

revista economică

SUPLIMENT

nr. 31

1 august 1975

• Buletinul Oficial partea I nr. 58 din 10 iunie 1975, publică, decretul nr. 66 și 67/1975 prin care se ratifică Convenția pentru reprimarea actelor ilicite îndreptate contra securității aviației civile (încheiată la Montreal la 23 septembrie 1971) și respectiv Protocolul încheiat la Montreal la 16 octombrie 1974 referitor la un amendament la art. 50 alin. „a” al Convenției privind aviația civilă internațională.

• Buletinul Oficial partea I nr. 60 din 12 iunie 1975 publică :

— H.C.M. nr. 537/1975 privind stabilirea prețului de producție și livrare pentru autobetoniera „Beta 6” de 6 m.c. ;

— H.C.M. nr. 550/1975 privind schimbarea denumirii întreprinderii de electromontaje în „Petrol”-Cimpina ;

FIȘIER LEGISLATIV

— H.C.M. nr. 367/1975 privind normele maxime de dotare cu mobilier și obiecte de inventar a spațiilor în care se desfășoară activitatea de birou în unitățile socialiste ;

— Ordinul nr. 86/1975 al M.A.T.M.C.G.F.F. privind formarea prețurilor cu amănuntul pentru echipamentul de lucru.

• Buletinul Oficial partea I nr. 61 din 13 iunie 1975 publică :

— H.C.M. nr. 543/1975 pentru aprobarea Acordului dintre guvernul nostru și guvernul Portugaliei privind transporturile aeriene civile precum și textul acestuia ;

— H.C.M. nr. 511/1975 privind înființarea întreprinderii de construcții pentru cariere și mine Oltenia.

ÎN ACEST NUMĂR OFERĂ PRODUSE DISPONIBILE ÎNTEPRINDERILE:

1

ÎNTEPRINDEREA „TEHNOMETAL” — BUCUREȘTI

Bd. Bucureștii Noi, nr. 170

Telefon 67.40.30

2

ÎNTEPRINDEREA DE PRODUCȚIE ȘI PRESTĂRI — SIBIU

Str. Morilor, nr. 34

Telefon : 1 41 12 ; 1 46 10 ; 1 46 92 ; 1 45 32

ÎNTEPRINDEREA DE FRIGIDERE — GĂEȘTI

OFERĂ:

GRANULE A. B. S.

Prețul : 12 lei/kg. (potrivit Ordinului

Ministerului Industriei Chimice, nr. 2079/1974).

RUBRICA „CURIER ECONOMIC LEGISLATIV” CUPRINDE:

Măsuri eficiente pentru rezolvarea neînțelegerilor precontractuale

- Carențe în respectarea disciplinei contractuale
- Rezolvarea pretențiilor derivând din calitatea necorespunzătoare a produselor importate
- Posibilități de extinderea exporturilor pe piața japoneză
- Soluții arbitrale și judecătorești (executarea obligațiilor contractuale în cazul forței majore parțiale ; efectuarea plății prețului din proprie inițiativă ; aprecierea obiectivității actelor de forță majoră).

**METALE
PRODUSE DIN METAL**

**MATERIALE
METALURGICE :**

- Oțel inox rotund W 4034
Ø 22 mm kg. 150
- idem W 4541 Ø 85 mm kg. 15
- idem W 4301 Ø 85 mm kg. 7
- idem W 4541 Ø 180 mm kg. 150
- Oțel inox pătrat W 4543
30×30 kg. 64
- idem H 18 N 9 t 50×50 kg. 114,90
- Oțel inox lat W 4541 40×6 kg. 100
- Oțel inox W 4045 45×10 kg. 502
- Țevi construcții inox kg. 82
- idem W 4541 38×2,5 kg. 14,40
- idem V2A TVCT 42×3,5 kg. 200
- Oțel aliat de scule W 2519
Ø 16 mm kg. 7,16
- Oțel rapid de scule W 3355
Ø 12 mm kg. 18
- idem W 3355 Ø 12 mm kg. 23
- idem W 3355 Ø 240 mm kg. 76
- idem W 3355 Ø 10 mm kg. 46
- Oțel aliat de constr. VM-OCN 350×400×600 kg. 1.340
- idem 18 MOC 13 300×300 kg. 3.106
- idem carbon laminat la cald OL 37 70×70 kg. 1500
- idem OL 37 90×90 kg. 2000
- Țevi de construcție OLT 35 5×1,5 m kg. 600

- idem OLT 35 10×1,5 m 3000
- OLT 45 10×1,5 m 2000
- OLT 35 146×6 m 83
- OLT 45 146×4,5 m 51
- OLT 45 146×5,5 m 202
- OL 42 130×130 m 3000

ȚEVI DIN OȚEL:

- Țevi instalații negre Nefiletate 3/8" m. 2.500
- idem filetate 1/4" m 300
- Țevi construcții OLT 35 10×2 mm buc. 300
- 10×3 mm buc. 300
- 20×1,5 mm m 100
- 20×2 mm m 100
- 22×5 mm m 200
- 25×2,5 mm m 2.000
- 25×4,5 mm m 200
- 26×5 mm m 500
- 26×4 mm m 95
- 38×4 mm m 200
- 40×3 mm m 100
- 45×9 mm m 200
- 48×7 mm m 200
- 48×8 mm m 80
- 50×5 mm m 65
- 50×6 mm m 100
- 50×9 mm m 75
- 60×10 mm m 51
- 63,5×3,5 mm m 200
- 63,5×6 mm m 60
- 70×3 mm m 150
- 70×6 mm m 200
- 70×7 mm m 50
- OLT 65 70×14 mm m 100
- 83×4 mm m 50
- 89×5 mm m 100
- 89×8 mm m 50
- OLT 45 95×10 mm m 30
- 95×12 mm m 24
- 95×14 mm m 60
- 95×16 mm m 35

- OLT 35 108×4,5 mm m 100
- OLT 35 114×6 mm m 40
- 114×9 mm m 68
- 127×9 mm m 25
- 127×12 mm m 147
- 152×6 mm m 20
- 152×7 mm m 25
- 159×6 mm m 200
- 159×10 mm m 20
- 325×18 mm m 18
- 521×7 mm m 11
- 40×40×2,5 mm m 68
- 80×80×6 mm m 142
- 40×30×1,5 mm m 490
- 50×40×2,5 mm m 60

OȚELURI DIFERITE:

