

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

Ghidul lucrătorului de comerț exterior

DIMINUAREA RISCULUI ÎN ACTIVITATEA DE COMERȚ EXTERIOR PRIN INFORMAȚII DE PIAȚĂ (I)

Particularitățile mediului economic în care acționează întreprinderile de comerț exterior, faptul că aria de acțiune și planificare economică este limitată pentru o anumită țară la propriul teritoriu, face ca în previziunea comportamentului partenerilor externi să apară un grad mai mare de incertitudine, datorat între altele și informațiilor relativ mai restrinse care se pot obține de pe piața externă. În același timp partenerul comercial extern este liber să-și aleagă modul de acțiune care-i convine, fapt ce poate fi prevăzut, dar nu planificat.

Obiectivul central al activității de comerț exterior este creșterea eficienței economice a operațiunilor prin ridicarea calității deciziilor. La rîndul său calitatea deciziilor depinzînd de cantitatea și calitatea informațiilor disponibile, apare în mod firesc alternativa :

— fie de a lua decizii în condițiile unei informații incomplete, cu un grad ridicat de risc ;

— fie să-și sporească stocul de informații cu cheltuielile corespunzătoare de procurare a acestora, dar reducînd gradul de incertitudine al deciziei luate.

Identificarea unor criterii economice care să permită depășirea acestei dileme și adoptarea unei strategii cât mai apropiate de optimul economic constituie o necesitate evidentă pentru practica de comerț exterior. În acest scop s-a făcut o diferențiere între noțiunile de cost al informației și valoare a informației, costul referin-

du-se la procurarea informației, iar valoarea la rezultatele economice obținute prin utilizarea ei.

Costul informațiilor se obține prin însumarea cheltuielilor materiale (hîrtie, cartele, benzi magnetice, energie, uzura echipamentelor de prelucrare etc.) și de muncă vie (anchetatori, analiști, programatori etc.) efectuate pentru funcționarea sistemului informațional de marketing. Desigur că, la rîndul lor, performanțele funcționale ale sistemului informațional de marketing (exprimate prin parametrii ca : viteza de transmitere a informației ; distanța fizică și distanța organizatorică dintre furnizor și beneficiar ; gradul de prelucrare și de relevanță asigurat) influențează costul informațiilor.

Valoarea informațiilor, spre deosebire de cost este determinată prin valoarea deciziilor luate pe baza informațiilor furnizate, de întreprindere, deci prin raportare la efectele economice înregistrate în derularea operațiunilor respective. Spre exemplu selecția dintre mai multe alternative de specializare a producției de export a unei anumite piețe pe baza informațiilor de marketing trebuie să ducă la un aport valutar superior.

Prin compararea acestor doi indicatori, se poate obține un al treilea și anume beneficiul adus de informare. El se poate calcula conform relației :

$$b_1 = v_1 - c_1 \rightarrow \max,$$

unde b_1 = beneficiul obținut ca urmare a informației „1”

v_1 = valoarea informației „1”

c_1 = costul informației „1”

Criteriul căutat va fi maximalizarea valorii beneficiului „ b_1 ”, respectiv a diferenței dintre valoarea și costul informației.

Exemplu : O întreprindere de comerț exterior vrea să exporte pe o piață dintr-o țară capitalistă (piața „a”) un produs nou „x”, neexportat pînă în prezent pe această piață. În acest scop întreprinderea este obligată să-și procure o anumită cantitate de informații cu privire la următoarele probleme :

a) gradul de pătrundere pe piața „a” cu produsul „x” — a altor producători ;

b) potențialul concurenților în sfera producției, a politicii prețurilor, distribuției și publicității ;

c) prețurile actuale de pe piața „a” pentru produsul „x” și dinamica lor ;

d) valoarea actuală a produsului „x” pe piața „a” și cerințele consumatorilor ;

e) costul probabil al lansării de marketing, al publicității, al creării rețelei de desfacere etc.

Aceste informații, ca și multe altele, sînt necesare întreprinderii respective pentru luarea deciziei de export. Întreprinderea poate obține aceste informații prin mai multe surse :

I. Prin reprezentanța comercială din țara respectivă, completate cu cercetări de birou proprii, în țară, după publicații externe.

II. Prin comandă specială de efectuare a unor cercetări speciale de piață de către firme de marketing (consulting) care funcționează pe piața „a”.

III. Prin trimiterea pe un anumit timp a unei grupe de experți pe piața „a” și asigurarea posibilităților de efectuare de către aceștia a unei cercetări de teren pe piața respectivă.

supliment

nr. 15/36 1978

Revista
ECONOMICA

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

IV. Întreprinderea poate lua decizia de export bazat numai pe experiența și cunoștințele lucrătorilor din serviciul operativ respectiv.

Presupunem că întreprinderea de comerț exterior poate lua una din următoarele două decizii posibile: „să exporte” sau „să nu exporte”. Să presupunem, de asemenea, că s-a determinat probabilitatea luării acestor două tipuri de decizii corespunzătoare utilizării celor patru surse. Notînd probabilitatea deciziei „să exportăm” prin PE_i și probabilitatea deciziei „să nu exportăm” prin PN_i , aceste probabilități se vor prezenta astfel:

$PE_1 = 0,7$	$PN_1 = 0,3$
$PE_2 = 0,5$	$PN_2 = 0,5$
$PE_3 = 0,6$	$PN_3 = 0,4$
$PE_4 = 0,3$	$PN_4 = 0,7$

Gradul de probabilitate al luării uneia decizii bune utilizînd cele 4 surse este următorul:

Sursa I $P_1 = 0,7$
Sursa II $P_2 = 0,8$
Sursa III $P_3 = 0,9$
Sursa IV $P_4 = 0,6$

Pe baza acestor date s-ar putea lua deja decizia că cel mai avantajos ar fi să se trimită în țara „a” grupa de experți căci această modalitate asigură cea mai mare probabilitate pentru luarea unei decizii bune. Dar trebuie luat în considerare și cel de-al doilea aspect al problemei și anume costul procurării informațiilor necesare.

Să admitem că pe fiecare sursă valoarea informației și costurile sînt următoarele:

$V_i = 200000 P_i - 150000 (1 - P_i)$
$C_1 = 2000$ dolari
$C_2 = 8000$ dolari
$C_3 = 15000$ dolari
$C_4 = 0$

Putem deci calcula beneficiul probabil al întreprinderii în cazul că va lua decizia „să exporte” în raport cu fiecare alternativă de procurare a informației.

Beneficiul probabil b_i se va forma astfel:

$b_1 = 200000 \cdot 0,7 - 150000 \cdot 0,3 - 2000 = 93000$ dolari
$b_2 = 93000$ dolari
$b_3 = 200000 \cdot 0,8 - 150000 \cdot 0,2 - 8000 = 122000$ dolari
$b_4 = 122000$ dolari
$b_5 = 200000 \cdot 0,9 - 150000 \cdot 0,1 - 15000 = 150000$ dolari
$b_6 = 150000$ dolari
$b_7 = 200000 \cdot 0,6 - 150000 \cdot 0,4 - 0 = 60000$ dolari
$b_8 = 60000$ dolari

Acum urmează calculul pierderii probabile datorate investiției în procurarea de informații de piață pe a căror bază ar urma să se ia decizia să „nu exporte”. Aceste pierderi — d_i — se formează în modul următor:

$d_1 = PN_1.C_1 = 0,3 \times 2000 = 600$ dolari
$d_2 = PN_3.C_2 = 0,5 \times 8000 = 4000$ dolari
$d_3 = PN_3.C_3 = 0,4 \times 15000 = 6000$ dolari
$d_4 = PN_4.C_4 = 0,7 \times 0 = 0$

După scăderea pierderilor probabile din beneficiile probabile se obține beneficiul net probabil:

$b'_1 = 92400$ dolari; $b'_2 = 118000$ dolari;
$b'_3 = 144000$ dolari; $b'_4 = 60000$ dolari.

Pe baza acestor date se poate lua decizia că formula cea mai eficientă este aceea a trimiterii de experți pe piața capitalistă „a”, căci asigură întreprinderii de comerț exterior beneficiul probabil cel mai mare.

Așadar, deși costul procurării informațiilor prin trimiterea grupei de experți a fost evident cel mai ridicat, totuși poate fi acceptată suportarea costului deoarece creșterea beneficiului întreprinderii îl devansează.

Este de asemenea ușor de calculat suma maximă care poate fi alocată pentru procurarea de informații prin experți. Evident că condiția finală este ca:

$$b'_3 - d_3 \geq 118000 \text{ dolari } 200000 \cdot 0,9 - 150000 \cdot 0,1 - c' - 0,4c' \geq 118000$$

$$47000 \geq 1,4c'; 33371 \geq c'$$

Așadar suma maximă care poate fi cheltuită pentru retribuirea grupei de experți nu trebuie să depășească 33751 dolari. Dacă acest cost va fi mai mare, pentru întreprinderea de comerț exterior respectivă va fi mai avantajos să recurgă la serviciile firmei de consulting pentru a obține informațiile necesare.

dr. Ioan GEORGESCU

drept și uzanțe internaționale

CECUL—INSTRUMENT DE PLATĂ

Între cele două titluri de credit principale — cambia și cecul — există o strînsă conexiune, ambele fiind în slujba vîștei comerciale moderne, dar, în același timp, le separă o trăsătură esențială: cambia este, în primul rînd, un instrument de credit, pe cîtă vreme cecul este, prin excelență, un instrument de plată (de compensație și lichidare).

Sub acest aspect — instrument de plată — rolul economic al cecului este mult mai important decît al cambiei și al biletului la ordin. Funcția de instrument de plată rezultă și din faptul că cecul, ca și biletul de bancă este plătit în toate cazurile la vedere, sau la un termen foarte scurt de la vedere.

În plățile internaționale ale întreprinderilor noastre de comerț exterior cecul este utilizat cu o frecvență sporadică și, în orice caz, nu constituie o modalitate de plată indicată a fi adoptată prin contractele comerciale internaționale. Cu toate acestea, cunoașterea mecanismului de efectuare a plăților prin intermediul acestui instrument prezintă importanță deoarece are o mare utilizare în țările cu economie capitalistă; datorită avantajelor pe care le prezintă, în raport cu plata în numerar, cecul s-a extins; potrivit unor statistici în anul 1892, în Anglia plățile s-au făcut prin intermediul cecurilor în proporție de 90,14%.

Drept uniform

Cecul de origine engleză (denumire care derivă din exchequer bill), datorită facilităților pe care le creează în materie de plată comercială, a intrat în practica tuturor țărilor iar, ince-

pînd din a doua jumătate a secolului trecut, a fost reglementat și pe plan juridic. Astfel, în Olanda, prin Codul comercial din 1838 a fost reglementat Kassierbriefe (scrisoarea de casă); în Belgia prin legea din 1873; Elveția — legea din 1881; Anglia — Bill of exchange — din 1881; Italia prin Codul comercial din 1893; Austria — legea din 1908; Germania — legea din 1908. La noi, inițial prin Codul comercial din 1887 și, în prezent, prin legea din 1 mai 1934.

Cu privire la cec au fost depuse eforturi asemănătoare pentru uniformizarea normelor de drept cu toate că atît legislațiile, cît și practicile bancare nu diferă prea mult în materie de cecuri, totuși nevoia existenței unei legi unitare a fost resimțită încă de de la finele secolului al XIX-lea. În anul 1882, Institutul de Drept Internațional își propunea să rezolve problema unificării dreptului cecului, fără însă să poată realiza ceva concret în acest sens. În anul 1910 International Law Association adopta la Londra șapte reglementări referitoare la cec. Doi ani mai tîrziu, Conferința diplomatică de la Haga adopta o rezoluție în 34 de articole, tot cu referire la Unificarea unor prevederi legale cu privire la cec, în timp ce protocolul final însărcina guvernul olandez să convoace o conferință în vederea realizării efective a acestei unificări, acțiune întîrziată datorită primului război mondial. Abia în martie 1931, în cadrul Conferinței de la Geneva, ținută sub egida fostei Societăți a Națiunilor s-a rezolvat în mare măsură această problemă. La această Conferință s-a elaborat Convenția privind legea uniformă a cecurilor, care conține patru documente: Convenția

prin care părțile semnatare se angajează să introducă legea uniformă în cadrul țării respective; Anexa Nr. 1, cuprinzând legea uniformă; Anexa Nr. 2, cuprinzând rezervele; Protocolul prevăzând informarea reciprocă între statele semnatare.

