontului;
- N_z — numărul de zile de la scontare la scadenţă.

Valoarea actuală a titlului este atunci:

$$Va = Vn — S,$$

în care, Va - valoarea actuală a titlului. De exemplu, o cambie emisă la data de 10 mai este scadenţa 20 iulie, are o valoare nominală de 600.000 EUR şi este scontată pe data de 30 iunie, taxa scontului este de 6,0%.

$$S = \frac{600.000 \times 6{,}0 \times 20}{360 \times 100} = 2000\ EUR$$

$$Va = 600.000 — 2.000 = 598.000\ EUR$$

Deci suma încasată la scontare va fi 598.000 EUR.

[*] Financement du commerce exterieur, în “Bulletin hebdomadaire” nr.42, 1986, p.2-5.

În practică, creditul de scont poate fi acordat în favoarea exportatorilor sau a importatorilor.

Schematic, creditul de scont poate fi reprezentat astfel:

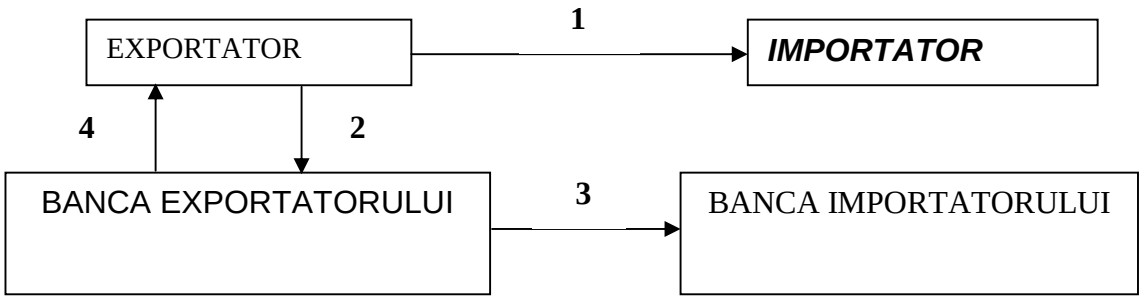


Figura 9.1. **Mecanismul derulării creditului de scont**

1 – contract de export/import şi acceptarea unei cambii trasă de exportator;

2 – depunerea cambiei la banca exportatorului;

3 – scontarea efectului de comerţ pe piaţa monetară locală (de obicei la o altă bancă);

4 – plata exportatorului.

Creditul de scont-cumpărător, cel mai adesea utilizat în practică, apare în situaţia în care exportatorul fiind în posesia cambiei acceptate o scontează la banca comercială şi încasează contravaloarea ei, mai puţin scontul. În acest mod, o vânzare pe credit este transformată într-o vânzare cu plata la livrare. Cunoscând această posibilitate, deseori, exportatorii includ în preţul de ofertă o marjă suplimentară care să le acopere costul scontării. La scadenţă banca încasează contravaloarea cambiei de la importator.

În cazul *creditului de scont-furnizor*, relaţia de scontare apare între importator şi banca exportatorului. Prin scontarea cambiei, direct de către importator, acesta asigură exportatorului plata integrală a mărfurilor la livrare, el rămânând debitor faţă de banca exportatorului până la scadenţa cambiei şi, bineînţeles, suportă costul scontării.

De regulă, creditul de scont acordat în favoarea importatorului presupune, iniţial, acceptarea de principiu, a operaţiunii de către banca exportatorului.

Băncile comerciale, la rândul lor, reescontează titlurile de credit la banca centrală sau la o instituţie de finanţare a exportatorilor şi astfel îşi reîntregesc fondurile. În fiecare ţară există anumite norme impuse de banca centrală privind reescontarea, în primul rând taxa scontului este “orientată” prin taxa de reescont practicată de acestea.

8. *Creditele de accept* constituie o altă modalitate frecvent utilizată în finanţarea exporturilor pe termen scurt, asemănătoare în principiu cu tehnica creditelor de scont. Schematic, creditul de accept poate fi reprezentat astfel:

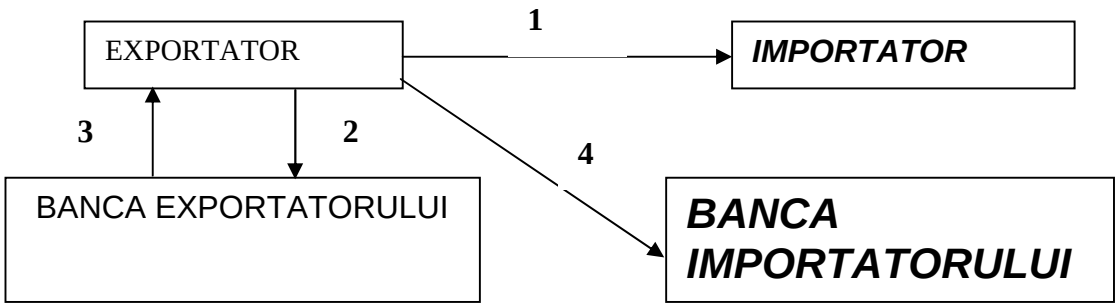


Figura 9.2. **Mecanismul derulării creditului de accept**

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 comerţ pe piaţa monetară locală (de obicei la o altă bancă).

Creditul de accept poate fi acordat în favoarea exportatorului sau a importatorului din ţara 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 scadenţă ce nu depăşeşte, de regulă, 180 de zile. În funcţie de legislaţia din diferite ţări, creditul de accept poate fi obţinut, în principiu, în două moduri:

— fie că însăşi banca acceptantă reescontează titlul la banca centrală sau la instituţia de finanţare a exporturilor şi, 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, deşi nu finanţează operaţiunea, înlesneşte, prin semnătura dată pe cambie ca, exportatorul, folosindu-se de standingul ei, să obţină finanţarea de la o altă bancă.

Acordarea acceptului de către bănci se face pe baza verificării documentelor comerciale şi 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 scadenţa cambiei. Costul creditului de accept include taxa scontului şi un comision de acceptare.

Creditul de accept acordat importatorului apare în situaţia în care banca acceptantă, în conformitate cu condiţiile stipulate în convenţia de credit, acceptă cambii trase asupra sa şi scontate în favoarea importatorului, destinate să achite exportatorul care este clientul ei. În acest caz, exportatorul este plătit la vedere, iar importatorul rămâne debitor faţă de bancă, suportând costul creditului de accept.

9. *Avans bancar prin cesiunea de creanţe*. În unele ţări (ex. Elveţia), băncile acordă facilităţi sub formă de avansuri exportatorilor, pentru reîntregirea fondurilor avansate de aceştia în livrări de mărfuri pe credit (pe termen scurt), prin cesionarea creanţelor deţinute 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 creanţelor de la importatori. Avansul acordat nu depăşeşte, de regulă, 70% din valoarea facturilor. Acordarea creditului presupune efectuarea unei analize de fond a solvabilităţii exportatorului.

10. *Factoring-ul* de export, ca metodă de finanţare pe termen scurt a exporturilor, constă în posibilitatea pe care o are exportatorul de a ceda creanţele sale unei instituţii specializate în astfel de operaţiuni, 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 îşi reîntregeşte imediat după remiterea facturilor fondurile avansate în mărfurile livrate. Casa de factor plăteşte exportatorului un anumit procentaj (70-90%) din valoarea facturilor, scutindu-l totodată de urmărirea debitorilor. Diferenţa (30-10%) este regularizată după scadenţă, ea fiind păstrată de casa de factoring ca element necesar acoperirii unor riscuri neprevăzute (calitatea mărfurilor, lipsuri cantitative).

[*] Denumite şi "cambii bleu", după culoarea ce le distinge de celelalte cambii.

În practica internaţională, factoring-ul se prezintă sub două forme principale: cel tradiţional - sau convenţional - ("*old line factoring"* sau "*conventional factoring*") şi cel "la scadenţă" ("*maturity factoring*"). Deosebirea dintre ele constă în gama de servicii, mai mult sau mai puţin diverse, pe care factorul le oferă aderentului şi prin faptul că numai prima formă îndeplineşte complet funcţia de finanţare pe credit. În cazul factoring-ului tradiţional, *factorul* plăteşte aderentului suma de bani în momentul în care îi sunt transferate creanţele (sau la scurt timp după aceea), pe când în cazul celui "la scadenţă", plata se face la o scadenţă medie a facturilor cedate, mai exact la 10-20 de zile după această dată. Consecinţa directă este că, la prima formă de factoring, factorul reţine atât comisionul, cât şi dobânzile la credit, în timp ce, la factoring-ul "la scadenţă", aderentul nu reţine dobânzi, deoarece el este plătit aproximativ la aceeaşi dată la care însuşi debitorul este obligat la plata către factor.

Factoring-ul internaţional ia, cel mai adesea, forma *creditului factoring internaţional* - ca relaţie ce se statorniceşte între o firmă exportatoare şi două bănci comerciale: una din ţara sa şi una din ţara importatorilor. Astfel de relaţii apar atunci când există un flux continuu şi important de export spre o anumită ţară. În principiu, în acest caz apar două contracte de factoring - unul încheiat între cele două bănci şi unul între exportator şi banca sa. Exportatorul cedează băncii sale facturile şi 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%) şi un altul pentru desfăşurarea continuă a activităţii de export. În baza acordului de factoring dintre cele două bănci, banca importatorului preia de la banca exportatorului creanţele şi urmăreşte debitorii care sunt din ţara sa. Banca din ţara importatoare dă o garanţie privind solvabilitatea clienţilor ei, ceea ce îi permite preluarea unui comision de factoring.