- Oțel carbon de calitate OLC 25 Ø 85 mm kg. 2.000
- idem OLC 25 90 mm kg. 3.000
- idem OLC 25 100×8 mm kg. 400
- Oțel carbon obișnuit OL 37 100×20 kg. 1.500
- Oțel I.N.P. OL 37 140 mm kg. 7.000
- Bandă oțel lam. la rece 1/2 T. 150×2,5 mm kg. 150
- idem 150×3 mm kg. 122
- idem OSC 9 35×2,5 mm kg. 365



- Sirmă alamă moale Ø 2,5 kg. 71
- Sirmă alamă 1/2 tare Ø 1 kg. 100
- Sirmă alamă 1/2 tare Ø 2,2 kg. 160
- Sirmă alamă 1/2 tare Ø 1,5 kg. 213
- Oțel pătrat 20×20 kg. 1045
- Oțel pătrat 25×25 kg. 1500
- Oțel pătrat 40×40 kg. 1900

**MOTOARE • UTILAJE
SCULE**


- Motoare electrice antiacide 0,18 Kw—0,25 Hp—1370/RM 380 V—0,75 A ; 220V —1,3A — 3-50 Hz buc. 50
- Motoare electrice 0,55 kw ×3000 t/m cu talpă buc. 24
- idem 0,37 kw×3000 t/m buc. 24
- Ventilator VAT 500/6 debit 8000 mch, presiune 70 mm CA poz. montaj orizontal cu motor 4 kw×3000 t/m buc. 4
- Ventilator VAT 630/9 debit 10000 mc poz-montaj verticală, presiunea 26 mm CA cu motor 2,2 kw×1500 t/m buc. 1
- Ventilator V 474 debit 11200 mch presiune 93 mm CA poz. montaj 3; cu motor 7,5 kw×1500 t/m buc. 1
- Ventilator V 414 debit 25000 mch poz. montaj 3; presiune 139 mm CA cu motor 18,5 kw×100 t/m buc. 1
- Ventilator V 414 debit 22400 mch poz. montaj 3; presiune 104 mm CA cu motor 15 kw×1500 t/m buc. 1
- Ventilator V 475 debit 8000 mch presiune montaj 3; cu motor 18,5 kw×1500 t/m buc. 2
- Ventilator V 474 debit 8000 mch poz. montaj 3; presiune 97 mm CA cu motor 5,5 kw×1500 t/m buc. 2
- Ventilator V 474 debit 150000 mch poz. montaj 12; presiune 127 CA cu motor 15 kw×1500 t/m buc. 1
- Ventilator V 414 debit 18000 mch poz. montaj 12; pres. 166 mm CA cu motor 15 kw×1500 t/m buc. 1

- Ventilator V 426 debit 3150 mch poz. montaj 3; pres. 99 mm CA cu motor 1,5 kw 1500 t/m buc. 2
- Ventilator V 407 G debit 10000 mch poz. montaj 3; pres. 105 CA cu motor AE 0,5 kw 3000 t/m buc. 1
- Ventilator V 474 G debit 10000 mch poz. montaj 14; pres. 70 mm CA cu motor 7,5 kw 1500 t/m buc. 1
- Ventilator V 425 debit 250 mch poz. montaj 3; pres. 47 CA cu motor 0,37 kw 3000 t/m buc. 1

ABRAZIVE :

- Șmirghel hirtie benzi lățime 23,5 cm lungime 40 m granulație 16—24 m 142
- idem m 8
- Pietre polizor veral STAS 603/2 40 K 180×55×30 buc. 30

SCULE TĂIETOARE:

- Burghie STAS 573 Ø 11,2 mm buc. 1.150
- idem 573 Ø 11,7 mm buc. 1.100
- Pinză panglică 50×8 m 150

CONSTRUCȚII • INSTALAȚII
ELECTRICE

MATERIALE ELECTRICE

- Aplice drepte 40w buc.
- Becuri 6v—0,05 A buc. 600
- idem B 20 buc. 130
- idem 24×15 buc. 189
- idem 6×3 buc. 50
- idem 220×300 buc. 450
- idem 220×500 buc. 20
- idem auto sofite 6×10 buc. 30
- Bobine DITU 25×380v—63 A buc. 351
- idem 100 A buc. 91

- Intrerupători basculanți buc. 169
- Intrerupători pachet 2 63 A buc. 7
- idem 63 A buc. 10
- Condensatori ceramici buc. 50
- Corpuri de iluminat buc. 10
- Conductorii electrici NGA AL Ø 2,5 m 200
- idem MYYM 2×1 m 400
- idem MYYM 2×1,5 m 800
- idem MYYM 3×1 m 359
- idem TY 0,8 m 1670
- idem AFPYY 2×4 m 40
- Indicator viteză 144×144—0/100 EA buc. 3
- Limitatori Ex 3815 buc. 2
- idem Ex 3632 buc. 2
- Patroane fuzibile 80 A buc. 200

- Prize tripolare fără ștecher 15 A buc. 25
- Panouri electr. normale 380—50 buc. 3
- Telegeneratoare buc. 1
- Ventilatoare cu motor buc. 2
- Zumere-1 buc. 140
- Tablouri electrice 220v—3,3—50 Hz buc. 26
- Aparat electrofrine 207 350 buc. 2
- Suport contact mobil DITU 25 A buc. 90
- Palpatoare de presiune buc. 3
- Cutie cu butoni c-dă transmisie buc. 1
- idem c-dă transformatori buc. 1
- Variatoare turație Tip Nicovale-Sighișoara 230—01 buc. 3
- Variator de turație N 12—1,5 kw buc. 12
- Ventilatoare cu 4 căi 1/4"—8028 buc. 3
- Ventilatoare magnetice temp. 60°C—220v buc. 3
- Ventilatoare magnetice 24v—50 Hz—3/4" buc. 8

- Ventilatoare magnetice cu motor V 412—1/2" buc. 2
- Ventilatoare magnetice SK 16—220v—50 Hz 2" buc. 2
- Ventilatoare magnetice SME—4 220v—50 Hz 1/2" buc. 2
- Variator PIV WASC 3 buc. 1
- Ventilatoare magnetice abur 24 v — 50 Hz 3/4" buc. 5
- Ventilatoare distribuitor cu 5 căi buc. 4

CHIMICE • LEMN • HIRTIE



SUBSTANȚE CHIMICE:

