

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

drept și uzanțe internaționale

CAMBIA ȘI BILETUL LA ORDIN - FUNCTII ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL (IV)

În numerele precedente (7/28, 9/30, 11/32) am tratat principalele norme care reglementează cambia și biletul la ordin. În această ultimă prezentare a cambiei și biletului la ordin vom analiza funcțiile economice pe care le îndeplinesc în comerțul internațional, privite, în special, din unghiul de vedere al întreprinderilor noastre de comerț exterior.

funcția de mobilizare a creditelor

Funcția de instrument de credit se realizează, inițial, ca efect al amânării unei plăți prin semnarea cambiei, pentru o dată ulterioară, numită scadență.

Măsura în care se realizează în economia țărilor capitaliste mobilizarea de credite prin intermediul titlurilor de credit, în general, și al cambiilor, în special, rezultă din unele date statistice potrivit cărora portofoliul efectelor comerciale ale băncilor franceze, la 31 decembrie 1964, a fost evaluat la 92,11 miliarde franci.

Funcția de instrument de credit a cambiilor se realizează nu numai în faza de creație a acestor titluri de credit — cind trăgătorul dispune de plată la o dată ulterioară — ci și pe tot timpul, pînă la scadență, prin mecanismul operațiunilor de scont și rescont (mecanism prezentat în numărul 9/30, la această rubrică).

Operațiunile clasice de scontare, pe plan internațional au fost continuu extinse și perfecționate, fiind cunoscute sub denumirea de *forfaiting* (forfetare) înființându-se instituții financiare specializate, așa cum este: *Finanz A.G. Zürich*, instituție afiliată *Creditului elvețian*.

De regulă, la operațiunile de forfetare recurg vânzătorii pe credit din contractele comerciale internaționale, în vederea încasării înainte de scadență a contravalorii mărfurilor exportate. Evident, suma încasată pentru titlurile de credit vândute unor instituții financiar-bancare specializate în operațiuni de forfetare este mai mică decît în cazul unor scontări obișnuite făcute pentru mobilizarea clasică a creditului la export și se stabilesc în funcție de durata creditului (în cazul cambiilor la termen) de moneda în care sînt exprimate cambiile, de bonitatea debitorului și a țării acestuia, de măsura în care cambia este sau nu avalizată sau garantată, de bonitatea avalistului etc.

Forfetarea, facilitînd exportatorilor pe credit garantat cu cambii acceptate de cumpărător, transformarea unor asemenea vânzări pe credit în vânzări cash, prezintă certe avantaje, printre care:

— îmbunătățirea balanței proprii de plăți, respectiv îmbunătățirea lichidității patrimoniale;

— evitarea pierderilor care ar putea să apară din schimbările ratei dobînzii, deprecierea valutei etc.

Dezavantajul principal al forfetării rezidă din costul relativ ridicat al acestei forme de finanțare, ca urmare

a asumării riscurilor de instituția de *forfaiting*.

Pentru promovarea operațiunilor de forfetare, instituțiile financiare acordă exportatorilor diverse facilități cum este înlăturarea dreptului de recurs împotriva lor, prin completarea adnotării cu formula „fără recurs” (în engleză „without recourse”, în franceză „sans recours”, în germană „ohne regress” sau „ohne obligo”, în italiană „senza ricorso”); în aceste condiții exportatorul este ținut responsabil numai pentru viciile mărfurilor livrate și pentru constituirea corectă a titlului, toate celelalte riscuri revenind forfetorului.

La forfetarea cambiilor internaționale se utilizează clauza efectivă; potrivit acestei clauze, asemenea cambii pentru a putea fi forfetate este necesar ca, cumpărătorul să fi preluat efectiv mărfurile livrate, confirmînd calitatea lor și obligația fermă de plată.

Operațiunile de forfetare sînt suspendate unor reguli cu privire la asigurarea împotriva riscurilor, care potrivit practicii internaționale, pot fi astfel rezumate:

— asigurarea împotriva riscului debitorului: debitorul trebuie să fie de prim rang; în orice caz, datoria trebuie să fie acoperită de un avalist sau de o bancă garantată din țara debitorului;

— asigurarea împotriva riscului transferului: acesta se află în grija forfetatorului; este de datoria lui să determine dacă țara debitorului va fi în stare să-și îndeplinească angajamentele viitoare și să aibă valorile de schimb necesare la dispoziția sa;

— asigurarea împotriva riscului valutei: multe instituții financiare achiziționează titluri de credit numai în valutele care le permit să aibă posibilitatea de refinanțare; ca urmare, se preferă în principal ca valuta să fie exprimată în dolari S.U.A., marca vest-germană, francul elvețian etc.

supliment

nr. 13/34 1978

Revista
ECONOMIGĂ

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Cheltuielile de forfetare, așa cum am arătat mai sus, sînt influențate de o serie de factori printre care: riscul debitorului, riscul transferului din țara debitorului, dobînda pieței valutare, diverse comisioane. Astfel, dacă pe o anumită piață valutară dobînda este de 7—8%, cheltuielile de forfetare pot ajunge la 9—10%.

În practica întreprinderilor noastre de comerț exterior, operațiunile de forfetare pot să-și găsească aplicare atît la exporturi, cît și la importuri.

Pentru operațiunile de export de mărfuri pe credit acoperit cu cambii acceptate de cumpărătorul extern și avalizate pentru acestea de către o bancă corespondentă a Băncii Române de Comerț Exterior, titlurile respective pot fi forfetate. În asemenea situații, la cererea întreprinderii de comerț exportatoare, B.R.C.E. se poate îngriji de forfetarea pe piața externă a unor cambii, cu condiția ca prin asemenea operațiuni să nu fie afectați indicatorii de rentabilitate ai exportului și să i se prezintă aprobarea organelor competente.

Pentru operațiunile de import pe credit, cambiiile acceptate de întreprinderile de comerț exterior române pot fi forfetate atît de către instituții financiare străine, cît și de către Banca Română de Comerț Exterior.

Forfetarea de către Banca Română de Comerț Exterior a cambiilor acceptate de către importatorii români constituie o sursă de aport valutar, care se realizează ca urmare a diferenței dintre valoarea nominală a titlului de credit și prețul de cumpărare. Un exemplu va fi edificator. O întreprindere de comerț exterior română a acceptat o cambie trasă de partenerul extern în valoare de 100 000 \$, reprezentînd cota de credit la importul unor utilaje, cambie care are scadența peste un an. Partenerul străin, dorind să transforme vînzarea pe credit în vînzare cash, oferă cambia spre forfetare Băncii Române de Comerț Exterior (sau unui corespondent al acesteia). În urma negocierii, luîndu-se în considerare toate elementele care compun costul tranzacției (dobînda pieței valutare, riscurile deprecierei valutare, diverse comisioane) care se scad din valoarea nominală a titlului, se stabilește că acestea reprezintă 15%. Ca urmare, în portofoliul Băncii Române de Comerț Exterior intră, prin andosare, o cambie de 100 000 \$, care a fost achiziționată numai cu 85 000 \$ (și pentru care, la scadență, întreprinderea română de comerț exterior debitoare ar fi plătit, în valută, 100 000 \$). Acceptînd că din păstrarea în cont a valutei respective s-ar fi realizat un beneficiu de 7% (corespunzător dobînzii de pe piața respectivă) rezultă că pe calea forfetării cambiei în cauză s-a realizat un beneficiu de 8%, ceea ce, în cifre absolute, înseamnă un aport valutar de 8 000 \$.

În cazul forfetării pe piața externă a unor cambii reprezentînd obligații de plată ale importatorilor români, normele în vigoare prevăd că aceștia sînt obligați ca în termen de 10 zile de la solicitarea Băncii Române de Comerț Exterior să comunice acordul sau refuzul motivat al transmiterii creanței către alt beneficiar. Acordul sau refuzul va fi dat numai după examinarea prealabilă a îndeplinirii de către furnizorul extern a tuturor obligațiilor contractuale legate de creanța ce se solicită a fi transmisă. Este o aplicare a clauzei efective.

funcția de garantare a creditelor acordate de exportator

Pe lîngă funcția de instrument de credit, în condițiile unui comerț internațional în continuă evoluție, sub aspectul operațiunilor pe credit, cambia mai îndeplinește o funcție, derivată, respectiv pe aceea de a fi o modalitate eficientă de garantare, de asigurare, a rambursării creditelor acordate de exportator, importatorului, în cadrul contractelor comerciale internaționale.

Cum se realizează această funcție? Următoarele două ipoteze, sub care se poate garanta plata creditului, credem că sînt concludente și vor reliefa avantajele pe care le prezintă asigurarea prin cambii.

a) În cadrul unui contract comercial internațional de vînzare-cumpărare, în prima ipoteză, părțile prevăd garantarea creditului acordat de exportator, printr-o scrisoare de garanție bancară, emisă de banca importatorului; dacă această formulă prezintă avantajul pentru exportator că va încasa la scadență prețul stipulat, ea nu este lipsită de următoarele riscuri și inconveniente: riscul inflației, al fluctuațiilor valutare și, cel mai important, inconvenient, imobilizarea fondurilor prin obligația asumată de a încasa cota din preț la scadențe prestabilite, care se pot întinde pe mai mulți ani.

b) În ipoteza în care prin același contract de vînzare-cumpărare internațională se prevede garantarea creditului acordat de exportator sub următoarea formulă: importatorul se obligă printr-o scrisoare de garanție bancară că va accepta cambiile trase de exportator, pe baza documentelor de livrare, iar că banca garantă va avaliza pentru el cambiile respective; această formă de garanție prezintă un grad superior de eficiență și anume:

— exportatorul, imediat după livrare, intră în posesia unui titlu de credit care se degajă de raportul fundamental (contractul de vînzare-cumpărare) și care prezintă o valoare intrinsecă, fiind imediat negociabil; de asemenea, în caz de neplată are deschisă acțiunea cambială împotriva avalistului;

— pe măsura nevoilor de disponibilități financiare imediate, exportatorul are posibilitatea forfetării (scontării) titlurilor de credit respective.

Pentru ca în condițiile organizatoare din țara noastră, titlurile de credit sub forma cambiilor și a biletelor la ordin să-și îndeplinească funcția derivată de modalitate de garantare a creditelor, atît la import cît și export, întreprinderile de comerț exterior trebuie să respecte unele reguli izvorîte din practica noastră bancară.

La creditele acordate de partenerii externi, pentru importurile contractate, potrivit normativelor Băncii Române de Comerț Exterior este necesar să se respecte următoarea regulă:

— fixarea scadențelor se va face în funcție de anumite momente ale executării contractului (livrare, montaj sau recepție) și nu în funcție de data semnării contractului sau data intrării în vigoare a acestuia;

— atunci cînd scadențele stabilite în funcție de ultimul termen de livrare, de montaj sau recepție, se înscriu pe titlurile de credit înainte de a se putea dovedi că furnizorul a respectat termenele respective, pentru ca partea română să fie despăgubită de o eventuală scurtare a perioadei de credit, determinată de întîrzieri în livrare, montaj sau recepție din cauza furnizorului extern, se va prevedea în contractul extern și în scrisoarea de garanție bancară că furnizorul este obligat fie să asigure prelungirea corespunzătoare a tuturor titlurilor de credit, fie să plătească o penalizare pe perioada de întîrziere (alta decît cea prevăzută la capitolul „Penalizări” din contract”, sau să suporte dobînda uzuală pe perioada întîrzierii;

— atunci cînd scadențele nu se înscriu de la început pe titlurile de credit, acestea fiind emise și acceptate „cu scadența în alb”, scadența se completează de către banca însărcinată ca bancă „trustee” (care va fi un mod obligatoriu un corespondent principal al Băncii Române de Comerț Exterior) în funcție de momentele prevăzute în contract și vor fi eliberate furnizorului numai după ce au fost îndeplinite obligațiile corespunzătoare acestor momente (adică după efectuarea livrării, montajului sau recepției, după caz); această variantă prezintă pentru importator siguranța că durata creditului nu va fi micșorată în cazul în care furnizorul extern nu și-a îndeplinit obligațiile contractuale și se evită complicațiile legate de stabilirea și încasarea de către importator a penalităților sau a dobînzilor.

Dobînzile asupra creditului comercial nu vor fi incluse în titlurile de credit aferente părții de capital, plata acestora urmînd a fi efectuată la scadență prin ordin de plată și după verificarea prealabilă a scării de dobînzii de către persoanele din întreprindere însărcinate cu efectuarea acestui control.

Eliberarea către furnizor a titlurilor de credit, în cazul în care ratele de plată sînt materializate prin asemenea titluri, trebuie să fie condiționată de prezentarea documentelor de expediție dovedind îndeplinirea obligațiilor de către furnizor; momentul eliberării titlurilor de credit poate fi stabilit fie „pe măsura efectuării livrărilor“, fie „la ultima livrare“, fie chiar „la recepție“.

