



ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η επιτυχής επιχειρηματική δραστηριοποίηση στην αγορά της Ρουμανίας εξαρτάται από την επιλογή της κατάλληλης στρατηγικής εκ μέρους των διοικήσεων των ελληνικών επιχειρήσεων (εξαγωγές, ίδρυση γραφείου αντιπροσωπείας, αξιοποίηση δικτύων διανομής, κοινοπραξίες, κλπ). Δεδομένης της γεωγραφικής εγγύτητας και του μεγάλου μεγέθους της αγοράς (η δεύτερη πλέον σημαντική αγορά των ανατολικών χωρών μετά την Πολωνία), οι ελληνικές εταιρείες θα πρέπει να είναι έτοιμες να καλύψουν τις ποσότητες ζήτησης για την αγορά της Ρουμανίας και να διασφαλίζουν τη σταθερή προμήθεια των προϊόντων τους.

Συνήθως τα αρχικά σημεία έναρξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων για τις ξένες εταιρείες είναι το Βουκουρέστι, η Κωσταντζα, η Τιμισοάρα και η Κραϊόβα, που αποτελούν τις πόλεις με το μεγαλύτερο πληθυσμό και τα επιχειρηματικά κέντρα της χώρας. Τα τελευταία χρόνια αναπτύχθηκαν καλά οργανωμένα δίκτυα διανομής, ιδιαίτερα στις μεγάλες πόλεις, τα οποία επεκτείνονται σιγά-σιγά σε άλλα σημεία.

Πάντως, η εξεύρεση εισαγωγέα αποτελεί το πρώτο και κυριότερο βήμα για την είσοδο στην αγορά.

Για την προώθηση των προϊόντων τους, οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να επιλέξουν μεταξύ των κάτωθι εναλλακτικών:

1. Συνεργασία με αντιπροσώπους-διανομείς

➤ Επιλογή ενός αντιπροσώπου

Αυτή δεν είναι η συνήθης πρακτική στην Ρουμανία για τις ξένες εταιρείες, καθώς αποφεύγουν να στηριχθούν αποκλειστικά στις υπηρεσίες ενός αντιπροσώπου.

Η πλέον κοινή στρατηγική για την είσοδο στην αγορά της Ρουμανίας είναι η επιλογή ενός ή περισσοτέρων διανομέων (ανάλογα με το προϊόν). Ένας τυπικός διανομέας διαθέτει τα προϊόντα ξένης παραγωγής στην λιανική πώληση και τον καταναλωτή, παρέχοντας επίσης στήριξη σε υπηρεσίες 'logistics' (τελωνιακές άδειες, αποθήκευση, μεταφορά κλπ). Πολλοί Ρουμάνοι διανομείς έχουν δημιουργήσει δίκτυα στην επαρχία, τα οποία επιτρέπουν μεγαλύτερη διείσδυση των ξένης προελεύσεως προϊόντων.

2. Ίδρυση γραφείου αντιπροσωπείας / υποκαταστήματος - θυγατρικής εταιρείας - κοινοπραξιών (joint ventures)

➤ Ίδρυση Γραφείου Αντιπροσωπείας

Το πλεονέκτημα της ίδρυσης Γραφείου Αντιπροσωπείας για τις ξένες εταιρείες είναι η στενότερη συνεργασία με τους τελικούς καταναλωτές και ο καλύτερος έλεγχος της προώθησης και διανομής των προϊόντων τους. Παρόλα αυτά, **τα Γραφεία Αντιπροσωπείας δεν δύνανται να εκτελέσουν εμπορικές δραστηριότητες οιασδήποτε μορφής** (πωλήσεις, άνοιγμα τραπεζικών εμπορικών λογαριασμών, παραγωγή προϊόντων ή προσφορά υπηρεσιών), σύμφωνα με την ρουμανική νομοθεσία. Λειτουργούν ως μεσολαβητές ανάμεσα στην μητρική εταιρεία και στους εμπορικούς εταίρους αυτής, προβαίνοντας συνήθως σε διαφημιστικές ενέργειες και πράξεις προβολής της μητρικής εταιρείας. Το δίκτυο διανομής και αντιπροσώπων αναλαμβάνει το έργο των πωλήσεων. Η είσοδος στην αγορά με αυτή την μορφή ενδυναμώνει τον έλεγχο του ξένου παραγωγού/εξαγωγέα στην διαδικασία διανομής και μειώνει την πιθανότητα αποτυχίας στην αγορά.

