



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

PROIECT

”BRIDGES OF TRADE” BSB 861

FINANȚAT PRIN

PROGRAMUL OPERAȚIONAL BAZINUL MĂRII NEGRE 2014-
2020 BSB-861 PRIN INSTRUMENTUL EUROPEAN DE
VECINĂTATE ENI



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

Scurtă prezentare a proiectului “BRIDGES OF TRADE”

- Conform analizelor socio-economice și SWOT, agricultura este în continuare o componentă majoră a economiilor naționale din bazinul Mării Negre, în special în ceea ce privește ocuparea forței de muncă sau exporturile.
- În aceste regiuni, agricultura și sectoarele conexe sunt dominate de un număr mare de microîntreprinderi și întreprinderi mici. Printre aspectele identificate se numără și faptul că aceste întreprinderi agricole nu au acces la piețele internaționale, iar exportul nu se numără printre opțiunile lor de comercializare a produselor.



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

- Prin urmare, o provocare majoră, comună pentru toate zonele participante la proiectul BRIDGES OF TRADE, este de a reduce decalajele și de a ajuta întreprinderile din sectorul agricol și din sectoarele conexe să dezvolte legături comerciale cu importatorii din celelalte regiuni partenere.
- De asemenea, proiectul creează un forum prin intermediul căruia cumpărătorii și vânzătorii de produse agricole și conexe se vor întâlni în cadrul unor întâlniri prestabilite pe baza intereselor lor comune.



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

Obiectivele proiectului “TRADE OF BRIDGES”

1. Instruirea agenților economici

2. Organizarea de evenimente în
cadrul proiectului BRIDGES

3. Înființarea unei rețele
comerciale transfrontaliere
denumită TRADING BRIDGES



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

- În cadrul proiectului “BRIDGES” au fost propuse o serie de **activități** ce vor facilita atingerea obiectivelor prezentate anterior.
- Printre acestea se numără următoarele :

Studii privind comerțul internațional de produse agricole și conexe în țările participante (A.T.1.1)

Identificarea potențialilor beneficiari (cumpărători - vânzători) (A.T1.2)

Recrutarea beneficiarilor (participanților) (A.T1.3)

Instruirea participanților (A.T1.4)

Instruirea participanților

Scurtă prezentare

- ▶ " Agricultura are un statut aparte, pentru că:
 - în ciuda importanței producției alimentare, venitul fermierilor este cu circa 40 % mai mic în comparație cu veniturile din alte sectoare;
 - agricultura este mai dependentă de condițiile meteorologice și climatice decât majoritatea celorlalte sectoare;
 - există un decalaj de timp inevitabil între momentul în care se schimbă cererea consumatorilor și momentul când agricultorii pot răspunde acestei schimbări – pentru a putea produce mai mult grâu sau lapte, de exemplu, este nevoie de timp.
- ▶ Agricultorii trebuie să-și mențină rentabilitatea activității, dar în același timp și să lucreze în mod durabil și ecologic și să conserve solurile și biodiversitatea.
- ▶ Incertitudinile comerciale și impactul agriculturii asupra mediului justifică rolul important al sectorului public în viața fermierilor noștri. PAC include următoarele măsuri:
 - sprijinul pentru venit prin plăți directe, care contribuie la stabilitatea veniturilor și îi remunerează pe agricultorii care protejează mediul și furnizează servicii publice pe care piața nu le plătește în general, cum ar fi îngrijirea mediului rural;
 - măsurile de piață pentru a face față unor situații dificile, cum ar fi o diminuare bruscă a cererii din cauza unei alerte sanitare sau o scădere a prețurilor ca urmare a unei oferte excedentare temporare pe piață;
 - măsurile de dezvoltare rurală, cu programe naționale și regionale care să răspundă nevoilor și provocărilor cu care se confruntă zonele rurale."

Instruirea participanților

Informare statistică a Comerțului Agricol 2011-2021

EU Agri-Food trade with: Extra EU27

1. Selection of indicators

Trade indicators

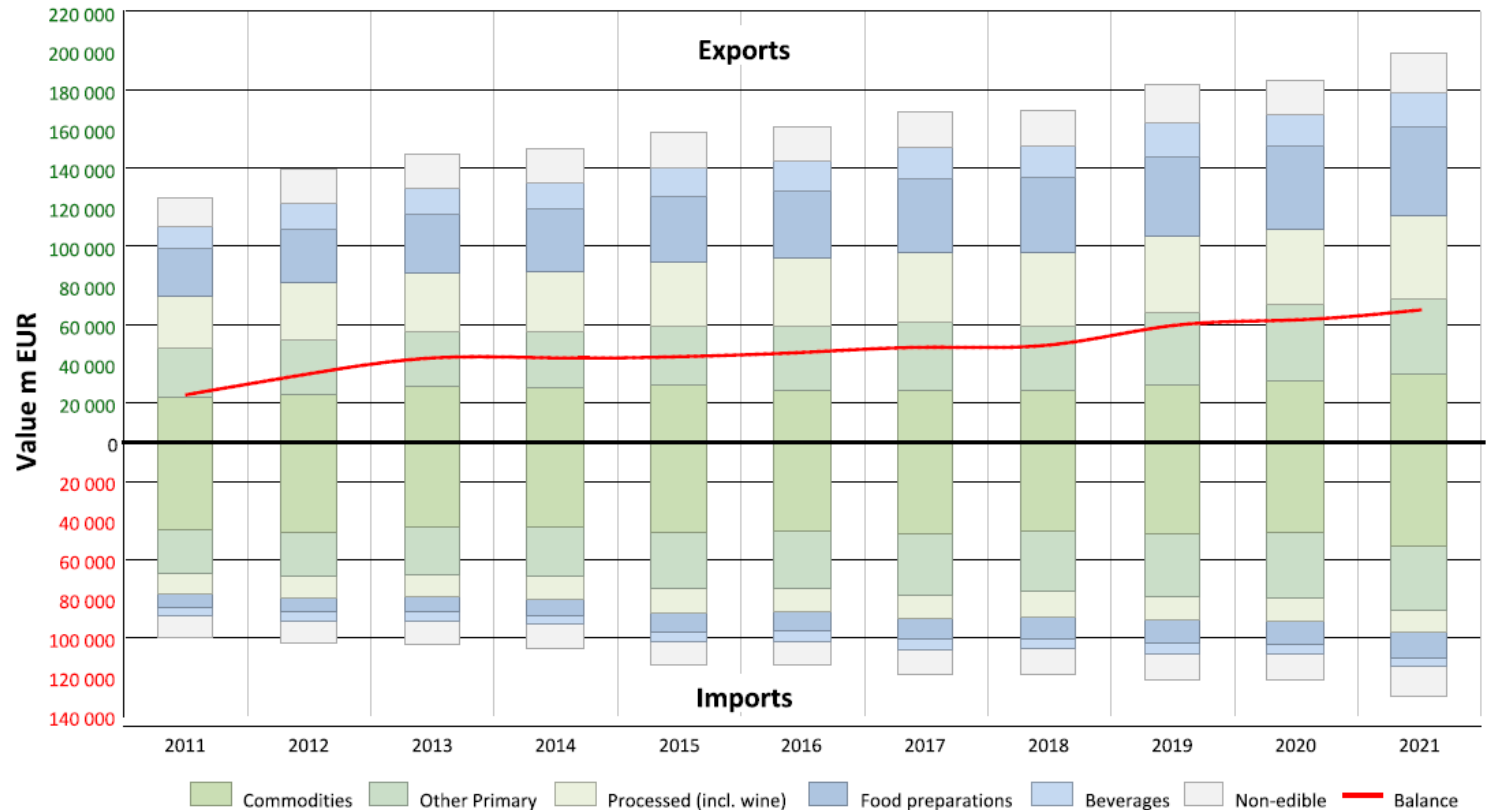
	Unit	Exports	Imports	Balance
EU27 Agri-Food trade with Extra EU27				
Agri-Food trade value	m EUR	198 068	130 158	67 910
- as share of EU27 total Agri-Food trade	(%)	100.0	100.0	
- as share of EU27 total trade with Extra EU27	(%)	9.1	6.2	
% change 2020 - 2021		7.4	7.0	
Annual rate of change from 2011 - 2021	(%)	4.7	2.7	
EU27 total trade with Extra EU27				
Total trade value	m EUR	2 180 402	2 112 458	67 944
- as share of EU27 total trade	(%)	100.0	100.0	
EU27 world trade				
Total trade value	m EUR	2 180 402	2 112 458	67 944
Total Agri-Food trade	m EUR	198 068	130 158	67 910
- as share of EU27 total trade	(%)	9.1	6.2	100.0

