

# relații financiar-valutare INTERNATIONALE

ghidul lucrătorului de comerț exterior

## PREVENIREA ȘI REDUCEREA INFLUENȚELOR NEGATIVE ASUPRA PREȚURILOR CA EFECT AL INSTABILITĂȚII VALUTARE (II)

### cooperarea internațională

Agravarea proceselor inflaționiste și creșterea riscurilor valutare în actualul deceniu au obligat firmele industriale din țările nesocialiste să adopte unele măsuri, mai mult sau mai puțin empirice, menite să le asigure la sfârșitul fiecărui ciclu de producție, recuperarea cheltuielilor și realizarea beneficiului scontat în valori comparabile, urmărindu-se astfel evitarea sau diminuarea eventualelor pierderi cauzate de eroziunea monetară și de deprecierea valutară. În prima parte a acestui articol (Suplimentul nr. 1/22/1978) arătam că, pentru atingerea dezideratului menționat, întreprinderile din țările nesocialiste trebuie să obțină o rentabilitate a fondurilor investite de cel puțin 14% pe an în valori actualizate. Din analiza situațiilor financiar-contabile ale unor astfel de întreprinderi reiese că, în rezultatele financiare ale acestora se prevăd: un beneficiu de 4-6% pe an raportat la activele fixe, echivalent ratei valorilor sigure pe termen scurt, o marjă pentru acoperirea riscurilor investitorului de 2-4% pe an din aceste active fixe, o cotă de 6-8% din activele curente pentru reconstituirea mijloacelor circulante în con-

dițiile escaladării prețurilor și un daos de 5-6% calculat la valoarea activelor fixe pentru reevaluarea acestora (creșterea cuantumului amortismentelor). După cum se cunoaște, cotele procentuale de mai sus se însușează sistematic, rata rentabilității fondurilor investite care rezultă fiind, în general, mai mică decât suma algebrică a componentelor sale. Totodată, subliniem faptul că atât rata rentabilității cât și componentele sale amintite variază ca mărime în funcție de țara de reședință a întreprinderii, de natura activității economice a acesteia, de valuta în care se face evaluarea, precum și de acțiunea previzibilă a unor factori de risc, conjuncturali sau specifici.

Problema prevenirii și reducerii influențelor negative ale creșterii prețurilor externe și ale fluctuației cursurilor valutare se pune cu deosebită pregnanță în cazul realizării acțiunilor de cooperare economică internațională, care au o valoare ridicată, presupun mobilizarea unor însemnate resurse financiare, umane și materiale și se derulează pe o perioadă mai lungă de timp. Avem în vedere în acest caz investițiile pentru realizarea societăților mixte de producție și comercializare, construirea în comun cu parteneri externi a unor obiective economice, precum și „exporturile de in-

vestiții”, cum sînt livrările de obiective la cheie, exporturile complexe și lucrările de construcții-montaj în străinătate.

Ca o particularitate a lucrărilor de construcții-montaj și a asistenței tehnice la executarea de obiective în străinătate, este că ele nu sînt finanțate prin credite pe termen lung, ci prin plată curentă (periodică) pe măsura executării lucrărilor. Pentru înțelegerea mecanismului de evaluare corectă a acestor acțiuni, vom analiza cazul cînd plățile se efectuează de beneficiar pe măsura livrărilor și a predării situațiilor de lucrări ale șantierului.

### evaluarea unui proiect

Exemplul pe care îl redăm în cele ce urmează se referă la evaluarea unui proiect pentru livrarea „la cheie” a unei instalații industriale în străinătate. Caietul de sarcini prevede executarea obiectivului în 4 semestre, recepția provizorie în semestrul 5 și plata cheltuielilor furnizorului (altele decât cele efectuate în țara în care se execută obiectivul) în dolari S.U.A.

Structura aportului valutar al ofertei (efortul părții române care se acoperă prin sumele în valută încasate la B.R.C.E.) este următorul:

1. IEȘIRILE — includ: cheltuielile, cotele asiguratorii și beneficiul.

**Capitolul A:** echipamente, instalații și materiale (28 000 mii \$), transporturi (4000 mii \$) și prestări de servicii, respectiv partea din lucrările de construcții-montaj și de asistență tehnică, transferabilă în R.S.R. (3000 mii \$).

Valoarea totală cap. = 40.000 mii \$.

**Capitolul B:** cheltuielile financiare și comerciale ce se ridică la 2000 mii \$.

SUPLIMENT

nr. 3/24 1978

Revista  
ECONOMICA

# RELAȚII VALUTAR — FINANCIARE

**Capitolul C:** proiectare (1000 mii \$), diverse și neprevăzute (2000 mii \$), riscuri și penalizări (2000 mii \$) și beneficiul scontat (3000 mii \$).

Valoare totală cap. C = 8000 mii \$.

Valoarea totală a aportului valutar la nivelul ofertei însumează 50 000 mii \$.

Eșalonarea semestrială a ieșirilor este redată, în mii \$ S.U.A., în tabelul următor:

Tabelul nr. 1

Semestrul	Structura aportului valutar	
	Cap. A + B	Cap. C
I	4300	1300
II	12800	700
III	16200	500
IV	8200	500
V	500	5000
Total	4200	8000

**2. INTRĂRILE** reprezintă transferurile valutare realizate pe lucrare de furnizor.

În primul semestru se încasează un avans de 10% din valoarea lucrării, din care avansul corespunzător aportului valutar este de 5000 mii dolari. Sumele de la capitolele A și B se încasează la B.R.C.E. în semestrul următor celui în care se efectuează livrările și se execută lucrările de construcții-montaj, deci în semestrele II—VI. Sumele prevăzute în capitolul C se încasează, de asemenea, în semestrele II—VI, prin aplicarea unei cote de 20% la încasările semestriale corespunzătoare sumelor de la capitolul A (conf. ponderii: Cap C/Cap. A  $\times 100 = 20\%$ ). Din totalul încasărilor din semestrele II—VI se scade o cotă de 10%, corespunzătoare avansului plătit de beneficiar în primul semestru.

Considerăm, de asemenea, cazul uzual, în care în caietul de sarcini se prevede folosirea unei formule de escaladare a prețurilor, astfel încât nu se introduc rezerve de preț în valoarea ofertei; revizuirea prețurilor externe urmează să se facă semestrial, potrivit relației:

$$V_e = V_i \left( 0,20 + 0,35 \frac{L_e}{L_i} + 0,45 \frac{\sum Me}{\sum Mi} \right),$$

în care „ $V_e$ ” reprezintă valoarea escaladată a ofertei (corectată cu influența creșterii prețurilor), „ $L_e$ ” reprezintă tarifele escaladate ale forței de muncă, „ $\sum Me$ ” exprimă suma prețurilor majorate ale principalelor materii prime și materiale incluse de operă, iar „ $V_i$ ”, „ $L_i$ ” și „ $\sum Mi$ ” nivelul acestorași indicatori la momentul inițial, precizat în contractul dintre părți, al

valorii ofertei, tarifulor pentru forța de muncă și al prețurilor materiilor prime și materialelor.

Pentru evaluarea echilibrului dinamic realizat între intrări și ieșiri în valori comparabile, acestea se actualizează la o rată de 3% pe semestru (circa 6% pe an), reprezentînd efectul mediu probabil al eroziunii monetare și al fluctuațiilor valutare, pe perioada derulării acțiunii. În acest fel se determină marja cu care este necesar să fie majorată valoarea de bază a ofertei, astfel încît echivalentul în anumite valori de întrebuintare al dolarului american să fie același în momentul efectuării cheltuielilor și în cel al încasării sumelor corespunzătoare.

Coefficienții de actualizare semestriali se calculează pentru o rată de 3%, potrivit formulei:  $CA = (1+0,03)^n$  în care „ $n$ ” este numărul semestrului curent. Ieșirile și intrările totale semestriale se înmulțesc pe fiecare semestru cu următorii indicatori: I — 0,971; II — 0,942; III — 0,915; IV — 0,888; V — 0,862; VI — 0,837.

Valoarea actualizată a ieșirilor, la rata de 3% pe semestru, în mii dolari, este următoarea:

Tabelul nr. 2

Semestrul	Valoarea ieșirilor	
	în date de bază actualizată	
I	5800	5438
II	135000	12717
III	16700	15280
IV	8700	7726
V	5500	4741
Total	50000	45902

Actualizarea intrărilor (încasări la B.R.C.E.), la aceeași rată semestrială, în mii dolari, se prezintă astfel:

Tabelul nr. 3

Semestrul	Valoarea intrărilor	
	în date de bază actualizată	
I	5000	4855
II	4550	4286
III	13730	12563
IV	17410	15460
V	8770	7560
VI	540	452
Total	50000	45176

Aplicînd formula prezentată în prima parte a acestui articol (Suplimentul nr. 1/22 — 1978 la Revista economică), respectiv înmulțind valoarea de bază a ofertei (50 000 mii dolari) cu raportul dintre valorile totale actualizate ale ieșirilor și intrărilor, rezultă

următoarea valoare finală de ofertare a aportului valutar:

$$\times = \frac{45.902 \times 50.000}{45.176} = 50.804 \text{ mii } \$$$

Este de menționat că, dacă în exemplul de mai sus caietul de sarcini al lucrării nu ar prevedea posibilitatea revizuirii periodice a prețurilor și deci am fi nevoiți să includem în valoarea de ofertare efectul ratei probabile de escaladare a prețurilor, marja cu care ar urma să majorăm valoarea finală a ofertei pentru a asigura comparabilitatea dinamică a raportului valoric dintre cheltuieli și încasări nu ar diferi în mod semnificativ de cea calculată mai sus, deși valoarea nouă a ofertei ar fi sensibil mai mare.

Astfel, aplicînd cheltuielilor de la capitolul A o escaladare medie probabilă a prețurilor de 2% pe semestru, suma acestora crește la 42.220 mii \$, iar eşalonarea corespunzătoare a cheltuielilor și încasărilor devine următoarea (în mii dolari):

Tabelul nr. 4

Semestrul	Ieșiri	Intrări
I	5880	5220
II	14000	4610
III	17600	14150
IV	9330	18290
V	5550	9378
VI	—	580
Total	52220	52220

Folosind tehnica și coeficienții de mai sus pentru actualizarea intrărilor și ieșirilor din acest tabel, se obțin următoarele date:

Ieșiri actualizate: 47.931 mii \$

Intrări actualizate: 47.161 mii \$

Valoarea finală a ofertei:

$$\times = \frac{47.931 \times 52.220}{47.161} = 53.072 \text{ mii } \$$$

Se observă că marja cu care se corectează valoarea de ofertare, de 852 mii \$ este cu numai 48 mii \$ mai mare decît cea calculată anterior, ceea ce reprezintă o diferență mai mică de 0,1%. Pentru rate moderate de escaladare a prețurilor din ofertă, marja de comparabilitate a raportului cheltuieli — încasări poate fi calculată la valoarea ofertei prezentată, de exemplu, la o licitație internațională înainte de a conveni cu beneficiarul prin contract includerea unei clauze privind revizuirea periodică a prețurilor.

Alex. IORDĂCHESCU

noțiuni, termeni, operațiuni

## INTERVENȚII PE PIAȚA VALUTARĂ

În principiu pe piața valutară ar trebui să apară cererea și oferta curentă de valute, determinate exclusiv de dinamica vieții economice. În realitate, pe această piață se efectuează și tranzacții valutare care nu au contingență cu importul și exportul de mărfuri, prestările internaționale de servicii, transferurile unilaterale etc. Asemenea tranzacții urmăresc fie obținerea unor beneficii de pe urma vânzării și cumpărării de valută, fie influențarea cursurilor de pe piață. În prima categorie sînt cuprinse **speculația valutară și arbitrajul bancar**, iar în cea de a doua **intervenția statului**, în general prin intermediul băncii centrale, pentru a determina o modificare în tendințele de creștere sau scădere a cursurilor valutare.

**Speculația valutară**, este, ca și alte diverse forme de speculație practicate pe celelalte piețe din țările capitaliste, o operație efectuată zilnic, deoarece ea se grefează pe diferențele de curs, iar asemenea diferențe apar întotdeauna. Speculația ajunge însă la apogeu în perioadele în care, din anumite cauze, piața valutară este agitată și se înregistrează mari diferențe de curs.

Speculația valutară este de mai multe feluri. Prin **speculație activă la vedere** se înțelege operația prin care speculatorul caută să obțină beneficiu de pe urma creșterii sau scăderii cursului valutar pe o anumită piață. Astfel, în cazul în care dolarul S.U.A. înregistrează o scădere continuă a cursului pe piața din Frankfurt (R.F.G.) speculatorul va efectua următoarele tranzacții: el va contracta un împrumut în dolari cu scadență, să zicem de trei luni. Cu dolarii împrumutați, speculatorul va cumpăra franci elvețieni, avînd în vedere caracterul relativ stabil al acestei valute. La termenul de rambursare va avea loc tranzacția inversă: francii elvețieni vor fi vînduți și se vor cumpăra dolari. În cazul în care prognoza a fost justă, speculatorul va obține mai mulți dolari, în funcție de deprecierea pe care această valută a suferit-o în cele trei luni consecutive față de francul elvețian. Cu suma obținută, speculatorul va rambursa împrumutul, iar restul va constitui beneficiul realizat. Este de notat că în speculația activă la vedere, speculatorul nu a folosit nici un capital personal. Evident, există riscul ca prognoza să fie greșită, în sensul că dolarul să rămîna staționar față de francul elvețian sau chiar să se redreseze. În aceste cazuri, speculatorul nu va câștiga nimic sau chiar va pierde.