La creditele acordate de exportatorul român de mașini și utilaje (în general la exporturile complexe) este indicat să se ia aceleași măsuri ca mai sus, cu observarea permanentă a măsurilor de securitate impuse de modul extrem de simplu prin care circulă titlurile de credit, respectiv prin gir (andosare). Subliniem importanța pe care o prezintă obligarea cumpărătorului extern să contracteze cu o bancă corespondentă a Băncii Române de Comerț Exterior, sau agreeată de către aceasta, acordarea avalului în favoarea trasului. Avalul dat de banca cumpărătorului exclude riscul de neplată în ipoteza că acesta ar intra în încetare de plăți sau în faliment.

Funcții în cadrul modalităților de plată

Cambia are o utilizare largă în cadrul a două modalități de plată practice de întreprinderile noastre de comerț exterior: scrisoarea de credit comercial și incaso documentar.

● În cadrul modalității de plată prin scrisoare de credit comercial, așa cum am mai arătat, cambia constituie un instrument indispensabil, făcînd parte integrantă din mecanism, 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 prin cambii de către exportator asupra băncii emitente, însoțite de documentele de expediție cerute prin scrisoarea de credit, care dovedesc expedierea mărfii;

— cambiile la vedere sînt plătibile la primirea lor de către banca emitentă a scrisorii de credit fără să mai fie nevoie ca ea să le accepte;

— cambiile la termen sînt trase la un număr oarecare de zile, luni sau ani de la vedere sau de alte momente stabilite prin contracte 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 accep-

tante și de prevederile legislației cambiei din țara respectivă;

— este întotdeauna domiciliată în străinătate, în sensul că titlul de credit, respectiv cambiile trase în cadrul ei sînt onorate — prin plată sau acceptare — numai după primirea lor, împreună cu documentele însoțite de către banca emitentă din țara importatorului sau dintr-o terță țară.

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

Întreprinderile de comerț exterior române, care adoptă prin contracte această modalitate de plată datorită relației pe care se efectuează exportul, le revin unele obligații legale precum și unele îndatoriri comerciale, menite să ridice eficiența operațiunilor respective de export.

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 decît prin B.R.C.E. întreprinderea română exportatoare este obligată să o prezinte acesteia, în termen de cinci zile de la primire.

Am arătat că scrisorile de credit sînt domiciliat, în toate cazurile, în țara cumpărătorului. Această caracteristică a S/C prezintă dezavantaje pentru exportator, deoarece acesta va trebui să aștepte încasarea valutei pe perioada de timp de la depunerea documentelor la B.R.C.E. și pînă la primirea de către aceasta a avizului de creditare a contului său în străinătate, perioadă în care exportatorul nu poate pretinde dobînzii. De asemenea, exportatorul suportă spezele bancare de emiterie. Pentru scurtarea timpului de încasare a livrărilor cu plată la vedere pe bază de S/C, exportatorul român va căuta să obțină, încă de la încheierea contractului extern, dreptul 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 telexului emis de 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.

În cazul exporturilor cu plata la termen, S/C emise de bănci corespondente ale B.R.C.E., sînt instrumente prin care exportatorul are siguranța acceptării, de către banca importatorului a cambiilor trase de către întreprinderea exportatoare română.

Pentru exporturile cu plata la termen pe bază de cambii trase asupra cumpărătorilor, S/C emise de băncile corespondente ale B.R.C.E., vor trebui să asigure în mod irevocabil plata acestor cambii la scadență, independent dacă acestea vor fi sau nu acceptate de cumpărător. Întreprinderile de

comerț exterior vor avea în vedere că o asemenea prevedere este valabilă numai pentru documente de export întocmite în strictă concordanță cu prevederile S/C.

Așa cum precizează normativele Băncii Române de Comerț Exterior, în funcție de poziția pe piața externă a mărfii oferite la export, întreprinderile de comerț exterior pot obține prin tratative, un corectiv radical al S/C și a-nume acela ca banca emitentă să prevadă în mod expres ca titlurile de credit, respectiv cambiile să fie trase asupra B.R.C.E. Sub aspectul rapidității încasării, un asemenea corectiv echivalează cu o domiciliere a S/C în țara vînzătorului (la București) banca emitentă fiind obligată să asigure în acest caz, acoperirea cambiei în momentul plății acesteia către exportatorul român, fie transferînd 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 dobînzii la banca emitentă, prin creditarea acestui cont cu valută dată onorării cambiei.

● Cambia poate fi utilizată, cu eficiență apreciabilă, și în cadrul modalității de plată prin incaso documentar. Este bine cunoscut că această modalitate de plată are cel mai scăzut grad de garanție a încasării prețului mărfurilor livrate partenerilor externi. Ca urmare, prin practica plăților internaționale au fost perfectate unele tehnici menite să atenueze riscurile pe care le prezintă această modalitate de plată, printre care se numără și utilizarea cambiei; amintim că celelalte căi de atenuare a riscurilor de neplată în cazul adoptării ca modalitate de plată a incaso-ului documentar sînt: garanția bancară, vînculația (expedierea mărfurilor pe adresa băncii corespondente a B.R.C.E. — dacă acceptă —, sau pe adresa unei case de expediții sau antrepozit) și polița de asigurare (care se andosează pe numele corespondentului B.R.C.E.).

Cambia poate fi folosită la consolidarea incaso-ului documentar, sub următoarea formă: odată cu remiterea Băncii Române de Comerț Exterior a documentelor de plată, întreprinderea de comerț exterior exportatoare trage o cambie asupra cumpărătorului extern, la vedere, cu valoarea debitului de încasat. Utilizarea cambiei sporește considerabil siguranța în ce privește achitarea contravalorii mărfii de către cumpărător, cunoscut fiind faptul că un refuz de acceptare sau de plată a cambiei declanșează procedura prevăzută în legislația cambială (protest, executare silită etc.), inclusiv efectele psihologice colaterale pe care orice firmă comercială caută să le evite pentru a nu-și prejudicia reputația.

Subliniem că pentru folosirea cu succes a cambiei în cadrul modalității de plată de care ne ocupăm este imperios necesar ca, în baza cunoașterii

temeinice a dreptului cambial să se dea instrucțiuni precise băncii cu privire la o sumă de aspecte hotărâtoare cu privire la întinderea mandatului dat, cum sînt: dacă banca corespondentă trebuie sau nu să facă protest în cazul unui refuz de plată sau acceptare, indicarea eventualului reprezentanț al exportatorului din țara importatorului etc.

Legat de utilizarea cambiei în cadrul incasării documentar încă o precizare se impune: inserarea în cadrul contractului comercial internațional a

dreptului ce revine vînzătorului de a prezenta cumpărătorului, prin banca corespondentă odată cu documentele de expediție a mărfii și a cambiei trase asupra lui, facilitează folosirea acestei formule, partenerul extern fiind legat prin raportul fundamental izvorit din contractul comercial internațional de vînzare-cumpărare și nu va fi surprins cînd odată cu documentul de livrare i se va prezenta și titlul de credit.

dr. Al. DETEȘAN

Noțiuni, termeni, operațiuni

RISCURI VALUTARE — CONTRACARARE PRIN CLAUZE CONTRACTUALE (II)

O modalitate uzitată în comerțul internațional mai este și contractarea într-o terță monedă. Este firesc ca această monedă să fie aleasă de cei doi parteneri pentru că se bucură de o stabilitate superioară monedelor proprii ale exportatorului și importatorului. Importatorul, de exemplu, va prefera o terță monedă, în cazul în care moneda proprie a exportatorului are un curs ascendent sau poate face obiectul unei revalorizări. Pentru aceasta însă este necesar ca legislația valutară a țărilor respective să permită contractarea într-o terță monedă.

Ceea ce trebuie însă subliniat este că terța monedă, în ipoteza teoretică a unei stabilități depline a acesteia nu asigură împotriva riscului provenit din fluctuația cursului propriei monede a unui partener față de terța monedă. Totuși, o asemenea asigurare poate exista în cazul în care exportatorul are el însuși datorii de plătit, sau în care importatorul are creanțe de încasat în terța monedă, iar suma și termenele sînt similare.

Avantajul oferit de terța monedă este valorificabil și pe calea încheierii mai multor contracte în monede diferite, astfel încît riscul pierderii din diferențele de curs să fie pe cît posibil difuzat pe o gamă mai largă de monede.

O altă modalitate care se practică în apărarea împotriva riscului valutar este aceea a introducerii în contract a unei clauze de post-stabilire a prețului. Această clauză reprezintă o înțelegere contractuală prin care se caută menținerea în cursul timpului a raportului valoric dintre prestație și contra-prestație, chiar în ipoteza modificării condițiilor economice. O asemenea menținere se poate realiza prin înlocuirea prețului contractual ferm cu dreptul furnizorului de a stabili prețul la livrare sau la un alt moment convenit. Este însă de menționat că, post-stabilirea prețului poate

fi uneori valabilă numai pentru ofertă, astfel ca la contractare să fie prevăzut un preț ferm.

Formele contractuale de post-stabilire a prețului pot fi de exemplu următoarele: „prețul valabil la data livrării” sau „prețul urmează să fie stabilit pînă la termenul plății” sau, mai simplu, „prețul urmează să fie post-stabilit”. În cazul convenirii unei asemenea formule, exportatorul va putea avea în vedere și include în preț diferențele de curs care au intervenit pînă la data prevăzută în contract.

Este normal ca importatorul străin să fie foarte rezervat față de includerea în contract a unei clauze care nu precizează nimic cu privire la mărimea prețului. Din această cauză, formulările vagi citate mai sus sînt în practică înlocuite cu altele care leagă post-stabilirea prețului de evoluția controlabilă a anumitor elemente de cost, cum ar fi cheltuielile materiale sau salariile, astfel ca prețul post-stabilit să reflecte această evoluție.

Așa cum s-a arătat înainte, asigurarea împotriva riscului valutar poate fi realizată prin introducerea în contract a unei clauze speciale de apărare împotriva acestui risc. Clauza respectivă are ca scop eliminarea totală sau parțială a influenței pe care fluctuația cursurilor valutare o poate avea asupra mărimii creanței furnizorului (exportatorului) sau a datoriei cumpărătorului (importatorului) exprimată în moneda națională respectivă.

În îndeplinirea acestui scop se utilizează următoarele modalități:

(a) menținerea raportului valoric existent la un moment dat dintre monedele partenerilor de contract;

(b) raportarea la o terță monedă;

(c) raportarea la aur ca paritate sau ca preț;

(d) raportarea la o anumită unitate de cont plurimonetară.

Clauza de apărare împotriva riscului valutar (denumită și clauza de consolidare valutară) poate face uz de una din aceste modalități.

(a) Prima modalitate poate fi utilizată în cazul în care atît moneda națională a exportatorului, cît și moneda națională a importatorului sînt convertibile și ca atare cotează /pe piața valutară. În acest caz, se procedează astfel: se ia ca etalon raportul (cursul) dintre moneda națională a exportatorului și moneda națională a importatorului la un anumit moment, care poate fi acela al ofertei, al datei contractului sau al termenului de plată. Suma pe care importatorul străin o are de plătit în moneda sa națională este făcută dependentă de modificarea în timp a acestui raport (curs), în timp ce suma pe care o încasează exportatorul în moneda sa națională rămîne neschimbată sau suferă o modificare neînsemnată. Formula consacrată pentru o asemenea clauză contractuală este, de exemplu, următoarea (în cazul unui contract între un exportator vest-german și un importator italian care prevede plata în lire italiene: „Suma de plată se modifică în același raport în care cursul oficial al lirei italiene la Frankfurt a.M. exprimat în mărci vest-germane se modifică din momentul încheierii contractului pînă în momentul plății, eventual cu adăugirea care elimină fluctuațiile minore de curs: „în măsura în care această modificare depășește 1,50%”. În felul acesta, suma contractuală exprimată în mărci vest-germane rămîne constantă sau aproximativ constantă, iar riscul valutar revine părții italiene.

(b) Clauza de apărare împotriva riscului valutar mai poate fi formulată în funcție de o a treia monedă, utilizată ca etalon. Această modalitate apare utilă atunci cînd se contează pe o revalorizare a monedei naționale a exportatorului sau pe o devalorizare a monedei naționale a importatorului și cînd nici unul dintre parteneri nu este dispus să-și asume riscul modificării valorice a monedei partenerului. În acest caz, apelul la o terță monedă care are o valoare cît mai stabilă și care poate servi ca etalon comun anulează riscul modificării valorice a monedei partenerului față de terța monedă. Rămîne în picioare însă riscul modificării valorice a propriei monede față de terța monedă, fără a mai vorbi despre eventualitatea — de care trebuie să se țină seama îndeosebi în condițiile actualei crize monetare — a fluctuației cursului terței monede considerate drept etalon. În consecință, asigurarea împotriva riscului valutar pe care o procură terța monedă (așază „clauză valutară”) nu trebuie apreciată decît ca un compromis.

(c) În literatura economică mai veche, între clauzele de asigurare împotriva riscului valutar apare pe primul plan clauza aur. Această clauză apără împotriva riscului de devalori-

zare sau revalorizare a monedelor de contract. Ea constă în precizarea conținutului definiției legale al monedei contractuale din momentul încheierii contractului sau alt moment ales de părți, plata făcându-se la scadență în mai multe sau mai puține unități monetare decât cele prevăzute în contract, corespunzător devalorizării sau revalorizării respective. Un exemplu de clauză aur: „În cazul în care conținutul legal al dolarului S.U.A., în prezent de 0,888671 g. aur fin, va fi modificat, prețul contractual va fi rectificat în momentul modificării, în mod corespunzător cu modificarea”.