Instruirea participanților

Informare statistică a Comerțului Agricol 2011-2021

EU Agri-Food trade with: Extra EU27

2. Structure of EU Agri-Food trade with Extra EU27, 2011 - 2021

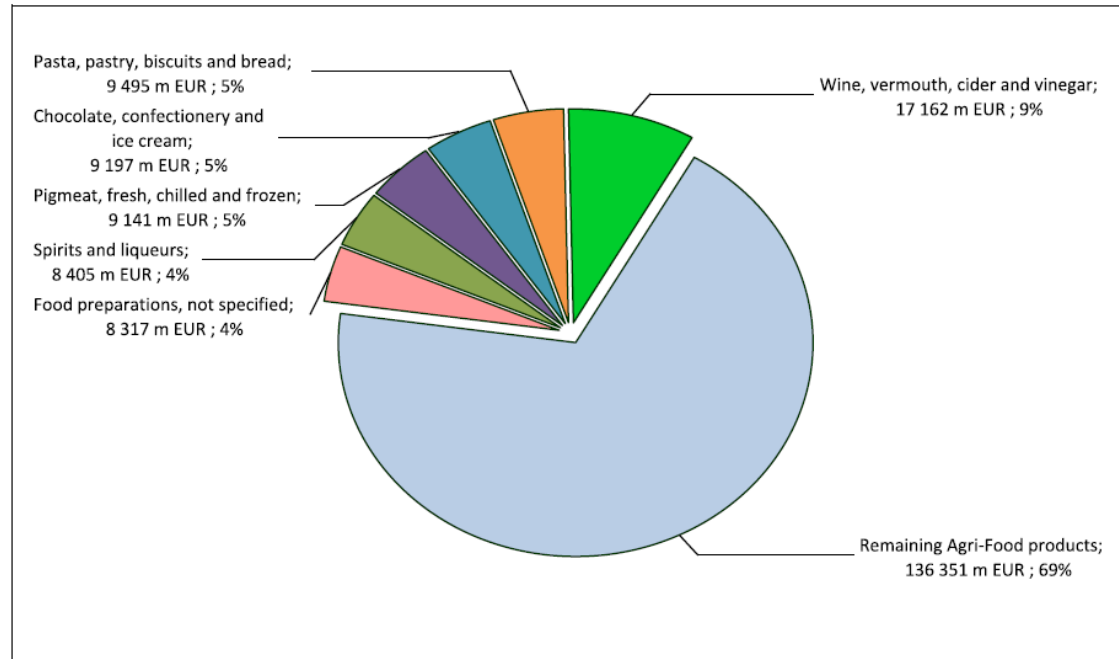


Instruirea participanților

Informare statistică a Comerțului Agricol 2011-2021

3. EU Agri-Food EXPORTS to Extra EU27 by product category

Top EU Agri-Food exports to Extra EU27 in 2021

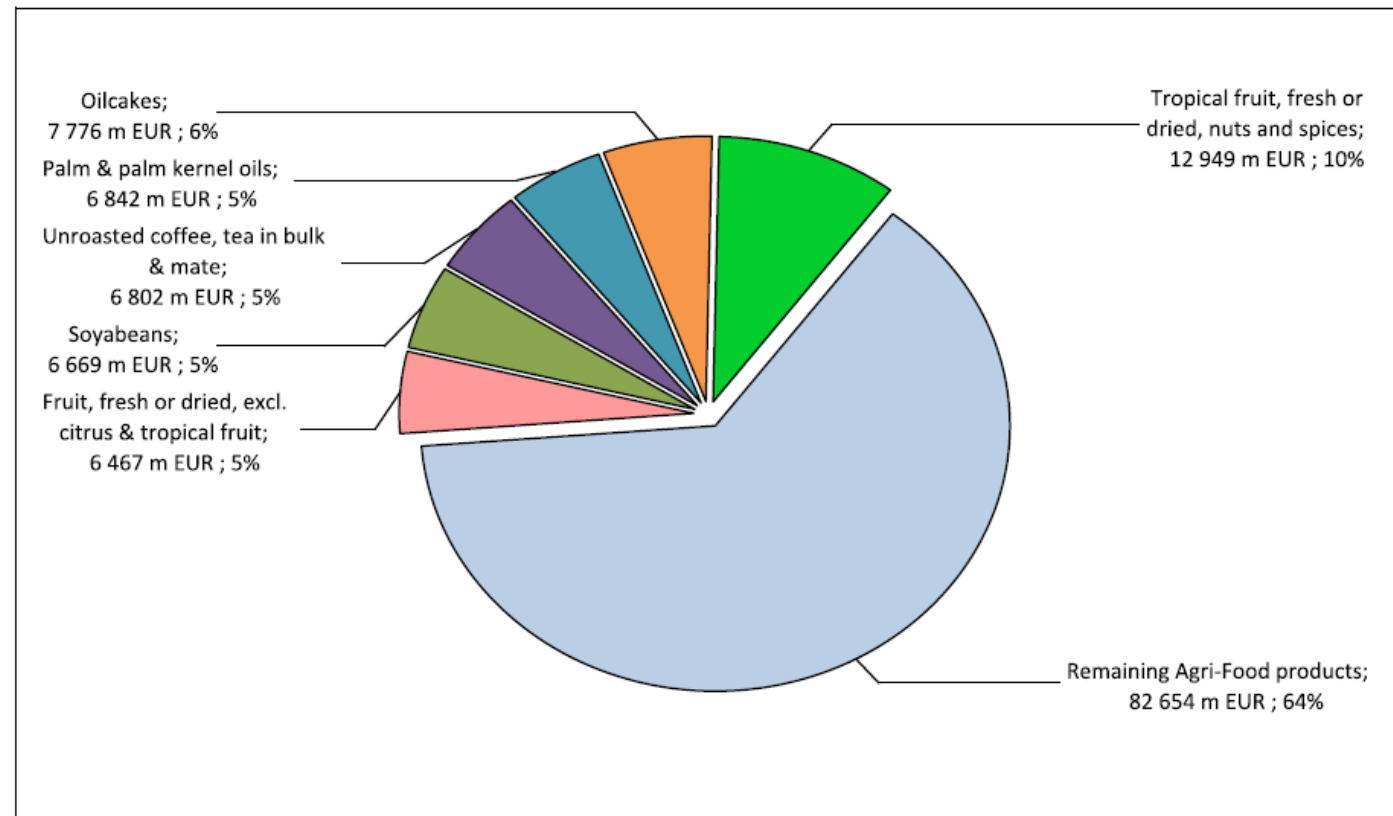


Instruirea participanților

Informare statistică a Comerțului Agricol 2011-2021

4. EU Agri-Food IMPORTS from Extra EU27 by product category

Top EU Agri-Food imports from Extra EU27 in 2021



Unitatea I

Elemente de legislație internațională

- ▶ Comerțul cu produse agroalimentare dintre UE și regiuni și țări din întreaga lume se realizează respectând acordurile bilaterale internaționale.
- ▶ Dintre statele cu care UE și-a definit de curând reelementările acordului de comerț, Statele Unite ale Americii este un partener major al Uniunii Europene în comerțul cu produse agricole.
- ▶ Negocierile cu SUA s-au încheiat în februarie 2019, prin revizuirea și actualizarea memorandumului de înțelegere dintre cei doi parteneri privind importurile de carne de vită de calitate superioară.

Acordurile UE-SUA actualmente în vigoare:

- 2019: [Acord între Statele Unite ale Americii și Uniunea Europeană privind alocarea către Statele Unite a unui procent din contingentul tarifar pentru carnea de vită de calitate superioară provenită de la animale care nu sunt tratate cu anumiți hormoni de stimulare a creșterii](#)
 - 2012: [Acord privind echivalența produselor ecologice](#)
 - 2006: [Acord privind comerțul cu vin](#)
 - 1999: [Acord privind măsurile sanitare pentru protecția sănătății publice și a animalelor în ceea ce privește comerțul cu animale vii și produsele de origine animală](#)
 - 1995: [Schimb de scrisori privind un acord referitor la cereale și orez](#)
 - 1997: [Acord sub forma unui memorandum de înțelegere privind băuturile spirtoase](#)
- Sursă: https://agriculture.ec.europa.eu/international/agricultural-trade/bilateral-agreements/americas_ro#mercosurcountries

Unitatea II

Cerințe de calitate

- Cerințele de calitate sunt parte a contractului dintre vânzător și cumpărător, explicite în înscrisuri în Anexele Contractului ori implicite funcție de Legile ori Regulamentele din țara unde s-au produs și obligațiile legale ale țării unde se exportă.
- Exemplificăm cu "REGULAMENTUL (UE) 2018/848 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 30 mai 2018 privind producția ecologică și etichetarea produselor ecologice și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 834/2007 al Consiliului"
- Norme de producție generale
-
- Utilizarea în producția ecologică a produselor și substanțelor destinate altor scopuri care nu fac obiectul prezentului regulament este permisă cu condiția respectării principiilor stabilite în capitolul II.
- (4) Radiația ionizantă nu se utilizează pentru tratarea alimentelor ecologice sau a hranei ecologice pentru animale și pentru tratarea materiilor prime utilizate pentru producerea alimentelor ecologice sau a hranei ecologice pentru animale.
- (5) Se interzice utilizarea clonării animalelor și creșterea de animale cu poliploidie indusă artificial.
- (6) Se iau măsuri preventive și de precauție, după caz, în fiecare etapă a producției, pregătirii și distribuției.
- Sursă: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene

Unitatea II

Clauze de Comerț Internațional (Incoterms)

- ” În orice contract de vânzare se pune problema stabilirii modalităților de livrare, a transferului riscurilor și a repartizării între vânzător și cumpărător a cheltuielilor aferente transportului mărfurilor (cheltuieli privind asigurarea mărfii, contravaloarea transportului).
- Este anevoioasă rezolvarea acestor formalități de fiecare dată prin inserarea în contract a clauzelor detaliate cuprinzând reglementarea tuturor acestor aspecte. De aceea practica a imaginat o metodă de a scurta drumul până la încheierea contractului, recurgând la termeni comerciali ce condensează într-o formă cât mai simplificată posibil, situațiile cele mai uzuale.
- Incoterms conțin un preambul în care se arată că prevederile acestor reguli nu se impun voinței părților (nu au deci caracter obligatoriu), partenerii având libertatea să insereze în cuprinsul contractului alte dispoziții speciale. Cele două părți se pot referi la Incoterms ca bază a contractului lor dar pot prevedea anumite modificări sau adăugiri în funcție de natura mărfurilor care fac obiectul contractului. Aplicarea Incoterms fiind facultativă este dependentă de voința părților.
- **Scopul Incoterms** este de a stabili între vânzător și cumpărător: partea care suportă costul transportului, incluzând asigurarea, taxele și alte obligații; locația de preluare a bunurilor și locația de predare, dar și partea ce suportă riscul asupra bunurilor pe fiecare moment al transportului
- Regulile Incoterms reprezintă o bază de plecare în ceea ce privește negocierea condițiilor de livrare a bunurilor. Termenii Incoterms pot fi modificați oricând în timpul negocierilor sau pe parcursul derulării contractului astfel încât să includă, de exemplu, încărcarea sau deplasarea până la un expeditor. Părțile pot îmbunătăți regulile Incoterms adăugând obligații suplimentare. Printre cele mai folosite variațiuni se numără DDP VAT Unpaid - ce implică obligația de plată a TVA în statul de destinație de către cumpărător sau EXW loaded – ce implică obligația suplimentară a vânzătorului de a urca bunurile în mijlocul de transport

Unitatea II

Clauze de Comerț Internațional (Incoterms)

- ▶ Datorită evoluției semnificative a comerțului internațional, în vederea punerii la dispoziție a comercianților a unor reguli în interpretare a condițiilor comerciale utilizate frecvent în comerțul internațional, Camera Internațională de Comerț de la Paris a elaborat un set de condiții de livrare destinate interpretării acestora în domeniul vânzării internaționale, reguli care erau în practica comerțului internațional niște cutume, dar care nu aveau aceeași semnificație pentru comercianții din diferite țări.
- ▶ **EXW (Ex-Works)** - Produsul și riscurile se transferă cumpărătorului, inclusiv plata transportului și costul asigurării de la poarta fabricii vânzătorului.
- ▶ **FCA (Free Carrier)** - *Franco căraus* - vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care a predat marfa vămuită pentru export, în grija căraușului desemnat de cumpărător la locul sau punctul convenit. În cazul în care cumpărătorul nu indica un punct precis, vânzătorul poate să aleagă punctul de la locul sau raza teritorială menționată unde căraușul urmează să preia marfa în custodia sa. În cazul în care potrivit practicii comerciale este necesar sprijinul vânzătorului pentru încheierea contractului cu căraușul (cum este cazul în transportul CFR sau aerian). Vânzătorul acționează pe riscul și cheltuiala cumpărătorului.
- ▶ **FAS (Free Alongside Ship)** - vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care marfa a fost pusă de-a lungul vasului, pe chei sau pe slepuri, barje sau pe bac, în portul de încărcare convenit. Aceasta înseamnă că toate costurile și riscurile de pierdere sau deteriorare a mărfii sunt suportate din acel moment de cumpărător. Termenul FAS implică obligația cumpărătorului de vămuire a mărfii pentru export și nu trebuie folosită în cazul în care cumpărătorul nu poate să îndeplinească direct sau indirect formalitățile de export. Acest termen poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare .

Unitatea II

Clauze de Comerț Internațional (Incoterms)

- **FOB (Free On Board)** - vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care marfa a trecut balustrada vasului, în portul de încărcare convenit. Costurile și riscurile de pierdere și deteriorare a mărfii sunt suportate din acel moment de cumpărător. Termenul FOB implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. Acest termen poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanță, cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul FCA.
- **C.F.R. (Cost & Freight)** - vânzătorul trebuie să plătească navlu-ul și costurile necesare pentru aducerea mărfii în portul de destinație convenit, dar riscul de pierdere sau deteriorare a mărfii, precum și orice costuri suplimentare cauzate de evenimente care au avut loc după ce marfa a fost livrată la bordul navei se transferă de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa trece de balustrada vasului în portul de încărcare. Termenul C.F.R implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanța cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul CPT.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight)** - vânzătorul are aceleași obligații ca în cazul termenului CFR dar suplimentar, el trebuie să efectueze asigurarea maritimă care să acopere riscul cumpărătorului de pierdere sau deteriorare a mărfii în timpul transportului maritim. Vânzătorul încheie și plătește contractele de asigurare și plătește prima de asigurare. Cumpărătorul ia notă că în cazul termenului CIF, vânzătorul este obligat să obțină asigurarea pentru acoperirea minimă. Termenul CIF implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanță cum ar fi în cazul traficului roll-on/roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul CIP.
- **CPT (CARRIAGE PAID TO)** - vânzătorul plătește costul transportului mărfii la destinația convenită. Riscurile de pierdere sau de deteriorare a mărfii, precum și orice alte cheltuieli suplimentare cauzate de evenimente care au avut loc după ce marfa a fost predată căraușului trec de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa a fost predată căraușului. În cazul în care pentru transportul mărfii se folosesc carauși succesivi, riscurile trec de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa a fost predată primului cărauș. Termenul CPT implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. Acest termen poate fi folosit pentru toate modurile de transport, inclusiv pentru transportul multimodal.

Unitatea II

Clauze de Comerț Internațional (Incoterms)

- **CIP (Carriage and Insurance Paid)** - vânzătorul are aceleași obligații ca la termenul CPT dar suplimentar el trebuie să efectueze și asigurarea pentru acoperirea riscului de pierdere sau deteriorare a mărfii pe timpul transportului. Vânzătorul încheie contractul și plătește prima de asigurare. Cumpărătorul trebuie să ia notă că în cazul CIP vânzătorul este obligat să obțină prima de asigurare pentru acoperire minimă. Termenul CIP implică obligația vânzătorului de vămuire a mărfii pentru export. Acest termen poate fi folosit pentru toate modurile de transport, inclusiv pentru transportul multimodal.
- **DAT (Delivered at Terminal)** - vânzătorul livrează și descarcă din mijlocul de transport la terminalul (din portul sau locul) stabilit cu cumpărătorul. Terminal înseamnă orice loc, cum ar fi: chei, depozit, strada, cargo terminal, terminal CFR. Vânzătorul acoperă toate costurile pentru livrarea și descărcarea mărfurilor la terminalul stabilit. Este recomandat ca noțiunea de Terminal să fie foarte bine precizată. DAT acoperă formalitățile de vămuire la export dar nu include costul formalităților de vămuire la import.
- **DAP (Delivery at Place)** - vânzătorul livrează mărfurile în mijloacele de transport adecvate la locul stabilit cu cumpărătorul. Vânzătorul acoperă toate costurile pentru livrarea și descărcarea mărfurilor la terminalul stabilit. Este recomandat ca noțiunea de Terminal să fie foarte bine precizată. În cazul în care vânzătorul suportă costuri legate de descărcarea bunurilor la destinație, acesta nu are dreptul să refactureze aceste costuri cumpărătorului. Este recomandat ca noțiunea de loc să fie foarte bine precizată. DAP acoperă formalitățile de vămuire la export dar nu include costul formalităților de vămuire la import.
- **DDP (Delivered Duty Paid)** - vânzătorul își îndeplinește obligația de livrare în momentul în care marfa a fost pusă la dispoziția cumpărătorului, la locul convenit din țara importatoare. Vânzătorul trebuie să suporte toate cheltuielile și riscurile legate de aducerea mărfii în acest loc inclusiv a taxelor vamale, a altor taxe și speze oficiale care se plătesc la import, precum și a costurilor și riscurilor de îndeplinire a formalităților vamale. Acest termen poate fi folosit indiferent de modalitatea de transport.
- Sursă: <https://ro.wikipedia.org/wiki/INCOTERMS>

Unitatea III

Tranzactii financiare

- ▶ Tranzacțiile financiare în Comerțul Internațional Agricol sunt definite de plățile convenite mărfurilor tranzacționate și plățile conform Tarifelor vamale în uz, pentru fiecare țară ori grup de țări.
- ▶ Tariful vamal este un impozit pe importuri sau exporturi de mărfuri între țări.
- ▶ Tarifele sunt o formă de reglementare a comerțului exterior și o politică prin care se impozitează produsele străine pentru a încuraja sau a proteja industria națională.
- ▶ Tarifele sunt specifice fiecărei relații comerciale dintre țara exportatoare și țara importatoare. Atunci când există un acord comercial între aceste țări, tarifele sunt uneori mai mici sau eliminate. Aflați mai multe despre acordurile comerciale și acordurile comerciale ale UE la un produs. Întrucât tarifele pot varia semnificativ de la un produs la altul, este important să se cunoască codul exact al produsului pentru a putea stabili taxele vamale care vor fi aplicate.