Un alt fel de speculație valutară este **speculația activă la termen**, cea

mai frecventă. Această operație conține pe diferența prezumată între actualul curs la termen al unei valute (cursul cu care se cumpără și se vinde astăzi o valută cu livrarea peste 3 sau 6 luni, de exemplu) și cursul la vedere efectiv pe care valuta respectivă îl va înregistra la termenul convenit. Astfel, să admitem că în prezent, la bursa din Frankfurt, dolarul S.U.A. cotează 2 franci elvețieni la termen de 3 luni. Speculatorul apreciază că peste 3 luni, dolarul se va reprecia (va avea o putere de cumpărare mai mare) comparativ cu francul elvețian. În consecință, el va cumpăra azi o sumă de dolari, achitînd-o cu franci elvețieni, cu termen de livrare peste 3 luni. La expirarea termenului, speculatorul va efectua operația inversă, vînzînd dolarii obținuți și primind în schimb mai mulți franci elvețieni decît cei cheltuiți cu 3 luni în urmă.

**Speculația pasivă** este și ea la vedere sau la termen, iar din punct de vedere tehnic, nu există nici o deosebire față de speculația activă. Diferența apare în legătură cu scopul operației. În timp ce speculația activă servește la obținerea unui beneficiu din diferențele de curs, speculația pasivă are ca scop prevenirea unei pierderi ca urmare a diferențelor de curs valutar. Astfel, să admitem că un debitor în dolari are termen de plată peste 3 luni și se teme că în această perioadă, dolarii vor înregistra o creștere de curs față de celelalte valute, adică se vor scumpi, procurarea lor costîndu-l mai scump. Pentru evitarea acestei pierderi, debitorul va cumpăra astăzi dolarii cu termen de livrare peste 3 luni (cumpărarea la termen) sau va face o speculație la vedere de genul celei de mai sus, împrumutînd azi suma de dolari care îi este necesară la scadență.

Speculația pasivă este utilă în cazurile în care contractele nu conțin o clauză de protecție împotriva riscului valutar („clauză de consolidare valutară”).

Un alt factor care se servește de mecanismul formării cursurilor valutare pe piață este **arbitrajul bancar**. Acesta constă în vînzarea și cumpărarea de valută pe piețele valutare în scopul realizării unui beneficiu. Arbitrajul bancar este practicat pe scară largă, el dînd băncilor posibilitatea valorificării disponibilităților temporare de monedă națională sau de valute, precum și a îndeplinirii în condiții avantajoase a dispozițiilor de vînzare-cumpărare de valute ale clienților. Beneficiul realizat de bănci de pe urma operațiilor de arbitraj provine din diferența de curs pe care aceeași

valută o înregistrează în același moment pe două piețe diferite, din diferența de curs pe care aceeași valută o înregistrează pe aceeași piață la două date diferite, sau din diferența de curs între 2 valute și 2 piețe diferite. Operațiile de arbitraj se efectuează prin mijloace rapide de comunicație, îndeosebi telefonic sau prin telex.

O formă de arbitraj este cel direct și constă în vînzarea unei valute pe piața pe care cotează cel mai bine și cumpărarea concomitentă a aceleiași valute pe piața pe care cotează cel mai slab. Astfel, dacă dolarul cotează la Frankfurt 4 mărci vest-germane (DM), iar la aceeași dată marca vest-germană cotează la New York 24,5 cenți, arbitragistul băncii X va face comparația între  $4,00$  și  $\frac{100}{24,5} = 4,08$ , constatînd

că există o ocazie de arbitraj direct între Frankfurt și New York. Ca urmare, arbitragistul va da dispoziție băncii corespondente Y din Frankfurt să cumpere 1 mil. dolari, pentru care va plăti 4 mil. DM. Totodată, el va da dispoziție băncii Z din New York să vîndă 1 mil. dolari, pentru care va încasa 4 080 000 DM. Diferența de 80 000 DM reprezintă beneficiul băncii X.

O altă formă de arbitraj este cel la termen, efectuat fie pe o singură piață, fie pe două piețe. Astfel, arbitragistul băncii X cumpără lire sterline la termen de 3 luni la New York, plătiînd cîte 2 dolari pentru 1 liră sterlină. În același timp, el cumpără dolari la Londra la termen de 3 luni, plătiînd cîte 1 liră sterlină pentru 2,10 dolari. Banca X cîștigă cîte 10 cenți la fiecare liră sterlină.

**Intervenția statului pe piața valutară** constă în cumpărarea sau vînzarea de valute prin banca centrală, în scopul ridicării, respectiv scăderii cursului acestor valute în raport cu moneda națională. În general, intervenția nu se face cu orice valută, ci cu o anumită valută, denumită **valută de intervenție**, care în general este dolarul S.U.A.

Intervenția are ca obiectiv realizarea unui nivel al cursurilor valutare cît mai apropiat de interesul statului respectiv. Atît timp cît sistemul monetar internațional din 1944 a fost în vigoare, țările membre ale Fondului Monetar Internațional aveau obligația să intervină pe piață pentru menținerea fluctuației cursurilor valutare în limitele de  $\pm 1\%$  față de paritate (după 1971 =  $\pm 2,25\%$ ), realizîndu-se astfel principiul fixității relative a cursurilor valutare. Odată cu renunțarea la acest principiu și trecerea la opusul lui, adică la flotarea liberă a cursurilor, intervenția statului pe piața valutară nu mai are caracter obligatoriu.

dr. C. KIRIȚESCU

## drept și uzanțe internaționale

### REGLEMENTĂRI PRIVIND PLĂȚILE INTERNAȚIONALE (I)

Actul final al oricărui contract comercial internațional îl constituie plata prețului de către beneficiarul mărfurilor primite sau a serviciilor executate de furnizor. Dacă pe plan intern mecanismul decontărilor este bine reglementat și se realizează relativ simplu, prin virarea sumei din contul debitorului în cel al creditorului, cu totul altfel se pune problema în cazul plăților internaționale; în asemenea plăți, mecanismul se complică cel puțin datorită următorilor trei factori: una din părți — creditor sau debitor — este străină; în toate cazurile intervine și o bancă străină, de regulă corespondentă a Băncii Române de comerț exterior; plata se face într-o monedă străină, ceea ce impune pentru debitor obligația de a-și procura din timp valuta necesară de pe piețele valutare cele mai convenabile.

Factorii arătați mai sus au drept consecință scoaterea raportului juridic încheiat, pe de o parte, între creditor (vînzător, prestator de servicii etc.) și debitor (cumpărător, beneficiar etc.), iar pe de altă parte, cel născut din operația bancară de plată, sub jurisdicția dreptului intern al uneia din părți. În aceste condiții, ce norme de drept reglementează plățile internaționale?

#### drept și uzanțe aplicabile

Pentru a da răspuns întrebării de mai sus trebuie să avem în vedere, în primul rînd, sediul central al partenerului, mai bine zis țara în care se vor efectua exporturile sau vor fi prestate serviciile, iar în al doilea rînd, modalitatea de plată aleasă.

Țara partenerului contractual prezintă importanță sub aspectul pe care îl cercetăm din mai multe puncte de vedere.

a) În raporturile cu parteneri din țările socialiste membre ale C.A.E.R. modalitatea de plată este reglementată prin „Condițiile generale de livrare a mărfurilor dintre organizațiile economice ale țărilor membre C.A.E.R. — 1968/1975” și prin celelalte condiții generale care conțin norme de drept imperative de la care părțile nu se pot abate; ca regulă generală, decontările reciproce se fac prin incaso documentar cu plata imediată (acceptare ulterioară).

b) În raporturile dintre țările socialiste care nu sînt membre ale C.A.E.R., modalitățile de plată sînt stabilite prin acorduri comerciale și de plăți bilaterale, care prevăd în principal, incaso documentar cu plată imediată (cu acceptare ulterioară) și incaso cu acceptare prealabilă (incaso reglementat).

Acordurile de plăți prevăd ca decontarea să se facă prin cliring bilateral (cu excepția R.S.F. Iugoslavia), moneda de cont fiind: rubla pentru cliringurile bilaterale cu R.S. Albania, R.P.D. Coreeană și R.S. Vietnam și francul elvețian cu R.P. Chineză.

Cu R.S.F. Iugoslavia se practică sistemul decontărilor în devize liber convertibile.

c) În raporturile cu țările cu economie capitalistă modalitățile de plată sînt reglementate, fie prin acorduri bilaterale (cu acele țări cu care s-au încheiat asemenea acorduri), fie prin

contractele comerciale încheiate de parteneri (situație mult mai frecventă).

În cazul raporturilor contractuale încheiate cu parteneri din această categorie de țări, modalitatea de plată aleasă de părți prezintă importanță, sub aspectul eficienței tranzacției dar și cu privire la uzanțele uniforme aplicabile. Astfel, în cazul adoptării prin contract a modalității de plată prin credit documentar (fie sub forma acreditivului, fie sub aceea a scrisorii de credit comercial) reglementarea își găsește temei în „Regulile și uzanțele uniforme privitoare la creditele documentare”, elaborate de Camera de Comerț Internațional în 1933, cu ultima modificare în 1974, cunoscute sub denumirea de referință — broșura nr. 290. Dacă însă modalitatea de plată adoptată de părți este aceea a incasoului documentar, singurele uzanțe aplicabile sînt „Regulile uniforme privind încasarea hîrtilor comerciale”, cunoscute sub denumirea de broșura nr. 254.

Așadar, plățile comerciale internaționale sînt supuse unor reglementări diferite. În cele ce urmează ne propunem să analizăm mecanismul plăților prin credit documentar, urmînd ca în numerele viitoare să tratăm celelalte modalități.

Facem precizarea că unghiul de vedere din care vom expune reglementările internaționale este cel al comercianților din unități economice — producătoare și exploatare — și nu cel al tehnicilor financiar-valutare.

#### reguli privind plățile prin credite documentare

Creditul documentar este modalitatea de plată cea mai frecvent folosită — peste 80% din totalul schimburilor economice internaționale — datorită gradului înalt de siguranță pe care îl are vînzătorul (furnizorul) cu privire la încasarea prețului mărfurilor livrate (sau a serviciilor prestate).

Am arătat mai sus că mecanismul de derulare a plăților pe această cale este detaliat reglementat prin „Regulile și uzanțele uniforme privitoare la creditele documentare”, elaborate de Camera de Comerț Internațional de la Paris. Pentru ca aceste Reguli să aibă o aplicație generală prin condițiile tip ale asociațiilor bancare naționale, de regulă, se stipulează aplicarea lor obligatorie în toate cazurile de deschidere a unor credite documentare. Redăm în continuare regulile principale pe care le cuprind aceste uzanțe uniforme, cu o aplicație generală în relațiile financiar-bancare internaționale, uzanțe care, așa cum vom vedea, au efecte directe asupra contractelor comerciale internaționale.

Din preambulul Regulilor pe care le analizăm rezultă definiția creditelor documentare, astfel formulată la lit. b:

b) În aceste dispoziții, definiții și articole, expresiile „credit (-e) documentar (-e)” și „credit (-e)” înseamnă orice aranjament, indiferent de modul în care este definit sau descris, prin care o bancă (banca emitentă), acționînd la cererea și în conformitate cu instrucțiunile unui client (ordonatorul), se obligă:

— să efectueze plata în favoarea unui terț (beneficiar) sau la ordinul acestuia, sau să plătească, accepte sau negocieze efecte de comerț (trate) trase de beneficiar, sau

— să autorizeze ca astfel de plăți să fie efectuate sau ca astfel de trate să fie plătite, acceptate sau negociate de o altă bancă, contra remiterii documentelor, cu condiția ca termenii și condițiile creditului să fie respectate.

Din textul citat rezultă deci că un credit documentar se poate prezenta sub mai multe forme, cele uzitate pe plan internațional fiind **acreditivul documentar și scrisoarea de credit comercial**.

Sub oricare formă ar fi utilizat în condițiile noastre de comerț exterior, participanții unui credit documentar sînt în număr de patru și anume:

1) **ordonatorul**, care la export este cumpărătorul extern, iar la import o întreprindere de comerț exterior;

2) **banca emitentă**, care la export este o bancă comercială din țara cumpărătorului extern, iar la import Banca Română de Comerț Exterior;

3) **beneficiarul**, care la export este o întreprindere de comerț exterior, iar la import vînzătorul extern;

4) **o bancă corespondentă a băncii emitente** din țara beneficiarului, autorizată să plătească, sau să accepte cambii trase de beneficiar contra remiterii documentelor de livrare a mărfii.

