

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

Conjunctura pe piețele valutare și de capital

Sfirșitul crizei dolarului sau soluție de temporizare ?

Scenariul înregistrat pe pelicula evenimentelor monetare a avut în ultimele săptămâni un conținut diferit de cel cu care eram obișnuiți de la o vreme. Punctul de plecare nu s-a deosebit de scenariile precedente, deoarece el a constat din repetarea unui fenomen arhicunoscut, comentat de atâtea ori în paginile revistei : este vorba despre noul declin al dolarului S.U.A. Spre deosebire însă de trecut, administrația americană a intervenit de această dată printr-o acțiune de mare anvergură pentru salvarea monedei naționale. Deși acest demers era așteptat, deoarece nimeni nu se putea gândi serios că o țară ca S.U.A. va rămâne multă vreme impasibilă la prăbușirea monedei sale, lucrurile au surprins prin noutatea lor și reacțiile nu s-au lăsat așteptate.

ACCELERAREA INTOLERABILĂ A CĂDERII DOLARULUI

În istoria plină de surprize a monedei americane, crizele s-au succedat cam din 1960 încoace, iar din iunie 1976 s-a conturat o nouă fază a declinului, această monedă suferind cele mai mari căderi din toate timpurile, mai deosebi la bursele din Frankfurt, Zürich și Tokio. Dolarul bătea propriile lui recorduri, înscriind în palmaresul său niveluri care reprezentau tot atâtea depășiri de „praguri psihologice”, de neconceput înainte. S-a ajuns astfel ca la 31 octombrie a.c., moneda americană să coteze la bursa din Paris 4,04 franci francezi, la bursa din Frankfurt 1,7735 mărci vest-germane, la bursa din Tokio 176 yeni. Aceste cotații capătă relief pentru cititorii neinițiați în operațiile de bursă dacă amintim că, puțin înainte, nimeni nu putea crede că dolarul va scădea sub 2 mărci sau sub 200 yeni.

Prețul aurului, un alt barometru al situației dolarului, doboră și el într-o cursă rapidă vechile recorduri. În ziua de 27 octombrie, o uncie de aur

(31,1 g) s-a vândut la bursa din New York cu 237 dolari, la 30 octombrie, la bursa din Hong Kong, cu 238 dolari, la 31 octombrie, la bursa din Londra, cu 240 dolari, iar în aceeași zi, la Tokio, cu 243 dolari, deși, după o opinie nu prea veche a cercurilor competente, prețul de 200 dolari unciă ar fi reprezentat un preț-limită.

Accelerarea căderii dolarului în ultimele săptămâni era cu atât mai gravă, cu cât ea venea după ce în august a.c., profund preocupat de „puternica scădere a dolarului”, președintele Jimmy Carter ceruse conducătorilor economiei S.U.A. „să-i facă cunoscute măsurile pe care îl sfătuiesc să le adopte pentru a face față situației”, și mai cu seamă după ce la 24 octombrie fusese anunțată publicarea iminentă a programului antiinflaționist al guvernului S.U.A. Era, evident, o situație care nu mai putea fi tolerată nici pe plan intern și nici pe cel extern, deoarece boala dolarului nu afecta numai economia americană, ci întreaga economie mondială, reprezentând, după expresia unui specialist „o enormă amenințare la adresa schimburilor potențiale”.

PLANUL DE SALVARE A MONEDEI AMERICANE

Conținutul nou al scenariului monetar l-a constituit lansarea, la 1 noiembrie 1978, a programului complex de măsuri referitor la salvarea dolarului. S-a afirmat, nu fără temei, că era ceasul al XII-lea, ezitățile și tergiversările administrației Statelor Unite în fața „dramei dolarului” fiind prelungite peste așteptări. Acest program poate fi împărțit în două capitole : primul, al măsurilor interne ; al doilea, al măsurilor externe.

Pe plan intern, programul cuprinde măsuri antiinflaționiste, pornindu-se de la aprecierea făcută de președintele Carter în cuvântarea radiotelevizată din 1 noiembrie a.c. că inflația

reprezintă „problema internă cea mai serioasă”, care pînă în prezent „nu s-a reușit să fie menținută sub control”. Adăugăm că inflația din S.U.A., avînd în vedere funcțiile internaționale ale dolarului, nu constituie numai o problemă internă americană, ci este problema tuturor țărilor care utilizează într-o măsură sau alta dolari în relațiile lor de schimb.