În cazul includerii în contract a unei asemenea clauze, în ipoteza devalorizării dolarului cu 10%, debitorul în dolari va fi obligat să achite o sumă care depășește cu circa 10% pe aceea prevăzută în contract. Invers, în cazul unei revalorizări cu 10%, debitorul va avea de plătit o sumă corespunzător mai mică. Condiția sine qua non a utilizării clauzei valutare este deci existența unei definiții legale în aur a monedei. Ca urmare însă a accentuării fenomenelor de instabilitate monetară în Occident, cele mai multe țări au renunțat de fapt sau de drept la o asemenea definiție și au adoptat flotarea cursurilor valutare. De altfel, statutul modificat al Fondului Monetar Internațional a prevăzut ca, chiar în ipoteza reîntoarcerii în perspectivă la stabilirea de parități monetare, acestea însă să nu mai fie bazate pe aur.

În aceste condiții, riscul valutar s-ar părea că nu mai poate fi prevenit sau redus prin includerea în contracte a clauzelor aur și că practic această clauză a fost eliminată din modalitățile de apărare împotriva unui asemenea risc.

Cu toate acestea, clauza aur poate fi utilizată în continuare, însă fără să se mai facă referire la conținutul definiției în aur al monedelor naționale. În acest caz, partenerii pot conveni asupra unei clauze care să se refere la conținutul definiției în aur al monedelor naționale. În acest caz, partenerii pot conveni asupra unei clauze care să se refere la prețul aurului. Dacă, de exemplu, prețul exprimat în dolari al aurului este de 100 dolari uncia la încheierea contractului și dacă acest preț a fost luat ca bază de calcul al prețului mărfii contractuale, înseamnă că în cazul în care în momentul plății sau în alt moment convenit de parteneri prețul aurului a devenit 120 dolari uncia, debitorul va avea de achitat o sumă corespunzător mai mare în dolari, ca urmare a includerii unei clauze aur în contract.

Trebule avut însă în vedere că în această a doua ipoteză, clauza aur nu constituie decât parțial o apărare împotriva riscului valutar. Astfel, ea nu apără împotriva riscului fluctuației prețului liber al aurului, iar această fluctuație, după cum se știe, este o

realitate și nu o eventualitate. În cazul în care scade prețul pe piață al aurului, exportul pierde, iar în cazul în care prețul crește pierde importul.

d) Raportarea la o unitate de cont plurimonetară ca etalon constituie de asemenea o modalitate de apărare împotriva riscului valutar. Există o serie de asemenea unități, de cont, constituite după modelul drepturilor speciale de trageră (D.S.T.) emise de Fondul Monetar Internațional, cu unele adaptări la profilul operațiilor. Aceste adaptări se referă la numărul și structura coșului valutar care stă la baza evaluării unității de cont. Toate unitățile de cont internaționale își au originea în marea fluctuație valorică a monedelor occidentale, provocată de dezvoltarea inegală a țărilor capitaliste și de inflație. Această fluctuație a creat în cadrul relațiilor de plăți internaționale necesitatea utilizării unor unități de cont stabilite, cu ajutorul cărora să se elimine din evidență, operații și tranzacții influența instabilității monetare și astfel să se poată determina realitatea valorică a operațiilor și tranzacțiilor internaționale.

O asemenea unitate de cont plurimonetară este E.U.A. (engl. European Unit of Account) care are la bază cantități anume specificate din cele 9 monede naționale ale țărilor membre ale Comunității economice vest-europene (C.E.E.), ea a respins ideea utilizării „coșului” ales de F.M.I. pentru D.S.T., pe considerentul că, în acest coș, ponderea monedelor naționale ale țărilor membre ale Pieței comune este de numai 44,5% iar restul de 55,5% reprezintă influența altor monede, în cadrul cărora influența dolarului S.U.A. reprezintă 33%, ceea ce s-a considerat a fi inadmisibil în cadrul Pieței comune.

E.U.A. constituie una din numeroasele unități de cont plurimonetare utilizate de C.E.E. în diferitele sectoare de activitate ale comunității. Raporturile valorice dintre monedele țărilor membre și E.U.A. sînt stabilite pe baza cursurilor valutare efective ale acestor monede pe piață, astfel

încît E.U.A. apare ca punct stabil, etalon, față de care monedele efective ale țărilor membre fluctuează în funcție de cursurile pieței.

Un exemplu cu privire la funcționarea etalonului plurimonetar comparativ cu alte modalități de facturare:

(1) Să admitem un export în cadrul C.E.E. — din R.F.G. în Franța. Facturarea se face în mărci vest-germane (DM). Nu există clauze de apărare împotriva riscului valutar. În cazul în care moneda se revalorizează cu 10% față de francul francez, (fr. fr) importatorul francez suportă riscul valutar, avînd să plătească o sumă în fr. fr. cu 10% mai mare decât prevăzuse.

(2) Același export, însă facturat în fr. fr. în cazul aceleiași revalorizării cu 10% a DM, exportatorul vest-german primește o sumă în DM cu 10% mai mică decât prevăzuse. Riscul valutar a fost suportat de exportatorul vest-german.

(3) Același export, însă facturat în EURO. În cazul revalorizării izolate a DM cu 10% avînd în vedere că DM face parte din „coșul” EURCO cu o pondere de 23,71%, valoarea EURCO va crește cu 2,871%. Importatorul francez va plăti prin urmare o sumă în fr. fr. corespunzător mai mare decât prevăzuse. Exportatorul vest-german suportă o pierdere din revalorizare la toate celelalte monede din „coș” cu excepția DM. Avînd în vedere că ponderea monedelor străine în coșul EURCO este de 100 minus 23,71 = 76,29% și că acestei ponderi îi revine o pierdere din revalorizare de 10%, rezultă o pierdere efectivă de 7,129%. Valoarea cu 2,871% mai ridicată a EURCO se compensează cu revalorizarea cu 10% a DM, pierderea efectivă fiind deci de 7,129%.

Cele de mai sus nu sînt singurele căi de apărare contractuală împotriva riscului valutar. Se mai pot cita în continuare: includerea în calcul a unei prime de risc, modificarea datei cumpărării sau plății etc.

C. KIRIȚESCU

ghidul lucrătorului de comerț exterior

PREȚUL DE DUMPING ȘI DEZVOLTAREA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

În contextul conceptului larg al comerțului internațional, în condițiile economice și politice actuale, dumpingul este un fenomen care începe să depășească cadrul relativ restrîns și concret al încheierii contractelor la nivelul firmelor exportatoare. To-

tuși, și la acest nivel dumpingul își face simțită influența fapt ce pune în evidență necesitatea cunoașterii acestuia, a efectelor lui asupra comerțului internațional, precum și a reglementărilor existente în acest domeniu.

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Cu privire la conceptul de dumping este important să se aibă în vedere cadrul general actual al comerțului internațional, condițiile dezvoltării fără precedent a acestuia, lupta de concurență dintre monopolurile diferitelor țări care a crescut extrem de mult, atât pentru protejarea pieței naționale, cât și pentru păstrarea pe piețele concurenților în scopul obținerii unui profit cât mai ridicat. În scopul de a asigura competitivitatea exporturilor, țările capitaliste și-au intensificat măsurile și reglementările de politică comercială — tarifare, netarifare și promoționale — la care au adăugat adesea practici de concurență neloyală, așa cum este dumpingul. Totodată, mijloacele de contracțurare pe plan național sau internațional au devenit un obiectiv important al politicilor comerciale internaționale.

Faptul că recurgerea la practica dumpingului poate constitui un obstacol în calea libertății comerțului internațional, aducând de asemenea prejudicii industriei țării pe a cărei piață sînt vîndute produse străine la un preț scăzut artificial, a determinat necesitatea reglementării juridice a politicilor comerciale de export. Aceasta s-a realizat prin Acordul General pentru Tarife și Comerț. Astfel, articolul VI al acestui acord conține pe de o parte definiția dumpingului, iar pe de altă parte modalitățile de protejare împotriva practicilor de dumping. Cele mai multe dintre țările membre ale GATT au adoptat prevederile acordului și le-au introdus în legislațiile lor naționale.

Potrivit articolului VI al GATT dumpingul apare cînd „un produs introdus pe o piață de către o altă țară la un preț inferior valorii normale, cauzează un prejudiciu important producției din țara importatoare”. Caracterizînd dumpingul ca fiind „condamnabil”, acordul determină apoi condițiile în care un stat poate recurge la taxe antidumping. În această direcție trebuie subliniat că noțiunea de dumping necesită o aprofundare serioasă, deoarece această idee, ca mijloc de justificare a unor măsuri speciale de protecție, este deseori folosită abuziv pentru obținerea unei protecții excesive, nejustificate.

Definiția dată dumpingului în Acordul General a fost reluată și completată în 1968 în „Acordul privind aplicarea articolului VI” sau „Codul antidumping”. Conform acestui Cod un produs este obiect de dumping, adică se introduce pe piața altei țări la un preț inferior valorii normale „cînd prețul său de export dintr-o țară în alte țări este mai mic decît prețul comparabil, la curs de operațiuni comerciale normale, al unui produs similar destinat consumului în țara exportatoare”.

Dumpingul astfel definit nu este în mod necesar absolut condamnat. Nu este condamnat decît dacă aduce sau amenință să aducă un prejudiciu

important unei producții stabilite de o parte contractantă sau dacă întîrzie crearea unei producții naționale. Dumpingul nu este condamnat decît în anumite condiții, atunci cînd pot fi stabilite dovezi ale prejudiciului.

Totuși interpretarea acestei definiții a dat naștere unor controverse juridice. Au apărut dificultăți mai ales în legătură cu termenii „valoare normală” și „prejudiciu”. Un grup de experți constituit special au formulat o metodă de stabilire a prețului dincolo de care se apreciază că se produce dumping și au făcut unele precizări în legătură cu noțiunea de „valoare normală”. Ca urmare în Codul antidumping au fost incluse condițiile în care se pot trage concluzii cu privire la existența unui prejudiciu. Potrivit acestor condiții se considera prejudiciu atunci cînd autoritățile competente din țara importatoare vor fi convinse că importurile care constituie obiect de dumping sînt evident cauza principală a unui prejudiciu important sau a unei amenințări de prejudiciu important pentru o industrie națională sau a unei întîrzieri sensibile în crearea unei industrii naționale. În felul acesta, acordul GATT delimitează și precizează noțiunea de dumping, și stabilește în același timp condițiile de existență a unui prejudiciu.

Condamnînd dumpingul atunci cînd are un caracter dăunător, Acordul acceptă cu titlu de compensare perceperea unei taxe antidumping. Pentru a împiedica sau a neutraliza existența unui dumping dăunător, orice parte contractantă poate percepe o taxă specială al cărei total nu va depăși însă marja de dumping relativă la acel produs. În esență, o astfel de măsură are un caracter compensatoriu. Perceperea taxelor antidumping este în același timp supusă unor limitări. Țara lezată nu poate recurge la astfel de măsuri decît în caz de „dumping de preț”. În plus, perceperea drepturilor de dumping nu este autorizată decît atunci cînd existența dumpingului este certificată și cînd acest dumping cauzează așa cum s-a arătat, un prejudiciu important unei industrii naționale.

Folosirea drepturilor antidumping ar putea servi la punerea în practică a unui sistem de protecție administrativă. Cu toate acestea drepturile antidumping nu pot fi folosite într-un scop protecționist. Protecția industriilor naționale nu poate fi asigurată juridic decît prin taxe vamale.

Dumpingul este abordat și în Tratatul de la Roma de constituire a C.E.E. unde în articolul 91 se prevăd măsuri de reprimare a practicilor de dumping între statele membre. În completarea acestora Consiliul Comunității a promulgat Regulamentul nr. 459 „referitor la apărarea împotriva practicilor de dumping, primelor sau subvențiilor din partea țării membre ale C.E.E.

Concomitent cu prezentarea acestor câteva definiții generale privind dumpingul, se examinează alt aspect important și anume aprecierea fenomenului de dumping respectiv a efectelor lui. Din acest unghi, se știe că politica de dumping presupune, în general, o competiție neloyală care prejudiciază țara importatoare, deși în anumite cazuri aceasta poate obține inițial avantaje prin achiziționarea de materii prime și alte produse la prețuri scăzute ceea ce reduce costurile de producție etc. Efectele dumpingului nu se limitează însă numai la acțiunea lor imediată, locală, asupra țării importatoare și a celei exportatoare ci, și la faptul că el perturbă fluxurile comerciale internaționale. La nivel național efectele dumpingului sînt studiate, în general, atît pentru țara importatoare, cît și pentru țara exportatoare, dintr-o perspectivă dublă, a sectorului productiv și a sectorului consumator. Pentru sectorul productiv al țării importatoare efectele negative ale dumpingului influențează reducerea capacității lor de producție și a posibilităților de export. De asemenea, dumpingul poate duce la reorientări în producție cu dezavantaje indirecte, creînd probleme în domeniul forței de muncă, creșterea importurilor și a cheltuielilor în valută.

