

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

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

Logica operațiunii

Problema determinării unei valori corecte în valută a ofertei pentru unele produse cu grad înalt de complexitate, pentru livrările de instalații la cheie sau pentru executarea și exploatarea în comun cu parteneri din străinătate a unor obiective economice, constituie una din sarcinile majore legate de creșterea eficienței schimburilor economice externe ale țării noastre. În tratarea acestei probleme, s-a urmărit evidențierea unor metode și tehnici capabile să asigure comparabilitatea valorică dintre eforturi și efecte, respectiv dintre costuri și încasări, atunci când acestea se înregistrează în perioade diferite de timp, fiind supuse astfel influențelor negative ale inflației și fluctuațiilor valutare pe piețele externe. Abordarea acestor aspecte în ipoteza în care plata produselor, a exporturilor sau a lucrărilor se efectuează la livrare sau pe măsura executării obiectivului (plata imediată), a scos în evidență* posibilitatea și necesitatea asigurării echilibrului dinamic dintre eforturi și efecte în realizarea unei

tranzacții de comerț exterior sau de cooperare economică internațională, în valori comparabile, prin aplicarea metodei actualizării, astfel :

● Se eșalonează costurile în perioadele (trimestre, ani), în care acestea urmează să fie înregistrate în mod efectiv și încasările în perioadele în care sumele se prelinină a fi transferate la B.R.C.E. ; costurile și respectiv încasările, se determină în prețuri constante (prețurile de pe piețele caracteristice din momentul evaluării ofertei externe), atunci când în contractul extern se prevede aplicarea unei clauze de revizuire periodică a prețurilor și tarifelor, sau în prețuri curente (prețurile probabile din momentul când se vor efectua cheltuielile), în cazurile în care în contractul extern nu se prevede clauza menționată.

● Se actualizează atât costurile cât și încasările la o rată corespunzătoare escaladării prețurilor în valuta în care s-a făcut evaluarea ofertei (de exemplu : 6% pe an pentru dolarul S.U.A. ; 4,5% pe an pentru marca vestgermană ; 10% pe an pentru lira sterlină ; 2% pe an pen-

tru francul elvețian ; 25% pe an pentru soles-ul peruan etc.) ; în acest fel, se corectează sumele ieșirilor și intrărilor în valută din fiecare an prin înmulțire cu coeficienții de actualizare, calculați potrivit formulei $CA = 1 : (1 + a)^n$, în care „a” este rata de actualizare (de exemplu 0,03 pentru o rată a inflației de 3% pe semestru), iar „n” reprezintă trimestrul, semestrul sau anul din eșalonarea amintită.

● Se însumează valorile actualizate atât pentru costuri cât și pentru încasări și se calculează valoarea corectă a ofertei cu ajutorul relației :

$$x = \frac{\sum Ca}{\sum Va} \times V_0$$

în care : $\sum Ca$ — reprezintă costurile totale actualizate, $\sum Va$ — totalul încasărilor actualizate, iar V_0 , valoarea neactualizată a încasărilor (valoarea inițială de ofertare).

Metoda expusă prezintă avantajul asigurării comparabilității valorice dintre încasări și cheltuieli, fără a se diminua prin aceasta competitivitatea comercială a ofertei externe.

Cazul plășilor aminate

Stabilirea valorii finale a ofertei în condiții de risc valutar prezintă unele aspecte caracteristice în cazul livrărilor pe credit. Este de menționat că, în acest domeniu au apărut și unele opinii mai pu-

* Suplimentele nr. 1/22 și 3/24 — 1978 la „Revista economică”.

SUPLIMENT

nr. 5/26 1978

Revista
ECONOMICA

țin fundamentate, care au în vedere includerea în ofertele externe a unor marje ridicate pentru prevenirea riscurilor valutare. Astfel, unii autori susțin că este necesar să se prevadă în ofertele externe următoarele cote asigurătorii :

— o cotă reprezentând creșterea prețurilor din momentul încheierii contractului până la data cind este datorată plata (se recomandă o majorare a valorii de ofertă cu 7% pe an pe această perioadă) ;

— o marjă pentru acoperirea efectului inflației pe perioada de rambursare a creditului, apreciată la circa 4% pe an („rata eroziunii capitalului”) ;

— o cotă reprezentând diferența dintre dobînda contractuală și cea a „pieței valutare”, considerată a fi de circa 10% pe an.

Prin însumarea efectelor de mai sus, se ajunge la majorarea ofertei externe cu 50—100% din valoarea inițială. Fără a insista asupra erorilor matematice ale acestei metode (de exemplu folosirea operațiilor algebrice la indici și rate procentuale) sau asupra celor de natură economică și financiar-valutară, este de arătat că, partenerii resping prompt astfel de oferte supraevaluate, ca fiind necompetitive.

Pentru rezolvarea problemei evaluării corecte a ofertelor externe, întocmite în condiții de plată amînată, este necesar să se analizeze funcția și rolul creditelor, folosite pentru promovarea exporturilor de produse cu un grad înalt de complexitate și a livrărilor de instalații și de obiective la cheie. Avem în vedere două forme uzuale de creditare și anume creditele guvernamentale și creditele pe obiective.

Creditele guvernamentale reprezintă o formă particulară de promovare a schimburilor economice reciproce dintre țări cu interese economice complementare ; întrucît aceste credite se acordă de guvern din resursele valutare proprii, prin intermediul băncilor specializate, sau prin mobilizarea resurselor unor consorții bancare, întreprinderile ofertante nu au nici un temei economic de includere în oferta externă a unor marje asigurătorii pentru prevenirea riscurilor valutare pe perioada de creditare, corectarea ofertei fiind justificată numai pe perioada dintre efectuarea cheltuielilor și momentul cind ar trebui să se încaseze contravaloarea acestora în condiții de plată imediată, în care caz recomandăm aplicarea metodei actualizării, în structura redată mai înainte.

Creditele pe obiective, fie că sînt credite furnizor (ofertantul primește de la banca sa contravaloarea cheltuielilor efectuate pentru realizarea unui anumit obiectiv, pînă cînd beneficiarul plătește ratele contractuale scadente ale creditului), fie că sînt credite cumpărător (beneficiarul primește un împrumut de la banca furnizorului, cu care plătește imediat pe furnizor și pe care îl rambursează în condițiile stabilite), au apărut ca o armă eficientă de cîștigare a luptei concurențiale de plasare a produselor complexe, pe o piață a cumpărătorului din ce în ce mai sofisticată. Aceste credite trebuie deci privite ca facilități acordate de ofertanți

cumpărătorilor, în scopul obținerii unor comenzi importante. Folosirea exagerată a acestei arme concurențiale, prin acordarea unor condiții de creditare din ce în ce mai avantajoase pentru cumpărători, a impus reglementarea acestei probleme între marii exportatori. În acest sens, este cunoscut acordul intervenit între principalii producători și exportatori de nave comerciale de mare tonaj, privind limitarea duratei de creditare la maximum 8 ani.

În practică, exceptînd cazul unor produse de monopol sau cu caracter de noutate, exportatorii nu au urmărit introducerea unor rezerve și marje asigurătorii neuzuale în prețul ofertei, pentru a nu diminuea sau anula în acest fel avantajele concurențiale asigurate prin facilitățile de plată acordate. Astfel, dacă în prețul de ofertă s-ar include o diferență de dobîndă pînă la cea practică pe piața financiară, precum și o cotă pentru acoperirea escaladării prețurilor sau a „eroziunii capitalului” pe perioada de rambursare a creditului, atunci cumpărătorul preferă să contracteze pe cont propriu un împrumut pentru plata imediată a exportatorului, cu o dobîndă de 7—9% pe an pe perioada de rambursare, în loc de 14—16% pe an, cit recomandă unii autori (dobînda convenită plus rezervele incluse în preț). De aceea, practic o asemenea operațiune este exclusă.

Pentru a ilustra modul în care este folosit creditul pentru obținerea unor comenzi externe, este semnificativ cazul concurenței dintre firma vest-europeană Airbus Industrie cu sediul în Toulouse și cea nord-americană Boeing din Seattle. În perioada 1973—1976, americanii au forțat exportul avioanelor lor mediu-curier de tipul B-727, B-737 și DC-9, produse în uzine aproape integral amortizate, la prețuri scăzute și beneficiind de credite pe termen lung acordate de Eximbank din S.U.A. cu dobînzii extrem de scăzute, întîrziind astfel expansiunea avionului Airbus, în ciuda fiabilității superioare și a cheltuielilor de exploatare mult mai reduse ale acestui aparat.

Sintetizînd cele de mai sus, considerăm necesar ca, la stabilirea prețului final al ofertei cu plata pe credit, să se folosească următoarea metodologie de calcul :

a) **Corectarea valorii de ofertă prin metoda actualizării**, expusă mai sus, ca în cazul exporturilor cu plata imediată, această etapă avînd ca scop asigurarea comparabilității valorice dintre costuri și încasări. Pentru încasări, se vor lua în calcul perioade decalate cu circa 3 luni față de cele prevăzute în ofertă ca momente (de utilizare) a creditului.

b) **Stabilirea nivelului dobînzii preferențiale**, la care se asigură recuperarea integrală a cheltuielilor de creditare și încasarea contravalorii costurilor din ofertă de către furnizor, în valori comparabile. În acest scop, nivelul dobînzii preferențiale ar trebui să fie mai mare cu 1—1,5% pe an față de rata depreciării anuale a valutei contractuale.

c) În cazul în care **dobînda acceptată de beneficiari este mai mică decît do-**

binda preferențială, este necesar să se introducă în valoarea de ofertă o cotă pentru acoperirea diferenței de dobîndă, calculată astfel :

● Se eșalonează încasările conform graficelor de ofertă, ținîndu-se cont de plata avansurilor la contractare și a unor cheltuieli în valută pe perioada livrărilor, de acordarea unei eventuale perioade de grație, precum și de perioada convenită de rambursare a creditului ;

● Se determină valorile distincte totale, formate din credite (valoarea de ofertă) și dobînzii, aplicîndu-se consecutiv dobînda preferențială și cea convenită cu beneficiarul exten la valoarea de ofertă ; se efectuează diferența dintre valorile totale astfel obținute și se măsoară cu această diferență valoarea de ofertă, corectată potrivit punctului „a” de mai sus.

Exemplu de calcul al ofertei

Pentru exemplificare, dacă avem în vedere un export complex, la care cuantumul creditului ar fi de 10 milioane dolari (preț de ofertă corectat), rambursabil în 5 ani cu o **dobîndă convenită** de 6% pe an, față de un nivel al **dobînzii preferențiale** de 7% pe an, atunci calculul diferenței de dobîndă (se are în vedere dobînda compusă la soldul nerambursat) este următorul :

● Credit și dobînzii preferențiale (7% pe an) : 12194 mii dolari

● Credit și dobînzii contractuale (6% pe an) : 11870 mii dolari

— diferență dobînzii 324 mii dolari
Valoarea finală a ofertei externe „V” ar trebui deci majorată în cazul nostru la 10324 mii dolari pentru asigurarea echivalenței în valori de întrebuintare între suma creditată și cea încasată efectiv prin ratele de rambursare a creditului.

Pentru determinarea valorilor de mai sus ale creditului și dobînzilor, s-a folosit relația :

$$V = V_0 \left(\frac{d}{1 - \frac{1}{(1+d)^n}} \right) n$$

în care „d” este dobînda (0,07 sau 0,05 în cazul nostru), „V₀” este valoarea creditului, iar „n” este perioada de creditare (5 ani).

După cum se observă, eventualele diferențe de dobînzii introduse în valoarea ofertei externe prin metoda de mai sus, nu afectează sensibil gradul de competitivitate comercială a acestei oferte.

În concluzie, se poate constata că metodele expuse în prezentul articol satisfac cerințele legate de prevenirea și reducerea efectelor negative ale escaladării prețurilor și fluctuației valutare, încadrîndu-se în același timp în practicile internaționale și asigurînd caracterul competitiv al ofertei externe.

Alex. IORDĂCHESCU

drept și uzanțe internaționale

PLĂȚILE INTERNAȚIONALE PRIN CREDIT DOCUMENTAR

In numărul 524, la această rubrică am publicat principiile generale ale creditului documentar, urmînd ca în cele ce urmează să epuizăm tehnica acreditivului și a scrisorii comerciale de credit — forme sub care se realizează în practică plățile internaționale bazate pe „Regulile și uzanțele privind creditele documentare”, elaborate de Camera de Comerț Internațional de la Paris.

Categoriile de credite documentare

În activitatea comercială a întreprinderilor noastre de comerț exterior prezintă importanță practică o primă clasificare: creditele documentare revocabile și credite documentare irevocabile.

Din prima categorie fac parte acele credite care pot fi modificate sau anulate în orice moment, dar nu și după prezentarea documentelor de livrare la banca plătitoare, imputernicită să facă plată; revocarea poate să fie făcută indiferent de termenul de valabilitate a creditului și fără acordul prealabil al beneficiarului. Față de această particularitate a creditului documentar revocabil — lipsa obligației ferme a băncii plătitoare față de beneficiar de a plăti contra documente suma stipulată în documentul de deschidere a creditului — nu se recomandă a fi acceptat ca modalitate de plată a exporturilor realizate de întreprinderile noastre de comerț exterior.

Cea de-a doua categorie — creditul documentar irevocabil — reprezintă tipul unanim agreat de exportatori datorită faptului că prin natura angajamentului pe care îl conține — irevocabil, ferm —, prin funcția sa economică și baza sa juridică constituie o garanție că plata se va efectua (sau cambia documentară va fi acceptată necondiționat).