- Cărbune activ de galvanizare kg. 436
- Stearat de calciu kg. 190
- Borax tehnic kg. 100
- Dibutil ftalat kg. 106
- Policlorură de vinil kg. 192
- Antimoniu kg. 80
- idem kg. 316

TEXTILE • PIELE
CAUCIUC

ECHIPAMENT PROTECȚIE:

- Bascuri diferite buc. 111
- Combinezioane doc buc. 15
- Mănuși înaltă tensiune per. 10
- Mănuși doc căptușite per. 51
- Ochelari sudură buc. 100
- Șorțuri tehnoplast buc. 14
- Ochelari tricot buc. 100

- Umerare piele buc. 5
- Combinezioane doc fără glugă albastre nr. 46—48 buc. 40
- idem buc. 4
- Costume pază doc 50—52 buc. 1
- Pantaloni doc postav culoare albastră nr. 46—48 buc. 1

COLORANȚI:

- Bronz verde praf 2 kg. 11
- idem roșu grenă kg. 12
- idem bleu praf kg. 13

MATERIALE DIFERITE:

- Bandă adezivă pe suport textil lățime 19 mm role 975
- Plăci faianță galbenă 5×50 mm mp. 49
- Pilonii plane A.G.F.A. PLAN 100,9×12 buc. 40
- Pertinax 2,5 mm kg. 70

PIESE DE SCHIMB
RULMENȚIRULMENȚI:
STAS ISO

- 64 634 (R4) buc. 75
- 106 6006 buc. 140
- 122 6022 buc. 16
- 214 6214 buc. 10
- 215 6215 buc. 16
- 218 6218 buc. 30
- 220 6220 buc. 4
- 16100 buc. 14
- 1007 13302 buc. 75
- 1201 1201 buc. 200
- 11205 1206 K buc. 2
- 1503 2203 buc. 40
- 1300 1300 buc. 4
- 1301 1301 buc. 3

—	1303	1303 buc.	7
—	1518	2218 buc.	4
—	1605	2305 buc.	10
—	1607	2307 buc.	10
—	11203	1204 K buc.	4
—	11205	1206 K buc.	50
—	11212	1213 K buc.	28
—	11506	2207 K buc.	11
—	2504	W 2204 buc.	10
—	2606	N 2306 buc.	18
—	3516	22216 buc.	20
—	3509	22209 buc.	6
—	3308	21308 buc.	3
—	3615	22315 buc.	3
—	13609	22310 K buc.	4
—	42207	NJ 207 buc.	10
—	92210	NUP 210 buc.	10
—	92310	NUP 310 buc.	2
—	6009	E 9 buc.	9
—	6004	E 4 buc.	4
—	6002	E 12 buc.	7
—	2510	N 310 buc.	6
—	2304	N 304 buc.	8
—	42315	NJ 315 NA buc.	1
—	3182109	NN 3009 K buc.	3
—	3182130	NE 3030 K buc.	2
—	36304	7304 buc.	14
—	36305	7305 buc.	11
—	36312	3213 buc.	1
—	36307	3307 buc.	5
—	36308	3308 buc.	30
—	7519	32219 buc.	2
—	Acc rulmenți	2×15,8 buc.	7.241
—	Rulmenți	942/17 buc.	439

PIESE SCHIMB DIFERITE :

—	Anvelope auto	Volga 640×14 buc.	4
—	Camere auto	Volga 640×14 buc.	2
—	Autotriunghi	reflectorizant buc.	3
—	Cruce cardan	buc.	3
—	Cruce cardan	buc.	25

—	NIP 102-2	eruce buc.	8
—	Cricuri auto	2 Tc buc.	4
—	Curele din pînă	cauciucată 1250 H 100 buc.	13
—	idem	1400 H 200 buc.	13
—	Curele mătase	1350×60 buc.	198
—	Curele mătase	1600×100 buc.	1
—	Curele trapezoidale	cauciuc 1250×7,5×21 buc.	9
—	idem	2650×17×11 buc.	16
—	2650×17×11	buc.	5
—	idem	4000×17×11 buc.	7
—	idem	1180×17×11 buc.	32
—	idem	1000×17×11 buc.	12
—	2600×13×8	buc.	10
—	idem	2000×10×6 buc.	5
—	idem	1800×10×6 buc.	3
—	Lanț antiderapant	kg.	12
—	Pompă pentru gresat	buc.	1
—	Condensatori B	43052 buc.	10
—	idem	092—1—84 buc.	3
—	idem	6 BA 3-1000 H2 buc.	6
—	Disc auto ferodou	113×65×4 buc.	19
—	Disc ferodou	305×165×4 buc.	30
—	Furci glisante	buc.	10
—	Genți auto	buc.	4
—	Filtru	buc.	1
—	Geam securit curbat	TK4 90,5×61,5 buc.	
—	Lamele nit interior	05—01 buc.	37
—	Perii colectoare	20×20×40 buc.	239
—	idem	18×20×35 buc.	489
—	idem	20×20×35 buc.	20

MATERIALE DIFERITE:

—	Arcuri speciale	3 kg.	10
—	idem speciale	din tablă buc.	5.100
—	Arcuri tapițerie	kg.	36

—	Balamale Tip NP	71 buc.	50
—	Lanț industrial	∅ 16 mm kg.	80
—	Trăgător B	742 buc.	18
—	idem R	744 buc.	1
—	Borcane brune din sticlă	cu dop 1000 ml buc.	165
—	idem	250-1 ml buc.	60
—	Minere sig. Fram	buc.	22
—	idem nichelate	Fram buc.	1
—	Mosoare plastic M	11 buc.	29.640
—	Placă frigider	buc.	1
—	Plafoniere metal	buc.	35
—	Catarama	25×20 buc.	140
—	Oxigenator	buc.	1
—	Curelușă cu cataramă	buc.	230
—	Distribuitor AP-M	8 buc.	2
—	idem cu 5 căi	buc.	1
—	Furtun teflon	8×265 buc.	48
—	Filtru vapori	1/4" buc.	1
—	Reductoare viteză RSV	3 1; 50 buc.	3
—	Roată pentru ceas	metrat MS buc.	4
—	Regulator de presiune	Tip NEP. 2 buc.	1
—	Supraveghetor de flăcări	buc.	2
—	Termometru cu tijă	0—250 buc.	1
—	idem cu contact	ver. 140 buc.	1
—	Termostate	buc.	1
—	Tile cu mufă	5172 buc.	26.241
—	Termocuplă	26—100—21—74 buc.	1