Contingente tarifare preferențiale

- ▶ În cadrul contingentelor tarifare, cantitățile specificate de mărfuri pot fi importate la o rată a taxei redusă sau egală într-un anumit interval de timp. Acest lucru nu afectează nicio taxă antidumping în vigoare.
- ▶ Astfel de cote se găsesc în mod obișnuit în acordurile comerciale și în acordurile preferențiale dintre țări sau blocuri comerciale.
- ▶ Valoarea în vamă se referă la calcularea valorii economice a mărfurilor declarate la intrare la frontieră. Existența unui standard de norme pentru stabilirea valorii acestor bunuri este foarte importantă din mai multe motive.
- ▶ Cel mai semnificativ, taxele vamale (și TVA) sunt calculate ca procent din valoarea mărfurilor. Întreprinderile și autoritățile vamale trebuie să dispună de norme clare privind valoarea bunurilor.
- ▶ Odată ce valoarea mărfurilor este determinată, Tariful vamal și originea mărfii pot fi luate în calcul la calcularea taxelor totale datorate pentru produs.

Unitatea III

Tranzactii financiare

Taxe antidumping

- ▶ Pe lângă taxele vamale obișnuite, un produs poate face, de asemenea, obiectul unor instrumente de protecție antidumping sau al altor instrumente de apărare comercială.
- ▶ Dumpingul se produce atunci când o societate exportă un produs la un preț mai mic decât valoarea normală a produsului pe piața sa internă. Această valoare normală ar putea fi prețul intern al produsului sau costul de producție.
- ▶ În cazul în care o anchetă constată că importatorii au practicat dumpingul și că acest fapt a cauzat un prejudiciu industriei naționale a țării importatoare, se pot institui măsuri antidumping asupra importurilor produsului în cauză.
- ▶ Aceste măsuri iau una dintre următoarele forme:
 - O taxă **ad valorem** (impozitată în funcție de valoarea de tranzacție)
 - **Taxe specifice** (impozitate pe o anumită valoare a produsului)
 - **Angajamente de preț** (exportatorul este de acord să își vândă produsele la un preț minim)
- ▶ **Taxe compensatorii asupra mărfurilor care fac obiectul unor subvenții**
- ▶ În cazul în care întreprinderea dumneavoastră ia în considerare exportul, această secțiune vă ajută să aflați care sunt taxele de import și alte costuri cu care s-ar putea confrunța. Acesta nu furnizează informații specifice produsului. Pentru aceasta, ar trebui să utilizați funcția de căutare a produsului.
- ▶ În afară de taxele antidumping, măsurile antisubvenție pot fi aplicate în cazul produsului dumneavoastră. Acestea sunt denumite, de asemenea, măsuri compensatorii. Acestea compensează efectele unei subvenții neloiale din partea unui partener comercial.
- ▶ Măsurile compensatorii pot consta în diferite instrumente, însă acestea cuprind, de obicei, taxe majorate. O măsură compensatorie poate consta într-o taxă ad valorem suplimentară sau o taxă specifică. Aceasta poate fi aplicată sub forma unui preț minim la import sau poate consta într-un „angajament de preț”, în cazul în care exportatorul se angajează să vândă produsul peste un preț minim.

Unitatea III

Tranzacții financiare

Taxe de salvagardare

- Măsurile de salvagardare pot fi aplicate atunci când o industrie este afectată de o creștere bruscă, bruscă și neprevăzută a importurilor. Astfel de măsuri sunt utilizate foarte rar și numai în circumstanțe foarte specifice. Măsurile de salvagardare pot consta în restricții cantitative la import (contingente comerciale) sau în creșteri ale taxelor. Acestea se pot aplica tuturor importurilor produsului în cauză de la toți partenerii comerciali sau de la mărfuri de origine specifică.
- **Operațiuni taxabile**
- Principalele activități supuse TVA, livrarea de bunuri în scopuri comerciale, prestarea de servicii în scopuri comerciale, importuri
- **Plăți TVA**
- TVA se colectează printr-un sistem specific.
 - anumite persoane sau organizații impozabile (cele care au fost înregistrate) percep TVA pentru vânzările lor (taxa aferentă ieșirilor) — ele recuperează TVA percepută pentru achizițiile lor utilizate în activitatea lor comercială (taxa aferentă intrărilor)
 - diferența dintre taxa aferentă ieșirilor și taxa aferentă intrărilor este TVA colectată în final
 - plățile TVA la import sunt ușor diferite. Acestea sunt, de obicei, tratate în același mod ca și taxele vamale
 - persoanele impozabile trebuie să completeze formularele, inclusiv valoarea mărfurilor, locul de origine, destinatarul, destinația, prețul, greutatea etc., înainte de calcularea TVA totale datorate
- **Accize**
- Accizele sunt accize aplicate bunurilor care dăunează sănătății consumatorilor sau poluează mediul
- taxele cresc prețul plătit de consumator, descurajând astfel consumul sau risipa produselor în cauză.
- Regimul general de deținere și de mutare a produselor supuse accizelor acoperă uleiurile minerale, tutunul prelucrat, alcoolul și băuturile alcoolice
- Legislația privind această chestiune poate fi clasificată în **structura** (baza de impozitare și evenimentul) și **ratele** accizelor
- Sursă: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/ro/home>

Unitatea III

Prețuri

- **Monitorizarea prețurilor**
- Comisia Europeană monitorizează îndeaproape situația prețurilor, evoluția piețelor de materii prime agricole și de produse alimentare și publică diverse rapoarte anuale.
- **Monitorizarea prețurilor la materiile prime agricole**
- În fiecare lună, un tablou de bord rezumă datele lunare referitoare la prețurile materiilor prime pentru cele mai reprezentative produse agricole și la prețurile la alimente de consum, atât la nivelul UE, cât și la nivel mondial. Deși nu toate produsele sunt comparabile la nivelul UE și la nivel mondial, tabloul de bord este menit să ofere indicații cu privire la cele mai recente evoluții ale prețurilor.

PRICE DASHBOARD

No 126 – November 2022 edition

This price dashboard provides a monthly summary of price data for the most representative agricultural inputs, agricultural products and consumer food prices, at EU and world level. Although not all the products are comparable at both EU and world level, this document is intended to give an indication on the most recent price developments.

Date of publication: 21.12.2022

Unitatea III

Prețuri

AGRICULTURAL COMMODITY PRICES – November 2022

Agricultural Commodity	EUROPEAN UNION 27			WORLD			
	Monthly average	Annual change	Monthly change	Monthly average		Annual change	Monthly change
CEREALS ⁽¹⁾	EUR/T	%	%	USD/T	EUR/T	%	%
Soft wheat	333	14.2%	-4.5%	336 ⁽²⁾	330	1.9%	-4.5%
Durum wheat	484	1.4%	5.0%	423 ⁽³⁾	414	11.9%	-3.7%
Maize	341	8.3%	-2.0%	321	315	28.6%	-6.6%
Barley	297	12.4%	-5.4%	283	277	-5.9%	-0.7%
MEAT							
Beef	5,103	18.1%	1.6%	5,204	5,102	-12.6%	-4.6%
Pork	1,986	54.3%	-2.1%	1,891 ⁽⁶⁾	1,853 ⁽⁶⁾	48.8%	-7.5%
Poultry	2,629	27.2%	1.2%	2,744	2,690	19.1%	1.7%
DAIRY							
Butter	6,542	27.8%	-6.6%	4,856	4,761	-13.8%	-2.5%
Cheese	4,698	42.2%	-1.2%	4,913	4,816	-2.1%	-1.6%
SMP	3,151	2.9%	-11.6%	3,019	2,959	-16.0%	-10.4%
WMP	4,501	19.3%	-5.7%	3,313	3,247	-16.0%	-4.7%
OILSEEDS							
Soya beans	:	:	:	646 ⁽⁵⁾	633	16.8%	3.7%
Rapeseed	621 ⁽⁵⁾	-10.7%	-2.0%	:	:	:	:
SUGAR							
White sugar	586 ⁽⁴⁾	40.5%	14.5%	547 ⁽⁵⁾	537 ⁽⁵⁾	7.1%	2.6%
RICE (milled)							
Japonica	1,380	53.3%	16.0%	1,600	1,568	34.0%	0.3%
Indica	900	27.8%	0.0%	413	405	9.7%	1.4%