Litera c din Reguli stabilește un principiu important, de care în mod obligatoriu trebuie să țină seama lucrătorii care încheie contracte comerciale internaționale:

c) **Creditele**, prin natura lor, sînt tranzacții comerciale separate de vînzări sau alte contracte care pot sta la baza lor, dar băncile nu sînt în nici

un fel legate sau angajate de astfel de contracte.

Așadar, oricare credit documentar constituie o tranzacție comercială separată de contractul care stă la baza lui. De aici o importanță consecință de interes practic pentru comercianți: în derularea plăților, fie prin acreditiv sau prin scrisoare de credit comercial, nu pot fi invocate prevederile din contractul de vânzare internațională sau din oricare alt contract comercial. Ca urmare, în cazul în care beneficiarul creditului (vinzător, prestator de servicii etc.) constată că clauzele înscrise în documentul de deschidere a creditului remis de banca emitentă nu coincid cu cele convenite cu cumpărătorul, respectiv cu prevederile contractului, este necesar ca înainte de executarea contractului să se solicite ordonatorului modificarea corespunzătoare a condițiilor prevăzute în creditul documentar eronat deschis. Nerespectarea acestei obligații poate avea consecințe dintre cele mai grave, până la imposibilitatea încasării prețului.

O altă caracteristică comună tuturor formelor de credit documentar de care dorim să ne ocupăm este așa numita **doctrină a strictei conformități**. Potrivit acestei doctrine, fundamentată pe principiile generale ale Regulilor, banca plătitoare este obligată să refuze documentele prezentate de beneficiar dacă nu corespund întocmai condițiilor prevăzute pe credit, deoarece această bancă este un mandatar special al băncii emitente care, la rândul ei, este mandatară ordonatorului-cumpărător. Nerespectarea acestui principiu poate duce la răspundere civilă a băncii aflate în culpă. Într-o lucrare de specialitate se dă următorul exemplu, pe care îl găsim deosebit de concludent:

Un importator a încheiat un contract de cumpărare a unei cantități de vanilie, promovind printr-o clauză ambiguă că plata se face prin credit documentar și că printre documentele de plată trebuie să figureze și un certificat de calitate emis de experți (par des experts). În lumina ambiguității datorate acestui cuvânt de legătură — **des** —, banca corespondentă l-a avisat pe vinzător că plata va fi efectuată la prezentarea, pe lângă celelalte documente și a unui „certificat de expert” (d'expert). Vinzătorul, având intenție frauduloasă, a profitat de această situație și a livrat numai rebuturi, pe care expertul unic nu a reușit să le descopere, încasând astfel prețul. Organul de arbitraj a stabilit că banca emitentă nu era în drept să fie rambursată de către ordonatorul-cumpărător (să pretindă suma achitată vinzătorului), deoarece nu s-a conformat, prin mandatară sa bancă corespondentă, condițiilor de credit, respectiv nu trebuia să accepte certificatul semnat de un singur expert, în loc de doi sau mai mulți experți, așa cum prevedeau instrucțiunile de deschidere a creditului documentar.

Un alt caz. Un importator italian a cumpărat o cantitate de făină pură de

pește de la un vânzător american; contractul, care a fost făcut după modelul Asociației producătorilor de hrană pentru animale, din Londra, urma să fie executat în condiția de livrare C and F și prevedea că prin creditul documentar ce urma să fie deschis se va onora plata dacă vor fi prezentate, alături de factură, un conosament la ordin cu mențiunea „Navlu plătit” și un certificat de analiză din care să rezulte că lotul de marfă conține minimum 70% proteine. Deși creditul era supus modalității de plata reglementată prin Regulă, la plată a fost prezentat un conosament care nu era la ordin, cu mențiunea „navlu se va plăti”, iar din certificat rezultă că marfa conține numai 67% proteine. În aceste condiții, cumpărătorul nu a acceptat documentele, iar ca urmare, vânzătorul, după expirarea perioadei de validitate a creditului, le-a completat, în lumina prevederilor din documentul de deschidere — avizare, în sensul că a prezentat o recipisă din care rezulta că a plătit navlul și un certificat care atesta că marfa conține 70% proteine. Cumpărătorul a refuzat și de această dată documentele, iar ca urmare cazul a fost supus arbitrării, care i-a dat câștig de cauză cu următoarea motivare: a doua prezentare a documentelor la plată era inoperantă; prima prezentare a documentelor băncii plătitoare a fost defectuoasă pentru că: a) conosamentul nu era negociabil, nefiind la ordin, b) analiza demonstra un conținut insuficient de proteine.

### **clauze ce se impun a fi promovate**

În cadrul negocierii vânzării-cumpărării internaționale se impune să se acorde o importanță deosebită, pentru creșterea rentabilității exporturilor, următoarele aspecte privind un credit documentar irevocabil confirmat: domicilierea creditului, data de deschidere — daune pentru nedeschidere, suportarea comisioanelor etc.

Prin domicilierea creditului se înțelege locul, respectiv țara, orașul, iar în ultima instanță banca la ghișeele căreia trebuie să aibă loc plata definitivă a contravalorii documentelor prezentate în baza unui acreditiv, sau achitarea unei cambii; domicilierea creditului documentar, prezintă importanță pentru determinarea termenului de încasare și de plată a documentelor de export-import. Sub acest aspect, distingem:

— **creditul domiciliat în țara vânzătorului**, care prezintă avantajul pentru exportator că poate încasa contravaloarea mărfii, în principiu, imediat după ce documentele de export au fost depuse la banca sa și aceasta a controlat și a găsit documentele în strictă concordanță cu prevederile acreditivului; exportatorul mai are și avantajul că nu va avea de suportat

nici un fel de cheltuielă sub formă de comisioane sau speze bancare, acestea fiind suportate (dacă contractele nu prevăd altfel) de către cumpărător;

— **creditul domiciliat în țara cumpărătorului**, situație în care exportatorul va putea încasa contravaloarea mărfurilor exportate numai după ce documentele vor ajunge la banca străină, și, după ce aceasta le-a controlat și le-a găsit în regulă.

Dacă datorită unor anumite împrejurări nu poate fi promovat, în cazul exporturilor noastre acreditivul domiciliat la București, comerciantul care negociază vânzarea-cumpărarea trebuie să se preocupe pentru înscrierea în contract a clauzei de ramburs telegrafic; prin această clauză se înțelege dreptul pentru banca exportatorului (B.R.C.E.) de a fi rambursată, de către banca ordonatoare, pe baza unui aviz telegrafic prin care prima (B.R.C.E.) îi confirmă acesteia din urmă că a primit și a expedit (de regulă prin avion) documentele prevăzute de creditiv în strictă concordanță cu prevederile acestuia.

Data deschiderii creditului documentar prezintă importanță pentru exportator, deoarece numai după deschiderea lui are certitudinea că vor fi plătite mărfurile care urmează să le livreze. Așa fiind, se impun a fi înscrise în contract clauze exprese, în lipsa cărora nu operează condiția suspensivă de executarea obligațiilor ce revin vânzătorului. Pentru ca angajamentul de deschidere a creditului să fie respectat de cumpărător, în practica internațională se folosește calea înscrierii în contracte a unor penalități de întârziere sau dreptul vânzătorului de a cere daune interese, constând din diferența între prețul din contract și prețul comercial al pieței la data cind livrarea ar fi avut loc, dacă creditul ar fi fost deschis la timp.

Termenul de validitate a creditului documentar prezintă, de asemenea, importanță pentru exportator, deoarece în funcție de perioada rămasă de la data ultimei expediții și până la întocmirea documentelor trebuie să fie un timp suficient pentru încasarea prețului. Acest termen poate expira atât în țara cumpărătorului, cât și în țara vânzătorului; în cazul în care nu se indică, în mod expres, locul de expirare, el este determinat de locul de plată, prevăzut în acreditiv.

Un alt aspect privind stabilirea condițiilor creditului îl constituie problema comisioanelor bancare. Este indicat ca acest aspect să intre în preocuparea negociatorului român, în scopul de a se promova o clauză în contractele de export, potrivit căreia acestea urmează să fie suportate de cumpărător — ordonatorul creditului documentar.

dr. Al. DETEȘAN

## OBSTACOLE NETARIFARE ÎN DEZVOLTAREA SCHIMBURILOR CU ȚĂRILE C.E.E. ȘI A.E.L.S.

În perioada ultimelor două decenii țările capitaliste dezvoltate, inclusiv Piața Comună și țările A.E.L.S., au recurs într-o măsură tot mai largă la o serie de practici comerciale, în afara taxelor vamale, în vederea limitării sau chiar a interzicerii sub o formă directă sau indirectă a importurilor, în general, sau numai a importurilor anumitor mărfuri provenind din toate țările sau doar din anumite țări exportatoare.

Referitor la regimul aplicat exporturilor românești de produse agroalimentare, trebuie menționat că Piața Comună aplică la import, pe lângă taxe vamale și un sistem de taxe variabile de prelevare, la circa 35% din totalul pozițiilor la care țara noastră figurează ca exportator în cele 9 țări ale C.E.E. (asemenea taxe sunt aplicate și de Austria, Finlanda, Suedia și Elveția).

Taxele de prelevare sînt egale cu diferența între prețul produselor agricole comercializate în cadrul C.E.E. (prețul prag) și prețul produselor respective înregistrate pe piața mondială (prețul CIF). Exprimate „ad-valorem”, taxele de prelevare pot reprezenta, la diversele sortimente, cca. 30—50% (uneori chiar mai mult) din prețul CIF, suplimentînd în mod corespunzător protecția tarifară și respectiv gradul de protecție la frontieră. Prin efectul acestor taxe se fac puternice presiuni asupra prețului net obținut la exportul românesc, diminuînd eficiența exportului acestor produse și determinînd astfel în unele cazuri, fie reorientarea exporturilor românești pe alte piețe potențiale, fie renunțarea la export. Exemplul de mai jos este ilustrativ.

În unele situații, în care țările terțe, chiar după aplicarea taxelor de prelevare, rămîn mai competitive în raport

cu furnizorii comunitari, reglementările C.E.E. prevăd posibilitatea stabilirii unor taxe de prelevare suplimentare.

O altă categorie de obstacole netarifare cu care sînt confruntate exporturile românești spre țările zonei sînt restricțiile cantitative. Astfel, circa 65% din exporturile românești de produse industriale în anul 1976 au format obiectul unor asemenea restricții. Din această categorie fac parte, pe de o parte, contingentele de mărfuri globale și licențele discreționare, în deosebi la importurile produselor agroalimentare, textile, produse chimice, încălzăminte, produse siderurgice ș.a., iar pe de altă parte, contingentele de mărfuri cu caracter discriminatoriu care, spre deosebire de cele globale, se aplică doar la importurile din anumite țări sau o anumită țară.

Alte tipuri de restricții netarifare cuprind: standardele tehnice (în special la exportul de mașini și utilaje în Piața Comună, Elveția, Suedia, Norvegia, Finlanda); sistemul de prețuri minime (la importul de produse agroalimentare și produse siderurgice în Piața Comună), depozitele prealabile la import (Piața Comună, Finlanda ș.a.); subvenționarea producției și/sau exportului (în special de către Piața Comună în sectorul agroalimentar).

În contextul eliminării tuturor barierele netarifare existente între țările membre ale zonei C.E.E.-A.E.L.S. aplicarea unor astfel de restricții exporturilor noastre este de natură să confere avantaje proporționale produselor similare provenind din țările zonei, ceea ce le mărește puterea concurențială în raport cu țările din afara zonei.

Prezenta rundă de negocieri comerciale multilaterale GATT, în curs de desfășurare, este chemată să joace un

rol important în reducerea gradului de protecție netarifară în comerțul internațional. În cadrul rundei, țările participante au notificat peste 900 de măsuri netarifare, clasificate în circa 30 de tipuri de bază, care sînt au afectat direct exporturile lor, fie au creat un avantaj inechitabil unor țări sau grupe de țări competitive. Negocierile GATT în sectorul netarifar, la desfășurarea cărora România își aduce o contribuție activă, de pe poziția de țară socialistă în curs de dezvoltare, se concentrează asupra elaborării unor coduri de bună conduită privind eliminarea, simplificarea, uniformizarea sau armonizarea pe plan internațional a unor practici restrictive rezultînd din standardele tehnice, utilizarea subvențiilor, taxelor compensatorii, practicilor vamale restrictive etc.

În cadrul rundei, România a solicitat Pieței Comune eliminarea restricțiilor cantitative la importul diverselor țări membre C.E.E., la circa 70 la subpoziții tarifare din sectorul industrial (produse petroliere, produse chimice și petrochimice, încălzăminte, articole de volaj, produse siderurgice, tractoare și mașini agricole, camioane, mobilă etc.). De asemenea, în sectorul agricol România a solicitat Pieței Comune eliminarea sau reducerea unor taxe și suprataxe la importul de produse din carne, legume și fructe proaspete, neaplicarea unor măsuri de gestionare a importului în scopul restrîngerii acestuia (la unele produse lactate, salam de Sibiu ș.a.). Cereri asemănătoare au fost prezentate și unor țări membre A.E.L.S. (Austria, Finlanda, Norvegia, Elveția).