➤ Ίδρυση εταιρείας στην Ρουμανία

Η ίδρυση εταιρείας στην Ρουμανία αποτελεί την πλέον προχωρημένη μορφή προώθησης προϊόντων στην αγορά, αφού προβλέπει ολοκληρωμένο έλεγχο στον τομέα της διαδικασίας πωλήσεων, από την εισαγωγή μέχρι τις τελικές πωλήσεις.

➤ Ίδρυση κοινοπραξίας

Παρότι η πρακτική της δημιουργίας επιχειρηματικών κοινοπραξιών θα μπορούσε να αποτελέσει μέσο επιτυχούς επιχειρηματικής δραστηριοποίησης στην Ρουμανία, είναι προτιμότερο η διαχείριση να βρίσκεται υπό τον έλεγχο ελληνικού κεφαλαίου. Σε περίπτωση που το ξένο κεφάλαιο έχει την μειοψηφία, όλα εξαρτώνται από τις καλές προθέσεις των Ρουμάνων ιδιοκτητών της πλειοψηφίας. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα όπου ξένοι κάτοχοι μειοψηφικών κεφαλαίων αδυνατούν να προστατεύσουν τα δικαιώματά τους στα ρουμανικά δικαστήρια. Η δημιουργία 'joint venture' μεταξύ ελληνικής και ρουμανικής εταιρείας είναι προτιμότερο να γίνει, αφού τα δύο μέρη έχουν ήδη δοκιμάσει την συνεργασία τους στο παρελθόν για μία συγκεκριμένη περίοδο.

Ένα θετικό στοιχείο της δημιουργίας 'joint venture' είναι τα πλεονεκτήματα, που μπορεί να απολαμβάνουν επιχειρήσεις με ρουμανική ταυτότητα.

3. Υπηρεσίες δικαιόχρησης (franchising)

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, οι υπηρεσίες δικαιόχρησης (franchising) αναπτύχθηκαν σημαντικά στη Ρουμανία σε τομείς, όπως ταχυφαγεία (fast foods), λιανικό εμπόριο, εκπαίδευση, 'fitness' και υγεία, διασκέδαση, τουρισμό και αυτοκίνητα. Σε ορισμένες κατηγορίες υπηρεσιών, κυρίως "business to business", όπως υπηρεσίες καθαρισμού και συντήρησης, μεταφορές, ταχυδρομικές μεταφορές 'express', 'logistics', συμβουλευτικές εταιρείες, εκπαίδευση στελεχών κ.ά., οι υπηρεσίες δικαιόχρησης παρουσιάζουν αλματώδη ανάπτυξη.

Το 2013, ο κύκλος εργασιών του τομέα στην Ρουμανία ήταν περίπου 1,3 δις Ευρώ και αφορούσε περίπου 500 επιχειρήσεις, ενώ το 2014 προσέγγισε το ποσό των 1,4 δις ευρώ. Η συμμετοχή των κυριότερων κατηγοριών είναι : fast food (23,3%), καφέ και εστιατόρια (6,2%), εμπόριο λιανικής πώλησης (26,4%), συνεργεία αυτοκινήτων, καταστήματα καλλυντικών, ακίνητα, έπιπλα, υπηρεσίες (28,8%) και ξενοδοχεία (2,4%).

Η πιο εμφανής διείσδυση έχει γίνει στον τομέα των ταχυφαγείων (fast foods), όπου πολυεθνικές και εγχώριες εταιρείες δραστηριοποιούνται επιτυχώς. Τα επόμενα χρόνια αναμένεται είσοδος νέων εταιρειών στον τομέα μικρο-γευμάτων, καφενείων 'coffee-shops' – 'tea shops', λόγω της αύξησης της κατανάλωσης και του σύγχρονου τρόπου ζωής των Ρουμάνων. Σημαντικές ευκαιρίες παρουσιάζονται και στον τομέα του λιανικού εμπορίου, όπου ο κύκλος εργασιών αυξάνεται σημαντικά ετησίως. Αν η τάση αυτή συνεχισθεί, αναμένεται να αυξηθούν και οι δυνατότητες για την δραστηριοποίηση μέσω 'franchising' στον τομέα λιανικής και καταναλωτικών αγαθών.