Printre statele care au semnat, iar ulterior au ratificat atât Convenția privind legea uniformă a cecurilor, cât și Convenția destinată reglementării unor conflicte de legi în materie de cecuri, menționăm: Austria, Belgia, Cehoslovacia, Danemarca (fără Groenlanda), Ecuador, Elveția, Finlanda, Grecia, Italia, Iugoslavia, Japonia, Luxemburg, Monaco, Portugalia, România, Spania, Suedia, Ungaria etc. Alte țări au aderat mai târziu: Polonia în anul 1935; Franța și Nicaragua în anul 1936; Brazilia în anul 1942 etc.

Ca și în situația cambiei și biletului la ordin a cărei aplicabilitate este restrinsă la unele zone geografice, Legea uniformă în materie de cecuri cuprinde un număr mai mic de țări și după cum se poate constata din enumerarea țărilor care au aderat la Convenție, sunt absente țările anglosaxone și statele americane.

Concept

Dicționarul de economie politică dă următoarea definiție cecului: „mijloc de plată prin care posesorul unui cont de decontare sau cont curent dispune băncii la care are deschis contul să plătească sau să vireze în contul persoanei indicate o anumită sumă de bani”.

Fiind un titlu tras asupra unei bănci în vederea efectuării unei plăți, cecul întrunește următoarele părți: trăgătorul, respectiv persoana care dă ordinul de plată, respectiv care dispune plata; trasul, cel care efectuează plata în urma dispoziției primite și care este o bancă; beneficiarul, adică persoana în favoarea căreia se face plata, de regulă un terț; uneori beneficiarul poate fi însuși trăgătorul.

Așadar, esența cecului constă în faptul că este un ordin adresat unei bănci căreia îi revine obligația să-l controleze pentru a constata dacă a fost reglementar completat, dacă semnăturile sunt autentice și dacă există fonduri suficiente, adică acoperirea necesară în contul respectiv pentru efectuarea plății; așa se explică faptul că, cuvântul „cec” provine tocmai de la această acțiune de control, respectiv de la cuvântul englezesc *to check*, care înseamnă a controla.

a) Elementele esențiale ale cecului sunt următoarele:

— denumirea de „cec” înscrisă în textul titlului și exprimată în limba utilizată în redactarea cecului (*chèque* în franceză, *assegno bancario* în italiană etc.); legislația engleză nu prevede o asemenea dispoziție, cecul fiind considerat o variantă a cambiei trasă asupra unei bănci și plătită la vedere;

— ordinul necondiționat de a se plă-

ti o sumă determinată de către o bancă, în baza disponibilităților pe care le are trăgătorul (emitentul cecului); de regulă, între două părți există o convenție expresă sau tacită prin care trăgătorul are dreptul de a dispune de fondurile sale prin emiterea de cecuri; totuși, chiar dacă nu se ține seama de această prevedere, validitatea cecului ca titlu nu este atinsă. În practica comercială depozitul bancar este creat fie prin disponibilități proprii, fie prin acordarea unui credit bancar, titularul de cont; de asemenea, prin punerea la dispoziția clientului său a unui carnet de cecuri se poate subînțelege existența tacită a unei convenții între posesorul carnetului de cecuri și organul bancar la care are disponibilități, în sensul ca trăgătorul să poată dispune de fondurile destinate acestui scop, prin ordinul emis, trăgătorul devine și garantul plății; orice clauze prin care trăgătorul se exonerează de această garanție este considerată ca nescrisă; suma trebuie să fie determinată și scrisă în cifre și în litere, în conformitate și cu indicațiile înscrise în formularul de cec; la cecul a cărei sumă este înscrisă în mod diferit în cifre și în litere, rămâne valabilă de plată suma înscrisă în litere; la cecul care are trecute de mai multe ori sume în cifre și în litere, însă diferite ca valoare, plata se va efectua pentru suma cea mică;

— numele trasului, respectiv a persoanei care trebuie să plătească și care, de obicei, este o bancă; cecul nu poate fi acceptat, iar dacă o asemenea noțiune este înscrisă pe cec, ea se socotește ca inexistentă;

— locul unde trebuie să efectueze plata; în afara unei indicații speciale, locul arătat alături de numele trasului este considerat drept locul de plată; în cazul că, alături de acest nume, apar mai multe locuri, cecul este plătit la primul loc înscris după numele trasului; în lipsa unor astfel de indicații, cecul este plătit la locul unde trasul are sediul principal; cecul poate fi plătit și la domiciliul unui terț, fie în localitatea în care își are domiciliul trasul, fie într-o altă localitate, însă cu condiția ca terțul să fie o bancă;

— data și locul emisiunii sunt, de asemenea, elemente trecute în formularul de cec; în cazul când nu este arătat locul emiterii, acesta este considerat drept localitatea care apare alături de numele trăgătorului;

— semnătura trăgătorului, respectiv a celui care emite cecul.

Facem mențiunea că dacă în formularul de cec lipsește unul din elementele indicate mai sus, acesta pierde caracterul de titlu de credit, devenind o simplă dovadă a raporturilor civile născute între trăgător și beneficiar.

Dintre instituțiile de drept cambial, următoarele nu sunt aplicabile cecului:

— acceptarea, dacă este totuși men-

ționată pe cec se consideră ca nescrisă; rațiunea acestei prevederi din legea uniformă și din dreptul național al statelor este ușor de înțeles: în cercul de raporturi ce se nasc dintr-un cec, trasul (spre deosebire de cel din cambie) nu intră cu o obligație proprie, el fiind ținut să plătească în măsura în care trăgătorul a creat disponibilul necesar, neavând nici un fel de obligație personală față de purtător; banca trasă este o simplă mandatară a trăgătorului, al cărui ordin îl va executa în condițiile convenției intervenite între ei;

— emiterea de copii, reglementată de dreptul comercial, nu este reglementată în legislația privind cecul, datorită vieții sale efemere — câteva zile de la emitere; în schimb, este reglementată materia **duplicatelor** pentru cazurile în care cecurile se plătesc într-o altă țară și nu sînt la purtător;

— instituția **contracambiei** nu se regăsește la cec, datorită modului de plată asigurat prin proviziune.

Caracteristica cecului este **proviziunea** (acoperirea) respectiv disponibilul financiar din care urmează să se facă plata la scadență și care se constituie, fie dintr-un depozit bancar, fie dintr-un credit bancar acordat de tras, trăgătorului. În ambele cazuri, normele de drept și practica impun ca, convenția, respectiv contractul de depozit sau de credit, să fie perfectat înainte de emiterea primului cec, și, în orice caz, să se constituie un disponibil suficient să acopere cecurile emise de trăgător.

Cu alte cuvinte, proviziunea trebuie să îndeplinească unele condiții determinate: să fie certă, lichidă, exigibilă, disponibilă, prealabilă emisiunii, și nu mai mică decît valoarea cecului.

Cu privire la proviziune, legea română, după modelul legii italiene, face precizarea că disponibilul trebuie să se găsească la tras neapărat în momentul emisiunii, sub sancțiune penală.

Plecînd de la definiția dată de Cesare Vivante conchidem că cecul, ca și toate titlurile de credit, este documentul necesar pentru a se exercita dreptul literal și autonom, cuprinzînd ordinul adresat de o persoană numită trăgător, unei persoane numită tras — care nu poate fi decît o instituție de credit — de a plăti la vedere, posesorului, o sumă determinată.

Circulația și plata

Modul de circulație a cecului este determinat de forma sub care a fost emis: nominativ, la ordin sau la purtător.

Cecul plătitibil unei anumite persoane cu clauza **nu la ordin**, fiind în realitate un titlu de credit sustras circulației, nu poate fi transmis mai departe decît numai în forma și cu efectele unei cesiuni, potrivit regulilor din dreptul civil.

Cecul plătitibil unei persoane cu clauza la ordin, formă care este cea mai uzitată, circulă pe calea girului. Facem mențiunea că, chiar dacă această clauză nu este expres prevăzută, ea se prezumă, dat fiind structura și funcțiile acestui titlu de credit. Andosarea valorii parțiale a cecului este nulă, după cum nulă este și girarea făcută de tras. Girantul este și garantul efectuării plății, dacă nu este o cauză contrară. Girul poate fi „plin” sau „în alb”, ca și în cazul celorlalte titluri; andosarea făcută după actul de protest sau o constatare echivalentă, sau după expirarea termenului de plată nu produce decât efectele unei cesiuni ordinare. În lipsa unei probe contrare, andosarea fără dată este considerată că a fost făcută înaintea actului de protest sau înaintea termenului de plată.

Cecul plătitibil la purtător, circulă prin simpla înmănare; acest gen de cecuri sînt în trei variante: cec plătitibil unei anumite persoane, cu clauza la purtător; cec plătitibil fără indicarea beneficiarului, dar cu clauza la purtător; cec plătitibil fără indicarea beneficiarului și fără clauza la purtător.

Plata cecului este supusă următoarelor reguli principale:

— este plătitibil la vedere și orice altă mențiune contrară este considerată ca nescrisă;

— cecul emis și plătitibil în aceeași țară trebuie prezentat la plată în termen de opt zile. Cecul emis într-o altă țară decât aceea unde trebuie încasat urmează a fi prezentat la plată într-un termen variind între 20 și 60 zile, după cum locurile de emisiune și de plată sînt situate în aceeași zonă geografică ori în zone depărtate una de alta;

— decesul trăgătorului ori declararea sa ca incapabil din punct de vedere legal nu ating efectele cecului;

— beneficiarul nu poate refuza plata parțială a cecului, respectiv încasarea parțială a valorii lui. În cazul unei asemenea plăți, trasul poate face mențiune despre această plată pe cec și să solicite de la beneficiar o chitanță referitoare la suma achitată;

— dacă suma de plată prevăzută în cec este în valută care nu se scotează pe piața unde urmează a se efectua plata, suma poate fi achitată în termenul de prezentare a cecului, în moneda proprie a țării plătitoare după cursul pe care îl are în ziua plății. Dacă plata nu a fost făcută la prezentare, beneficiarul poate să ceară ca valoarea cecului să-i fie achitată în moneda țării respective la cursul avut fie în ziua prezentării la plată, fie în ziua plății;

— orice cec emis într-o țară și plătitibil în altă țară (cu excepția cecurilor la purtător) poate fi tras în mai multe exemplare identice, cu condiția

numerotării lor în însuși textul titlului, altfel fiecare dintre cecuri este considerat ca un cec separat. Plata făcută pe baza unuia din aceste exemplare este liberatorie, chiar dacă nu se specifică în mod expres că această plată anulează efectul celorlalte exemplare;

— prezentarea la un oficiu de compensații echivalează cu prezentarea cecului la plată;

— dacă un cec nu a fost completat cu prilejul emiterii sale și a fost ulterior completat contrar înțelegerii intervenite, neobservarea acestor nepotriviri nu poate fi opusă aducătorului cecului decât dacă a dobîndit cecul prin rea-credință sau dacă, dobîndindu-l, nu a comis o greșeală gravă;

Legea uniformă nu a soluționat responsabilitatea pentru plata cecurilor deși în practică prezintă o importanță deosebită, dată fiind frecvența mare a acestor operații și posibilitatea falsificării conținutului. Ca urmare, se aplică principiile de drept comun, responsabilitatea aparținînd celui în culpă, respectiv a trăgătorului sau trasului — instituția bancară.

Categorii

Din cele prezentate în secțiunile anterioare rezultă că cecul, ca instrument de plată, prezintă o suplețe remarcabilă în folosirea lui, caracteristica proprie constînd în special, în formele variate pe care le poate îmbrăca, forme impuse de viața practică comercială. Printre variantele cele mai des utilizate pe plan național al diferitelor state și pe plan internațional pot fi întîlnite: cecul barat, cecul plătitibil în cont, cecul circular, cecul poștal, cecul de călătorie.

Din punct de vedere al modului de încasare sînt cunoscute următoarele feluri de cecuri: cecul nebarat este cecul obișnuit, cel mai des uzitat în practica comercială internațională; cecul barat prin două linii paralele (bare) puse pe fața cecului. Bararea poate fi generală, dacă între bare nu este înscrisă nici o mențiune; dacă între cele două linii se trece numele băncii, atunci avem o barare specială. De reținut faptul că bararea generală poate fi transformată în barare specială prin înscrierea numelui băncii; însă o barare specială nu poate deveni ulterior generală.

Cecul cu bararea generală nu poate fi plătit de tras decât unei bănci sau unui client al trasului. Cecul cu bararea specială este achitat de tras numai băncii indicate în barare, sau dacă acesta este chiar trasul, numai clientului său. O bancă nu poate dobîndi un cec barat decât de la unul din clienții săi sau de la o altă bancă și, în consecință, nu-l poate încasa decât în contul acestora.