O importanță deosebită în cadrul rundei GATT o prezintă deținerea tratamentului diferențiat, mai favorabil pe care țările dezvoltate s-au angajat prin Declarația de la Tokyo să-l acorde țărilor în curs de dezvoltare.

Existența grupărilor economice închise constituie, incontestabil, o realitate de care nu se poate să nu se țină seama în dezvoltarea relațiilor economice și de cooperare cu țările membre ale acestora.

Paralel cu intensificarea relațiilor cu țările membre ale C.E.E. și A.E.L.S., țara noastră a inițiat în ultimii ani o serie de acțiuni pe lângă organele acestor organizații dintre care menționăm: negocierea unor acorduri sectoriale în domeniul textil, siderurgic, agricol ș.a. cu Piața Comună, ca entitate; inițierea de contacte cu Secretariatul A.E.L.S. în vederea unei eventuale aderări a României la unele convenții și aranjamente tehnice (la produse farmaceutice, mașini agricole ș.a.) încheiate sub egida A.E.L.S.

Toate aceste acțiuni sînt o expresie concretă a politicii externe a României de colaborare cu toate statele lumii, indiferent de sistemul lor social, pentru instaurarea în lume a unei noi ordini economice și politice internaționale.

Nivelul taxelor de prelevare aplicate la importul de vite vii și carne de vită din țările terțe în Piața comună (luna iunie 1977)

Produsul	Taxa vamală %	Taxa de prelevare uc*/tonă
Vite vii	16	574,56
Carne de vită proaspătă și refrigerată	20	873,33—1873,07
Carne de vită sărată, uscată sau afumată	20	1873,50—1873,07
Conserve și preparate din carne de vită	26	1873,07

\* uc = circa 1,20 dolari S.U.A.

I. GIONEA

conjunctura pe piețele valutare și de capital

## EVOLUȚIA UNOR VALUTE FAȚĂ DE DOLARUL AMERICAN

Ca urmare a scăderii generale a cursului dolarului în 1977 și primele patru luni ale anului curent (vezi numărul anterior al suplimentului) celelalte principale valute occidentale au manifestat o tendință de creștere a cursului în dolari. Trebuie însă avut în vedere că majorările de curs față de dolar nu au fost de aceeași amploare, astfel încât raporturile dintre celelalte valute occidentale au suferit, la rindul lor modificări importante.

**Cursul francului francez** a crescut față de dolar, dar a scăzut față de marca vest-germană și francul elvețian (în mai 1977, 100 franci francezi echivalau 47,5 mărci vest-germane, dar în aprilie 1978 numai 44,2 mărci vest-germane). Marca vest-germană a crescut față de majoritatea valutilor occidentale, dar a scăzut față de francul elvețian (de la 106 în mai 1977, la 92 în aprilie 1978 franci elvețieni pentru 100 mărci vest-germane). În perioada analizată francul elvețian a fost valuta care a înregistrat majorări față de toate celelalte valute occidentale.

Aceste diferențieri notabile se explică prin aceea că evoluția cursului fiecărei valute este determinată de un complex specific de factori, scăderea generală a cursului dolarului fiind numai unul dintre acești factori.

**Cursul lirei sterline.** Criza dolarului a determinat creșterea cursului lirei față de dolar cu circa 8% în 1977 și cu circa 14% în perioada ianuarie 1977 — februarie 1978. Redresarea balanței de plăți și progresul realizat în lupta contra inflației în economia britanică în 1977 au acționat favorabil asupra cursului lirei sterline. Totuși, în medie ponderată față de mai multe valute occidentale, creșterea cursului lirei sterline în 1977 a fost relativ mică. Începând cu lunile martie-aprilie, cursul lirei sterline a început, treptat, să scadă, atât ca urmare a redresării parțiale a dolarului cât și datorită incertitudinilor din economia engleză tendință care, conform aprecierilor, va continua cel puțin în perioada următoarelor luni.

Perspectiva lirei sterline în 1978 va mai depinde, într-o anumită măsură, de situația dolarului. O eventuală recădere a cursului dolarului ar putea avea ca rezultat oprirea tendinței prezente de scădere a cursului lirei (cu toate că în ultimele zile cursul lirei a scăzut concomitent cu scăderea cursului dolarului). Trebuie avut în vedere, că guvernul britanic nu favorizează creșterea cursului lirei peste nivelul de 1,80—1,90 dolari, având în vedere

competitivitatea de preț „fragilă” a exporturilor engleze. Conform unor calcule, majorarea cursului lirei de la 1,7 la 1,9 dolari în 1977 a afectat deja nefavorabil exporturile engleze de produse manufacturate, ceea ce va înțirzia redresarea deplină a plăților externe ale Angliei.

**Cursul francului elvețian** a înregistrat în perioada analizată, așa cum am mai arătat, creșterile cele mai importante față de dolar, nivelul lunii aprilie 1978 fiind cu 35% deasupra nivelului înregistrat în mai 1977.

Noul „salt” al francului elvețian în perioada aprilie 1977 — aprilie 1978 s-a datorat atât faptului că rata inflației din Elveția este deosebit de scăzută (practic nulă), cât mai ales operațiunilor speculative. Francul elvețian rămâne principala valută de refugiu, în momentele de tensiune pe piețele valutare capitalurile speculative îndreptându-se spre băncile elvețiene. Încrederea cercurilor de afaceri în valuta elvețiană explică, cel puțin parțial, faptul că din decembrie 1971 cursul francului elvețian a crescut cu circa 100% față de dolar. Ca urmare a restricțiilor introduse de guvernul elvețian în Elveția (perceperea unor importante dobânzi negative, inclusiv la depozitele în franci elvețieni ale celorlalte bănci centrale) și a redresării parțiale a dolarului, cursul francului elvețian a scăzut într-o anumită măsură în primele luni ale anului curent.

Francul elvețian continuă să fie considerat o valută forte, situația favorabilă a economiei elvețiene și în mod deosebit stabilitatea prețurilor interne acționând în sensul creșterii cursului. Totuși, având în vedere nivelul înalt la care a ajuns în prezent și perspectiva menținerii restricțiilor la intrările de capital și în a doua jumătate a acestui an, este puțin probabil ca francul elvețian să depășească cu mult în acest an nivelurile maxime atinse în aprilie 1978.

**Yenul japonez.** Creșterea cursului yenului japonez față de dolar în 1977 s-a situat la cca 20%, iar în medie ponderată față de mai multe valute occidentale la cca. 15%. Excedentul substanțial al balanței comerciale japoneze și presiunile celorlalte țări occidentale — cu deosebire presiunile făcute de guvernul american — pentru atenuarea acestuia, au determinat autoritățile japoneze să permită majorarea cursului yenului. Având în vedere că și în prezent guvernul japonez controlează în mod ferm flotarea yenului se poate aprecia că în perioa-

da următoare evoluția cursului valutei nipone va depinde în mare măsură de politica guvernamentală a Japoniei.

Ca urmare a faptului că se conturează perspectiva înregistrării unor importante excedente ale valutei comerciale a Japoniei și în acest an, autoritățile japoneze vor fi, probabil, nevoite să permită o nouă reprecieri a yenului (în acest sens se apreciază că dolarul va scade în lunile următoare sub nivelul minim de 218 yenii atins în aprilie a.c.).

★

La începutul lunii iunie a.c. a avut loc la München Congresul internațional al operatorilor de pe piețele valutare (FOREX), în cadrul căruia au fost dezbătute câteva din problemele valutare-financiare concrete ale economiei mondiale.

Referitor la perspectiva situației de pe piețele valutare, participanții și-au exprimat opinia că pe termen scurt (lunile de vară) este probabilă o scădere atât a cursului dolarului, cât și a cursului lirei sterline. S-a apreciat că așa numita „convalescență” a dolarului din lunile aprilie — mai a.c., redresarea parțială după scăderile importante din perioada anterioară este fragilă, șansele de stabilizare a dolarului pe piețele valutare fiind minore atât timp cât inflația din economia americană are tendința de a se agrava (în primele patru luni ale acestui an prețurile de consum din S.U.A. au crescut în ritmuri anuale de cca. 12%, comparativ cu creșterea din 1977 de 7%). În același timp, deficitul balanțelor comerciale și a plăților curente ale S.U.A. vor fi și în 1978 de mare amploare.

Ca urmare a deficitului balanței de plăți americane, oferta de dolari pe piețele valutare va fi în continuare creșterea. În plus, așa cum remarca președintele Băncii Centrale a R. F. Germania, Otman Emminger, băncile centrale ale celorlalte țări occidentale nu vor mai fi dispuse să finanțeze acest deficit, cumpărând dolarii excedentari de pe piețele valutare (conform calculelor, băncile centrale occidentale au cumpărat în 1977 cca. 34 miliarde dolari, contrabalansând deficitul balanței curente și a mișcărilor de capital pe termen lung a S.U.A.). În consecință, dolarii excedentari care vor apare în acest an, ca urmare a deficitului plăților americane vor trebui să fie absorbiți de sectorul privat (intreprinderi particulare, societăți multinaționale, bănci comerciale etc.) altfel vor genera o nouă criză a dolarului. În prezent, principalul stimulent care ar putea să determine o întreprindere sau bancă privată occidentală să acumuleze dolari este rata relativ înaltă a dobânzilor pe care o asigură activele în dolari (cu cca. 4 procente mai mult decât acțiunile în mărci vest-germane). Rămâne de văzut dacă acest avantaj va fi suficient!

Mugur ISARESCU

in actualitate

## ZONA LIBERĂ SULINA O NOUĂ FORMĂ DE PROMOVARE A COMERȚULUI EXTERIOR

Constituirea zonelor libere, ca arii din teritoriul național pe care nu se aplică legislația vamală și financiară a țării respective are ca rațiuni economice facilitarea schimburilor comerciale, a traficului și tranzitului internațional de mărfuri. Printre caracteristicile care conferă zonelor libere valențe promoționale amintim: ● posibilitatea de a depozita mărfuri în zonă (fără plata de taxe vamale sau impozite), astfel încât să se poată răspunde prompt cererilor de pe piețele apropiate, ● posibilitatea condiționării și prelucrării mărfurilor intrate în zonă (asamblări, completări, trecerea de la transport în vrac la ambalaj de detaliu etc.), operațiuni care pot facilita cooperarea în realizarea unor produse finite, ● posibi-

litatea de a organiza în zonă prezentări de mostre etc.

Prin Decretul nr. 101/27 martie 1978 s-a aprobat înființarea pe teritoriul Republicii Socialiste România a Zonei libere Sulina, administrată de întreprinderea specializată de comerț exterior „Administrația Zonei libere Sulina” cu sediul în orașul Sulina, funcționând pe principiul gestiunii economice, cu personalitate juridică. Potrivit decretului, în zonă se pot efectua operațiuni de manipulare, depozitare, sortare, condiționare, ambalare, prelucrare, marcare, expunere, testare, vânzare-cumpărare, precum și alte operațiuni specifice zonelor libere.

În zonă au acces liber mijloace de transport și bunuri din toate țările cu care România are relații comerciale, fără plata de taxe vamale, fiscale sau

impozite, cu excepția bunurilor al căror import este prohibit potrivit legii sau convențiilor internaționale la care România este parte.

Bunurile introduse în zonă pot fi expediate în altă țară, tranzitate pe teritoriul românesc (cu respectarea reglementărilor privind tranzitarea) sau introduse pe teritoriul vamal românesc (cu respectarea reglementărilor privind importul) fiind supuse totodată normelor sanitare, fitosanitare sau sanitare veterinare, după caz.

Administrația Zonei libere Sulina efectuează la cerere prestații portuare, expediții internaționale de mărfuri și alte prestații specifice zonelor libere — agenturarea și aprovizionarea navelor și echipajelor străine; în sarcina acestora intră, de asemenea, aprovizionarea cu materiale, bunuri de consum și servicii pentru buna desfășurare a activității în zonă.

Organizarea și funcționarea Zonei libere Sulina, inclusiv tarifele prestațiilor și serviciilor sunt în detaliu stabilite prin regulamentul său.

Înființarea zonei libere Sulina reiterează o veche tradiție comercială românească, această așezare de la gurile Dunării fiind un vechi și cunoscut „Porto-franco”.

I. G.

## PROIECTE DE DEZVOLTARE

Continuăm în acest număr publicarea de proiecte de dezvoltare a trei țări în curs de dezvoltare, proiecte finanțate, în principal, de O.P.E.C. — fondul special.

### EGIPT

Suma împrumutului: 8,75 milioane dolari (urmînd alțiia de 14,45 milioane)

Descrierea proiectului: Finanțarea micii industrii și meșteșugurilor prin credite acordate de Banca egipteană pentru dezvoltare industrială.

Administrarea creditului: Banca Mondială.

Beneficiar: Republica Arabă Egipt, reprezentată prin dr. Sayed, ministru al economiei și cooperării economice

Agencia de execuție: Banca egipteană pentru dezvoltarea industrială.