Costul finanţării prin factoring cuprinde dobânda la fondurile avansate de factor exportatorului, pe intervalul ce se scurge până la scadenţa creanţelor, precum şi comisioanele pentru serviciile oferite, calculate în funcţie de valoarea creanţelor şi numărul lor (între 1-4%), în care se include şi o cotă de risc, în funcţie de ţara şi calitatea debitorului.

Deoarece instituţiile de factoring îşi mobilizează fondurile de pe piaţa monetară şi de capital, dobânda plătită de exportator se situează la nivelul dobânzilor de pe această piaţă, iar scadenţele creanţelor nu trebuie să depăşească 90 - 180 zile.

Prin recurgerea la această tehnică de finanţare, 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 şi contabilă a creanţelor;
- factoringul îi ameliorează bilanţul contabil prin reducerea creanţelor.

Aceste avantaje sunt însă însoţite şi de unele dezavantaje. Costul factoring-ului este destul de ridicat. Acesta include două elemente: comisionul de factoring, *ad valorem*, calculat pe totalul creanţelor transferate şi un comision de finanţare calculat *prorata temporis,* calculat în funcţie de ratele dobânzii. Comisionul de factoring variază în funcţie de cifra de afaceri, de numărul şi de calitatea clienţilor, de volumul facturilor şi de riscul politic al ţării importatorului.

Toate marile bănci au creat filiale specializate în factoring-ul internaţional pentru a scuti exportatorii de gestiunea şi recuperarea creanţelor externe pe termen scurt.

În practica internaţională este utilizat simultan şi *acreditivul documentar*, în diferitele sale forme, ca modalitate de plată şi de finanţare a exporturilor.

Acreditivul documentar constituie, în primul rând, o modalitate de plată şi, în subsidiar, prin tehnicile comercial-bancare ce caracterizează funcţionarea sa, un instrument de finanţare pe termen scurt.

Indiferent de forma pe care o poate lua finanţarea pe termen scurt, întotdeauna, direct sau indirect, intervine o formă de garantare asupra restituirii sumelor angajate în operaţiune.

9.4. Finanţarea pe termen mijlociu şi lung a exporturilor

Tehnicile de finanţare pe termen mijlociu şi lung a comerţului internaţional pot fi grupate în două categorii:

— *tradiţionale,* în care sunt incluse creditul furnizor , cel cumpărător, creditele guvernamentale şi cele acordate de instituţii financiar-bancare internaţionale;

— *moderne*, în care sunt incluse forfetarea şi leasing-ul.

A. Tehnici tradiţionale

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 şi este legat exclusiv de relaţiile de natură comercială: vânzare-cumpărare de mărfuri.

Finanţarea. Creditul furnizor are la bază resursele financiare ale exportatorului care permit vânzarea pe credit a mărfurilor de export. Creditul furnizor nu depăşeşte 80-90% din valoarea mărfii, diferenţa fiind achitată de importator sub forma avansului sau plăţii la livrare. Creditul furnizor este acordat direct de exportator importatorului, iar detalierea condiţiilor şi schema de plată sunt trecute în contractul de vânzare internaţională.

Pentru furnizor acest tip de credit generează imobilizarea fondurilor *investite în marfă,* inconvenient (sau chiar risc) acceptat de aceştia deoarece obiectivul principal este vânzarea producţiei. În practică, exportatorii, iar, în paralel, credite de la băncile din ţara lor - de regulă, bănci specializate în finanţarea exporturilor - pe baza unei *convenţii încheiate* în acest scop.

Refinanţarea. Băncile comerciale, la rândul lor, au posibilitatea să-şi reîntregească fondurile printr-o relaţie specială de credit cu banca centrală sau o instituţie specializată în finanţarea exporturilor din ţara respectivă. Politica de refinanţare - coordonată de banca centrală - produce efecte foarte puternice asupra creditului în general în economia respectivă; elementul esenţial prin care se orientează această politică este nivelul dobânzii de refinanţare.

Asigurarea creditelor. Băncile comerciale condiţionează acordarea creditelor către exportator de asigurarea creditelor de furnizor acordate de aceştia la o instituţie de asigurare. *Asigurarea* respectivă este cesionată de acesta în favoarea băncii care a finanţat exportul. Astfel, poliţa de asigurare serveşte băncii drept garanţie pentru creditul acordat exportatorului pe toată durata valabilităţii sale. Costul asigurării (sub forma primei de asigurare plătită de exportator) este întotdeauna suportat de importator, fie direct prin evidenţierea ei separată în contract, fie indirect prin includerea în preţul mărfii.

Creditul furnizor se bazează deci pe trei documente: contractul comercial internaţional (exportator-importator), convenţia de creditare (exportator-bancă*)* şi poliţa de asigurare (exportator-instituţia 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 preţul de ofertă şi costul propriei finanţări, precum şi alte speze şi 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 (tranşe), cu o perioadă de graţie, cu un nivel dat (sau variabil) al dobânzii ş.a.m.d., elemente care trebuie negociate şi fixate în convenţia de creditare şi în contractul de vânzare internaţională.

2. *Creditul cumpărător.* Creditul cumpărător este acordat de banca din ţara exportatorului direct importatorului sau băncii sale.

Finanţarea. Valoarea creditului se situează între 75-90% din valoarea mărfii, diferenţa 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 instituţii specializate în finanţarea exporturilor din ţara exportatorului; în acest scop se încheie o convenţie de credit între importator (sau banca sa) şi banca exportatorului.

Refinanţarea. Băncile care acordă credite cumpărător, la rândul lor, îşi reîntregesc fondurile de la banca centrală sau de la o instituţie de finanţare a exporturilor prin reescontare.

Ca o tendinţă manifestată în ultimii ani, băncile comerciale, alături de posibilitatea refinanţării la instituţia de finanţare a exporturilor, procedează, în cazul finanţării exporturilor de valori mari, la mobilizarea fondurilor prin lansarea de emisiuni de obligaţiuni, prin eurocredite rotative sau consorţiale.

Asigurarea creditelor de banca exportatorului la o instituţie de asigurare din ţara sa. Costul asigurării este suportat, de regulă, de importator (uneori, şi de exportator).

Deci, şi în cazul creditului cumpărător apar trei documente: *contractul comercial internaţional* (exportator-importator), *convenţia de credit* (importator-banca exportatorului), *poliţa de asigurare* (banca exportatorului - instituţia de asigurare).

În derularea creditului cumpărător o importanţă deosebită o are *convenţia de credit* încheiată între cumpărător (sau banca sa) şi banca exportatorului. în funcţie de obiectul finanţat şi valoarea sa, convenţiile de credit pot fi:

— *convenţii individuale sau pe contract*, când creditul acordat este destinat să acopere valoarea unei singure livrări, de regulă, de valoare mare, specificată expres în convenţie;

— *convenţii cadru*, în textul cărora părţile contractante de bază (importatorul şi exportatorul) şi obiectul contractelor *nu sunt specificate*. Astfel, aceste convenţii se aplică pentru mai multe contracte, pe măsura încheierii lor.

Convenţiile de credit cuprind, în general, următoarele elemente: părţile contractante; plafonul creditului; obiectul finanţării (cu precizarea că se admit numai importuri din ţara băncii finanţatoare, spre deosebire de liniile de credit); *schema de plată; termenul de rambursare; modalităţile de mobilizare a creditului* (prin cambii sau bilet la ordin); *valoarea minimă pentru un contract* (precizare ce apare numai în cazul convenţiilor cadru); *dobânda fixă* (plătibilă semestrial); *asigurarea creditului* (la o instituţie de asigurare din ţara exportatorului); *prima de asigurare* (plătită de exportator sau importator după cum s-a precizat în contractul comercial); *valabilitatea convenţiei şi dobânda penalizatoare* (în caz de nerambursare la scadenţă a ratelor).

C*onvenţiile-cadru au trei intervale de timp*, care trebuie cunoscute: *perioada de încadrare* (de regulă, 12 luni), interval în care contractele comerciale trebuie semnate şi acceptată încadrarea; *perioada de utilizare* (12-24 luni) în cadrul căreia mărfurile trebuie

livrate şi *perioada de creditare sau finanţare* care se poate situa între 2-8 ani, interval în care sunt rambursate ratele. Uneori, perioadele de încadrare şi utilizare pot fi prelungite.

Practicarea creditului cumpărător, în general, şi a celui bazat pe convenţii cadru, în special, prezintă anumite *avantaje:*

— posibilitatea obţinerii creditului de la instituţiile de finanţare a exporturilor din ţara exportatorului, la dobânzi preferenţiale;

— dobânzile şi comisioanele bancare, fiind negociate separat, nu pot fi incluse în preţul mărfurilor de către exportator;

— preţurile oferite de exportatori în condiţiile plăţii la livrare sunt mai mici;

— în cazul convenţiilor - cadru pot fi incluse importuri de valori mai mici care în condiţii uzuale nu ar fi putut fi achiziţionate pe credit;

— operativitate în derulare deoarece nu mai sunt necesare negocieri pentru finanţarea fiecărui contract comercial în parte;

— importatorii, cunoscând de la început condiţiile finanţării, 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 finanţarea comerţului internaţional.