În sectorul consumator al țării importatoare efectele dumpingului par a fi pozitive, dar aceasta numai pe termen scurt. În țara exportatoare dumpingul prezintă avantaje pentru sectorul productiv permițînd reducerea stocurilor și a producției suplimentare, dar în același timp creează un precedent pentru prețuri scăzute ceea ce face ca ulterior să fie dificilă desfacerea acelor produse la prețuri mai mari. Pentru sectorul de consum din țara exportatorului efectul final este negativ, consumatorii suportînd de fapt diferența dintre prețul normal și cel de dumping la care produsele sînt exportate pe piața externă.

Trecînd la analiza mai amănunțită a caracteristicilor dumpingului, este important de menționat că atît în ce privește definiția conceptului dumpingului și aprecierea efectelor lui cît și a strategiei de urmat, un rol deosebit revine cunoașterii precise a prețurilor de cost și de vînzare atît interne cît și externe, precum și a condițiilor de practicare a dumpingului la exportul de mărfuri pe piețele externe.

Importanța acestor factori determinanți ai dumpingului reiese și din studiarea legislațiilor naționale antidumping. Ca un exemplu în această privință se prezintă în cele ce urmează legislația americană și anume Actul antidumping adoptat în această țară în anul 1921. Acest act cuprinde reglementări în legătură cu cercetarea și investigațiile făcute pentru certificarea unui dumping, taxa specială de dumping, prețul de cumpărare,

prețul de vânzare al exportatorului, valoarea la prețul pieței externe, valoarea normală etc.

În partea referitoare la investigația de dumping, se arată procedura de stabilire a unui dumping în cazul în care se constată că o marfă străină este vîndută sau este probabil să fie vîndută în Statele Unite sau în altă parte, la un preț mai mic decît valoarea ei normală și modul în care Comisia pentru Comerț Internațional din această țară (United States International Commission) determină că este prejudiciată sau poate fi prejudiciată o industrie din Statele Unite sau că este împiedicată crearea unei industrii în Statele Unite datorită importului acelei mărfi în Statele Unite.

În capitolul rezervat taxei speciale de dumping se arată că în cazul în care prețul de cumpărare sau prețul de vânzare al exportatorului este mai mic decît valoarea la prețul pieței externe se va impune, încasa și plăti, în plus față de alte taxe stabilite prin lege pe marfa respectivă, o taxă specială de dumping egală cu diferența.

Într-un alt articol al Actului antidumping este definit apoi prețul de cumpărare ca fiind prețul la care o asemenea marfă a fost cumpărată sau s-a convenit a fi cumpărată, înainte de data exportului.

Prețul de vânzare al exportatorului pentru marfa importată se prevede să fie prețul la care o astfel de marfă este vîndută sau se convine a fi vîndută în Statele Unite, înainte sau după data importului, de către sau în contul exportatorului plus, ca și în cazul prețului de cumpărare, o serie de costuri legate de ambalaje, transport, taxe, cînd acestea nu sînt incluse în prețul de vânzare.

Valoarea la prețul pieței externe a mărfii importate este prețul, la data exportului acestei mărfi în Statele Unite, la care este vîndută marfa respectivă sau alta similară pe piețele principale ale țării din care este exportată, în cantități obișnuite cu ridicata și în cursul operațiunilor obișnuite de comerț pentru consumul intern, plus aceleași costuri ca în cazul de mai sus.

Valoarea normală a mărfii importate este definită ca fiind suma următoarelor componente :

1. Costul materialelor și al proceselor de fabricare sau prelucrare folosite la producerea acestei mărfi sau a alteia similare, înainte de data exportului, care ar permite în mod obișnuit producerea acelei mărfi.

2. O sumă pentru cheltuieli generale și profit egală cu aceea reflectată de obicei în vânzările mărfii de către producători în țara exportatoare, dar suma pentru cheltuielile generale nu va fi mai mică de 10 la

sută din costul expus în paragraful anterior, iar suma pentru profit nu va fi mai mică de 8 la sută din suma unor astfel de cheltuieli și costuri generale.

3. Costul tuturor ambalajelor de orice natură și alte cheltuieli legate de pregătirea mărfii pentru transport înspre Statele Unite.

În continuarea Actului antidumping sînt definite noțiunile de exportator, declarație vamală, stabilirea valorii în vamă, modul de efectuare a protestului, a restituirilor de taxe vamale și sînt definiți cîțiva din termenii care apar pe parcursul actului, ca de exemplu „vîndut, sau în abse-nța vânzării oferit spre vânzare”, „în cursul operațiunilor comerciale obișnuite”, „această marfă sau alta similară”, „cantitățile obișnuite cu ridicata”.

Prin Actul antidumping, din Statele Unite s-a exemplificat pe scurt modul

în care este tratat dumpingul în legislațiile unor țări. Alături de Japonia și C.E.E. Statele Unite pot fi date însă și ca exemplu pentru contribuția lor la adîncirea contradicțiilor dintre țările capitaliste și la prejudiciile aduse comerțului mondial, cu efecte de lungă durată pentru fluxurile de export și import, aceasta mai ales prin programul de discriminări impuse în prezent în calea comerțului mondial, discriminări care includ pe primul loc dumpingul.

Datorită efectelor negative pe care dumpingul le are nu numai asupra țărilor implicate dar și în general a comerțului internațional se cere ca fenomenul să fie studiat serios de către specialiștii care acționează în comerțul exterior, în scopul de a se adopta cele mai eficiente măsuri de prevenire sau contracarare a dumpingului.

dr. Ion OLTEANU

Practică arbitrală internațională

ASPECTE PRIVIND CEREREA DE REEXAMINARE

Împotriva hotărîrilor arbitrale definitive, în Regulamentul Comisiei de arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România (regulament aprobat prin Decretul nr. 18 din 15 februarie 1976), ca de altfel în nici unul din Regulamentele comisiilor de arbitraj de pe lângă camerele de comerț din țările membre C.A.E.R., nu se prevede nici o cale ordinară de atac.

Singura cale de atac prevăzută de Regulamentul Comisiei de arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România este cererea de reexaminare, calificată de acesta drept o cale de atac extraordinară. Cererea de reexaminare poate fi introdusă în 30 zile de la data comunicării hotărîrii atacate și va fi judecată de aceiași arbitri care au dat prima hotărîre, afară de cazul în care părțile aleg alți arbitri.

În cazul în care cererea de reexaminare este admisă, hotărîrea atacată se desființează și litigiul se reabiltrează, pronunțîndu-se o nouă hotărîre arbitrală.

Potrivit art. 49 din Regulamentul Comisiei de arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România, hotărîriile arbitrale pot fi atacate pe calea cererii de reexaminare numai pentru unul din motivele următoare : a) partea a lipsit la termenul cînd au avut loc dezbaterile și procedura de citare nu a fost legal îndeplinită ; b) hotărîrea a fost dată de alți arbitri decît cei aleși sau desemnați potrivit Regulamentului Comisiei de arbitraj ; c) completul de arbitraj s-a pronunțat asupra unui lucru care nu s-a cerut ori a dat mai mult decît s-a cerut ; d) se înfățișează înscrisuri doveditoare de natură să schimbe soluția și pe care partea, din motive temeinice, nu le-a putut depune pînă la pronunțarea hotărîrii.

Cererea de reexaminare fiind o excepție adusă principiului caracterului definitiv al hotărîrii, motivele de reexaminare enumerate limitativ în art. 49 din Regulamentul Comisiei de arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România sînt de strictă interpretare, existența lor cerînd întotdeauna îndeplinirea condițiilor enunțate de acest text.

În cazul cererii de reexaminare introdusă pentru motivul prevăzut de art. 49 din Regulamentul Comisiei de arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România, trebuie ca înscrisurile ce se înfățișează să fi existat la data pronunțării hotărîrii a cărei reexaminare se cere, deci să nu fie vorba de situații noi, intervenite după pronunțarea acesteia și este necesar ca acestea să fi fost necunoscute la acea dată, din diferite motive, de partea care le invocă în reexaminare. Este vorba de impedimente obiective, în existența cărora aceasta nu are a-și reproșa nici un fel de culpă (de e-

xemplu înscrisurile nu au putut fi depuse din cauza forței majore sau a reținerii acestora de către adversar, sau este vorba de o parte dintr-un înscris care nu a fost produs în extrasul pe care l-a depus la dosar adversarul etc.). De asemenea, înscrisul trebuie să fie de natură să ducă la respingerea acțiunii a cărei reexaminare se cere, deci să dovedească împrejurări esențiale pentru soluționarea cauzei, să fie decisive pentru schimbarea soluției dată anterior, în sensul că, dacă soluția ar fi fost aceeași chiar în prezența lor, nu pot constitui temei de reexaminare. Trebuie să nu fie deci simple însemnări, fără dată certă sau orice alt document care

nu este de natură să schimbe starea de fapt stabilită de instanța a cărei hotărâre ar urma să fie desființată.

Făcînd aplicarea dispozițiilor art. 49 lit. d din Regulament, într-o speță cu care a fost sesizată, Comisia de arbitraj de pe lîngă Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România, prin Hotărîrea nr. 137 din 9 mai 1978, a respins cererea de reexaminare, corect în opinia noastră, considerînd că, condițiile de reexaminare nu permit admiterea de principiu a cererii, întrucît în speță, înscrisurile ce constituiau motiv de reexaminare se aflau printre actele sau corespondența părții care cerea reexaminarea și care nu le-a prezen-

tat, pînă la pronunțarea hotărîrii a cărei desființare se cere, din neglijență, deși dacă le-ar fi prezentat la timp soluția s-ar fi schimbat. Deci nu au existat impedimente obiective, în a căror existență partea care a invocat înscrisurile să nu fi fost în culpă, ci pur și simplu aceasta nu le-a înfățișat la timp din propria sa vină, ori, cum dispozițiile art. 49 din Regulamentul Comisiei de arbitraj de pe lîngă Camera de Comerț și Industrie sînt de strictă interpretare, singura soluție corectă este cea de respingere a cererii de reexaminare.

IRINA MOROIANU
ION NUCĂ

Fișier

PĂTRUNDEREA FIRMEI „SONY” ÎN EUROPA

În condițiile unei rezistențe crescînde față de expansiunea mărfurilor japoneze, în Europa, firmele japoneze au început să-și schimbe strategia, orientîndu-se spre realizarea de investiții productive pe piața locală. Astfel, „Sony”, un mare gigant al producției de aparatură electronică de larg consum, și-a elaborat un program de pătrundere pe piața vest-europeană.

Deși piața S.U.A. continuă să fie principalul dezechilibru al firmei „Sony”, către Europa îndreptîndu-se mai puțin de un sfert din volumul exporturilor (ambele piețe însumînd circa 55% din volumul total al vânzărilor de 1,3 miliarde \$ la nivelul anului 1975), firma și-a îndreptat o mare atenție spre cucerirea acestei piețe în ciuda concurenței acerbe a producătorilor locali.

Cele 3 direcții principale de acțiune ale firmei în vederea cuceririi acestei piețe au fost:

- 1) Creșterea gradului de pătrundere pe piața europeană prin îmbinarea echilibrată a ofertei de masă cu cea selectivă;
- 2) Utilizarea facilităților pe care le oferă fabricația locală;
- 3) Coordonarea filialelor regionale într-un mod specific firmei, netraditional, care asigură maximum de elasticitate și promptitudine.

În prima fază de introducere cînd era încă importator pe piața europeană, firma a beneficiat de economia de scară în distribuție — grație unificării treptate a C.E.E. —, fără a neglija însă nici particularitățile naționale ale piețelor. Pe majoritatea piețelor au fost menținuți și ulterior agenții distribuitori, cu excepția unor

piețe cheie ca R.F. Germania, Franța, Anglia unde aceștia au fost înlocuiți prin filiale comerciale proprii.

Filialele la rîndul lor și-au creat reprezentanțe regionale cu depozite și formații de service. Atît filialele cît și agenții distribuitori se aprovizionează dintr-un uriaș depozit și centru de distribuție din Olanda, la Vianen. Piese de schimb sînt livrate de Centrul de service și engineering de la Anvers, care pregătește totodată și personalul de service ce deserveste întreaga piață vest-europeană. Centrul de distribuție de la Vianen devenind cu timpul insuficient și pentru a asigura o promptitudine sporită în livrarea comenzilor firma și-a propus crearea de centre de distribuție pe principalele piețe europene, care să dispună de mari depozite separate.

Spre exemplu în R.F. Germania Sony GmbH, filiala germană a firmei a creat un astfel de centru în apropiere de Köln, care aprovizionează pentru început regiunea Rin-Westfalia, urmînd ca apoi să se extindă la întreaga țară. În același timp filiala a cumpărat firma vest-germană producătoare de echipament electronic Wega, ale cărei vânzări erau în 1975 de 100 milioane D.M. care s-a dovedit, ca și fabrica de televizoare color din Wales, o bună investiție.

Producția de echipament electronic a firmei Wega a început să încorporeze treptat componente Sony, extinzîndu-și totodată gama de fabricație prin includerea în programul de producție a casetofonelor și magnetofonelor Sony cu mici modificări de design, care poartă însă marca comercială Wega. Tehnologia de fabri-

cație și sistemele de control al calității se aliniază treptat la cele ale firmei Sony, inginerii ai firmei Wega fiind instruiți în acest scop în Japonia.