Programul antiinflaționist intern cuprinde în esență :

— limitarea voluntară a majorării prețurilor și salariilor de către patronat, indicația fiind ca prețurile să crească cel mult cu 0,5% peste media de creștere înregistrată în 1976 și 1977 ;

— majorarea taxei scontului de la 8,5% la 9,5%, nivelul cel mai ridicat al scontului din întreaga istorie a băncilor din S.U.A. ;

— reducerea cheltuielilor bugetului federal, prin desființarea unui număr de circa 20 000 de posturi din administrația federală, limitarea la 5,5% a creșterii salariilor funcționarilor federali și la 7% a salariilor celorlalte categorii de angajați federali și stoparea creșterii salariilor aferente posturilor de conducere federale ;

— sporirea cu 2% a rezervelor obligatorii ale băncilor comerciale asupra depunerilor la termen ;

— dublarea cantităților de aur din rezervele Tezaurului american prevăzute a fi vindute la licitație publică.

La capitolul „apărării” externe a dolarului sînt de menționat :

— dublarea (de la 7,5 la 15 miliarde dolari) a acordurilor „swap”, constînd în obținerea pentru o anumită perioadă a unor sume în valută în schimbul echivalentului în dolari, urmînd ca la termen valuta să fie înapoiată și dolarii reprimiți. Asemenea acorduri au fost încheiate cu băncile centrale din R.F.G., Elveția și Japonia ;

— emisiunea de bonuri de Tezaur ale S.U.A. exprimate în monedă străină, în valoare totală de pînă la 10 miliarde dolari ;

— contractarea la Fondul Monetar Internațional a unui credit în valută în sumă de 3 miliarde dolari, în vederea acoperirii unei părți din deficitul balanței de plăți a S.U.A. ;

— vânzarea de drepturi speciale de tragere (DST) permise de la F.M.I., în scopul obținerii de valută, pentru o valoare de 2 miliarde dolari.

Se evaluează la circa 30 miliarde dolari suma disponibilităților valutare pe care S.U.A. le va obține pe diferite căi pentru a fi aruncate în lupta de stabilizare a cursului dolarului pe piețele de schimb.

Planul de schimb prevede deci măsuri concrete, concentrice, menite să acționeze în sensul redresării dolarului; pe de o parte, o acțiune intensă de combatere a inflației care subminează puterea de cumpărare a monedei, pe de altă parte, o veritabilă mobilizare de forțe financiare externe gata să intervină pe piețele valutare pentru susținerea cursului dolarului. De la acest pachet de măsuri se mai așteaptă un efect psihologic salutar, o lichidare a psihozei anti-dolar care a fost pînă acum alimentată de declinul acestei monede. Trebuie arătat că marea majoritate a comentatorilor au apreciat că prăbușirea dolarului este obiectiv excesivă și că la baza ei se află în mare măsură — așa cum se exprima de curind președintele băncii centrale a R.F.G., Otmar Emminger — „pierderea catastrofală de încredere în dolar“.

Chiar dacă putem fi de acord cu afirmația unui alt cunoscut economist occidental Paul Fabra, comentatorul financiar al cotidianului parizian „Le monde“, după care „Crisa monetară actuală este o criză de încredere“. Deși după părerea noastră, factorul psihologic este numai unul din factorii crizei, trebuie totuși recunoscut că gravele degradări monetar-financiare din ultima vreme au avut și un substrat emoțional care a declanșat și potențat reacțiile speculative de pe piețele valutare.