Regulile și uzanțele uniforme privitoare la creditul documentar irevocabil, prevăd următoarele:

Articolul 3. a) Cu condiția ca termenii și condițiile creditului să fie îndeplinite, un credit irevocabil constituie, pentru banca emitentă, un angajament ferm:

— de a plăti sau de a face plătibil creditul, dacă creditul este utilizabil prin plată contra remiterii unei cambii sau nu;

— de a accepta cambii, dacă creditul este utilizabil prin acceptarea de către banca emitentă, sau de a-și asuma responsabilitatea acceptării cambiiilor și a plății lor la scadență dacă creditul este utilizabil prin acceptarea

cambiiilor trase asupra ordonatorului sau altui tras indicat în credit;

— de a cumpăra/negocia, fără recurs împotriva trăgătorilor și/sau a deținătorilor de bună credință, cambiiile trase de către beneficiar, la vedere sau la termen asupra ordonatorului creditului sau a oricărui alt tras menționat în credit, sau de a asigura cumpărarea/negocierea de către altă bancă, dacă creditul este utilizabil prin cumpărare/negociere;

b) Un credit irevocabil poate fi notificat prin intermediul unei alte bănci (banca notificatoare), fără angajament din partea acesteia, dar cînd o bancă emitentă autoriză sau solicită altei bănci să confirme creditul său irevocabil și aceasta acționează în consecință, o astfel de confirmare constituie un angajament ferm al băncii care confirmă, care se adaugă la angajamentul băncii emitente, cu condiția ca termenii și condițiile creditului să fie îndeplinite:

— de a plăti, dacă creditul este plătibil la propriile sale ghișee, contra unei cambii sau nu, sau de a asigura plata, dacă creditul prevede că plata se va face în altă parte;

— de a accepta cambii, dacă creditul este utilizabil prin acceptare de către banca ce confirmă la ghișeele sale, sau de a-și asuma responsabilitatea acceptării cambiiilor și plății lor la scadență dacă creditul este utilizabil prin acceptarea cambiiilor trase asupra ordonatorului sau a altui tras menționat în credit;

— de a cumpăra/negocia, fără recurs împotriva trăgătorului, sau a deținătorilor de bună credință, cambiiile trase de beneficiar, la vedere sau la termen, asupra băncii emitente sau a ordonatorului, sau a altui tras menționat în credit, dacă creditul este utilizabil prin cumpărare/negociere;

c) Aceste angajamente nu pot fi nici modificate nici anulate fără acordul tuturor părților interesate în aceasta. Acceptarea parțială a unei modificări nu va avea efect fără acordul tuturor părților interesate în aceasta.

Din textul reprodus mai sus (lit. b), rezultă că un credit irevocabil poate fi **confirmat**, tehnică bancară de primă importanță, în anumite situații, pentru vânzător. O asemenea operațiune are loc în cazul în care bene-

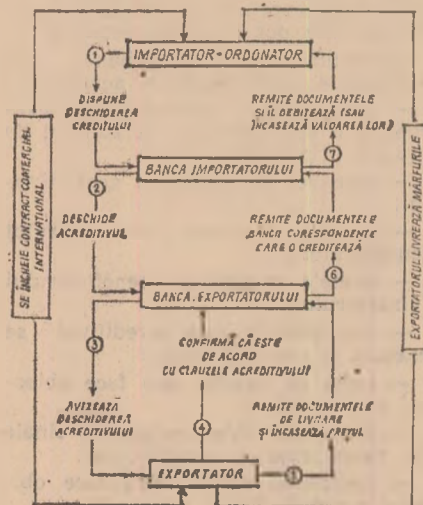
ficiarul acreditivului (exportatorul), sau banca sa, nu au suficientă încredere în banca străină care l-a deschis; la cererea importatorului (sesizat de beneficiarul-exportator), banca ordonatoare dă instrucțiuni băncii din țara exportatorului (sau dintr-o terță țară) să confirme acreditivul. Banca care a dat confirmarea devine direct și ferm angajată față de beneficiar, de a executa clauzele de plată sau de acceptare, iar în cazul unui acreditiv, realizabil prin negocieri de schimb, de a negocia (sconta) acele titluri, fără drept de recurs asupra trăgătorului. În asemenea situații, sîntem în fața unui acreditiv conținînd angajamentul ferm a două bănci, față de beneficiar, luînd naștere astfel o legătură juridică fermă și între cele două bănci.

Sub aspectul gradului de imobilizare a fondurilor valutare de către ordonator, precum și al exigenței impuse vânzătorului cu privire la livrarea eșalonată a mărfurilor, distingem următoarele tipuri de acreditive:

— **credite revolving, cu clauză de rotativitate** la fiecare aplicare de documente, pînă la un plafon anumit fixat prin documentul de deschidere; asemenea acreditive se deschid pentru o anumită valoare și se majorează la fiecare utilizare cu valoarea acestuia, astfel ca, după utilizare, valoarea acreditivului să rămînă cea inițială, cu condiția ca totalul utilizărilor să nu depășească plafonul stabilit prin deschiderea acreditivului;

— **credite revolving, cu clauză de majorare automată** în care, spre deosebire de cele cu clauză de rotativitate, majorarea automată intervine atunci cînd documentele depuse în utilizarea acestora ating o valoare dinainte fixată; ambele tipuri de acreditive revolving sînt recomandabile a fi utilizate în decontarea exporturilor românești de valori mari și perioade lungi de livrare pentru care cumpărătorii străini doresc să evite imobiliza-

Schema nr. 1



rea de la început a fondurilor pentru întreaga valoare a contractului: pentru vânzător un astfel de acreditiv prezintă avantajul că își asigură de la început exportul întregii cantități de marfă contractată:

— **credite plătibile în tranșe.** în care se stabilește de la început pentru fiecare livrare atît cantitatea, cît și termenul de livrare; ca urmare, în asemenea cazuri trebuie avut în vedere că neefectuarea livrărilor prevăzute într-un anume termen sau perioadă nu dă posibilitatea reportării automate a livrării pentru perioada următoare, ci dimpotrivă, duce la pierderea creditului pentru tranșele următoare, dacă interesul din partea cumpărătorului străin pentru preluarea mărfii scade, exportatorul român nu va mai putea obține acordul acestuia pentru efectuarea în continuare a exportului.

Adoptarea prin contractele comerciale de vânzare internațională a tipului de credit revolving nu scade gradul de siguranță a plăților, în schimb prezintă avantaje pentru cumpărător-ordonator al creditului —, costul creditului fiind mai mic.

Acreditivul documentar

În literatura de specialitate, acreditivul documentar este definit ca fiind un contract încheiat între o persoană fizică sau juridică, numită ordonator și o bancă comercială prin care aceasta — pe baza unui depozit al ordonatorului, sau pe baza unui credit acordat de ea acestuia —, se obligă să achite o sumă de bani, în anumite condiții, beneficiarului indicat prin contract.

În lumina Regulilor și uzanțelor uniforme, potrivit cărora băncile emitente au obligația de a „descuraja orice încercare a ordonatorului de a include detalii excesive”, creditele documentare cuprind un minim de elemente, care pot fi astfel rezumate:

- denumirea și adresa băncii din străinătate care deschide acreditivul;
- denumirea și adresa băncii care confirmă sau deschide acreditivul la ordinul primei bănci;
- numărul de ordine al acreditivului;
- numele și adresa ordonatorului (cumpărătorului);
- numele și adresa beneficiarului (vânzătorului);
- condițiile în care acreditivul se execută sau se utilizează;
- suma în valută care face obiectul acreditivului;
- termenele intermediare și finale de valabilitate a acreditivului;
- descrierea mărfii care face obiectul acreditivului și prețul;

— enumerarea documentelor de expediție care trebuie prezentate de vânzător.

Mecanismul acreditivului documentar poate fi prezentat, potrivit schemei nr. 1 (pag. 3).

Din schema prezentată rezultă că această modalitate de plată are următorul mecanism: importatorul-ordonator dă dispoziție băncii sale de a ține la dispoziție și de a plăti ulterior printr-o altă bancă, banca plăitoare, exportatorului-beneficiar, contravaloarea mărfurilor sau serviciilor pentru care acesta face dovada cu documente că le-a furnizat.

De remarcat că în schemă sînt prezentate fazele cronologice ale operațiunii de export, începînd de la încheierea contractului comercial internațional și pînă la faza lui finală, încasarea prețului. Așa cum am mai arătat, sistem în fața a două contracte distincte: primul care se încheie între doi parteneri, de regulă un exportator și un importator, și cel de-al doilea, privind deschiderea și derularea acreditivului comercial, care se încheie între importatorul-ordonator și banca comercială care, la rîndul ei, dă mandat băncii corespondente să efectueze plata în condițiile stabilite prin documentul de deschidere a creditului.

De menționat că potrivit practicii, pentru circulația documentelor de export remise la încasare, pentru acreditivul documentar sînt necesare următoarele termene: Europa, 25 zile; Africa de Nord (Algeria, Tunisia, Maroc, Libia, Sudan, Egipt și Etiopia), 35 zile; restul Africii, 45 zile; Asia — Orientul Apropiat (Siria, Liban, Iordania), Irak, Arabia Saudită și Kuweit, 35 zile; Restul Asiei, 45 zile; America de Nord, 30 zile; America de Sud, 40 zile; Australia, 40 zile.

Scrisoarea de credit comercial

Această modalitate de plată, care este reglementată prin Regulile amintite și a căror principii au fost expuse mai sus, se utilizează pentru decontarea livrărilor de mărfuri în cadrul contractelor încheiate cu parteneri din Marea Britanie, Statele Unite ale Americii și din alte țări anglo-saxone. Acest sistem are un mecanism relativ simplu, care poate fi astfel rezumat:

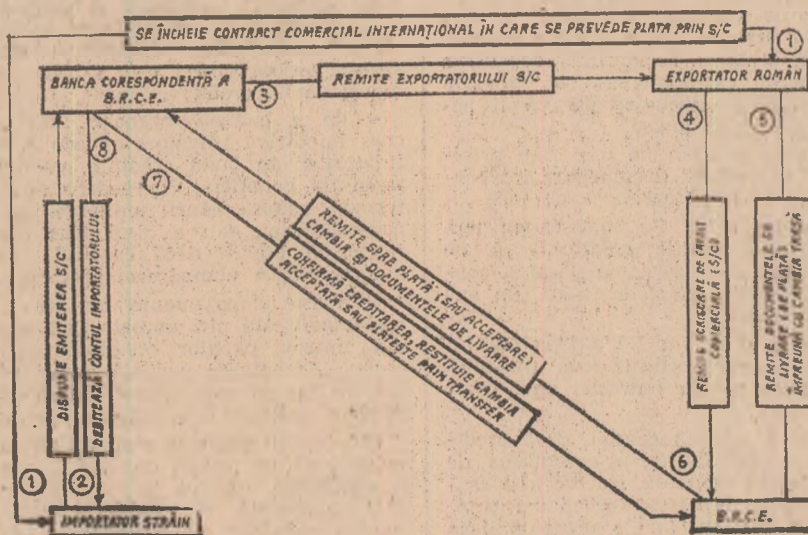
— scrisoarea de credit constituie un document prin care banca emitentă se obligă să efectueze plata, în condițiile stabilite în cuprinsul ei; ea este adresată întotdeauna exportatorului și, de regulă, remisă direct acestuia, fie de banca emitentă, fie de către firma importatoare;

— este utilizabilă numai prin cambii trase de către exportator asupra băncii emitente, însoțite de documentele de expediție cerute prin scrisoarea de credit, care dovedesc expedierea mărfii;

— cambiiile la termen sînt trase la un număr oarecare de zile, luni sau ani de la vedere sau de la alte momente stabilite prin contract și trebuie acceptate de banca emitentă a S.C. la prezentare. După acceptare, cambia devine liber negociabilă și achitarea ei la scadență nu mai depinde de scrisoarea de credit, ci este garantată de semnătura și renumele băncii acceptante și de prevederile legislației cambiale din țara respectivă;

— este întotdeauna domiciliată în străinătate, în sensul că titlul de credit, respectiv cambiiile trase în cadrul ei sînt onorate — prin plată sau acceptare — numai după primirea lor, împreună cu documentele însoțitoare, de

Schema nr. 2



noțiuni, termeni, operațiuni

FORMAREA CURSURILOR VALUTARE ȘI RISCUL VALUTAR

către banca emitentă din țara importatorului, sau dintr-o terță țară.

Așadar, funcția scrisorii de credit este aceea de a garanta vânzătorului că banca emitentă va plăti, sau va accepta plata cambiilor trase asupra ei, în măsura în care se face dovada cu documente că marfa a fost expediată în condițiile prevăzute în S/C.

Mecanismul de plată prin scrisoare de credit comercial poate fi prezentat, potrivit schemei nr. 2. (pag. 4).

Ca urmare a faptului că Banca Română de Comerț Exterior are monopolul derulării tuturor plăților internaționale, la primirea unei scrisori de credit pe altă cale decât prin B.R.C.E., întreprinderea română exportatoare este obligată să o prezinte acesteia, în termen de 5 zile de la primire.

Am arătat că scrisorile de credit sînt domiciliatate, în toate cazurile, în țara cumpărătorului. Pentru înlăturarea acestui inconvenient este indicat ca prin contract să se prevadă înscrierea clauzei de ramburs telegrafic care, ca și în cazul acreditivului documentar dă posibilitatea încasării nu la primirea cambiei și a documentelor la banca străină, ci la primirea de către aceasta a telegramelor B.R.C.E. prin care i se confirmă că aceste documente i-au fost expediate și că ele corespund întru totul prevederilor S/C. O altă cale de a urgenta încasarea prețului este înscrierea în contractul de export a unei clauze potrivit căreia cumpărătorul extern va face să se prevadă în S/C dreptul vânzătorului să tragă cambiile asupra Băncii Române de Comerț Exterior. Sub aspectul rapidității încasării, un asemenea corectiv echivalează cu o domiciliere a S/C la București; banca emitentă este obligată să asigure în acest caz acoperirea cambiei în momentul plății acesteia către exportatorul român, fie transferind suma respectivă în favoarea B.R.C.E. în ziua plății (printr-un schimb de telexuri), fie suportînd o dobîndă de curier, fie, în cazul în care B.R.C.E. are un cont purtător de dobînză la banca emitentă, prin creditarea acestui cont cu valoarea plății efectuate.