Coordonarea activității filialelor europene este făcută prin societatea Sony Overseas S.A. (Sosa). Deși aceasta are numai 40 de angajați la sediul său din Zug-Elveția, plus 85 în reprezentanțe regionale în Europa, ea desfășoară o amplă activitate de marketing în sprijinirea activității filialelor și distribuitorilor, derulează operațiunile financiare ale firmei în zona vest-europeană, urmărește activitatea centrelor din Vianen și Anvers.

De remarcat că Sosa nu se inter-pune în comunicațiile directe dintre directorii filialelor și Divizia internațională a firmei Sony de la Tokio, directorii pe funcțiuni ținînd o strînsă legătură, directă, cu omologii lor din Tokio și viceversa.

Aceasta permite ca filialele să aibă o contribuție importantă în orientarea dezvoltării noilor produse, în adaptarea rapidă a producției la cerințele specifice pieței locale, atunci cînd volumul cererii o justifică.

În cazul în care directorii de marketing apreciază că pentru anumite articole este mai rentabil să se aprovizioneze direct de la centrală din Japonia, renunță la aprovizionarea de la o altă filială europeană, (de exemplu Sony GmbH poate renunța la aprovizionarea de TV color de la filiala engleză în favoarea producătorilor din Japonia) sau dimpotrivă să-și găsească subfurnizori mai apropiați pentru subsansamble la care transportul maritim îndelungat nu este oportun (exemplu microfoane comandate unei firme terțe din Norvegia). Astfel, asemenea posibilități de operare motivează personalul și permite acțiunea rapidă și eficientă pe piață.

I. G.

Inființarea unităților economice

Sub imperiul vechilor reglementări legale, inființarea întreprinderilor și centralelor industriale era, în principiu, de atributul organelor executive. Întreprinderile de interes republican, ca și centralele se inființau prin hotărâre a Consiliului de Miniștri și doar întreprinderile de interes local se inființau prin hotărâri ale consiliilor populare.

În mod simetric, desființarea întreprinderilor, reorganizarea lor prin fuziune, absorbție, divizare totală sau parțială, modificarea activității, denumerii sau sediului se hotărâu de către aceleași organe care dispuseseră inființarea.

O astfel de reglementare era evident tributară unei concepții potrivit căreia crearea unei persoane juridice de tipul unităților economice de stat era de domeniul executivului.

Este interesant de observat că Legea nr. 57/1974 privind retribuirea după cantitatea și calitatea muncii a consacrat conceptul de gradare a unităților.

Potrivit art. 29(1) din această lege unitățile economice se încadrează în raport de mărimea și complexitatea activității ce o desfășoară în grade de organizare. Se precizează că încadrarea se face la inființare, prin hotărâre a Consiliului de Miniștri, iar modificarea acestuia se va face — acolo unde este cazul — odată cu aprobarea planului de stat anual.

Gradarea unităților este unul din criteriile de care se ține seama la stabilirea retribuiției tarifare a personalului de conducere; acesta este de altfel scopul unic în care ea are loc. Ulterior acestei legi, a fost adoptat Decretul Consiliului de Stat nr. 16/1976 privind metodologia de tehnică legislativă, care stabilește că reglementarea drepturilor bănești și a altor drepturi materiale acordate ca retribuiție sau sub altă formă se realizează la nivel de lege. În consecință, actele de gradare a unităților au început să fie făcute la nivel de lege — prin decret al Consiliului de Stat. Cum însă gradarea avea loc la inființare se naștea o situație nepotrivită, inființarea făcându-se prin hotărâre a Consiliului de Miniștri, iar gradarea — subsecventă — printr-un act cu forță juridică superioară — decretul. Pentru a se evita o astfel de anomalie, inființarea și gradarea unităților s-au făcut — ambele — prin decret. Astfel, un număr consi-

derabil de întreprinderi și centrale au fost inființate prin decret. Practica era întru totul conformă Constituției, deoarece un organ al puterii de stat este în drept să efectueze orice act ce intră în competența organelor executive subordonate. Cine poate mai mult, poate și mai puțin.

Recenta Lege nr. 5/1978 privitoare la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat consacră această practică. Ea a dispus că întreprinderile de interes republican se inființează prin decret al Consiliului de Stat, ca și centralele industriale.

Prin acest text este confirmată ideea că crearea unei unități economice de stat, dotată cu personalitate juridică, atunci când este de interes republican, este un act de domeniul legii.

Prin aceasta, legea este pe deplin consecventă cu ceea ce însăși a dispus cu privire la instituții. Astfel, potrivit art. 88 alin. 2 din lege, inființarea instituțiilor de stat de interes republican se face prin decret al Consiliului de Stat.

Fac excepție de la regula arătată mai sus, întreprinderile de interes lo-

cal și unitățile cu gestiune economică, fără personalitate juridică. Astfel, potrivit legii, întreprinderile de interes local se inființează prin hotărâri ale consiliilor populare — deci, tot la nivelul organului de putere.

Cit privește unitățile fără personalitate juridică, legea face o distincție. O primă categorie de unități cum sînt fabricile, uzinele, exploatarea, grupurile de șantiere și alte unități cu organizare asemănătoare se inființează prin ordinul ministrului, pe baza hotărârii consiliului de conducere al ministrului, sau, după caz, prin decizia comitetului executiv al consiliului popular județean sau al municipiului București. Pentru inființarea de uzine și fabrici în cadrul întreprinderilor este cerut și acordul Consiliului Organizării Economico-Sociale.

Pentru o a doua categorie de unități — cum ar fi secții, șantiere, ateliere, loturi, depozite și altele similare — inființarea se face prin decizia directorului sau a directorului general pe baza hotărârii consiliului oamenilor muncii al întreprinderilor sau centralei în cadrul căreia funcționează unitatea.

dr. Victor Dan ZLĂTESCU

contract economic

Consecințele livrărilor necontractuale

Fapta unei unități socialiste de a expedia unei alte unități produse care nu formează obiectul unei comenzi sau contract economic are, în mod incontestabil, caracter ilicit și ca atare, respectiva unitate — fiind în culpă — trebuie să suporte consecințele patrimoniale care se produc în asemenea situații.

Cu toate acestea, livrarea unor produse necontractate nu constituie o abatere de la disciplina contractuală care să intereseze exclusiv raportul dintre unitățile respective.

Într-adevăr, interesele economiei naționale impun ca urmările unei asemenea abateri să fie reduse la minimum. În considerarea acestor interese, practica arbitrală a recunoscut unele obligații și în sarcina unității socialiste căreia i s-au expediat produse necontractate. Mai mult decît atât. Pentru neîndeplinirea acestor obligații se angajează răspunderea unităților respective.

Soluțiile la care ne referim constituie o expresie a grijii pentru bunu-

rile proprietate socialistă și totodată una dintre manifestările spiritului de colaborare care trebuie să caracterizeze raporturile dintre unitățile socialiste.

Obligațiile amintite au, în primul rînd, scopul de a asigura integritatea cantitativă și calitativă a produselor livrate necontractual. Primind asemenea produse, unitatea destinatară trebuie să le verifice integritatea și să ia măsuri prin care să se excludă posibilitatea sustragerii lor. Totodată, ea trebuie să se îngrijească de păstrarea însușirilor calitative ale produselor, în așa fel încît ele să nu se degradeze pînă la reglementarea situației cu unitatea furnizoare. Sînt obligații care se încadrează deci, în sfera acelor care au drept obiectiv apărarea integrității proprietății socialiste.

Obligațiile unității destinatară vizează și descărcarea mijloacelor de transport cu care au sosit produsele pentru ca acestea — mijloacele de transport — să fie redat circuitului normal în

termenele legale, în așa fel încât să se evite taxele de locații și cheltuielile de staționare.

Ar fi greșit să se considere că unitatea destinatară răspunde în orice condiții pentru neîndeplinirea acestor obligații. Conduita sa se apreciază în raport cu posibilitățile efective pe care le avea la data primirii produselor necontractate. Ea trebuie să utilizeze la maximum aceste posibilități și poate fi ținută să răspundă numai în raport cu circumstanțele reale și efective care au existat în momentul primirii produselor respective. Dacă unitatea destinatară dovedește că a făcut toate diligențele posibile în vederea evitării sau limitării consecințelor păgubitoare, răspunderea sa nu poate fi angajată. În acest caz, întreaga răspundere revine unității care a expediat produse necontractate.

Primind asemenea produse, unitatea destinatară se poate afla în fața mai multor alternative pentru îndeplinirea obligațiilor ce-i revin. Ea trebuie să opteze pentru alternativa cea mai economică în așa fel încât daunele să fie cât mai limitate.

În legătură cu această opțiune, s-a pus problema dacă unitatea destinatară este obligată — în toate cazurile — să descarce produsele necontractate din mijlocul de transport și

să le păstreze la dispoziția unității expeditoare.

Prin Decizia primului arbitru de stat nr. 1277/1978 s-a reținut că întreprinderea de prefabricate beton Galați a livrat în tranzit achitat, către C.A.P. Ogorul Nou, județul Dolj, o cantitate de spalieri pentru vie ce nu figura în contractul încheiat cu veriga intermediară, contract în executarea căruia s-a efectuat livrarea. C.A.P. Ogorul Nou, neavând posibilitatea să utilizeze produsele necontractate, le-a restituit întreprinderii de prefabricate beton Galați, fără să le descarce din mijlocul de transport. În acest fel s-au ocazionat cheltuieli neeconomice constând în taxe de manevră, schimb de destinație și de transport care s-au localizat la întreprinderea expeditoare, menționată mai sus.

Obiecțiunea acestela, că C.A.P. Ogorul Nou trebuia să descarce spalierii, a fost înlăturată cu următoarea motivare: „Avind în vedere că marfa nu a fost contractată iar destinatarul nu o putea utiliza, era inutil și neeconomic să o descarce...”

Rezultă deci, că descărcarea produselor nu este singura modalitate la care trebuie să recurgă unitatea destinatară în cazul livrărilor necontractuale.

I. ICZKOVITS

financiar

Precizări privind exercitarea refuzului de plată a prețului

Este cunoscut că, potrivit pct. 90 lit. b din Normele metodologice BNRSR nr. 2/1977, unitatea beneficiară este în drept să refuze plata prețului dacă produsele nu au fost primite pînă la expirarea termenului de acceptare stabilit de bancă, inclusiv prelungirea termenului, conform pct. 82 din aceleași norme.

În aplicarea acestor dispoziții normative, practica arbitrală a adoptat soluții nuanțate, de natură să asigure aplicarea armonioasă a tuturor prevederilor legale incidente în relația complexă, unitatea furnizoare-cărăuș-unitate beneficiară.

Pe această linie se înscrie și recenta Decizie nr. 160/1978 a primului arbitru de stat.

În speță, reclamanta-furnizoare, a livrat în două vagoane, pentru care s-a întocmit o singură scrisoare de trăsură, produsele contractate cu pîrita-beneficiară ce figurează ca u-

nitate destinatară în scrisoarea de trăsură.

La destinație, pîritei-beneficiare, i s-a eliberat un singur vagon, fapt care a determinat-o să refuze plata prețului aferent produselor din cel de-al doilea vagon care nu a fost primit.

Arbitrajul de Stat Interjudețean Ploiești, prin hotărîrea nr. 1714/1977, a respins acțiunea formulată pentru plata prețului față de pîrita-beneficiară pe considerentul că, atîta timp cît nu a primit produsele, aceasta a fost în drept să-și mențină, potrivit practicii arbitrale, refuzul de plată.

Acțiunea a fost respinsă și împotriva regionalei de cale ferată pe raza căreia se află stația de expediere cu motivarea că reclamanta — furnizoare, care avea drept la acțiune față de cărauș atîta timp cît pîrita-beneficiară nu a primit produsele din cel de-al doilea vagon, nu a exercitat a-

cest drept în cadrul termenului legal de prescripție.

Prin decizia la care ne referim, hotărîrea a fost desființată pentru următoarele considerente deosebit de clare și judicioase:

„Potrivit art. 85 lit. b din Regulamentul de transport, dreptul la acțiune împotriva căraușului aparține destinatarului din momentul în care fie a primit scrisoarea de trăsură, fie și-a valorificat drepturile care îi aparțin în virtutea art. 61.

În speță, pîrita destinatară a primit scrisoarea de trăsură cu nr. 662614, cu care s-au expediat două vagoane de pavele; astfel că a aderat la contractul de transport.

Întrucît în scrisoarea de trăsură erau prevăzute două vagoane și s-a primit numai unul, acțiunea împotriva căraușului pentru vagonul lipsă cu nr. 897 urma să fie introdusă de destinatară, sau prin cesionarea dreptului la acțiune expeditoarei.

În ce privesc pretențiile reclamantei furnizoare pentru plata prețului, se constată a fi întemeiate, întrucît practica arbitrală a reținut constant că refuzul organizației socialiste beneficiare nu poate fi considerat justificat față de organizația furnizoare... dacă lipsurile reclamate provin din timpul transportului, existînd indicii evidente în acest sens.

