

THE RETROSPECTIVE OF NEGOTIATIONS AS A BASIS FOR COLLABORATIVE RELATIONSHIPS BETWEEN NATIONS

RETROSPECTIVA NEGOCIERILOR CA FUNDAMENT A RELAȚIILOR DE COLABORARE ÎNTRE NAȚIUNI

¹Nicolae PLATON, dr. hab.,

Email: platonanat@yahoo.com

²Tatiana JURAVELI, doctorand

^{1,2}Academia de Studii Economice din Moldova,

MD-2005, Republica Moldova, mun. Chișinăum str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 61

Tel: (+373 22) 22 41 28, Fax: (+373 22) 22 19 68

web site: www.ase.md

Abstract: *The intensive and extensive growth of the world endangers the sustainable development in conditions of peace and well-being of the whole humanity. Wars, epidemics, natural disasters, the struggle for natural resources and food put in danger the future of nations. Therefore, it can be spoken about a proper balance of human development only under the conditions of civilized dialogue and political negotiations between nations.*

As a result of the last meetings at the level of developed countries, the bilateral and multilateral cooperation has gained a wider significance, the discussions being carried out through the political and commercial negotiations.

In this article, the author makes a retrospective analysis of the negotiations as the basis of collaboration and friendship relations between the people of the world.

Cuvinte-cheie: negociere, arta negocierii, negocieri comerciale, compromis, cooperare, relații internaționale.

JEL CLASIFICATION: F5, N01

Actualitatea temei propuse pentru investigare

Organizarea diverselor tipuri de negocieri presupune disponibilitatea de persoane înzestrate cu abilități profesionale de comunicare, capabile să transforme confruntarea existentă în compromis în bază de reciprocitate.

Acele organizații care dispun de asemenea capital uman valoros, vor avea posibilitatea de a obține acel avantaj competitiv, care îi va asigura dezvoltarea sustenabilă pe viitor.

Pentru a puncta acele probleme ce țin de domeniul vizat de cercetare este necesar de un studiu privind evoluția negocierilor, care sa produs de-a lungul timpului. Acest fapt, ne va permite să facem careva concluzii pentru a propune anumite soluții, privind organizarea negocierilor între părți în bază unui compromis reciproc avantajos.

Ca **argumente** ce se impun pentru cercetarea acestei teme sunt:

- studierea provenienței negocierilor ca fenomen;
- elucidarea în retrospectivă a negocierilor;
- înțelegerea importanței negocierii și a oportunității acesteia în procesul demarării afacerilor;
- analiza decalajelor care prezintă problemele majore pentru procesul de negociere.

Scopul cercetării constă în determinarea semnificației negocierilor în vederea identificării unor compromisuri pe diverse subiecte de menire politică, socială și economică.

Metode aplicate

La elaborarea prezentului articolul, autorii au utilizat trei metode de cercetare, după cum urmează:

Cercetarea fundamentală a permis studierea etapelor de formare și dezvoltare a negocierilor ca proces, reflectând, totodată, evoluția subiectului cercetat. În cercetarea fundamentală, au fost încadrate investigațiile sub formă de studii teoretice, ce au permis formularea unor concluzii științifice argumentate.

Cercetarea pentru dezvoltare a avut ca scop utilizarea acelor procedee și dispozitive, care pot canaliza activitatea de cercetare în direcția necesară. Grație utilizării metodei respective, a fost posibilă demonstrarea în practică a utilității negocierilor în practica cotidiană.

Cercetarea aplicativă a avut ca sarcină furnizarea de date pentru direcționarea activității practice în vederea creșterii activității metodice. Rezultatul cercetării aplicative a avut drept consecință formularea unor concluzii privind rolul negocierilor în dezvoltarea relațiilor bilaterale și multilaterale. De asemenea, cercetarea aplicativă a permis găsirea soluțiilor și metodelor prin care se pot rezolva diverse probleme.

Relevanța articolului. Investigarea și dezvoltarea acestei teme va permite autorilor să elucideze tematica respectivă prin deducerea anumitor concluzii științifice.

Introducere

Actualmente, când omul a realizat efectul dezvoltării tehnologiilor informaționale și tehnice, problema folosirii negocierilor ca mijloc sigur și eficient de soluționarea a problemelor complexe, a devenit mai actuală și mai importantă ca oricând.