Condiţiile economice dificile şi climatul de concurenţă acerbă determină ca, facilităţile acordate de bănci - în numele statului pentru care finanţează - să capete o importanţă tot mai mare. În acest context, alegerea tehnicii de finanţare ocupă un loc important în strategia importatorilor, dar şi a exportatorilor. Alegerea unei tehnici de finanţare sau a alteia se află într-o strânsă *corelaţie* cu: limitele financiare ale exportatorului; ale finanţatorului; caracteristicile şi obiectul contractului comercial internaţional; 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 însuşi funcţia financiară a băncii, spre deosebire de creditul cumpărător unde relaţia de credit este între bancă şi cumpărător. Totodată, intervalul de timp necesar acceptării şi scontării titlurilor de credit, adaugă costuri suplimentare, deoarece, pe această perioadă, exportatorul trebuie să se finanţeze de pe piaţa monetară naţională, la costuri superioare celor plătite la creditele de export (care, în general, beneficiază de subvenţii).

Din acest considerent, este foarte important pentru importator, beneficiar al creditului furnizor, să cunoască nivelul dobânzilor pe pieţele monetare din diferite ţări. Cunoaşterea nivelului dobânzilor permite importatorului să analizeze comparativ diferitele oferte (cu preţuri sensibil egale) şi să decidă în funcţie de costurile la care exportatorul se poate refinanţa; pe parcursul negocierilor de preţ şi schemă de plată, importatorul poate evita costurile suplimentare datorate unor opţiuni greşite.

Timpul necesar acordării creditelor cumpărător este mai mare decât în cazul creditelor furnizor, mai ales în cazul unor proiecte de finanţare complexe şi de valori mari, datorită faptului că banca ce finanţează operaţiunea intervine ca partener de negociere. În cazul creditelor furnizor, intervin cei doi parteneri de contract, iar acordarea creditului se realizează mai rapid şi direct.

În cazul în care finanţarea este realizată, de exemplu, pentru o instalaţie complexă, la care participă mai mulţi furnizori, creditul cumpărător este mai uşor de administrat, prin aparatul bancar specializat, care este antrenat direct în operaţiune.

În practică se constată o deosebită diversificare a elementelor tehnicilor propriu-zise de creditare oferite de bănci clienţilor lor, după cum, nu o dată, modalităţile de creditare "clasică" sunt combinate cu cele moderne. Mai mult decât atât, importatorii se pot finanţa singuri, pe calea mobilizării, în nume propriu, a creditelor de pe piaţa de capital prin

lansarea de obligaţiuni. Se ating astfel două obiective: costul creditului este negociat direct, iar plata la livrare se face la un preţ de ofertă mai scăzut.

Linia de credit. Linia de credit reprezintă o relaţie de credit între o bancă şi o altă bancă sau un client. Linia de credit presupune, în principiu, *patru elemente: plafonul creditului, perioada de achitare (deschidere), dobânda şi obiectul creditului*; din punct de vedere al obiectului, *liniile de credit pot fi financiare şi comerciale*.

Liniile 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 plăţi. 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 naţională 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 funcţie de bonitatea şi standingul băncii debitoare. Perioada pentru care se acordă o astfel de linie de credit, de regulă, nu depăşeşte 3 ani.

Liniile de credit comercial sunt acordate de bănci sau instituţii de finanţare a exporturilor altor bănci situate în ţara importatoare. În practică, astfel de linii se pot deschide direct în favoarea unor mari firme importatoare. *Caracteristicile liniilor de credit comerciale* sunt:

— obiectul finanţării îl constituie, în majoritatea cazurilor, echipamente, maşini, utilaje de valoare mare; — creditele acordate în cadrul liniei de credit au termene mijlocii şi lungi (5-8 ani);

— rambursarea fondurilor trebuie să se facă integral până la sfârşitul perioadei pentru care a fost deschisă linia de credit, scadenţele putând fi unice;

— moneda în care se acordă finanţarea poate fi alta decât a ţării care a acordat linia de credit;

— dobânda poate fi fixă sau preferenţială;

— o parte (10-15%) din valoarea fiecărei livrări se plăteşte sub formă de avans sau la livrare de către importator;

— sunt însoţite de garanţii emise de băncile în favoarea cărora s-au deschis liniile de credit.

Ca şi 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 înţelegeri încheiate între cele două state[*];

— 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 ţării exportatoare;

— creditul este garantat de guvernul ţării importatoare prin Ministerul de Finanţe sau Banca Centrală;

— condiţiile de acordare a creditelor guvernamentale sunt, de regulă, preferenţiale (dobânzi mai mici şi termene mai îndelungate - 10-15 ani);

---

[*] London Interbank Offered Rate

[*] Acordurile de credit guvernamentale cuprind menţiuni precise privind: volumul creditului, termenul de rambursare; nivelul dobânzii; contingentul mărfurilor pentru export şi lista mărfurilor ce se vor putea importa sub formă de rate scadente; data primei rate scadente; întreprinderile implicate în realizarea exporturilor pe credit; condiţiile de import; condiţiile de livrare şi clauze privind neîndeplinirea prevederilor acordului de asigurare etc.

— dobânzile se pot plăti în mărfuri sau în valută convertibilă;

— atât livrările pe credit, cât şi rambursarea ratelor scadente se fac eşalonat;

— derularea operativă a creditării şi rambursărilor se realizează prin băncile desemnate expres în acest scop de ţările partenere.

Creditele guvernamentale constituie, pentru ţara exportatoare, o modalitate de finanţare a exporturilor, iar pentru ţara importatoare, o facilitate pentru efectuarea de importuri de valori mari cu dobânzi avantajoase, termene îndelungate şi, în unele cazuri, cu posibilitatea rambursării în mărfuri.

Credite acordate de instituţii financiar-bancare internaţionale şi regionale. Ţările membre ale unor organisme financiar-bancare internaţionale pot beneficia de credite acordate de acestea în scopuri bine precizate. Fondurile puse la dispoziţie de aceste instituţii sunt acordate în conformitate cu statutul lor de funcţionare şi pot fi utilizate de ţările membre pentru realizarea unor obiective de investiţii sau pentru realizarea unor obiective macroeconomice (echilibrarea balanţei comerciale, susţinerea cursului monedei naţionale şi sporirea rezervei valutare a statului). Fondurile astfel obţinute de ţara membră pot fi utilizate la plata importurilor numai pentru obiectivele finanţate. De regulă, aceste instituţii finanţează numai o parte din obiectivul economic realizat, iar condiţiile de dobândă şi termenele sunt mai avantajoase decât cele ale pieţei capitalurilor.

În contextul dificilelor probleme financiare cu care se confruntă în etapa actuală marea majoritate a ţărilor lumii şi, în special, ţările în curs de dezvoltare sărace, unele organisme financiare internaţionale au procedat la modificarea politicii creditelor oferite acestora şi la promovarea unor noi forme de împrumut. În sistemul creditelor acordate de instituţii financiar-bancare internaţionale şi regionale un loc aparte îl deţine B.I.R.D. Prin statutul său, B.I.R.D. are ca principal obiectiv să contribuie la reconstrucţia şi dezvoltarea ţărilor membre. În acest context, împrumuturile acordate de B.I.R.D. sunt în principal destinate realizării de proiecte de investiţii în ţările membre. La sfârşitul deceniului opt, în activitatea Băncii au fost cuprinse şi operaţiuni de *cofinanţare*. Cofinanţarea reprezintă, în esenţă, o formă de sprijin financiar realizată prin participarea Băncii cu fonduri, alături de organisme de credit public, instituţii de creditare a exporturilor sau bănci, la acordarea de împrumuturi ţărilor membre. Operaţiunile de cofinanţare la care participă B.I.R.D. sunt realizate atât în domeniul finanţării investiţiilor, cât şi al creditelor de export.

Iniţial operaţiunile de cofinanţare cuprindeau două împrumuturi separate, care se derulau în paralel, unul din partea B.I.R.D. şi celălalt de la banca comercială, având un obiectiv comun. Ulterior, proiectele de cofinanţare au început să implice mai profund banca în participarea directă la împrumuturile băncilor comerciale, fie printr-o contribuţie financiară, fie garantând o parte din împrumut.

Reducerea creditelor acordate de băncile comerciale ţărilor în curs de dezvoltare şi necesitatea conservării ajutoarelor pentru ţările cele mai sărace au făcut ca, pentru multe ţări în curs de dezvoltare, creditele de export să fi devenit principala sursă de finanţare. Creşterea lor economică implică menţinerea şi creşterea creditelor de export pentru asigurarea unui anumit nivel minim al importurilor.

Ţările 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 ţările sărace şi în curs de dezvoltare) însoţite de condiţii mai favorabile, s-a generalizat în ultimul deceniu.

De menţionat că volumul creditelor, în ansamblul schimburilor mondiale, rămâne limitat, deşi creşte ca importanţă. Această evoluţie se datorează faptului că, în ultimii ani, un număr mare de ţări în curs de dezvoltare nu au fost în măsură să accepte finanţări în condiţii strict comerciale. Pe lângă aceasta, puternica reducere a noilor proiecte de investiţii într-un număr de ţări cu datorie externă ridicată a provocat o intensificare a

concurenţei la nivelul ofertei privind finanţarea contractelor de export cu destinaţia ţări în curs de dezvoltare având o situaţie financiară satisfăcătoare.

Totuşi, în ultimii ani, aproape toate ţările membre O.C.D.E. au adoptat programe de acordare a creditelor mixte, principalii furnizori de credite mixte fiind Franţa, Italia şi Germania. După estimările O.C.D.E. acest tip de finanţare reprezintă 20% din creditele de export pe termen mediu şi lung.