Scrisoarea comercială de credit, așa cum am arătat, fiind o formă de realizare a creditului documentar domiciliat în țara cumpărătorului necesită un timp de curier la fel ca și acreditivul, în ipoteza în care nu s-a promovat una din căile de scurtare a acesteia, arătate mai sus. Este motivul pentru care revine ca sarcină comercialiștilor din întreprinderile de comerț exterior să dea toată atenția formulării în contractele de export a unei clauze care să-l oblige pe cumpărător la înscrierea în S/C a dreptului de ramburs telegrafic sau de a fi trasă cambia asupra Băncii Române de Comerț Exterior.

dr. AL. DETEȘAN

În economia de piață, vânzarea și cumpărarea valutei se efectuează la un anumit preț: cursul valutar denumit și cursul de schimb. Prin urmare, cursul valutar reprezintă raportul de valoare dintre două monede, prețul unei monede exprimat într-o altă monedă. Acest preț este stabilit fie de stat, fie de piață.

Cursul valutar stabilit de stat se numește **curs oficial** și reprezintă o expresie a intervenției statului capitalist, prezentă în aproape toate domeniile de activitate economică. Cursul oficial poate fi **paritar sau convențional**; cursul paritar este determinat pe baza parității legale directe ale monedelor în cauză, în timp ce cursul convențional este stabilit printr-o înțelegere între state, cum ar fi în cazul încheierii unui acord de clearing prin care trebuie să se prevadă moneda de clearing și raporturile de valoare între această monedă și monedele naționale ale partenerilor de clearing.

Cursul valutar stabilit pe piață se numește **cursul pieței** și poate fi diferit de cursul oficial, chiar dacă n-ar fi decât din cauza faptului că pe piață cursurile pot fluctua din zi în zi și din oră în oră, în timp ce cursul oficial nu se poate schimba decât la intervale mai mari de timp. Mobilitatea cursului pieței se datorește cererii și ofertei, iar aceste mărimi sînt la rîndul lor eminentemente mobile.

Motivarea economică principală a fluctuației cererii și ofertei de valute o constituie evoluția balanței de plăți a țării pe teritoriul căreia funcționează piața respectivă. Creșterea sau scăderea cererii de valute provine din situația importului de mărfuri, a datoriei externe ajunsă la termen sau a exportului de capital; dacă aceste activități își reduc volumul, cererea de valută scade — și invers. Creșterea sau scăderea ofertei de valute se datorește exportatorilor de mărfuri și altor ofertei de valută. Un echilibru depinde al balanței de plăți ar trebui deci să conducă în principiu la un echilibru al cererii și ofertei de va-

lute, iar acesta din urmă la o stabilitate a cursurilor valutare.

După cum s-a arătat însă într-un articol precedent, piața nu este numai locul de întîlnire a cererii și ofertei de valute, dar și arena pe care se desfășoară intervențiile arbitrajștilor, ale speculatorilor, ale autorităților monetare. În afară deci de factorii economici propriu-ziși, care nu concură la echilibrul balanței de plăți, intervențiile pe piața valutară determină și ele nivelul cursurilor de schimb și mobilitatea acestora.

Cotația — determinarea și publicarea cursului pieței ca urmare a oscilațiilor cererii și ofertei — este de două feluri: certă și incertă.

Cotația certă se folosește în Marea Britanie și ea indică suma variabilă în monedă străină care trebuie plătită pentru obținerea unei unități monetare naționale. Lucrurile se petrec invers în cazul **cotației incerte**, cea mai răspîndită, în care se indică suma variabilă în monedă națională care trebuie plătită pentru obținerea unei unități monetare străine (sau a unui multiplu, cum ar fi 100 de unități monetare străine).

O altă calificare a cursurilor pieței este aceea care face distincția între **cursurile directe și indirecte** (engl: cross-rate — curs încrucișat). Cursul valutar direct exprimă raportul valoric direct dintre două monede naționale, în timp ce cursul valutar indirect stabilește raportul valoric dintre două monede naționale prin intermediul unei a treia, caracterizată printr-o largă circulație internațională și prin stabilitate.

Cursurile valutare mai pot fi, din punct de vedere calitativ, **cursuri stabile, fluctuante și flotante**.

În economia de piață există rareori cursuri stabile, mai precis relativ stabile, pentru motivele arătate mai sus. În condițiile sistemului monetar internațional care a fost aplicat între 1944 și 1971, cursurile valutare au avut un caracter fluctuant, admițîndu-se o mișcare de numai $\pm 1\%$, față de pari-

tate. Aceste limite de fluctuare au fost majorate în 1971 la $\pm 2,25\%$. Limitele de fluctuare au fost denumite limite de intervenție, deoarece respectarea lor nu era posibilă decât prin intervenția pe piață a autorității monetare. Dacă tendința cursurilor valutare era de încălcare a uneia din limitele fixate, autoritatea monetară era obligată să pună în vânzare din rezerva oficială, valuta prea solicitată sau, invers, să cumpere valuta prea mult oferită. Printr-o asemenea intervenție, echilibrul între cerere și ofertă era restabilit, astfel încît pentru un timp cursul valutar rămînea în limitele admise. În prezent, cursuri reciproce fluctuante nu mai au decît cîteva monede ale unor țări vest-europene („Șarpele” valutar al Pieței comune).

După 1971 și îndeosebi începînd cu 1973, principalele monede cu largă circulație internațională au renunțat la sistemul cursurilor fluctuante și au trecut la principiul flotării libere pe piață, în funcție de cerere și ofertă. În perioada actuală, flotarea cursurilor valutare — în cadrul căreia se poate admite o mișcare a cursurilor practic nelimitată, constituie regula generală, chiar dacă statele își rezervă în mod nedeclarat dreptul de a interveni pe piață pentru a influența totuși cursurile în funcție de interesele lor.

În aceste condiții ale flotării cursurilor, apare cu acuitate sporită **riscul valutar**, adică riscul pierderilor provenite din mișcarea cursurilor valutare. Riscul valutar constituie una din formele riscului economic și, mai departe, ale riscului activității umane în general, întrucît orice activitate poate fi afectată de împrejurări neprevăzute care pun în cumpănă succesul așteptat. Concretizarea riscului este paguba.

În cazul riscului valutar, paguba este provocată deținătorului de valută sau creditorului în valută prin scăderea în timp a cursului acestei valute, precum și debitorului în valută atunci cînd cursul acestei valute crește.

Existența riscului valutar și agravarea lui în condițiile actuale ale flotării generalizate a cursurilor valutare a determinat în mod firesc creșterea importanței preocupărilor și măsurilor de apărare împotriva acestui risc, pretutindeni unde se efectuează operații de plăți de credit și de capital în valută străină, deci practic în întreaga lume. Totalitatea acestor măsuri for-

mează **politică apărării împotriva riscului valutar**.

Această politică cuprinde măsuri direcționate spre: (a) prevenirea riscului; (b) difuzarea riscului; (c) compensarea riscului, și (d) transferarea riscului.

(a) În ce privește **prevenirea riscului**, aceasta se poate realiza, de exemplu, prin convenirea între parteneri a unei plăți imediate, deși termenul de plată este altul. Se elimină astfel riscul provocat de timp, care poate determina o schimbare de curs și, prin ea, o pagubă pentru unul din parteneri.

(b) **Difuzarea riscului** are la bază ideea repartizării pe mai multe operații separate a unei tranzacții, astfel încît riscul să fie diminuat. Difuzarea poate fi efectuată din punctul de vedere spațial, temporal, material și personal.

● Difuzarea spațială a riscului poate fi realizată, de exemplu, în sensul ca un export să fie efectuat în mai multe țări, astfel încît să se evite o pagubă din cauza instituirii unor restricții de transfer valutar în țara importatoare.

● Difuzarea temporală a riscului este o modalitate cu ajutorul căreia, prin împărțirea creanței globale în mai multe sume cu termene diferite, se poate încerca ocolirea momentului

în care valuta de contract slăbește cel mai mult, deci provoacă cea mai mare pagubă.

● Difuzarea materială a riscului, constă în alegerea mai multor valute de contract, astfel încît riscul deprecierei valutare să se micșoreze.

● În sfîrșit, difuzarea personală a riscului poate fi efectuată, de pildă, fie prin împărțirea unui credit pe mai mulți debitori mai mici, fie invers, prin constituirea unui consorțiu de creditori care să acorde un credit consorțial unui singur debitor și, în felul acesta, să se realizeze o difuzare a riscului între toți creditorii.

(c) **Compensarea riscului** constă în încercarea de a se compensa paguba cauzată pe de o parte, prin câștigul realizat pe de altă parte. În această privință este cunoscută operația denumită în englezește hedging, care constă de exemplu în contractarea unui credit în valută pentru a se compensa riscul de curs la o operație valutară pe termen.

(d) **Transferarea riscului** reprezintă operația prin care riscul valutar este transferat asupra unei alte persoane sau întreprinderi, gratuit sau contra plată. Societățile de asigurări, de exemplu, preiau riscul valutar în schimbul încasării unei prime de asigurare.

dr. C. KIRIȚESCU

fișier economic-financiar

PIAȚA BRAZILIEI

Brazilia, cea mai mare țară latino-americană, constituie în același timp și o piață dinamică de export, în special pentru bunuri de investiții, fenomen stimulat de ritmul de creștere de peste 10% pe an în perioada 1968—1974. Creșterea inflației și dificultățile balanței de plăți influențate de triplarea importului de țigări începînd din 1975 au diminuat în ultimii ani acest ritm, determinînd adoptarea unor măsuri de impulsioneare a creșterii economice și de restricții la importuri.

În acest cadru se înscrie Programul de stimulare a dezvoltării industriale, care cuprinde obiective de interes major pentru economia națională; proiectele incluse în program beneficiază de taxe vamale reduse pentru import de mașini și echipamente industriale. În același timp, la importul de bunuri

de consum și alte grupe considerate neesențiale sau similare celor din producția internă se practică taxe vamale ridicate.

Structura tarifului vamal

Nomenclatorul de mărfuri brazilian are la bază Nomenclatorul vamal de la Bruxelles. Taxele sînt stabilite ca procent la valoarea CIF a mărfurilor importate, majoritatea între 15 și 55%, dar putînd merge pentru unele produse pînă la 205%.

Tariful vamal integral se aplică în special mărfurilor declarate similare celor din producția indigenă (calitate,

preț, condiții de livrare), regim ce se introduce la cererea producătorilor interni (Legea similitelor).

Consiliul de politică vamală, acordă de la caz la caz reduceri de taxe, în special pentru bunuri de investiții, materii prime, combustibili, produse chimice pentru industrie, ca și mărfurilor destinate serviciilor publice și zonelor din nord-est și de pe Amazon a căror dezvoltare se urmărește cu prioritate.

Preferințe. Brazilia acordă taxe de import preferențiale și exceptări pentru importuri din celelalte țări membre ale Asociației latino-americane de liber-schimb: Argentina, Bolivia, Chile, Columbia, Ecuador, Mexic, Paraguay, Venezuela. Brazilia este, de asemenea, parte contractantă la Acordul general pentru tarife și comerț (G.A.T.T.).

Licența de import. Licențele de import se eliberează de Departamentul de comerț exterior al Băncii Braziliei, la cererea importatorului. În acest scop trebuie să se prezinte de importator catalogul sau lista de prețuri a firmei străine producătoare sau facturi pro-forma.

Sub nici o formă nu pot fi scoase din vamă mărfuri care nu au obținut licențe de import, iar returnarea implică plata lor 100% la valoarea CIF. Pentru a asigura concordanța între prevederile licenței de import și structura unei partide de mărfuri expediată, exportatorul trebuie să avizeze pe importator detaliat asupra structurii unei încărcături expediate pentru a modifica eventual licența de import.

Taxe interne

Taxa federală asupra produselor industriale — Se aplică la locul de vânzare pentru produsele indigene și în vamă pentru importurile de produse industriale prelucrate. Exporturile braziliene sînt exceptate de la plata acestor taxe. Ca nivel variază între 0—75% din prețul facturat al mărfurilor, și în general este proporțională cu nivelul taxelor vamale, cu cît este mai ridicat tariful vamal, cu atît este mai mare și taxa asupra produselor industriale (Imposto Sobre Productos Industrializados).

Taxa pe circulația mărfurilor — Se aplică în cazul tranzacțiilor interne (transferuri), ca taxă asupra valorii adăugate, avînd un nivel între 12—15%. De la această taxă sînt excluse domeniile ca: industria minieră, energia electrică, construcțiile, combustibili lichizi și gazoși, serviciile, producția indigenă de mașini și echipamente industriale. Exporturile braziliene, în cea mai mare parte, sînt exceptate de la plata acestei taxe (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias).

Canale de import

Deși pe piața braziliană funcționează toate formele uzuale de import: agenți, distribuitori, case de import, societăți comerciale, filiale ale firmelor străine, forma de import cea mai larg folosită, în contextul politicii vamale locale, este importul de bunuri de investiții și materii prime de către beneficiarul final al acestora.

În alegerea unui agent reprezentant pe piața locală trebuie avut în vedere că, de regulă, el nu poate acoperi întreaga țară, în special atunci cînd este vorba de mărfuri cu o largă piață potențială, care necesită organizarea de rețele de service ș.a.m.d. În genere se cere exclusivitatea vânzării.

Contractul de reprezentanță nu poate fi denunțat unilateral de firma exportatoare, legislația braziliană prevăzînd ca în aceste cazuri să se plătească agentului o indemnizație de 6% asupra vânzării efectuate în cadrul contractului.

Societățile de comerț exterior străine, specializate pe importul de echipament din țara de origine (cele mai vechi japoneze, vest-germane) au avantajul că pot prezenta o ofertă complexă adaptată condițiilor locale, ce scutește pe beneficiar de necesitatea serviciului de consultanță, pot încheia diferite genuri de operațiuni legate (exemplu: preluarea unor mărfuri braziliene în schimbul echipamentului importat și plasarea lui pe terțe piețe), participări la licitații etc.