### RUANDA

Suma împrumutului: 2,35 milioane dolari (urmînd alțiia de 1,7 milioane)

Descrierea proiectului: Centrala hidroelectrică Makungwa, care urmează să asigure creșterea producției de energie electrică a țării, astfel ca la

nivelul anului 1985 să se asigure consumul intern.

Proiectul include: amenajarea infrastructurii centralei; procurarea echipamentului mecanic și electric; locuințe pentru personal; linie de transport de 30 KV; linie de transport de 70/110 KV, ca și asistență tehnică și de coordonare.

Finanțare paralelă: BADEA și Fondul european de dezvoltare.

Administrarea fondului: BADEA.

Beneficiar: Republica Ruanda.

Agencia de execuție: Ministerul lucrărilor și dotărilor publice.

Data de încheiere a lucrărilor estimată: 1982.

### VOLTA SUPERIOARĂ

Suma împrumutului: 2,1 milioane dolari (urmînd alțiia de 2,5 milioane)

Descrierea proiectului: Autostrada Banfora — Hounde, artera principală de legătură între zona agricolă cea mai importantă și orașul Bobo Diou-

lasso, al doilea ca mărime, ca și cu capitala Ouagadougou.

Proiectul cuprinde: reconstrucția a 183 km de drum (Banfora — Bobo Dioulasso — Hounde) conform standardelor; procurarea de echipament pentru cîntărirea autovehiculelor și controlul traficului; consultanță și asistență tehnică.

Finanțare paralelă: Asociația Internațională pentru Dezvoltare.

Administrarea creditului: Asociația Internațională pentru Dezvoltare.

Beneficiar: Republica Volta Superioară, reprezentată prin Leonard Kalnaogo, ministru de finanțe.

Agencia de execuție: Ministerul lucrărilor publice, transporturilor, dezvoltării urbane și agriculturii.

Data de încheiere a lucrărilor estimată: 1979.

Responsabilul rubricii  
RELAȚII VALUTAR-FINANCIARE  
Ioan GEORGESCU



Financiar

## decontarea valorii mărfurilor primite din import

Mai mulți cititori ne-au solicitat clarificări cu privire la condițiile în care unitățile socialiste pot să refuze sau să amâne achitarea valorii mărfurilor importate în situația în care asemenea mărfuri nu sînt primite total sau parțial ori nu sînt respectate dispozițiile legale sau contractuale referitoare la recepția calitativă.

Așa cum am menționat și cu alt prilej, decontarea valorii mărfurilor din import este supusă, în general, regulilor obișnuite care guvernează plățile între unitățile socialiste. Cu alte cuvinte, dispozițiile normative, în vigoare nu au organizat un sistem special de decontare, adecvat relațiilor contractuale de comision prin care se derulează, în raporturile interne, operațiunile de import.

Drept urmare, primirea și recepția mărfii constituie o condiție pentru decontare.

Se întâmplă, în mod frecvent, ca mărfurile din import — în special, cele reexpediate din porturi — să fie primite eșalonat, în mai multe tranșe.

În această situație, socotim că sînt aplicabile dispozițiile pct. 82 din Normele metodologice B.N.R.S.R. nr. 2/1977, potrivit cu care, la expirarea termenului inițial de acceptare, decontarea se face parțial, pe bază de acceptare expresă, plătitorul fiind în drept să solicite prelungirea termenului de acceptare pentru produsele nesosite.

Acest drept trebuie să fie exercitat cu grijă și simț de răspundere, pentru a nu se întîrzia plata valorii mărfurilor care, deși au sosit efectiv, nu au fost recepționate.

Menționăm, de asemenea, că se poate pune și problema răspunderii unității socialiste din vina căreia se întîrzie reexpedierea mărfurilor din

import, precum și problema răspunderii căraușului din culpa căruia mărfurile nu au ajuns la destinație, ori au fost predate cu întîrziere destinaționarului. Ne-am referit la unități socialiste ca Romtrans și Navrom din a căror atribuții face parte reexpedierea mărfurilor de la granița țării. Răspunderea acestor unități, ca și a căraușului, funcționează potrivit cu natura raporturilor juridice respective și ținînd seama de reglementările juridice aplicabile.

În cazul deficiențelor de ordin calitativ, refuzurile de plată ale unităților beneficiare — comitente trebuie să se exercite cu circumspecție.

Deși potrivit art. 18 din Decretul nr. 686/1973, controlul efectuat la destinație, în porturi sau puncte de frontieră, nu exclude controlul de la beneficiarii interni, în exercitarea dreptului de a refuza decontarea valorii mărfurilor necorespunzătoare calitativ, este indicat să se aibă în vedere posibilitatea întreprinderii de comerț

exterior comisionare de a opune, la rîndul său, un refuz de plată în relațiile cu furnizorul extern, sau de a obține despăgubirile aferente calității necorespunzătoare a mărfurilor.

Avem în vedere necesitatea ca actele prin care se atestă calitatea necorespunzătoare a mărfurilor să fie încheiate în condiții de opozabilitate față de furnizorul străin. Contrar, întreprinderea de comerț exterior importatoare, cu toate diligențele făcute, se poate vedea în situația de a nu putea promova cu succes reclamația de calitate la extern. Într-o asemenea situație, determinată exclusiv de culpa unității beneficiare — comitente, refuzul de plată nu s-ar justifica în fondul său.

Menționăm că pentru cazul în care nu obțin în termenele prevăzute valoarea mărfurilor import, întreprinderile de comerț exterior comisionare sînt trecute la credite restante pentru care banca percepe dobînzii penalizatoare. Asemenea dobînzii pot forma obiectul pretențiilor în daune îndreptate de către întreprinderile de comerț exterior comisionare împotriva unităților beneficiare — comitente care au întîrziat, în condițiile de mai sus, achitarea valorii mărfurilor importate.

H. MATEI

## stabilirea răspunderii materiale în cazul prejudiciilor provocate în comun

Asemenea situații, frecvent întîlnite în activitatea marilor unități socialiste — mai ales în cursul lucrărilor de construcții-montaj la obiectivele de investiții unde participă personalul mai multor organizații nu a făcut obiectul preocupărilor în literatura juridică de specialitate.

Este de principiu (literatura juridică și practica judiciară fiind constante în acest sens) că răspunderea materială pentru prejudiciul cauzat de persoana delegată unității la care a

fost trimisă nu se poate stabili de către organizația păgubită întrucît între părți lipsește raportul contractual de muncă, condiție esențială pentru existența acestei răspunderi. Unitatea prejudiciată se va îndrepta împotriva unității care a dispus delegarea cu acțiune arbitrală în despăgubiri, iar aceasta din urmă pentru recuperarea sumelor plătite cu titlu de daune, va emite decizie de imputare împotriva persoanei delegate, în condițiile Codului muncii.

În cazul în care prejudiciul a fost provocat în comun de personalul propriu împreună cu una sau mai multe persoane aflate în raporturi de muncă cu altă unitate, dar care execută delegarea în cadrul organizației păgubite, aceasta din urmă va trebui să stabilească — prin organele sale competente — măsura în care fiecare din autorii pagubei a contribuit la cauzarea prejudiciului, potrivit prevederilor art. 105 (1) din Codul muncii. Dacă măsura în care fiecare a contribuit la provocarea pagubei nu poate fi determinată, răspunderea fiecăruia se stabilește proporțional cu retribuiția de încadrare la data constatării pagubei în conformitate cu art. 105 (2) din Codul muncii. Pentru personalul propriu, unitatea păgubită va emite decizie de imputare ținând seama de criteriile de mai sus, iar pentru cota parte ce urmează a fi recuperată de la personalul delegat se va formula acțiune arbitrală, astfel cum s-a arătat.

În situația în care organul de jurisdicție a muncii hotărăște definitiv că unul dintre cei considerați dator-

nici — făcând parte din personalul propriu — nu sînt vinovați de producerea pagubei sau li s-a stabilit o contribuție mai mică la cauzarea prejudiciului, diferența fiind pusă în sarcina celor aflați în delegație, unitatea păgubită va formula o nouă acțiune arbitrală sau o va modifica pe cea introdusă inițial — în condițiile procedurii arbitrale — solicitînd daune pînă la noul quantum.

Dacă hotărîrea definitivă a organului de jurisdicție sau li s-a stabilit o contribuție ce le produce — nu influențează cota stabilită inițial în sarcina persoanelor delegate, determinînd modificări numai cu privire la sumele imputate personalului propriu, unitatea păgubită, va recupera diferența de prejudiciu de la cei care prin nesocotirea atribuțiilor lor de serviciu sau prin îndeplinirea lor în mod deficitar au indicat în mod eronat autorii și prejudiciile provocate, făcînd aplicarea îndrumărilor cuprinse în decizia de îndrumare nr. 5/1974 a Plenului Tribunalului Suprem.

Dr. C. JORNESCU

## transport

### organizarea și efectuarea transporturilor auto

Transporturile auto, ca orice altă activitate economică, trebuie efectuate în condiții de eficiență economică ridicată și în limitele unor indicatori tehnico-economici optimi.

Decretul nr. 468/1977 introduce, în acest scop, o serie de indicatori tehnico-economici pentru utilizarea autovehiculelor din parcul socialist stabilind totodată, pentru prima oară în legislația noastră, și măsuri sancționatorii ce afectează însăși parcul auto, pentru nerespectarea acestora.

Întreprinderile și unitățile de transport precum și unitățile expeditoare sînt obligate să asigure circulația, respectiv încărcarea autovehiculelor la capacitatea lor nominală sau volumetrică. Prin lege — Anexa nr. 3 la Decretul nr. 468/1977 — sînt stabilite normele privind încărcătura minimă a autovehiculelor ce efectuează transporturi de mărfuri pentru unitățile socialiste, precum și condițiile în care

acestea pot să circule în cazuri deosebite.

Normele de încărcătură minimă sînt diferențiate după tipul și marca autovehiculului și sînt stabilite cifric în cazul în care se transportă mărfuri a căror greutate permite ca prin folosirea completă sau numai parțială a volumului caroseriei să se realizeze un tonaj al încărcăturii egal cu capacitatea nominală a mijlocului auto. Astfel: un autocamion 12315 F cu caroserie simplă fără coviltir, care are o capacitate nominală de 7,5 tone, are normă de încărcare minimă de 7 tone, iar o autobasculantă DAC 6135 RK cu o capacitate nominală de încărcare de 5 tone are aceeași normă de 5 tone de încărcare minimă.

Atunci cînd se transportă mărfuri din categoria celor a căror greutate face ca tonaajul încărcăturii să fie inferior capacității nominale a mijlocului auto, deși este folosit complet

volumul caroseriei, normele de încărcare minimă, avîndu-se în vedere specificul acestor categorii de mărfuri urmăresc să asigure încărcarea completă a autovehiculului prin stabilirea unor indicatori sau a unor condiții de încărcare, astfel: în cazul mărfurilor ambalate sau în vrac, care pot fi încărcate peste înălțimea obloanelor autocamionelor sau remorcilor, prin stivuire sau virfulre, cu asigurarea corespunzătoare a stabilității, prin măsuri care nu necesită modificarea caroseriei, norma de încărcare minimă constă din încărcarea uniformă a mărfurilor pînă la următoarele cote, scotite de la podeaua caroseriei: 100 cm la autovehiculele și remorcile cu capacitate nominală pînă la 1,5 tone, 140 cm la cele între 1,5 tone și 5 tone exclusiv și la 180 cm la autovehiculele și remorcile de peste 5 tone.

Pentru autobasculante nu sînt stabilite norme de încărcare minime, cu folosirea rațională a capacităților de încărcare este asigurată prin introducerea unor norme și condiții de folosire, care au drept scop să determine felul încărcăturii, locurile și zonele de transport și măsurile tehnico-organizatorice privind modul de lucru al autobasculanțelor.

Situațiile în care este permisă circulația autovehiculelor fără încărcătură sau încărcate parțial sînt expres și limitativ arătate la pct. II din Anexa nr. 3 la Decretul nr. 468/1977. Astfel: în traficul interurban pot circula numai pe parcursul de înapoiere la locul de încărcare sau la cel de parcare, autovehiculele și remorcile tractate destinate transporturilor efectuate în șantiere, în exploatarea forestieră, minieră și geologice, în cariere și balastiere sau de la locurile de depozitare la cel de recoltare, la transportul de produse agricole în perioadele de campanie precum și al palelor. De asemenea, de la locul de descărcare a mărfii pînă la agenția de colectare și expediție a mărfurilor cea mai apropiată sau stabilită la îndrumarea în cursă, fără ca acest parcurs să depășească 50 de km. În traficul din interiorul localităților, autovehiculele destinate transportului de mărfuri și remorcile tractate de acestea pot circula fără încărcătură cel mult pe unul din parcursurile cursei fie la ducere fie la înapoierea din cursă.

Circulația autovehiculelor fără încărcătură sau cu încărcătură sub capacitatea nominală ori volumetrică, sau încălcarea prevederilor Decretului nr. 468/1977, mai sus expuse selectiv, este interzisă.