Privită din acest punct de vedere, istoria arată că omenirea s-a focusat pe cooperare ca factor care a asigurat perioadele de liniște și progres. Negocierile ca instrument important al cooperării și menținerii relațiilor pașnice dintre state, în opinia autorilor, trebuie să ocupe un prim rang în relațiile politice și economice internaționale.

Dacă este să realizăm o retrospectivă în istorie, negocierile au existat încă din antichitate, în perioada de dezvoltare economică și culturală a cetățitor grecești și romane. Deși folosite din timpuri foarte vechi, negocierile au fost consacrate ca modalitatea cea mai adecvată de rezolvare a problemelor ce apar în raporturile dintre state abia în zilele noastre. În acest sens, dreptul internațional contemporan plasează negocierile pe primul loc în cadrul procedurilor de soluționare pașnică a diferendelor internaționale.

În prezent, negocierea nu se limitează doar la diplomație și afaceri economice internaționale, ea fiind prezentă în cea mai mare parte a activității umane de zi cu zi. Oriunde apar divergențe: în întreprinderi, instituții, organizații etc., iar rezolvarea problemelor în mod constructiv și eficace presupun dialog, tratative, negocieri. În consecință, negociem pentru găsirea celor mai bune răspunsuri și soluții în rezolvarea problemelor cotidiene.

În consecință, în opinia autorilor, negocierea trebuie să impună ca unul dintre cele mai semnificative atribute ale civilizației contemporane.

Abordarea subiectului

În istoria vechilor popoare, negocierile și negociatorii, solii și trimișii au jucat un rol important atestat de o serie de documente. Persoana solului a fost considerată ca inviolabilă, creându-se astfel una dintre cele mai vechi reguli de drept internațional, care subliniază importanța negocierii, a diplomației.

Această importanță acordată negocierilor poate fi constatată și prin examinarea situației din Grecia Antică. În cursul celor trei secole de înflorire a civilizației grecești se poate constata că diplomația greacă, arta sa de a negocia a asigurat o perioadă mai lungă de comerț și de relații prospere, decât perioada războaielor și conflictelor dintre cetățile grecești.

De asemenea și romanii și-au adus contribuția lor în ceea ce privește constituirea și perfecționarea procedurilor de negociere, atribuindu-le un anumit caracter juridic.

Odată cu stabilirea dominației romane asupra unei mari părți a lumii, aria negocierilor s-a îngustat, reducându-se la contactele cu așa zisele popoare barbare de la frontierele Imperiului Roman. Un exemplu elocvent de predominare a negocierilor în activitatea unui stat îl constituie Bizanțul. Întreaga istorie a acestuia este în primul rând o istorie a negocierilor și nu o istorie a luptei armate.

Este de remarcat faptul că până în secolul al XV-lea în cadrul diplomației neorganizate, negocierile au continuat să se dezvolte dar într-un mod mai puțin sistematic. Dar odată cu crearea și dezvoltarea diplomației permanente, acestea și-au găsit un cadru instituțional, intrând în practica curentă a relațiilor internaționale.

În continuare, vom prezenta opiniile diverșilor cercetători, care a dat apreciere negocierilor.

François de Callières, afirma încă din 1716 că „*negocierea constituie modalitatea de a pune de acord avantajele, interesele părților în cauză*” [François de Callières, 2003].

Arthur Lall consideră că „*negocierea este procesul de abordare a unei dispute sau situații internaționale, prin mijloace pașnice, altele decât juridice sau de arbitraj, cu scopul de a promova sau realiza o anumită înțelegere, îmbunătățire, amplasare sau reglementare a disputei sau a situației între părțile interesate*” [Arthur L., 1966].

Fred Charles Ikle definește negocierea ca fiind un proces în care „*propuneri explicite sunt prezentate în scopul vădit al ajungerii la un acord asupra unui schimb sau asupra realizării unor interese comune în condițiile prezenței unor interese conflictuale*” [Ikle F. Ch., 1964].

Pierre Lebel acordă negocierii o accepție foarte largă, considerând că aceasta „*este specifică tuturor vârstelor, tuturor categoriilor sociale și tuturor civilizațiilor, ca fiind un act cotidian cu o folosire naturală ca respirația sau viața*” [Lebel P., 1984].