LANȚ GALL :

—	Lanț gall	1/2"×5,21 sim- plu m.	390
—	idem	1/2"×5,21 m.	500

INELE DE SIGURANȚĂ:

—	Inele de sig. pt. arbore	STAS 5848—58 M	22 buc.	918
---	--------------------------	----------------	---------	-----

—	idem M	30 buc.	1.322
—	idem M	32 buc.	380
—	idem M	40 buc.	566
—	idem M	45 buc.	1.839
—	idem M	45 buc.	1.000
—	idem M	55 buc.	950
—	idem M	70 buc.	350
—	idem M	75 buc.	532
—	idem M	80 buc.	130
—	idem M	85 buc.	450

INELE SIG. PT. ALEZAJ;
STAS 5848—58:

—	Inele sig. pt. alezaj	Stas 5848-58 M	14 buc.	350
—	M	22 buc.	2.900	
—	M	24 buc.	350	
—	M	32 buc.	744	
—	M	72 buc.	1.344	

GARNITURI DIFERITE:

—	Garnituri din bumbac	usc- cat ∅ 6 mm kg.	34
—	idem	∅ 6 mm kg.	11
—	idem	∅ 12 mm kg.	31
—	idem	∅ 16 mm kg.	18
—	idem	∅ 18 mm kg.	20
—	idem	∅ 20 mm kg.	11
—	idem	∅ 22 mm buc.	21
—	idem	∅ 30 mm kg.	11
—	Garnituri din bumbac	gra- fitat ∅ 10 mm kg.	20
—	idem	∅ 12 mm kg.	20
—	idem	∅ 16 mm kg.	10
—	idem	∅ 16 mm kg.	20
—	idem cu seu	∅ 6 mm kg.	20
—	idem	∅ 8 mm kg.	30
—	idem	∅ 10 mm kg.	20
—	Garnituri din cinpă	usca- tă ∅ 6 mm kg.	30
—	idem cu seu	∅ 6 mm kg.	15
—	idem	∅ 10 mm kg.	20
—	idem	∅ 12 mm kg.	30

CONTRACT ECONOMIC

MĂSURI EFICIENTE PENTRU REZOLVAREA NEÎNȚELEGERILOR PRECONTRACTUALE

Dispozițiile legale privind rezolvarea neînțelegerilor precontractuale, stabilite prin art. 10 din Legea nr. 71/1969 și art. 4 din H.C.M. nr. 1011/1972, au fost completate ulterior prin circulara M.A.T.M.C.G.F.F. nr. 330746/10.VII.1974. Prin această circulară se urmărește, în fond, atât realizarea unei mai bune operativități în desfășurarea activității de rezolvare a neînțelegerilor precontractuale de către organele competente, cât și reducerea volumului de muncă și a necesarului de hirtie utilizat cu ocazia desfășurării activității de rezolvare a neînțelegerilor precontractuale la toate nivelele (părți direct contractante sau organe prevăzute de art. 10 din Legea nr. 71/1969).

În acest scop s-a stabilit că nu trebuie să se mai anexeze la procesele verbale de conciliere încheiate, diferite acte pentru dovedirea punctelor de vedere susținute de părți, așa cum se proceda anterior (copii după: repartiții, comenzi, contracte, anexe la contracte, adrese de remitere a contractelor de către furnizori sau de restituire de către beneficiarii furnizorilor, dispoziții legale, norme tehnice, standarde de stat, norme interne etc.).

Conținutul acestor acte sau dispoziții de orice fel trebuie să se insereze — în măsura necesităților — în copie (sau copie extras) în cuprinsul proceselor verbale de conciliere. Astfel, în cuprinsul proceselor verbale de conciliere trebuie să se precizeze: denumirea părților contractante și a forurilor lor tutelare (cu indicarea sediului acestora); organele împuternicite (care angajează întreprinderea sau forul tutelar) și care au efectuat concilierea; numărul, data și precizarea organului emitent al repartițiilor (cu precizarea obiectului repartițiilor, perioadei de plan și a celorlalte elemente de identificare a produselor); numărul, data și conținutul pe scurt al comenzilor beneficiarilor; numărul, data și copii extrase din contracte sau anexe la contracte (cu referire la clauzele la care s-au făcut obiecțiuni și a căror soluționare se cere); cuprinsul punctelor de vedere ale organelor care au făcut concilierea (cu motivarea respectivă, după caz, tehnică, economică sau juridică).

Potrivit aceleiași circulari, concilierea neînțelegerilor precontractuale, atât la nivelul părților contractante, cât și la nive-

lul centralelor industriale și al ministere-
lor, respectiv al consiliilor populare jude-
țene, trebuie să se facă într-un singur în-
scris (proces-verbal), cu conținutul obli-
gatoriu arătat anterior, care se întocmește
în numărul de exemplare de mai jos:

— în caz de conciliere, în două exem-
plare (unul pentru fiecare parte);

— în cazul în care au rămas probleme
neconciliate, în patru exemplare (două
pentru părți și două pentru organele tute-
lare ale acestora).

Aplicându-se aceste dispoziții, re-
zultă că va circula un singur înscris
(proces-verbal) de la nivelul părților
contractante, la nivel de centrală in-
dustrială, minister (consiliu popular ju-
dețean), M.A.T.M.C.G.F.F.

La fiecare treaptă trebuie să se înscrie
în procesul verbal, sub semnătura orga-
nelor anterioare, punctul de vedere al ce-
lorlalte organe împuternicite prin lege să
concilieze neînțelegerile precontractuale.

Se precizează că în cazul în care, la
nivelul centralelor industriale sau minis-
terelor, respectiv consiliilor populare ju-
dețene, se realizează concilierea neînțele-
gerilor precontractuale cu care aceste or-
gane au fost sesizate, trebuie să se resti-
tue părților contractante procesul verbal
cuprinzând soluțiile adoptate. Procesul
verbal în cauză urmează să fie anexat de
părți la contractul economic care se per-
fectează conform soluțiilor stabilite de or-
ganele competente.

