

**CONTRAPARTIDA
ÎN AFACERILE
INTERNAȚIONALE**

GHEORGHE CARAIANI **VALERIU POTECEA**
GEORGIANA SURDU-NIȚU

CONTRAPARTIDA ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE

**Curs destinat masteranzilor de la specialitatea
„AFACERI INTERNAȚIONALE”**



EDITURA UNIVERSITARĂ
București, 2014

Colecția ȘTIINȚE ECONOMICE

Redactor: Gheorghe Iovan
Tehnoredactor: Ameluța Vișan
Coperta: Monica Balaban

Editură recunoscută de Consiliul Național al Cercetării Științifice (C.N.C.S.) și inclusă de Consiliul Național de Atestare a Titlurilor, Diplomelor și Certificatelor Universitare (C.N.A.T.D.C.U.) în categoria editurilor de prestigiu recunoscut.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

CARAIANI, GHEORGHE

Contrapartida în afacerile internaționale / Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Georgiana Surdu-Nițu. - București : Editura Universitară, 2014
Bibliogr.
ISBN 978-606-28-0137-3

I. Potecea, Valeriu
II. Surdu-Nițu, Georgiana

336

DOI: (Digital Object Identifier): 10.5682/9786062801373

© Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate, nicio parte din această lucrare nu poate fi copiată fără acordul Editurii Universitare

Copyright © 2014
Editura Universitară
Editor: Vasile Muscalu
B-dul. N. Bălcescu nr. 27-33, Sector 1, București
Tel.: 021 – 315.32.47 / 319.67.27
www.editurauniversitara.ro
e-mail: redactia@editurauniversitara.ro

Distribuție: tel.: 021-315.32.47 / 319.67.27 / 0744 EDITOR / 07217 CARTE
comenzi@editurauniversitara.ro
O.P. 15, C.P. 35, București
www.editurauniversitara.ro

CUPRINS

1. Cadrul juridic al relațiilor economice internaționale	7
1.1. Clasificarea acordurilor și convențiilor economice internaționale	7
1.2. Nivelul încheierii și etapele de negociere	7
1.3. Tratatul de comerț	8
1.4. Acordul comercial	10
1.5. Acordul de plăți	13
1.6. Acordul de compensare economică și tehnică	19
2. Aspecte teoretice ale contrapartidei	17
2.1. Aspecte teoretice legate de comerțul internațional	17
2.2. Comerțul în contrapartidă	19
2.3. Oportunitățile comerțului în contrapartidă	21
2.4. Compensațiile în comerțul internațional	24
3. Compensațiile comerciale	28
3.1. Trocul	28
3.2. Barterul	28
3.3. Operațiuni paralele (legate)	35
4. Compensațiile industriale	39
4.1. Buy-back	39
4.2. Offset	46
4.3. Societățile mixte	60
5. Compensații bazate pe cumpărare	61
5.1. Compensație anticipată	61
5.2. Valorificarea cumpărărilor	61
6. Compensații financiare	62
6.1. Acordurile de clearing	62
6.2. Operațiuni de switch	67
6.3. Swap asupra datoriilor (conversia datoriilor)	75
7. Elemente de negociere și clauzele contractului de compensare	82
7.1. Elemente de negociere	82
7.2. Elementele contractului de compensare	83
Anexa 1. Memorandum of understanding (MOU) – utilizat la compensații	96
Anexa 2. Angajamentul bancarși de plată (BPA) între Banca Centrală a țării E (BC) și Banca Centrală Franceză (BF) – utilizat la contractual de compensație	99
Anexa 3.1. Contract de compensare semnat cu o țară din ECO (Europa Centrală și Orientală)	105

Anexa 3.2.Contract de contracumpărare semnat cu o țară Z din ECO (Europa Centrală și Orientală)	108
Anexa 4.Compensareînretur (buy-back)	115
Anexa 5.1.Structura general a unui contract de offset	124
Anexa 5.2.Memorandum of agreement pentru programul de offset	129
Anexa 5.3.Acord între Republica Veluzia și SCA (Societate de construcție aeronautică) adițional la contractul de cumpărare a două aeronave	133
Anexa 5.4.Offset agreement	138
Bibliografie	146

CAPITOLUL 1

CADRUL JURIDIC AL RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

1.1. CLASIFICAREA ACORDURILOR ȘI CONVENȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Acordurile și convențiile economice internaționale se pot clasifica după mai multe criterii:

A. Din punct de vedere al numărului părților pot fi:

- bilaterale – între două țări;
- multilaterale – între mai multe țări.

B. După criteriul posibilităților de aderare pot avea:

- un caracter închis – nu mai pot adera alte țări;
- un caracter deschis – la dorința și cererea altor țări, acestea pot deveni parte la documentul respectiv în condițiile și cu îndeplinirea formalităților prevăzute.

C. Din punct de vedere al obiectului convențiilor și acordurilor economice internaționale, acestea pot fi:

- comerciale;
- de cooperare economică și tehnică;
- de colaborare economică și tehnico-științifică;
- de credit;
- de plăți;
- bancare;
- de transport și navigație;
- vamale etc.