SENSUL MĂSURILOR

Din enumerarea măsurilor interne și externe care constituie planul Carter de redresare a dolarului rezultă că nu ne aflăm în fața unei noi concepții care să răstoarne vechile șabloane ale strategiei monetare, ci numai în fața unei noi atitudini față de vicisitudinile acestei monede. Toate soluțiile la care apelează planul sînt „clasice“, în sensul că ele au fost adoptate și probate de-a lungul anilor care s-au scurs de la prima criză a dolarului din 1960. Limitarea „voluntară“ a prețurilor și salariilor constituie o veche strategiemă a capitalului, care nu asigură niciodată stabilitatea prețurilor, dar care în schimb este folosită împotriva nivelului de trai al muncitorilor în scopul creșterii profiturilor. De altfel, una din primele reacții la planul Carter a fost aceea a celei mai mari federații sindicale din S.U.A., AFL-CIO, care a cerut președintelui Carter să convoace o sesiune specială a Congresului pentru adoptarea unei legi de control

obligatoriu și echitabil asupra prețurilor și salariilor, în locul „limitării voluntare“ preconizate de președinte. Majorarea taxei scontului este o veche armă din panoplia „liberalismului“, prin această măsură urmărindu-se atragerea unei părți din dolarii aflați în circulație în afara granițelor S.U.A., astfel încît să se degrezeze pe cît posibil piețele valutare de apăsarea acestor dolari. Din păcate, majorarea taxei scontului înseamnă majorarea corespunzătoare a nivelului dobînzilor pe piața americană și pe cale de consecință, frînarea accesului întreprinderilor la credite, ceea ce poate duce la accentuarea fenomenelor de recesiune, la creșterea șomajului. Același efect de reducere a creditelor îl va avea și cealaltă măsură bancară, de majorare a rezervelor obligatorii. Reducerea cheltuielilor bugetare prin desființarea de posturi și creșterea veniturilor prin vânzări de aur sînt măsuri relativ minore pentru marea problemă a echilibrului bugetar, care rămîne în bună măsură nerezolvată.

Pe plan extern, cele aproape 30 miliarde de dolari mobilizate în apărarea dolarului, apar impresionante. Să nu uităm însă că în circulația internațională se află, după evaluări autorizate, circa 500 miliarde. Acest colos este cel care își aruncă umbra amenințătoare peste piețele de schimb incitînd panica și specula. El este greu de cîntit chiar dacă ar fi aruncate în luptă toate disponibilitățile programului de salvare. Cu toate acestea, nu pot fi subestimate efectele inițiale ale unui asemenea program extern. Ele vor putea acționa asupra psihozei anti-dolar, dovedind că la bursele valutare nu dictează numai speculatorii. Dar cît vor putea dura aceste efecte? O mare parte din fondurile utilizate în apărarea dolarului sînt deținute de R.F.G. și de Japonia care, în schimbul lor, retrag din circulația internațională dolarii oferiți de deținători. Dar aceste

țări și-au manifestat chiar înainte de noul plan rezerve cu privire la efectele unor asemenea operații: cumpărînd dolari pentru susținerea cursului, trebuie să pună în circulație echivalentul în monedă proprie, cu riscul reînsării inflației la ele acasă. Este adevărat că vest-germanii și japonezii nu procedează la susținerea cursului dolarului în scopuri cartabile, deoarece în felul acesta se apără de o prea mare concurență a produselor americane și de o mare scumpire a propriilor produse pentru cumpărătorii cu dolari. Dar riscul ar fi prea mare dacă această apărare s-ar plăti cu un nou val de inflație.

Totodată, experiența trecutului arată că „apărarea“ monedelor prin investiții pe piață nu poate rezista prea mult timp presiunilor pieții, mai ales dacă aceste presiuni sînt puternice.

PRIMELE REACȚII

Este firesc ca anunțarea programului Carter să fi produs un reviriment imediat pe piețe. La Paris, dolarul a cotelat 4,25 fr. față de 4,04 la 31 octombrie; la Frankfurt, cursul dolarului a crescut de la 1,7735, la 1,865 mărci; prețul unciei de aur la Londra a scăzut de la 242,60 la circa 220 dolari. Acest reviriment va fi însă de durată? Va reuși el să restabilească încrederea. Comentariile laudative răspund afirmativ. Alte comentarii neagă, însă, eficacitatea soluțiilor clasice, mecanice. Fapt este că problemele fundamentale, cum ar fi echilibrarea balanței comerciale și de plăți, însă-nătoșirea bugetului, echilibrarea balanței carburanților, au rămas nerezolvate. În aceste condiții, s-ar putea constata că măsurile sînt insuficiente și că soluția rezidă în însă-nătoșirea economiei S.U.A. în ansamblu și într-o largă cooperare internațională.