Dacă în cazul împrumuturilor B.I.R.D. ţările au avut motive serioase să nu apeleze la ele, datorită intervenţiilor directe şi a programelor prea severe impuse de Bancă pentru economiile lor, în cazul operaţiunilor O.C.D.E., ajutoarele "legate" sub forma creditelor mixte ridică probleme doar în ce priveşte domeniul opţiunilor în dezvoltare.

B. Tehnici moderne

1. **Finanţarea prin forfetare**.

OPERATIUNILE DE FORFETARE ***pot fi definite ca vânzarea de către exportatori a creanţelor lor asupra importatorilor, creanţe care sunt materializate în înscrisuri exigibile (în termen de peste 90) de zile în favoarea unor instituţii specializate care execută serviciul de cumpărare a efectelor de comerţ contra unei taxe denumită taxă de forfetare***.

Operaţiunile de forfetare se aseamănă, în principiu, cu cele de scontare.

Suma de bani pe care posesorul unor creanţe o obţine prin forfetarea creanţelor se determină pe baza aceleiaşi formule utilizate în stabilirea valorii reale a cambiilor în urma scontării, termenii sunt definiţi însă corespunzător operaţiunii de forfetare:

$$Vf = Vn - \frac{Vn - Nz \times Tf}{360 \times 100}$$

sau anual:

$$Vf = Vn - \frac{Vn \times Tf}{100}$$

în care:

Vf	—	valoarea (suma) pe care o obţine beneficiarul creanţei în urma forfetării;
Vn	—	Valoarea nominală a creanţelor;
Nz	—	numărul de zile dintre data forfetării şi scadenţa creanţei;
Tf	—	taxa de forfetare.

Este de menţionat faptul că Vn, reprezentând valoarea nominală a cambiilor corespunzătoare unei vânzări pe credit, cuprinde valoarea creditului şi dobânda aferentă.

Forfetarea, ca şi scontarea, permite recuperarea sumelor înainte de scadenţă sau transformarea unei vânzări pe credit într-o vânzare la vedere din punct de vedere al exportatorului. Cu toate acestea, *forfetarea se deosebeşte de scontare:*

— prin forfetare, instituţia de forfetare preia asupra sa toate riscurile de neplată izvorâte din reaua credinţă sau falimentul debitorului ori a garantului, riscuri care, în cazul scontării, nu sunt preluate de bancă, ultimul posesor legitim al cambiei prin acţiunea cambială în regres putând ţine în mod solidar la plată toţi semnatarii cambiei;

— scontarea se efectuează de bănci comerciale sau agenţii, pe pieţele de credit naţionale, forfetarea se realizează pe plan internaţional de un număr relativ redus de instituţii specializate de forfetare situate, de regulă, în centrele financiare internaţionale importante;

— scadenţa efectelor de comerţ, acceptate pentru scontare - având în vedere mobilizarea lor prin reescontare - poate fi, în principiu, de maxim 90 de zile, în timp ce piaţa forfetărilor se ocupă de negocierea titlurilor de creanţă pe termen mediu şi lung;

— scontarea se realizează prin fonduri mobilizate de băncile comerciale pe piaţa naţională şi apoi refinanţate de la banca centrală, iar forfetarea are ca sursă de finanţare fondurile atrase de instituţiile de forfetare, prin mobilizarea lor pe plan internaţional, pe piaţa eurovalutelor;

— costul scontării este stabilit în funcţie de condiţiile pieţei naţionale a creditului al cărei regulator este taxa oficială a scontului sau taxa de reescont, iar costul forfetării are ca bază nivelurile de cost ale pieţei eurovalutelor, respectiv nivelul dobânzii la eurovaluta de referinţă, în care este exprimată creanţa;

— băncile comerciale, de regulă, scontează titluri de credit exprimate în moneda lor naţională, iar instituţiile de forfetare, în orice valută acceptată ca eurovalută;

— ca rezultat al riscurilor preluate de instituţia de forfetare (riscul comercial, riscuri economice generale, riscuri politice), taxa de forfetare este mai mare decât taxa scontului.

Derularea forfetării. În principiu, derularea operaţiunilor specifice forfetării este asemănătoare etapelor pregătitoare încheierii unui contract comercial internaţional, fiind însă vorba de vânzarea unor creanţe la un preţ denumit taxă de forfetare.

Iniţierea operaţiunii de forfetare se poate realiza în două stadii diferite în raport cu contractul comercial":

— în stadiul *precontractual*, când exportatorul doreşte să realizeze un export cu plata la vedere, dar vrea, în acelaşi timp, să asigure facilităţi cumpărătorului, prin vânzarea mărfii pe credit;

— în fază *postcontractuală* sau de portofoliu, când exportatorul deţine creanţe asupra importatorului şi doreşte, din diferite considerente, mobilizarea fondurilor imobilizate în creditul acordat, în vederea utilizării lor imediate.

Practica arată, că este de dorit ca iniţierea operaţiunii de forfetare să demareze în etapa precontractuală în vederea corelării mai uşoare a factorilor de eficienţă valutar-financiară.

a. *Oferta de forfetare*. În cazul în care un exportator intenţionează să forfeteze creanţele rezultate în urma unui export pe credit, în funcţie 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 şi exportatorul cere instituţiei de forfetare indicarea fără obligo a costului forfetării valabile la un moment dat sau pentru un anumit interval de timp. Această ofertă nu obligă instituţia de forfetare să menţină 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 eficienţă a exportului ce îl efectuează pe parcursul negocierilor, să poată stabili condiţiile financiare limită în care vinde pe credit comercial, dar să-şi mobilizeze imediat fondurile fără pierderi.

2. *Opţiunea*. În cazul în care exportatorul doreşte să aibă asigurată posibilitatea refinanţării prin forfetare, înainte de încheierea contractului, el poate solicita instituţiei de forfetare o *opţiune fermă de finanţare.* Prin opţiunea fermă de finanţare, instituţia comunică exportatorului condiţiile certe de forfetare pentru efectele de comerţ pe care exportatorul urmează să le obţină de la importator. Opţiunea este limitată în timp, în acest interval, instituţia de forfetare se angajează ferm să efectueze forfetarea creanţelor exportatorului la nivelul taxei de forfetare şi a condiţiilor convenite. Deoarece fondurile reprezentând valoarea efectelor de comerţ, mai puţin taxa de forfetare, sunt ţinute la dispoziţia exportatorului pe tot acest interval, exportatorul plăteşte un *comision de opţiune*

pentru acest serviciu. Exportatorul poate renunţa la opţiune, comisionul de opţiune rămânând plătit.

3. *Oferta fermă* este întâlnită în faza postcontractuală când titlurile de credit sunt în posesia exportatorului şi acesta decide forfetarea lor. Oferta fermă poate sau nu să fie precedată de "oferta fără obligo" sau de "opţiune", ele neconstituind o obligaţie fermă. În cadrul ofertei ferme, instituţia de forfetare îşi formulează condiţiile definitive cu privire la forfetarea titlurilor de credit existente, deci pentru o situaţie concretă dată. Acceptarea ofertei ferme obligă definitiv părţile astfel:

— instituţia de forfetare faţă de exportator, din momentul transmiterii ofertei ferme;

— exportatorul faţă de instituţia respectivă, din momentul acceptării ofertei.

b. *Cererea de ofertă*, document pe baza căruia instituţia de forfetare îşi poate asuma un angajament ferm, este întocmită de exportator şi trebuie să cuprindă clar anumite elemente:

— valoarea titlului sau titlurilor de credit şi moneda în care sunt exprimate, ele fiind necesare instituţiei de forfetare în vederea stabilirii duratei angajamentului asumat, calităţile creanţei obţinute şi posibilităţile efective de finanţare sau, eventual, de refinanţare;

— numele şi ţara de origine a exportatorului, statutul juridic al partenerului la contractul de forfetare, precum şi statutul juridic al efectului de comerţ oferit. Prin identificarea exportatorului se urmăreşte stabilirea capacităţii sale comerciale, în sensul posibilităţilor de realizare a contractului comercial ce dă naştere creanţelor negociate;

— numele şi ţara de origine a importatorului indică, în primul rând, calitatea debitorului, nivelul şi natura riscurilor asumate de instituţia de forfetare, precum şi cadrul juridic care ar reglementa o eventuală executare legală a creanţei achiziţionate;

— scadenţa sau scadenţele titlurilor de credit respective, delimitând durata creditului în funcţie de care se stabilesc necesităţile de finanţare şi costul operaţiunii;

— natura mărfii oferă indicii suplimentare asupra certitudinii duratei creditului, riscurilor contractului comercial de bază şi solidităţii operaţiunii care generează creditul;

— data livrării mărfii şi data remiterii titlurilor de credit instituţiei de forfetare, necesare cunoaşterii exacte a momentului creditării şi stabilirii valabilităţii ofertei.

De la caz la caz, se mai pot solicita şi alte informaţii de instituţia de forfetare.

c. *Costul forfetării*. Pentru încheierea contractului de forfetare, instituţia de forfetare stabileşte, pe baza datelor primite de la exportator şi cuprinse în cererea de ofertă, în primul rând, costul forfetării.

Costul forfetării se determină în funcţie de limitele impuse deja prin cererea de ofertă.

În funcţie de volumul creditului şi durata sa, cunoscând condiţiile pieţei eurovalutelor, instituţia de forfetare poate stabili, ca *bază de formare a costului forfetării*, nivelul dobânzii pe piaţa eurovalutelor la atragerea de fonduri. În plus, se mai adaugă o marjă globală de risc dependentă de condiţiile 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-şi onora angajamentele asumate;

— *riscuri economice generale* care ridică problema incapacităţii de plată a ţării debitorului şi 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 discontinuităţii relaţiilor cu o anumită ţară, ca urmare a unor eventuale evenimente politice.