Unitatea III

Preturi

FOOD PRICE INDICES – November 2022

European Union, Eurostat index, 2005=100

EU-27 consumer food prices, index 2005=100	Monthly average	Annual change	Monthly change
FOOD	165.7	18.3%	1.2%
Bread and cereals	169.5	19.6%	1.6%
Meat	160.5	17.0%	0.9%
Milk, cheese and eggs	172.1	26.7%	3.0%
Fats and oils	206.6	32.0%	1.5%
Sugar	144.6	14.9%	1.3%

FAO index, 2002-2004=100

FAO food prices, index 2002-2004=100	Monthly average	Annual change	Monthly change
FOOD	135.7	0.3%	-0.1%
Cereals	150.4	6.3%	-1.3%
Meat	117.1	4.1%	-0.9%
Dairy	137.5	9.2%	-1.2%
Fats and oils	154.7	-16.2%	2.3%
Sugar	114.3	-4.9%	5.2%

World Bank index, 2010=100

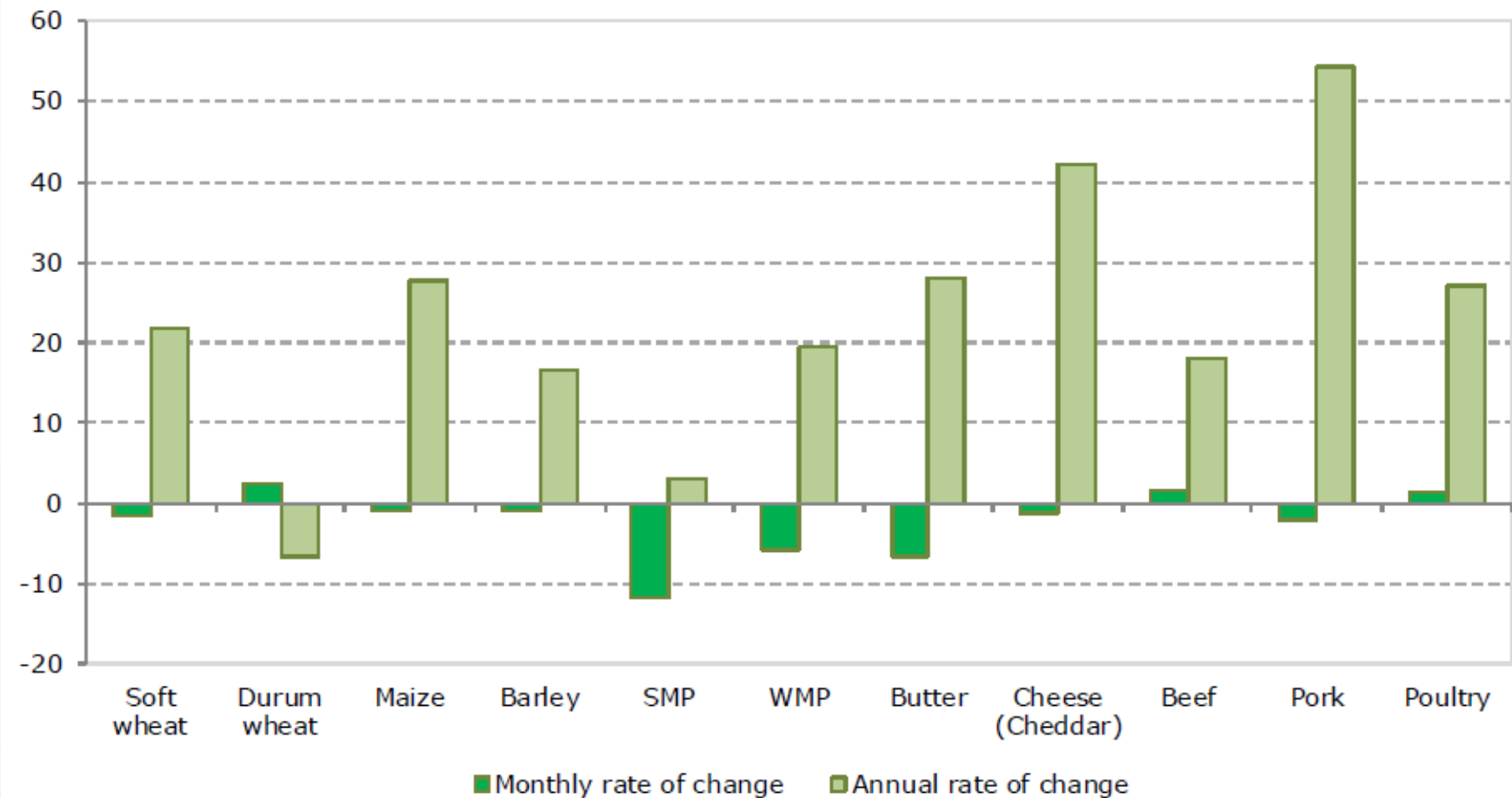
World Bank commodity prices, index 2010=100	Monthly average	Annual change	Monthly change
FOOD	137.5	9.2%	-0.1%
Oils and meals	129.6	-1.4%	2.1%
Grains	150.5	19.5%	-3.9%
Other food	136.2	14.7%	1.0%

Unitatea III

Prețuri

Agricultural commodity prices

**Chart 1. Monthly and annual changes in agricultural commodity prices in EU-27
(%, November 2022 compared to October 2022 and to November 2021)**



Unitatea III

Prețuri

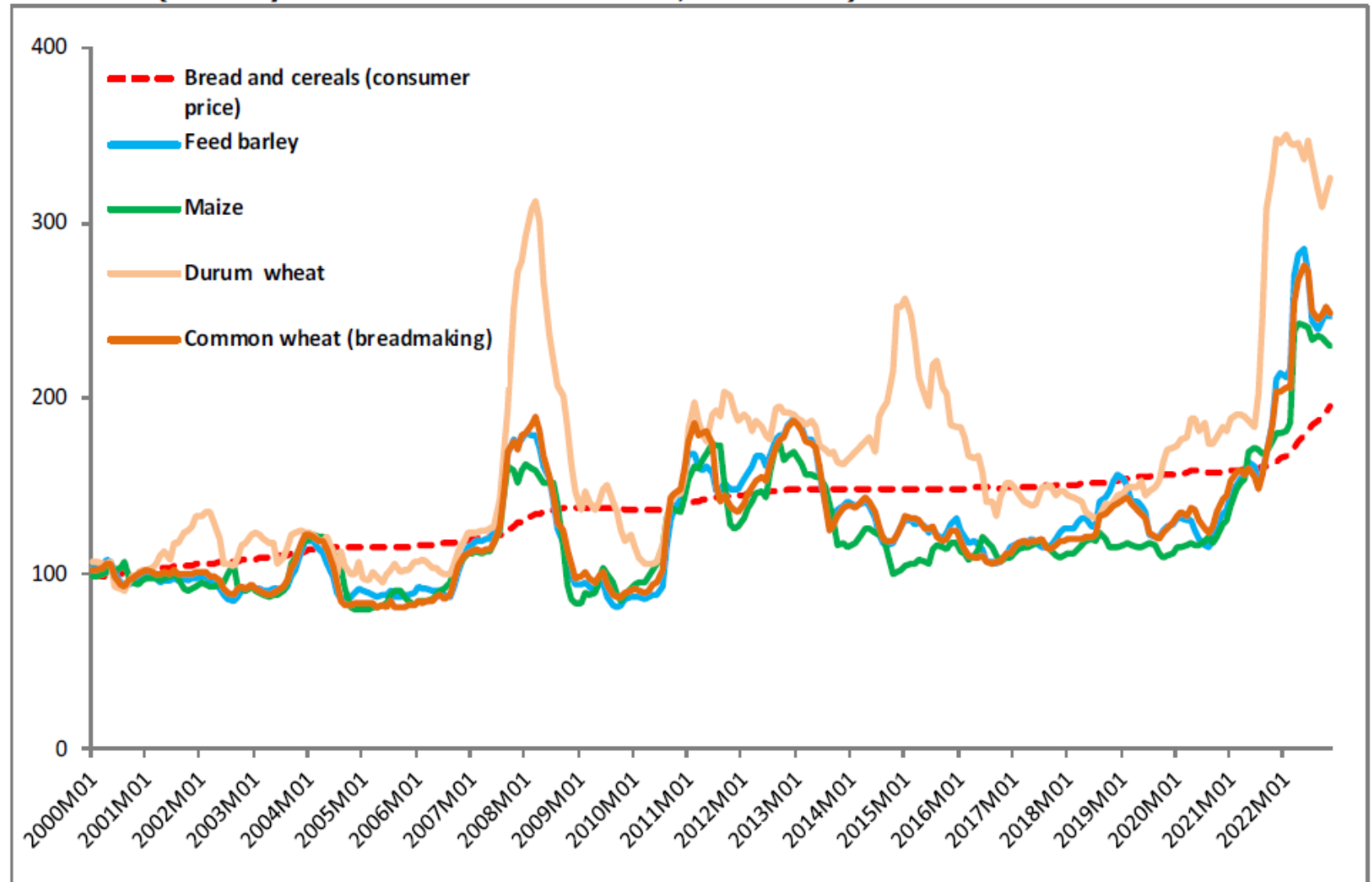
Table 1. Monthly changes in agricultural commodity prices in EU-27 (% , November 2022 compared to October 2022)