Roger Launay consideră negocierea ca fiind „*un complex dinamic, combinând procese conflictuale cu cele de cooperare, fragil din perspectiva laturii de cooperare aleasă de parteneri în vederea reglării într-o manieră pacifistă a unui conflict trecut, actual sau potențial, excluzând forța, violența, recursul la autoritate și recunoscând că partenerii au o anumită putere*” [Launay R., 1987].

Gheorghe Pistol apreciază că „*negocierea se poate defini ca fiind o formă principală de comunicare, un complex de procese, de activități, constând în contacte, întâlniri, consultări, tratative desfășurate între doi sau mai mulți parteneri în vederea realizării unor înțelegeri*” [Pistol Gh., 2000].

Profesorul **Alexandru Puiu** consideră că „*negocierea ar putea fi definită ca un complex de procese, de activități, constând din contacte, întâlniri, consultări, tratative desfășurate între doi sau mai mulți parteneri în scopul realizării unor acorduri, convenții și alte înțelegeri la nivel guvernamental sau neguvernamental sau a unor afaceri economice*” [Puiu Al., 1997].

Privită dintr-o abordare cuprinzătoare, Toma Georgescu consideră negociere ca „*un complex de procese, de activități constând din contacte, întâlniri, consultări, tratative desfășurate între doi sau mai mulți parteneri în scopul realizării unor acorduri, convenții și alte înțelegeri la nivel guvernamental sau neguvernamental sau a unor tranzacții comerciale și de cooperare economică internațională*” [Toma G., 1995].

Deosebiri între definițiile menționate vizează mai ales particularitățile ce decurg din domeniul care face obiectul negocierii. Astfel, definind negocierea după poziția celor care duc tratative cu caracter

diplomatic sau social, se pune accentul pe rezolvarea unor stări de conflict. În schimb, abordând negocierile de pe poziția tratativilor de afaceri, ideea cauzalității conflictuale capătă dimensiuni mai mici, reducându-se de regulă posibilitatea existenței unor divergențe de interes.

În ceea ce privește numărul participanților la negocieri, istoria relațiilor internaționale înregistrează pentru o lungă perioadă de timp, numai negocieri bilaterale, negocierile multilaterale începând să se dezvolte abia în secolul al XVII-lea, amplificându-se în decursul secolului al XIX-lea.

Reflectând structura comunității internaționale și politica externă a statelor existente, negocierile multilaterale au urmărit, în general, să încheie tratate de pace, acestea schimbând adeseori harta Europei. La aceste negocieri multilaterale participă de obicei marile puteri și țările membre în diverse coaliții sau alianțe politice și militare. Negocierile ca regulă se caracterizau prin următoarele trăsături: excluderea anumitor state, chiar a celor direct interesate, adeseori state mici și mijlocii, a căror soartă era deseori hotărâtă în absența lor, aplicarea unor reguli formale între monarhii reprezentanți ai marilor puteri, limitarea tematicii discuțiilor lor la o nouă împărțire sau delimitare teritorială pe continentul european, a sferelor de influență pe alte continente, stabilirea de noi alianțe.

În secolul al XIX-lea, negocierile sunt dominate de caracterul secret al politicii cancelariilor și pactelor sau alianțelor, prin faptul că statele mici, în cursul schimbărilor frecvente ale hărții Europei, constituiau obiecte de schimb între marile puteri, potrivit intereselor acestora.

Congresul de la Viena din 1815 a consacrat regulile privind diplomația și statutul acesteia. Intervine o anumită diferențiere în funcțiile diplomației, arta negocierilor intrând și ea într-o fază nouă, sub aspectul tehnicilor folosite.

Primele conferințe dintre state care au examinat problemele cooperării în diferite domenii cunosc o anumită dezvoltare în secolul al XIX-lea și în secolul XX. Pot fi menționate astfel: Conferința de la Paris din 1833 pentru protecția proprietății industriale, Conferința de la Berna din 1866 pentru protecția operelor artistice și literale, Conferința de la Haga din 1899 și 1907 privind reglementarea pașnică a conflictelor internaționale. Se observă de asemenea la sfârșitul secolului XIX, începutul secolului XX, anumite tendințe spre democratizarea negocierilor.

În urma revoluțiilor democratice, a luptelor pentru independență, negocierile nu mai sunt monopolul prinților și monarhiilor, ci al aristocrației. Statele încep să fie reprezentate tot mai mult de diplomați de profesie proveniți din păturile burgheze.