Prin faptul că de la părțile direct con-
tractante, până la M.A.T.M.C.G.F.F. circulă
prin acest sistem un singur înscris, în
contextul căruia trebuie să se menționeze
toate susținerile și probele folosite de
părți pentru sprijinirea punctelor de ve-
dere adoptate — fără trimiterea la dife-
rite anexe — faptul în sine obligă în mod
necesar toate organele care concură la
soluționarea neînțelegerilor să renunțe la
orice formalism și pasivitate în desfășura-
rea acestei activități. Actul de soluționare
fiind unic și în contextul său fiind inse-
rate probele necesare susținerii puncte-
lor de vedere adoptate (tehnic, economic,
juridic) organele de conducere, atât cele
ale părților direct contractante cât și cele
ale centralelor industriale și ale minis-
terelor, se edifică rapid și complet asupra
problemelor de rezolvat. Aceasta face ca
organele respective, fără a mai fi sustrate
mult timp de la îndeplinirea altor sarcini
importante legate de conducerea și con-
trolul unităților respective, să poată rezol-
va operativ și în deplină cunoștință de
cauză problemele de neînțelegeri pre-
contractuale pendinte.

În același timp, organele ierarhice su-
perioare competente să rezolve neînțelege-
rile precontractuale, analizând în conținut-

ul lor sesizările primite de la unitățile
subordonate, pot conchide și stabili cu
ușurință soluționarea cauzelor cu care au
fost sesizate, în măsura în care înscrisu-
rile unice înaintate de unitățile subordo-
nate sînt complete. Totodată, aceleași or-
gane vor fi în măsură să depisteze cu
ușurință unitățile subordonate și organele
de conducere ale acestora care, desfășu-
rînd o activitate formală, cer ca organele
superioare să rezolve problemele interne
ale întreprinderilor proprii, probleme care
pot și trebuie să fie rezolvate de con-
ducerile respective.

De bună seamă că instaurarea spiritului
și opticii realiste, generată de utilizarea
înscrisului unic sus-arătat, va reduce atât
timpul de muncă, cât și necesarul de hirtie
utilizat în activitatea de rezolvare a
neînțelegerilor precontractuale. Efectele
pozitive ale acestui mod de a proceda vor
fi deosebit de importante atât pentru in-
teresele economiei în general, cât și ale
părților direct contractante în special.
Aceasta deoarece organele competente își
vor dedica eforturile pentru realizarea
disciplinei contractuale prin executarea
corectă, în natură și întocmai a contracte-
lor economice încheiate și nu se vor mai
irosi în discuții — de multe ori sterile
și formale — pentru rezolvarea neînțele-
gerilor precontractuale, la care se ajunge
adeseori prin trecerea sarcinilor asupra
unor organe de execuție din subordine.

Octavian A. POPESCU

CARENȚE ÎN RESPECTAREA DISCIPLINEI CONTRACTUALE

Precizia și fermitatea clauzelor cu-
prinse în contractele economice repre-
zintă o condiție sine qua non pentru ca
aceste contracte să constituie instrumente
de realizare a sarcinilor de plan.

Obiectul și termenul de livrare sînt
clauze esențiale în legătură cu care unele
unități economice omit să stipuleze clau-
ze ferme ori, în mod intenționat, le redac-
tează în așa fel încît să-și asigure „por-
țițe“ care să le apere de răspundere în
cazul nerespectării obligațiilor contrac-
tuale.

Astfel, de pildă, unele întreprinderi
metalurgice prevăd în contractele pri-
vind furnizarea laminatelor, clauze în sen-
sul că obligațiile lor de livrare se con-
sideră integral realizate, dacă livrează
produsele cu o toleranță de $\pm 3\%$ din
cantitatea contractată. Aplicarea, în sens
negativ, a acestei clauze poate avea, țin-
dînd seama de întreaga cantitate contrac-

tată, efecte negative asupra beneficiarului care este lipsit, în acest fel, de o cantitate considerabilă de produse ce-i sînt necesare pentru realizarea sarcinilor de plan și care i se atribuie, în majoritatea cazurilor, prin repartiții.

Drept consecință, practica arbitrală nu ia în considerare asemenea clauze cu excepția situației cînd întreprinderea furnizoare dovedește că, în raport cu tehnologia de producție, nu este obiectiv posibilă o asemenea realizare a laminatelor care să nu ducă la o toleranță pozitivă sau negativă din punctul de vedere a cantității.

Sînt lipsite de fermitatea necesară și acele contracte economice în care îndeplinirea obligației de livrare din partea furnizorului este condiționată de aprovizionarea unor materii prime, materiale sau accesorii din import. Ne referim, desigur, la cazul cînd nu s-a stabilit în sarcina beneficiarului îndatorirea de a asigura asemenea importuri.

Condiționarea, în acest mod, a îndeplinirii obligației contractuale ce revine unității furnizoare este lipsită de orice temei, deoarece executarea obligațiilor derivînd din contractele economice nu poate să depindă de fapte pe care acea unitate sau o terță organizație socialistă le săvîrșește sau nu. Din acest motiv, organele arbitrale nu recunosc efecte unor asemenea clauze condiționale și consideră că obligațiile de furnizare s-au asumat fără condiție, unitatea furnizoare fiind ținută să răspundă pentru nelivrarea produselor la termenul stabilit, chiar dacă depășirea acestui termen este urmarea neprimirii din import a materiilor prime, materialelor sau accesorierilor. Se exceptează situația cînd nerealizarea importului se datorează unor cauze, care, potrivit Instrucțiunii primului arbitru de stat nr. 3/1974, produc efecte exoneratoare de răspundere.

Intr-un alt caz, întreprinderea mecanică Timișoara, a prevăzut următoarea clauză în contractul economic nr. 4097/XII — 47 încheiat în calitate de furnizoare cu beneficiara întreprinderea „Electrocenrala“ Turceni: „Beneficiarul are obligația de a primi și achita produsul care se livrează de furnizor cu pînă la 30 zile peste termenul contractual chiar și în cazul expirării anului de plan, cînd mijloacele de transport nu sînt asigurate de căraș sau din alte motive, în aceste cazuri contractul considerîndu-se realizat în termen“.

Analiza textului reproduș conduce la constatarea că se încalcă principiul anualității contractelor economice, iar furnizorul își asigură apărarea de răspundere patrimonială pentru primele 30 zile de întîrziere în livrare, oricare ar fi motivele neîndeplinirii la termen a obligației de livrare. De asemenea, în ipoteza cînd

termenul de livrare este fixat în ultima lună a anului, furnizorul nu va răspunde nici pentru neexecutarea în natură a obligației contractuale. Pentru a avea imaginea completă a consecințelor textului analizat, adăugăm că furnizorul ar fi apărât de răspundere nu numai în privința penalităților, dar și în legătură cu acoperirea prejudiciului cauzat beneficiarului. Or, în speță, utilajul era destinat unui obiectiv de investiții, astfel că, se impunea respectarea cu strictețe a termenului de livrare, așa cum a precizat, de altfel, beneficiarul prin obiecțiunile cu care a semnat contractul. În consecință, prin hotărîrea nr. 1911/1975, Arbitrajul de stat central a statuat că întreprinderea mecanică Timișoara are a răspunde în raport cu termenul de livrare prevăzut în contract, fără să fie apărâtă de plata penalităților aferente.