dr. C. KIRIȚESCU

drept și uzanțe internaționale

Căi contractuale de asigurarea încasării prețurilor (II)

garantarea plății prin ipotecă

În condițiile actuale ale comerțului internațional cînd prețul creditului este considerabil majorat cu comisioanele percepute de bănci pentru garantarea plății, fie sub forma scrisorii de garanție, fie prin avalizarea cambiilor, o altă cale de garantare este tot mai mult agreată de cumpărători: ipoteca. Această cale de garantarea plății exporturilor este admisă de art. 8 din H.C.M. nr. 1682/1970, și care se utili-

zează îndeosebi la vânzarea de instalații complexe de valori mari, avînd funcția de a asigura plata livrărilor (înstituindu-se asupra bunurilor imobile ale cumpărătorului). Frecvent, ipoteca se constituie pentru garantarea prețului de vânzare al navelor, eficiența ei fiind sporită de faptul că suma garantată este echivalentă (cu unele reduceri: avansuri, dotarea proprie a vasului de către armator) cu valoarea navei, instituindu-se chiar asupra bunului vîndut (art. 490, 495, Cod comercial român).

Reamintim că, potrivit prevederilor din Codul comercial român, ipoteca

este o garanție reală accesorie (ca și gajul, dreptul de retenție și indisponibilizarea bunurilor), garantarea creanței fiind asigurată printr-un bun imobil determinat.

Ipoteca, spre deosebire de gaj, nu-l deposedează pe proprietar de bunul ipotecat; acest atribut are o valoare comercială, deoarece proprietarul își păstrează toate drepturile de proprietate, inclusiv dreptul de dispoziție, drept care încetează în momentul deschiderii procedurii de execuție silită.

Spre deosebire de privilegiu, care sînt numai legale, ipoteca, de regulă, este convențională, constituită printr-un contract, independent de calitatea creanței; dacă rangul creditorilor privilegiati este determinat de ordinea de preferință stabilită de lege, în cazul ipotecilor, prioritatea rangului se determină prin prioritatea datei la care a fost înscrisă. Așa fiind, creditorii ipotecari sînt preferați creditorilor chirografari, iar cei de gradul I creditorilor ipotecari cu inscripții ulterioare. Caracterul accesoriu al ipotecii determină stingerea ei, odată cu stingerea creanței pe care o garantează (art. 1800, Cod. civil român).

Față de faptul că debitorul proprietar al lucrului ipotecat păstrează toate atribuțiile dreptului său de proprietate, el poate efectua orice acte de administrație; această posibilitate a debitorului încetează în momentul deschiderii procedurii de executare silită (vînzarea bunului ipotecat realizîndu-se prin licitație).

Este un principiu înscris în sistemele de drept al statelor cu care avem relații comerciale că în raporturile dintre creditorul ipotecar și ceilalți creditori, efectele decurg din dreptul de preferință pe care îl are primul. În momentul scoaterii în vînzare a imobilului ipotecat, creditorul ipotecar va fi plătit cu preferință față de creditorul chirografar (însă după plata privilegiilor). În cazul concursului creditorilor ipotecari, ei vor fi plătiți în funcție de rangul ipotecii lor, determinat de datele inscripțiilor succesive, prioritate avînd inscripția cea mai veche. Inscripțiile purtînd aceeași dată au același rang și, în consecință, vor fi plătite proporțional cu valoarea creanțelor, din suma realizată. Creanța ipotecară este supusă modalităților, termenului și condiției. Dacă se naște concurs între creanțele chirografare (obișnuite) exigibile și o creanță încă nescadentă, creanța ipotecară devine exigibilă și concursul actual.

În raporturile dintre creditorul ipotecar și terțul detentor al bunului ipotecat (necreditor), intervine dreptul de urmărire al creditorului, care poate pretinde bunul indiferent de rangul ipotecii sale, din mâinile oricui s-ar afla: proprietari din uzucapiune, moștenitorii acceptanți sub beneficiu de inventar, dobînditori cu titlu particular, posesorii unei cațiuni reale.