Practica forfetării ia în considerare, în mod global, *riscurile de ţară*, care deţin ponderea principală în cadrul riscurilor majore legate de neplată. Desigur, în tratarea

individuală a fiecărei operaţiuni nu sunt ignorate eventualele riscuri specifice care se iau în calculul marjei de risc. Marja globală de risc se poate situa între 0,5% şi 5% anual.

În funcţie de costul de bază, dat de nivelul dobânzii pe piaţa eurovalutelor şi de marja globală de risc, se stabileşte costul total al operaţiunii de forfetare - care îmbracă forma *taxei de forfetare* sau *discontul*.

Alături de taxa de forfetare, pentru cheltuieli ocazionate de derularea, administrarea operaţiunii, precum şi pentru alte cheltuieli, instituţiile de forfetare percep un comision de 0,5% anual.

La costurile forfetării, în funcţie de condiţiile finalizării operaţiunilor, se mai adaugă, *comisionul de opţiune,* dacă în prealabil a existat o cerere opţională şi *comisionul de angajament.* Comisionul de angajament se plăteşte pe intervalul de la data încheierii contractului de forfetare, până la forfetarea creanţelor şi se situează între 0,75% şi 1,5% anual, deducându-se din valoarea finanţată. Comisionul de angajament se plăteşte de exportator pentru serviciul de ţinere a fondurilor la dispoziţia sa până la prezentarea creanţelor.

Exportatorul analizează structura de preţ (marja de risc) şi poate decide dacă influenţa negativă a costului forfetării poate fi sau nu acoperită.

b. În cazul în care din preţ nu îşi poate acoperi diferenţa, pentru exportator se pune problema mobilizării creditului de export. În ipoteza în care fondurile îi sunt necesare pentru finanţarea altor activităţi, eficienţa şi oportunitatea forfetării se evaluează în funcţie de nivelul dobânzilor pe termen scurt. Dacă nu forfetează, va trebui să apeleze la credite de pe această piaţă.

Faţă de nivelul dobânzilor pe piaţă, pe termen scurt şi pe termen mijlociu, mobilizarea fondurilor prin forfetare este mai avantajoasă (de reţinut că la nivelul de bază al dobânzilor se adaugă întotdeauna o marjă de minim 0,5%). La aceasta se mai adaugă faptul că, renunţând la creditul pe termen scurt de pe piaţă, exportatorul evită riscurile fluctuaţiei dobânzilor pe care nu e pregătit să le acopere.

Decizia exportatorului în faza precontractuală sau a negocierilor. Pentru a asigura eficienţa operaţiunii de forfetare este necesar ca exportatorul, încă din faza negocierilor contractuale, să coreleze elementele tehnicii de forfetare, potrivit uzanţelor pieţei, cu ansamblul componentelor valutar-financiare ale contractului[*] , după cum urmează:

— *Moneda de contract.* Instituţiile de forfetare acceptă întotdeauna efecte denominate în dolari S.U.A., mărci şi franci elveţieni cu costuri minime, iar, în alte valute convertibile, de la caz la caz, cu costuri mai mari;

— *Marja asiguratorie în preţ*. În preţul de contract se include şi o marjă asiguratorie pentru acoperirea unor eventuale costuri suplimentare legate de forfetare;

— *Setul de cambii să aibă scadenţe,* de preferat, semestriale;

— *Garantarea plăţii cambiilor prin aval bancar* sau *scrisoare de garanţie bancară* de o bancă de prim rang;

— *Dobânda* la care se face vânzarea pe credit comercial să fie stabilită în corelaţie cu taxa de forfetare.

Exemplu:

Pentru un export cu plata pe credit de 1 an, în valoare de 1.000.000 USD şi dobânda 10%, operaţia de forfetare se decide în condiţii de eficienţă, astfel:

[*] 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 plăteşte); materializarea plăţilor în titluri de credit (cambie, bilet la ordin); modul de acoperire a riscului valutar; garantarea îndeplinirii întocmai a obligaţiilor contractuale (tipul de garanţie utilizat); modalitatea de plată (acreditiv documentar, incaso documentar); schema de plată (plata la livrare sau pe credit); modul de finanţare a operaţiunii etc.

exportatorul deţine 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 condiţii de eficienţă *numai dacă prin vânzare obţine cel puţin 1.000.000 USD, respectiv contravaloarea mărfurilor sale;*

exportatorul trebuie să stabilească taxa de forfetare maximă, care îi asigură eficienţa operaţiunii. Taxa de forfetare pentru calculele preliminare ale exportatorului se determină utilizând relaţia:

$$1.100.000 - \frac{1.100.000 \times Tf}{100} - 1.000.000 \text{ USD}$$

$$Tf = \frac{100 \times (1.100.000 - 1.000.000)}{1.100.000} = 9{,}09\,\%$$

Deci, în măsura în care taxa de forfetare este egală sau mai mică de 9,09%, operaţia de forfetare este eficientă, raportată fiind exclusiv la relaţia contractuală de vânzare pe credit.

Se poate folosi direct formula de stabilire a taxei de forfetare în raport cu datele contractuale ale creditului:

$$\text{Tf} = \frac{\text{SD} \times 100}{\text{C} + \text{SD}},$$

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 puţin teoretic, eficienţa economică *absolută* a forfetării de creanţe rezultate din exportul pe credit are limite în funcţie de raportul dintre dobânda la creditul comercial şi costul forfetării.

Eficienţa *relativă* a forfetării are în vedere o altă latură: astfel, operaţiunea poate fi considerată rentabilă şi când costul forfetării depăşeşte dobânda la credit, dar diferenţa negativă rezultată este mai mică decât dobânda pe care ar fi trebuie să o plătească exportatorul sau banca sa ca să îl refinanţeze printr-un credit mobilizat de pe europiaţă.

2. **Finanţarea prin leasing**

Ca metodă de finanţare, în special, pe termen mijlociu şi lung, leasing-ul a apărut şi s-a dezvoltat o dată cu modificarea structurii şi valorii maşinilor şi echipamentelor ce formează obiectul schimburilor internaţionale. Uzura morală rapidă, volumul mare de investiţii pe care îl presupun anumite echipamente, mijloace de transport, aparate şi instrumente de măsură, în condiţiile unor permanente procese de modernizare, au determinat apariţia societăţilor de leasing. Leasing-ul presupune, în principal, două contracte: unul de vânzare-cumpărare, încheiat între organizaţia producătoare ca vânzător şi organizaţia financiară - societatea de leasing - care creditează operaţiunea de leasing în calitate de cumpărător şi un contract de locaţiune încheiat între societatea de leasing şi un terţ importator. În acest mod, exportatorul primeşte plata contravalorii echipamentului la livrare, eliminând astfel riscurile unei vânzări pe credit, iar importatorul sau utilizatorul nu este obligat să se angajeze într-o relaţie de credit, el plătind periodic doar o chirie stabilită prin contractul de leasing societăţii finanţatoare, acesta asumându-şi şi riscul de neplată.

Firmele producătoare apelează la finanţarea exportului prin leasing din mai multe considerente: îşi 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 interdicţiile legislaţiei naţionale care, uneori, interzice unele exporturi în anumite ţări, precum şi restricţiile de brevet, evită controlul importurilor din ţările beneficiare, îşi recuperează integral fondurile în momentul vânzării lor firmei de leasing.

Pentru importatori, operaţiunea de leasing este avantajoasă din cel puţin două considerente. În primul rând, autorităţile naţionale acordă firmelor de leasing posibilităţi de refinanţare avantajoase asemănătoare creditelor de export (dobânzi reduse, scutire de taxe, impozite reduse etc.), ceea ce determină ca finanţarea prin leasing pentru importatori, să fie mai ieftină. În al doilea rând, contractul de leasing oferă clientului, la terminarea perioadei, trei posibilităţi de acţiune: restituirea bunului; prelungirea contractului; cumpărarea lui la un preţ foarte avantajos (a nu se uita că, din punctul de vedere al firmei de leasing, valoarea bunului şi beneficiilor au fost integral recuperate).

Din totalul operaţiunilor la nivel mondial finanţate prin aşa-numitele tehnici moderne se apreciază că 3/4 sunt realizate prin forfetare, 20% prin leasing şi 5% prin factoring.

Sistemul *opţiunilor*, care a căpătat o largă utilizare în domeniul pieţei valutar-financiare, a început să fie tot mai utilizat şi în cazul contractelor de leasing. Tripla opţiune a utilizatorului în sistemul clasic de leasing de a alege între: restituirea utilajului, prelungirea contractului pentru o nouă perioadă şi cumpărarea utilajului la valoarea reziduală stabilită prin "preţul de piaţă" este înlocuită, în sistemul opţiunii, printr-un angajament de vânzare-cumpărare a bunului. Promisiunea poate fi făcută unilateral de fiecare dintre cei doi parteneri: de finanţator că îl va vinde la sfârşitul perioadei de locaţie la un preţ maxim şi de utilizator că îl va cumpăra la sfârşitul acestei perioade la preţ minim sau angajamentul poate să fie bilateral. În cazul opţiunilor, preţurile se stabilesc anticipat, iar la sfârşitul perioadei de locaţie, acesta va fi plătit, independent de "preţul pieţei".