În speță, s-a expediat de către reclamantă vagonul nr. 897 cu 20 tone pavele care nu a ajuns la destinatară, astfel că pîrita destinatară avea acțiune directă împotriva căraușului care este ținut să răspundă pentru integritatea mărfii preluată spre transport. Din momentul predării mărfii spre transport, expeditorul este eliberat de orice răspundere.

Ca urmare, atîta timp cît furnizoarea a făcut dovada livrării mărfii, refuzul beneficiarei pentru plata prețului nu era întemeiat, beneficiara avînd obligația acționării căraușului sau cesionării dreptului la acțiune către expeditor”.

Într-adevăr, în considerarea necesității ca paguba să fie suportată de către unitatea socialistă efectiv vinovată de pierderea produselor, în situația în care pierderea s-a produs în timpul transportului — căraușul nefăcînd nici o dovadă contrară — iar dreptul la acțiune împotriva căii ferate aparține exclusiv destinatarului

(cum este cazul în speță), nu ar fi cu nimic justificată recunoașterea unui drept de refuz de plată necondiționat în favoarea unității beneficiare-desținătoare.

Socotim că, în astfel de situații se poate adopta una din următoarele modalități :

1. Unitatea beneficiară cesionează celei furnizoare dreptul de a reclama lipsurile la calea ferată, în măsura în

care cesiunea este acceptată, refuzul de plată al unității beneficiare este justificat, recuperarea pagubei de la căraș urmînd să se facă de către unitatea furnizoare.

2. În lipsa unei asemenea cesiuni, unitatea beneficiară este ținută să-l acționeze pe căraș în calitatea sa de destinatară și să achite, fără întîrziere, prețul datorat unității furnizoare.

H. MATEI

comerț exterior

Caracteristici ale legii contractelor economice internaționale din Republica Democrată Germană

Concepția generală care călăuzește reglementările cuprinse în Legea Republicii Democratice Germane din 5 februarie 1976 referitoare la contractele economice internaționale și-a găsit expresia în preambulul acesteia. Finalitatea urmărită constă, potrivit textului înscris în preambul, în promovarea raporturilor economice internaționale, pe calea colaborării pașnice și echitabile între popoare, în conformitate cu principiile unanim recunoscute ale dreptului internațional contemporan.

În concordanță cu scopul evocat, care a directivat toate prevederile legii în discuție, s-a pus un accent hotărît în primul rînd pe **principiul libertății contractuale**. Se asigură astfel partenerilor din state diferite posibilitatea să-și configureze, potrivit voinței și intereselor lor legitime, drepturile și obligațiile corelative în cadrul fiecărui contract pe care îl încheie.

Opțiunile exercitate de contractanți, în cadrul clauzelor pe care le stipulează, beneficiază de un cîmp larg de manifestare, deoarece Legea din 5 februarie 1976 cuprinde un număr minim de dispoziții imperative (singurele care exclud orice derogări).

În această privință, art. 5, intitulat „libertatea contractuală”, consfințește regula de aplicare absolut generală că „părțile unui contract pot să deroge de la dispozițiile prezentei legi, dacă obiectul lor o permite și dacă derogările nu sînt excluse în mod explicit”. Consacrînd într-un mod atît de categoric libertatea contractuală, legea în discuție înlătură totodată, deliberat, noțiunea echivocă a libertății voinței, care, transpusă pe plan juridic, este nesatisfăcătoare.

Principiul libertății contractuale interesează deopotrivă interpretarea con-

tractului, așa cum se desprinde din cuprinsul art. 6. Textul citat a înțeles să întemeieze această interpretare, în principal, pe voința părților, pe scopul convenției încheiate și pe clauzele stipulate, care nu fac decît să materializeze intenția comună a contractanților.

Un alt principiu deosebit de semnificativ pentru orientarea Legii contractelor economice internaționale din R.D.G. este cel al **valorii juridice atribuite uzanțelor comerciale**. Acestea sînt ridicate la rangul de izvor de drept, fără să fie totuși puse pe picior de egalitate cu dispozițiile legale.

În concepția Legii care ne preocupă, uzanțele comerciale îndeplinesc funcția unor reglementări supletive de voință, ele fiind subînțelese în contracte, dacă părțile nu au convenit într-un alt sens. Se admite, de asemenea, că părțile pot să se conformeze uzanțelor comerciale chiar atunci cînd au un conținut diferit de al dispozițiilor legale, însă numai în măsura în care este vorba de prevederi normative cu caracter pozitiv (așadar, susceptibile de derogări convenționale). Poziția de subordonare a uzanțelor comerciale față de dispozițiile legale rezultă totuși din faptul că nu se admite ca primele să contrazică normele imperative.

În sensul celor arătate, art. 5 cuprinde următoarea reglementare: „uzanțele comerciale stabilite în raporturile de afaceri internaționale trebuie luate în considerare cu ocazia încheierii și executării contractelor economice internaționale, afară numai dacă contravin unor dispoziții ale prezentei Legi de la care nu se admit derogări”.

Uzanțele comerciale dețin încă o valență, și anume, li se recunoaște

funcția de a servi drept criteriu pentru interpretarea contractelor din domeniul pe care îl examinăm. În această privință trebuie însă făcută deosebirea dintre obiceiurile instaurate în raporturile părților și uzanțele propriu-zise.

Disocierea arată prezintă interes incontestabil sub aspectul interpretării contractelor economice internaționale, deoarece voința părților în cauză urmează să fie înțeleasă în primul rînd în conformitate cu obiceiurile statornicite în raporturile dintre ele și numai în al doilea rînd în lumina uzanțelor comerciale.

Prioritatea recunoscută obiceiurilor dintre părți asupra uzanțelor comerciale se explică. Ea dă expresie corelației existente între reglementările speciale și cele cu caracter general. Potrivit unui principiu necontestat, dispozițiile speciale trec înaintea celor generale, chiar dacă derogă de la prescripțiile celor din urmă. Cum obiceiurile dintre părți prezintă un grad de particularizare vădită față de uzanțele comerciale, ni se pare firesc că s-a acordat celor dintii preeminența ca instrumente interpretative de voință.

În orice caz însă, atît obiceiurile dintre părți, cit și uzanțele comerciale propriu-zise pot fi utilizate ca mijloace de interpretare numai în subsidiar și anume, în măsura în care nici examinarea scopului contractului, nici clauzele sale nu lămuresc destul de limpede semnificația unor prevederi convenite de parteneri. În sensul celor arătate, art. 6 alin. 2 stabilește că „în interpretarea contractelor trebuie luate în considerare scopul contractului, celelalte clauze ale sale, obiceiurile statornicite de părți în raporturile lor reciproce, precum și cutumele comerciale și, îndeosebi, uzanțele comerciale”.

Pe lîngă principiile amintite pînă acum, comentatorii din R.D.G. (ca de pildă prof. Fritz Enderlein) relevă încă unul, neenunțat expres de Legea contractelor economice internaționale, dar pe care ea îl implică în mod necesar. Este vorba despre principiul facilitării modalităților de încheiere și de executare a contractelor economice internaționale, ca și de stabilizarea raporturilor dintre parteneri.

Măsurile adoptate de legiuitorul din R.D.G. în scopul arătat sînt multiple. Cu titlu de exemplu, se pot cita dispozițiile care, spre a promova operațiile de comerț exterior, consideră ca efectiv încheiat un contract, chiar dacă anumite clauze uzuale lipsesc sau sînt nevalabile, instituiind totodată modalități adecvate spre a-i aduce comertărilor de rigoare (art. 30, 32 și 42).

În ce privește faza de executare, s-a consacrat — pe linia arătată — principiul că părțile trebuie să-și îndeplinească obligațiile asumate în așa fel încît să realizeze pe deplin obiectul

contractului. Totodată, activitatea fiecărei părți trebuie astfel organizată încât să înlesnească executarea de către celălalt contractant a prestației echivalente, datorate în schimb (art. 259). În fine, s-a admis, în anumite condiții, ca una dintre părți să poată aduce la îndeplinire în locul celeilalte anumite acte, spre a se crea astfel posibilitatea unei executări efective a obligațiilor contractuale (art. 262).

Principiul stabilității raporturilor juridice își găsește expresia în posibilitatea reamenajării și adaptării contractului, în cazul în care intervin schimbări importante ale circumstanțelor avute în vedere la data cînd părțile au perfectat operațiunea respectivă de comerț exterior (art. 295). În fine, tot atât de semnificative ni se par reglementările care, în scopul salvării contractului, restrîng la maximum posibilitatea rezoluției și denunțării acestuia, în ipoteza neexecutării sau executării defectuoase a obligațiilor, acordînd prioritate sancțiunilor patrimoniale.

Un ultim principiu la care ne vom referi este acel al interzicerii abuzului de drept în raporturile economice internaționale. Consacrarea unei reglementări corespunzătoare prin dispozițiile art. 7 asigură, în completarea răspunderii pentru neexecutare sau executare neconformă a obligațiilor asumate, un regim cît mai echitabil raporturilor contractuale de comerț exterior. Potrivit art. 7, „exercitarea drepturilor izvorite dintr-un raport juridic este nelegitimă dacă are de scop să cauzeze un prejudiciu unui contractant. Exercitarea de către una dintre părți a drepturilor izvorite dintr-un raport juridic este de asemenea nelegitimă dacă este incompatibilă cu atitudinea personală a celui interesat față de acest raport juridic”.

În lumina principiilor amintite, Legea contractelor economice internaționale

din R.D.G. a înțeles să folosească, înainte de toate, ca izvor de inspirație a reglementărilor pe care le cuprinde, practicile comerciale care și-au atestat în decursul timpului utilitatea și eficiența în cadrul activității de comerț exterior. Procesul de legiferare s-a realizat într-o măsură decisivă pe calea generalizării clauzelor inserate în mod obișnuit de întreprinderile din R.D.G. în contractele încheiate de ele cu parteneri din strălămate, prin selectarea acelor reglementări convenționale care, în proba severă a experienței, s-au dovedit a fi convenabile. Caracterul pragmatic al Legii contractelor economice din R.D.G. constituie, cu alte cuvinte, una dintre trăsăturile sale esențiale.

Pentru elaborarea dispozițiilor normative s-a ținut seama deopotrivă de aportul valoros al unor acte legislative sau al unor proiecte de dată recentă, provenite din alte state sau elaborate sub egida unor organizații internaționale, precum C.A.E.R., UNCITRAL, UNIDROIT, Conferința de drept internațional privat de la Haga etc. Dintre actele normative statale, un rol important, ca precedent consultate, l-au avut Codul comerțului internațional al Republicii Socialiste Cehoslovace sau Codul comercial uniform al S.U.A. Nu au fost omise nici reglementările — compatibile cu cerințele comerțului exterior — din codurile civile în vigoare în alte țări socialiste și îndeosebi cele din codul civil al R.S.F.S.R. din 1964. Totuși, astfel cum subliniază prof. Enderlein, dreptul comparat a fost utilizat numai ca o metodă auxiliară, în completarea datelor furnizate de practica de comerț exterior a întreprinderilor din R.D.G., căreia i-a revenit ponderea cea mai însemnată.

dr. Octavian CĂPAȚINA

În general mărfurile circulă în vagon complet. În aceste cazuri, vagonul — astfel cum a plecat de la furnizorul-predător, ajunge la destinatarul-beneficiar, cu o singură scrisoare de trăsură și transportului i se aplică regimul transporturilor internaționale.

În cazul cînd la frontieră marfa dintr-un vagon se divide pentru a merge la mai mulți beneficiari și deci cu destinații diferite, în regim de colectare, se emit de către I.S.C.E. Romtrans mai multe scrisori de trăsură locale. În asemenea cazuri transporturile astfel dirijate nu mai pot fi considerate transporturi internaționale pînă la destinație, ci ele devin transporturi locale (interne), urmînd a li se aplica deci regimul transporturilor interne.

Vom menționa, mai jos, cele mai importante diferențe, de care trebuie să se țină seama, între regimul transporturilor internaționale și cele interne:

1. Prescripția în transporturile internaționale, în regim C.I.M. este de un an (art. 47), în regim S.M.G.S. de 9 luni (art. 30), iar în transporturile interne operează dispozițiile art. 4 lit. e din Decretul nr. 167/1958, deci termenul prescripției este de 6 luni.

2. La destinație, în transporturile internaționale, pentru ca procesul verbal de constatare să fie valabil (opozabil furnizorului extern și căilor ferate de pe parcurs) el trebuie încheiat în mod obligatoriu cu calea ferată. În transporturile interne, în conformitate cu prevederile art. 70 și 71 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, procesul verbal de constatare se poate încheia, atunci cînd „se nasc divergențe între organele C.F.R. și reprezentantul beneficiarului în prezența unui delegat neutru” (deci nu este obligatorie prezența căilor ferate).

3. În caz de depășirea termenului de executare a contractului de transport, reclamațiile și acțiunile împotriva căii ferate pot fi prezentate în termen de 2 luni (în regim S.M.G.S., art. 30), sau în termen de 60 zile (în regim C.I.M., art. 46).