Societățile de comerț exterior braziliene, între care de primă mărime este Petrobras, își concentrează eforturile pe promovarea exporturilor, în special de produse manufacturate, sprijină activitatea importatorilor, organizează operațiuni de barter.

Porturi și zone libere

În statul brazilian al Amazoanelor există zona liberă Manaus, unde pot fi aduse partizi de mărfuri fără licență de import. Pentru aceasta facturile comerciale și conosamentul trebuie să poarte mențiunea „Free Zone of Manaus” și una din următoarele două declarații: „Zona Franca de Manaus para Consumo” sau „Zona Franca de Manaus para Consumo Re-exportação”.

Licitațiile guvernamentale

Proiectele guvernamentale pentru construcția de autostrăzi, centrale hidroelectrice, îmbunătățiri portuare, etc. dețin o pondere însemnată în importurile totale ale Braziliei, în special la grupe de mărfuri ca: mașini și echipamente pentru centrale electrice și telecomunicații.

În cazul în care o firmă străină cîștigă o licitație pentru livrarea de mărfuri și servicii în cadrul unui proiect guvernamental, firma trebuie să aibă „prezență legală” în Brazilia, adică reprezentanță locală. Deoarece de cele mai multe ori perioada de înscriere la licitații este de numai o lună, este preferabilă existența unei reprezentanțe permanente, care să poată asigura promptitudinea. Este preferabil ca ofertantul să se poată angaja la cumpărarea în contrapartidă de mărfuri braziliene sau să utilizeze subfurnizori firme braziliene.

Desigur că importantă este și cunoașterea pe piața locală a capacității tehnice a unui furnizor, a condițiilor de finanțare și a echipamentelor oferite, chiar înainte de definirea unui proiect și de stabilirea specificației tehnice.

Licențierea — Transferul de tehnologie este coordonat și controlat de Institutul național pentru proprietatea industrială și Banca centrală braziliană, care examinează calitatea tehnologiilor importate și stabilește taxele și beneficiile de remis pentru asistență tehnică. Contractele sînt valabile, în general, o perioadă de 5 ani, după care se consideră că licențiatorul și-a asimilat noua tehnologie și know-how-ul.

Condiții de credit

Se poate aprecia că circa 40% din importurile de bunuri de investiții ale Braziliei sînt finanțate din credite furnizor. De asemenea, sînt utilizate larg împrumuturi de la agenții internaționale multilaterale ca Banca Mondială.

Rata dobînzii în Brazilia este relativ ridicată față de piața europeană a creditelor. Aceasta se datorează parțial costului ridicat al intermediilor băncilor comerciale particulare — peste 80, băncilor de investiții circa 40 și societăților financiare — 150.

Condiții de plată

În general se uzitează condiția de plată CIF, deoarece prin lege importatorul brazilian trebuie să facă asigurarea printr-o societate braziliană. De asemenea, în cazurile în care importatorul beneficiază de reducere a taxelor vamale, de exceptare sau alte facilități de la organele de stat, este obligat să transporte marfa cu vas sub pavilion brazilian.

Instrumentul de plată cel mai uzitat este scrisoarea de credit (L/C).

in actualitate

PROMOVAREA SCHIMBURILOR COMERCIALE

Centrul de comerț internațional (C.C.I.) cu sediul la Geneva, organ subsidiar comun al GATT și UNCTAD, are ca obiect de activitate coordonarea tuturor acțiunilor de asistență tehnică acordată de Națiunile Unite țărilor în curs de dezvoltare în domeniul promovării schimburilor comerciale.

În baza unui recent acord intervenit între țara noastră, Programul națiunilor unite pentru dezvoltare și C.C.I. — UNCTAD/GATT, Centrul român de comerț exterior va primi sprijin din partea C.C.I. pe linia perfecționării activității sale. Dezvoltarea în continuare a cooperării tehnice în realizarea acestui proiect, face utilă prezentarea pentru lucrătorii din activitatea de comerț exterior a citorva elemente privind organizarea și funcționarea acestui organ.

C.C.I. este constituit din 3 diviziuni: I. Divizia de operații externe — însărcinată cu elaborarea și coordonarea aplicării programelor de asistență ale centrului pe zone (după modelul birourilor regionale ale

PNUD); II. Divizia de servicii tehnice — care asigură suportul tehnic de specialitate (documentare, informații asupra piețelor, tehnici de marketing specifice pe grupe de produse); III. Divizia administrativă și de servicii comune — care asigură buna desfășurare a activității centrului și a proiectelor externe.

Domeniile de cooperare tehnică la care participă C.C.I. sint următoarele:

● Dezvoltarea infrastructurii instituționale pentru promovarea schimburilor comerciale prin:

— elaborarea unor planuri unitare și crearea unor centre de coordonare, la nivel național, a activității de promovare;

— analiza potențialului propriu de export în raport cu debușeele potențiale existente;

— realizarea de programe de promovare a exporturilor pentru produse prioritare.

● Dezvoltarea serviciilor specializate în promovarea schimburilor comerciale prin:

— crearea de centre de documentare sau bănci de date comerciale;
— organizarea la nivel de întreprinderi de servicii de studiere a pieței;
— dezvoltarea unor activități de promovare a exporturilor în întreprinderi privind: controlul calității produselor, design-ul produselor de export, perfecționarea ambalajului și condiționării acestora, publicitatea comercială etc.

● Dezvoltarea infrastructurii instituționale pentru comercializare prin:
— activități bancare, de credit, pentru finanțarea exporturilor;

— asigurări internaționale;
— expediții internaționale etc.

● Formarea de specialiști în promovarea schimburilor comerciale și marketing pentru export.

În cadrul proiectului desfășurat de C.C.I. în țara noastră, în cooperare cu Centrul român de comerț exterior, se are în vedere ca obiective majore: crearea unui sistem de prelucrare și regăsire automată a informațiilor de piață, pregătirea de specialiști prin cursuri scurte organizate de C.C.I. în țară și la sediul său, elaborarea și aplicarea unor programe de marketing pe produse.

PROIECTE DE DEZVOLTARE

MALAWI

Suma împrumutului: 1,5 milioane dolari S.U.A.

Descrierea proiectului: Construcția de drumuri care să faciliteze accesul în jumătatea de nord a țării, în special în zona Mzimba care este centrul unor proiecte de dezvoltare recent inițiate.

Proiectul cuprinde: construcția unui drum asfaltat cu 2 benzi de 70 km între Kasungu și Jenda, îmbunătățirea a 2 porțiuni de cite 6 km pe drumul Zomba—Lilongue; extinderea lucrărilor la drumurile regionale în cadrul programului de îmbunătățire și întreținere; acordarea de consultanță în studii de fezabilitate și proiectare.

Finanțare paralelă: Asociația Internațională pentru Dezvoltare (IDA).
Administrarea creditului: IDA.

Beneficiar: Republica Malawi, reprezentată prin Dl. Matenje, ministru de finanțe.

Agencia de execuție: Ministerul Drumurilor și Aprovizionării.

Data de încheiere a proiectului estimată: 1980.

BENIN

Suma împrumutului: 1,6 milioane dolari (urmînd situația de 2 milioane).

Descrierea proiectului: Îmbunătățirea sistemului de drumuri naționale, cuprinzînd: repararea drumului Go-

domey—Abomey (107 km); refacerea îmbrăcămînții a 195 km drum asfaltat; refacerea îmbrăcămînții a 460 km de drumuri laterale; acordarea de asistență tehnică în desfășurarea programului de întreținere a rețelei rutiere.

Finanțare paralelă: Asociația Internațională pentru Dezvoltare, Fondul kuveitian pentru dezvoltare economică arabă.

Beneficiar: Republica Populară Benin, reprezentată prin François Dossou, ministrul planificării.

Agencia de execuție: Ministerul Aprovizionării cu echipament; Ministerul Transporturilor.

Data de încheiere a proiectului estimată: 1979.

REPUBLICA DOMINICANĂ

(două proiecte)

I

Suma împrumutului: 1,9 milioane dolari.

Descrierea proiectului: Dezvoltarea pescuitului în apele de coastă ale țării, cuprinzînd: construcția a 6 baze de pescuit; cumpărarea de vase și dezvoltarea infrastructurii; instalații refrigeratoare; scule, echipament, vehicule.

Finanțare paralelă: Inter-American Development Bank (IDB).

Administrarea creditului: IDB.
Beneficiar: Republica Dominicană, reprezentată prin Roynaldo Bisono, secretar de stat pentru finanțe.

Agencia de execuție: Institutul de dezvoltare și credit cooperatist.

Data de încheiere a proiectului estimată: 1979.

II

Suma împrumutului: 1 milion dolari.

Descrierea proiectului: Construcția barajului Bao și a lucrărilor conexe (Bao Dam Project), care va include pe lângă furnizarea de energie electrică, irigații în valea riului Yaque del Norte, controlul inundațiilor și furnizarea de apă potabilă pentru orașul Santiago. Proiectul cuprinde construcția unui baraj din argilă și piatră și a unui canal de legătură între noul rezervor Bao cu rezervorul Tavera.

Finanțare paralelă: IDB.

Administrarea creditului: IDR.
Beneficiar: Republica Dominicană, reprezentată prin Roynaldo Bisono, secretar de stat pentru finanțe.

Agencia de execuție: Corporația dominicană de electricitate.

Data de încheiere a proiectului estimată: 1981.

Responsabilul rubricii
RELAȚII VALUTAR-FINANCIARE
Ioan GEORGESCU

contract economie

INSTRUMENT DE PLANIFICARE — DIRECȚII DE URMAT (II)

În numărul precedent am publicat la această rubrică o parte din problemele ce au făcut obiectul dezbaterii care a avut loc la Sibiu, pe tema îmbunătățirii legislației privind contractele economice. Continuăm în acest număr cu publicarea sintezei dezbaterii, în cadrul căreia vom aborda principalele aspecte privind: importurile și implicațiile lor asupra contractelor economice; modul de stabilire a termenelor de livrare; unele sugestii cu privire la penalitățile legale în domeniul contractelor.

asigurarea importurilor — condiție pentru respectarea contractelor interne

Hotărârea Plenarei Comitetului Central al Partidului Comunist Român cu privire la perfecționarea conducerii și planificării economico-financiare

stabilește ca o obligație a organelor de planificare asigurarea bazei materiale necesare realizării în bune condiții a sarcinilor ce revin unităților economice prin programe corespunzătoare de investiții și de surse de aprovizionare din țară și import.

În cadrul dezbaterii au fost scoase în evidență numeroase cazuri în care între obligațiile unităților economice de livrare la intern și la export și cele de aprovizionare prin import au apărut mari discrepanțe. Astfel, loturi de produse de mari valori nu au putut fi livrate la termen pentru că s-a întârziat importul cu materii prime și materiale, cu unele piese sau agregate componente utilajului fabricat la termen în țară („Independența”, „Fabrica de tricotate”, „13 Decembrie” și altele).

Pe lângă faptul că unitățile beneficiare sînt prejudiciate prin întârzierea în aprovizionare, cele furnizoare, potrivit practicii arbitrale actuale, fără să aibă nici o culpă pentru neprimirea

importurilor de completare sau a materiilor prime sînt obligate la penalități care, uneori, se ridică la mari valori bănești.

Această practică a arbitrajului de stat de a nu exonera pe beneficiarul de import de plata penalităților își are geneza în Instrucțiunea P.A.S. nr. 3, din 4 februarie 1974, pe care noi o socotim desuetă (dacă nu implicit abrogată) cel puțin pentru următoarele considerente:

— s-a ajuns la, **principiul răspunderii beneficiarului de import** —, cu excepția cazului cînd se dovedește că „neexecutarea de către furnizorul extern se datorează unei forțe majore” sau că „nu a putut procura materia primă din import din cauză că nu a fost aprobat fondul valutar necesar...” — de la situația existentă între anii 1971—1975 cînd o mare parte din operațiunile de import-export au fost trecute în competența centralelor industriale;

— cum prin efectul H.C.M. nr. 1771/1974 începînd cu 1 ianuarie 1975 activitatea de comerț exterior se desfășoară de 42 mari întreprinderi specializate, este mai mult decît evident că unitățile beneficiare de importuri nu mai au nici o cale să influențeze primirea la timp a utilajelor sau a materiilor prime planificate la import și, deci, nu au nici o culpă pentru nerespectarea obligațiilor interne de li-

Propuneri rezultate din dezbateri

● funcția de instrument de planificare implică stabilirea de nivele orientative și beneficiari potențiali, în faza de elaborare a bilanțelor

● perfecționarea mecanismului: portofoliu de comenzi = contracte ferme, încheiate înainte de definitivarea planului cincinal; modalitatea de adaptare a contractelor la prevederile planurilor anuale

● O mutație esențială: de la actualul sistem — la soluționarea neînțelegerilor precontractuale în faza premergătoare definitivării planului

● recepția la furnizor pentru mașini, utilaje, produse complexe stabilite prin contract — autorecepție pentru produse de masă, standardizate

● sincronizarea contractelor de importuri cu planurile de producție bazate pe contracte economice de livrare la intern și pentru export

● termene de livrare concordante cu planul de producție al beneficiarului, stabilite pe semidecade sau decade, potrivit voinței părților

● un conținut mai realist noțiunii de forță majoră în contractele economice: aplicarea sine qua non a regulii stabilirii culpei debitorului (întârzierea importurilor, priorități la export etc.)

● instituirea de penalități pentru: livrarea de mărfuri necores-

punzătoare calitativ; întârzierea în remiterea de către furnizorii interni a documentelor pentru export caile sigură de scurtare a timpului la încasarea prețului în valută.

● pentru încălcarea disciplinei contractuale de către persoanele încadrate în muncă, instituirea în locul răspunderii contravenționale a documentelor pentru export, Codului muncii.