Așadar, efectul juridic al barării constă în faptul că, fără a se modifica circulația cecului, ultimul posesor

care dorește să încaseze cecul este obligat să-l gireze unei bănci, dacă bararea este generală, sau băncii indicate între bare, dacă bararea este specială. Este evident că scopul urmărit este acela de a pune stavilă falsificărilor, respectiv utilizării frauduloase a cecurilor sustrate sau pierdute.

Cecul circular este utilizat în unele țări, mai ales în Italia. Este un titlu de credit la ordin, adică transferabil, care poate fi emis numai de către o bancă autorizată și este plătitibil la vedere. El este folosit pentru plăți în afara pieței localității de emisiune. Transferabilitatea cecului circular poate fi limitată prin clauze „netransferabil”, „neplătibil în bani”, cu barare generală ori specială. Potrivit legislației italiene, cecul circular nu poate fi la purtător, el trebuie să poarte indicația beneficiarului, precum și pe aceea, în text, de cec circular (assegno circolario). Acest gen de cec se folosește și în Elveția.

Particularitatea cecului circular constă în faptul că este emis de un stabiliment de credit avînd o autorizație specială acordată în acest scop și plătitibil la toate adresele indicate de emitențului lor. Deci, cecul circular este o creație directă a instituției de credit, care are în depozit proviziunea necesară disponibilă și nu a clientului acesteia. Nu este esențial să se arate trasul, scadența și locul de plată; titlul trebuie să cuprindă data, cu locul de emisiune, denumirea de cec circular și subscrierea sa de emitenț. Plata se face în 30 de zile de la emiterie în Europa și trei luni în alte continente.

Cecul poștal (reglementat relativ recent și în Franța, prin Decretul din 21 martie 1962), are o dezvoltare mare în unele țări și are rațiunea de a facilita plățile în localitățile unde nu există sucursale ale băncilor de depozit (asupra cărora se emit cecurile). Pentru a se înlătura acest impediment, la fiecare oficiu poștal sînt organizate mici birouri bancare, care plătesc cecurile poștale care sînt la purtător și pentru care există la administrația centrală a poștelor, acoperirile necesare.

Cecurile de călătorie (traveller's cheques) sînt cecuri cu valori fixe emise de bănci și sînt destinate, de regulă, a fi întrebunțate de călătorii care se deplasează în străinătate. Ele sînt vindute de băncile emittente sau corespondenții lor, oricărei persoane care dorește să utilizeze această formulă și să-și plătească în acest mod cheltuielile de călătorie și întreținere. Aceste cecuri înlocuiesc cu succes numeralul și pot fi încasate sau să efectueze plata cu ușurință. În momentul eliberării lor, cumpărătorul pune o semnătură pe prima față a traveller's cheques-ului. Cînd îl folosește la efectuarea unei plăți sau dorește să încaseze contravaloarea, posesorul cecului mai pune a doua semnătură în prezența furnizorului sau plătitorului.

Conjunctura pe piețele valutare și de capital

MODIFICĂRI ÎN STRUCTURA REZERVELOR VALUTARE

O deosebit de interesantă retrospectivă asupra evoluției unor indicatori economici și financiari ai pieței mondiale în ultimii 25 de ani oferă ediția din mai a.c. a revistei International Financial Statistics, editată de Fondul Monetar Internațional.

Sînt prezentate evoluția în această perioadă a exporturilor și importurilor, a prețurilor pe grupe de mărfuri, rata dobânzii, fluxurile monetare și rezervele oficiale.

Valoarea exporturilor mondiale în dolari S.U.A. în cei 25 de ani analizați au crescut de la 75,5 miliarde în 1953 la 1023,7 miliarde în 1977, respectiv de aproape 15 ori. Numai în perioada 1971—1977 exporturile mondiale au crescut cu 223 la sută, față de o creștere cu 320 la sută în cei 18 ani precedenți.

Dintre țările capitaliste dezvoltate creșteri ale exporturilor peste medie au înregistrat Japonia și R.F. Germania. Pe ansamblul țărilor capitaliste dezvoltate s-au înregistrat ritmuri de creștere a exporturilor apropiate de cele mondiale. Ritmuri superioare de creștere a exporturilor față de media

mondială au înregistrat țările exportatoare de petrol și celelalte țări în curs de dezvoltare.

În ceea ce privește rezervele oficiale, formate în cea mai mare parte din depozite valutare, acestea au crescut treptat în decursul perioadei. Dacă în anii '50 și '60 rezervele deținute de membri au crescut cu un ritm moderat — spre exemplu rezervele în de-vice cu circa 4% pe an — în anii '70 ritmul de creștere a fost mult mai rapid, valoarea rezervelor exprimată în DST crescînd de 3 ori în intervalul 1970—1977. Ritmul mediu anual de creștere a poziției de rezerve în cadrul Fondului a fost în intervalul 1953—1977 de 9 la sută.

Conform datelor prezentate de băncile centrale Fondului Monetar Internațional, în structura rezervelor valutare ale celor 76 de țări membre care raportează anual situația rezervelor oficiale, în perioada 1970—1977 dolarul și-a menținut o pondere constantă de circa 80 la sută.

Structura rezervelor oficiale internaționale — în valute — se prezenta pe grupe de țări astfel :

(% din total)

Grup de țări (Număr)	Valuta							
	\$		£		D.M.C.		Alte valute	
	1970	1977	1970	1977	1970	1977	1970	1977
I Cursuri flotante (11)	90,2	84,6	2,0	1,1	3,2	4,9	4,6	9,4
II Sarpele valutar (6)	91,7	94,7	0,1	0,0	0,3	1,3	7,9	4,0
III Piața dolaru- lui (27)	83,3	82,5	9,1	1,2	0,9	8,2	6,7	8,1
IV Piața lirei ster- line (4)	17,2	44,6	72,4	15,7	0,2	21,9	10,1	17,8
V Cosul F.M.I. (21)	45,5	55,6	37,7	3,5	3,2	17,1	13,6	23,8

Există numeroși factori care influențează decizia unei bănci centrale cu privire la ponderea unei sau altei valute în totalul rezervelor sale valuta-

re printre care trebuie amintiți: siguranța, lichiditatea, distribuția riscului, rentabilitatea.

Adoptarea cursurilor de schimb flo-

tante de un număr mare de state, număr ce implicit cuprinde și țările ale căror monede intră în componența rezervelor internaționale, este prin ea însăși o sursă de mobilitate a rezervelor. În aceste condiții controlul mișcării pe structură a rezervelor de către banca centrală capătă o deosebită importanță economică.

În perioada 1970—1977 volumul total al rezervelor în valute al celor 76 de țări analizate a crescut de la 45,5 miliarde dolari la 243,5 miliarde. Ponderea dolarului în cursul perioadei, în totalul rezervelor valutare ale țărilor din eșantion a rămas aproximativ constantă de 77—82 la sută; interesul față de lira sterlină a înregistrat un regres de la 9% în 1970 la 1,5% în 1977 în cadrul eșantionului studiat; în schimb depozitele în mărci vest-germane au înregistrat o creștere de la 2,1% la 6,9%.

Pe grupe de țări, situația a evoluat în decursul perioadei studiate astfel :

I. Țările cu cursuri de schimb flotante își mențin cea mai mare parte a rezervelor în dolari. Ponderea acestora a scăzut totuși între 1970 și 1976 de la 90,2% la 76,2%, urmată de o creștere rapidă la 84,6% în 1977.

Cele 11 țări din această grupă au achiziționat rezerve în mărci vest-germane de pînă la 5% din total în 1977 față de 3,2% în 1970.

II. Grupa șarpelui monetar se caracterizează printr-o pondere foarte accentuată a dolarilor S.U.A. în total rezerve, variînd între 91,7% în 1970 și 94,7% în 1977. Sub denumirea de alte valute în rezervele acestor țări sînt incluse așa-numitele „Roosa bonds” emise pentru datoriile americane pe piețele europene respective.

În conformitate cu acordul șarpelui monetar cantitățile de alte valute străine pe care le pot deține ca rezerve aceste state sînt cu totul limitate.

III. Grupa țărilor ce-și raportează cursul de schimb la dolari: Cele 27 de țări din această grupă și-au menținut rezervele în proporție de peste 80% în dolari în cursul anilor '70, cu excepția perioadei de declin a dolarului, cînd a scăzut la 71,4% (septembrie 1973). În portofoliul rezervelor valutare al acestor țări marca vest-germană a trecut pe locul doi, în locul lirei sterline în intervalul studiat.

IV. Grupa țărilor ce-și raportează cursul de schimb la lira sterlină: Evoluția specifică a lirei sterline în această perioadă a condus la scăderea puternică a rezervelor valutare în lire sterline de la 72,4% în 1970 la 15,7% în 1977. Creșteri importante au înregistrat în aceeași perioadă dolarii de la 17,2% la 44,6%; marca vest-germană de la 0,2 la 21,9% și celelalte valute de la 10,1 la 17,8%.

I. GIONEA

PIAȚA VALUTARĂ DUBLĂ

Aranjamentele de genul pieței valutare duble presupun că piața este împărțită în două compartimente și anume „piața oficială” sau „comercială”, unde cursul de schimb este determinat în mod esențial de tranzacțiile pentru plățile curente și „piața liberă” sau „financiară” care cuprinde toate celelalte tranzacții. În teorie, intervenția oficială este limitată la piața oficială în timp ce piața financiară este lăsată să-și găsească echilibrul propriu; în practică însă autoritățile pot să intervină și pe piața financiară.

Un asemenea sistem de piață valută dublă este într-un anumit sens un paradox. Se știe că cel puțin pe termen scurt balanța de plăți curentă nu este foarte sensibilă la modificări ale cursului de schimb și că mecanismul de echilibrare va depinde în special de fluxurile stabilizatoare de capital pe termen scurt.

Limitând piața oficială numai la tranzacții de plăți curente, ea devine în mod inerent instabilă, chiar dacă se pleacă de la un punct de echilibru; cea mai mică modificare în fluxurile balanței de plăți curente va împinge cursul de schimb pe piața oficială la unul din punctele de intervenție, astfel cursul de schimb rămânând în aceste zone cea mai mare parte din timp.

Faptul că nu se întâmplă așa în practică se datorește împrejurării că nu este posibilă o separație clară între tranzacțiile curente și cele de capital; piața oficială va cuprinde mișcări neprevăzute ale fluxurilor de capital cel puțin sub forma modificării condițiilor de plată și anumite tranzacții comerciale vor fi reglate pe piața financiară.

Cu toate acestea este probabil că mecanismul de echilibru va fi mai puțin flexibil în compartimentul oficial al unei piețe decât într-o piață unificată, pe de altă parte piața oficială este desigur mai puțin expusă influențelor derivate din modificările anterioare în fluxurile de capital.

Vom avea 2 tipuri de cursuri de schimb, unul pentru piața oficială și altul pentru piața financiară și vor exista 2 circuite de arbitraj mai mult sau mai puțin separate, unul trecând prin piața oficială și altul prin cea financiară.

Flotare concertată

Prin această noțiune se denumește sistemul multivalutar de intervenție așa cum există el între țările C.E.E. sau cum este conceput de Grupul celor 20 pentru a fi aplicat la scară mondială. Deși este adesea posibil ca acest sistem să funcționeze utilizând o singură valută de intervenție, este în general mai expeditiv să se intervină în orice monedă el cărei curs de schimb atinge o limită de intervenție. Totuși chiar și în acest caz, creșterea rezervelor monetare nu relevă în mod necesar ceva despre orientarea geografică a fluxurilor balanței de plăți. În cadrul unui sistem cu limite separate pentru dolari și celelalte monede ale comunității, de exemplu: o creștere a rezervelor R.F. Germania de florini ar putea să reflecte modificări în fluxurile balanței de plăți cu S.U.A., în timp ce altă dată creșterea rezervelor de dolari s-ar putea să fie datorate fluxurilor balanței de plăți cu Olanda.

De fapt atât timp cât marca vest-germană este la limita superioară numai față de florin, orice îmbunătățire în balanța de plăți a R.F. Germania fie față de Olanda, fie de S.U.A. va fi reflectată în cumpărări germane de florini. Similar, cât timp marca vest-germană este la limita superioară numai față de dolar, orice îmbunătățire în balanța de plăți a R.F. Germania fie față de S.U.A. sau de C.E.E. va necesita cumpărări de dolari.

În situația actuală cel mai interesant fapt este că o monedă poate fi la limita ei superioară față de alte monede ale comunității, dar să fie încă în interiorul limitelor de intervenție față de dolar. Într-un asemenea caz un surplus al unei țări comunitare față de restul țărilor trebuie să aibă ca corespondent un deficit al restului comunității față de restul lumii, care va fi finanțat prin transfer de monede comunitare.