Faptul constituie contravenție și este sancționat cu amendă de la 1000 la 10000 lei. Nu constituie contravenție situația în care capacitatea autovehiculului pus la dispoziție de către căruș este mai mare decât cea programată, dacă expeditorul a încărcat autovehiculul la capacitatea programată, dar constituie contravenție pentru căruș, faptul de a pune la dispoziția expeditorului a unui autovehicul cu o capacitate mai mare decât cea programată, fără a lua măsurile de completare a încărcăturii la capacitatea nominală sau volumetrică a acestuia.

Folosirea autovehiculelor aflate în administrarea unităților socialiste de stat, fără încărcătură, are drept consecință reținerea lor și diminuarea corespunzătoare a capacității parcului și a cotelor de combustibil și materiale aferente.

Măsura reținerii autovehiculelor se

aplică, pe baza proceselor verbale de contravenții, de către inspectorul șef al Inspectoratului auto republican din Ministerul Transporturilor și Telecomunicațiilor, care va dispune și ridicarea certificatului de înmatriculare a autovehiculelor respective pentru a fi trimise la organul de miliție, în vederea scoaterii din evidență.

Un alt important indicator tehnico-economic destinat să asigure folosirea rațională și eficientă a parcului auto socialist este cel referitor la realizarea unei capacități active, în medie anuală, în zilele lucrătoare, a cel puțin 85% din totalul parcului auto aflat în dotare. Acest coeficient mediu se aplică tuturor autovehiculelor, indiferent tipul, categoria sau destinația, și urmează a fi realizat în medie anuală de fiecare unitate deținătoare de parc auto.

Realizarea acestui indicator necesită organizarea corespunzătoare a lucrărilor de întreținere și reparații a autovehiculelor, pe bază de normative. Examinarea acestora o vom face în articolul următor.

RADU ECONOMU

## Raporturi de muncă

### unele aspecte ale dizolvării unităților socialiste

Decretul nr. 31/1954 prevede în art. 10 posibilitatea încetării persoanei juridice prin dizolvare, iar art. 130 alin.

lit. b din Codul muncii se referă la desfacerea contractului de muncă când unitatea își încetează activitatea prin dizolvare.

În legătură cu prevederile art. 40 din decretul mai sus citat s-a susținut opinia potrivit căreia dizolvarea este un mod general de încetare a persoanelor juridice (Constantin Stătescu, Drept civil — Persoana fizică, Persoana juridică, Drepturi reale, Ed. Didactică și pedagogică, București, 1970, p. 460). Într-o altă opinie se susține că dizolvarea este proprie și specifică numai unor categorii de persoane juridice și anume organizațiilor cooperatiste și altor organizații obștești Petre Anca, Dizolvarea și lichidarea organizațiilor obștești în lucrarea colectivă „Organizațiile socialiste ca

persoane juridice”, Ed. Academiei Republicii Socialiste România, 1968, p. 351, Aurel Pop, Gh. Belciu, Curs de drept civil, partea generală, ediția I-a, Universitatea din București, 1973, p. 150).

Nu este lipsit de interes să știm care este incidența dizolvării, ca mod de încetare a persoanelor juridice, asupra contractelor de muncă, adică să cunoaștem situațiile în care face aplicare motivul de desfacere a contractului de muncă prevăzut în art. 130, alin. 1 din Codul muncii, cu atât mai mult cu cât Legea nr. 11/1971 introduce noțiunea de „desființare” pentru unitățile socialiste de stat (art. 3, art. 19, art. 39, art. 75).

După intrarea în vigoare a Legii nr. 11/1971, în literatura juridică s-a susținut opinia potrivit căreia expresia „desființare” utilizată de legiuitor pentru unitățile socialiste de stat este

de natură să pună capăt îndoielilor cu privire la aplicarea dizolvării în cadrul unităților socialiste de stat deoarece desființarea și dizolvarea sînt situații cu aceeași finalitate — încetarea pur și simplu a persoanelor juridice (Șt. D. Cărpenu, Legea cu privire la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat, în „R.R.D.”: 1972, nr. 3, p. 62).

După părerea noastră, analiza paralelă a noțiunilor „dizolvare” și „desființare”, duce nefindoielnic la concluzia că „dizolvarea” prin cauze, conținut și efecte se deosebește substanțial de „desființare” ca mod de încetare a persoanelor juridice. Existența unor termeni diferiți cu efecte deosebite nu poate avea altă finalitate decât să fie care reglementează un domeniu propriu. Iată și unele argumente:

Decretul nr. 31/1954, în art. 45 fiind enumeră cauzele dizolvării se referă numai la organizațiile cooperatiste și obștești iar în art. 51 și art. 52 stabilește că dizolvarea are drept efect lichidarea patrimoniului, respectiv realizarea activului și pasivului și repararea bunurilor rămase după lichidare conform actului de înființare, statutului sau hotărîrii organelor competente a decide dizolvarea, luată cel mai târziu la data dizolvării.

Desprindem că „dizolvarea” și „lichidarea” sînt două noțiuni distincte și subsecvente, legate între ele prin raportul „cauză-efect”.

Lichidarea apare ca un complex de atribuții determinate de dizolvarea ca mod de încetare a persoanelor juridice.

Legea nr. 11/1971, în art. 3 prevede expres că întreprinderile se desființează dar nu arată care sînt modalitățile concrete și consecințele desființării. Potrivit art. 19 din aceeași lege, centralele se desființează sau se reorganizează prin fuziune, absorbție, divizare totală sau parțială. Nu credem că redactarea oarecum echivocă a art. 3, alin. 3 a vrut să spună că desființarea întreprinderilor se face prin alte modalități decât cele prevăzute cu claritate pentru centrală. O precizare se impune și anume că divizarea parțială este proprie numai reorganizării, deoarece în acest caz nici una din persoanele juridice nu încetează.

În concluzie prin desființare se produce o „încetare nominală” a persoanei juridice dar drepturile și obliga-

țiile acestora trec asupra altei persoane juridice (art. 46 și art. 47 din Decretul nr. 31/1954). Patrimoniul unităților de stat nu se „lichidează”, operațiune specifică dizolvării, ci trece în cadrul aceleiași forme de proprietate asupra altor persoane juridice. Practica legislativă este în același sens. Astfel H.C.M. nr. 1733—1971 prevede că trusturile cu statut de centrală din subordinea Ministerului Agriculturii și Industrii Alimentare și sectoarele pentru agricultură de stat de la nivelul județelor se desființează prin divizare totală sau absorbție.

Statul, ca titular al dreptului de proprietate socialistă de stat, poate hotărî, cînd apreciază că este necesar, ca bunurile sale să treacă din administrarea operativă a unei persoane juridice în administrarea alteia, ceea ce coincide și cu sensul desființării prevăzute de Legea nr. 11/1971, împrejurare care însă nu duce direct la desfacerea contractului de muncă tocmai pentru că are loc o transmisiune universală sau cu titlu universal a drepturilor și obligațiilor asupra noilor persoane juridice. Este chiar rațiunea pentru care desființarea nu este prevăzută ca motiv distinct de desfacere a contractului de muncă. De altfel, potrivit art. 11, alin. final, din Legea nr. 1/1970 — dispoziție lămuritoare — în asemenea situații persoanele se consideră transferate în interesul serviciului.

Cu prilejul desființării persoanelor juridice — ca și în cazul reorganizării — pot să apară situații cînd anumite posturi se desființează. În asemenea cazuri nu face aplicare textul art. 130, alin. 1 lit. b din Codul muncii ci textul de sub lit. a al aceluiași articol.

Pornind de la cele expuse precum și de la principiul că motivele de desfacere ale contractelor de muncă sînt limitativ prevăzute de lege concluzionăm că textul de la art. 130, alin. 1 lit. b din Codul muncii, utilizînd expresia dizolvare, își circumscrie sfera de aplicare la persoanele încadrate pe baza unui contract de muncă în cadrul organizațiilor cooperatiste, a celorlalte organizații obștești inclusiv a întreprinderilor intercooperatiste. A admite contrariul înseamnă a adăuga un nou înțeles noțiunii de „dizolvare”, anume înțelesul propriu „desființării”, ceea ce contravine celor arătate mai

sus.

**Data dizolvării este data înscrisă în actul organului competent care hotărăște dizolvarea**

În conformitate cu prevederile art. 45 lit. b din Decretul nr. 31/1954, întreprinderea intercooperatistă se dizolvă începînd cu data de 20 februarie 1974.

Urmînd indicațiile organului tutelar, comisia de lichidare, constituită potrivit legii, a menținut în funcție unele persoane și după data dizolvării, urmînd să ajute la efectuarea lucrărilor comisiei, iar pe parcurs pe măsura lichidării unui anumit gen de lucrări, contractele de muncă să fie desfăcute, în condițiile legii.

Conducerea unității intercooperatiste — Comisia de lichidare — a hotărît desfacerea contractului de muncă cu respectarea condițiilor prevăzute de lege (art. 131 și 133 din Codul muncii) începînd cu data de 15 aprilie 1974, măsură contestată de persoana în cauză care a solicitat reîntegrarea pînă la data lichidării unității. (Jud. sect. I București, sent. civ. nr. 3325/1974, nepublicată).

Textul legal, referindu-se la dizolvare fără a face alte precizări, are în vedere numai dizolvarea totală (nu și o eventuală dizolvare parțială) a cărei dată este prevăzută în actul organului competent.

Efectul principal al dizolvării fiind lichidarea patrimoniului, este firesc ca atribuțiile specifice de realizare a activului și de plată a pasivului să fie în sarcina unei comisii de specialiști numită în condițiile legii și care să acționeze în numele persoanei juridice care s-a dizolvat. Împrejurarea că unele persoane sînt menținute ulterior dizolvării ca personal ajutat, nu înseamnă nicidecum că persoana juridică nu s-a dizolvat, ci din contră rațiunea existenței acestei comisii este chiar faptul dizolvării unității. Dizolvarea fiind un act anterior „lichidării” nimic nu împiedică această comisie ca pe parcursul lucrărilor în raport cu necesitățile, să desfacă contractele de muncă a celor menținuți după dizolvare, pe temeiul art. 131, alin. 1, lit. b din Codul muncii, ca de altfel, în condițiile legii și pe alt temei legal.

Dr. Iosif R. URS

## întrebări — răspunsuri

**IOAN MIHUȚĂ, Beiuș** — Acte trimise (în copii) la Oficiul de pens trebuiau certificate de unitatea respectivă. Stabilirea cuantumului alcației este de competența exclusivă Oficiului de pensii. Unul dintre elementele esențiale ale precizării acestui cuantum este nivelul pensiei de invaliditate de gr. I sau II.

**OVIDIU DUMBRAVĂ, București** — Față de prevederile art. 68 din Legea nr. 12/1971, persoanele menținute în funcțiile deținute la aplicarea legii nu pot fi promovate dacă nu îndeplinesc condițiile de studii cerute pentru ocuparea posturilor în care ar urma să fie trecute. În ambele exemple date de dv. este vorba de o promovare în funcții.

**RADU PĂTRU, București** — Apoi carea de către unitate a prevederilor art. 35 lit. a din Legea nr. 57/1974 corespunde, în cazul dv., reglementărilor în vigoare. Numai dacă ați fi absolvit învățămîntul superior tehnic în specialitatea în care ați lucrat ca muncitor s-ar fi putut aplica prevederile art. 35 lit. c.

**AURELIU ULARU, Birzava, Reșița** — La trecerea unui muncitor ca funcționar economic II trebuie să i se asigure o retribuție mai mare cu clasă de retribuție față de aceea avută. Dacă nivelul de bază al retribuției este mai mare, este încadrat la acest nivel.

**ȘTEFAN ȚANCU, București** — Funcția de calculator principal face parte din categoria personalului administrativ. Perioada lucrată în această funcție nu se poate lua în considerare ca vechime în specialitatea economică.

**MANOLE CORBU, București** — În ipoteza în care sînt îndeplinite condițiile de vechime, organul colectiv de conducere a unității poate dispune trecerea într-o gradație superioară a unei persoane cu respectarea prevederilor art. 33 din Legea nr. 57/1974.

**UNITATEA ECONOMICĂ INTERCOOPERATISTĂ CU PROFIL INDUSTRIAL, Galați** — Față de faptul că unitatea dv. face parte din grupa a IV-a de ramură, nu sînt aplicabile prevederile art. 65 din Legea nr. 12/1971. Postul de contabil șef trebuie să fie ocupat numai de absolvenți ai învățămîntului superior economic.