3. **Finanţarea prin confirmarea comenzii**

Printre tehnicile noi de finanţare a comerţului internaţional se înscrie şi confirmarea comenzii utilizată cu precădere în domeniul exportului de maşini, utilaje şi echipamente de valori mari. Această tehnică de finanţare, apărută după anii '70, în anumite limite îmbină caracteristicile factoring-ului şi ale creditului cumpărător.

Operaţiunea de finanţare se realizează prin intermediul unor instituţii specializate de confirmare, care, adesea, sunt afiliate la o bancă comercială. Instituţia de confirmare preia, o dată cu finanţarea, şi asigurarea operaţiunii riscurilor de neplată, de întârziere a plăţii, politice şi de calamităţi naturale.

Finanţarea operaţiunii prin confirmarea comenzii este iniţiată de exportator pe baza unor documente provenite de la importator. Documentul în baza căruia se iniţiază operaţiunea 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 instituţiei de confirmare care o confirmă. Prin această confirmare, care are valoare de contract de finanţare, instituţia de confirmare se angajează să preia creanţele de încasat ale exportatorului şi să achite contravaloarea mărfurilor de îndată ce au fost expediate.

Creanţele exportatorului, materializate în titluri de credit, sunt andosate de acesta în favoarea instituţiei de confirmare. La primirea lor, instituţia finanţatoare plăteşte contravaloarea lor, mai puţin comisionul de confirmare.

În acest mod, exportul este realizat cu plata imediată, relaţia de credit stabilindu-se între importator şi instituţia de confirmare a comenzii. Finanţarea prin confirmarea comenzii se realizează, de regulă, pentru creanţe cu scadenţe situate între 2 şi 10 ani. Deoarece, instituţia 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 creanţelor etc., *comisionul de confirmare* este superior comisioanelor specifice altor forme de finanţare. Dar, aşa cum se întâmplă cel mai adesea, comisionul, indirect, este suportat de importator, prin includerea sa în preţul mărfii.

9.5. Garantarea şi asigurarea creditelor

Operaţiunea de creditare, ca proces ce se desfăşoară în timp, conţine în sine posibilitatea apariţiei riscului de neplată, de nerambursare a ratelor scadente, ca rezultat al modificării situaţiei financiare a debitorului, situaţiei politice a ţării sale sau a conjuncturii economice şi financiar-valutare internaţionale.

Prin riscuri în sens larg, se înţelege posibilitatea apariţiei unei pierderi în cadrul unei tranzacţii economice (export, import, cooperare), ca rezultat al producerii unor evenimente, fenomene imprevizibile. Cauzele care generează riscurile sunt numeroase şi 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 intervenţii guvernamentale care împiedică plata, schimbarea regimului politic, adoptarea de restricţii în transferurile valutare, anularea autorizaţiilor de import, export, calamităţi etc.

Pentru evitarea sau atenuarea acestor riscuri în practica internaţională s-au imaginat numeroase tehnici şi metode a căror utilizare reclamă:

— cunoaşterea ansamblului metodelor utilizate pe plan mondial în acest sens şi a domeniului în care pot fi utilizate;

— cunoaşterea legislaţiei şi uzanţelor specifice în anumite domenii (titluri de credit, asigurări, reasigurări, acreditive etc.) şi a legislaţiei din ţara partenerului, în mod special, care poate permite sau nu utilizarea unei metode;

— evaluarea anticipată şi cât mai realistă a riscurilor ce pot apare.

- **Garantarea creditelor internaţionale**

Prin **GARANŢIE**, în sens larg, ***se înţelege orice metodă, instrument sau angajament, accesoriu contractului comercial internaţional pus la dispoziţia 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 accepţiunea dată garanţiei, obligaţia din contractul comercial internaţional este *obligaţia principală.* În virtutea ei, contractanţii sunt obligaţi, *în primul rând,* să-şi îndeplinească obligaţiile asumate. Garanţia cerută suplimentar dă naştere *unei a doua relaţii obligaţionale*, secundare, dar egală ca valoare şi formă; la executarea garanţiei se apelează numai dacă obligaţia asumată iniţial nu a fost îndeplinită.

În acest context, garanţia, indiferent de natura obligaţiilor garantate sau instrumentul de garantare utilizat, trebuie să răspundă anumitor *cerinţe de bază:*

— existenţa unui patrimoniu independent de relaţia contractuală, suficient de mare şi cert pentru a acoperi obligaţia garantată;

— garanţia să fie astfel concepută încât să asigure beneficiarului ei dreptul şi posibilitatea de a o executa fără ca debitorul să se poată opune acestei executări;

— beneficiarul garanţiei să aibă asigurată posibilitatea utilizării nestânjenite a rezultatului executării garanţiei (ex.: transferul valutar al fondurilor).

Partenerul de contract solicitat să ofere o garanţie suplimentară privind îndeplinirea obligaţiei asumate prin contract are, în principiu, două *posibilităţi*:

— poate garanta cu bunurile sale materiale şi financiare pe care sub forma ipotecii, gajului, depozitului bancar etc. le pune la dispoziţia partenerului, acestea constituind *garanţii reale*;

— poate apela la o terţă persoană - numită garant - care să-şi asume obligaţia că va achita datoria sau va despăgubi băneşte, în cazul în care cel pentru care garantează nu îşi îndeplineşte obligaţia asumată. Instrumentul garantării putând fi, în acest caz, scrisoarea de garanţie bancară, garanţia caselor de asigurare, avalul cambial etc., acestea făcând parte din grupa *garanţiilor personale.*

În cadrul garanţiilor se disting, astfel, trei părţi implicate:

— *Ordonatorul garanţiei* care este debitorul principal. El este cel căruia partenerul de contract (beneficiarul) i-a solicitat o garanţie şi, drept urmare, trebuie să i-o ofere. În consecinţă, ordonatorul solicită unei terţe persoane - garantul - o garanţie;

— *Beneficiarul garanţiei* este cel în favoarea căruia garantul emite garanţia. Beneficiarul execută garanţia dacă ordonatorul, ca debitor principal, nu şi-a îndeplinit obligaţia asumată. Poziţia de beneficiar sau ordonator o poate avea atât exportatorul, cât şi importatorul. Deseori, în cadrul aceluiaşi contract, ambii parteneri se află în dubla ipostază de beneficiar şi ordonator.

— *Garantul* este debitorul secundar, cel care, în cazul neîndeplinirii obligaţiilor de către debitorul principal, trebuie să le îndeplinească cu caracter reparatoriu.

Cu privire la îndeplinirea obligaţiilor de către ordonator, garantul se poate angaja în două moduri:

— să îndeplinească întocmai obligaţiile contractuale (să livreze marfa, să repare utilajul etc.), aceasta fiind *reparaţia fizică*;

— să îl despăgubească băneşte pe beneficiarul garanţiei pentru neîndeplinirea obligaţiilor debitorului principal, aceasta fiind *reparaţia bănească.*

Întrucât reparaţia fizică implică complicaţii deosebite (să găsească alt producător de utilaje etc.) este mai rar utilizată, cea preferată în practică fiind reparaţia bănească.

În schimburile internaţionale 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) şi-l pune nemijlocit şi necondiţionat la dispoziţia beneficiarului *poate fi garant*. Deşi implică costuri mai reduse ca alte forme de garantare, acceptarea partenerului în calitate de garant implică riscul, în cazul falimentului, includerii garanţiei în masa activelor falimentare.

2. *Orice firmă, companie industrială, comercială* nelegată de raportul contractual, în măsura în care patrimoniul său îndeplineşte condiţiile cerute, poate fi garant. Acceptarea unui astfel de garant este deseori legată de *reparaţia fizică* mai rar de cea bănească.

3. În ţările dezvoltate, *societăţile de asigurare* apar des în postura de garanţi deoarece au patrimoniu cunoscut şi sunt specializate în acoperirea riscurilor. Un dezavantaj îl prezintă procedura mai greoaie de executare a acestor garanţii care reclamă timp pentru constatarea daunelor.

În domeniul creditelor de export, asigurarea acestora este realizată de instituţii de asigurare specializate în acest domeniu. În alte cazuri instituţiile specializate în finanţarea exporturilor îndeplinesc simultan cele două activităţi - financiară şi asigurarea creditelor de export.

4. O dată cu participarea crescândă a ţărilor în curs de dezvoltare la comerţul internaţional, a crescut frecvenţa apariţiei în postura de garant a statului, reprezentat prin

şeful statului, guvern, banca centrală, ministerul finanţelor etc. Deşi teoretic aceste garanţii prezintă maxim de securitate, practic ele sunt privite cu rezervă şi evitate deoarece există dificultatea delimitării patrimoniului garantului, cunoaşterii reglementărilor juridice privind competenţa reprezentanţilor statului de a se angaja prin garanţii faţă de străinătate, dificultăţi privind modul de executare* etc. În caz extrem, sunt acceptate şi garanţiile emise de stat, ele reprezentând, în fond o recunoaştere în mod oficial, a unei datorii ce va fi onorată în viitor. Garanţiile emise de stat îmbracă forma unui document cu caracter solemn care conţine angajamentul statului de a plăti sau a face să se plătească suma garantată în condiţiile contractuale stabilite.

5. *Instituţiile bancare şi financiare* ocupă primul loc în ierarhia preferinţelor privind selecţionarea garanţilor. Încrederea de care se bucură băncile pe piaţa internaţională este determinată de: cunoaşterea patrimoniului (publicarea bilanţului), 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 internaţională sunt utilizate modalităţi specifice de asigurare a recuperării acestor sume.