	Soft wheat	Durum wheat	Maize	Barley	SMP	WMP	Butter	Cheese (Cheddar)	Beef	Pork	Poultry
EU 27	-1.7	2.5	-1.1	-1.0	-11.6	-5.7	-6.6	-1.2	1.6	-2.1	1.2
Belgium			-4.9	-4.5	-8.9	-6.1	-7.8		-0.1	-2.8	-1.3
Bulgaria	0.1		-1.4	2.1						2.9	-3.9
Czechia	-0.6				-4.0	-2.0	10.8		1.6	-3.0	2.2
Denmark			-0.6	0.1					-3.7	0.1	
Germany	-4.0		-2.0	-3.3	-13.3	-8.1	-8.2		1.8	-2.5	0.3
Estonia	-3.4			-2.1			-4.5			-0.1	
Ireland				-4.3	-6.4	-7.0	-6.5	-1.6	0.9	0.2	1.6
Greece	-8.1	12.7	6.5	11.4					-5.2	-3.5	0.4
Spain	-2.2	-0.1	-1.6	-2.3			-7.5		1.6	-3.3	-3.4
France	-4.1	4.8	-6.4	-6.8					1.1	-7.6	0.0
Croatia	-1.5		1.4	-0.5					0.3	-2.0	0.2
Italy	-1.0	0.1	-2.3	-0.5			-7.6		8.5		1.6
Cyprus			-0.3	-0.1						-0.5	-2.6
Latvia	0.3			-0.8					-7.9	-4.7	
Lithuania	-2.8		4.4	-6.5					-0.9	-6.3	3.2
Luxembourg										-3.4	
Hungary	-0.9		-3.0	0.8						-3.3	6.9
Malta										-0.6	0.0
Netherlands			-3.9	-1.6	-10.0	-7.7	-11.2		5.1	-2.3	0.0
Austria	0.6		-1.1	-1.3					2.3	-3.4	5.7
Poland	1.0		0.8	3.4	-4.8	0.7	-2.2		3.1	1.5	6.7
Portugal	-5.6		-2.9	-2.9					1.2	-3.9	-4.2
Romania	-3.4		0.9	-4.9					-4.6	2.2	-1.8
Slovenia	-1.3		3.7						0.6	-3.4	0.8
Slovakia	1.0		-0.4	-4.0			-0.3		-2.0	-2.5	
Finland	-1.8			2.3					1.1	-0.4	0.1
Sweden	-4.4								1.5	1.4	0.1

Unitatea III

Prețuri

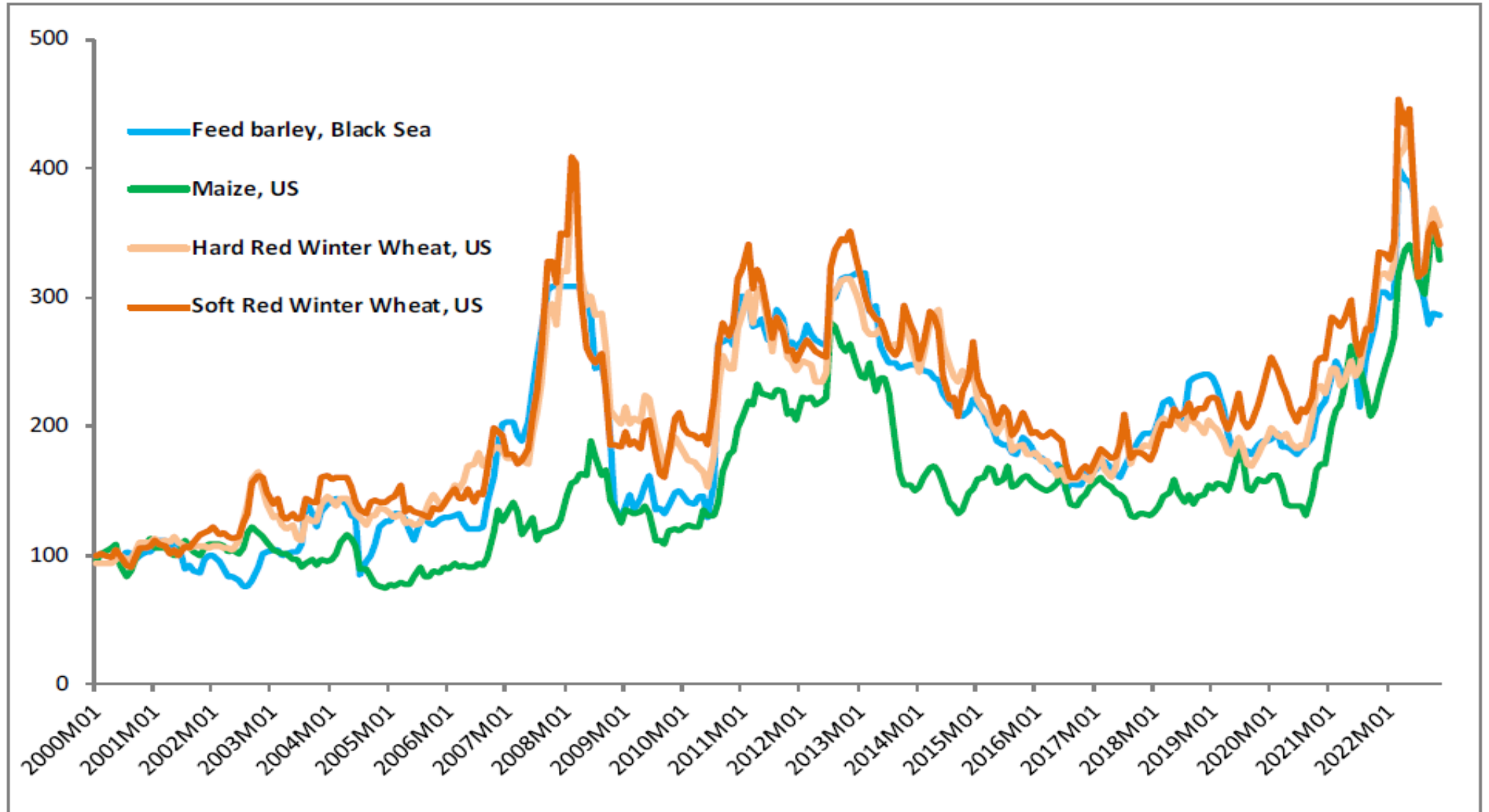
Chart 3. Cereals/bread and cereals based products: EU agricultural market and consumer price developments (January 2000 until November 2022, 2000=100)



Unitatea III

Prețuri

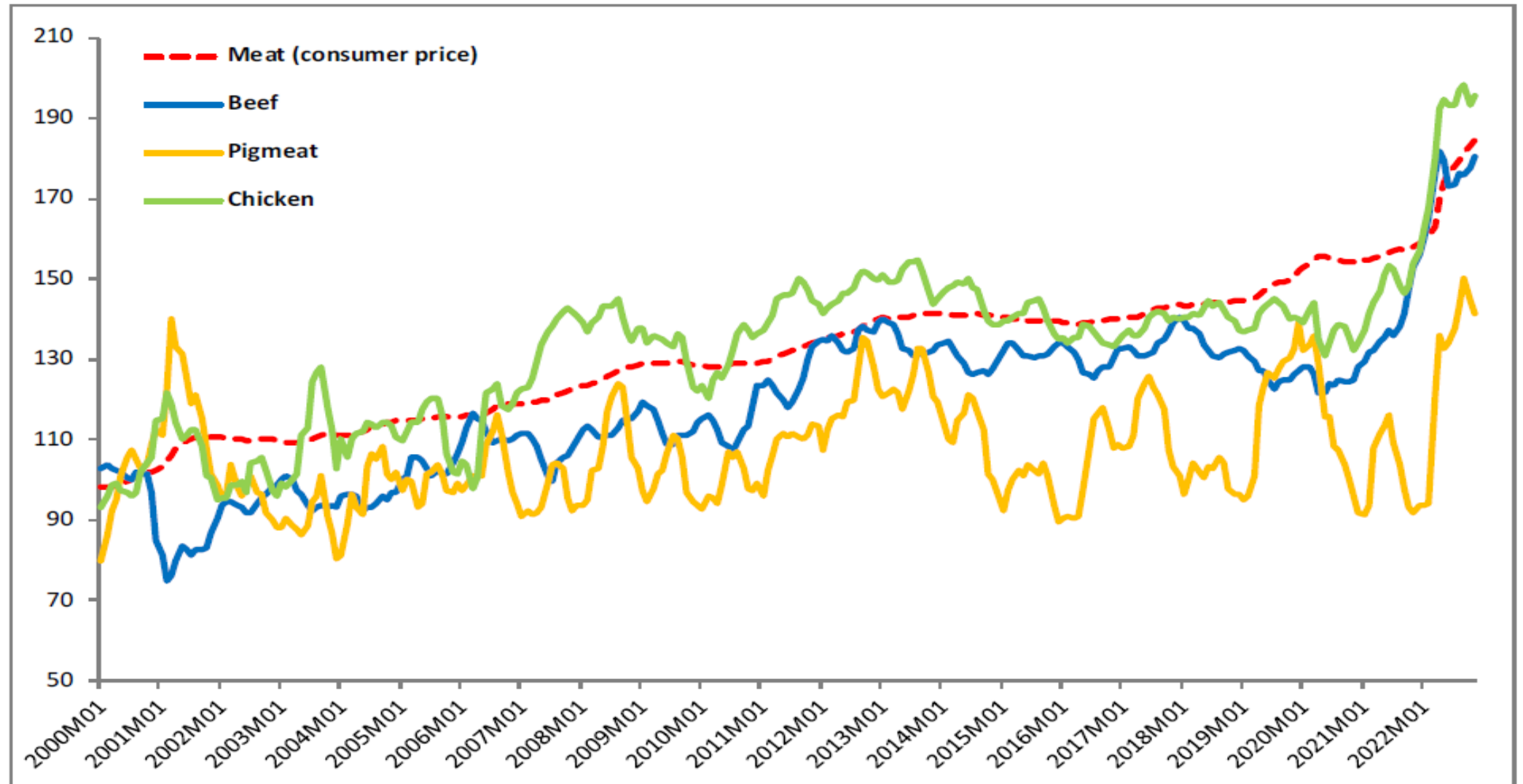
Chart 4. Cereals: international price developments
(January 2000 until November 2022, 2000=100, based on USD)