Nu ne propunem să prezentăm normele de drept privind instituția juridică a ipotecii din Codul nostru civil și comercial, care sînt cunoscute de către juriști, dar credem că este bine să precizăm că reglementările străine sînt în general asemănătoare celor conținute în dreptul nostru. În momentul creării unei ipotecii asupra unui imobil situat într-o țară străină, chiar dacă convenția care îi dă naștere se încheie în țara noastră, el trebuie să respecte condițiile de formă ale ipotecii imobiliare cerute în țara în care este situat imobilul, urmînd să fie transcris, ținîndu-se seama de regula *lex rei sitae*. Ignorînd acest principiu fundamental, unele ipotecii instituite de întreprinderi de comerț exterior române au fost viciate de încălcarea regulilor de procedură (cum ar fi obligația înregistrării ipotecilor asupra navelor în registrul portului de naționalitate ale acestora). Așa fiind, în cazul ipotecării unor nave vîndute cumpărătorilor străini trebuie avute în vedere prevederile similare din Codul comercial român, din țara cumpărătorului. Pentru exemplificare arătăm că Codul comercial român tratează navele, în Cartea a II-a „Despre comerțul maritim și despre navigație”, ca bunuri mobile, considerate însă sub multiple raporturi ale căror obiect material sînt, ca imobile, putînd fi ipotecate și urmărite. Contractul constitutiv al ipotecii trebuie făcut în scris și pentru a fi valabil față de terți, înmatriculat în registrele căpitaniei portului unde este înscris vasul, sau în acelea ale consulatului din țara unde se găsește vasul, cînd înscrisul este întocmit într-o țară străină. În ambele situații, ipoteca se înscrie pe actul de naționalitate al vasului.

Art. 678 din Codul comercial român arată că privilegiile asupra lucrurilor încărcate, asupra navului și asupra vasului trec înaintea privilegiilor generale sau speciale stabilite prin Codul civil. Printre creanțele privilegiate asupra vasului, Codul comercial în art. 687, pct. 12, menționează prețul vasului datorat vînzătorului.

Privilegiul vînzătorului, potrivit art. 689 din Codul comercial, se probează prin contractul scris de vînzare, care trebuie transcris și adnotat în registrele căpitaniei portului unde vasul este înmatriculat pentru a fi opozabil terților. În străinătate, potrivit art. 493 din Codul comercial, care rezolvă conflictul de legi, înstrăinarea se efectuează prin înscris întocmit în fața consulului român, opozabilitatea fiind dată de transcrierea operației în registrul consular. Consulul va transmite copia legalizată a actului la căpitania portului unde este înscris vasul. Înstrăinarea se notează în mod obligatoriu și pe actul de naționalitate al vasului.

Aplicarea legii pavilionului la ipoteca maritimă a fost consacrată de Convenția de la Bruxelles din 1926 asupra privilegiilor și ipotecilor maritime.

Sechestrul conservator al navei străine se rezolvă pe baza Convenției de

la Bruxelles din 10 mai 1952. Spre deosebire de prevederile art. 912 din Codul comercial român și art. 215 din Codul comercial francez, Convenția admite că sechestrul poate opera chiar cînd nava este gata de plecare.

Litigiile născute din ipoteca maritimă sînt soluționate de tribunalele civile. Totuși, dacă ipoteca este accesorie unei operațiuni comerciale, litigiul este de competența tribunalului comercial.

O problemă importantă este aceea de a ști care este instanța competentă să soluționeze această acțiune, urmînd a se alege între tribunalul competent conform normelor de drept comun și cel al locului sechestrului (forum arresti). Convenția a adoptat o soluție de compromis: va fi competentă instanța locului sechestrului dacă *lex fori* admite această competență.

Sechestrul executor nu a făcut obiectul nici unei convenții internaționale și în consecință legea aplicabilă este aceea a locului unde se efectuează sechestrul.

După o succintă prezentare a complexei instituții juridice privind ipoteca redăm o clauză dintr-un contract încheiat de o întreprindere de comerț din România, cu un cumpărător extern:

„Pentru garantarea plății la termenele stabilite, odată cu recepția definitivă a ce constituie obiectul acestui contract se va institui asupra ei o ipotecă de rangul I, în valoare de care va fi diminuată după plata fiecărei rate din creditul acordat.

Cheltuielile privind înscrierea legală a ipotecii sînt în sarcina cumpărătorului”.