Exemplele la care ne-am referit prezintă abateri de la disciplina contractuală care se cere strict respectată. Livrarea tuturor produselor la termenele contractuale, indiferent de complexitatea sau valoarea lor, constituie o condiție primordială pentru ca unitățile beneficiare să-și poată îndeplini sarcinile de plan și contractele. Iată de ce, este criticabilă practica acelor unități economice care, încă din momentul încheierii contractului, se îngrijesc de stabilirea unor clauze care să le permită nerespectarea termenelor de livrare, fără suportarea consecințelor patrimoniale prevăzute de lege.

I. ICZKOVITS



REZOLVAREA PRETENȚILOR DERIVÎND DIN CALITATEA NECORESPUNZĂTOARE A PRODUSELOR IMPORTATE

Modalitățile în care se concretizează răspunderea furnizorilor externi pentru calitatea necorespunzătoare a produselor livrate sînt prevăzute în contractele externe sau în convențiile internaționale aplicabile respectivelor contracte. Ne vom referi, în continuare, la condițiile de livrare CAER, dată fiind ponderea însemnată pe care o ocupă, în activitatea de comerț exterior a țării noastre, schimburile comerciale cu țările participante la CAER.

Paragraful 31 și următoarele, din condițiile generale citate, prevăd modalitățile de satisfacere a drepturilor cumpărătorului cărui a i s-au livrat produse ca-

litativ necorespunzătoare : **înlăturarea defectelor, înlocuirea mărții și acordarea de bonificații.**

Acordarea de bonificații reclamă, în principiu, acordul ambelor părți asupra acestei modalități. Totuși, acordarea bonificației poate fi impusă furnizorului extern în cazul cînd acesta nu a înlăturat defectele „în termenul convenit, sau dacă un astfel de termen nu a fost convenit, într-un termen justificat din punct de vedere tehnic“. Aceeași soluție se impune și în ipoteza neîndeplinirii în termen a obligației asumate de furnizorul extern cu privire la înlocuirea mărfurilor necorespunzătoare calitativ care i-au fost returnate.

Din cele arătate se desprinde concluzia că, dată fiind legătura de determinare ce există între raportul contractual extern și cel intern, beneficiarul de import nu este în drept să formuleze pretenții la daune sau bonificații atîta timp cît nu a expirat termenul în care furnizorul extern trebuia să înlătore defectele ori să înlocuiască marfa.

Din momentul în care acest termen a fost depășit fără ca furnizorul extern să-și fi îndeplinit obligațiile, apare nejustificată atitudinea unor întreprinderi de comerț exterior importatoare care solicită amînarea soluționării litigiilor arbitrale pe motiv că furnizorul extern nu și-a îndeplinit obligația de înlăturare a defectelor sau de înlocuire a mărții asupra căreia s-a convenit de către părțile contractului extern. Asemenea cereri sînt justificate numai atîta vreme cît nu s-a împlinit termenul în care marfa trebuia înlocuită ori defectele urmau să fie înlăturate. O dată acest termen depășit, întreprinderea de comerț exterior are obligația de a acționa cu toată fermitatea pentru valorificarea drepturilor față de furnizorul extern și întrucît nu se procedează astfel, lipsește motivul amînării soluționării litigiului dintre părțile interne.

Un alt aspect controversat în categoria de litigii la care ne-am referit este acela al acoperirii cheltuielilor implicate de înlocuirea mărții calitativ necorespunzătoare. În speță, beneficiarul importului a pretins cu titlu de daune taxele de verificare pe care le-a plătit pentru controlul mărfurilor ce s-au dovedit a fi necorespunzătoare calitativ și care au fost ulterior înlocuite. Arbitrajul de stat central, prin hotărîrea nr. 1381/1974, s-a pronunțat în sensul că întreprinderea de comerț exterior importatoare nu poate fi obligată la suportarea acestor taxe întrucît a întreprins toate demersurile pentru înlocuirea mărții reclamate ca necorespunzătoare calitativ.

Soluția a fost infirmată prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2294/1974 pe considerentul că potrivit par. 32 pct. 2 din Condițiile generale de livrare CAER, toate cheltuielile de transport și de altă natură, legate de returnarea și înlocuirea mărfurilor defecte se suportă de către furnizorul extern.

Deci, întreprinderea de comerț exterior nu trebuia să-și considere îndeplinite obligațiile prin înlocuirea mărfii defecte. Ea trebuia să recupereze și taxele de verificare în temeiul dispoziției normative citate, deoarece — așa cum se reține în decizia amintită — „întreprinderile specializate de comerț exterior trebuie să ia toate măsurile și să depună toate diligențele nu numai de a încheia contractul extern la timp și în concordanță cu nevoile beneficiarului intern, dar și de a determina executarea aceluși contract în condițiile stabilite, urmărind pe parcurs modul cum are loc executarea, stăruind ca partenerul extern să-și respecte întocmai obligațiile asumate și valorificând împotriva lui toate drepturile ce i le conferă puterea obligatorie a contractului încheiat“.

H. MATEI

POSSIBILITĂȚI DE EXTINDEREA EXPORTULUI PE PIAȚA JAPONEZĂ

Ponderea importurilor japoneze va ajunge în 1975 la 9% din importurile mondiale, însumând 46 mild. \$ față de 19,7 mild. \$ în 1971. Dintre acestea importul de materii prime al Japoniei va crește de la 6,3 miliarde \$ în anul 1971 la 30 de miliarde \$ în anul 1975 (o creștere de 4,8 ori) ponderea materiilor prime în importul total majorându-se de la 32% la cca. 70% în aceeași perioadă. În același timp importul de produse finite va înregistra o majorare de la 13,4 miliarde în 1971 la 16 miliarde în 1975.

Deci Japonia devine o piață din ce în ce mai largă și mai interesantă pentru exportatori.