Riscurile de nerambursare a creditelor se pot acoperi prin:

— modalităţi specifice de garantare a creditelor de export (garanţie bancară, garanţie financiară şi asigurarea creditelor);

— modalităţi obişnuite de garantare a unei plăţi, cum sunt: a. scrisoarea de garanţie bancare; b. garanţia societăţilor de asigurare; c. scrisoarea de credit comerciale (L/C) “stand-by”; d. titlurile de credit acceptate şi avalizate; e. ipoteca; f. gajul; g. depozitul bancar; h. rezervarea dreptului de proprietate.

a. *Scrisoarea de garanţie 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 garanţia, nu a onorat o anumită obligaţie asumată printr-un contract faţă de beneficiarul garanţiei.

Deci banca nu garantează fapte, ci preia o obligaţie de plată, obligaţia fiind, în acelaşi timp, subsidiară obligaţiei debitorului principal, care este obligaţia principală.

În consecinţă, emiterea garanţiei bancare determină între părţile implicate trei raporturi juridice:

— *raportul juridic fundamental,* ca rezultat al contractului comercial internaţional între ordonator şi beneficiar;

— *raportul juridic de mandat,* prin care debitorul principal împuterniceşte banca să garanteze executarea obligaţiilor sale;

— *raportul juridic rezultat din contractul de garanţie bancară* dintre bancă şi beneficiar.

Deoarece constituie un act juridic cu implicaţii patrimoniale, scrisoarea de garanţie bancară trebuie, în mod obligatoriu, să îndeplinească anumite condiţii de fond şi formă care să poată permite utilizarea ei corespunzător scopului urmărit.

Solicitarea unei garanţii bancare presupune plata unui comision care variază de la ţară la ţară, de la bancă la bancă, fiind situat, în general, între 2-8%. Dintre toate formele asiguratorii, garanţia bancară este cea mai sigură, dar şi cea mai scumpă.

Tipurile de garanţii bancare utilizate în comerţul internaţional sunt practic nelimitate. Cele mai frecvent întâlnite sunt:

— *Garanţia de participare la licitaţie* .Asigură fermitatea ofertei şi seriozitatea ofertantului participant la licitaţie fiind, în acelaşi timp, şi o condiţie a participării sale la

* Mai ales în urma schimbării guvernului, lovituri de stat etc.

licitaţie. Banca garantă se angajează la plata unei sume (5-10% din valoarea ofertei) în situaţia în care ofertantul, câştigând licitaţia, nu mai încheie contractul;

— *Garanţia de bună executare a contractului*[**]. Garantează îndeplinirea obligaţiei contractuale de a livra calitativ, cantitativ şi la termen marfa. Valoarea garanţiei, stabilită ca pondere din valoarea mărfurilor, este destinată să acopere eventualele prejudicii asupra importatorului prin întârzierea sau întreruperea livrării. Se poate prevede clauza de diminuare a garanţiei pe măsura efectuării livrărilor;

— *Garanţiile de bună funcţionare*. Emise înainte de începerea derulării contractului, rămân valabile până la expirarea perioadei de garanţie tehnică. Valoarea lor este destinată să acopere riscul provenit de neîndeplinirea de către furnizor a obligaţiilor sale în perioada garanţiei tehnice. În cazul livrărilor "la cheie, aceste garanţii sunt cunoscute şi sub denumirea de "garanţii de bună execuţie" şi acoperă obligaţiile contractorului în perioada dintre recepţia provizorie şi cea definitivă;

— *Garanţia de restituire a avansului*. Acoperă obligaţia vânzătorului de a restitui, în caz de neexecutare a contractului, suma sau sumele plătite în avans de cumpărător;

— *Garanţia de plată*. Are ca obiect acoperirea obligaţiei cumpărătorului de a plăti preţul (contra documente) contractual stabilite pentru mărfurile sau serviciile primite. Aceasta poate îmbrăca forma *garanţiei de deschidere a acreditivului,* prin care garantul se obligă el însuşi să plătească achitarea contravalorii mărfurilor; *garanţia de plată la incaso*, când garantul se obligă să plătească mărfurile dacă plata nu a fost onorată la prima cerere a cumpărătorului; *garanţia pentru plata efectelor de comerţ*, prin care garantul se obligă, ca la scadenţă, să onoreze efectele de comerţ trase de vânzător asupra cumpărătorului; *garanţia pentru plata ratelor scadente,* prin care garantul se angajează să ramburseze, el, ratele scadente etc.;

— *Garanţia de aval.* Prin aceasta garantul se angajează să avalizeze efectele trase de vânzător asupra cumpărătorului;

— *Garanţia de realizare a obligaţiei de contrapartidă* (sau compensaţie). Urmăreşte să asigure partenerul care face primul livrările că, dacă celălalt nu livrează marfa în contrapartidă, banca îi va plăti marfa livrată;

— *Garanţia de transfer valutar.* Prin aceasta garantul asigură transferul fondurilor din ţara debitoare în străinătate;

— *Garanţia 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 instituţiile de finanţare a exporturilor. Rolul acestor garanţii. este diferit de cel al scrisorilor de garanţie bancară. În practica financiar-bancară, aceste garanţii sunt cunoscute sub denumirea de: garanţie bancară şi garanţie financiară.

Garanţia bancară este acordată de *instituţia de finanţare a exporturilor* băncilor comerciale care au finanţat exportul. Prin acest tip de garanţie bancară, instituţia specializată poate acoperi integral sau parţial valoarea creditului, aceasta preluând riscul de neplată al importatorului privind ratele scadente, dobânzile etc., precum şi riscurile politice. Avantajul garanţiilor bancare este că pot acoperi riscurile în proporţie de 9%.

Garanţia financiară este acordată, de asemenea, *de instituţiile de finanţare* a exporturilor, băncilor comerciale care au finanţat exporturile. Acest tip de garanţie se acordă pentru întreaga (sau o parte din) valoarea creditului şi serveşte băncilor comerciale ca instrument de garantare în scopul refinanţării de la alte bănci. Sunt utilizate în cazurile în care finanţarea exporturilor a fost realizată parţial de bănci comerciale şi parţial de instituţiile specializate în finanţarea exporturilor.

[**] sau "garanţie de furnizare"

Garanţii - contragaranţii. Există unele ţări, în special din Asia şi Africa, în care angajamentele de plată asumate de bănci străine în favoarea beneficiarilor locali nu sunt permite prin reglementările interne în materie de garanţii. În aceste ţări nu sunt acceptate decât garanţii emise de bănci locale. La baza garanţiei emise de banca locală stă un alt angajament necondiţionat de plată, egal ca valoare, asumat de o bancă străină, banca ordonatorului. Banca străină îşi asumă acest angajament în favoarea băncii locale şi poartă numele de contragaranţie. Pe baza contragaranţiei, banca locală emite garanţia în favoarea beneficiarului local. Astfel, în timp ce în cazul garanţiilor directe există un singur angajament de plată al băncii ordonatorului, în relaţia garanţie - contragaranţie se disting două angajamente de plată - cel al băncii ordonatorului (banca străină) către banca beneficiarului (banca locală) şi cel al băncii beneficiarului către beneficiarul local (patru părţi implicate).

b. *Garanţia societăţilor de asigurare.* Societăţile de asigurare, ca instituţii specializate, practică asigurarea împotriva diferitelor riscuri sub forma: poliţei de asigurare şi garanţiei societăţilor de asigurare.

La baza emiterii *poliţei de asigurare* stă contractul de asigurare, ca document încheiat între societatea de asigurare şi beneficiarul asigurării. Deci, spre deosebire de celelalte tipuri de garanţii prin care garantul acoperea obligaţiile debitorului, de data aceasta însuşi beneficiarul cere acoperirea obligaţiilor debitorului. Astfel, în cazul unei vânzări pe credit, furnizorul (creditorul fiind şi beneficiarul poliţei) 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 îşi îndeplineşte obligaţiile să ramburseze ea creditul. Contractul de asigurare este un contract independent de contractul comercial. Pentru acest serviciu, societatea de asigurări emite o poliţă de asigurare, iar beneficiarul plăteşte o primă de asigurare. Poliţa de asigurare este negociabilă, astfel încât creanţa asupra debitorului poate fi transmisă de beneficiar unei terţe persoane.

Societăţile de asigurare emit şi garanţii asemănătoare garanţiilor bancare, cunoscute sub denumirea de *garanţii ale societăţilor (caselor) de asigurare.* În cadrul acestor garanţii, ele nu apar ca prestatoare de servicii, ci în calitate de garanţi.

c. *Scrisoarea de credit comerciale (L/C)* "stand-by". Este o variantă a acreditivului documentar[**] utilizarea ei fiind guvernată de Publicaţia nr.500. Întrucât legislaţia S.U.A. interzice băncilor americane de a emite orice garanţii materiale în favoarea clienţilor lor, aceştia au folosit instituţia 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 plăţii altor obligaţii (decât cele pure de plată). Spre deosebire de garanţia 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 declaraţii din partea beneficiarului cum că furnizorul nu şi-a îndeplinit obligaţiile. În textul L/C "stand-by" se indică beneficiarul garanţiei, valoarea L/C (care este, în fond, valoarea garanţiei), termenul de valabilitate, documentul pe baza căruia se face plata. Plata se face la prima cerere şi imediat.

d. *Titluri de credit acceptate şi avalizate*, pot fi utilizate eficient ca modalităţi de garantare, deoarece:

— obligaţia cuprinsă în cambie sau bilet la ordin este o obligaţie *abstractă*, independentă de contractul comercial;

[**] Regles et usances uniformes relatives aux credits documentaires, I.D.C.nr.500, Chambre de Commerce Internationale, Paris, 1993.