În unele țări, în special din America Latină, datorită procedurii simple și costurilor scăzute ipoteca se utilizează și pentru asigurarea plăților la importul de bunuri mobile cum sînt mașinile-unelte, mijloace de transport etc.; în asemenea cazuri, ipoteca se înscrie nu asupra bunurilor mobile livrate ci asupra unui bun imobil din patrimoniul cumpărătorului. Este esențial de reținut că în asemenea situații se impune o cercetare prealabilă, pentru ca asupra imobilului — determinat de părți în cadrul negocierilor — să nu fie instituite și alte ipotecii, care ar înlătura rangul I al ipotecii pe care o va deține exportatorul român. Clauza privind o asemenea ipotecă poate fi astfel formulată:

„Pentru garantarea plății mărfurilor vîndute în cadrul acestui contract părțile sînt de acord ca înainte de prima livrare să se instituie o ipotecă de gradul I în valoare de asupra imobilului situat în țara localitatea str. nr. care este proprietatea cumpărătorului.

Cheltuielile privind înscrierea legală a ipotecii sînt în sarcina cumpărătorului”.

reținerea dreptului de proprietate a mărfurilor livrate

Practica comerțului internațional a extins modalitatea de garantare a plății mărfurilor vândute pe credite prin rezervarea dreptului de proprietate. În numeroase contracte tip și condiții generale din cele mai diverse ramuri industriale (mașini și unelte, siderurgie construcții-montaj etc.) sunt înscrise clauze potrivit cărora orice marfă livrată rămâne proprietatea vânzătorului, atât timp cât prețul nu a fost plătit.

Acest mod de garantare a plății este recunoscut de drepturile naționale a unor state, desigur, cu efecte diferite. Din punct de vedere juridic, această clauză echivalează, cu o condiție suspensivă de executare a vânzării, apărând marfa împotriva unor acțiuni ale cumpărătorului, înainte de a face plata. Printr-o altă interpretare, această clauză ar constitui un acord al părților de a deplasa prin voința lor momentul transferului de proprietate.

Dintre sistemele de drept național care face din admisibilitatea clauzei rezervei dreptului de proprietate (**pactum rezervati dominii**), regula generală în materie comercială se numără dreptul R.F.G. De asemenea, o serie de țări latino-americane, printre care și Mexic au legiferat acest mod de garantare a vânzărilor pe credit.

Cu toate avantajele pe care le prezintă pentru cumpărător, această formă de garantare a plății prețului prezintă pentru vânzător unele inconveniente printre care evidențiem pe cele mai importante. Cumpărătorul, fiind în posesia documentelor și, în multe cazuri, și în posesia mărfii o poate înstrăina în pofida clauzei amintite. Tot astfel, dificultățile financiare ale cumpărătorului nu pot fi survolate de vânzător prin această clauză, el având, în cel mai bun caz, posibilitatea de a o valorifica pe piața străină către un alt cumpărător, desigur, în condițiile impuse de către acesta și cu cheltuieli suplimentare de depozitare, transport etc.

Vinzarea internațională având ca obiect, în cele mai frecvente cazuri, bunuri mobile, vânzătorul nu are practic nici o cale de atac împotriva revinderii mărfurilor livrate clientului său. Terța persoană care a cumpărat mărfurile a căror proprietar de drept este vânzătorul inițial, potrivit clauzei de care ne ocupăm, îi va opune acestuia regula „en fait de meubles possession vaut titre“.

Sub aspect economic, inserarea acestei clauze de garanție în contractele de vânzare internațională nu este, de asemenea, recomandată, deoarece pentru cumpărătorul onest închide calea procurării fondurilor necesare, prin revânzare. Acest impediment a condus,

în practică, la formularea unor clauze de genul următor: „În timpul perioadei date (respectiv pe perioada rezervării dreptului de către vânzător) toate drepturile pot fi transmise prin vânzare, sub rezerva menținerii dreptului de proprietate a vânzătorului“.

Această clauză, deși dă dreptul cumpărătorului de a revinde marfa, poate conduce la interminabile litigii, datorită tocmai posibilității revinzării a aceleiași partide de marfă pe o filieră practic imposibil de restrins.

În condițiile în care concurența pe piața mondială devine tot mai acerbă întreprinderile noastre de comerț exterior nu pot neglija această formă de garantare a plății prețului, în special în cazul unor produse, care deși mobile, prin destinația lor — investiții — pot fi cu ușurință individualizate; avem în vedere mașini și utilaje, mijloace de transport etc.