**MARIANA CHIRIAC, Galați** — Întrucît ați fost transferată în interesul serviciului, aveți dreptul la întregu concediu de odihnă restant și nu numai la cinci zile. Sporul de vechime și drepturile de primire s-au calculat corespunzător prevederilor legii

**oferte**  
DE PRODUSE  
DIN STOC

• capacitati de  
producție  
• produse noi

1

INTREPRINDEREA  
INDEPENDENȚA SIBIU  
Str. Karl Marx nr. 33  
Telefon : 34100/150;  
telex 49275

2

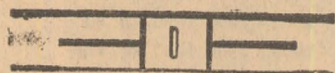
TRUSTUL ENERGOCON-  
STRUCȚII BUCUREȘTI  
Calea Dorobanți nr. 103-105  
— sectorul 1  
Telefon: 79.35.20

3

INTREPRINDEREA  
DE STAT PENTRU  
IMPRIMATE ȘI  
ADMINISTRAREA  
PUBLICAȚIILOR  
Piața Scîntei nr. 1  
București — sectorul 1  
Telefon : 18.12.22

**METALE**

**PRODUSE DIN METAL**



**ROFILE UȘOARE ȘI MIJLOCI**

Rotund Ø 15 (in colaci) OL 52  
st. 333 kg. 500

Ø 24 OL 42 2k kg. 2000

Ø 28 OL 52 2k kg. 3500

Ø 30 OL 52 2k kg. 1000

Pătrat 10×10 OL 37 st. 334 kg. 500

25×25 OL 37 2k kg. 2000

Bandă 25×3,0 OL 37 1n st. 908  
kg. 6100

35×2,5 OL 37 2k kg. 480

40×2,0 OL00 1n kg. 3738

45×3,5 OLC 55 kg. 386

50×3,5 OLC 55x kg. 3110

65×3,5 OLC 55x kg. 2120

70×3,0 OLC 55x kg. 12500

70×4,0 OL 37 2k kg. 2030

Bandă 80×3,0 OL 37 1n st. 906  
kg. 243

80×3,0 OLC 55x kg. 1212

85×3,0 OLC 55 kg. 700

Lat 20×5 OL 37 2n st. 395 kg. 500

25×6 OL 37 2n kg. 1000

25×6 OL 42 1n kg. 1500

25×10 OL 37 1n kg. 4000

30×8 OLC 45 kg. 518

30×8 OL 37 1n kg. 2000

30×8 OL 37 2k kg. 1500

40×10 OL 37 2k kg. 1000

40×12 OL 37 2n kg. 1000

— 40×16 OL 37 2n kg. 3900

— 45×10 OL 37 1n kg. 1090

— Lat 45×10 OL 37 3k st. 395 kg. 208

— 50×10 OL 52 3k kg. 150

— 50×12 OL 37 2n kg. 4000

— 60×8 OLC 45 kg. 300

— 60×8 OL 52 3k kg. 1000

— 60×10 OLC 15 kg. 2651

— 60×10 OL 37 2n kg. 1000

— 70×10 OLC 15 kg. 800

— 80×10 OL 52 3k kg. 284

— 100×8 OL 37 2n kg. 6000

— Rotund Ø 38 OL 52 2k st. 333  
kg. 1000

— Ø 40 OL 37 2n kg. 1000

— Ø 45 OLC 25 kg. 1000

— Ø 45 OLC 35 kg. 2000

— Ø 50 OL 70 1k kg. 410

— Ø 53 OLC 35 kg. 3000

— Ø 53 OLC 25 kg. 3000

— Ø 70 OLC 55 kg. 3000

— Ø 70 OLC 60 8900

— Ø 70 OL42 1n kg. 2000

— Ø 70 OL 42 1k kg. 1000

— Ø 70 OL 52 3k kg. 3540

— Ø 80 OL 37 3k kg. 4000

— Patrat 40×40 OL 52 2k st. 334  
kg. 3000

— 45×45 OL 37 1n kg. 8000

— 60×60 OL 37 2n kg. 4000

— 60×60 OL 42 2n kg. 160

— 70×70 OL 52 2k kg. 1000

— 70×70 OL 52 3k kg. 2340

— 80×80 OL 37 1k kg. 4000

— Lat 100×6,0 OL 37 1k st. 395  
kg. 1050

— 50×30 OL 42 2k kg. 107

— 50×30 OL 52 3k kg. 660

— 60×40 OL 52 3k kg. 570

— 70×20 OL 37 2k kg. 2000

— 70×18 OL 60 1k kg. 8000

— 70×25 OL 42 3k kg. 6200

— 70×25 OL 60 1k kg. 850

— 80×12 OL 50 1k kg. 100

— 80×12 OL 52 3k kg. 360

— 80×16 OL 42 2k kg. 480

— 90×12 OL 37 2k kg. 3000

— 90×16 OL 52 kg. 8000

— 90×20 OLC 45 kg. 560

— 100×12 OL 37 2n kg. 2500

— 100×20 OLC 45 kg. 560

— 100×25 OL 37 2k kg. 4500

— 100×25 OL 37 3k kg. 170

— 110×10 OL 37 2n kg. 3000

— 120×8 OL 44 2k kg. 170

— 120×12 OL 37 1k kg. 160

— 120×40 OLC 15 kg. 1930

— 120×40 OLC 20 kg. 730

— 120×50 OLC 45 kg. 1830

— 120×50 OL 37 3k kg. 2000

— 130×10 OL 44 2 kg. 8660

— 130×12 OLC 35 kg. 160

— 130×12 OLC 45 kg. 540

— 130×12 OL 44 2k kg. 1720

— 130×16 OLC 45 kg. 1040

— 130×30 OL 52 2k kg. 670

— 130×30 OL 37 3k kg. 460

— 140×16 OL 37 1n kg. 390

— 140×16 OL 50 1k kg. 6000

— 140×16 OL 44 2k kg. 4000

— 150×20 OLC 45 kg. 440

— 150×20 OL 37 3k kg. 1180

— 150×20 OL 50 1k kg. 700

— 150×20 OL 44 2k kg. 2000

— 150×25 OL 52 2k kg. 2000

— 150×30 OL 37 3k kg. 10000

— Cornier 75×50×7 OL 37 1n  
kg. 11460

— 80×40×3 OL 32 1n kg. 850

— 80×65×6 OL 37 1k kg. 1000

— 80×65×6 OL 37 2n kg. 1000

— 90×90×11 OL 37 1n kg. 950

— 90×90×11 OL 37 1k kg. 710

— 90×60×8 OL 37 1n kg. 450

# OFERTE

- 100×100×12 OL 37 2n kg. 2000
- 100×100×12 OL 37. 3k kg. 630
- 100×50×8 OL 37 2n kg. 25000
- 100×80×5 OL 37 2n kg. 3070
- 120×120×10 OL 37 3k kg. 370
- 120×120×12 OL 37 2n kg. 360
- 120×120×12 OL 37 3k kg. 450
- 120×80×8 OL 37 2n kg. 740
- Rotund Ø 10 Rul 2 Stas 333 kg. 450
- Ø 12 Arc 4 kg. 230
- Ø 22 50 v c 11 kg. 1500
- Ø 22 Arc 1 kg. 500
- Ø 30 50 ve 11 kg. 27000
- Lat 25×10 18 MC stas 395 kg .700
- 70×8 Arc 8 kg. 1120
- Rotund Ø 32 Arc 1 stas 333 kg. 3000
- Ø 32 Arc 3 kg. 1600
- Ø 36 Arc 4 kg. 3000
- Ø 40 18 MC 10 kg. 800
- Ø 45 50 ve 11 kg. 15000
- Ø 43 21 MOMC 12 kg. 2000
- Ø 43 4 1V MOC 17 kg. 3000
- Ø 80 21 MOMC 12 kg. 3000
- Ø 80 40 C10 kg. 900
- Patrat 40×40 25 MOC 11 kg. 4730
- 60×60 35 MS 12 kg. 370
- 70×70 40 C 10 kg. 1000
- Cornier 140×140×14 OL 37 3k st. kg. 2000
- 140×140×15 OL 37 2n kg. 2900
- 140×60×4 OL 37 2n kg. 5210
- 140×80×5 OL 32 1n kg. 380
- 150×150×16 OL 37 1n st kg. 1070
- 150×100×10 OL 37 3k st kg. 4000
- 160×160×12 OL 37 2k st kg. 2670
- Cornier 160×160×16 OL 37 2k st kg. 1560
- 160×160×18 OL 37 1n kg. 1420
- 160×160×18 OL 37 2n kg. 2480
- 200×125×16 OL 37 1n st kg. 9050

## PROFILE GRELE ȘI ȚAGLE

- Patrat 110—110 15 CO8 st 334 kg. 1300
- 100×100 Arc 3 kg. 2320
- Zg 110×110 OL 52 3k st 436 kg. 2000
- 120×120 OL 37 2k kg. 2090
- 130×130 OL 52 3k kg. 1500
- 350×350 OLC 15 kg. 3800
- Blum 400×400 OLC 55x kg. 3500
- 400×400 OL 37 2k kg. 5100
- 400×400 OL 42 2k kg. 9000
- 400×400 OL 37 3k kg. 4650
- 400×400 OL 52 3k kg. 10400
- Zg 110×110 Rul 1 kg. 4000
- Blum 250×250 35 MS 12 kg. 330
- 200×200 40 C10 kg. 8000
- 300×300 40 C 10 kg. 7000

- Blum 350×350 41 MOC 11 st 436 kg. 10000

## TABLĂ NEAGRĂ peste 3 mm

- TG.4 STAS 437/OL 37 1 kg. 10000
- TG 4,5 437/OL 37.2 kg. 13791
- TG.4 437/OL 50.1K kg. 1168
- TS 5 3480/OL.00.1 kg. 1865
- TG 6 437/OLC 45 kg. 10000
- TG 7 437/R1 kg. 600
- TG 7 437/K 41.2B kg. 10000
- TG. 7 437/OL 60. 1K kg. 1100
- TG.9 437/K 41.2B kg. 10000
- TG.10 437/OLC 08N kg. 18595
- TG.10 437/OL.50 1K kg. 4908
- TG 11 437/OL 44 3K kg. 2048
- TG 11 41.A. A/dur A.N. kg. 2326
- TG 12 STAS 437/14.CR—43B kg. 34256
- TG 12/16 GS—GOST kg. 2321
- TG 14/16 GS—GOST kg. 11091
- TG 14/BH 32.5—GOST kg. 929
- TG 15 STAS 437/14 CR.43B kg. 18040
- TG 16 437/OL 50 1K kg. 7141
- TG 18/50 D. Aldur—A.N. kg. 1313
- TG 19/58 D Aldur—A.N. kg. 1360
- TG 19/44D Aldur—A.N. kg. 1438
- TG 20/58 D. Aldur—A.N. kg. 1228
- TG 22/58 D. Aldur—A.N. kg. 876
- TG 25/50 D. Aldur—A.N. kg. 1058
- TG 30 STAS OLC 08 N kg. 8932
- TG 30/58 D. Aldur—A.N. kg. 15000
- TG 44/53 D. Aldur—A.N. kg. 6119
- TG 43/58 Aldur—A.N. kg. 685
- TG 42 STAS 437/K1 kg. 4538
- TG 45 437/OLC 25 kg. 4532
- TG 55/16 GS—GOST kg. 5685
- TG 68/58 D Aldur—A.N. kg. 3202
- TG 70 STAS 437/R1 kg. 3876
- TG 70 437/OLC 25 kg. 1018
- TG 95 437/OLC 25 kg. 4859
- TG 110/4 GS—GOST kg. 2644

## TABLĂ INOX ȘI ALIATĂ sub 3 mm

- 0,3×1000×2000 4541 kg. 100
- 3×1000×2000 4021 kg. 6000
- 0,5×1000×2000 4713 kg. 104
- 2×1000×2000 5028 kg. 128
- 3×1000×2000 4510 kg. 500
- 3×1000×2000 4713 kg. 188
- 3×1000×2000 4762 kg. 235
- 3×1000×2000 7015 kg. 1826
- 3×1000×2000 7225 kg. 553
- 3,5×1000×2000 7SAE A.N. kg. 184

## TABLĂ INOXIDABILĂ ȘI ALIATĂ peste 3 mm

- 10×1000×2000 4762 kg. 200
- 15×1000×2000 4541 kg. 1000

- 15×1000×2000 4306 kg. 4000
- 20×1000×2000 4845 kg. 390
- 20×1000×2000 7225 kg. 640
- 20×1000×2000 7335 kg. 108
- 22×1000×2000 4550 kg. 1063
- 22×1000×2000 4845 kg. 233
- 24×1000×2000 7335 kg. 3695
- 25×1000×2000 4006 kg. 1987
- 25×1000×2000 7335 kg. 826
- 26×1000×2000 7335 kg. 2946
- 28×1000×2000 4021 kg. 437
- 28×1000×2000 4762 kg. 290
- 28×1000×2000 7335 kg. 7670
- 32×1000×2000 4724 kg. 2425
- 35×1000×2000 4571 kg. 574
- 35×1000×2000 7225 kg. 572
- 45×1000×2000 4510 kg. 400
- 55×1000×2000 8159 kg. 870
- 4×1000×2000 4550 kg. 763
- 4×1000×2000 7386 kg. 1810
- 5×1000×2000 4510 kg. 160
- 5×1000×2000 7335 kg. 1599
- 6×1000×2000 4510 kg. 574
- 6×1000×2000 7225 kg. 32
- 8×1000×2000 4021 kg. 5028
- 8×1000×2000 4510 kg. 3246
- 8×1000×2000 4550 kg. 340
- 8×1000×2000 4821 kg. 248
- 10×1000×2000 1620 kg. 61
- 10×1000×2000 4000 kg. 666
- 10×1000×2000 5415 kg. 636
- 10×1000×2000 4021 kg. 322
- 10×1000×2000 4510 kg. 6178
- 10×1000×2000 5122 kg. 1498
- 10×1000×2000 7335 kg. 347
- 10×1000×2000 7136 kg. 311
- 12×1000×2000 0970 kg. 384
- 12×1000×2000 5415 kg. 384
- 12×1000×2000 4510 kg. 1246
- 13×1000×2000 7131 kg. 1378
- 13×1000×2000 7147 kg. 820
- 14×1000×2000 4510 kg. 3810
- 14×1000×2000 7131 kg. 1150
- 15×1000×2000 5053 kg. 6591
- 15×1000×2000 7335 kg. 1190
- 16×1000×2000 4306 kg. 18287