1.2. NIVELUL ÎNCHEIERII ȘI ETAPELE DE NEGOCIERE

Relațiile economice externe se desfășoară pe baza unor documente (care pot fi acorduri, convenții, protocoale comerciale etc.) încheiate la nivel guvernamental, care sunt semnate de reprezentanții împuterniciți ai guvernelor respective, sau a unor documente (care pot fi protocoale, înțelegeri, schimb de scrisori etc.) semnate la nivelul Ministerului Economiei – Departamentul de Comerț și Relații Internaționale¹, a altor organe centrale și bănci centrale.

Procesul de încheiere a documentelor economice internaționale cuprinde mai multe etape:

¹ Conform Anexei 1 din Hotărârea Guvernului nr. 47/2013; acest material a fost elaborat la 6 septembrie 2014.

a) Prima etapă cuprinde antamarea problemei care se poate desfășura sub forma unui schimb de scrisori, transmiterea unor propuneri, stabilirea începerii și/sau a perioadei negocierilor; negocierile propriu-zise; redactarea documentelor; parafarea; semnarea documentelor.

În cazul în care se precizează în document că semnătura s-a aplicat numai *ad referendum*, înseamnă că textul este autentificat, dar documentul se consideră încheiat numai după confirmarea lui de către organul competent al statului respectiv.

b) În a doua etapă urmează îndeplinirea unor acte necesare pentru ca documentul internațional respectiv să devină obligatoriu.

În funcție de legislația fiecărui stat, documentele economice internaționale pot necesita:

- ratificarea² de către organele legislative, respectiv Parlamentul, Adunarea națională etc. (Decret-lege);

- aprobarea la nivel de Guvern (Hotărâre a Guvernului).

În unele cazuri nu este necesară o asemenea formalitate, documentele intrând în vigoare la data indicată în ele, în baza semnăturilor aplicate de către persoanele împuternicite.

În cazul ratificării, convenția bilaterală intră în vigoare după schimbul instrumentelor de ratificare, iar convenția multilaterală după depunerea instrumentelor la guvernul statului depozitar sau organizația respectivă.

În cazul aprobării de către Guvern se face o notificare pe linia Ministerului Afacerilor Externe.

Reglementările în vigoare în țara noastră stabilesc competențe precise privind inițierea, negocierea și încheierea de acorduri și convenții internaționale. În legătură cu aceste reglementări menționăm nomenclatorul tratatelor, convențiilor, acordurilor și altor înțelegeri internaționale care pot fi negociate de ministere, cu precizarea atribuțiilor organelor de resort privind inițierea, avizarea, aprobarea și urmărirea realizării prevederilor acestora.

În legătură cu problema delimitării obligațiilor părților trebuie arătat că obligațiile sunt oarecum limitate, deoarece autoritățile din țările respective nu își pot asuma în unele cazuri obligații ferme în numele unor întreprinderi particulare.

De exemplu, guvernul unei țări nu poate să își asume unele obligații cum ar fi specificații tehnice, prețuri, condiții de livrare, termene de livrare etc. în numele unor întreprinderi particulare, obligații care intră în competența consiliilor de administrație ale firmelor respective.

1.3. TRATATUL DE COMERȚ

Prin tratat, în general, se înțelege un act de voință intervenit între două sau mai multe state, în scopul stabilirii, modificării sau stingerii unor drepturi și obligații între statele contractante.

Tratatul de comerț este o înțelegere economică internațională prin care se reglementează în linii generale schimburile de mărfuri, transportul mărfurilor,

² „Ratificarea este actul organului de stat competent prin care acesta conferă forță juridică obligatorie tratatelor semnate de plenipotențiarului său.” Geamănu, Gr. (1965) – *Dreptul Internațional Contemporan*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, p. 502.

tranzitul, regimul vamal, situația juridică a reprezentanțelor sau agențiilor economice, a persoanelor unei țări care efectuează acte de comerț pe teritoriul celeilalte țări etc.

De obicei, tratatele sunt întâlnite sub denumirea de tratate de comerț și navigație, reglementând și probleme de navigație.

Tratatele de comerț se încheie pe perioade mai lungi de timp, de 10, 15 sau 20 de ani.

Un tratat de comerț poate cuprinde o serie de clauze dintre care menționăm:

- clauza națiunii celei mai favorizate;
- clauza regimului național;
- clauza compensației.

1.3.1. Clauza națiunii celei mai favorizate

Clauza națiunii celei mai favorizate înseamnă că statele contractante își acordă reciproc toate avantajele și privilegiile pe care le-au acordat sau le vor acorda în viitor unor terțe state, în conformitate cu acordul GATT.

Aceste avantaje și privilegii se referă în principal la:

- taxele vamale;
- eliberarea licențelor de export și import;
- tranzitul;
- navigația comercială, maritimă și fluvială;
- regimul juridic al reprezentanțelor economice;
- regimul juridic al oficiilor consulare;
- regimul juridic al persoanelor fizice sau juridice care efectuează acte de comerț exterior pe teritoriul celuiilalt stat semnatar.