Clauza este simplu de formulat: „Vânzătorul își rezervă dreptul de proprietate asupra care

constituie obiectul acestui contract, până la plata în întregime a prețului“.

În multe țări rezervarea dreptului de proprietate se înscrie în registrul de comerț. Astfel, bunăoară, în Mexic, Legea generală a titlurilor și operațiunilor pe credit obligă înscrierea rezervării dreptului de proprietate de către vânzător în „Registrul public al proprietății de comerț“ de la locul unde se află bunul.

Rezervarea dreptului de proprietar, potrivit legislației din multe țări latino-americane, printre care și Mexic, poate constitui obiectul unei cesiuni către bănci comerciale fiind o modalitate de a obține credite sau de garantare de către banca în favoarea căreia operează cesiunea a unor cambii prin avalul pe care îl acordă. Cu alte cuvinte, unele bănci condiționează acordarea avalului de cesiunea de către vânzător a „Rezervei dreptului de proprietate“.

dr. Al. DETEȘAN

Ghidul lucrătorului de comerț exterior

Livrarea pe credit de echipament și utilaj cu rambursarea în produse și servicii — formă eficientă de finanțare a comerțului internațional

Modificările de structură și volum ce au loc în comerțul internațional contemporan, determină mutații permanente atât în tehnicile de finanțare, cât și în însăși noțiunea de livrare pe credit. Indiferent însă de formula găsită, interesul este determinat de o serie de elemente ca: natura plății în rambursarea creditului (monedă sau produs), costul finanțării, durata, modalitatea de garantare a plății, modul de acordare și mobilizare a creditelor etc. Dacă până în prezent perfecționările aduse mecanismului de creditare au vizat în principal modul de mobilizare a creditelor — accentuându-se pe modalități speciale de mobilizare ca forfaitingul, factoringul, creditul de mobilizare a creanțelor comerciale, leasingul etc. — există însă și alte elemente asupra cărora se impune a se acționa.

Între acestea, esențială ni se pare natura plății în rambursare datorită caracterului ei determinant asupra tuturor celorlalte elemente ale creditului.

Vom analiza în cele ce urmează, modalitățile de creștere a eficienței operațiilor comerciale, derulate de întreprinderile românești de comerț exterior prin folosirea mecanismelor de creditare cu plata în produse, în ambele situații — atât în cea de creditor, cât și în cea de beneficiar de credit.

Livrarea pe credit de echipament și utilaj pentru construcția unui obiectiv economic, cu plata în produse și servicii, cunoaște două forme de rambursare:

— prin rezultatul direct al producției respectivului obiectiv (într-o accepțiune mai restrinsă);

— printr-o gamă mai largă de produse și servicii de proveniență indigenă (într-o definiție mai cuprinzătoare cunoscută sub denumirea de „formula românească de cooperare“).

Avantajele fundamentale ale acestei forme de cooperare decurg din înlăturarea factorilor de risc și incertitudine aferenți tranzacției prin continuitatea și stabilitatea pe care o dă operațiunilor comerciale. Pentru beneficiarul obiectivului economic se asigură:

— atragerea de mijloace materiale și financiare externe pentru accelerarea dezvoltării, fără atingerea, sub nici o formă, a suveranității naționale. Acest lucru este asigurat prin faptul că proprietatea obiectivului construit aparține exclusiv beneficiarului de credit, acesta nefiind supus, sub nici o formă, controlului străin; se înlătură astfel riscul imixtiunii străine în economia națională;

— asigurarea plasamentului sigur al produselor realizate de obiectivul în cauză în țara creditorului. În același timp, aceasta asigură o permanentizare a relațiilor creditor-beneficiar și

înlătură riscul lipsei pieței de desfacere în orizonturi mari de timp;

— cointeresarea creditorului care este simultan și beneficiar al produselor fabricate; aceștia în paralel cu asigurarea asistenței tehnice a utilajelor de calitate, formarea de cadre etc.;

— asigurarea mijloacelor de plată în mod implicit, fără apelul la credite în condiții economice dezavantajoase (dobânzi, termene etc.), și evitarea unor riscuri de natură financiar-valutară.