Ωστόσο, μετά την οικονομική κρίση του 2008, οι Ρουμάνοι επιχειρηματίες είναι πιο προσεκτικοί ως προς τις νέες επενδύσεις. Οι κανόνες franchising στην Ρουμανία είναι αντίστοιχοι των άλλων κρατών της ΕΕ και γενικά ο έχων την δικαιόχρηση δύναται να αναπτύξει την δραστηριότητά του και το προϊόν, την τεχνολογία και τις υπηρεσίες στο πλαίσιο της σύμβασης που έχουν υπογράψει. Η συμφωνία δικαιόχρησης εξασφαλίζει τα συμφέροντα των μελών του δικτύου franchising και προστατεύει την βιομηχανική και πνευματική ιδιοκτησία του εντολέα της δικαιόχρησης. Η εν λόγω συμφωνία πρέπει να ορίζει τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα των δύο μερών και, κυρίως, να περιέχει τα εξής στοιχεία: αντικείμενο συμβολαίου, υποχρεώσεις των δύο μερών, χρηματοδοτικές υποχρεώσεις, διάρκεια του συμβολαίου, ρήτρες τροποποίησης, επέκταση και ακύρωση.

Οι εμπειρογνώμονες της ρουμανικής Ένωσης «Romanian Franchise Association» πιστεύουν ότι οι επενδυτές έγιναν πλέον προσεκτικοί, λαμβάνοντας υπόψιν την έλλειψη ρευστότητας και τις μικρότερες χρηματοδοτήσεις εκ μέρους των τραπεζών.

Οι αμερικανικές εταιρείες franchising κατείχαν το 2008 το 22% του συνόλου των εταιρειών με κυριότερες τις Mac Donalds, Four Star Pizza, KFC, Pizza Inn, American Life

Insurance, Curves, The Gap, Hertz, Budget, Ruby Tuesday, Candy Bouquet, Howard Johnson, Ramada, Hilton, Starbucks, Subway.

Παράλληλα, υπάρχουν πολλές ευρωπαϊκές εταιρείες, όπως οι IKEA, Intersport, Mango, Zara, Lacoste, Nike, Adidas, H&M, Brico-stores, Body Shop, Mark & Spenser, Sephora κλπ.

4. Υπηρεσίες απευθείας προώθησης (direct marketing)

Οι υπηρεσίες απευθείας προώθησης (telemarketing, fax-marketing και direct marketing) είναι γνωστές στην Ρουμανία. Η Ρουμανική Ένωση Εταιρειών Άμεσου Μάρκετινγκ «The Romanian Marketing Association» (ARMAD), η οποία αποτελεί μέλος της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας 'European Direct Marketing Association' (FEDMA), διαθέτει 20 μέλη, που δραστηριοποιούνται στον εν λόγω τομέα και προσφέρουν λύσεις σε εταιρείες που χρειάζονται τις υπηρεσίες τους.

Υπάρχει, βεβαίως, σχετική ρουμανική νομοθεσία περί «άμεσου μάρκετινγκ», η οποία είναι εναρμονισμένη με την κοινοτική νομοθεσία και αρκετά αυστηρή, αναφορικά με την προστασία των προσωπικών δεδομένων του καταναλωτή.

Η κοινοτική «Οδηγία 95/46/EK για την προστασία των φυσικών προσώπων έναντι της επεξεργασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και για την ελεύθερη κυκλοφορία των δεδομένων αυτών» προβλέπει τις υποχρεώσεις των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο άμεσο μάρκετινγκ και επιβάλλει ένα αυστηρό καθεστώς για την προστασία των προσωπικών δεδομένων και την χρήση αυτών.