● pînă la un cod economic — un singur act normativ privind contractele economice (încheiere, executare, răspundere contractuală și a persoanelor încadrate în muncă).

vrare în cazul în care importurile nu s-au realizat;

— obligarea unității economice beneficiarului de import să facă dovada că vânzătorul extern a fost în forță majoră nu are nici concludență în raport cu litigiul furnizorului intern cu beneficiarul intern și nu are nici temei legal; credem să luarea în considerare a situației obiective — a cărei dovadă trebuie să fie făcută —, **neprimirea importurilor planificate**, trebuie să ducă la exonerarea de răspundere a producătorului furnizor pentru întârzierea sau neexecutarea obligațiilor contractuale (indiferent de cauzele pentru care nu s-au realizat importurile).

Evident, practica arbitrajului poate, și credem, că va fi reconsiderată. Înșă un lucru este cert: contractele externe de import trebuie riguros sincronizate cu nevoile de aprovizionare ale unităților productive, deoarece numai astfel vor avea bază materială contractele economice de desfacere la intern și la export încheiate înainte de defințivarea planurilor de stat; numai astfel aceste contracte devin veritabile instrumente de planificare.

termene de livrare pe zile fixe ?

Practica a statuat sistemul stabilirii termenelor de livrare pe zile fixe — calendaristice care corespund nevoilor de aprovizionare ritmică a producătorilor, precum și a fondului pieței. Acest sistem riguros prezintă însă și unele inconveniente, printre care planificarea mijloacelor de transport care are la bază regula semidecadeilor. Astfel, bunăoară, prin contract se prevede ca termen de livrare 25 ale lunii; mijlocul de transport a fost pus la dispoziție la 26 sau 27 ale lunii; virtual executarea a fost întârziată, iar furnizorul e pasibil de plata penalității de întârziere de 0,1% pe zi, deși nu este în culpă pentru neprimirea la timp a mijlocului de transport și nici nu are acțiune de regres împotriva cărașului.

Pentru evitarea unor asemenea situații, plecând de la realitatea că asemenea întârzieri de 2—3 zile nu au implicații economice în cele mai frecvente cazuri, credem că stabilirea termenelor pe semidecade, sau chiar pe decade, în funcție de natura produselor ar avea certe avantaje, printre care:

— crearea bazei legal-convenționale pentru furnizor de a expedia produsele în oricare zi din interiorul semidecadei sau a decadei, ceea ce corespunde cu sistemul de programare a vagoanelor;

— simplificarea evidențelor și a calculelor privind penalitățile de întârziere datorate care în această ipoteză, se calculează începând cu prima zi după expirarea termenului semidecadal sau decadal (5, 10, 15 etc.).

Cum problema modului de stabilire a termenelor de livrare nu-și găsește soluția în actuala legislație privind contractele economice (constituind astfel o lacună) credem că se impune ca în cadrul măsurilor de perfecționare această lacună să fie înlăturată.

Legat de termenele de livrare o problemă specială o ridică contractele economice de livrare la export, care, trebuie să fie perfect sincronizate cu cele de vânzare la extern. Așa fiind, modul de formulare al clauzelor privind termenele de livrare trebuie să țină seama de cele prevăzute în contractele comerciale de vânzare internațională, evident, dacă prin acestea nu s-au încălecat prevederile din fișele tehnice de export sau nu s-a trecut peste acordul dat de unitatea producătoare-furnizoare („Libertatea”, „13 Decembrie”, „Fabrica de tricotaje” și altele).

sugestii privind penalizările

Legea nr. 71/1969, prin art. 21 consacra în mod expres principiul răspunderii organizațiilor socialiste care nu-și execută, din culpă, obligațiile contractuale asumate. În aplicarea acestui principiu, prin H.C.M. nr. 306/1970 au fost stabilite penalități legale ale căror coeficienți au fost dozați potrivit gravității urmărilor produse părții prejudiciate.

Fără să analizăm funcțiile penalităților contractuale — de sancționare, de reparație a prejudiciului suferit de debitor și de prevenire a încălcărilor obligațiilor asumate —, sintem obligați să scoatem în evidență condiția esențială care declanșează orice răspundere — existența culpei. Plecând de la această condiție, fără de care nici o răspundere nu poate să existe, în mod firesc participanții au dezbătut problema centrală a exonerării de răspundere ca urmare a unor evenimente independente de voința părții care nu și-a executat obligația contractuală. În cadrul primei secțiuni am arătat situația în care se găsesc nenumărați furnizori care suportă penalități de mari valori bănești pentru că nu și-au putut respecta obligațiile asumate din cauză că nu au primit unele piese de schimb, materiale sau materii prime din import. În cadrul dezbaterii, pe bună dreptate s-a pus problema: în ce constă culpa furnizorului intern? Cum trebuia să acționeze pentru ca să surmonteze această situație neprevăzută, atita vreme cât nu cunoaște furnizorul extern și nu este în raporturi contractuale cu el?

Neprimirea la timp a importurilor nu este singura cauză care generează penalități fără ca furnizorii interni, beneficiarii ai importurilor, să fie în culpă. Participanții la dezbateri au evidențiat nenumărate cazuri în care centralele industriale obligă unitățile producătoare componente să execute

cu prioritate pentru export, fără a anulare corespunzătoare a sarcinilor de livrare la intern. Consecința: plata de penalități către beneficiarii interni, fără culpă („Fabrica de tricotaje”, „Fabrica „Libertatea”, „ICRTI” și altele).

Evident, unitățile producătoare sînt obligate să facă tot efortul pentru realizare cu prioritate a obligațiilor de livrare pentru export. Aceasta însă în cadrul unei riguroase planificări a capacităților de producție și cu descoperirea de noi soluții tehnice și resurse, dar nu în detrimentul beneficiarilor interni, care, la rîndul lor au sarcini de producție și desfacere, a căror îndeplinire este condiționată de o aprovizionare ritmică și la nivelul planificat.

Concluzia desprinsă în cadrul dezbaterii este aceea că astfel de fenomene cu implicații negative prin penalizările care se plătesc de către furnizorii care nu și-au respectat obligațiile de livrare fie din cauză că nu au primit la timp importurile planificate, fie că au dat prioritate la export, nu pot fi înlăturate decît printr-o judicioasă reglementare în cadrul perfecționării legislației privind contractele economice. Aceasta se impune cu atît mai mult cu cît în condițiile autogestunii, fiecare sumă plătită de o unitate economică, dacă nu are o justificare economică-juridică, va deteriora bugetul de venituri și cheltuieli.

Participanții la dezbateri au scos în evidență și unele lacune ale legislației prin care s-au stabilit penalitățile, respectiv H.C.M. nr. 306/1970. Astfel, deși Legea nr. 71/1969, art. 15 al. 3, prevede că „se interzice livrarea produselor care nu corespund prevederilor calitative stabilite în contractele economice”, prin H.C.M. nr. 306/1970 nu a fost instituită nici o penalizare pentru încălcarea acestei norme de drept imperativ. Practica a dovedit că nu în izolate cazuri se mai livrează și produse care nu corespund prevederilor contractuale sau celor legale. În lipsa unei penalități corespunzătoare, beneficiarul prejudiciat trebuie să facă dovada pagubei suferite, iar funcția de sancțiune și prevenire nu mai intră în acțiune.

De asemenea, odată cu legiferarea contractelor economice de livrări pentru export se pune problema scurtării termenului de remitere a documentelor de expediere la extern, de către furnizorul intern, întreprinderii de comerț exterior beneficiare, cu scopul evident de a se urgenta încasarea prețului în valută. Față de importanța majoră a realizării acestei finalități, credem că este imperios necesar ca să se instituie o penalitate de $n\%$ pentru fiecare zi de întârziere care, în ultimă instanță, este generatoare de prejudicii în valută, constînd din dobînda corespunzătoare valorii de încasat și a zilelor de întârziere în încasarea ei, datorită imposibilității întocmirii facturii comerciale externe din lipsa documentelor de expediere.

argumente pentru modificarea răspunderii personalului

Este bine cunoscut că în prezent răspunderea persoanelor pentru încălcarea disciplinei contractuale este de natură materială și contravențională. Astfel, potrivit principiilor Codului muncii, orice persoană încadrată în muncă care a creat prin acțiuni sau inacțiuni culpabile prejudicii unității, răspund material; principiul își găsește deplina aplicare și în cazul în care cei investiți cu executarea întocmai a contractelor economice, cu vinovăție încalcă disciplina contractuală, iar ca urmare unitatea economică în cauză a suferit prejudicii prin plata de penalități.

Problema se pune: care este sancțiunea în cazul în care ca urmare a încălcării disciplinei contractuale nu se produc prejudicii materiale directe, sub formă de penalități sau despăgubiri plătite, dar se prezintă **grav alte interese economice ale unităților-părți în contracte**. Avem în vedere aceste încălcări ale legislației privind contractele economice prin: neluarea măsurilor de organizare a încheierii la timp a contractelor; ignorarea comenziilor primite, deși există capacități de producție; nerespectarea termenelor de rezolvare a obiecțiilor precontractuale de forurile competente (uneori) întârziere de ordinul lunilor); neemiterea în termen a contractelor și neresctuirea lor semnate (cu sau fără obiecții); încălcarea termenelor de conciliere a obiecțiilor etc.

Cadrul legislativ actual prevede ca singură formă de sancționare amenziile contravenționale, care pot fi de la 100 la 10.000 lei. Astfel, ca să dăm un singur exemplu, H.C.M. nr. 306/1970, art. 4, lit. c prevede o „amendă de la 1.000—5.000 lei, pentru neîndeplinirea, de către organele în subordinea cărora se află părțile contractante, a obligațiilor cu privire la rezolvarea neînțelegerilor precontractuale”. Așa cum s-a reliefat în cadrul dezbaterii amenda legal instituită nu a fost aplicată în practică, iar convenițele rezolvări întârzie cu lunile să fie date.

Pentru a căuta soluția acestei probleme credem că trebuie analizată natura acestor încălcări a atribuțiilor de serviciu. În ce ne privește, în unire cu unii participanți la dezbateri, socotim că faptul încălcării disciplinei contractuale prin acțiuni sau inacțiuni de natura celor enumerate mai sus, în măsura în care nu sînt infracțiuni, constituie abateri disciplinare și nu contravenții și, ca atare, trebuie sancționate potrivit dreptului muncii.

dr. AL. DETEȘAN
drd. Radu DEMETRESCU

întrebări — răspunsuri

● **T. BUCERZAN (Năsăud)** întrebă dacă se datorează penalități pentru întârzierea în predarea produselor contractuale, în situația în care repartiția cuprinde eșalonări trimestriale, dar în cuprinsul contractului părțile nu au stipulat nici un termen de livrare.

Din scrisoarea dv. reiese că, potrivit repartiției, sarcina de plan urma să fie executată, în mod eșalonat, în trimestrul II și III/1977. În atare situație, în lipsa unor termene de livrare stipulate de părți, contractul se consideră modificat de drept în sensul scadenței obligațiilor de livrare în ultima zi a trimestrului respective cu consecința plății penalităților în raport cu aceste date, pentru cantitățile de produse nelivrate în termen.

● **M. IONESCU (București)** întrebă dacă neconcordanța dintre planul de producție și cel de livrare poate constitui un motiv pentru exonerarea de răspundere pentru nefurnizarea cantităților de produse contractate.

Răspunsul este negativ. Consecințele care se produc, din această cauză pe planul executării contractelor economice trebuie înlăturate prin corectarea sarcinilor de plan de către organele competente. În acest sens, unitatea socialistă în cauză are obligația de a face din timp demersuri corespunzătoare la organul său ierarhic superior.

● **N. SZABADOS (Arad)** întrebă dacă unitatea beneficiară căreia i se livrează produse care nu au preț legal aprobat este în drept să refuze achitarea facturii și să returneze produsele respective unității furnizoare.

Potrivit Normelor metodologice B.N.R.S.R. nr. 2/1977, unitatea beneficiară este în drept să refuze plata dacă furnizoarea nu a indicat în factură temeiul legal al prețului

În atare situație, este îndreptățită returnarea produselor de către unitatea beneficiară.

● **T. PARASCHIVESCU (București)** întrebă dacă dispozițiile art. 1 lit. a alin. ultim din H.C.M. nr. 306/1970 privind aplicarea penalităților, la unele produse, după 30 zile de la termenul prevăzut în contract pentru executarea obligației, sînt aplicabile în legătură cu penalitățile de 8% prevăzute de art. 1 lit. e din aceeași hotărîre.

Dispozițiile legale la care vă referiți sînt cuprinse în art. 1 lit. a din H.C.M. nr. 306/1970. Ca atare, ele se aplică numai penalităților prevăzute de acest text, adică, în cazul întârzierilor în livrare.

Nu există nici o rațiune pentru aplicarea lor cu privire la penalitățile de 8% pentru neexecutarea în natură a obligațiilor contractuale.

II. M.

● **IVANCIU ALEXANDRU — Inginer — București**, întrebă dacă poate beneficia de prevederile cuprinse în art. 200 alin. 2 și 3 din Legea nr. 57/1974, în sensul dacă are dreptul a fi încadrat după un interval de 30-90 zile cu o retribuție corespunzătoare celeia avute, în situația în care contractul său de muncă a fost desfășurat în baza art. 130 (1) lit. j din Codul muncii de către unitate pentru motive independente de activitatea desfășurată la locul de muncă.

Răspunsul este afirmativ. Art. 200 alin. 3 lit. a prevede expres că persoanele cărora li s-a desfășurat contractul de muncă din inițiativa unității pentru motive independente de activitatea desfășurată la locul de muncă beneficiază de măsura de protecție prevăzută în alin. 2 din același articol, în sensul că la reîncadrare sînt retribuite inițial la nivelul de bază prevăzut pentru funcția respectivă, iar după o perioadă de 30—90 zile de la încadrarea lor la nivelul de bază, vor putea fi încadrate pe baza verificării calităților și aptitudinilor lor profesionale, pe gradații, ținîndu-se seama de funcția ocupată și de nivelul de retribuție anterioare de vechimea în specialitate și de necesitatea asigurării unei cît mai juste corelări cu retribuția tarifară de încadrare a personalului din unitatea respectivă încadrat în aceleași funcții.

