

OPERAȚIUNI PRECONTRACTUALE

Autor: Iurie IVANOV, lector superior

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: *Operațiunile precontractuale țin seama de specificul pieței, fapt care face necesară folosirea unui număr mare de forme și uzanțe vizând înlăturarea unor neajunsuri și încheierea unor contracte avantajoase în măsură să contribuie la creșterea rolului acestora, la dezvoltarea relațiilor economice externe cu alte state.*

Cuvinte cheie: *cerere, oferta, operațiuni precontractuale la export, operațiuni precontractuale la import.*

Înaintate de încheierea unei tranzacții comerciale care să se finalizeze prin semnarea contractului, atât la export cât și la import are loc o suită de activități menite să creeze cadrul cel mai adecvat încheierii acestor tranzacții.

În condițiile economiei de piață, activitățile precontractuale sunt desfășurate de societățile comerciale în etape și condiții diferite, în funcție de poziția pe care o ocupa în lanțul producător - cumpărător. Astfel producătorul depune o activitate mult mai laborioasă față de comerciantul care nu are și sarcinile de producție. Oricare ar fi poziția societății comerciale, el trebuie să cunoască condițiile comerciale concrete în care urmează să se încheie contractul.

Operațiuni precontractuale la export

Din punctul de vedere al producătorului, activitățile precontractuale încep cu studierea pieței externe privind produsul și serviciile. El va investiga piața privind producătorii de mărfuri similare, cantitatea de marfă produsă și gradul de acoperire al cererii pe piață, calitatea mărfii produse, ambalajul de promovare, precum și etichetarea și marcarea mărfii care o poate face cât mai atractivă pe piață. De asemenea producătorul este interesat să cunoască costurile de producție, facilitățile oferite de piață, politica de distribuire și metodele de promovare prin reclamă și publicitate comercială ale concurenței.

Cunoașterea tuturor acestor aspecte îl determină pe producător să întreprindă măsuri care să confere produselor sale un grad sporit de competitivitate pe piață și deci, să-și aroge o parte din segmentul de piață internațională cel mai favorabil valorificării produselor sale.

Din punctul de vedere al comerciantului, aceasta pornește de la stadiul de prospectare a cererii de mărfuri pe piață, determinându-l să se îndrepte către marfa cerută pe piață și în consecință, să găsească marfa cerută pentru a o putea oferi.

Desigur, comerciantul prospectează piața sub aspectul condițiilor comerciale concrete în care se vând mărfurile, față de producător care este nevoit să ia măsuri în procesul de producție pentru a produce mărfurile la nivelul exigentei produce mărfurile la nivelul exigentei pieței externe.

Oricare ar fi poziția societății comerciale de producător, comerciant sau producător/comerciant, este necesar ca acesta să desfășoare o activitate de prospectare a pieței externe, îmbinată cu activitatea de reclamă și publicitate, care să se desfășoare metodic, după un plan bine conceput și care să determine interesul partenerilor externi în opțiunea lor de a cumpăra.

Operațiuni precontractuale la import

La import, operațiunile precontractuale prezintă unele particularități, în funcție de natură și destinația importului.

Pentru bunurile de consum și în general pentru mărfurile de masă (generale), cu caracteristici de finite pe piața produselor, prospectarea pieței se face pe baza cererilor de oferte neutrale, fără referire de tip, model sau specificația vreunui producător. Cererea de oferta neutrală permite oricărui producător să ofere produsul său care are caracteristicile identice sau celor mai apropiate celor solicitate prin cererea de ofertă. Astfel importatorul (cumpărătorul) dispune de un număr mare de oferte primite, având posibilitatea de a selecta ofertă care răspunde cât mai complet cerințelor sale încât din punct de vedere al calității mărfii, cât și al condițiilor comerciale oferite.

Pentru mărfurile care constituie bunuri de investiții, cererile de oferta, însoțite de specificate detaliate, caiete de sarcini sau teme tehnice, se transmit producătorilor specializați pentru astfel de mărfuri, urmând ca

aceștia să facă inițial oferte tehnice, care după studierea și clarificarea tuturor aspectelor cu caracter tehnic de către importator, se procedează la elaborarea și transmiterea ofertei comerciale. Excepție fac invitațiile de participare la licitații la care ofertanții trebuie să elaboreze oferta tehnice și comerciale conform cerințelor din caietele de sarcini.

Bibliografie

1. Burnete, S.- *Comerț internațional*, Editura Economică, București, 1999
2. Caraiani, Ghe., ș.a.- *Tranzacții internaționale: E-business & tipuri de contracte*, Editura C.H. Beck, București, 2008
3. Ciupagea, C. *Fundamente teoretice ale comerțului internațional*, Editura Economică, București, 2001
4. Popă, I. - *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2008
5. Popă, I. - *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2002
6. Bivolaru Dana, Bomos Sever Gabriel - *"Contracte interne și internaționale"*, Ed. Tribuna economică, București 1999;
7. Caraiani Gheorghe - *"Managementul în activitatea de expediție internațională"*, Ed. Lumina Lex, București 1998;
8. Caraiani Gheorghe, Cazacu Cornel - *"Vămuirea mărfurilor de export import"*, Ed. Economică, București 1996;