Σχετικές είναι οι ιστοσελίδες: <http://ec.europa.eu/consumers>,
http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/index_en.htm

Η από απόσταση πώληση 'πόρτα-πόρτα'

Βάσει της «Οδηγίας 85/577/ΕΟΚ για την προστασία των καταναλωτών κατά τη σύναψη συμβάσεων εκτός εμπορικού καταστήματος», η οποία αφορά στην έρευνα αγοράς και διανομή εντύπων πόρτα-πόρτα και στην προστασία των καταναλωτών, προβλέπεται, μεταξύ άλλων, ότι, πριν την υπογραφή ενός συμβολαίου 'direct marketing', είναι υποχρεωτική η πληροφόρηση του πελάτη εκ μέρους του πωλητή σχετικά με την επωνυμία της εταιρείας αλλά και η παροχή οποιωνδήποτε άλλων πληροφοριών που ζητηθούν για τον προμηθευτή, τις τιμές, την περίοδο διάρκειας κλπ. Πάντως, οι καταναλωτές έχουν δικαίωμα επιστροφής των προϊόντων, χωρίς καμία αιτιολογία σε διάστημα 7 ημερών καθώς και δικαίωμα συμψηφισμού για ελαττωματικά προϊόντα.

http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/index_en.htm

Η από απόσταση πώληση χρηματοδοτικών υπηρεσιών

Η από απόσταση πώληση χρηματοδοτικών υπηρεσιών ρυθμίζεται από την «Οδηγία 2002/65/EK σχετικά με την εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προς τους καταναλωτές» με την οποία είναι εναρμονισμένη η ρουμανική νομοθεσία. Η εν λόγω νομοθεσία προστατεύει τον καταναλωτή, εξασφαλίζοντάς του ότι προστατεύεται από τους παράνομους προμηθευτές (providers).

http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/fin_serv/index_en.htm

Το άμεσο μάρκετινγκ μέσω 'Internet' ρυθμίζεται από την κοινοτική Οδηγία 2000/31/EK για το ηλεκτρονικό εμπόριο, η οποία καθορίζει ορισμένες ειδικές υποχρεώσεις, που απαιτούνται για την εν λόγω δραστηριότητα. Οι προωθητικές προσφορές δεν θα πρέπει να παραπλανούν τον καταναλωτή, ενώ οι πληροφορίες πρέπει να είναι εύληπτες και προσιτές σε αυτόν. Η οδηγία, επίσης, προβλέπει ότι ως προς το μάρκετινγκ μέσω e-mail πρέπει να είναι ξεκάθαρο ποιος είναι ο αποδέκτης, ενώ ο εγχώριος καταναλωτής έχει δικαίωμα να γνωρίζει άμεσα αν είναι εγγεγραμμένος στο εθνικό δίκτυο ηλεκτρονικών δεδομένων.

Για περισσότερες πληροφορίες, η σχετική ιστοσελίδα είναι:

http://ec.europa.eu/internal_market/e-commerce/index_en.htm

5. Συμμετοχή σε προκηρύξεις διαγωνισμών

Σύμφωνα με τη σχετική νομοθεσία, επιτρέπεται στις ξένες επιχειρήσεις να συμμετέχουν σε κρατικές προμήθειες. Η ρουμανική κυβέρνηση υιοθέτησε σχετικό διάταγμα, με τον χαρακτήρα του επειγόντος (υπ' αριθμ. 34/2006 έκτακτο κυβερνητικό διάταγμα), προκειμένου να εναρμονισθεί με την κοινοτική νομοθεσία. Το διάταγμα αυτό, εν συνεχεία, τροποποιήθηκε πολλές φορές, ενώ σε πρόσφατη τροποποίησή του, τέθηκαν πιο σύντομες προθεσμίες διαμαρτυρίας και προσφυγής στο πλαίσιο της διαδικασίας διαγωνισμού για κρατικές προμήθειες. Παράλληλα, η κυβέρνηση διαθέτει ηλεκτρονικό σύστημα κρατικών προμηθειών, με σκοπό την διασφάλιση της διαφάνειας των διαδικασιών.

Με κυβερνητική απόφαση του Μαρτίου 2010, οι δημόσιες υπηρεσίες υποχρεούνται να χρησιμοποιούν το ηλεκτρονικό σύστημα κρατικών προμηθειών σε ποσοστό 40% του συνόλου, αποφεύγοντας τις απ' ευθείας αναθέσεις.