În transporturile interne, în conf. cu art. 80 din Regulamentul de transport al căilor ferate, stingerea acțiunii contra căii ferate, născută din contractul de transport — în caz de

transport

Transportul feroviar de mărfuri redirijat de la frontieră

Arbitrajul de Stat a avut a se pronunța în numeroase cazuri asupra regimului juridic care se aplică unui transport feroviar de mărfuri, în trafic internațional, redirijat de la frontieră.

Practica constantă a Arbitrajului de Stat este aceea că un transport care circulă cu scrisoarea de trăsură internațională rămîne în trafic internațional pînă la destinație, cu toate că la frontieră I.S.C.E. Romtrans — în ve-

derea efectuării plății centralizate — reține scrisoarea de trăsură internațională și eliberează o scrisoare de trăsură locală (internă).

Acest regim nu se aplică însă transportului care circulă cu scrisoarea de trăsură locală în regim de colectare (ex. Decizia PAS nr. 123/1977).

Se pune problema care este explicația acestei excepții și care sînt consecințele juridice ale aplicării acestui regim.

reclamațe pentru întârziere — are loc cînd reclamația e făcută într-un termen de maximum 14 zile.

4. În cazul introducerii reclamației administrative în termen, prescripția se suspendă în transporturile internaționale în regim S.M.G.S. pînă la expirarea unui termen de 180 zile, conf. art. 28 § 8, iar în regim C.I.M. și în transporturile interne în termen de 3 luni, socotit de la întregirarea reclamației (art. 13 lit. c — prevedere adăugată prin Decretul nr. 218/1960 la art. 13 din Decretul nr. 167/1958). Menționăm că în Convenția C.I.M. nu este prevăzut un termen pentru suspendarea prescripției, care de altfel nici nu este obligatorie în acest regim. Practica arbitrală, în conformitate cu art. 54 din Convenția C.I.M. care prevede „în lipsa unor dispozițiuni în prezenta Convenție, sînt aplicabile dispozițiile legilor și regulamentelor naționale referitoare la transport, din fiecare stat”, aplică legea internă, în sensul că suspendarea prescripției în transporturile internaționale, în regim C.I.M., se consideră de 3 luni.

practică judecătorească

• **SUSPENDAREA CONTRACTULUI DE MUNCĂ.** Tribunalul Suprem, secția civilă, prin decizia nr. 2141/1977 aduce importante precizări — deosebit de utile compartimentelor de personal din cadrul unităților socialiste — cu privire la suspendarea contractului de muncă și anume:

— contractul de muncă își menține valabilitatea pe întreaga perioadă a suspendării din funcție, dispusă în baza art. 16 din Legea nr. 1/1970;

— persoana împotriva căreia a fost luată o asemenea măsură trebuie să se prezinte la lucru de îndată ce a luat cunoștință de încetarea cauzei de suspendare sau într-un termen rezonabil, în raport de unele împrejurări obiective pe care cel în cauză va trebui să le dovedească, ele urmînd a fi apreciate de instanță;

— prezentarea la lucru reprezentînd o împrejurare de fapt se poate dovedi prin orice mijloc de probă;

— dacă unitatea refuză reprimirea la lucru după încetarea cauzei de suspendare a contractului de muncă, persoana va putea cere organului de jurisdicție în termen de 30 zile socotit de la data refuzului unității să oblige unitatea de a o reprimi în muncă.

Considerăm utilă încă o precizare. Dat fiind că în cazul de față contrac-

5. Termenul de prescripție se calculează în cazul despăgubirii pentru pierderea totală a mărfii, după trecerea a 60 zile de la expirarea termenului de executare a contractului de transport în toate trei regimurile. (Regim internațional S.M.G.S. art. 30 § 2, regim C.I.M. art. 30 § 1 și în trafic intern art. 75 pct. 1 din Regulamentul de transport C.F.R.).

6. În toate regimurile, din momentul în care destinatarul primește marfa fără obiecțiuni de la C.F.R., răspunderea acesteia încetează.

Totuși, în trafic intern, în termen de 5 zile (art. 57—68 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959) și în trafic internațional în termen de 7 zile (art. 257—265 din Prescripțiile internaționale pentru mărfuri — P.I.M.), dacă destinatarul constată, la locul de depozitare, depreciere sau avarii și are bănuiele că lipsa constatată provine de pe parcurs și ar fi imputabilă cărașului, poate sesiza cărașul, printr-o reclamație scrisă, invitîndu-l să participe la constatare.

Lucian THEODORU

mul de muncă își menține valabilitatea, cu ocazia reprimirii la lucru, unitatea nu va putea schimba unilateral locul de muncă, retribuția și alte elemente esențiale ale contractului.

• **SUSPENDAREA TERMENULUI DE EMITERE A DECIZIEI DE IMPUTARE.** Tot Tribunalul Suprem, secția civilă, prin decizia nr. 2325/1977 aduce o precizare ce poate fi considerată ca o completare a îndrumării dată de Plenul Tribunalului Suprem prin decizia de îndrumare nr. 5/1974 la pct. 3 potrivit căreia, în cazul în care, considerîndu-se că paguba a fost cauzată printr-o faptă ce constituie infracțiune, unitatea sesizează organele de urmărire penală, operează suspendarea termenului de emiteră a deciziei de imputare cu condiția ca reclamația să fie făcută înăuntrul termenului de 60 de zile prevăzut de art. 108 alin. 2 din Codul muncii. Prin decizia sus-citată a secției civile, instanța supremă a considerat că suspendarea termenului de emiteră a deciziei de imputare operează nu numai în cazul în care sesizarea a fost făcută de conducerea unității, ci și de organul de control competent a constatată existența pagubei, cu condiția însă — și în situația de față — ca această reclamație să fie făcută înăun-

trul termenului de 60 de zile în care conducerea unității păgubite poate lua măsurile de recuperare prevăzute de Codul muncii.

• **INADMISSIBILITATEA PRELUNGIRII TERMENULUI DE EMITERE A DECIZIEI DE IMPUTARE PENTRU EFECTUAREA CERCETĂRIILOR.** Situatîndu-se pe linia constant promovată de instanța noastră supremă cu privire la inadmisibilitatea prelungirii termenului de 60 zile prevăzut de lege, pentru emiteră deciziei de imputare pe motivul că sînt necesare noi verificări, Tribunalul județean Tulcea, prin decizia civilă nr. 302/1977 a considerat că acest termen o dată expirat nu poate fi prelungit și nici nu reîncepe să curgă ca efect al unor cercetări ulterioare. Nu are relevanță dacă aceste cercetări au fost efectuate de personalul propriu al unității sau de către organul ierarhic superior. După împlinirea termenului de prescripție de 60 de zile față de autorii direcți ai pagubei, nu se poate pune decît problema răspunderii celor din vina cărora nu s-a emis decizia de imputare înăuntrul termenului prevăzut de lege, astfel cum a statuat și Plenul Tribunalului Suprem prin decizia de îndrumare nr. 5/1974.

• **DEPĂȘIREA CONSUMULUI SPECIFIC FĂRĂ CULPĂ NU ATRAGE RĂSPUNDEREA MATERIALĂ.** Art. 14 din Legea nr. 14/1971 cu privire la gospodărirea fondurilor fixe, a resurselor, materiale și aprovizionarea tehnico-materială prevede că răspunderea materială este atrasă pentru depășirea normelor de consum numai dacă dauna a fost provocată din culpă. Instanțele nu au fost deseori confruntate cu asemenea cazuri dat fiind că, de regulă, depășirea normelor de consum (a consumului specific) se datorează culpei personalului. Tribunalul județean Ialomița, prin decizia civilă nr. 206/1977, a considerat că în cazul în care unitatea nu a stabilit și nu a comunicat muncitorilor regulamentul de fabricație a unui produs și normele de consum, dauna suferită prin depășirea consumului normat nu poate fi imputată muncitorilor deoarece această nu se fac vinovați de cauza-re pagubei.

• **EFFECTUL AVIZULUI DAT LA ÎNCHEIEREA CONTRACTELOR DE MUNCĂ A UNOR CATEGORII DE PERSONAL.** Prin decizia nr. 2341/1977 secția civilă a Tribunalului Suprem a decis că retragerea avizului de către același organ — aviz care a fost obligatoriu la încadrarea în muncă a unei persoane în funcția de paznic — are de consecință desfacerea obligatorie a contractului de muncă pentru necorespundere, în baza art. 130 (1) lit. e din Codul muncii. Nu se poate admite ideea că deși avizul este obligatoriu la încadrarea în muncă retragerea a-

ceștiua nu produce nici un efect juridic. Prin decizia sus-citată instanța noastră supremă a adus o corectă interpretare a prevederilor art. 37 și 38 din Decretul nr. 231/1974 și art. 11 lit. e alin. 4 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 1649/1974.

● **DESPĂGUBIRILE SE CUVIN CELUI REINTEGRAT PRIN HOTĂRIRE JUDECĂTOREASCĂ NUMAI DACĂ STĂRUIE ÎN CEREREA SA DE REINTEGRARE.** Odată ce instanța judecătorească a dispus anularea desfacerii contractului de muncă și reintegrarea celui în cauză, acesta are obligația să stăruie în cererea sa de a fi reintegrat. Într-adevăr, pentru timpul cât nu a lucrat după pronunțarea hotărârii de reintegrare se pot pretinde despăgubiri numai dacă persoana interesată dovedește că a stăruit în cererea sa de reintegrare, dar unitatea nu a pus în aplicare hotărârea judecătorească, aflându-se astfel în culpă.

întrebări — răspunsuri

● **OCTAVIAN ROȘCA, Timișoara** — Prin școli militare de specialitate Ordinul nr. 966/1964 al Ministerului Învățământului se înțeleg școli care au pregătit ofițeri sau subofițeri în meserii și specialități care își găsesc corespondent din punct de vedere al pregătirii în economia națională sau în aparatul de stat, în conformitate cu Nomenclatorul de funcțiuni și indicatoarele de studii și vechime. Potrivit instrucțiunilor menționate mai sus, studiile absolvenților cu diplomă (certificat) ai unei școli militare cu durata de cel puțin doi ani din țară, sau — începând din 1944—1945 și în străinătate, se echivalează cu studii medii în vederea încadrării și promovării în funcții, numai pentru titularii care au absolvit școala de 7 ani, fostul gimnaziu de 3-4 ani, cursul inferior al unei școli de grad secundar sau altă școală echivalentă. Echivalarea cu studii medii a școlilor militare cu durata de cel puțin doi ani se acordă și celor care au absolvit școala de 7 ani, fostul gimnaziu de 3-4 ani, cursul inferior al unei școli de grad secundar sau altă școală echivalentă, după absolvirea școlii militare respective.

● **LICEUL ECONOMIC ȘI DE DREPT ADMINISTRATIV, Cluj-Napoca.** — Legislația în vigoare nu prevede recuperarea burselor de școlarizare încasate de unii elevi din treapta I și treapta a II-a a învățământului liceal, care din diferite motive (transfer la un alt liceu, îmbolnăvire, încadrare în producție etc.) au părăsit școala înainte de absolvire, dacă bursa nu a fost încasată ca urmare a unui contract încheiat cu una

● **SUSTRAGEREA PLUSULUI DIN GESTIUNE CONSTITUIE O ABATERE GRAVĂ.** Acest fapt, fiind o abatere gravă, în sensul art. 130(1) lit. i din Codul muncii, poate justifica desfacerea disciplinară a contractului de muncă. În acest sens s-a pronunțat Tribunalul județean Hunedoara secția civilă prin decizia nr. 912/1977, deși procurorul a dat o ordonanță de scoatere de sub urmărire penală pentru acest fapt. Soluția ni se pare legală dat fiind că și în cazul în care răspunderea penală nu este 'atrasă' întrucât lipsește unul din elementele sale constitutive, fapta unui gestionar de a sustrage plusul din gestiune constituie o abatere gravă în sensul prevederilor art. 100 (1) din Codul muncii care poate justifica măsura desfacerii contractului de muncă.

C. J.

din întreprinderile economice. Conducerile de școli pot retrage bursele, pe o perioadă determinată, sau definitiv, unor elevi care au abateri de la disciplina școlară.

● **DUMITRU CREȚU, Iași** — În situația prezentată când indicatorii de la pct. 1 și 2 s-au realizat cu depășiri, iar indicatorul de la pct. 3 nu s-a realizat din cauze obiective, în conformitate cu avizul Ministerului Muncii nr. 24250/1976, nu puteți beneficia de adaos la retribuție. Din reținerea efectuată în cursul anului pentru indicatorul 3, care așa cum se precizează nu s-a realizat din cauze obiective, se va putea însă restitui numai diferența până la acoperire a 100% a retribuției anuale.

● **A. IONESCU, București** — Persoanele care au beneficiat o dată de credit pentru construirea de locuință proprietate personală, nu mai pot beneficia și a doua oară de credite. Problema ar putea fi rezolvată printr-un schimb de locuințe și transferuri reciproce ale creditelor, cu o persoană pe care trebuie să o găsiți prezentându-vă la C.E.C. pentru perfectarea actelor.