De regulă, în legătură cu clauza națiunii celei mai favorizate, în documente se stipulează că acest tratament nu se aplică avantajelor și privilegiilor pe care:

- fiecare din țările contractante le-a acordat sau le va acorda țărilor vecine, în scopul facilitării comerțului de frontieră;
- fiecare din părți le-a acordat sau le va acorda ca urmare a participării la zone ale comerțului liber, uniuni vamale sau la alte acorduri economice regionale.

Acordarea clauzei națiunii celei mai favorizate poate avea:

- forma necondiționată;
- forma condiționată.

Prin **forma necondiționată** se înțelege că privilegiile și avantajele pe care unul dintre statele semnatare le-a acordat sau le va acorda în baza clauzei națiunii celei mai favorizate unor terțe state se extind în mod automat și asupra celuiilalt stat partener, independent în ce condiții au fost sau vor fi acordate statelor partenere privilegiile sau avantajele respective.

Clauza națiunii celei mai favorizate în forma necondiționată se mai numește și **principiul egalității în drepturi**.

Prin **forma condiționată** a clauzei națiunii celei mai favorizate se înțelege că avantajele și privilegiile pe care unul dintre statele semnatare le-a acordat sau le va acorda unor terțe state contra unei compensații se extind și asupra celuiilalt stat semnatar numai dacă acesta acordă la rândul său avantaje și privilegii corespunzătoare.

Clauza națiunii celei mai favorizate în forma condiționată se mai numește și **principiul compensației**.

1.3.2. Clauza regimului național

Prin includerea acestei clauze în tratatele de comerț se acordă persoanelor fizice sau juridice ale unui stat semnatar care efectuează acte de comerț pe teritoriul celui alt stat semnatar drepturi și obligații, de obicei în materie economică, pe care le au persoanele fizice și juridice ale statului care acordă regimul național.

Această clauză se mai numește și **principiul posibilităților egale**.

De obicei se înțeleg drepturi egale în ceea ce privește:

- cumpărarea și vânzarea de bunuri;
- construcțiile de întreprinderi;
- investițiile de capital;
- arendarea de terenuri și clădiri;
- angajarea de personal la libera alegere etc. în scopuri comerciale, industriale, financiare și științifice.

În practică, această clauză favorizează statele puternice din punct de vedere economic și financiar.

Exemplu

Ca urmare a acordurilor încheiate de Marea Britanie sau Franța cu unele state din zona lor de influență, firmele britanice sau franceze având posibilități mai mari și specialiști de înaltă calificare au avut posibilități sporite de a investi capital, de a cumpăra bunuri și de a efectua alte acte de comerț față de firmele din țările partenere de a investi în Marea Britanie sau Franța.

1.3.3. Clauza compensației

Prin această clauză se înțelege că un stat acordă sau va acorda altui stat anumite avantaje comerciale pe bază de reciprocitate, adică în schimbul avantajelor pe care acesta i le-a acordat sau i le va acorda la rândul său.

Avantajele pot fi de aceeași natură sau de natură diferită.

1.4. ACORDUL COMERCIAL

Prin acord în domeniul relațiilor economice internaționale se înțelege instrumentul internațional al schimburilor de valori materiale, al cooperării economice, al participării la diviziunea internațională a muncii.

Acordul comercial este documentul cel mai des întâlnit în relațiile economice externe.

Acordul comercial este un instrument prin care se reglementează schimburile de mărfuri și alte creanțe dintre două țări pe unul sau mai mulți ani.

Din punct de vedere al duratei valabilității, acordurile comerciale pot fi:

- acorduri comerciale anuale;
- acorduri comerciale pe mai mulți ani – aceste acorduri se mai numesc și acorduri comerciale de lungă durată dacă au o valabilitate de 4-5 ani.

Acordurile comerciale conțin uneori clauze prin care acestea se pot prelungi pe o nouă perioadă de timp prin tacită reconducțiune.

Acordurile comerciale pot fi:

- acorduri cu decontarea în *clearing*;
- acorduri cu decontarea în devize libere.

1.4.1. Conținutul acordului comercial

În general, un acord comercial conține următoarele elemente și clauze:

- părțile contractante;
- contingentele de mărfuri (stabilite în liste anexe la acord);
- modalitatea și termenele de contractare;
- nivelul și principiul de stabilire a prețurilor;
- modalitatea de eliberare a licențelor de export și de import;
- clauza națiunii celei mai favorizate;
- operațiuni conjugate (contractarea și livrarea anumitor mărfuri exprimate cantitativ și/sau valoric la export numai în măsura contractării și livrării unor mărfuri la import de valoare egală, dinainte stabilite);
 - reglementarea reexporturilor – de regulă nu se acceptă reexporturile, dar se pot face reexporturi numai cu acordul prealabil al țării exportatoare;
 - modul de efectuare a plăților;
 - lichidarea soldurilor în cazul acordurilor de *clearing*;
 - constituirea unei comisii mixte;
 - modul de soluționare a unor eventuale litigii;
 - termenul de valabilitate și alte stipulații.