Υπάρχουν δύο κοινοτικές οδηγίες για τις κρατικές προμήθειες, με τις οποίες έχει εναρμονιστεί η ρουμανική νομοθεσία:

- οδηγία 2004/18, η οποία αφορά δημόσια έργα, υπηρεσίες και προμήθειες συμβολαίων
- οδηγία 2004/17, η οποία αφορά στις διαδικασίες σχετικά με τους τομείς δημόσιας ωφέλειας, όπως ύδρευσης, ενέργειας, μεταφορών και ταχυδρομείων.

Για περισσότερες πληροφορίες αναφορικά με τις κρατικές προμήθειες στην Ρουμανία, η σχετική ιστοσελίδα είναι: <http://www.e-licitatie.ro>

Αναλυτικότερα, η ρουμανική κυβέρνηση έχει προβεί στην δημιουργία Συστήματος Ηλεκτρονικών Δημοσίων Συμβάσεων "SEAP" (Sistemul Electronic de Achizitii Publice), στο οποίο μπορούν να εγγραφούν δωρεάν οι ενδιαφερόμενες εταιρείες.

Διαχειριστής του Συστήματος είναι η Αρχή Ψηφιακής Ατζέντας της Ρουμανίας "AADR" (Agentia pentru Agenda Digitala a Romaniei) και η πρόσβαση γίνεται μέσω της ιστοσελίδας www.e-licitatie.ro.

Οι ενδιαφερόμενες εταιρείες μπορούν να εγγραφούν στην εν λόγω υπηρεσία και να αποκτήσουν πρόσβαση στον κατάλογο των δημοσίων συμβάσεων, ακολουθώντας τα εξής 3 βήματα:

1. Ηλεκτρονική συμπλήρωση της φόρμας εγγραφής μέσω της ακόλουθης ιστοσελίδας, η οποία διαθέτει και αγγλική έκδοση:

<https://www.e-licitatie.ro/Public/Common/Static.aspx?f=SupplierRegistrationTermAndCondition>

2. Αποστολή στον Διαχειριστή του Συστήματος - Agentia pentru Agenda Digitala a Romaniei (μέσω ταχυδρομείου) των ακόλουθων **εγγράφων**:

-**αίτηση εγγραφής**, υπογεγραμμένη από τον εκπρόσωπο της εταιρείας ή από εξουσιοδοτημένο εκπρόσωπο της εταιρείας* (επισυνάπτουμε σχετικό έγγραφο στη ρουμανική)

-αντίγραφο **καταστατικού** της εταιρείας ή οποιουδήποτε άλλου εγγράφου από το οποίο να προκύπτει η μορφή της εταιρείας και ο νόμιμος εκπρόσωπος της, μεταφρασμένο στην ρουμανική γλώσσα και επικυρωμένο συμβολαιογραφικά

-*σε περίπτωση εκπροσώπησης από τρίτο θα πρέπει να αποσταλεί και το σχετικό πληρεξούσιο

Κατόπιν ελέγχου των ανωτέρω εγγράφων καθώς και των στοιχείων της ηλεκτρονικής εγγραφής, αποστέλλεται e-mail επιβεβαίωσης της εγγραφής.

3. Λήψη Ηλεκτρονικού Πιστοποιητικού και οδηγιών χρήσης του.

Αξίζει, δε, να σημειωθεί ότι προβλέπεται η υλοποίηση έργων ύψους 43,5 δις ευρώ (<http://mt.ro/web14/strategia-in-transporturi/master-plan-general-transport/documente-master-plan>), βάσει του Εθνικού Σχεδίου Μεταφορών (General Transport Master Plan, σχετικό έγγραφό μας ΑΠΦ 2700/1467/2.9.2015) για την περίοδο 2015-2030.

Εκτίμηση επιχειρηματικού κινδύνου

Για τις διεθνείς πληρωμές (εισαγωγές) ο πλέον συνηθισμένος τρόπος πληρωμής είναι η μεταβίβαση των χρημάτων με τραπεζικό έμβασμα μέσω SWIFT, μία λύση η οποία προϋποθέτει εμπιστοσύνη μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη. Σε αντίθετη περίπτωση, το καλύτερο μέσον είναι η ενέγγυος βεβαιωμένη πίστωση ή η πληρωμή έναντι πιστωτικών εγγράφων, που παρουσιάζει το πλεονέκτημα της εγγυημένης πληρωμής (παραλαβή εμπορευμάτων με σύγχρονη πληρωμή μέσω τραπέζης με την παρουσίαση των παραστατικών εισαγωγής στα τελωνεία της χώρας). Συνηθίζεται ακόμη η πληρωμή προκαταβολής κατά την έκδοση του τιμολογίου και κατόπιν η καταβολή του υπολοίπου ποσού κατά την παραλαβή των εμπορευμάτων.