Unitatea III

Prețuri

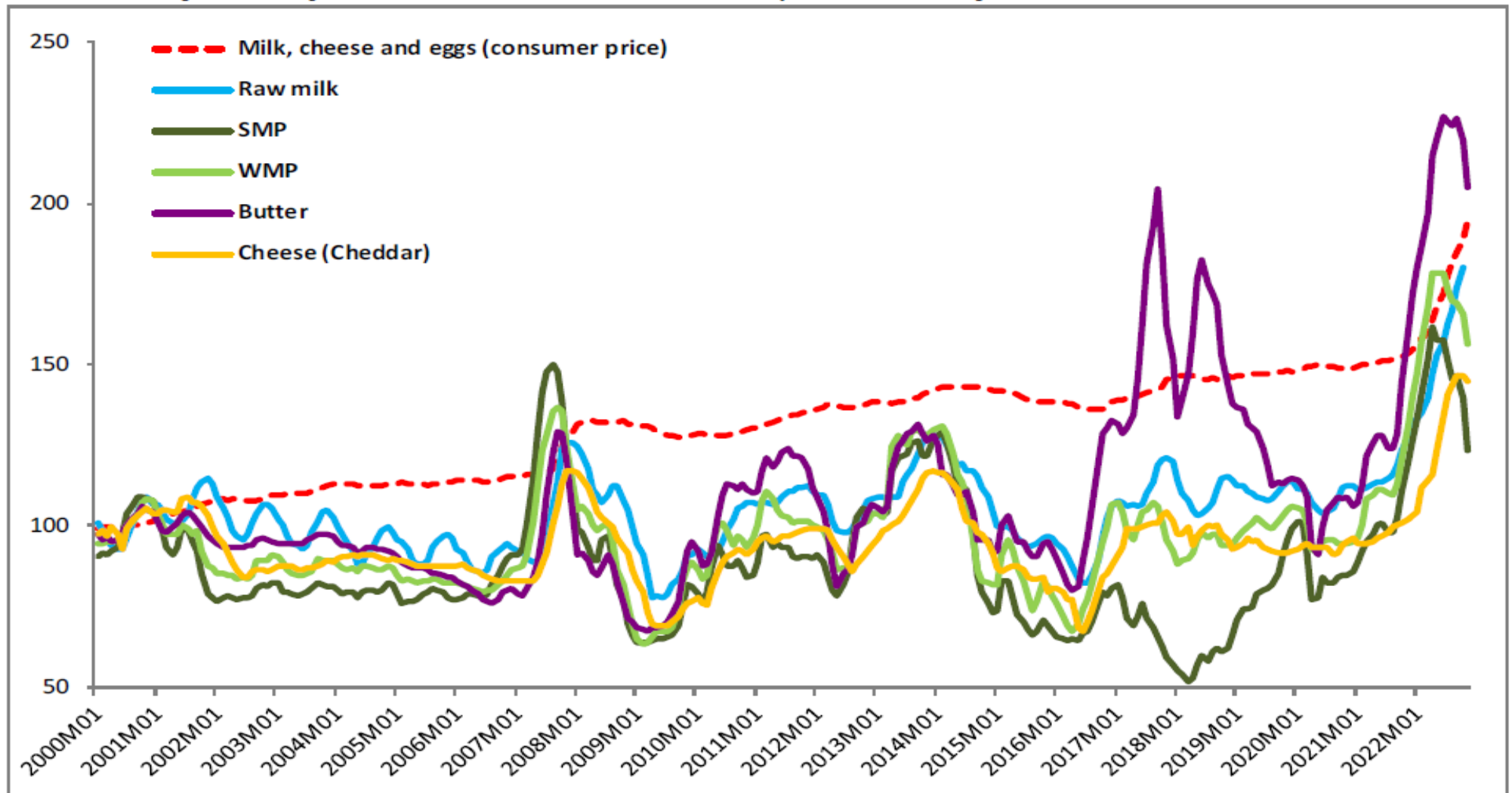
Chart 5. Meat: EU agricultural market and consumer price developments (January 2000 until November 2022, 2000=100)



Unitatea III

Prețuri

Chart 7. Dairy: EU agricultural market and consumer price developments (January 2000 until November 2022, 2000=100)



Unitatea IV

Moduri de transport

- ▶ Cele patru moduri principale de transport internațional sunt transportul rutier, maritim, feroviar și aerian. Fiecare mod de transport are avantajele, dezavantajele și condițiile sale, în funcție de tipul de bunuri exportate sau importate. Uneori, este necesar să folosiți mai multe moduri de transport sau să contactați expeditori de mărfuri pentru a vă ocupa de logistică.
- ▶ **Costul transportului rutier**
- ▶ Transportul rutier este mai flexibil decât celelalte trei moduri de transport. Este relativ mai ușor să vă urmăriți mărfurile, să asigurați expedierile, să programați transportul și să plătiți taxele aferente. Pe de altă parte, distanțele lungi nu sunt eficiente din punct de vedere al timpului, mai ales dacă este vorba de trafic. Unele țări pot avea taxe de drum ridicate, iar posibilitatea ca bunurile dumneavoastră să fie deteriorate este, de asemenea, ridicată.
- ▶ În cazul în care este vorba de cantități mari, transportul rutier costă între 3 și 7 dolari SUA. pe tonă pe kilometru. Dacă doriți să dețineți propriile camioane, costurile unui astfel de autocamion pot fi de aproximativ 1300-1900 USD pe zi, fără șofer. Dacă doriți doar să trimiteți un pachet de 50 kg pe o distanță de 300 km, în SUA acest lucru poate costa în jur de 200 USD.
- ▶ **Costul transportului maritim de containere**
- ▶ Transportul maritim vă permite să expediați volume mari cu costuri mai mici decât celelalte trei moduri de transport. Containerele de transport ar putea fi utilizate și în cazul transportului de mărfuri pe uscat. Cu toate acestea, transportul internațional ar putea fi întârziat din cauza ritmului lent, a schimbărilor meteorologice și a rutelor și programelor inflexibile.

Unitatea IV

Moduri de transport

- Tarife tipice pentru transportul cu container maritim sunt:

Ruta	20 ft container	40 ft container
SUA-Canada	600-800 USD	900-1100 USD
SUA-China	1600-1800 USD	2400-2700 USD
Marea Britanie-Spania	700-900 USD	1100-1300 USD
Marea Britanie-Australia	2500-2800 USD	4000-4500 USD

Unitatea IV

Moduri de transport

► Costul transportului feroviar

- Acest mod de transport este ecologic și este adesea utilizat pe continentele prospere, cum ar fi Europa. Cu toate acestea, transportul feroviar are orare inflexibile și poate suferi întârzieri din cauza unor defecțiuni mecanice. Nu toate regiunile de pe glob dispun de un sistem feroviar respectabil, ceea ce reprezintă un mare dezavantaj pentru regiunile îndepărtate..
- Costurile pentru transportul feroviar variază de la 2 la 6 dolari SUA pe tonă pe kilometru. Acest lucru face ca transportul feroviar să fie o alternativă mai ieftină la transportul rutier, dacă există o cale ferată disponibilă.