Conform prevederilor, consumul de bunuri de larg consum va crește în același ritm cu produsul național brut, ceea ce va duce la o majorare rapidă a cererii de astfel de produse pe piața japoneză.

Cererea se va orienta în special către produse netradiționale care vor contribui la lărgirea gamei de bunuri de consum ce vor fi puse la dispoziția populației sau care vor fi destinate să satisfacă anumite necesități noi. În această categorie de produse intră de exemplu noile tipuri de alimente, produsele de lux etc.

Construcțiile de locuințe care au fost un sector neglijat în trecut, vor beneficia de investiții masive, a căror rată de creștere o va depăși pe cea a produsului național brut. În consecință, va spori cererea de materiale de construcții, proiecte arhitectonice, mobilă, covoare, decorațiuni interioare, aparate de uz casnic și altele, din care o bună parte vor fi acoperite din import.

Un ritm intens de dezvoltare îl vor cunoaște și investițiile publice, care vor depăși pe cele particulare. Acest fenomen va duce la sporirea cererii și a importului de mijloace de investiții.

În majorarea rapidă a cererii de consum pe piața japoneză, se contează foarte mult pe tineret, care constituie partea cea mai mare a populației migratoare de la sat către oraș și care se consideră că este în același timp foarte accesibil noilor idei și produse din domeniul îmbrăcăminte, hranei, locuințelor, distracțiilor, lărgind considerabil piața produselor netradiționale.

Continuarea în ritm susținut a procesului de urbanizare își pune amprenta pe evoluția pieței, care are următoarele caracteristici: piața bunurilor de consum se concentrează tot mai mult în zonele urbane; populația de la orașe, fiind mult mai concentrată decât cea de la sate, are acces direct la o varietate mai largă de bunuri de consum; în cadrul populației de la orașe și în special a tineretului există o dorință mereu crescândă de a încerca noi produse; se majorează cererea pentru echipamente de construcții, pentru mijloace de transport și comunicații și echipamente de investiții industriale.

În consecință, o gamă largă de produse străine pot deveni interesante și competitive pe piața japoneză, însă pentru a realiza un volum de vânzări la nivelul posibilităților, exportatorii trebuie să găsească cele mai potrivite forme de desfacere în funcție de specificul fiecărui produs în parte.

O problemă ce o are de rezolvat un exportator care dorește să-și plaseze produsele în Japonia este de a alege calea prin care mărfurile sale să pătrundă pe piață.

Din acest punct de vedere exportatorul trebuie să opteze între următoarele două căi principale:

A. — prin intermediul firmelor comerciale japoneze;

B. — prin intermediul unor oficii proprii de vânzare, filiale sau societăți mixte.

În cazul folosirii primei căi (A), exportatorul intră în relație directă contractuală cu importatorul japonez. Acesta poate fi o firmă industrială, comercială, un angrosist sau chiar un detailist. Asemenea firme pot fi utile în special ex-

portatorilor care doresc să plaseze în Japonia produse de masă, mai mult sau mai puțin tipizate și standardizate și cu un grad mai mic de complexitate. Din această categorie fac parte în primul rând materiile prime, iar în al doilea rând bunurile de consum de orice fel.

Pentru anumite produse care au o complexitate mai mare și a căror punere în funcțiune necesită operații de înaltă calificare, precum și cele care presupun organizarea de „service” pe piața locală, cea mai potrivită cale de a le vinde pe piața japoneză este prin intermediul oficiilor proprii de vânzare, filiale sau societăți mixte (B). În această categorie de produse intră în special mașinile și utilajele, instalațiile complexe, precum și alte bunuri de investiții.

O primă formă de asemenea oficii sînt oficiile de legătură. Conform legislației japoneze, aceste oficii de legătură nu au dreptul să realizeze venituri și deci nu tratează în nume propriu afacerile de export. În schimb un asemenea oficiu de legătură poate da informații utile de piață, poate să ia legătura cu clienții potențiali, punându-le la dispoziție toate datele și informațiile solicitate, să recomande clienții firmelor distribuitoare și să pregătească tratativele între exportatori și firmele comerciale japoneze importatoare.

Dacă pe parcursul funcționării sale oficiul de legătură se dovedește insuficient pentru a introduce produsele respective pe piața japoneză sau a realiza un volum satisfăcător de vânzări, este necesar să se organizeze un oficiu de vânzare sau chiar o filială.

Oficiul de vânzare, poate avea conform legii japoneze un venit impozabil și în consecință poate face contracte în nume propriu și prelua comenzi. Oficiul de vânzare poate de asemenea să-și planifice, să organizeze și să realizeze un program de marketing în cadrul căruia să organizeze acțiuni de publicitate și promovare a vânzărilor. Oficiile de vânzare nu pot avea însă activități de producție.

Atunci însă cînd se consideră necesare unele activități de producție cum ar fi montajul, finisajul sau chiar producerea unor piese sau subansamble, se apelează la organizarea unor filiale de producție și vânzare, sau a unor societăți mixte. Conform legislației japoneze însă, pentru înființarea unor astfel de filiale și societăți este necesară aprobarea specială a guvernului.

Pentru a avea cît mai mult succes pe piața japoneză, este necesar ca firmele exportatoare să cunoască canalele de distribuție pînă la cele ale vânzării cu amănuntul, canale care au unele puncte comune, dar și unele deosebiri

față de cele din alte țări industriale dezvoltate.

Astfel pe piața japoneză acționează o rețea foarte complexă și destul de complicată de angrosiști și detailiști (de tip magazine specializate, magazine universale, super-market etc.). În această rețea influența și rolul angrosiștilor sînt invers proporționale cu cele ale detailiștilor.

Astfel, în cazul în care în rețeaua de distribuție, angrosistul este o firmă mare cu relații vaste și cu o mare influență asupra dezvoltării viitoare, atît a producției, cît și a desfacerii unui produs pe piața japoneză, influența detailiștilor scade și invers, dacă aceștia din urmă sînt foarte puternici, determină scăderea rolului angrosistului.

În consecință, organizarea distribuției pe piața japoneză depinde în cea mai mare măsură de specificul produsului care face obiectul exportului și în funcție de diferențele existente între produse și rețeaua de distribuție, aceasta poate fi substanțial diferită.

Cunoscînd structura complexă a canalelor de distribuție și căile cele mai potrivite de vînzare pentru fiecare produs, exportatorilor nu li se mai pare dificilă piața japoneză și au astfel posibilitatea să-și organizeze cît mai optim strategia vînzărilor produselor pe această piață.