Este evident că un asemenea sistem poate da naștere la dificultăți. O creștere a fluxurilor de capital din afara comunității spre R.F. Germania nu numai că va reduce poziția competitivă a Germaniei față de restul lumii, ci și a întregii comunități în ansamblu. Același lucru s-ar întâmpla într-o anumită măsură și într-un sistem cen-

tralizat de cursuri de schimb flotante. Aici însă marca vest-germană ar fi liberă să se aprecieze față de alte monede ale comunității și ceilalți membri ai comunității ar fi compensați pentru pierderea lor de competitivitate față de restul lumii, printr-o îmbunătățire a competitivității lor față de R.F. Germania.

Pierderea de competitivitate generală a celorlalți membri ca urmare a creșterii fluxurilor de capital din restul lumii spre o țară membră pot fi deosebit de serioase dacă ei suferă de tendințe recesioniste, sau dacă ei au zone mari de subdezvoltare sau șomaj. Una din condițiile stabilității unui sistem de flotare concertată față de restul lumii se pare a fi o coordonare a politicilor cu privire la fluxurile de capital ale țărilor membre din și spre restul lumii.

Un alt element care trebuie reținut este că spre deosebire de flotarea generalizată, un sistem regional de flotare concertată față de restul lumii nu protejează țările membre din grup de mișcările importante din fluxurile de capital și în consecință nu dă unei țări autonomie în politica monetară internă. Acest fapt e evident în ce privește fluxurile de capital în interiorul grupului și anume când moneda unei țări atinge o limită față de monedele comunității, dar se aplică și la fluxurile de capital din și spre restul lumii. Motivul este că numai grupul ca atare, nu și membrii individuali, este în echilibru cu restul lumii. De exemplu o creștere autonomă a fluxurilor de capital din S.U.A. spre R.F. Germania va fi numai parțial absorbită printr-o apreciere a mărcii vest-germane față de dolar și de ajustarea care rezultă în balanța de plăți a R.F. Germania față de S.U.A. O consecință ulterioară va fi creșterea cursurilor de schimb ale celorlalte monede comunitare față de dolar și deci o deteriorare a balanței de plăți ale acestor țări față de S.U.A. În momentul când marca vest-germană a atins limita ei superioară față de monedele comunității, plățile care rezultă din aceste țări față de S.U.A. se vor reflecta în cumpărări de sprijin ale monedelor acestora de către R.F. Germania. Măsura în care R.F. Germania va absorbi creșterea fluxurilor de capital din restul lumii prin cumpărări ale monedelor comunitare poate fi foarte mare când piața este mai puțin optimistă față de aceste monede decât față de marcă și când chiar o modestă apreciere a acestor monede ar cauza fluxuri de plăți din aceste țări spre S.U.A.

O. RUJAN

PIAȚA BUNURILOR DE CONSUM ÎN ORIENTUL MIJLOCIU

Concomitent cu importante investiții făcute în dezvoltarea industriei și infrastructurii în Orientul Mijlociu are loc și o creștere accentuată a cheltuielilor de consum, care dacă nu au atins nivelul țărilor industriale dezvoltate, constituie totuși un potențial important pentru o gamă largă de bunuri de consum.

Dintre acestea vom prezenta mai întâi piața produselor alimentare prelucrate. Introducerea pe aceste piețe este dificilă, impunând o atenție deosebită unor factori de marketing cum sînt: prețul, ambalajul, sistemul de distribuție, care vor fi prezentate în continuare în detaliu.

Condițiile climatice și de sol din această zonă fac ca în ciuda eforturilor și investițiilor adeseori importante făcute pentru dezvoltarea agriculturii (inclusiv agricultură fără sol) unele din aceste țări să recurgă la import de produse alimentare, în special prelucrate. Dezvoltarea industrială locală este orientată prioritar spre valorificarea resurselor proprii (industria petrochimică, îngrășăminte, materiale de construcții).

Creșterea sensibilă a puterii de cumpărare în ultimii ani a produs o evoluție calitativă a cererii de bunuri de consum alimentare care nu mai este sensibilă în primul rînd la preț, ci la calitate, condiționare, promovare.

Exportatorii de produse alimentare din S.U.A., Europa de vest și Japonia au sesizat deja potențialul pe care-l reprezintă această zonă pentru extinderea pieței lor de export, atît în prezent cît și pentru viitor și au mobilizat eforturi considerabile în realizarea unor ambalaje sofisticate și în adaptarea distribuției la specificul pieței, astfel că sînt în prezent bine lanșate pe piață.

Cu toate acestea, publicitatea nu a putut îmbrăca formele sofisticate din țările capitaliste dezvoltate datorită uzanțelor locale, ceea ce face ca bariera cheltuielilor publicitare ce acționează cu duritate în Occident pentru firmele mici să nu fie tot atît de discriminatorie.

Distribuția: Schema de distribuție a produselor prelucrate este în linii mari identică pentru aceste țări, structurată conform schemei alăturate:

Importatorul (distribuitor) este cheia întregului lanț de distribuție.

Ei acționează de regulă pe bază de contract de reprezentanță exclusivă pentru firma exportatoare pe piața locală. Cei mai mulți importatori dispun de depozite din care vînd comercianților cu ridicata mai mărunt și

marilor magazine. În ultimii ani au apărut mari supermagazine, la nivelul celor occidentale sau americane. În același timp un rol important joacă tradiționalul bazar, ca și magazinele individuale mici pentru o grupă bine limitată de mărfuri. De aceea, în alegerea reprezentantului trebuie verificată capacitatea sa de a stabili legătura cu această rețea fragmentată de distribuție, atît cu ridicata cît și cu amănuntul, eventual prin utilizarea de subdistribuitori în diferite centre ale țării.

Incapacitatea reprezentantului de a acoperi corespunzător aria pentru care i s-a acordat exclusivitate generează în mod obiectiv eliminarea de către firme concurente și implicit a exportatorului pe care-l reprezintă.

Pentru anumite segmente ale pieței se impune utilizarea formei de expunere directă, de comerț stradal pentru a promova produsele.

Ambalajul: Execuția design-ului și tipăririi ingenioase și atractive este de o deosebită importanță în țările din această zonă, atît din punct de vedere tehnic, cît și promoțional. Din punct de vedere tehnic, deoarece ambalajul condiționează viața multor produse în condițiile specifice de climă și a posibilităților modeste de depozitare în rețeaua cu amănuntul.

Din punct de vedere promoțional ambalajul are un rol hotărîtor în realizarea merchandising-ului fiind, cu prioritate expuse acele produse care au un ambalaj atrăgător, o marcă bine introdusă.

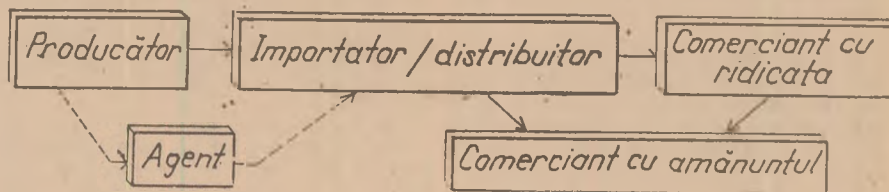
Un exemplu de reușită îl constituie conservele de suc de fructe japoneze, ambalate în cutii de aluminiu cu inel de deschidere, care s-au introdus foarte bine în Arabia Saudită și în Golf și sînt din acest motiv întotdeauna expuse cu prioritate față de alte produse similare.

Calitatea ambalajului și capacitatea de distribuție a rețelei au la rîndul lor un important feed-back asupra prețului obținabil.

Prețul: Modul de formare a prețurilor în diferite țări deși nu este identic, în linii generale el are următoarea structură pentru produse alimentare prelucrate (vezi tabelul).

Cea mai adecvată politică de prețuri poate fi stabilită la fața locului, pornind de la evoluția concretă a prețurilor concurenței, asigurîndu-se totodată și comisioanele distribuitorilor și detașiștilor.

Rabaturile de preț nu sînt practicate decît pentru oferte de introducere — circa 5% —; detașiștii acordă, de asemenea rabaturi de cantitate de circa 10%. Oferirea mărfurilor la prețuri de import CIF mai reduse nu conduc, de regulă, la prețuri de detaliu mai mici, ci la adaosuri comerciale mai mari practicate de angrosiști și detașiști, deoarece la multe bunuri de consum nivelul de preț cu amănuntul este „standard”. În aceste condiții rabaturile sînt practicate numai pentru stimularea expansiunii rețelei de dis-



<u>Elemente ale prețului</u>	<u>Unitatea monetară</u>
CIF + taxa vamală + taxe locale	100
<u>Manipulări, încărcări (5%)</u>	<u>5</u>
Preț descărcat	105
<u>Adaos comercial importator (10%)</u>	11
Preț cu ridicata	116
<u>Adaos comercial detailist (25%)</u>	<u>29</u>
Preț cu amănuntul	145

tribuție în condiții de marketing dificile.

Numărul importatorilor cu posibilități reale de a acoperi o arie largă, pentru cantități importante, este limitat, de aceea fără un contact permanent cu agentul poziția pe piață se poate deteriora rapid, în favoarea altor mărci și exportatori.

Urmărirea modului de desfășurare a contractului de reprezentanță este bine să se facă prin vizite la fața locului, pentru rezolvarea următoarelor aspecte:

- Numirea de noi agenți pe noi zone;
- Urmărirea evoluției vânzărilor, prețurilor și a mărcilor pe piață;
- Familiarizarea cu uzanțele pieței în comerțul cu ridicata și amănuntul;
- Cunoașterea preferințelor consumatorilor în realizarea de noi produse (gust, aromă, ambalaj etc.).
- Realizarea de testări și de acțiuni promoționale împreună cu agentul distribuitor; participarea la târguri de profil din zonă.

I. G.

INFORMAȚII PRIVIND PIAȚA MONDIALĂ A CHIMIEI

• Creșterea cu 55—60% a producției industriale chimice proprii în actualul cincinal va permite Cehoslovaciei ca după 1980 să renunțe la importul de produse chimice și fibre sintetice din țările occidentale și să exporte în zona C.A.E.R. o pătrime din producția petrochimică. În 1980, capacitatea de fabricare a fibrelor sintetice va ajunge la 138,8 mii t/an, iar a maselor plastice la 918 mii t/an. Se află în construcție, la Litvinov, o uzină-gigant de etilenă (450 mii t/an), iar în anul viitor vor începe lucrările de investiții la o fabrică de anilină (50 mii t/an), o instalație de oxoalcooli (100 mii t/an) și o instalație de acid acetic a cărei producție va servi la obținerea a 40 mii t/an de acetat de vinil.

• Producătorii vest-europeni de fibre sintetice au înregistrat, anul trecut, un deficit de un miliard de dolari, datorită nivelului redus al cererii față de capacitățile existente. Marile firme, ca Rhône-Poulenc (Franța), Akzo (Olanda), Montefibre (Italia), sunt cele mai afectate de această situație. În ce privește etilena, se estimează că în țările Pieței comune proporția capacităților de producție nefolosite va crește de la 20% în prezent, la 25% în 1981, datorită și concurenței altor țări ale Europei occidentale — Spania, Austria, Suedia, Norvegia, Finlanda — care își dezvoltă rapid producția proprie.

• Programul de dezvoltare pe perioada 1977—1982 al societății de stat Petroleos Mexicanos prevede ca, pe baza unui volum de investiții de 2,5 miliarde de dolari, să tripleze producția petrochimică a Mexicului, care să atingă un plafon de 18 mil. tone pe an.

• Potrivit aprecierilor revistei americane „Industrial World”, industria chimică din S.U.A., R.F.G., Japonia,

Marea Britanie, Franța, Italia, Olanda și Belgia — care dețin, între țările capitaliste, înțietatea (în ordinea în care au fost menționate) în ce privește producția acestei ramuri — a realizat, în anul trecut, un volum total al vânzărilor de 271 miliarde de dolari, iar pentru 1978 se prevede o creștere globală de 7%. Dinamica, precum și echivalentul fizic al desface-riilor sînt însă foarte diferite de la o țară la alta, în funcție de avantajele sau dificultățile rezultate din cursul monedei naționale. În R.F. Germania, de pildă, întrucît stabilitatea mărcii față de dolarul american în declin a frinat exportul, ritmul anual de creștere este de numai 1—3%. Japonia și-a mărit vânzările cu 5%, dar cu prețul unui profit al producătorilor foarte scăzut; totodată, în 1977 sporul importului de produse chimice l-a depășit pe cel al exportului.

• La 10 mld. dolari se ridică valoarea contractului pe baza cărui, începînd din acest an, Marocul va livra Uniunii Sovietice fosfați pentru producția de îngrășăminte, primind în schimb petrol, chereștea, sodă, amoniac și utilaj minier.