Încadrarea poate avea loc în aceeași unitate sau în alta. În această din urmă situație, se vor cere relații de la vechiul loc de muncă cu privire la motivul desfacerii contractului de muncă și dacă se constată că încetarea raporturilor de muncă a avut loc pentru motive independente de activitatea desfășurată la locul de muncă se va putea proceda la aplicarea prevederilor de protecție sus-citate, cuprinse în alin. 2 din art. 200.

Precizările menționate în volumul Retribuirea muncii editat de „Revista economică”, București 1975 p. 293 au în vedere situațiile cînd deși inițial s-a procedat la desfacerea contractului de muncă pentru motive în legătură cu activitatea depusă la vechiul loc de muncă, dar ulterior cel în cauză a fost achitat sau scos de sub urmărirea penală — ceea ce nu este cazul în situația dv.

● **GRUPUL ȘOLAR M.I.U. MEDIAS** întrebă dacă o unitate beneficiară mai poate reclama diferențe de cantitate la produsele recepționate prin delegatul său la sediul unității furnizoare. Răspunsul este negativ. Recepția efectuată de unitatea beneficiară prin delegat propriu este definitivă în ce privește cantitatea, singurele obiecțiuni admisibile în astfel de cazuri sînt cele referitoare la calitate. Practica arbitrală a fost constantă în acest sens.

C. J.

● **EMIL N. MANOLE, Călărași** — Încadrarea și eliberarea din funcție a contabililor șefi și a altor persoane care conduc activitatea financiar-contabilă din întreprinderile, instituțiile de stat și celelalte unități de subordonare locală se face, potrivit normelor legale, cu acordul administrației financiare județene (Art. 33, pct. 3, lit. „b” din Legea nr. 9/1974, modificată și completată prin Decretul nr. 388/1977).

Legea nr. 57/1968 de organizare și funcționare a consiliilor populare, prin modificările și completările aduse de Legea nr. 5/1976, nu mai conține dispoziții referitoare la încadrarea și eliberarea din funcție a personalului de conducere din unitățile economice și social-culturale.

● **AUTOBAZA III LITORAL, Constanța** — Potrivit art. 24 din Legea nr. 1/1977, se exceptează de la obligația de plată a contribuției prevăzute la art. 22 persoanele care au invaliditate cu gradul I sau II și soții acestora. Exceptarea se menține pe timp cât durează invaliditatea dovedită cu decizia de pensionare, care se depune, în copie legalizată, la unitatea unde lucrează soțul ce urmează a fi exceptat de la plata contribuției.

● **GRUPUL DE ȘANTIERE INSTALATII-MONTAJ, Bilteni, Gorj** — Potrivit prevederilor Legii nr. 57/1974 retribuiția tarifară se acordă în raport cu rezultatele obținute în fiecare perioadă — lună sau trimestru — la indicatorii stabiliți.

În conformitate cu cele prevăzute la alin. 2 al pct. 12 din anexa 3 la H.C.M. nr. 69/1975, în situația în care acordarea retribuiției tarifare este condiționată de realizarea unor sarcini pentru a căror nerealizare retribuiția este diminuată, dar la care nu este posibil sau nu este justificat să se majoreze retribuiția în cazul depășirii lor, retribuiția tarifară se acordă integral, dacă aceste sarcini nu sînt realizate pe luna sau trimestrul respectiv, însă cumulat de la începutul anului sînt realizate, fiind îndeplinite prin devansare.

Ca urmare, în cazul concret arătat, întrucît în trim. I, II, III/1977 s-a primit adaos pentru depășirea producției de construcții-montaj și a productivității muncii, în trimestrul IV retribuiția tarifară se acordă în raport cu nivelul de realizare înregistrat în această perioadă, deci se aplică pentru acești indicatori diminuarea corespunzătoare. Numai în situația în care pentru depășirile înregistrate la acești indicatori în trimestrele I, II și III/1977 nu s-ar fi acordat adaos la retribuiția tarifară, pe trimestrul IV retribuiția s-ar fi putut acorda integral, întrucît cumulat de la începutul anului sarcinile planificate sînt realizate.

● **MARIA SAVU, Ploiești** — În situația în care garanția a fost constituită integral reintregirea urmează a se face în proporție de 1/3 din retri-

buția lunară. Dacă garanția nu a fost constituită în întregime, pentru partea neconstituită se va reține în continuare 1/10 din retribuiția lunară, iar pentru suma folosită pentru acoperirea pagubei se va reține 1/3 din retribuiția lunară.

● **GEORGE BALĂȘOIU, București** — Perioada de stagiatură de trei ani, prevăzută pentru absolvenții învățămîntului superior economic, nu poate fi redusă, legea neprevăzînd o asemenea posibilitate.

● **VASILE GHETI, Șimleul Silvaniei** — În conformitate cu prevederile art. 176 din Codul muncii puteți solicita Comisiei de judecată din unitate despăgubirea corespunzătoare indemnizației de concediu convenită pe anii 1975 și 1976. Concediul convenit pentru anul 1977 îl veți efectua, în natură, concomitent sau separat de concediul pentru anul 1978.

● **ECATERINA SMINTĂNESCU, Tg. Jiu** — Retribuiția tarifară de încadrare stabilită la treapta a III-a constituie un drept cîștigat atît timp cît ați fost încadrată în aceeași categorie tarifară sau funcție. Trecerea dv. la alte munci echivalează cu schimbarea categoriei. Vi se poate aproba trecerea în condițiile legii, la treapta I.

● **VIORICA CROITORU, Deva** — În ipoteza în care acordarea premiului pentru realizări deosebite conform art. 59 din Legea nr. 57/1974, se referă expres la o perioadă cînd — potrivit evidenței prezenței la serviciu — vă aflați în concediu de maternitate și pentru îngrijirea copilului bolnav, nu există temel legal pentru acordarea premiului respectiv. Acesta se poate acorda pentru o perioadă ulterioară revenirii la serviciu. Premiul de sfîrșit de an se repartizează proporțional cu retribuiția tarifară de încadrare, corespunzătoare timpului pentru care ați fost retribuită de unitate (art. 56 din Legea nr. 57/1974).

● **VIOLETA VIORICA MINTICI, Brașov** — Absolventa Școlii de specializare postliceală de secretariat, stenodactilografie și comerț exterior, secția de comerț exterior, îndeplinește cerința de studii, prevăzută de reglementările în vigoare, pentru a ocupa funcția de referent (echivalentul funcției de corespondent comercial) cu condiția să cunoască cel puțin o limbă străină. În funcție de grupa de ramură a întreprinderii unde lucrează referentul este încadrat, la nivelul de bază, la clasa 10 sau la clasele 8, 7^{1/2}.

● **J.P.I.L.F., Fetești** — Concediul anual de odihnă se acordă personalului muncitor care lucrează pe baza unui contract pe durată determinată numai după realizarea unei vechimi neîntrerupte de cel puțin 11 luni. Dacă la

pensionare tovarășului Nica Ion i s-a desfăcut contractul de muncă și a fost reincadrat pe baza unui alt contract de muncă pe perioada determinată n-are drept la concediu de odihnă, deoarece a lucrat numai 9 luni și 25 zile.

● **NICOLAE NICULESCU, Medias** — Potrivit art. 7 din Decretul nr. 167/1958, republicat în 1960, prescripția începe să curgă de la data cînd se naște dreptul la acțiune. Dreptul la acțiune (sau de a solicita plata diferențelor de preț) ia naștere din momentul livrării unor mărfuri cu un preț inferior celui legal și nu din momentul în care unitatea sau organele de control financiar intern constată că s-au efectuat livrări de mărfuri la un preț inferior celui legal.

● **LUCICA JINCOV, Medgidia** — În conformitate cu prevederile pct. 88 din Normele metodologice nr. 2/1977 ale B.N.R.S.R., documentele de decontare care se supun acceptării și care nu se pot achita din lipsă de disponibilități sau de limită de creditare disponibilă, vor fi considerate restante începînd cu prima zi lucrătoare după expirarea termenului de acceptare. Față de cele de mai sus, rezultă că, în calculul penalizărilor prevăzute de H.C.M. nr. 306/1970, litera g și h, se ia în considerare numărul de zile cuprins între prima zi lucrătoare după expirarea termenului de acceptare prevăzut de normele menționate mai sus și ziua precedentă achitării sumei. Spre exemplu, pentru o plată scadență la data de 3 mai și achitată la 13 mai, calculul penalităților se face pe perioada de la 4 la 12 mai inclusiv, adică pe 9 zile.

În ce privește „suma încasată fără îndreptățire”, se înțelege că penalitățile trebuie calculate cu începere din ziua în care a fost încasată suma, pînă la inclusiv ziua precedentă celei în care s-a făcut restituirea sumei.

● **GRUPUL ȘCOLAR M.I.U. Medias** — Potrivit art. 2 din Decretul nr. 151/1975, fondurile pentru investiții de orice natură se cuprind în proiectele planurilor anuale de autofinanțare a unor activități ale instituțiilor de stat, în limita indicatorilor repartizați cu această destinație din planul național unic de dezvoltare economico-socială. Potrivit acestei prevederi, unitățile de învățămînt pot procura din fondurile atelierelor-școală aparatură de laborator de orice valoare, cu condiția să fie prevăzute în planul național unic de dezvoltare economico-socială, aprobat pe anul 1978, iar unității bancare la care este deschis contul să li se prezinte lista utilajelor și a aparaturii de laborator ce urmează a se procura. Menționez că prevederile H.C.M. nr. 1240/1969 interzic procurarea de materiale didactice în valori mai mari de 10 000 lei atunci cînd ele sînt procurate din credite bugetare.

oferte
DE PRODUSE
DIN STOC

• capacitati de
productie
• produse noi

<p>1</p> <p>INTREPRINDEREA INDEPENDENȚA SIBIU Str. Karl Marx nr. 33 Telefon : 34100/150; telex 49275</p>	<p>2</p> <p>INTREPRINDEREA „TEHNOMETAL” BUCUREȘTI Str. Bucureștili Noi 120-sect. 8</p>	<p>3</p> <p>INTREPRINDEREA DE STAT PENTRU IMPRIMATE ȘI ADMINISTRAREA PUBLICAȚIILOR Plăța Șciintei nr. 1 București — sectorul 1 Telefon : 18.12.22</p>
--	--	---

**METAIE
PRODUSE DIN METAL**



- Căr. sp. OZU 1—18 buc. 189
- idem 1-19 buc. 100
- idem 10 buc. 1072
- idem CN-3-0-05 buc. 17
- idem CN-3-0-09 buc. 4
- idem CN-3-0-16 buc. 1
- idem CN-3-0-22 buc. 1
- idem CN-3-0-29 buc. 1
- idem CN-3-0-30 buc. 2
- idem des. 13113-8-2 buc. 7
- idem 13113-poz.-2 buc. 50
- idem poz. 4 buc. 23
- idem poz. 6 buc. 27
- idem poz. 8-2 buc. 7
- idem poz. 12 buc. 67
- idem poz. 13 buc. 7
- idem poz. 35 buc. 4
- idem poz. 76 buc. 33
- idem poz. 1 buc. 25
- idem 5 buc. 556
- idem 71 buc. 6
- idem 8-1 buc. 5
- Căr. sp. des. 13113 poz. 8-1-1 buc. 71
- idem poz. 9 buc. 8
- idem poz. 10 buc. 216
- idem poz. 19 buc. 106
- idem poz. 13 buc. 6
- idem poz. 11 buc. 72
- idem poz. 32 buc. 65
- idem 43486/A—1.1.2.15 buc. 29
- idem 43486/3A—1.1.21 buc. 3
- idem 43486/3A—1.1.28 buc. 12
- idem 43486/3A—1.1.2.13 buc. 4
- idem 43486/3A—1.2.15 buc. 3
- idem 43486/3A—2.29 buc. 12
- Căr. des. 454.12.2.1273 75 buc. 3
- idem 454.12.22 buc. 1
- idem 454.12.2.8 RD 77 buc. 11
- idem 454.12.29 buc. 1

- idem 454.12.2.10 buc. 6
- idem 454.12.2.11 buc. 2
- idem 454.12.2.1 PB 75 buc. 4
- Căr. spec. des. 5268-18 buc. 523
- idem 5268-30 buc. 12
- idem 5268-34 buc. 22
- idem 5268-16 buc. 113
- idem 5268-20 buc. 410
- idem 5268-17 buc. 619
- idem 5268-21 buc. 331
- idem 5268-23 buc. 241
- Căr. spec. des. 5268-31 buc. 30
- idem 5268-35 buc. 22
- idem 5268-15 buc. 145
- idem 5268-17 buc. 2352
- idem 5268-17 buc. 1680
- idem 5268-17 buc. 1003
- idem 5268-20 buc. 322
- idem 5268-21 buc. 120
- idem 5268-23 buc. 252
- idem 5268-30 buc. 28
- idem 5268-35 buc. 28
- idem 5268-21 buc. 216
- idem 5268-16 buc. 1822
- idem 5268-16 buc. 1944
- idem 454-13-2-11 PB 75 buc. 3
- Căr. sp. des. 454-13-2-6 PB. 75 buc. 6
- idem 454.13.2.4 buc. 7
- idem 454.13.2.2 buc. 6
- idem 454.13.2.3 buc. 8
- Căr. sp. IRHE-137 buc. 5
- idem IRHE-138 buc. 102
- idem IRHE-141 buc. 2
- idem IRHE-141 buc. 4
- idem IRHE-142 buc. 3
- idem IRHE-142 buc. 1
- idem IRHE-158 buc. 56
- idem IRHE-158 buc. 2
- idem IRHE-159 buc. 44
- idem IRHE-159 buc. 80
- idem IRHE-143 buc. 25
- idem IRHE-148 buc. 800
- idem IRHE-153 buc. 135
- idem IRHE-147 buc. 570
- idem IRHG-158 buc. 2
- Căr. sp. IRHE 250×72×15 buc. 14
- idem IRHE 250×72×58 buc. 12
- idem IRHE 250×72×58 buc. 10
- idem IRHE 360×132×82 buc. 51
- idem IRH-149 buc. 87
- idem IRH-153 buc. 315
- idem IRH-154 buc. 58