Listele de mărfuri pot fi:

- cu contingente;
- cantitative;
- valorice;
- liste enunciative de mărfuri.

1.4.2. Acordul comercial cu decontarea în *clearing*

Caracteristica principală a acordului de *clearing* este că schimburile economice, prestările de servicii și alte creanțe se realizează prin compensație, fără transfer de valută.

Livrările reciproce de mărfuri se înregistrează în conturile de *clearing* ținute de băncile centrale din țările partenere.

Acordul de *clearing* presupune o echilibrare a schimburilor economice. Cu toate acestea, în practică nu poate exista în permanență o echilibrare perfectă a schimburilor de mărfuri și a prestărilor de servicii.

Eventualele solduri ale acordului de *clearing* pot fi regularizate prin:

- livrări de mărfuri și prestări de servicii;
- transfer de valută convertibilă sau plata în aur;
- operațiuni de *switch*.

Moneda de *clearing* sau moneda de cont poate fi moneda națională a uneia dintre părți sau moneda unei terțe țări.

Avându-se în vedere eventualitatea necesității lichidării soldului în devize liber convertibile sau aur se prevede și cursul de convertire al monedei de cont.

1.4.2.1. Elementele și clauzele unui acord de *clearing*

Acestea sunt:

- părțile contractante;
 - băncile centrale la care se deschid și se operează conturile de *clearing*;
 - funcționarea conturilor;
 - moneda de cont;
 - nivelul și principiul de stabilire a prețurilor;
 - categoriile de plăți admise;
 - creditul tehnic;
 - lichidarea soldului final;
 - obligațiile băncilor de a stabili condițiile tehnice de funcționare a conturilor de *clearing*;
 - alte clauze;
 - intrarea în vigoare și valabilitatea acordului.
- Unul dintre avantajele acordului de *clearing* este acela că presupune schimburi economice echilibrate între parteneri fără transfer de numerar.

1.4.2.2. Creditul tehnic

Creditul tehnic este un element important al acordului comercial de *clearing*.

Creditul tehnic este un plafon valoric în limita căruia poate exista un sold la care nu se plătește și nu se primește dobândă. Nivelul creditului tehnic se stabilește în funcție de volumul schimburilor economice dintre țările respective.

Creditul tehnic este necesar deoarece livrările reciproce de mărfuri și servicii nu pot fi echilibrate din punct de vedere valoric în orice moment.

În desfășurarea schimburilor economice în cadrul acordurilor de *clearing* pot să apară unele fenomene cum ar fi:

- tendința unor parteneri de a folosi creditul tehnic ca un mijloc eficient de finanțare (aceasta este un avantaj unilateral);
- perturbații în desfășurarea schimburilor, deoarece în unele cazuri partea creditoare refuză livrarea de alte mărfuri până la echilibrarea conturilor de *clearing*;
- partea debitoare se abține de la cumpărarea de alte mărfuri până la echilibrarea conturilor pentru a nu plăti dobânzi inutile.

Apariția unor asemenea fenomene poate crea perturbații în desfășurarea schimburilor economice și poate frâna dezvoltarea schimburilor economice dintre țările respective.

1.4.2.3. Operațiuni de *switch*

Unele acorduri comerciale de *clearing* pot să conțină o clauză prin care o țară care are un sold excedentar își poate utiliza acest sold printr-o operațiune sau mai multe operațiuni de compensații triunghiulare. Aceste operațiuni se realizează sub forma unui transfer în favoarea unei terțe țări cu care au relații de *clearing* ambele țări semnatare ale acordului comercial respectiv.

Transferul menționat mai sus poate fi efectuat în cursul anului sau mai ales la lichidarea soldului final.

Operațiunea se poate efectua numai cu acordul celor trei părți. La vânzarea unui sold creditor dintr-un cont de *clearing* contra devize liber convertibile se

acordă de partea care vinde o reducere. Această reducere sau această diferență de curs se numește *disagio*.

1.4.3. Acordurile comerciale în devize libere

Acestea sunt acordurile în cadrul cărora plățile se efectuează în devize liber convertibile.

Valuta poate fi moneda uneia dintre cele două țări sau moneda unei terțe țări.

În cazul acordurilor în devize libere nu mai apare problema creditului tehnic sau a soldului.

În anexă la aceste acorduri în devize libere se redau liste de mărfuri cuprinzând:

- contingente cantitative sau valorice;
- liste enunciative de mărfuri.

1.4.4. Forme de decontare

Alegerea formei de decontare cu o țară sau alta este legată de:

- structura schimburilor de mărfuri;
- gradul de diversificare a exportului;
- alte aspecte cum ar fi: politice, practica unei țări sau a alteia etc.