• Se estimează că peste un deceniu, consumul de cauciuc sintetic al S.U.A. și Canadei se va ridica la peste 3500 mii de tone, față de 2674 mii t în 1977; la sfîrșitul intervalului, proporția consumului de cauciuc sintetic față de cel natural va ajunge la cel puțin 76%.

• R. P. Ungară urmează ca în 1980 să-și acopere din producția proprie 75—80% din necesarul de produse chimice, față de 54% în anul 1975. Printre marile uzine recent puse în funcțiune sau aflate în construcție, care vor contribui la înfăptuirea acestui obiectiv, se numără cea de etilenă (250 mii t/an) și cea de polipropilenă

(150 mii t/an) de la combinatul Tiszai, cea de cloruri de vinil (160 mii t/an) de la Borsod.

• Țările producătoare de petrol din Orientul Mijlociu își dezvoltă rapid industria petrochimică. Producția de etilenă bază, inexistentă la începutul deceniului în curs, se va apropia către anul 1990 de 3 mil. tone, asigurînd materia primă pentru o gamă largă de produse.

• Experții prevăd că în următorii doi ani, supracapacitatea industriei materialelor plastice din Europa occidentală și Japonia se va menține și chiar accentua. În prezent, în țările vest-europene fabricile de polietilenă de joasă densitate lucrează în medie cu circa 73% din potențial; întrucît în R. F. Germania (Bayer), Franța (CdF Chimie) și Norvegia (Saga Petrochemical) se construiesc în prezent noi instalații, chiar creșterea estimată a cererii la nivelul anului 1982 nu va putea decît reduce surplusul de capacitate de la 1,6 mil. t/an în prezent, la 1,2 mil. t. În Japonia, producția din acest an se va menține aproximativ la plafonul celei din 1976 la polietilenă (1,4 mil. t) și polistiren (875 t), dar capacitățile fabricilor sînt folosite în proporție de 35—40% la polietilenă și 50% la clorură de polivinil.

• U.R.S.S. a încheiat cu firma britanică Davy Powergas o convenție pe baza căreia va primi două instalații de metanol (folosind tehnologia de joasă presiune) cu capacitatea de cite 2500 t/zi, ce vor fi amplasate la Gubaha (regiunea Ural) și Tomsk (Siberia). Ele vor mări cu 15—20% capacitatea mondială de fabricație a alcoolului metilic. 25% din producție va fi livrată firmelor Kloeckner, din R.F.G. (a cărei filială britanică va participa la finanțarea exportului instalațiilor) și I.C.I., din Anglia (care urmează să utilizeze metanolul la obținerea de proteine sintetice).

• Brazilia, care își asigură din import 80% din necesarul de țitel, își extinde în ritm accelerat industria petrochimică. Recent a intrat în funcțiune un complex la Camaçari, în statul Bahia; în același stat, la Salvador, se va termina anul viitor construcția unui mare combinat ce va rezolva necesarul țării la produse petrochimice de bază, olefine, hidrocarburi aromatice și derivați. În proiect se află un combinat similar la Port Alegre, care va satisface cererile suplimentare la nivelul anului 1981.

Redactor coordonator al rubricii
„Relații financiar-valutare
dr. Ioan GEORGESCU

autogestione

Stimularea realizării de produse calitativ corespunzătoare

Nu este necesar a demonstra că realizarea unor produse cu caracteristici superioare de calitate reprezintă un imperativ al eficienței economice oricărei unități economice în parte, dar și pe ansamblul economiei naționale.

În scopul realizării de produse de calitate superioară statul utilizează diverse metode și modalități active, pozitive dar și mijloace de constrângere.

● Printre cele mai eficiente mijloace pozitive, active, de stimulare a personalului muncitor în direcția asigurării calității produselor și serviciilor sînt cele legate de retribuție, de acordare a premiilor și de participare la beneficii.

În acest scop legislația noastră a instituit următoarele stimulente materiale:

— participarea la beneficii prin atribuirea unei sume din cota de 85% din fondul de participare la beneficii a oamenilor muncii constituit anual la dispoziția unității. Această cotă de 85% se repartizează întregului personal muncitor în raport cu retribuția tarifară, la care se adaugă sporul de vechime și indemnizația de conducere, acolo unde este cazul, corespunzătoare timpului cît a fost retribuit de unitate, astfel cum prevede art. 54 lit. a din Legea nr. 57/1974, completată și modificată prin Legea nr. 4/1978;

— participarea la beneficii prin atribuirea unei sume din cota de pînă la 5% din fondul de participare la beneficii a oamenilor constituit anual, potrivit art. 54 lit. b din Legea nr. 57/1974 completată și modificată prin Legea nr. 4/1978. Sumele acordate pe această cale se adaugă la cele cuvenite persoanelor în cauză din cota de 85%;

— acordarea de premii în cursul anului pentru rezultate deosebite în muncă personalului unităților economice potrivit prevederilor art. 59 (1) din Legea nr. 57/1974, dintr-un fond de premiere constituit prin aplicarea unei cote de 1% asupra fondului de retribuție planificat;

— acordarea de premii în cursul anului din fondul de premiere ce poate fi constituit de ministere, alte organe centrale și de comitetele executive ale consiliilor populare județene și al municipiului București prin aplicarea unei cote de pînă la 0,05% din fondul de retribuție planificat anual pentru uni-

tățile economice în subordine (art. 60 (1) din Legea nr. 57/1974. Aceste premii se pot cumula cu condiția ca totalitatea premiilor ce pot fi acordate individual în cursul anului pentru rezultate deosebite să nu fie mai mare de 3 retribuții tarifare lunare, astfel cum prevede art. 61 din Legea nr. 57/1974 (modificat prin Legea nr. 4/1978). Legea nu precizează ce retribuție trebuie luată în considerare pentru a se calcula plafonul maximal stabilit prin art. 61, adică dacă se are în vedere numai ultima retribuție lunară la data acordării premiului sau se va lua în calcul media retribuțiilor realizate în cursul anului. Ni se pare echitabil a se lua drept bază de calcul retribuția medie realizată în cursul anului și nu ultima retribuție tarifară care nu poate exprima just poziția în cadrul colectivului de muncă a persoanei premiate, dat fiind că s-ar putea întâmpla ca tocmai în cea lună cel în cauză să fi fost promovată sau eventual reîncadrat într-o funcție inferioară cu ocazia unei reorganizări a unității;

— majorarea sau diminuarea retribuției cuvenită personalului din unitățile industriale ușoare și energie electrice în raport cu realizarea sarcinilor cantitative, în funcție de nivelul calitativ al produselor și gradul de realizare a consumurilor normale. Altfel spus, retribuția cuvenită acestor persoane calculată în raport de realizarea sarcinilor cantitative se va putea majora sau diminua și în funcție de calitatea produselor realizate. Această prevedere cuprinsă în art. 78 (4) din Legea nr. 57/1974, astfel cum a fost modificat prin Legea nr. 4/1978, va reprezenta în fapt o pișchie eficientă de coîntereseare a muncitorilor din întreprinderile de industrie ușoară în realizarea de produse cu indici calitativi ridicați.

● Așa cum s-a învederat mai sus, în afara unor modalități pozitive, active, de stimulare a personalului muncitor pentru asigurarea calității produselor legislația noastră instituie tot în domeniul retribuției muncii și unele mijloace coercitive sau metode de constrângere adresate celor puțini la număr care încalcă atribuțiile lor de serviciu, înterminînd în mod direct sau contribuind la provocarea de rebuturi, produs declasate sau cu deficiente de calitate.

Muncitorii care prin nerespectarea disciplinei de producție sau tehnologice au provocat din vina lor rebuturi sau produse declasate nu vor fi retribuiți pentru munca prestată la operația care a determinat rebutul sau produsul declasat, chiar dacă acesta se încadrează în limitele maxime admisibile, astfel cum prevede art. 72 alin. 1 din Legea nr. 7/1977. Prevederea citată condiționează nereatribuirea operației de existența vinovăției celui în cauză; faptul că rebutul respectiv se înscrie în limita admisă neavînd nici o relevanță. Potrivit art. 72 alin. 2 din același act normativ, maestrul sau conducătorul direct al procesului de producție nu va înscrie în bonul de lucru valoarea manoperei ce s-ar cuveni în cazul celor ce lucrează în acord sau va scădea din foaia de pontaj timpul aferent operației, în cazul muncitorilor retribuiți în regie.

Personalul care nu lucrează direct în producție nu este afectat de această prevedere legală. Aplicabilă exclusiv muncitorilor, cel vinovați urmînd a răspunde material potrivit legii.

De asemenea, persoanele care provoacă rebuturi sau produse declasate ori contribuie indirect la apariția unor defecte de calitate pot fi excluse de la participarea la beneficii sau cota lor de participare să fie redusă. Într-adevăr, art. 86 din Legea nr. 7/1977 prevede că încălcarea normelor privind calitatea produselor și serviciilor atrage aplicarea sancțiunilor disciplinare prevăzute în Codul muncii, faptele respective constituind decl abateri disciplinare, iar art. 55 din Legea nr. 57/1974 (astfel cum a fost modificat de Legea nr. 4/1978) dispune că persoanelor care în cursul anului au avut deficiențe în activitate sau au săvîrșit abateri disciplinare li se reduce sau chiar li se poate anula cota de participare la beneficii, prin hotărîrea consiliului oamenilor muncii. Prin coroborarea acestor prevederi legale deci, persoanele care determină sau contribuie la realizarea de produse cu deficiențe de calitate pot fi excluse de la participarea la beneficii sau cota lor poate fi redusă. În legătură cu prevederile cuprinse în art. 55 din Legea 57/1974 (în redactarea primită în baza Legii nr. 4/1978) sînt de făcut unele precizări:

— prin săvîrșirea de abateri disciplinare socotim că legea a înțeles în realitate a se referi la sancționarea pentru abateri disciplinare. A adopta un alt punct de vedere ar însemna pe de o parte să acceptăm o modificare implicită a prevederilor art. 13 alin. final din Legea nr. 1/1970 care fixează termenele de stabilire a apli-

cării sancțiunii, iar pe de altă parte să admitem că înainte de îndeplinirea formalităților cu privire la participarea la beneficii este obligator a se proceda la o verificare totală și generală a activității desfășurate pe tot parcursul unui an calendaristic de către întregul personal al unității, pentru a se constata dacă au fost săvârșite abateri disciplinare;

— reducerea sau anularea cotei de participare la beneficii poate fi dispusă indiferent de gravitatea abaterii disciplinare sau a sancțiunii aplicate;

— în cazul în care a intervenit o reabilitare disciplinară potrivit prevederilor art. 19 alin. 2 din Legea nr. 1/1970, sancțiunea disciplinară se consideră că nu a fost luată și prin consecință socotim că persoana în cauză își păstrează nealterat dreptul său de participare la beneficii;

— subliniem că art. 55 sus citat conferă consiliului oamenilor muncii latitudinea de a reduce sau de a nu acorda cota de participare la beneficii, prevederea legală neavând caracter imperativ, neobligând organul de conducere colectivă a proceda într-un anumit fel;

— prevederea cuprinsă în art. 55 dă dreptul consiliului oamenilor muncii să reducă sau să nu acorde cota de participare la beneficii și celor ce au avut deficiențe în activitatea lor în cursul anului, chiar dacă nu au săvârșit abateri disciplinare ori acestea nu au fost sancționate. Legea nu face nici o precizare cu privire la deficiențele pe care le are în vedere, singura distincție ce rezultă din text este aceea că faptele respective (acțiunile sau omisiunile) pot fi și altele decât abaterile disciplinare. Drept consecință, consiliul oamenilor muncii este abilitat de lege — ipso facto — de a aprecia, în mod suveran, dacă în întregul comportament al unei persoane s-au constatat astfel de deficiențe. Desigur că realizarea unor produse fără nivelul de calitate prescris sau admis constituie o deficiență în activitatea persoanei încadrate în muncă ce poate conduce la anularea sau reducerea cotei de participare la beneficii.