Printr-o reducere sistematică a contingentelor și tarifelor, Japonia a reușit să stimuleze importul, care de exemplu în anul 1973 a crescut cu 63%.

Dacă o parte a acestei creșteri se datorează prețurilor substanțial majorate al materiilor prime, totuși o mare parte revine și creșterii importului de produse finite.

În ultima perioadă a crescut considerabil importul de alimente, cosmetice, produse farmaceutice, aparatură electrică și multe alte produse finite, astfel că normele respective constituie un ajutor în ghidarea exportatorilor pentru a putea oferi produsele respective în conformitate cu normele japoneze.

Odată cu majorarea necesităților de import s-a făcut simțită nevoia introducerii unor reglementări a căror cunoaștere să permită exportatorilor să cîtere produse în concordanță cu normele japoneze. Se recomandă ca exportatorul, înainte de a oferi un produs pe piața japoneză, să consulte aceste reglementări, standardele privind calitatea uzuală pe piața japoneză etc. De asemenea se recomandă ca exportatorul să contacteze „FAIR TRADE COMMISSION“, care dirijează metodele de vînzare, etichetarea și denumirea produselor. De regulă, importatorii japonezi cunosc aceste reglementări, ei duc discuțiile cu instituțiile guvernamentale în vederea obținerii tu-

turor aprobărilor necesare introducerii unui nou produs.

Principalele reglementări introduse de ministerele interesate sînt: PLANT DISEASE PREVENTION LAW; Fertilizer Control Law; FOOD MANAGEMENT LAW; PHARMACEUTICAL AFFAIRS LAW; LAW CONCERNING THE EXAMINATION AND REGULATION of MANUFACTURE of CHEMICAL SUBSTANCES; ALCOHOL MONOLY LAW; TABACCO MONOLY LAW; etc.

Un organ care joacă un rol tot mai important în reglementarea practicilor comerciale în Japonia, este FAIR TRADE COMMISSION (F.T.C.). Multe reglementări impuse de F.T.C. sînt similare cu cele, din celelalte țări. De aceea ne vom referi, numai la cîteva care diferă.

Una din căile de promovare a exportului este acordarea de premii unor cumpărători pentru un anumit produs. În Japonia valoarea premiilor acordate pentru promovarea vînzării, nu trebuie să depășească 2% din totalul vînzărilor produsului respectiv. Această restricție este introdusă în scopul de a nu permite unor companii puternice din punct de vedere financiar să facă concurență neloială.

Orice produs realizat în Japonia sau importat, trebuie să menționeze pe etichetă, țara în care a fost produs. De exemplu, dacă un produs a fost realizat în Japonia, dar după licență străină, eticheta trebuie să menționeze acest lucru. Din etichetă trebuie să rezulte clar dacă produsul este realizat în străinătate și importat în Japonia, sau este produs în Japonia după un model (design), sau licență străină. În felul acesta se protejează originea mărfurilor puse în vînzare pe piața japoneză.

F.T.C. este foarte intransigentă în aplicarea reglementărilor privind denumirea corectă a produselor ce se pun în vînzare, pentru a nu da naștere la neînțelegeri. De exemplu, sînt reglementări specifice care pun restricții la folosirea cuvîntului „Juice“. Cuvîntul „Juice“ trebuie folosit numai la băuturile din sucuri naturale. În concordanță cu reglementările care s-au pus în aplicare în anii 1972 și 1973, băuturile care conțin mai puțin decît 100% ingrediente naturale nu pot purta denumirea de „Juice“. Pot în schimb să fie denumite băuturi din fructe sau pur și simplu „băuturi“, dar eticheta să ateste procentajul de suc natural și al altor ingrediente.

Reglementări similare cu privire la denumirea, compoziția și conținutul produsului, sau natura acestuia se aplică pentru orice produs vîndut pe piața japoneză.

Elena BARBU
Mihai IONESCU

PIESE DE SCHIMB RULMENȚI

EXECUTAREA OBLIGAȚIILOR CONTRACTUALE ÎN CAZUL FORȚEI MAJORE PARȚIALE

Pirîta-furnizoare a susținut că nelivrarea produselor contractate către reclamanta-beneficiară în proporția realizării planului de producție, ca urmare a forței majore intervenite, se datorează faptului că, față de numărul mare de contracte încheiate cu diverși beneficiari, nu s-a putut urmări executarea acestor contracte proporțional cu îndeplinirea planului.

Această susținere a fost înlăturată, pirîta avînd obligația să se îngrijească ca executarea obligațiilor contractuale — în ipoteza intervenirii unui caz de forță majoră parțial — să se facă proporțional cu realizarea planului de producție, spre a nu fi avantajați unii dintre beneficiari în dauna altora. (Decizia primului arbitru de stat nr. 2271/1974).

EFFECTUAREA PLĂȚII PREȚULUI DIN PROPRIE INIȚIATIVĂ

Omisinea furnizorului de a întocmi și introduce spre decontare factura nu-l absolvă pe beneficiar de obligația achitării, din proprie inițiativă, a prețului produselor primite. Neîndeplinirea acestei obligații este sancționată prin plata penalităților prevăzute de H.C.M. nr. 306/1970. Penalitățile nu se datorează de la data primirii produselor, ci de la data cînd, potrivit pct. 153 din Normele metodologice nr. 1/1972 ale B.N.R.S.R. beneficiarul trebuia să efectueze plata. (Decizia primului arbitru de stat nr. 2228/1974).

APRECIEREA OBIECTIVITĂȚII ACTELOR DE FORȚĂ MAJORĂ

Art. 23 din Legea nr. 71/1969 reglementează efectele pe care le produce cazul de forță majoră fără să dispună asupra condițiilor în care trebuie încheiate actele care dovedesc existența forței majore.

Așa fiind, asemenea acte pot fi întocmite de orice organ de stat, aprecierea obiectivității celor consemnate revenind organului arbitral sesizat cu soluționarea litigiului în care se invocă existența cazului de forță majoră.

În speță, organul arbitral a putut aprecia că procesul verbal încheiat de președintele consiliului popular local cu participarea delegatului U.J.C.A.P. consemnează fapte reale care, întrunind elementele constitutive ale cazului de forță majoră, justifică neîndeplinirea obligațiilor contractuale. (Decizia primului arbitru de stat nr. 2299/1974).