— aceste titluri oferă beneficiarului lor dreptul *necondiţionat* de a încasa suma înscrisă pe titlu, la scadenţele convenite, pe baza simplei promisiuni de plată;

— atât cambia, cât şi biletul la ordin, sunt negociabile, astfel încât pot fi scontate, rescontate, forfetate sau transmise prin gir fără restricţii, ceea ce permite recuperarea sumei înainte de scadenţă sau, în cazul girului, efectuarea unei plăţi;

— banca ce dă avalul se obligă întotdeauna solidar cu cel pentru care a dat avalul, obligaţia băncii fiind, totodată, autonomă, abstractă şi necondiţionată;

— existenţa unei legislaţii în materie cambială, relativ uniformă în diverse ţări, conferă siguranţă şi o largă utilizare.

e. *Ipoteca* este utilizată frecvent în economia de piaţă[*] . Garantarea creanţei prin ipotecă este asigurată printr-un bun imobiliar (clădire, teren) din patrimoniul debitorului, anume desemnat în acest scop. Dacă la scadenţă debitorul nu plăteşte datoria, creditorul, în favoarea căruia a fost constituită ipoteca, poate cere vânzarea la licitaţie a bunului respectiv, iar din suma obţinută să îşi acopere creanţa. Acordul de voinţă al părţilor în acest sens este inclus într-un act autentic (actul de ipotecare) şi înregistrat în registrul de proprietăţi 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 şi constă în remiterea de către debitor creditorului a unui bun mobil care, în cazul în care datoria nu va fi achitată la scadenţă, va fi vândut la licitaţie şi din preţul obţinut se va acoperi datoria debitorului. în principiu, orice bun care are o valoare îndestulătoare faţă de creanţă poate fi utilizat drept gaj.

Una din problemele acestui tip de garantare, ca de altfel şi în cazul ipotecii, este rapiditatea cu care poate fi transformat în bani lichizi. Din aceste considerente, în comerţul internaţional o tot mai largă răspândire o are practica gajării hârtiilor de valoare, efectelor de comerţ care sunt uşor negociabile, dar care pot fi incerte ca venit (cursul hârtiilor de valoare este fluctuant).

g. *Depozitul bancar* este o garanţie materială directă sub forma unei sume de bani depusă de debitor la o bancă în favoarea beneficiarului, în anumite condiţii prestabilite şi comunicate băncii de către debitor.

Principalul avantaj al acestui tip de garantare este simplitatea şi rapiditatea executării ei de către beneficiar. Are însă dezavantajul imobilizării fondurilor.

În cazul contractelor pe durată îndelungată şi cu livrări eşalonate, importatorul poate constitui un depozit bancar denumit “stand-by”, egal cu valoarea unei tranşe 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 tranşe. Ca urmare, suma dobânzilor neîncasate la sumele imobilizate este mai mică decât costul unei garanţii. 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 internaţional a unei clauze prin care vânzătorul îşi rezervă dreptul de proprietate asupra mărfii până în momentul în care debitorul îşi achită toate ratele scadente. Astfel, vânzătorul încearcă să dobândească o

[*] În relaţiile externe ale ţării noastre, ipoteca este folosită la garantarea exporturilor româneşti de nave, construcţii de obiective industriale şi civile etc.

garanţie că debitorul îşi va achita datoria. Utilizarea acestei clauze presupune luarea în consideraţie a următoarelor aspecte:

— cunoaşterea perfectă a legislaţiei din ţara importatorului privind dreptul de proprietate şi de transfer valutar în cazul în care exportatorul ar fi silit să îşi recupereze banii prin revânzarea mărfii;

— necesitatea obţinerii unei poliţe de asigurare pe toată perioada creditării pentru a avea certitudinea că marfa "supravieţuieşte" în timp şi în bune condiţii;

— în cazul în care se recuperează marfa şi nu poate fi valorificată pe piaţa locală a ţării respective se pune problema cheltuielilor de revindere sau de readucere în ţară;

— includerea unei astfel de clauze în contract presupune, în acelaşi timp, realizarea unei corelaţii între ritmul şi mărimea plăţii ratelor şi diminuarea în timp a valorii utilajului. Reuşita folosirii acestei clauze este legată de calităţile particulare ale mărfii exportate. Sunt maşini şi utilaje care foarte greu pot fi vândute "la mâna a doua" (trebuie luat în considerare şi faptul că se uzează nu numai fizic, dar mai ales moral). Altele, cum sunt instalaţiile petroliere, pot fi vândute de două, chiar şi de trei ori. În acelaşi timp, rămâne dezavantajul imposibilităţii 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 condiţii de credit, fără a-şi primejdui echilibrul financiar prin asumarea unor riscuri mari.

Problema esenţială 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 şi dobânzile scadente; refuzul de plată al cumpărătorului (reaua credinţă), cu toate că livrările sau prestările corespund condiţiilor contractuale;

— *riscurile necomerciale* care cuprind: riscul de război, revoluţie şi alte evenimente cu implicaţii asupra operaţiunilor în cauză; riscul de neplată rezultat din moratoriu sau alte măsuri de prelungire a scadenţelor hotărâte de stat; anularea sau reînnoirea autorizaţiei de export sau import, după expedierea mărfurilor; exproprierea sau alte măsuri ale autorităţilor care împiedică plata. Unele ţări includ în riscurile necomerciale şi pe cele rezultând din calamităţi naturale;

— *riscurile monetare* se referă la: riscul creşterii preţului şi riscul valutar determinat de modificarea cursului monedei naţionale sau a valutei plăţii.

În majoritatea statelor au fost create instituţii specializate de asigurare a creditelor de export. Deseori, aceste instituţii îndeplinesc dubla funcţie de instituţie de asigurare şi de instituţie specializată în finanţarea exporturilor. Aceste instituţii, direct sau indirect, sunt controlate şi sprijinite financiar de statele respective.

Asigurarea acoperă numai într-o anumită proporţie valoarea creditului acordat, o parte din risc suportându-l furnizorul sau cumpărătorul, după caz. De regulă, riscurile comerciale sunt acoperite într-o proporţie de 75-90% şi chiar 100%, iar cele politice, în proporţie mai mică.

Nivelul primei de asigurare variază în funcţie de calitatea beneficiarului creditului de finanţare şi categoria de risc.

Sistemul asigurării şi garantării creditelor de export, face parte integrantă de regulă, din programele naţionale de promovare a exporturilor ţării respective, statul suportând din buget o parte din pierderi.

Reasigurarea este o operaţiune prin care o societate de asigurări, la rândul ei, se asigură la o altă instituţie 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 condiţii precis determinate, de către o altă instituţie specializată în astfel de operaţiuni. În cazul unor tranzacţii importante, de valori mari, reasigurarea se poate realiza pe baza unui acord global între societăţile de asigurare partenere, stabilind obligaţia cedării şi, respectiv, preluării unui anumit număr sau a anumitor categorii de riscuri din întreaga activitate, pe parcursul mai multor ani.

Ca urmare a creşterii complexităţii operaţiunilor finanţate, a sporirii instabilităţii economice şi politice, intensificării transporturilor internaţionale, sistemul reasigurărilor a luat o extindere deosebită. Se poate aprecia că nu există o tranzacţie economică mai importantă pentru care să nu intervină sistemul de reasigurare între instituţiile specializate.

- **Costul creditelor**

Finanţarea şi 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 operaţiuni de export pe credit, între furnizor şi cumpărător intervin diferite instituţii de mobilizare a creditului, de garantare şi de asigurare, precum şi băncile prin care se realizează creditarea şi decontarea, la dobândă se mai adaugă o serie de comisioane şi taxe cum sunt:

a. comisionul de angajament;
b. comisionul de gestiune;
c. comisionul de accept;
d. comisionul de scont;
e. taxa de opţiune.

***Toate acestea la un loc — dobânda, prima de asigurare, comisioanele, taxa de opţiune — formează* COSTUL CREDITULUI**. Costul creditului ajunge şi chiar depăşeşte în mod frecvent, cu circa 20% nivelul dobânzii de bază.

a. *Comisionul de angajament* (sau de rezerve neutilizate, de punere la dispoziţie) se plăteşte de către beneficiarul creditului instituţiei pentru creditul primit, dar neutilizat. Se calculează asupra diferenţei dintre plafonul creditului şi sumele utilizate; nivelul acestuia este de 0,5% anual. În cazul forfetării, acest comision se plăteşte din momentul în care instituţia de forfetare şi-a dat acordul asupra operaţiunii 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 funcţie de bonitatea solicitatorului şi riscul operaţiunii.

e. *Taxa de opţiune* se plăteşte de solicitatorul operaţiunii de forfetare în cazul în care, la termenul convenit, nu mai prezintă documentele pentru forfetare.

Nivelul acestor comisioane şi taxe diferă de la o bancă la alta, sau de la ţară la ţară, deşi, în general, nu depăşesc anumite limite uzuale.

BIBLIOGRAFIE:

1. **Gheorghe Ciobanu** (coord.) - Tranzacţii economice internaţionale, Editura Risoprint, Cluj Napoca 2009.
2. **Mariana Negruş** – Plăţi şi garanţii internaţionale, Editura C.H.Beck, Bucureşti, 2006.
3. **Ioan Popa** (coord) – Negocierea comercială internaţională, Editura Economică, Bucureşti, 2006.
4. **Cătălin Postelnicu** – Economie internaţională. Aspecte teoretico-metodologice şi practice, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2011.