Tot în materie de retribuire a muncii acționează ca un mijloc coercitiv ori ca o metodă indirectă de stimulare a muncitorilor în vederea asigurării calității produselor și prevederea cuprinsă în art. 85(2) din Codul muncii. Potrivit acestui text, dacă provocarea reburilor este repetată, cel în cauză va fi trecut la un loc de muncă de o categorie inferioară. Norma citată impune unele precizări:

— provocarea reburilor trebuie să fie făcută din vinovăție. Aceasta rezultă atât din faptul că prevederea din alin. 2 a art. 85 se coroborează cu aceea cuprinsă în alin. 1, dar și prin aceea că o persoană nu poate răspunde și nu poate suferi o atingere a drepturilor sale dacă nu este vi-

novată; principiu de bază al legislației noastre;

— trecerea persoanei vinovate de provocarea reburilor repetate nu se va face într-o categorie inferioară de retribuire tarifară (de exemplu de la categoria a III-a la a II-a sau de la I la nivelul de bază), ci la un loc de muncă unde se execută lucrări de o categorie inferioară potrivit cu indicatorul tarifar de calificare. Altfel spus, persoana în cauză nu suferă o retrogradare, ci este pusă să lucreze la operațiuni mai simple, ori de o complexitate mai mică, corespunzător cu cunoștințele ce le posedă;

— norma citată are caracter imperativ, unitatea având obligația a-l trece la un loc de muncă de o categorie inferioară.

comerț exterior

În strictă concordanță cu titlul ei, Legea menționată, din 5 februarie 1976, a înțeles să reglementeze în mod exclusiv raporturile de elemente de extraneitate izvorâte din acte juridice unilaterale și din contracte de comerț exterior.

A rămas astfel în afară de sfera sa de aplicare, în primul rând dreptul persoanelor. Legea nu conține prevederi care să se refere nici la persoanele fizice și nici la persoanele juridice. Statutul acestora este determinat de dispozițiile noului Cod civil al R.D.G. din 1 iunie 1975 precum și de legile speciale.

În al doilea rând, drepturile reale sînt și ele omise (în afară de câteva excepții). Astfel Legea contractelor economice internaționale se mărginește să reglementeze numai gajul, transferul voluntar al dreptului de proprietate în raporturile dintre contractanți, cit și clauzele de rezervare a proprietății pe seama înstrăinătorului. Structura generală a dreptului de proprietate, conținutul său, modalitățile de a-l dobîndi sau de a-l pierde sînt guvernate însă de dispozițiile art. 30 și urm. din Codul civil al R.D.G.

În al treilea rând, nu formează obiect de reglementare nici obligațiile extracontractuale, chiar dacă ele ar lua naștere, cum se întâmplă adesea, cu prilejul stabilirii sau executării unor contracte economice internaționale. Întreaga materie a răspunderii civile delictuale intră sub incidența art. 330 și urm. din Codul civil al R.D.G.

În fine, Legea contractelor economice internaționale a lăsat și regimul juridic al îmbogățirii fără justă cauză pe seama dispozițiilor Codului civil al R.D.G., care îi consacră art. 356 și urm., referitoare la obligația de restituire a prestațiilor obținute fără drept.

Dacă și la noul loc de muncă va continua să provoace rebururi, i se va putea desface contractul de muncă, ca fiind necorespunzător în muncă (art. 85 alin. 2 fraza finală din Codul muncii). De această dată ne aflăm în prezența unei facultăți, a unei latitudini, lăsată la aprecierea unității, dat fiind că textul nu instituie o obligație în sarcina acesteia. Deoarece desfacerea contractului de muncă se va face pentru necorespundere în baza art. 130(1) lit. e din Codul muncii, măsura prevăzută de art. 85(2) din cod nu are caracterul unei sancțiuni disciplinare.

dr. C. JORNESCU

Domeniul de aplicare al Legii R. D. G. referitoare la contractele internaționale

Concentrîndu-și așadar reglementările în cadrul contractului economic internațional, Legea R.D.G. din 5 februarie 1976 nu a înțeles totuși să-l definească. Criteriile care pot determina internaționalitatea unor raporturi contractuale de natură patrimonială sînt însă variate. Deosebim astfel **criteriul subiectiv**, care ține seama de sediul părților contractante în state diferite, **criteriul obiectiv**, care se întemeiază pe fluxul de mărfuri, de servicii sau de alte valori peste hotare și în fine **criteriul mixt**, care le îmbină cumulativ pe cele arătate.

Pe cînd practica judiciară franceză se orientează în general spre criteriul obiectiv, proiectul de convenție referitor la formarea contractului de vânzare internațională de bunuri mobile corporale, elaborat de UNCITRAL și care urmează să fie supus unei conferințe de plenipotențari la o dată ce va fi fixată de Adunarea Generală O.N.U. în actuala sa sesiune din 1978, a preferat criteriul subiectiv. Convenția de la Haga din 1 iulie 1964 referitoare la legea uniformă a vânzării internaționale de bunuri mobile corporale a folosit criteriul mixt, astfel cum rezultă neîndoiește din art. 1 § 1, potrivit căruia: „Prezenta lege este aplicabilă contractelor de vânzare de obiecte mobile corporale, încheiate între părți care își au sediul pe teritoriul unor state diferite, în oricare dintre cazurile următoare:

a) dacă din contract rezultă că bunul face obiectul, la data încheierii contractului, sau că va face obiectul unui transport de pe teritoriul unui stat, pe teritoriul altui stat;

b) dacă actele care alcătuiesc oferta și acceptarea au fost îndeplinite pe teritoriul unor state diferite;

c) dacă predarea bunului trebuie să se realizeze pe teritoriul altui stat decît acel unde au fost îndeplinite actele care alcătuiesc oferta și acceptarea contractului”.

Autorii din R.D.G. opiniază că Legea din 5 februarie 1976 dă expresie criteriului subiectiv al internaționalității contractelor economice. În acest sens, prof. Enderlein învederează că un contract economic prezintă o natură internațională în cazul în care „comportă participarea unor părți cu sediul în state diferite”. Subiectul de drepturi din străinătate poate fi și un terț beneficiar al obligațiilor contractuale. De aici rezultă că în sfera Legii R.D.G. din 1976 se înglobează și unele contracte care, deși încheiate între naționali ai R.D.G., stabilesc totuși raporturi juridice „triumphiulare” (precum contractele de asigurări sau de transporturi internaționale), incluzînd astfel un partener străin (terț asigurat sau destinatar al mărfurilor).

În ce privește denumirea de contract „economic” folosită de Legea din R.D.G. din 1976, autorii la care ne-am referit mai sus admit că ea are de obiect orice contract internațional de natură comercială (p. 396). Sînt prin urmare excluse de sub incidența acestei legi contractele care se încheie pentru satisfacerea nevoilor de consum individual, chiar dacă participă la ele cetățeni străini aflați pe teritoriul R.D.G., precum turiști veniți din alte țări.

În cadrul acestei concepții comprehensive despre contractele economice internaționale, Legea R.D.G. din 1976 a considerat că este suficient să reglementeze numai operațiunile de comerț exterior frecvent încheiate de către întreprinderile germane de specialitate cu parteneri din străinătate. În mod deliberat au fost așadar omise unele contracte, care nu au devenit încă uzuale în practica activității contractuale externe a R.D.G., precum cele de leasing sau de cooperare internațională. Se confirmă astfel sub încă un aspect caracterul realist, voit empiric al acestui act normativ.

Legea R.D.G. din 1976 cuprinde, în limitele arătate, atît reglementări de natură generală, valabile ca atare pentru orice contract, cît și altele speciale anumitor categorii determinate de operațiuni economice internaționale.

În cadrul prevederilor cu caracter general se înscriu în principal cele care privesc încheierea contractelor, obiectul lor, pluralitatea de parteneri, modalitățile și garanțiile de executare, desfacerea și încetarea raporturilor contractuale.

Prevederile cu caracter special au de obiect, printre altele, vînzarea de mărfuri, montajul, construcțiile industriale, prestările de servicii, expedițiile de mărfuri, depozitul, asigurarea, societatea, încheierea de bunuri, cesiunea de licență.

dr. O. CĂPAȚINA

contract economic

Consecințele modificării unor sarcini de plan

În cursul executării contractului economic pot interveni modificări de sarcini de plan cu efecte considerabile asupra drepturilor și obligațiilor părților contractante. Astfel de modificări se concretizează în reducerea sau majorarea cantităților de produse repartizate, schimbarea perioadei de plan prevăzute pentru executare, indicarea unui alt sortiment decît cel din repartiția inițială și altele. Asemenea modificări, în măsura în care sînt dispuse cu respectarea metodologiei de modificare a sarcinilor de plan, se repercutează asupra raporturilor contractuale dintre părți.

Schimbarea unității furnizoare constituie, de asemenea, un caz relativ frecvent de modificare a sarcinii de plan care se realizează de fapt, în felul următor: concomitent cu anularea repartiției inițiale, în care figura ca furnizoare întreprinderea A, coordonatorul de balanță emite o nouă repartiție în care apare ca furnizoare întreprinderea B. Discuția care urmează o facem pentru ipoteza că sub raportul tuturor elementelor (cantitatea, sortiment, trimestrul de executare) cea de a doua repartiție este identică cu prima, exceptînd unitatea furnizoare care trebuie să îndeplinească sarcina de plan.

Potrivit Deciziei primului arbitru de stat nr. 1387/1978, „aceste operațiuni sînt considerate ca fiind legal efectuate întrucît practica arbitrală în mod constant a statuat că în cazul în care organul competent dispune anularea sarcinii de plan, stabilită prin actul de planificare care a stat la baza încheierii contractului, aceasta înseamnă că sarcina de plan se desființează cu efect retroactiv, ca și cînd nu ar fi existat. De asemenea, organul competent poate să decidă înlocuirea uneia dintre părți, ca în cazul de față...”.

În legătură cu modificările de sarcini de plan astfel dispuse, pot apărea unele consecințe negative la care ne vom referi în continuare.

De pildă, potrivit contractului încheiat, unitatea furnizoare A. s-a obligat să livreze produsele la 15 iulie 1978. În condițiile în care această obligație rămîne neîndeplinită, la 30 august 1978, coordonatorul de balanță anulează repartiția ce a stat la baza aceluia contract și emite, pentru aceleași produse, tot pe trimestrul III/1978, o repartiție în care figurează ca unitate furnizoare întreprinderea B. Această din urmă întreprindere, primind noua repartiție la 5 septembrie 1978, emite proiectul de contract cu termen de livrare la 20 septembrie 1978, învedereînd că față de data cînd a primit repartiția și momentul perfectării raportului contrac-

tual, nu este posibilă efectuarea livrării la o dată anterioară.

După cum s-a văzut, modificarea sarcinii de plan fiind legal dispusă și producînd efecte retroactive, unitatea beneficiară se vede în situația de a primi produsele la 20 septembrie 1978 în loc de 15 iulie 1978, adică cu o întîrziere de peste două luni.

Această întîrziere poate provoca — și provoacă în majoritatea cazurilor — consecințe negative în activitatea unității beneficiare. În cazul unei unități producătoare de mărfuri, neprimirea materiei prime la 15 iulie 1978 va avea drept consecință neîndeplinirea planului de producție și, pe cale de consecință, neonorarea la termen a obligațiilor contractuale asumate față de proprii săi beneficiari. Dacă unitatea beneficiară în cauză are profil comercial, primirea produselor cu o întîrziere de peste două luni va avea drept urmare o întîrziere corespunzătoare în aprovizionarea propriilor beneficiari.

În ambele cazuri — pe lingă alte consecințe — unitatea beneficiară se vede în situația de a suporta, fără să fie vinovată, urmările neprimirii produselor la termenul de livrare prevăzut în contractul încheiat cu furnizorul inițial. Astfel, ca urmare anulării primei repartiții și emiterii alteia noi, unitatea beneficiară are posibilitatea de a obține angajarea răspunderii furnizorului contractual abia de la 20 septembrie 1978, deși, în raporturile cu proprii săi beneficiari este posibil să fie ținut răspunzător în raport cu un termen de livrare anterior la care s-a obligat bazîndu-se pe primirea produselor la 15 iulie 1978, conform contractului inițial.

Actuala legislație economică nu oferă temei pentru ca asemenea consecințe să fie localizate la furnizorul inițial, la furnizorul secund și cu atît mai puțin la coordonatorul de balanță care, în perioada de executare a sarcinii de plan, a anulat prima repartiție și a emis alta, determinînd, în acest fel, amînarea livrării cu mai mult de două luni.

De aceea, socotim că asemenea modificări de sarcini de plan — prin schimbarea unității furnizoare — ar trebui dispuse de către coordonatorul de balanță, de regulă, numai în asemenea condiții care să nu implice amînarea substanțială a livrării produselor.

De altfel, principiul consacrat în metodologia de modificare a sarcinilor de plan potrivit căruia este interzisă modificarea acestor sarcini pe perioade expirate, trebuie să imprime și în cazul la care ne referim o grijă deosebită în scopul de a se evita perturbarea relațiilor dintre unitățile socialiste.