Relațiile comerciale dintre țara noastră și alte țări se desfășoară pe baza:

- acordurilor guvernamentale de lungă durată;
- protocoalelor comerciale anuale.

Tratatele privind schimbul anual de mărfuri și încheierea protocoalelor comerciale anuale se desfășoară în două etape:

- tratative bilaterale;
- tratative multilaterale.

1.4.5. Protocolul comercial

Protocolul comercial este un instrument des întâlnit în practica relațiilor comerciale internaționale.

Protocolul comercial se încheie de regulă la un acord comercial sau la un acord comercial și de plăți de lungă durată și reglementează schimburile de mărfuri pe o perioadă de 1 an.

În general, protocolul comercial conține:

- referiri la acordul comercial și de plăți în vigoare;
- stabilește listele de mărfuri;
- nivelul și principiul de stabilire a prețurilor.

1.5. ACORDUL DE PLĂȚI

Un acord de plăți pentru efectuarea schimburilor comerciale și efectuarea de prestări de servicii cu plata în *clearing* conține, în general, următoarele elemente și clauze:

- băncile centrale;
- deschiderea conturilor de *clearing*;
- categoriile de plăți admise;

- creditul tehnic;
- moneda de cont;
- paritatea în aur a monedei de cont;
- obligația băncilor centrale de a stabili modalitățile tehnice de aplicare a acordului de plăți;
- lichidarea soldului contului de *clearing*;
- intrarea în vigoare și valabilitatea acordului de plăți;
- data, locul și limba de redactare.

1.6. ACORDUL DE COOPERARE ECONOMICĂ ȘI TEHNICĂ

România participă tot mai activ la cooperarea internațională în producție, știință și tehnică, care este cunoscută ca o formă modernă și eficientă de dezvoltare a relațiilor economice internaționale.

Acordurile de cooperare economică și tehnică au o importanță deosebită în asigurarea unui cadru juridic corespunzător relațiilor noastre economice externe.

Aceste relații economice externe sunt reglementate prin acorduri, convenții sau protocoale încheiate:

- la nivel de guvern;
- la nivelul ministerelor economice și al altor organe centrale.

Formele de cooperare pot fi variate în funcție de interesele economiei naționale, de obiectul cooperării sau de destinația produselor, iar documentele care le reglementează sunt complexe, cuprinzând probleme economice, tehnice, financiare și alte aspecte.

1.6.1. Forme de cooperare

Cooperarea economică poate îmbrăca forme diferite.

1.6.1.1. Pe teritoriul țării noastre

Aceasta constă în principal în:

- construirea de obiective economice cu plata în produsele obținute;
- constituirea de societăți mixte de producție;
- cooperare privind specializarea în producție;
- construirea în România de obiective turistice;
- cooperarea științifică și tehnologică.

1.6.1.2. Pe teritoriul țărilor partenere

Prin realizarea de astfel de obiective se urmărește:

- plasarea de mașini și utilaje românești la export pe o perioadă îndelungată;
- asigurarea aprovizionării pe termen lung cu materii prime a economiei noastre naționale.

Ca forme de cooperare menționăm:

- construirea de către România de obiective economice sau dezvoltarea de noi capacități de producție;
- constituirea de societăți mixte de producție;

- efectuarea de prospecțiuni și explorări geologice și miniere pentru descoperirea de noi resurse naturale;
- trimiterea de specialiști români pentru angajarea temporară în străinătate;
- constituirea de societăți mixte comerciale (pentru produse ale industriei constructoare de mașini, industriei chimice, produse petroliere și alte produse);
- înființarea de bănci cu participare românească;
- alte forme.

1.6.2. Conținutul unui acord de cooperare economică și tehnică

Elementele constitutive ale acestuia sunt:

- părțile contractante;
- obiectivele prevăzute a se realiza (se cuprind într-o listă anexă la acord);
- prevederi cu privire la stabilirea prețurilor;
- prevederi legate de eventuale livrări din țări terțe țări;
- termenul de încheiere a contractelor;
- condițiile de rambursare a livrărilor efectuate;
- băncile centrale vor încheia aranjamente bancare, tehnice, financiare;
- mărfurile de rambursare (cuprinse în anexă la acord);
- paritatea în aur a valutei prevăzute în acord;
- prevederi cu privire la documentația tehnică și tehnologică;
- reglementarea problemei reexporturilor;
- constituirea unei comisii mixte;
- rezolvarea unor eventuale litigii;
- intrarea în vigoare;
- locul întocmirii, data încheierii și limbile în care a fost redactat.

În funcție de obiectul și condițiile convenite, acordul de cooperare economică și tehnică poate conține și alte elemente cum ar fi:

- acordarea unui credit;
- suma și condițiile de acordare;
- nivelul dobânzii etc.

1.6.3. Comisiile mixte

Comisia mixtă guvernamentală este formată din reprezentanți ai ambelor părți și se întrunește, de regulă, o dată pe an alternativ în țările partenere la acord.