Το Κεντρικό και τα περιφερειακά επιμελητήρια Ρουμανίας, σε συνεργασία με την ιδιωτική εταιρεία παροχής χρηματοοικονομικών αναφορών RisCo, ίδρυσαν νέα υπηρεσία έκδοσης πιστοποιητικού 'ρίσκου' επιχειρηματικής συνεργασίας, βάσει του οποίου μπορούν οι επιχειρήσεις να πληροφορούνται, έναντι μικρής αμοιβής, για την φερεγγυότητα του προς επιλογή συνεργάτη. Το εν λόγω πιστοποιητικό "certificatul Risc Partener", αποτελεί χρήσιμο εργαλείο για τους Έλληνες επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να συνεργασθούν με ρουμανικές επιχειρήσεις, αφού προσφέρει βαθμολόγηση της φερεγγυότητας της επιχείρησης από το επίπεδο 1 έως το επίπεδο 10, ενώ περιλαμβάνονται επιπλέον 3 χρώματα, ήτοι κόκκινο (επιχειρήσεις υψηλού κινδύνου), κίτρινο (επιχειρήσεις μέτριου κινδύνου) και πράσινο (επιχειρήσεις μικρού κινδύνου).

Στο εν λόγω πιστοποιητικό οι ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες επιθυμούν την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας με νέες ρουμανικές επιχειρήσεις, δύνανται να λάβουν συμπληρωματικές πληροφορίες, όπως βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης, χρηματοδοτική της δυνατότητα, πιθανότητα πτώχευσης, δυνατότητα πληρωμών, μετοχική σύνθεση κ.α. με αποτέλεσμα να βαθμολογείται η νέα εταιρεία με συγκεκριμένα δεδομένα, προς αποφυγή κινδύνου επιχειρηματικής συνεργασίας. Για την νέα αυτή υπηρεσία, έχει δημιουργηθεί ειδική ιστοσελίδα (www.riscpartener.ro), στην οποία υπάρχουν διαθέσιμες γενικές πληροφορίες καθώς και κατάλογος των υπεύθυνων ανά περιοχή ενδιαφέροντος.

Σε περίπτωση διαφοράς

Το 2013 εισήλθε στο ρουμανικό δίκαιο η κοινοτική οδηγία 2011/7/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 16.02.2011, η οποία αφορά στην καταπολέμηση της καθυστέρησης πληρωμών στις εμπορικές συναλλαγές, υιοθετώντας, στην θεωρία, ένα ανώτατο διάστημα πληρωμής 60 ημερών. Στόχος ήταν να τεθεί τέλος σε καθυστερήσεις πληρωμών, που επιβαρύνουν το επιχειρηματικό κλίμα και δημιουργούν προβλήματα στην ρευστότητα των επιχειρήσεων. Είναι, έτσι, πιο εύκολο τώρα να προσφύγει κανείς στα δικαστήρια και να ζητήσει την εκτέλεση πληρωμής. Τα επιτόκια, που εφαρμόζονται για τις καθυστερήσεις πληρωμών είναι πλέον νομοθετημένα. Παρόλα αυτά, σε περίπτωση διαφοράς, τα κατά τόπο αρμόδια δικαστήρια είναι πάντα τα ρουμανικά, ενώ σε περίπτωση διαιτησίας, το Διαιτητικό Τμήμα του Ρουμανικού Επιμελητηρίου δύναται να επιληφθεί της υποθέσεως, εκτός αν στο συμβόλαιο ορίζει διαφορετικά.

Θα πρέπει επομένως, εκ των προτέρων, ο επιχειρηματίας να αναζητήσει πληροφορίες για τη φερεγγυότητα της ρουμανικής εταιρείας, με την οποία πρόκειται να συνεργασθεί, επικοινωνώντας, πριν την υπογραφή συμβολαίου, με εξειδικευμένες εταιρείες, τράπεζες, καθώς και με το Γραφείο μας.