Chiar dacă nu le revine o răspundere patrimonială, coordonatorii de bilanță care nesocotesc cele de mai sus la modificarea sarcinilor de plan pot fi ținuți răspunzători pe linie administrativă în legătură cu măsurile pe care le-au dispus. În acest scop, considerăm utilă sesizarea organelor competente a dispune asemenea măsuri care ar avea, printre altele, rolul de a disciplina, pentru viitor, coordonatorii de bilanță în cauză.

Fără să negăm utilitatea și necesitatea adaptării sarcinilor de plan la condițiile concrete ivite în cursul executării lor, apreciem că măsuri de natură celor descrise ar trebui dispuse numai cu luarea în considerare a intereselor tuturor unităților socialiste afectate la modificarea sarcinii de plan. Această grijă ar urma să-și găsească reflectarea într-o viitoare reglementare care, pornind de la interesele generale ale economiei naționale și ținând seama, în același timp, de interesele unităților socialiste afectate, ar cuprinde dispoziții normative de natură să evite prejudicierea unităților beneficiare care nu se fac cu nimic vinovate în legătură cu modificarea sarcinii de plan prin schimbarea unității furnizoare.

Considerațiile de mai sus s-au referit la modificări ale sarcinii de plan legal dispuse de către coordonatorii de bilanță.

Este util să reamintim, în această privință, că, în actuala orientare a practicii arbitrale, nu se recunosc, pe planul raporturilor contractuale, consecințe decât acelor acte care au fost emise de către coordonatorii de bilanță cu respectarea metodologiei de modificare a sarcinilor de plan.

În acest sens, prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2917/1977, s-a reținut că potrivit metodologiei de elaborare, definitivare și aprobare a bilanțelor materiale — instituită prin H.C.M. nr. 1270/1975 — orice modificare de sarcină de plan trebuie să fie făcută, în principiu, de organul care a stabilit acea sarcină de plan, cu aceleași aprobări și avize care sînt prevăzute pentru aprobarea sarcinii de plan.

Prin urmare, în lipsa aprobărilor și avizelor menționate, coordonatorul de bilanță este în drept să modifice sarcina de plan ce stă la baza unui contract economic încheiat, numai în cazul în care măsura luată nu implică modificarea bilanțelor materiale.

În situația pe care am analizat-o mai sus nu se pune problema necesității unor aprobări și avize de felul celor menționate. Într-adevăr, modificarea constînd în repartizarea sarcinii de plan unei alte unități furnizoare, din același sistem cu unitatea furnizoare inițială, nu determină modificarea bilanțelor materiale.

I. ICZKOVITS

practică arbitrală

Consecința schimbării destinației mărfii

Potrivit § 28 punctul 1 din Condițiile generale de livrare — C.A.E.R. 1968/75, vânzătorul răspunde, în cursul perioadei de garanție, pentru calitatea materialelor utilizate la fabricarea mărfii ca și pentru acele caracteristici ale acesteia care sînt convenite în contract.

În cazul în care, prin contract nu s-a convenit ca marfa să corespundă unor anumite caracteristici, condiții tehnice ori unui standard, sau unor mostre stabilite de părți, vânzătorul are obligația de a livra marfa de calitate medie obișnuită în țara sa pentru mărfurile de același gen și care corespunde destinației prevăzute în contract. Dacă însă în contract nu se arată destinația mărfii, aceasta înseamnă că ea trebuie să fie de calitate medie obișnuită, corespunzătoare destinației din țara vânzătorului (§ 15 din C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75).

Vânzătorul este răspunzător, potrivit § 71 punctul 2 din C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, și pentru modificarea calității mărfii și după transmiterea dreptului de proprietate și a riscurilor asupra cumpărătorului, dacă această modificare s-a produs din vina vânzătorului. Se au în vedere, în principal, modificările de calitate datorate vicilor ascunse ale lucrului.

În cazul în care, cumpărătorul constată că marfa nu corespunde calitativ, poate formula o reclamație privind calitatea (§ 71 din C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75).

La prezentarea reclamației, cumpărătorul are posibilitatea să solicite vânzătorului fie înlăturarea defectelor — situație în care el poate cere penalități pentru întîrzierea în livrare, în cuantumul prevăzut de § 83, calculate de la data prezentării reclamației pînă la data înlăturării defectului sau pînă la data livrării unei alte mărfi în schimbul celei defecte —, fie acordarea unei bonificații (§ 75 punctul 2 din C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75).

Dacă se consideră de către cumpărător că marfa primită de la vânzător cu defecte calitative poate fi folosită, dar această folosire creează un anumit prejudiciu, el poate cere acoperirea a-

cestul prejudiciu de către vânzător. Procedura utilizată în practică pentru astfel de cazuri este bonificația, care reprezintă o reducere a prețului mărfii, pentru a se stabili valoarea reală a acesteia. Părțile pot conveni cu privire la bonificație și la cuantumul acesteia odată cu încheierea contractului sau ulterior.

Într-o speță cu care a fost sesizată Comisia de arbitraj de la București, reclamanta a cerut o bonificație de 25% pentru articole de ceramică neagră necorespunzătoare calitativ plus 4% dobînză penalizatoare.

Reclamanta a arătat că ceramica a fost insuficient arsă, iar vasele respective au fost acoperite în interior doar cu glazură, ceea ce a făcut ca, la umplerea lor cu apă, acestea să se deterioreze.

În întîmpinare, pîrta a arătat că procedul de verificare nu este conform prescripțiilor interne de fabricație. Potrivit normei de stabilire a parametrilor calitativi, vasele în cauză sînt produse ornamentale, a căror destinație nu este de a fi umplute cu apă. De asemenea, potrivit procesului-verbal de autorecepție, respectînd § 28 punctul 4 din C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75 — care arată că „în cazul în care contractul nu prevede altfel, vânzătorul este obligat să prezinte cumpărătorului documentul corespunzător care confirmă calitatea mărfii. Protocolul de încercare se prezintă cumpărătorului de către vânzător, la cererea acestuia” —, marfa a corespuns calitativ.

Întrucît produsele livrate aveau calitatea medie obișnuită în țara vânzătorului pentru mărfurile de acest gen și deoarece ele corespundeau destinației stabilite prin contract, deteriorarea lor datorîndu-se schimbării destinației — din obiecte pur ornamentale în vase pentru flori naturale —, considerăm că a procedat corect Comisia de arbitraj de la București, respingînd, prin Hotărîrea nr. 64 din 6 martie 1978, acțiunea reclamantei ca fiind neîntemeiată.

Irina MOROIANU

Determinarea calității produselor

lizării unei sarcini de aprovizionare abstracte.

Acesta este motivul pentru care Legea contractelor economice obligă unitățile socialiste între care urmează a se stabili raporturi contractuale, să cunoască în mod amănunțit produsele care formează obiectul contractului.

Deși la prima vedere această obligație apare mai mult decât firească

Unitățile economice beneficiare încheie contracte de furnizare în scopul de a obține produse corespunzătoare satisfacerii unor necesități de producție, de desfacere sau de realizare a unor sarcini de investiții. Deci, produsele contractate sînt destinate pentru satisfacerea unor necesități concrete. Contractul de furnizare nu se încheie, prin urmare, în vederea rea-

— nefiind de conceput ca o unitate economică să contracteze produse valorind uneori zeci sau sute de mii de lei fără să cunoască caracteristicile lor calitative — în practică, se mai întilnesc situații în care unități economice neglijează îndeplinirea acestei îndatoriri elementare.

Astfel, de pildă, Întreprinderea de producție prestări servicii Iași a refuzat să plătească contravaloarea unor anvelope rebutate care i s-au livrat de către Întreprinderea Victoria, Florești — Prahova pe motivul că produsul nu este corespunzător scopului pentru care a fost comandat, fiind constituit din bucăți mari care nu puteau fi întrebuințate în raport cu procesul tehnologic al unității beneficiare.

Așa cum s-a stabilit de către Arbitrajul de Stat interjudețean Iași, prin hotărîrea nr. 326/1978, refuzul de plată al unității beneficiare a fost nejustificat.

Soluția a fost confirmată prin Decizia primului arbitru de stat nr. 1716/1978, reținîndu-se următoarele:

„Examînîndu-se soluția, se constată că prezentarea produsului în bucăți, chiar în situația reținerii ca valabile a actelor de constatare, nu putea constitui un temel pentru a se refuza la plată produsul respectiv.

Astfel, se observă că în comanda unității pîrîte (beneficiare) se specifică doar livrarea de deseuri de cauciuc, fără precizarea unor dimensiuni sau a unor caracteristici speciale, astfel încît la primirea unor asemenea produse, chiar în bucăți, nu se poate reține că s-a încălcat comanda și, ca ca atare, există obligația ca produsul să fie preluat și decontat.

Obiecția unității pîrîte în sensul că produsul este impropriu pentru a fi folosit la atelierul de împletituri apare lipsită de relevanță, deoarece în comanda care se referă numai la faptul că expedierea să fie făcută la secția de împletituri răchită, nu se face nici o precizare că produsul trebuie să fie corespunzător scopului amintit și în ce ar consta o asemenea însușire”.

Într-adevăr, întreprinderea furnizoare nu avea de unde să cunoască destinația pe care urmau s-o primească anvelopele la unitatea beneficiară, pentru a putea aprecia, în funcție de acest element, asupra utilității prestației. Dimpotrivă, unitatea beneficiară avea îndatorirea de a se edifica din timp asupra caracteristicilor pe care le prezintă anvelopele și nu să le comande decît în măsura în care corespund necesităților sale.

Un exemplu și mai sugestiv, sub raportul consecințelor, ne oferă litigiul soluționat de către Arbitrajul de Stat interjudețean Cluj, prin hotărîrea nr. 1969/1977.

Unitatea economică beneficiară contractase cu unitatea economică furnizoare livrarea unor bare trase.

Aceste bare, fiind utilizate la fabricarea piulițelor, au dus la rebutarea lor, fapt pentru care unitatea beneficiară a solicitat obligarea celei furnizoare la plata sumei de 56.420 lei cu titlu de daune. Pretențiile au fost respinse, constatîndu-se că însăși unitatea beneficiară se face vinovată de rebutarea piulițelor.

Într-adevăr, deși cunoștea că oțelul ce se folosește la realizarea piulițelor trebuie să îndeplinească anumite condiții de calitate speciale, unitatea beneficiară nu le-a solicitat prin comandă și a semnat fără obiecțiuni contractul încheiat cu unitatea furnizoare.

Nefiind dovedit că barele trase prezentau defecțiuni de calitate neadmise de standardul de stat avut în vedere la contractarea lor, s-a conchis la lipsa totală de culpă a unității furnizoare în legătură cu rebutarea produselor.

Ca și exemplul precedent, deși produsele livrate au corespuns din punct de vedere calitativ celor convenite de

către părți, ele nu au corespuns în raport cu destinația concretă ce li s-a dat de către unitatea beneficiară. Acest element nefiind cunoscut de către unitatea furnizoare, consecințele necorespunderii menționate nu pot fi localizate decît la unitatea beneficiară, vinovată de contractarea produselor în alte caracteristici calitative decît cele necesare.

Pronunțarea arbitrajului în asemenea litigii are ca efect doar localizarea pagubei la unitatea în culpă, fără să înlăture consecințele negative care se produc din punct de vedere al intereselor economiei naționale. Astfel, în cazul piulițelor rebutate, la care ne-am referit mai sus, dauna în sumă de 56.420 lei reprezintă un prejudiciu efectiv constînd în cheltuieli materiale inutile, determinate de faptul că unitatea beneficiară a contractat și introdus în procesul de fabricație materii prime care nu corespundeau tehnologiei de fabricație.

H. MATEI

întrebări — răspunsuri

● **MARIA CREINICEAN, Timișoara** — Funcția de facturistă se consideră administrativă și nu economică medie. Funcția de inginer este considerată tehnică, iar vechimea în această funcție nu se ia în considerare la stabilirea vechimii economice.

● **IOAN BÎRSAN, comuna Ripiceni, Botoșani** — Așa cum arătați în scrisoarea dv. încadrarea la întreprinderea „Flamura Roșie” s-a făcut, în anul 1969, în condiții în care n-ați mai beneficiat de vechime neîntreruptă în aceeași unitate. În consecință, vechimea dv. neîntreruptă în aceeași unitate, pe baza căreia se acordă sporul la retribuție, se calculează de la data încadrării în muncă la întreprinderea dvs. menționată (16 iunie 1969).

● **VASILE GHEȚI, Șimleul Silvaniei** — În cazul în care ați fost reținut de la plecarea în concediu anual de odihnă, aveți dreptul să solicitați, prin comisia de judecată a unității, să vi se plătească despăgubirea egală cu indemnizația de concediu neîncașată. Conform art. 176 din Codul Muncii termenul de sesizare a instanței jurisdicționale de muncă este de cel mult trei ani de la data cînd trebuia să vi se plătească indemnizația de concediu datorată.