Scopul constituirii comisiilor mixte este în principal:

- de a examina stadiul de îndeplinire a prevederilor acordului încheiat;
- de a stabili măsuri pentru rezolvarea unor probleme legate de realizarea prevederilor acordului respectiv;
- de a rezolva unele probleme în suspensie și eventuale neînțelegeri apărute între organizațiile competente din cele două țări, care au sarcina de a duce la îndeplinire prevederile acordului încheiat.

Am examinat mai sus, pe scurt, unele dintre cele mai importante aspecte referitoare la cadrul juridic al relațiilor economice internaționale.

Țara noastră, într-o măsură tot mai mare, participă la relațiile economice internaționale, la schimbul mondial de valori materiale și spirituale, fapt care impune o bună cunoaștere a cadrului și condițiilor în care se desfășoară aceste relații, a implicațiilor politice, economice, sociale și juridice ale relațiilor respective.

O bună cunoaștere și o mănuire corespunzătoare a instrumentelor economice internaționale constituie condiții indispensabile pentru încheierea și desfășurarea unor raporturi economice internaționale reciproc avantajoase.

MODELE DE LISTE DE MĂRFURI

Lista „A” Anexa 1

Exporturi ale României în

Nr. crt.	Denumirea mărfii	U.M.	Cantitatea	Valoarea (USD)
1.	Tractoare	buc.	1.000	5.000.000
2.	Autocamioane	buc.	500	8.500.000
3.	Autoturisme	buc.	100	2.000.000
4.	Îngrășăminte chimice (uree)	mii tone	5	1.250.000
TOTAL		USD		16.750.000

Lista „B” Anexa 1

Exporturi ale în România

Nr. crt.	Denumirea mărfii	U.M.	Cantitatea	Valoarea (USD)
1.	Bumbac fibră	mii tone	5	1.500.000
2.	Produse din piele	mii buc.	30	750.000
3.	Fosfați	mii tone	20	2.000.000
4.	Citric	mii tone	50	12.500.000
TOTAL		USD	100	16.750.000

Notă: Datele din prezentele anexe sunt ipotetice.

CAPITOLUL 2

ASPECTE TEORETICE ALE CONTRAPARTIDEI

2.1. ASPECTE TEORETICE LEGATE DE COMERȚUL INTERNAȚIONAL

Comerțul internațional reprezintă schimbul de capital, bunuri și servicii dincolo de granițele unui stat sau ale unui teritoriu și reprezintă o metodă caracteristică de derulare a relațiilor de ordin comercial între state. De cele mai multe ori, implicarea unui stat în comerțul internațional, fie prin contracte încheiate de firme naționale, fie chiar prin contractele încheiate de state în sine reprezintă o modalitate de promovare nu numai a produselor care fac obiectul schimbului, ci și o garanție a bunelor relații de colaborare dintre statele implicate.

În cele mai multe state, exporturile și importurile reprezintă un procent semnificativ din Produsul Intern Brut și aspectele legate de comerțul internațional reprezintă o preocupare constantă a comunității globale, mai ales că importanța acestuia a crescut din ce în ce mai mult în ultimele secole.

Comerțul exterior nu este fundamental diferit față de comerțul interior, motivațiile în general fiind aceleași și din partea vânzătorului și din partea cumpărătorului. Totuși, principalul element de diferențiere este acela că în cele mai multe cazuri (cu excepția unor uniuni comerciale precum UE sau NAFTA) exportul sau importul de produse într-o/dintr-o țară presupune plata unor taxe vamale, costuri legate de tranzitul vamal (de cele mai multe ori timp în plus la transport) sau costuri ce țin de necesitatea alinierii produselor exportate la normele impuse de țara importatoare (norme juridice, sanitare etc.). Trebuie să reținem însă faptul că fără comerț internațional consumul s-ar limita numai la bunuri și produse realizate la nivel național, ceea ce ar reprezenta un dezavantaj pentru consumatori în primul rând, mai ales că la nivel național producția anumitor bunuri ar fi inefficientă.

Sistemul de comerț internațional este în mare măsură influențat de nivelul de industrializare al țărilor participante, de fenomenul globalizării, iar societățile multinaționale împreună cu activitățile de *outsourcing* dau un impuls activităților de comerț internațional tocmai prin relocarea producției – din rațiuni de cost – a anumitor bunuri și servicii în alte țări decât cele pentru care este destinat produsul finit. O evoluție pozitivă a comerțului internațional reprezintă motorul creșterii fenomenului de globalizare.

Un contract de comerț internațional încheiat între două părți are o serie de caracteristici specifice și anume:

- contractul este translativ de proprietate, ceea ce înseamnă că prin intermediul său se transmite dreptul de proprietate asupra lucrului vândut de la vânzător la cumpărător, în condițiile stabilite de comun acord;
- contractul este comutativ, astfel că atât obligațiile, cât și drepturile ambelor părți sunt cunoscute încă de la început, fără echivoc;

- contractul este sinalagmatic, generând drepturi și obligații ambelor părți contractante;
- contractul este consensual, reprezentând un acord de voință al părților contractante și se materializează, de obicei, în formă scrisă;
- contractul este cu titlu oneros, așadar transferul bunurilor se face la un preț stabilit de comun acord de cele două părți, nefiind cu titlu gratuit.