În prezent, negocierea acoperă o gamă largă de domenii, cum ar fi cel politico-diplomatic, social, cultural și cu precădere cel economic și financiar.

În planul economico-financiar, au apărut o serie de instituții cum ar fi: Fondul Monetar Internațional (FMI), Banca Mondială (BM), Organizația Mondială a Comerțului (OMC), și altele, care au un rol considerabil în economia mondială contemporană. Important este faptul că a apărut și s-a dezvoltat un nou tip de negociere și anume negocierea dintre organismele respective și reprezentanții statelor membre [Gherman L., 1999].

Trebuie totuși să specificăm că această nouă formă de negociere are uneori consecințe dramatice pentru unele economii naționale și aceasta se datorează, printre altele și faptului că pe lângă decalajele de putere economică există și cele în domeniul profesionalismului negociatorilor.

Dacă organismele respective dispun de negociatori de elită, formați și perfecționați în cadrul acestor instituții, statele adeseori se găsesc într-o poziție de inferioritate, subliniem acest aspect ca fiind una dintre multiplele cerințe pentru extinderea și mai ales aprofundarea pregătirii în domeniul negocierii.

Cazul Republicii Moldova din anul 2019, ce se referă la domeniul HORECA, este unul relevant celor menționate anterior, deoarece reprezentanții Ministerului Finanțelor în goana după

obținerea unui credit, nu au putut convinge negociatorii din delegația Fondului Monetar Internațional privind menținerea cotei de 10% la TVA la structurile industriei ospitalității.

Concluzie

Negocierea contemporană este o activitate de o mare complexitate, iar această complexitate derivă din schimbările mari care au avut loc în lumea contemporană. Unele dintre aceste schimbări au o serie de efecte benefice pentru civilizație, dar altele comportă numeroase riscuri care pot avea efecte negative pentru cei care nu țin pasul cu ritmul schimbărilor sau care nu au intuiția prevenirii și limitării efectelor nocive ale acestora, printr-o negociere inteligentă bine fundamentată.

Tendința de globalizare a problemelor tehnice, economice și politice și încercarea de rezolvare a acestora într-un sistem de instituționalizare la nivel mondial, face ca procesul de negociere să fie utilizat pe scară largă. Acest fapt a generat un amplu sistem instituțional, dar și instrumente noi de negociere și de finalizare a raporturilor dintre state într-un cadru multilateral. Au apărut domenii noi de negociere pe baza cărora se pot încheia o multitudine de înțelegeri: tratative, acorduri, convenții, protocoale, etc.

Ideea de ansamblu care se delegă din analiza realităților contemporane constă în aceea că agentul economic deși acționează în plan microeconomic, trebuie să dispună de surse de informații veridice și pregătire corespunzătoare necesităților timpului vizând fenomenele macroeconomice, pentru a putea negocia cu succes în domeniul afacerilor economice internaționale.

BIBLIOGRAFIE

1. François de Callières. DE LA MANIÈRE DE NÉGOCIER AVEC LES SOUVERAINS. Dix-Huitième Siècle, Année 2002, pages 248, ISBN 978-260000-685-9
2. Georgescu Toma. Tehnici de comerț exterior. Volumul V. București, editura Sylvi, 1995, p.9, pp. 240, ISBN 973-917-513-9
3. Gherman Liliana. Negocierea în afacerile economice internaționale. Brăila, editura „Independența economică”, 1999, pp.229, ISBN 973-98980-0-9.
4. Ikle Fred Charles. „How nations negotiate”. New York, Harper&Co., 1964, pages 274, ISBN 978-052744-220-0.
5. Lall Arthur. MODERN INTERNATIONAL NEGOTIATION. PRINCIPLES AND PRACTICE. NEW YORK, COLUMBIA UNIVERSITY PRESS, 1966, PAGES 404, ISBN 978-023102-935-3.
6. LAUNAY ROGER, LA NÉGOCIATION, édic. Librairies Techniques, Paris, 1987.
7. Lebel Pierre. L'arte de la negociation. Paris, Les éditions d'organisations, 1984.
8. Pistol Gheorghe. Negocieri comerciale: uzanțe și protocol. Teorie și practică. București, editura Tribuna Economică, 2000, pp.255, ISBN 978-973-934-860-7.
9. Puiu Alexandru. Management în afacerile economice internaționale. Tratat. București, editura Independența economică, 1997, pp.587, ISBN 978-973-773-261-3.