● **LENKE TANAZEL, Vlahița** — Funcționarul economic și funcționarul economic principal sînt din categoria personalului administrativ. Vechimea nu se ia în considerare la stabilirea vechimii în funcții economice medii.

● **VASILE IORDACHE, Horezu** — Din scrisoarea dv. rezultă că ați fost beneficiar al alocației de stat pentru copii, drept care n-a mai fost acordat deoarece fiul dv. a devenit bursier. În această situație, de la data de 1 a lunii următoare în care nu i s-a mai acordat bursă, aveți dreptul la alocație.

● **CLARA PERA, Satu Mare** — Legea nr. 1/1970 este în vigoare, inclusiv prevederile art. 9, literele h, i și k. Dacă v-ați reîncadrat în termen de 90 de zile de la data încetării situațiilor prevăzute la aceste paragrafe și dacă reîncadrarea s-a făcut la altă unitate, trebuie să prezentați confirmarea unității de la care proveniți că nu fi sînteți necesară.

● **N. VIZIRU, Giurgiu** — solicită lămuriri asupra aplicării taxelor de locații în cazul destinatarilor deservii de stațiile în care s-a introdus proces tehnologic unic de încărcare-descărcarea vagoanelor pe liniile industriale.

În conformitate cu art. 7 din Tariful local de mărfuri, beneficiarii liniilor industriale sînt obligați să încarce și să descarce pe liniile industriale, numărul de vagoane corespunzător cu capacitatea de încărcare-descărcare zilnică a liniei respective.

În stațiile în care s-a introdus procesul tehnologic unic privind încărcarea-descărcarea vagoanelor pe liniile industriale, se aplică termenele de încărcare-descărcare rezultate din procesul tehnologic.

Pentru nerespectarea acestor termene, unitățile socialiste destinatare dătoresc taxe de locații.



• capacitati de • productie • produse noi

ÎNTRERINDERA METALUL ROȘU CLUJ-NAPOCA

str. Maxim Gorki, nr. 167

Telefon: 16300 — interior 135, Telex: 031241

PRODUSE DIN METAL

BARE TRASE

- Ø 17,5—18 MOMC 13 kg. 400
- Ø 29 40 C 10 kg. 920
- S 6—OL 60 kg. 116
- S 6—OLC 45 kg. 140
- S 7—OLC 35 kg. 180
- S 10—OL 42 kg. 100
- S 10—OL 50 kg. 250
- S 24—40 C 10 kg. 4500

LAMINATE DE NEFEROASE

- Bare de al. Ø 20 ATSi 10 Mg. kg. 400
- Sirmă aluminu Ø 2 mm kg. 360
- idem Ø 4,5 mm kg. 344
- Bare cupru Cu 9 Ø 12 mm kg. 100
- idem Ø 16 mm kg. 114
- idem Ø 18 mm kg. 80
- idem Ø 50 mm kg. 60
- idem Ø 70 estrudate kg. 71
- Tablă cupru 0,60×500×2000 Cu 5 1/2 T kg. 160

- idem 1×500×2000 kg. 40
- idem 4×500×2000 kg. 118
- Tevi cupru Cu 9 1/2 T 5×0,5 kg. 182
- idem 6×1 kg. 50
- idem 7×0,5 kg. 58
- idem 14×3 kg. 12
- idem 20×5 kg. 26
- idem 30×5 kg. 35
- idem 40×5 kg. 75
- idem 45×5 kg. 57

MOTOARE

UTILAJE—SCULE

MOTOARE ELECTRICE

- 0,55×1000 415V B 3 50 Hz. Nor. buc. 10
- 0,75×1000 220/380 B3 50 Hz. Norm buc. 1
- 2,2×1000 220/380 B5 50 Hz. Norm buc. 7

- 3×1000 220/380 B5 50 Hz. Norm buc. 4
- idem 4×100 B3 buc. 4
- idem 5,5×1000 B3 buc. 3
- idem 5,5×1000 B5 buc. 3
- idem 0,30×1500 B5 buc. 47
- idem 0,55×1500 Monof. B3 buc. 60
- idem 0,75×1500 B3 buc. 2
- idem 2,2×1500 220/380 B5 buc. 5
- idem 7,5×1500 380/660 B3 buc. 5
- 7,5×1500 B5 buc. 3
- 10×1500 220/380 B3 buc. 2
- idem 11×1500 380/660 B3 buc. 10
- idem 37×1500 415V B3 TH3 buc. 2
- idem 45×1500 415V B3 buc. 1
- 110×1500 380/660 B3 Norm. buc. 2
- idem 75×1500 500 V B3 buc. 1
- idem 3×3000 440 V B3 TH3 buc. 2
- idem 55×3000 380/660 B3 Norm. buc. 1
- idem 15×3000 B3 buc. 1
- idem 100×3000 B3 A. Expl. buc. 2
- idem 110×3000 B3 Norm. buc. 5
- idem 7,5/11×750/1500 B3 buc. 4
- idem 17/22×1500/3000 B3 buc. 4

- idem 6,1/7,5×1500/3000 B3 buc. 6
- idem 4,5/6,8×750/1500 B3 buc. 1
- idem ASFM 0,63×1500 220/380 V
1 50 Hz. buc. 20

REDUCTOARE TIP NEPTUN

- 2 CH 775 1—90 buc. 1
- 2 H 180 7—1 buc. 1
- 2 H 450 1—20 buc. 1
- 2 CH 335 28—0 buc. 1
- 4 BH 1:12,5 Dr. buc. 1
- 3 CH 755 1:35,5 buc. 2
- 3 LA 45×1,1×1500 V05 buc. 1
- 3 BH 1:16 Dr. buc. 1
- 2 CH 335 1—20 buc. 2
- 3 BH 1:8 St. buc. 5
- 2 GA 9×1,1×1500 V05 buc. 2

REDUCTOARE TIP ORAȘTIE

- RSV.0 1:15 Dr. buc. 4
- RSV.0. 1:30 Dr. buc. 2
- RSV.3. 1:50 Dr. buc. 1
- F 44 1:12,5 buc. 1

ACE DE MAȘINI DE TRICOTAT

- 103 BM VKB 8 HF buc. 78.500
- 105 BR UST 6/7 buc. 5000
- Diamant 6/7 NF. buc. 3500
- idem 6/7 HF buc. 22000
- G 11 VKS fin. 12 buc. 4450
- Deker fin. 6/7 buc. 256

**ARCURI PENTRU MAȘINI
DE TRICOTAT**

- Tip IV 39—75 534 G fin. 12
buc. 285.760
- idem 39—75 534 G fin. 12
buc. 18.720

- idem 85—60 534 G fin. 12
buc. 58.000
- Dubied 6/7 531 H buc. 136.660
- Tip IV. 65—68 534 F fin. 14
buc. 33.000
- Tip IV. 33—110 534 P buc. 76.900
- Pasete fin. 5 buc. 15000
- idem fin. 10 buc. 4000
- idem fin. 10 buc. 14000
- idem fin. 5 buc. 3000

CONSTRUCȚII

FITINGURI ȘI ROBINETȘI

- Ventil V 2A Dn. 15 buc. 6
- Ventil COSVA 1 1/4" buc. 38
- Robinet cu 2 căi DN 25 buc. 6
- idem cu 3 căi DN 15 buc. 10
- idem reglare DN 25 buc. 95
- idem DN 50 buc. 79
- Robinet PVC cu tijă 3/4" buc. 9
- idem oval DN 150 STAS 1518/71
buc. 7
- Robinet cu membrană 1/4" buc. 89
- Robinet cu ac 1/2" buc. 10
- idem plat 2550 DN 150 buc. 7
- idem cu ventil V2A DN 25 buc. 13
- idem mufă V2A DN 50 buc. 21
- Ventil V2A DN 20 buc. 7
- idem V2A DN 16 cu mufă buc. 8
- Robinet cu sertar 4111 3/4" buc. 18
- idem de reținere 4005 1 1/2 buc. 10

CURBE DIN FONTĂ

- G 1 11/4 buc. 102
- G—1 1/2 buc. 86
- G—2 1/2" buc. 49
- G—3 3" buc. 8

- Cot LDE fontă 4" buc. 829
- Racord olandez GA 8 1/4" din
alamă buc. 1507
- Niplu din fontă 3" buc. 16
- idem dublu 3/8" buc. 2787
- Piulițe LDE 1/5" din alamă
buc. 3356
- Bucșe LDE 1/6" din alamă
buc. 3200
- Sorb cu ventil 70 buc. 7

**PIESE DE SCHIMB
RULMENȚI**

CURELE TRAPEZOIDALE

- 17×11×750 buc. 30
- 13×8×1180 buc. 100
- 17×11×1103 buc. 58
- 13×8×2500 buc. 30
- 17×11×1743 buc. 26
- 17×11×2350 buc. 60
- 20×12,5×1800 buc. 60
- 20×12,5×2360 buc. 20
- 22×18×2000 buc. 20
- 22×14×2000 buc. 40
- 10×6×2800 buc. 70
- 13×8×2650 buc. 50
- 13×8×2800 buc. 40
- 13×8×3500 buc. 40
- 17×11×2600 buc. 30
- 17×11×2650 buc. 30
- 17×11×2800 buc. 60
- 17×11×2950 buc. 35
- 17×11×3000 buc. 50
- 17×11×5000 buc. 6
- 17×13×5000 buc. 10
- 22×14×2800 buc. 40
- 22×14×3000 buc. 10

OFERTE

- 22×14×3350 buc. 20
- 25×16×2800 buc. 30
- 32×19×3550 buc. 15
- 38×25×1000 buc. 102

RULMENȚI SERIA :

- 607 ZZ buc. 2000
- 623 buc. 5000
- 6014 buc. 50
- 6032 buc. 2
- 6038 buc. 2
- 6213 buc. 20
- 6228 buc. 5
- 6320 buc. 5
- 6410 buc. 50
- 1209 buc. 50
- 1204 K buc. 170
- 1304 buc. 100
- 1310 buc. 80
- 2206 buc. 60
- 2215 buc. 20
- 2215 K buc. 150
- 2305 buc. 800
- 7200 buc. 30
- 7200 Sp. buc. 20
- 7201 Sp. buc. 50
- 7205 buc. 19
- 7219 buc. 3
- 7320 buc. 10
- 3200 buc. 100
- 3303 buc. 60
- 3304 buc. 60
- 3306 buc. 40
- NU 213 buc. 32
- NU 226 buc. 2

- NU 326 buc. 3
- NU 1032 buc. 2
- NU 3009 K buc. 10
- RNA 4904 V buc. 50
- RNA 4905 V buc. 100
- RNA 4906 V buc. 700
- RNA 4907 V buc. 200
- NA 4912 V buc. 90
- NA 4913 V buc. 20
- NA 4928 V buc. 10
- NKI 6/16 buc. 200
- NKI 12/16 buc. 60
- NK 25/20 buc. 160
- NKI 25/20 buc. 40
- NKI 30/20 buc. 500
- NK 30/20 buc. 200
- NKI 50/25 buc. 40
- NKI 25/30 buc. 25
- NKI 35/30 buc. 18
- NKI 40/30 buc. 60
- HK 1522 buc. 96
- IR 17×20×30,5 buc. 100
- IR 35×40×20 buc. 140
- 21306 K buc. 17
- 21309 buc. 10
- 22213 K buc. 20
- 22214 K buc. 7
- 22226 buc. 6
- 22317 K buc. 100
- 22326 buc. 10
- 22328 buc. 4
- 30216 buc. 15
- 32218 buc. 20
- 32230 buc. 2
- 32307 buc. 30

- 51122 buc. 10
- 51124 buc. 10
- 51126 buc. 10
- 51136 buc. 2
- 51216 buc. 60
- 51236 buc. 4
- 51330 buc. 1130
- 51408 buc. 20
- 51410 buc. 15
- 51422 buc. 2
- 52209 buc. 60
- 52320 buc. 2
- NAK 11050 B6 buc. 76

LEGĂRE PENTRU RULMENȚI

- Pase 30 buc. 16
- RAE 30 buc. 26
- RAE 15 NPP buc. 28
- NKX 40+IR buc. 24
- NKX 40+R buc. 12
- NKX 40 Z buc. 150

BUCȘE

- H 204 buc. 20
- H 210 buc. 70
- H 212 buc. 40
- H 215 buc. 30
- H 217 buc. 20
- H 310 buc. 90
- H 313 buc. 40
- H 2313 buc. 20
- H 2315 buc. 7