Contractele de comerț internațional reprezintă fundamentul juridic al înțelegerilor dintre părțile contractante și are caracter obligatoriu.

Din rațiuni evidente, comerțul internațional este reglementat strict, existând o serie de norme juridice care creează un cadru legal de desfășurare a relațiilor de comerț. Astfel, sunt delimitate foarte clar modalitățile în care se pun bazele, se modifică, execută, derulează sau are loc închiderea unor raporturi de comerț internațional. Convențiile internaționale (bilaterale sau multilaterale), legislațiile naționale sau uzanțele de comerț internațional sunt acele documente care consfințesc acordurile interstatale.

Instituționalizarea comerțului internațional a devenit o necesitate din mai multe motive. În primul rând datorită faptului că participanții la actele de comerț exterior s-au înmulțit, acordurile dintre aceștia trebuind cumva supravegheate și coordonate. De asemenea, firmele au început să reacționeze variat la schimbările din piață, iar pentru a împiedica acțiunile neloiale a trebuit înființat un organism de monitorizare a activității de comerț internațional.

Astfel, în anul 1948 a fost semnat Acordul General asupra Tarifelor Vamale și Comerț (GATT), care a reprezentat o serie de norme comerciale și concesiuni tarifare acordate între un grup de țări. Caracterul GATT a fost acela de acord provizoriu, dar pe parcursul celor 47 de ani cât a fost în vigoare nimeni nu i-a putut contesta influența pozitivă asupra actelor de comerț internațional. Reducerile continue ale tarifelor au stimulat în anii '50 și '60 creșterea comerțului mondial până la rate foarte înalte (în jur de 8% anual pe termen mediu). Ritmul de creștere al comerțului mondial a fost întotdeauna superior creșterii producției la momentul funcționării GATT.

Unele lacune în prevederile GATT au creat oportunități pentru diverse state să aplice diverse forme de protecționism, impunând bariere comerciale incorecte sau acordând subvenții nejustificate. Astfel, s-a resimțit nevoia permanentizării GATT, concretizată în înființarea unui organism internațional care nu numai să reglementeze, dar și să monitorizeze activitatea comercială pe piețele internaționale. A apărut așadar Organizația Mondială a Comerțului (OMC), în anul 1995. Membrii fondatori ai acestei organizații erau semnatarii acordului GATT.

Organizația Mondială a Comerțului este singurul organism internațional care are ca obiect de activitate normele ce dirijează comerțul între țări. La baza funcționării sale stau Acordurile OMC, negociate și semnate de majoritatea țărilor participante la comerțul mondial (membrii OMC acoperă 95% din comerțul mondial). Prin aceste documente se stabilesc norme juridice fundamentale ale comerțului internațional, fiind contracte ce obligă guvernele să își mențină politicile comerciale între limitele convenite, obiectivul lor fiind acela de a ajuta producătorii de bunuri și servicii, exportatorii și importatorii să își continue activitățile.

Principalul scop al sistemului este cel de a ajuta la circulația fluxurilor comerciale cu maximă libertate posibilă, atâta timp cât nu se produc efecte secundare defavorabile, condiția principală fiind aceea ca normele să fie transparente și previzibile. Pentru semnarea acestor acorduri au loc dezbateri și

controverse de anvergură, una dintre funcțiile cele mai importante ale OMC fiind aceea de for pentru organizarea negocierilor comerciale.

În cazul în care pe marginea acordurilor apar divergențe, rolul OMC este și acela de soluționare a situațiilor apărute, mai ales că de multe ori relațiile comerciale poartă interese contrare.

Ca urmare a prezenței Organizației Mondiale a Comerțului s-au instituit o serie de principii care guvernează atât activitatea instituției, cât și toate acordurile încheiate prin intermediul său. Astfel, cadrul internațional pentru comerț trebuie să fie:

- Nediscriminatoriu – o țară trebuie să acorde concesiile în mod egal, echitabil și fără discriminare pentru toți partenerii săi comerciali. De asemenea, clauza de nediscriminare se aplică și pentru bunurile sau serviciile tranzacționate.

- Previzibil – fiecare partener comercial trebuie să fie încredințat că sistemul este transparent și nu vor fi introduse arbitrar obstacole comerciale sau de altă natură în relațiile de comerț între state.

- De competitivitate crescută – prin descurajarea practicilor neloiale precum dumpingul sau subvențiile la export.

- Din ce în ce mai liber – prin îndepărtarea obstacolelor de natură comercială din calea tranzacțiilor internaționale.

- Avantajos pentru țările în curs de dezvoltare – oferindu-le timp pentru a se alinia standardelor țărilor dezvoltate.