► Costul transportului aerian

- Utilizarea transportului aerian pentru comerțul internațional este cel mai rapid mod de a asigura livrarea și distribuția produselor. Este, de asemenea, cea mai sigură metodă de transport și ați putea exporta sau importa o varietate de bunuri prin acest mod de transport. .
- Costurile pentru transportul aerian sunt determinate în principal de greutate și parțial de distanță. Un pachet de 1 kg va costa în jur de 30-50 USD, unul de 10 kg între 70-90 USD, iar unul de 100 kg poate costa peste 400 USD, dacă luați în considerare tarifele unor transportatori precum Fedex și UPS. Dacă volumele cresc și mai ales dacă puteți garanta un flux zilnic de colete care să țină ocupate avioanele acestor transportatori, atunci prețurile pot scădea drastic.
- Sursă: <https://www.allianceexperts.com/ro/>

Unitatea V

PRINCIPIILE NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNATIONALE

➤ Integrarea negocierilor comerciale in activitatea comerciala cotidiana



Negocierile comerciale trebuie sa fie integrate in activitatea cotidiana de comert exterior, ele neincetand decat in momentul finalizarii activitatii comerciale. Deoarece reprezinta o latura fundamentala a activitatii comerciale, pregatirea si desfasurarea lor presupune o preocupare permanenta a specialistilor in urmatoarele directii:

- Procurarea si organizarea documentelor tehnice si comerciale;
- Contractarea si selectionare firmelor potentiale in functie de bonitatea si profiturile lor;
- Formarea echipei de negocieri si stabilirea datei si locul dezbaterilor;
- Pregatirea negociatorilor de catre echipa de negocieri, desfasurarea dezbaterilor si consemnarea rezultatelor;
- Prezentarea raportului echipei de negocieri;
- Derularea contractelor incheiate si desfasurarea activitatii post-derulare;
- Reluarea ciclului prin activitati de promovare.

Unitatea V

PRINCIPIILE NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNATIONALE

Cunoasterea si respectarea legilor economice obiective care actioneaza pe piata mondiala

A. Legea concurentei

- ▶ Legea concurentei implica eforturi permanente de ordin material, financiar, uman si se bazeaza pe conceptul de competitivitate. Competitivitatea, pe plan mondial, influenteaza nivelul tehnico-calitativ al produselor si serviciilor, ritmul inventiilor si inovatiilor, determinand scaderea costurilor de productie, cresterea productivitatii muncii si a cheltuielilor de circulatie si gestiune.

B. Legea valorii

- ▶ Legea valorii este o lege obiectiva fundamentala care defineste baza formarii preturilor in comertul international, singurele care pot reprezenta preturi de referinta in operatiunile de elaborare a preturilor de oferta.

C. Legea competitivitatii

- ▶ Legea competitivitatii se refera la luarea in seama a avantajelor comparative. Scopul fiecarui importator este acela de a achizitiona bunuri si servicii la preturile cele mai avantajoase, care, totodata, sa fie susceptibile sa satisfaca trebuintele in cel mai inalt grad, comparativ cu bunurile si serviciile oferite de concurenta.

D. Legea cererii si ofertei

- ▶ Legea cererii si ofertei are rolul principal in formarea preturilor, acestea luand nastere in confruntarea dintre cerere si oferta, sub presiunea concurentei.

E. Legea profitului si a riscului comercial

- ▶ Legea profitului si a riscului comercial indeplineste un rol important in comertul international, deoarece, prin natura ei, activitatea de comert exterior are ca mobil profitul comercial, pe langa obiectivul central de export, import, prestarea unui serviciu. Insa actiunea de realizare a profitului este pasibila de risc comercial - '*Ubi emolumentum, ibi onus*' (Cine nu risca, nu castiga). Din aceasta cauza in principal, este necesara o buna cunoastere a diferitelor fenomene de piata, in vederea actionarii in momentele conjuncturale optime, a previziunii si acoperirii riscului comercial. Esentialul consta in arta de a face ca profitul comercial general, pe ansamblul unei suite de afaceri, sa

Unitatea V

PRINCIPIILE NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNATIONALE

- Cunoasterea si aplicarea normelor uniforme de drept ale comertului international, precum si a particularitatilor legislatiilor nationale in materie de comert exterior
- In decursul timpului, diferite organizatii internationale s-au preocupat si au elaborat foarte multe norme de drept, extrem de utile la masa negocierii oricarei tranzactii internationale de afaceri. Printre acestea sunt de mentionat:
 - Conventia Natiunilor Unite referitoare la contractele internationale de vanzare de bunuri;
 - Conventia referitoare la Transporturile Internationale Feroviare;
 - Conventia Europeana de Arbitraj Comercial International;
 - Regulile Uniforme ale Acreditivului Documentar;
 - Regulile referitoare la Cambie, Bilet de Ordin si CEC;
 - Contractele tip de Vanzare-cumparare;
 - Conventia Internationala INCOTERMS 2000.

Unitatea V

PRINCIPIILE NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNATIONALE

► Respectarea avantajului reciproc

- Orice tranzactie comerciala trebuie sa fie reciproc avantajoasa, adica fiecare parte sa aiba de castigat din afacerea incheiata.



Cooperare, respect, intelegere



Un bun negociator trebuie sa dovedeasca in permanenta un inalt spirit de cooperare, respect si intelegere fata de partenerul sau.

- Cooperarea inseamna si logica, elasticitate, iesire din situatii anchilozate de expectativa, bineinteles, in limitele demnitatii si respectului reciproc.

- Negociatorul cooperant isi va ajuta partenerul, furnizandu-i argumente logice, susceptibile sa ilustreze in mod convingator si avantajele acestuia.



Operativitate decizionala bazata pe analiza colectiva



Negociatorul trebuie sa manifeste initiativa, curaj si vointa de decizie in momentele optime ale dezbatelor si sa analizeze in cadrul echipei de negocieri, aspectele de fond ivite. Dictionul latin '*Festina lente*' (Grabeste-te incet) este deosebit de sugestiv in aceste situatii, deoarece nimic nu este mai ineficient decat tergiversarea si prelungirea negocierilor.



Unitatea V

PRINCIPIILE NEGOCIERILOR COMERCIALE INTERNATIONALE

► Compensarea obligatiilor reciproce



In comert, nimic nu se dobandeste in mod gratuit: '*Do ut des, facio ut facias*' (Iti dau, dupa cum imi dai si fac dupa cum faci).

- Negociatorul experimentat simte ca orice concesie care i se face, fara o justificare logica aparenta, urmareste un avantaj unilateral in perspectiva, de proportii mai consistente, intocmai ca la jocul de sah: sacrifici o piesa pentru a castiga peste cateva mutari doua piese sau chiar partida.



Pastrarea demnitatii si integritatii morale



Demnitatea trebuie pastrata, neadmitandu-se jigniri, insulte, denigrari ale colegilor din echipa de negocieri sau ale intreprinderii pe care negociatorul o reprezinta. El trebuie sa pastreze o tinuta nealterata, amanand sau chiar respingand negocierile cu partenerul care incearca sa-l mituiasca. La randul lui, nu are voie sa-si jigneasca partenerul sau vreun membru al echipei oponente. Se va exprima intotdeauna intr-un limbaj clar, sobru, dar placut, cateodata integrat intr-un umor sanatos, fara insinuari, fara idei preconcepute, manifestand in permanenta nivelul sau ridicat de pregatire profesionala, psihologica si de cultura.



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

Organizarea evenimentelor („BRIDGES”)(A.T2.1)

Fiecare partener va organiza un eveniment de 2 zile - numit "BRIDGES" - în care vânzătorii din regiunea sa se vor întâlni cu cumpărătorii din regiunile celorlalți parteneri în cadrul unor întâlniri prestabilite, confidentiale, pentru a discuta și a identifica potențialul unor colaborări.

Evaluarea ulterioară (A.T2.2)

Crearea unei rețele comerciale internaționale „BRIDGES”(A.T2.3)

Partenerii vor crea o platformă oficială sustenabilă (Trading Bridges Network), la care vor fi invitați să participe cumpărătorii și vânzătorii

Evenimente publice (A.C.2)



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

Rezultatele principale proapse ale proiectului

R1) 230 de întreprinderi vor beneficia de formare în domeniul comerțului internațional (A.T1.4)

R2) Elaborarea și punerea la dispoziție a unui instrument de formare în domeniul tehnologiilor informației și comunicațiilor (TIC) pentru a sprijini întreprinderile care vor deveni în viitor comercianți internaționali (A.T1.4)

R3) Organizarea a 5 evenimente BRIDGES. Participarea a 230 de întreprinderi în total. Sunt prevăzute o evaluare în cadrul evenimentului și câte o evaluare la 4 luni după fiecare eveniment (A.T2.1).

R4) Schimb de cunoștințe, experiențe și bune practici între cei 5 parteneri implicați în proiect (impact transfrontalier)

R5) Formarea de parteneriate (A.T3.5).



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

- ▶ Link formular de evaluare a evenimentului: <https://forms.gle/kuSmSStcnbbfA9777>
- ▶ Link pagina ACTEDJ: <https://actedj.ro>
- ▶ Link pagina BRIDGES OF TRADE: <https://bridgesoftrade.net>



Project funded by
the EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

“Noi transformăm

PROVOCĂRILE în OPORTUNITĂȚI”

VĂ MULȚUMIM!

DATE DE CONTACT:

Bulevardul Galați no. 3, Galați 800654

Tel/fax: 0040 236 411 022

E-mail: actedj@gmail.com