## TABLĂ PLACATĂ

- 25+2/17 Mn4+4541 kg. 1000

## OȚELURI INOXIDABILE ȘI ALIA

- Ø 30 60SI 15A (W0614) kg. 6020
- Bd 40×10 4828 kg. 340
- Bd 50×5 4541 kg. 616
- Bd 50×5 4762 kg. 200
- Bd 50×5 4828 kg. 445
- Bd 50×5 4841 kg. 830
- Bd 50×10 H17 kg. 1040
- Bd 70×8 4571 kg. 500
- Bd 75×5 4541 kg. 398
- Bd 90×5 56 SI 17A kg. 1040
- Ø 45 W 7015 kg. 483
- Ø 45 7131 kg. 500

*Tea*  
**prezentăm**

**PRODUSELE**

# COMBINATULUI METALURGIC Cîmpia - Turzii

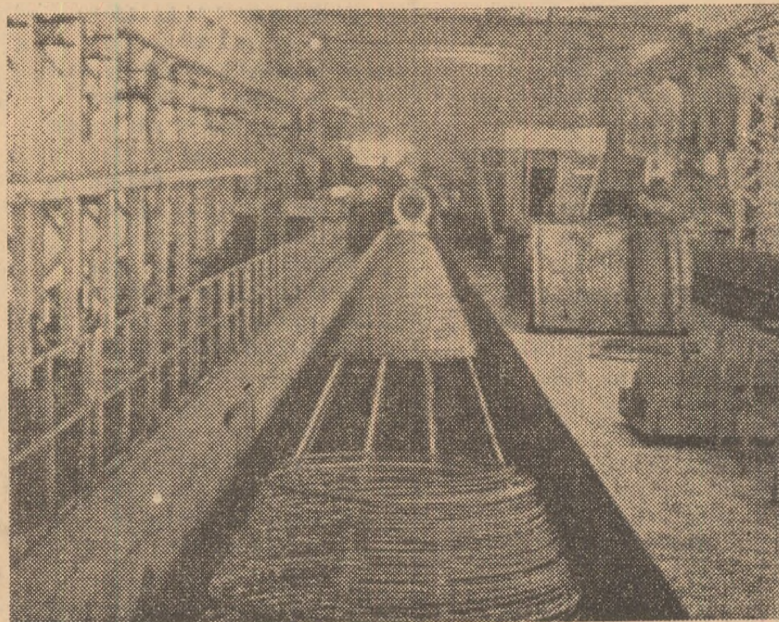
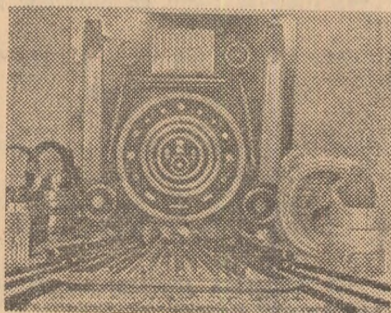
(fost *Industria sirmei Cîmpia - Turzii*)

Str. Laminoriștilor Nr. 145, Jud. Cluj — Telefon : 953.68661 Telex : 031282

*Combinatul produce și oferă celor interesați:*



- profile laminate de linie ușoară cu secțiune rotundă, pătrate, late și semirotunde
- bare trase din oțel carbon de calitate și aliate
- sirmă laminată în gama 6—12 mm
- sirmă și toroane pt. beton precomprimat
- cabluri de tracțiune, zincate și mate
- sirmă din oțel cu strat gros de zinc
- cuie construcții, ținte și speciale
- sirme trefilate din oțel cu conținut ridicat de carbon
- sirme trefilate din oțel cu conținut scăzut de carbon
- sirme trefilate din oțeluri înalt aliate și inoxidabile,
- sirme aliate pt. sudură în CO<sub>2</sub>
- sirme și profile trefilate din cupru și alamă
- conductori electrici izolați în PVC și cauciuc
- sirmă zincată cu rezistența sub 50 kg/mmp
- sirmă ghimpată
- electrozi de sudură
- fluxuri pt. sudură de tipul FB 10; FSM 20; FSM 37 B



- Ø 55 4.718 kg. 261
- Bd 60×15 5415 kg. 1558
- Bd 70×14 4841 kg. 212
- Bd 70×30 7335 kg. 786
- Bd 80×12 4006 kg. 322
- Bd 80×12 4828 kg. 490
- Bd 80×40 4762 kg. 677
- Bd 90×10 4541 kg. 304
- Bd 90×14 4541 kg. 100
- Bd 90×16 4841 kg. 702
- Bd 100×50 4762 kg. 957
- Bd 110×40 4762 kg. 404
- Bd 120×10 4828 kg. 313
- Bd 140×20 4828 kg. 110
- Bd 150×20 4571 kg. 230
- Ø 100 W 4510 kg. 1165
- Ø 100 7147 kg. 2582
- Ø 22 W 4523 kg. 432
- Ø 25 4301 kg. 781
- Ø 25 7733 kg. 416
- Hex 14 4541 kg. 90

## OȚELURI SCULE

- Oțel carbon scule OSL1—50×50 kg. 2847
- Idem OSL1—60×60 kg. 32298
- Oțel allat de scule Ø 20 VM 18 kg. 154
- Idem Ø 25 W 2842 kg. 96
- Idem 130×50 W 2842 kg. 672
- Idem 140×40 Tenax NB kg. 170
- Idem 140×50 W 2842 kg. 217
- Oțel rapid Ø 5,8 W 3343 kg. 48

## LEVI CONSTRUCTII

- Ø 6×1 OLT 35 STAS 530/2 kg. 200
- Idem OLT 45 kg. 30
- Idem Ø 7×1 OLT 35 kg. 275
- Ø 7×1,5 ST 35 DIN kg. 2500
- Ø 10×1 OLT 35 kg. 890
- Ø 10×1,5 OLT 55 kg. 200
- Ø 15×1 ST 358/II kg. 1000
- OLT 35 kg. 1621
- Ø 15×1,5 ST 35 kg. 270
- Ø 16×3 OLT 35 kg. 900
- Ø 16×4 OLT 45 kg. 115
- Ø 17×3 St. 35 8/II kg. 98
- Ø 17×3,5 OLT 35 kg. 383
- Ø 18×3 OLT45 KII kg. 2224
- Ø 20×5,5 OLT35 St. 530 kg. 222
- Ø 22×2 GBR GOST kg. 500
- Ø 22×2,5 OLT 32 kg. 4104
- Ø 22×3,5 OLT 45 kg. 1000
- Ø 25×5 kg. 1375
- Ø 25×5 OLT 35 kg. 395
- Ø 25×6 OLT 45 kg. 2210
- Ø 25×6 OLT 35 kg. 2000
- Ø 27×3,5 OLT 35 kg. 500
- Ø 30×1,5 OLT 35 K II kg. 8000
- Ø 30×1,5 OLT 45 K II kg. 697

- Ø 30×1,5 OLT 35 R kg. 1500
- Ø 30×8 OLT 45 kg. 43,5
- Ø 30×8 OLT 35 K II kg. 202
- Ø 34×5 OLT 45 K II kg. 200
- Ø 35×9 OLT 35 St 530 kg. 210
- Ø 42×3 OLT 45 KII kg. 1800
- Ø 42×8 OLT 35 kg. 1000
- Ø 44,5×4 OLT 35 KII kg. 200
- Ø 45×4 OLT 35 kg. 343
- Ø 45×4 OLT 35 KII kg. 5000
- Ø 45×4 OLT 45KII kg. 2186
- Ø 45×6 OLT35 kg. 200
- Ø 48,3×7,1 kg. 211
- Ø 18×3 OLT45K St. 9377 kg. 775
- Ø 45×4 OLT 35K kg. 945
- Ø 140×4,5 OLT 35K kg. 1358
- Ø 42×8 OLT 35 kg. 1000
- Ø 44,5×4 OLT 35 KII kg. 200
- Ø 45×4 OLT 35 kg. 343
- Ø 45×4 OLT 35 KII St. 530 kg. 5000
- Ø 45×4 OLT 45 KII kg. 2186
- Ø 45×6 OLT 35 kg. 200
- Ø 48,3×7,1 OLT 35 kg. 211
- Ø 18×3 OLT 45 K St. 9377 kg. 775
- Ø 45×4 OLT 35K kg. 945
- Ø 140×4,5 kg. 1358
- Ø 140×5 kg. 971
- Ø 146×5,5 kg. 4544
- Ø 114×8 kg. 6845
- Ø 127×11 kg. 1500
- Ø 140×20 kg. 1117
- Ø 152×10 kg. 256
- Ø 168×9 kg. 933
- Ø 168×16 OLT kg. 385
- Ø 377×20 OLT 45 K St. 9377 kg. 2920
- Ø 35×2 OLT 35 KII St. 3478 kg. 6000
- Ø 53×7 OLT35 St 404 kg. 700
- Ø 53×8 OLT 45 kg. 1500
- Ø 60×2 OLT 35 kg. 400
- Ø 70×8 OLT 45 KII kg. 3310
- Ø 70×8 OLT 35 kg. 2000
- Ø 114×6 OLT 35 KII kg. 453
- Ø 114×8 OLT45 kg. 1431
- Ø 121×6 OLT 35 KII kg. 114
- Ø 121×9 OLT 45 kg. 240
- Ø 133×8 OLT 35 kg. 2500
- Ø 133×9 OLT45 kg. 2000
- Ø 133×10 OLT 35 kg. 1358
- Ø 133×10 OLT 35 KII kg. 2534
- Ø 140×4,5 OLT45 St. 404 kg. 778
- Ø 140×5 OLT45 St. 404 kg. 3649
- Ø 140×6 kg. 763
- Ø 140×8 OLT 45KI kg. 2023
- Ø 140×8 OLT 45 kg. 1581
- Ø 159×4,5 OLT35KI kg. 39
- Ø 159×5 OLT35 kg. 10
- Ø 159×10 kg. 800
- Ø 159×16 OLT45 kg. 500
- Ø 168×14 OLT 35 KII kg. 10000

- Ø 168×14 St. 4A kg. 2640
- Ø 168×16 OLT 35KII kg. 4000
- Ø 168×16 OLT 35 kg. 12
- Ø 178×8 kg. 517
- Ø 178×8 OLT 35 KII kg. 1016
- Ø 178×18 St. 4 St. 404 kg. 309
- Ø 219,1×8,8 OLT 35R kg. 3000
- Ø 219×16 ST 4 kg. 500
- Ø 245×7 St. 2 kg. 1090
- Ø 245×7 St. 4 kg. 305
- Ø 245×7 St. 35 kg. 25
- Ø 245×12 OLT 35 kg. 348
- Ø 273×14 St. 2 kg. 534
- Ø 299×14 OLT 45 kg. 64
- Ø 299×14 St. 20 kg. 658
- Ø 299×16 St. 20 kg. 268
- Ø 299×17 St. 4 kg. 113
- Ø 310×45 OLT35 St. 404 kg. 105
- Ø 325×14 OLT45 KII St. 404 kg. 2781
- Ø 325×16 St. 4 kg. 333
- Ø 325×25 St. 4 St. 404 kg. 188
- Ø 351×18 St. 4 kg. 325
- Ø 377×24 OLT45 kg. 3390
- Ø 38×8 10CM04 kg. 118
- Ø 40×1,5 16MO 3 kg. 1295
- Ø 45×3,5 10MOC50 kg. 961
- Ø 45×4 10CMO10 kg. 2060
- Ø 45×5,5 10MOC50 kg. 99
- Ø 58×10 C MO4 kg. 58
- Ø 54×3,5 10C MO10 kg. 219
- Ø 57×3,5 16 MO3 kg. 124
- Ø 83×8 16MO3 kg. 2031

PIESE DE SCHIMB  
RULMENȚI

## BILE ȘI ROLE RULMENȚI

- Ø 24,7 (31/32) buc. 247
- Ø 3×40 buc. 99
- Ø 7×10 buc. 2090
- Ø 7×14 buc. 300
- Bucșe lagăr sup. cu guler buc. 20

## DIVERSE



- Cedăm prin transfer autocamion SR 113.