● **IVANOV ALEXANDRU, Oradea,** întreabă dacă având o vechime de 13 ani în funcția de șef serviciu aprovizionare și șef birou aprovizionare, fiind absolvent al școlii medii tehnice de comerț poate fi trecut în funcția de economist sau economist principal în aceeași întreprindere, menționând că funcțiile de conducere le-a ocupat conform reglementărilor legale.

Potrivit art. 68 din Legea nr. 12/1971 cadrele de conducere pentru care se cer numai studii superioare pot ocupa, în continuare, aceleași funcții sau altele echivalente, dacă își îndeplinesc în mod corespunzător sarcinile ce le revin.

Intrucât potrivit art. 71 din Legea nr. 12/1971 conducerile unităților socialiste au răspunderea aplicării în tocmai a prevederilor legii, acestea au competența să stabilească dacă o persoană întrunește condițiile cerute pentru ocuparea unei funcții de execuție cu studii superioare în specialitatea prevăzută la funcția de conducere ocupată, această apreciere trebuind să se bazeze pe experiența celui în cauză, pe capacitatea sa profesională reflectată în rezultatele muncii, precum și pe convingerea că va putea face față în bune condiții sarcinilor ce revin funcției de execuție în care ar urma să fie încadrate.

Vedeți răspunsurile date în același sens tovarășilor Victor Punciu în Viața Economică — Supliment nr. 15 din 12 apr. 1974 și Elena Balașa în Revista Economică — Supliment nr. 18 din 18 oct. 1974.

● **STAMATE TEODOR — U.J.C.C.** Oit întreabă ce act normativ nou reglementează custodia de produse la destinatarul care nu a comandat marfa; în ce condiții este obligat a o păstra și care este termenul de ținere în custodie a acestor produse.

Nu a apărut nici un act normativ nou în această materie. Custodia de produse la destinatar presupune grija acestuia în depozitarea și conservarea mărfurilor după ce în prealabil s-a întocmit un proces verbal în condițiile prevăzute de art. 62 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959. Termenul custodiei trebuie să fie cât mai scurt deoarece unitatea expeditoare are obligația să dispună cât mai urgent de produsele respective.

● **GHEORGHE AUREL** întreabă dacă penalitățile prevăzute de art. 1 lit. g din H.C.M. nr. 306/1970 pentru întârzierea plății prețului produselor livrate se aplică și în cazul în care între două unități forma de plată este prin plăți planificate. Răspunsul este afirmativ, această formă de plată nu poate constitui un mijloc de a apăra unitatea beneficiară provocând astfel dificultăți organizației furnizoare.

● **LUNGAN GRIGORE, București,** întreabă de când începe să se plătească alocația de stat pentru copii de către unitatea la care o persoană s-a transferat în cursul unei luni. În cazul persoanelor care se transferă în cursul unei luni, alocația de stat pentru copii se plătește cu începere de la 1 al lunii respective de către unitatea la care cel în cauză s-a transferat. Unitatea în cauză are această obligație chiar dacă drepturile au fost solicitate ulterior.

C. J.

oferte
DE PRODUSE
DIN STOC

• capacitati de
producție
• produse noi

1

UZINA MECANICA
CLUJ-NAPOCA
Calea Baciului, nr. 2

2

INTREPRINDEREA
ARMATURA
CLUJ-NAPOCA
Str. Gării nr. 19

3

INTREPRINDEREA DE
PODURI METALICE ȘI
PREFABRICATE DIN
BETON — PITEȘTI
Str. T. Vladimirescu Nr. 115

PRODUSE DIN METAL



- Șurub mecanic uzual 3×13 buc. 500
- idem 4×33 buc. 690
- idem 14×90 buc. 1025
- idem 14×110 buc. 972
- idem 18×30 buc. 1063
- idem 18×40 buc. 717
- idem 18×50 buc. 1031
- idem 18×60 buc. 4575
- idem 18×80 buc. 2008
- idem 18×90 buc. 1798
- idem 22×100 buc. 1448
- idem 22×120 buc. 110
- idem 27×150 buc. 71
- idem 27×200 buc. 87
- idem 30×100 buc. 200
- idem 36×120 buc. 118
- idem 3×30 buc. 730
- idem 10×100 buc. 300
- idem 12×140 buc. 1020
- idem 20×100 buc. 200
- idem 24×60 buc. 150
- Șurub cap crest. inec. 6×30 buc. 700
- idem 6×50 buc. 400
- idem 10×25 buc. 9860
- idem 5×16 buc. 300

- idem 4×20 buc. 2800
- idem 8×30 buc. 800
- Șurub de lemn 2×17 buc. 1300
- idem 5×40 buc. 1600
- idem 8×50 buc. 2000
- Piulițe uzuale M8 kg. 100
- idem M6 kg. 100
- idem M14 kg. 100
- idem M22 kg. 30
- idem M27 kg. 50
- Piuliță din alamă M8 kg. 26,8
- Șaibe grover Ø 12 kg. 100
- idem Ø 14 kg. 30
- idem Ø 16 kg. 200
- idem Ø 20 kg. 100
- idem Ø 27 kg. 72
- idem Ø 36 kg. 30
- idem Ø 30 kg. 30
- Șaibe plate Ø 22 kg. 31
- idem Ø 12 kg. 50
- idem Ø 20 kg. 50
- idem Ø 27 kg. 50
- Nit aluminiu 3×10 kg. 13,4
- idem 4×10 kg. 10,1
- Nit fier 6×16 kg. 40
- idem 6×26 kg. 10
- idem 7×50 kg. 1000
- idem 8×24 kg. 27
- idem 13×40 kg. 50
- idem 16×45 kg. 10

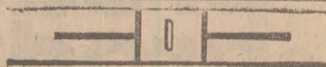
- idem 16×50 kg. 73
- Splinturi 4×45 kg. 20
- idem 4×50 kg. 15
- Inel siguranță alezaj Ø 20 buc. 1500
- idem Ø 35 buc. 800
- idem Ø 30 buc. 200
- idem Ø 42 buc. 300
- idem Ø 40 buc. 300
- idem Ø 48 buc. 1000
- idem Ø 52 buc. 400
- idem Ø 75 buc. 100
- idem Ø 62 buc. 500
- idem Ø 68 buc. 100
- idem Ø 80 buc. 100
- idem Ø 90 buc. 200
- idem Ø 100 buc. 200
- idem Ø 105 buc. 150
- Inel siguranță arbore Ø 10 buc. 1500
- idem Ø 12 buc. 2000
- idem Ø 13,5 buc. 6000
- idem Ø 24 buc. 4000
- idem Ø 25 buc. 500
- idem Ø 40 buc. 580
- idem Ø 42 buc. 1000
- idem Ø 46 buc. 1500
- idem Ø 48 buc. 500
- idem Ø 67 buc. 100
- idem Ø 75 buc. 600

ELECTRICE



- Ampermetru 60 A buc. 2
- idem 600 A buc. 3
- Transformator AMSU 0,2 A—300 V.90 V buc. 20
- Lampa pt. siloz/100 W buc. 107
- Armătura 200 W buc. 15
- Acumulator 6 v buc. 4
- Bec normal 220/25 w buc. 200
- idem 220/40W buc. 100
- Becuri infraroşii 250 W buc. 6
- Bară stratitex Ø 25 kg. 18
- Bobină 20 W buc. 20
- Balaştri 65 W buc. 57
- idem 250 W buc. 4
- idem BIA 40 W buc. 30
- Bandă diagonală 20 mm ml. 3000
- Bandă sticlă 20 mm ml. 40000
- idem 25 mm ml. 1000
- idem 30 mm ml. 2500
- idem uleiă 15 mm ml. 6000
- idem vegetală 20 mm ml. 3030
- idem 25 mm ml. 10000
- idem 30 mm ml. 5000
- idem mătase 0,10×25 mm ml. 5000
- idem 0,10×30 mm ml. 5000
- Bloc releu termic 15 A buc. 25
- idem 10 A buc. 30
- Buton ciupercă cod. 6514 buc. 10
- idem reşinare Cod 6524 buc. 20
- Conductor VLPY 70 ml. 150
- idem FY 16 ml. 200
- idem FFF—6 ml. 300
- idem CSYY 16×1,5 ml. 150
- idem FY 10 ml. 1280
- idem MYYM 4×2,5 ml. 295
- Condensatorii buc. 5
- Cleme sir buc. 1000
- Cheie comandă buc. 10
- Cărbune convertizor 40×20×10 buc. 14
- idem 50×20×20 buc. 75
- Coloana seleniu buc. 2
- Capace laterale ventilator IV buc. 414
- Comutator 65A buc. 3
- idem cu came 40 v buc. 7
- Comulator maşini unelte buc. 15
- Contactor AC—20 A cu releu 380 v buc. 10
- idem — 25 A buc. 25
- idem — 63 A buc. 8
- idem 100 A buc. 3
- Contactor TCA 32 A buc. 5
- idem 40 A buc. 20
- idem 125 A buc. 39
- idem 200 A buc. 2
- Controler 7 camere buc. 3
- Clame racord 6 mm buc. 5100

RULMENŢI



RULMENŢI SERIA :

- 6004 buc. 50
- 6005 buc. 3
- 6006 buc. 20
- 6006 Z buc. 24
- 6008 buc. 40
- 6013 buc. 8
- 6015 buc. 102
- 6021 buc. 3
- 6022 buc. 10
- 6201 buc. 13000
- 6201 Z buc. 400
- 6201 ZZ buc. 3000
- 6209 buc. 70
- 6209 Z buc. 2
- 6212 buc. 15
- 6215 buc. 15
- 6217 buc. 239
- 6218 buc. 15
- NA 218 buc. 2
- NJ 220 NA buc. 300
- 6205 buc. 400
- NJ 226 MANA buc. 120
- 6228 buc. 4
- NJ 232 MANA buc. 263
- 6301 buc. 41
- 6302 buc. 700
- 6302 ZZ buc. 974
- 6303 buc. 76
- N 304 buc. 2
- NJ 304 buc. 13
- NJ 306 buc. 34
- NU 306 NA buc. 30
- NU 6307 NA buc. 50
- NU 309 NA buc. 160
- NU 310 MANA buc. 40
- 6312 2RS buc. 4
- NU 312 NA buc. 50
- NU 315 NA buc. 12
- 6316 buc. 20
- 6317 buc. 34
- NU 317 NA buc. 10
- NU 318 NA buc. 110
- NU 320 buc. 47
- 6322 buc. 20
- NU 322 MANA buc. 45
- 6324 Z buc. 2
- 6407 buc. 10
- 6411 buc. 1
- 6412 buc. 101
- 1202 buc. 60
- 2205 buc. 25
- NU 2205 buc. 65
- 2206 buc. 50
- 2212 buc. 16
- 2216 buc. 3
- NU 2306 NA buc. 176
- NU 2306 buc. 564
- NU 3014 K buc. 11
- NN 3018 K buc. 24
- 3014 K buc. 7
- 4205 buc. 12
- NJL 65 NA 213 buc. 38
- NA 50 buc. 20
- 21316 buc. 2
- 22212 buc. 2
- 22215 buc. 2

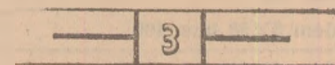
- 22226 M buc. 2
- 22324 MK buc. 1
- 22218 buc. 6
- 30217 buc. 30
- 30310 buc. 30
- 30318 buc. 2
- 32310 buc. 2
- 32308 buc. 4
- 32612 buc. 1
- 51118 buc. 22
- 51124 buc. 10
- 51138 M buc. 6
- 51222 M buc. 5
- 51224 M buc. 1
- 51315 buc. 2
- 234—418 buc. 6
- 32214 buc. 4
- 32216 buc. 6
- 31110 buc. 10
- NU 328 MANA buc. 2
- 30318 A buc. 3
- 32313 A buc. 2
- 51109 buc. 10
- 51209 buc. 5
- 30213 buc. 4
- 51103 buc. 4
- 6304 buc. 110
- 32218 buc. 2
- 6311 buc. 10
- 22314 buc. 4
- 22217 buc. 4
- Role Ø 16 buc. 1600

DIVERSE



Curele trapezoidale

- 10×6×1320 buc. 50
- 10×6×2240 buc. 15
- 10×6×2500 buc. 30
- 10×6×3000 buc. 120
- 13×8×2360 buc. 30
- 13×8×2600 buc. 20
- 13×8×3350 buc. 60
- Curea de transmisie din pinză cauciucată 400×6×3 kg. 785
- Lanţ Gall 3/4"×12,7 simplu ml. 80
- Oale condens OCL buc. 10
- Pompă gresat buc. 10
- Ventil tip DV 2 (Electroventil 010 Atm) buc. 40
- Geantă roată roabă buc. 75
- Nivostat C 12 H buc. 8
- Idem C12 B buc. 8
- Sfoară tip 243420 Ø 2 mm kg. 2400
- Sare SC 630 pt. călire kg. 1 000
- Sare SC 430 pt. călire kg. 900
- Toluene kg. 180
- Sulfat de sodiu cal. I kg. 900
- Sulfat de sodiu tehnic kg. 2500
- Liant AN (pt. turnătorie) kg. 2776
- Piatră polizor biax 944-600 buc. 1260



- Far securizat buc. 2
- Bec monoforic 24V-15W buc. 705