- idem IRH-155 buc. 53
- idem IRH-157 buc. 24
- idem-157/A buc. 104
- idem IRH-157/B buc. 98
- idem IRH-157/A buc. 123
- idem IRH-158 buc. 4
- idem IRH-161 buc. 1
- idem IRH-161 buc. 2
- Căr. sp. des. IRH-162 buc. 303
- idem IRH-163 buc. 59
- idem IRH-164 buc. 42
- idem IRH-193 buc. 65
- idem IRH 225×70×58 buc. 89
- idem IRH 225×90×80 buc. 58
- idem IRH 225×130×75 buc. 25
- idem IRH 225×130×75 buc. 12
- idem IRH 250×72×15 buc. 10
- idem IRH-162 buc. 480
- idem IRH-163 buc. 140
- idem IRH-164 buc. 23
- idem IRH 225×130×75 buc. 206
- idem IRH 315×130×60 buc. 22
- idem IRH 315×130×80 buc. 23
- Căr. sp. IRH 315×130×80 buc. 5
- idem IRH 345×195×90 buc. 17
- idem IRH 315×130×80 buc. 346
- idem IRH 350×230×64 buc. 91
- idem IRH 355×325×105 buc. 25
- idem 58/3-4-35 buc. 144
- idem 58/3-4-36 buc. 90
- idem 58/3-4-37 buc. 52
- idem 58/3-4-10 buc. 23
- idem 58/3-4-32 buc. 36
- idem 58/3-4-33 buc. 20
- idem 58/3-4-41 buc. 248
- idem 58/3-4-9 buc. 27
- idem 58/3-4-12 buc. 9
- idem 58/3-4-16 buc. 8
- Căr. des. 58/3-4-26/1 buc. 108
- idem 58/3-4-32 buc. 25
- idem 58/3-4-42 buc. 169
- idem 58/3-4-17 buc. 28
- idem 58/3-4-18 buc. 11
- idem 58/3-4-19 buc. 3 2
- idem 58/3-4-20 buc. 142
- idem 58/3-4-25 buc. 4
- idem 58/3-4-10 buc. 1
- idem IRA-1-08 buc. 8
- idem IRA-1-11 buc. 27
- idem IRA-1-13 buc. 14
- idem IRA-00-11 buc. 127
- idem IRA-00-13 buc. 23
- idem IRA-00-14 buc. 4

OFERTE

- Căr. sp. des. IRA-00-20 buc. 133
- idem IRA-00-23 buc. 4
- idem IRA-00-24 buc. 6
- idem IRA-00-28 buc. 275
- idem IRA-00-23 buc. 49
- idem IRA-00-36 buc. 10
- idem IRA-10 buc. 8
- idem IRA-14 buc. 1
- idem IRA-4 buc. 11
- idem IRA-9 buc. 69
- idem IRA-10 buc. 810
- idem IRA-11/26 buc. 11
- idem IRA-14 buc. 12
- idem IRA-19 buc. 239
- idem 58/3-4-12 buc. 6
- Căr. sp. des. IRA-00-20 buc. 470
- idem IRA-00-21 buc. 21
- idem IRA-00-22 buc. 25
- idem IRA-00-23 buc. 11
- idem IRA-00-24 buc. 25
- idem 58/3-4-18 buc. 10
- idem Tub IRA-1.25 buc. 1
- idem 58/4-4-7 buc. 48
- idem 58/4-4-8 buc. 4
- idem 58/4-4-12 buc. 59
- idem 58/4-4-16 buc. 122
- idem 58/4-4-25 buc. 20
- idem 58/4-4-30 buc. 18
- idem 58/4-4-8 buc. 21
- idem 58/4-4-8 buc. 31
- Căr. sp. 58/4-4-9 buc. 61
- idem 58/4-4-10 buc. 108
- idem 58/4-4-11 buc. 48
- idem 58/4-4-26/1 buc. 129
- idem 58/4-4-26/2 buc. 15
- idem 58/4-4-37 buc. 92
- idem 58/4-4-38 buc. 72
- idem 58/4-4-39 buc. 15
- idem 58/4-4-40 buc. 32
- idem 58/4-4-7 buc. 102
- idem 58/4-4-12 buc. 16
- idem 58/4-4-26/1 buc. 2
- idem 58/4-4-26/3 buc. 16
- idem 58/4-4-26/4 buc. 88
- idem 58/4-4-30 buc. 103
- Căr. sp. 58/4-4-9 buc. 800
- idem 58/4-4-17 buc. 24
- idem 58/4-4-19 buc. 7
- idem 58/4-4-20 buc. 199
- idem 250×65×70 buc. 132
- idem IRM-1-11 buc. 1
- idem IRM-2-11 buc. 18
- idem IRM-35(350×250×250) buc. 610
- idem 58/4-4-25 buc. 26
- idem 58/4-4-18 buc. 13
- idem 200×250×64 buc. 20
- idem 250×200×64 buc. 1904
- idem Tub 58/4-4-16 buc. 12
- idem Tub 58/4-4-41 buc. 88
- idem 308-95-1 buc. 401
- Căr. sp. 308-08-1 buc. 43
- idem 308-08-2 buc. 23
- idem 308-08-3 buc. 7
- idem 308-08-3 buc. 8
- idem 308-08-4 buc. 12
- idem 308-08-10 buc. 67
- idem 308-08-12 buc. 5
- idem 308-08-36 buc. 3
- idem 308-08-14 buc. 5
- idem 308-08-15 buc. 8
- idem 308-08-9 buc. 7
- idem 308-08-11 buc. 15
- idem 308-08-4 buc. 16
- idem 308-08-10 buc. 8
- idem 308-08-7 buc. 27
- Căr. sp. 308-08-8 buc. 87
- idem 308-08-14 buc. 19
- idem 308-08-12 buc. 48

- idem 491/5-98 buc. 7
- idem 491/5-5-14 buc. 5
- idem 491/5-15 buc. 10
- idem 491/5-20 buc. 31
- idem 491/5-20 buc. 4
- idem 491/5-21 buc. 12
- idem 491/5 22 buc. 35
- idem 491/5-23 buc. 112
- idem 491/5-26 buc. 10
- idem 491/5-91 buc. 37
- idem 491 5-99 buc. 20
- idem 491/5-102 buc. 4
- Căr. sp. 491/5-103 buc. 2
- idem 491/5-104 buc. 4
- idem Tub 491/5-75 buc. 28

FITINGURI

- Mufă 3/8" Ng. F 1306 forjată buc. 225
- Mufă 3/4" Ng F 1306 forjată buc. 200
- Mufă 1" Ng. F 1306 forjată buc. 100
- idem 2" Ng buc. 30
- idem 3" Ng buc. 60
- Curbă GH-1.4" Ng F 1 buc. 30
- idem 3/8" Ng. F 1 buc. 75
- idem 1/2" Ng F 1 buc. 40
- idem 3/4" Ng F 1 buc. 50
- idem 1" Ng F 1 buc. 150
- idem 1 1/4" Ng F 1 buc. 100
- idem 2" Ng F 1 buc. 100
- idem 3/8 Zn F 1 buc. 25
- idem 1/2 Zn F 1 buc. 50
- Curbă GI-1.4" Ng F 2 buc. 50
- idem 3/8" Ng F 2 buc. 50
- idem 3/4" Ng F 2 buc. 250
- idem 1" Ng F 2 buc. 250
- idem 1 1/4" Ng F 2 buc. 150
- idem 1 1/2" Ng F 2 buc. 150
- idem 2" Ng F 2 buc. 140
- idem 2 1/2 Ng F 2 buc. 30
- Cot A 1-2 1/2 Ng F 90 buc. 25
- idem 3 Ng F 90 buc. 25
- idem 3 8 Zn F 90 buc. 100
- idem 1 1/2 Zn F 90 buc. 150
- idem 2 1/2 Zn F 90 buc. 50
- Cot A 4 3/4 Ng F 92 buc. 150
- Cot A 4 1 1/4" Ng F 92 buc. 100
- idem 2" Zn F 92 buc. 175
- idem 4" Zn F 92 buc. 15
- Cot VA 1-1 1/4" Ng F 95 buc. 125
- idem 1" Zn F 95 buc. 100
- Cot V. 2-3/4" Ng F 97 buc. 150
- idem 2" Ng F 97 buc. 50
- Teu B1 1 1/4" Ng F 130 buc. 75
- idem 4" Ng F 130 buc. 25
- idem 3 8" Zn F 130 buc. 200
- idem 3/4" Zn F 130 buc. 100
- idem 3" Zn F 130 buc. 10
- Teu B1 RD 3/4"-3/8" Ng buc. 100
- Cruce C1 1/2" Ng F 180 buc. 100
- Cruce C1 3/4" Ng F 180 buc. 100
- idem 1" Ng buc. 100
- Mufă M2 RD 1"-1/2 Ng buc. 50
- Reducție N4A 3/4-1/2" Ng buc. 150
- idem 1 1/4"-1" Ng buc. 100
- idem 1 1/2"-1 1/4" Ng buc. 100
- idem N4B 1 1/4"-3/4" Ng buc. 250
- idem N4C 2"-3/8" Ng buc. 50
- Mufă N2 1" Ng-F 270 buc. 100
- idem 1 1/4" Ng buc. 150
- idem 1 1/4 Ng muc. 450
- idem 3/8" Zn buc. 200
- idem 1 1/2 Zn buc. 100
- Mufă-M2-SD-3/8 Ng F 271 buc. 100
- Mufă M2 SD 4 Ng F 271 buc. 35
- Niplu M8 1 1/4 Ng F 280 buc. 150

- idem 4 Ng F 280 buc. 75
- idem 1/2 Zn buc. 250
- Niplu M8-SD-1 1/4 Mg F 281 buc. 100
- idem 1 1/2 Ng buc. 50
- idem 4" Ng buc. 25
- idem 3/4 Zn buc. 250
- Dop T9 3/8 Ng F. 290 buc. 100
- idem 1 Ng buc. 250
- idem 1 1/4 Ng buc. 450
- idem 1 1/2 Ng buc. 50
- idem 2 Ng buc. 150
- idem 3/4 Zn buc. 100
- Dop T9 2" Zn F 230 buc. 25
- Piuliță P4 1.2" Ng F 310 buc. 400
- idem 3/4" Ng buc. 160
- Racord V1 1 1/4 Ng F 330 buc. 100
- idem 3/4 Ng buc. 100
- idem 3 Ng buc. 50
- idem 4 Ng buc. 25
- idem 2 1/2 Zn buc. 100
- idem 3 Zn buc. 30
- Racord V2 3/8 Ng F 331 buc. 100
- idem 3/4 Ng buc. 75
- idem 2 1/2 Ng buc. 15
- idem 3 Ng buc. 50

ROBINETE, CLAPETE, ARZĂTOARE

- Robinet fontă Ni 2752 DN 50 buc. 4
- idem DN 80 buc. 3
- idem DN 150 buc. 1
- Robinet trecere F 83 3 4 buc. 200
- idem 1 1/4 buc. 100
- idem 1 1/2 buc. 150
- idem 2 buc. 50
- idem 2 1/2 buc. 30
- idem 3 buc. 20
- idem 4 buc. 15
- Robinet cu cep F 800 1 1/4" buc. 30
- idem 2" buc. 50
- idem 3" buc. 10
- Robinet pt. abur F 4001 3/4" buc. 100
- Robinet pt. abur F 4001 1 1/4 buc. 75
- idem 2 buc. 50
- Robinet cu sertar F 4111 3/4 buc. 150
- idem 1 1/2 buc. 100
- idem 2 buc. 20
- idem 2 1/2 buc. 15
- idem 3 buc. 20
- idem 4 buc. 50
- idem F 411 A 1 2 buc. 150
- Robinet cu ventil F 4121 1/2" buc. 350
- idem 3/4" buc. 25
- idem 1" buc. 30
- idem 1 1/4 buc. 50
- Robinet de golire F 4123 3/4 buc. 75
- Ventil de scurgere F 415 1 1/4 buc. 100
- Reb. cu ventil 1000 mm Cod 1 (ST 1519) buc. 2
- Rob. cu sertar 100 mm Cod 3 (ST 1518) buc. 5
- idem 200 mm buc. 5
- idem 40 mm Cod 4 buc. 5
- idem 50 mm Cod 6 (ST 2550) buc. 10
- idem 65 mm buc. 5
- idem 150 mm buc. 5
- Rob. drept 40 mm Cod 13 (1604) buc. 10
- idem 65 mm buc. 10

- Rob. cu cutie 15 mm Cod 15 (1603) buc. 10
- idem 25 mm buc. 25
- idem 30 mm buc. 2
- idem 40 mm buc. 22
- Rob. cu sferă 32 mm Cod 16 (1603) buc. 40
- idem 50 mm buc. 20
- Clapetă cu ventil 40 mm Cod 21 buc. 5
- Clapete cu valvă 200 mm Cod 22 (4631) buc. 2
- Rob. Cod 08 cu sertar 80 mm buc. 5
- idem 100 mm buc. 5
- idem 150 mm buc. 10
- idem 200 mm buc. 5
- idem 350 mm buc. 2
- Rob. Cod 04 cu sertar 160 mm buc. 10
- Rob. Cod 06 cu sertar 80 mm buc. 2
- Rob. Cod 08 cu ventil 100 mm buc. 5
- Rob. Cod 09 cu ventil 40 mm buc. 10
- Rob. pres. tip RVA 1 2" buc. 40
- Rob. rotund D=50 Stas 8090 buc. 10
- Rob. oblic 4008 — 2" buc. 35