2.2. COMERȚUL ÎN CONTRAPARTIDĂ

Una dintre direcțiile majore în care s-au îndreptat schimburile internaționale în ultimele decenii a fost aceea a abordării unor forme de schimb neconvenționale, catalogate generic drept comerț în contrapartidă. Aceste schimbări au atras atenția unui număr mare de cercetători care au studiat fenomenul, analizând cauzele, efectele și implicațiile derulării unor astfel de tranzacții.

Comerțul în contrapartidă, una dintre cele mai vechi forme de comerț, reprezintă mandatul unui guvern de a plăti pentru bunuri și servicii cu altceva decât bani.

Spunem că acest tip de comerț este una dintre cele mai vechi forme de comerț pentru că este bazată în principal pe cea mai veche formă de comerț, și anume trocul. Trocul a fost precursorul apariției banilor ca formă de schimb și dezavantajul principal îl presupunea existența dublei coincidențe de nevoi. Aceasta se traduce prin faptul că dacă X avea surplus de cartofi și avea nevoie de pâine, trebuia să îl găsească pe Y care avea surplus de pâine și o nevoie de cartofi. În uzanțele moderne, acest aspect nu mai este neapărat necesar, folosindu-se diverse scheme complexe prin care datoria cumpărătorului față de vânzător este stinsă.

Comerțul în contrapartidă a fost definit drept „un termen general care acoperă toate formele de comerț în care uneia dintre părți i se solicită să accepte bunuri sau servicii din partea cumpărătorului unui produs sau serviciu de-al său drept plată totală sau parțială pentru valoarea acestuia”. Națiunile Unite au definit comerțul în contrapartidă drept „tranzacție comercială în care dispozițiile necesare pentru plata livrărilor de bunuri sau servicii în completarea sau în locul unui

aranjament financiar sunt definite într-un contract sau o serie de contracte”¹. O simplificare a acestor definiții ar fi ideea conform căreia comerțul în contrapartidă este o tranzacție derulată la nivel internațional în care exporturile de pe o piață sunt condiționate de acceptarea de importuri din țara parteneră pe acea piață. De cele mai multe ori, acest tip de comerț se desfășoară atunci când nu există disponibilitatea de a achita cu sume de bani o anumită marfă, sau atunci când orice alt tip de comerț este imposibil datorită unei conjuncturi specifice de pe piețele partenere.

2.2.1. Momente-cheie în evoluția comerțului în contrapartidă

Așa cum s-a arătat mai sus, la baza tranzacțiilor în contrapartidă se afla trocul – marfă contra marfă –, sistem funcțional înainte de apariția banilor ca mijloc de schimb.

În perioada modernă, au existat momente când banii fie nu au fost suficienți, fie moneda era instabilă, iar aceste momente au reprezentat puncte de expansiune a comerțului în contrapartidă mai mult decât altele. În perioadele anterioare instituirii banilor și în Antichitate trocul era destul de comun, dar popularitatea acestuia a scăzut pe parcurs.

Însă la începuturile capitalismului s-au derulat o serie de tranzacții neobișnuite care combinau elemente de troc cu elemente capitaliste. Un exemplu în acest sens este documentat în anul 1626, când Compania Olandeză a Indiilor Orientale reprezentată de Peter Minuit a oferit indienilor băștinași produse în valoare de 24 de dolari (mărgelile și alte gablonzuri, paturi și cuțite) în contrapartidă pentru Insula Manhattan².

Mai aproape de epoca contemporană regăsim boomul barterului din America Latină din anii '20-'30, când aproape întregul comerț (circa 90%) se baza pe acest sistem pe fondul unei penurii de aur. Țările care erau implicate în aceste schimburi la momentul respectiv erau Venezuela, Ecuador, Chile și Argentina. În cadrul schimburilor se tranzacționau petrol, minereuri sau produse alimentare.

Marea depresiune din perioada 1929-1933 a dus la extinderea tranzacțiilor în contrapartidă și în zonele afectate de recesiune. În plus, următorul moment care a dus la creșterea popularității barterului l-a reprezentat Al Doilea Război Mondial când, datorită distrugerilor și a cheltuielilor efectuate pentru înarmare, economiile țărilor din Europa de Vest erau la pământ. Deși în contradicție cu sistemele economice promovate, aceste țări au fost nevoite să accepte încheierea de acorduri de *clearing* în perioada postbelică, în 1949 existând 400 de astfel de acorduri bilaterale. Scopul acestora a fost acela de a încuraja exporturile, dar și de a evita finanțarea importurilor cu valută³. Ulterior anilor '50, după înființarea Asociației Latino-Americane de Comerț Liber și a altor zone de comerț (Uniunea Europeană sau NAFTA), popularitatea comerțului în contrapartidă a scăzut.

¹ <http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1988-e/vol19-p87-101-e.pdf>, ultima accesare la 15 iulie 2014.

² <http://www.spartacus.schoolnet.co.uk/USAMinuit.htm>, ultima accesare la 15 iulie 2014.

³ Teulon, F. (1997) – *Comerțul internațional*, Ed. Institutului European, Iași, pp. 57-58.