MARSIT, KLINGERIT

- Klingherit 0,5 mm resturi kg. 23
- idem 3,0 mm resturi kg. 537,006
- Marsit grafitat armat 3 mm kg. 244,650
- idem 4 mm kg. 168,140
- idem armat 2 mm kg. 492,000

PLACĂ ȘI COVOR CAUCIUC

- Covor cauciuc cu dungi kg. 1 000,00
- idem 31×37×112 buc. 90,00
- Plăci cauciuc tip AIP-20 mm kg. 800,00
- idem A2N-15 mm kg. 200,00
- idem B1N-25 mm kg. 200,00
- idem BIP-40 mm kg. 300,00
- idem 8 mm div. forme kg. 250,030
- Cauciuc resturi kg. 78,100
- Plăci cauciuc petrol f. ins. 28 mm kg. 400,00
- Resturi cauciuc kg. 273,673

TUBURI ȘI FURTUNE CAUCIUC

- Tub G 10 4 mm ST. 2603 ml. 200,00
- idem 10/6 ml. 500,00
- Tub labor fără ins. 6,5×9 kg. 8,800
- Tub 6 10 6 ST. 263 ml. 300,00
- Tub P 10/32 mm ST. 263 ml. 1 500,00
- Tub A 10 35 mm ST. 263 ml. 200,00
- idem 10 38 mm ml. 500,00
- idem radiator A 40 mm ST. 4917 ml. 60,00
- idem absorb. 100 mm ST. 4998 ml. 6,00
- idem apă D-125×5 000 ml. 180,00
- idem 150 mm ST. 4998 ml. 175,00
- Furtun abs. D 25 ml. 200,00
- idem D 6×10 Atms. ml. 400,00
- idem A 2-10 D 40 ml. 75,00
- Furtun cauciuc ref. apă D=38 ml. 80,00
- idem SR D=25×10 ml. 50,00

- idem SR D=38 ml. 80,00
- idem radiator D=45 ml. 40,00
- idem refulare petrol D=30 mm ml. 500,00
- idem apă D=30 mm ml. 350,00
- idem apă D=40 mm ml. 150,00
- idem gaz D=45 mm ml. 100,00
- idem SR D=32 mm ml. 250,00
- Tub 60 mm ST. 3077 ml. 90,00

CURELE TRAPEZOIDALE

- C. tr. 10×6×450 buc. 30
- idem 10×6×670 buc. 15
- idem 10×6×950 buc. 20
- idem 10×6×1120 buc. 40
- idem 10×6×1600 buc. 100
- idem 10×6×1800 buc. 30
- idem 10×6×2240 buc. 50
- idem 13×8×800 buc. 10
- idem 13×8×1227 buc. 30
- idem 13×8×1600 buc. 100
- idem 13×8×1700 buc. 50
- idem 13×8×1800 buc. 20
- idem 13×8×1900 buc. 40
- idem 13×8×2000 buc. 20
- C. tr. 13×8×2120 buc. 20
- idem 13×8×2240 buc. 30
- idem 13×8×3350 buc. 20
- idem 13×8×3350 buc. 10
- idem 13×10×1250 buc. 30
- idem 13×10×1400 buc. 10
- idem 13×10×1600 buc. 15
- idem 17×11×630 buc. 10
- idem 17×11×710 buc. 30
- idem 17×11×800 buc. 50
- idem 17×11×900 buc. 40
- idem 17×11×950 buc. 20
- idem 17×11×1000 buc. 30
- idem 17×11×1250 buc. 50
- C. tr. 17×11×1700 buc. 150
- idem 17×11×1800 buc. 20
- idem 17×11×2000 buc. 50
- idem 17×11×2800 buc. 30
- idem 17×11×3000 buc. 10
- idem 17×11×3150 buc. 40
- idem 17×11×3550 buc. 200
- idem 17×11×4000 buc. 40
- idem 17×11×4750 buc. 50
- idem 17×11×5000 buc. 140
- idem 17×11×5300 buc. 40
- idem 20×12,5×3350 buc. 30
- idem 22×14×1000 buc. 40
- idem 22×14×1120 buc. 30
- idem 22×14×1320 buc. 30
- idem 22×14×1400 buc. 100
- idem 22×14×1600 buc. 50
- idem 22×14×1700 buc. 10
- idem 22×14×1800 buc. 75
- idem 22×14×1900 buc. 20
- idem 22×14×2000 buc. 50
- idem 22×14×2650 buc. 75
- idem 22×12×2800 buc. 80
- idem 22×14×3150 buc. 60
- idem 22×14×3550 buc. 300
- idem 22×14×3750 buc. 50
- idem 22×14×4000 buc. 30
- idem 22×14×4500 buc. 20
- idem 22×14×5000 buc. 40
- idem 22×14×5300 buc. 20
- idem 22×14×6300 buc. 250
- idem 25×16×1310 buc. 300
- idem 32×19×3000 buc. 50
- idem 32×19×3150 buc. 50
- idem 32×19×3350 buc. 20
- idem 32×19×4000 buc. 120
- idem 32×19×4250 buc. 100
- idem 32×19×5000 buc. 25

- idem 32×19×6300 buc. 300
- idem transm. lată 250×4 buc. 300
- idem 200×4 buc. 700
- idem 300×3 buc. 300
- idem 390×5 buc. 200
- idem 400×5 buc. 100
- C. transmisie SG 4×8×340/8A buc. 1 500

CURELE DE MĂTASE

- Curea măt. 500×30 buc. 5,0
- idem 500×37 buc. 5,0
- idem 560×40 buc. 5,0
- idem 560×50 buc. 30,0
- idem 620×50 buc. 20,0
- idem 740×40 buc. 37,0
- idem 1300×50 buc. 30,0
- idem 1600×35 buc. 30,0
- idem 1800×75 buc. 30,0
- idem 2550×40 buc. 25,0

ȚESĂTURI ȘI ÎMPLETITURI

- Țes. neagră 2×1×1300 kg. 500,00
- idem 4,5×1,4 kg. 200,00
- Țes. ondul. mată 40,0×3,75 kg. 800,00
- idem 50,0×3,15 kg. 1 000,00
- Scurtături țes. ond. kg. 81,00
- Țes. oțel 3,15×1,25 ST. 8285 kg. 500,00
- Țes. ZN. 8,0×2,5 ST. 8285 kg. 500,00

LANȚURI

- Lanț cu bolturi TA O 908-80 ml. 16,56
- Lanț special ANS TA O 922-2 ml. 19,646
- idem C1-2×130 zale ml. 175,968
- idem C1-24×30 zale ml. 79,268
- idem C1-26×17 zale ml. 29,996
- idem BU-1-160 buc. 12
- Zale interm. simpl. TIB-3/4" buc. 65
- Eclisă interm. 1 1/4" buc. 1680
- Eclisă specială H-H5 1 1/4" buc. 305
- Zale legăt. simple 1" buc. 150
- Eclisă specială H-H5 1 1/4" buc. 305 ml. 19,646
- idem NR 3 Ø 7 kg. 463
- idem Nr. 4 Ø 7 kg. 205
- idem NR 5 Ø 7 kg. 786,9

SCULE

- Freză STAS 5145A 25×85 buc. 5
- idem B 16×70 buc. 40
- idem B 25×65 buc. 5
- idem B 25×70 buc. 5
- idem B 25×75 buc. 9
- idem B 25×80 buc. 20
- idem A 25×65 buc. 4
- idem A 25×70 buc. 5
- idem A 25×75 buc. 5
- idem A 25×80 buc. 5
- Alezor STAS 588/A CM 3 buc. 11
- idem A CM 4 buc. 15
- idem A CM 5 buc. 9
- idem A CM 6 buc. 2
- idem B CM 1 buc. 13
- Alezor STAS 588/B CM 3 buc. 15
- idem CM 5 buc. 6
- idem CM 6 buc. 2
- idem STAS 588/A CM 1 buc. 3
- idem STAS 588 C CM 4 buc. 3
- idem CM 5 buc. 3

OFERTE

- idem CM 6 buc. 2
- Alezor STAS 590 \varnothing 29 buc. 5
- idem \varnothing 38 buc. 2
- Alezor STAS 2647 \varnothing 40 buc. 4
- Alezor STAS 3456 \varnothing 28 buc. 10
- Burghiu STAS 574 \varnothing 13 buc. 64
- idem \varnothing 13,5 buc. 80
- idem \varnothing 14 buc. 99
- idem \varnothing 15 buc. 45
- idem \varnothing 16 buc. 105
- Burghiu STAS 573 \varnothing 10,7 buc. 50
- Plăcuțe CM Spun 190412 K 20 buc. 200
- idem 110208 P 30 buc. 42
- Burghiu Stas 573 \varnothing 21,5 buc. 15
- idem \varnothing 22 buc. 50
- idem \varnothing 23 buc. 12
- idem \varnothing 24 buc. 6
- idem \varnothing 27,5 buc. 87
- Cuțite longitudinale 25 \times 25 \times 90 buc. 100

PLĂCUȚE VIDIA AMOVIBILE

- PCM SNGN 120408 K 20 buc. 500
- idem 120412 P 30 buc. 3 000
- idem SPGN 120308 P 10 buc. 500
- idem SPUN 120412 K 20 buc. 100
- idem SNGN 120412 K 20 buc. 200
- idem TPUN 110304 P 10 buc. 400
- idem TPGN 160308 P 10 buc. 600
- idem TPUN 160304 K 20 buc. 500
- idem TPUN 110304 K 20 buc. 1 164
- idem 160304 P 10 buc. 2 000
- idem SPUN 120304 K 20 buc. 212
- idem TPGN 160308 K 20 buc. 6000
- idem 160308 K 20 buc. 1912
- idem TPUN 110304 P 20 buc. 2000
- PCM SPGN 120308 P 20 buc. 4000
- idem SPUN 120304 P 20 buc. 400
- idem TPUN 160304 P 20 buc. 2 000
- idem SNGN 120408 P 30 buc. 1 000
- idem 120412 P 30 buc. 500
- idem SPUN 190408 P 20 buc. 200
- idem 190412 K 20 buc. 200

MATERIALE PROTECȚIE

- Antifon TIPAN buc. 200
- Antifon buc. 20
- Bocanci El. Lat. Talpă sint. per. 44
- Bocanci El. Lat per. 30
- Căciulă bărbătească buc. 33
- Cască forestieră buc. 63
- Cisme PVC per. 5
- Ghețe piele tip B per. 87
- Placă cobalt buc. 1 116,00
- Pantaloni CFR per. 1
- Șoșoni per. 1 5

IMPRIMATE

- Bon limită materiale buc. 1 800
- Imp. continuarea facturii buc. 150
- Imp. declarație retribuire buc. 200
- Imp. derogare buc. 63
- Imp. dispoziție plată deleg. buc. 40
- Imp. document. cumulativ. buc. 1350
- Imp. fișă indiv. salariu buc. 16 000
- Imp. fișă raft buc. 12 800
- Imp. grafic Urm. Disp. format mare buc. 97 000

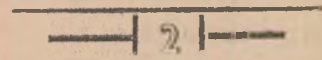
ȚESĂTURI TEXTILE INDUSTRIALE

- Pinză filtru ind. petrol 363/110 ml. 161
- Pinză filtru carieră 86 cm kg. 35
- idem ind. petrol 363/130 ml. 182
- idem PNA 110 cm ml. 1 025
- idem rejon R 30-355 9 cm lat. ml. 700

TEVI INOXIDABILE ȘI ALIATE — CUSTODIE

- TV 48 \times 3,5 W 4510 ml. 33,34
- idem 48 \times 4 W 4510 ml. 29,06

- idem 50 \times 3 W 4864 ml. 87,00
- idem 56 \times 5 W 4841 ml. 30,45
- idem 57 \times 5 W 4828 ml. 32,55
- idem 60 \times 6 W 7362 ml. 12,50
- idem 70 \times 7 W 4845 ml. 16,92
- idem 83 \times 4 W 4845 ml. 14,82
- idem 83 \times 8 W 4541 ml. 9,31
- idem 160 \times 2,5 W 4841 ml. 139,02
- idem 168 \times 10 12 Cr. Mo 19,5 ml. 1 160,30
- idem 168 \times 9 ml. 1 231,30
- idem 219 \times 11 ml. 10,60
- idem 324 \times 8 W 7336 ml. 149,02
- idem 323,9 \times 6,3 W 7336 ml. 120,16
- idem 323,9 \times 6,3 ml. 29,48
- idem 323,9 \times 6,3 ml. 76,80
- idem 324 \times 8 ml. 149,20
- idem 42 \times 2,5 10 Cr Mo 9,10 ml. 860,60
- idem 89 \times 8 13 Cr Mo 44 ml. 243,70
- idem 89 \times 12 13 Cr Mo 44 ml. 21,9
- idem 127 \times 12 ml. 26,40
- idem 127 \times 12 12 Cr Mo 19,5 ml. 93,60
- 168 \times 14 12 Cr Mo 19,5 ml. 73,10



- OL INOX 2 bare \varnothing 195 W 4511 kg. 5033
- OL INOX 2 bare \varnothing 220 W 4718 kg. 1015



- Cedăm prin transfer autocamion SR 113

SUB TIPAR!

ADMINISTRAREA IMOBILELOR

- Asociațiile de locatari — constituire — funcționare.
- Membrii asociațiilor de locatari — drepturi — obligații.
- Adunarea generală și comitetul de conducere a asociațiilor locatarilor.
- Comisia de cenzori.
- Președintele comitetului de conducere — președintele comisiei de cenzori.
- Administratorul asociației — atribuții.
- Cheltuielile comune — repartizarea costurilor.

- Decontări — încasări și plăți.
- Gestionarea și evidența bunurilor.
- Regimul juridic al părților comune.
- În anexe — toate actele normative privind administrarea imobilelor.

IMPORTANT

Cititorii care nu s-au abonat la această lucrare, pot face comenzi direct la redacție, care vor fi executate cu plata în ram-burs, pe măsura intrării lor la redacție, pînă la epuizarea tirajului.