Pentru partenerul care acordă creditul prin construirea obiectivului, sînt create următoarele avantaje:

— asigurarea unei forme de restituire a creditului, avantajoasă pentru debitor. În același timp, termenul de acordare a creditului devine controlabil de către cel care îl acordă, acesta putînd lua măsurile necesare pentru accelerarea punerii în funcțiune a obiectivului și în consecință, reducerii perioadei de creditare. Obiectivul economic fiind proprietatea statului pe teritoriul căreia este construit se înlătură și eventuala insolabilitate decurgînd din riscul unor evenimente politice interne;

— garanția existenței surselor de aprovizionare cu produse necesare economiei țării de origine a creditului prin crearea unui flux de marfă controlabil, controlabil calitativ de către creditor;

— evitarea imobilizării neproductive a unor fonduri bănești și a depreciierii lor în cazul cînd moneda de credit se devalorizează etc.

Datorită avantajelor majore pe care le prezintă această formă de cooperare, pentru ambii parteneri, inițiatorul ei R.S. România o folosește din plin și eficient atît ca beneficiar de noi obiective economice, cît și ca partener ce acordă credit. Pentru primul caz e de amintit cooperarea cu grupul „Taylor — Woodrow, Irigation” pentru amenajarea suprafețe agricole a unei apreciable suprafețe agricole în perimetrul Sadova—Corabia, partea română urmînd să restituie creditul din excedentul de producție la suprafața irigată. Pentru cel de-al doilea este amintit cu titlu de exemplu, construcția în Pakistan a unor obiective economice în domeniul industriei petrochimice cu rambursare în produse obținute atît cu ajutorul utilajului livrat, cît și cu produse de origine pakistaneză.

Față de experiența de pînă acum, se impun pentru întreprinderile românești aflate în una din cele două situații, o serie de măsuri pentru eficientizarea acestei forme de cooperare. În situația în care obiectivul economic se construiește pe teritoriul R.S. România, se impune ca:

— obiectivul să aparțină unei ramuri de înaltă tehnicitate și randament, rambursarea făcîndu-se în produse de calitate, competitive, menite să asigure și promovarea exportului românesc în acest domeniu;

— rambursarea creditului să se facă parțial și în produse românești care întîmpină obstacole tarifare și netarifare la vînzarea în devize libere;

— evitarea rambursării în mărfuri românești care pot obține prețuri superioare în cadrul tranzacțiilor comerciale curente.

Pentru cazul în care partea română creditează, se impune ca:

— plata creditului să înceapă de îndată ce convenția de cooperare a fost semnată și să conștie — cel puțin pînă la darea în funcție a obiectivului

— din produse necesare economiei românești al căror import se făcea în devize libere. Începînd din momentul în care obiectivul produce, rambursarea creditului făcîndu-se mixt, în produse autohtone și produse obținute cu ajutorul utilajului livrat, la opțiunea părții române;

— în măsura în care rambursarea nu se poate face în produse necesare economiei românești, beneficiarul obiectivului economic să obțină din partea autorităților sale dreptul de reexport în favoarea părții române. În acest caz, întreprinderea furnizoare a utilajului trebuie să ia legătura cu întreprinderea românească specializată în import-export pentru stabilirea contingentelor de mărfuri de obținut și asigurarea celorlalte condiții de rentabilizare a operațiunii;

— în măsura în care beneficiarul creditului este la rîndul său partener

în alte convenții de cooperare cu rambursare în produse sau acorduri de tipul barterului, să se consulte cu partenerul român în vederea realizării unor operațiuni triunghiulare de acest tip, în lanț, constituindu-se astfel o formă de rambursare nouă avantajoasă pentru ambele părți;

— participarea încă din faza de negociere a contractului de cooperare, în calitate de consultant a unor întreprinderi românești interesate în operațiuni triunghiulare.

Toate aceste măsuri sînt menite să contracareze eventualele neajunsuri ale acestei forme de cooperare, astfel:

— dificultățile în găsirea finanțatorilor pentru astfel de operațiuni, sînt înlăturate prin acordarea creditului de către întreprinderea de comerț exterior ce execută operațiunile triunghiulare și participă la stabilirea contingentelor;

— greutățile în plasarea produselor obținute ca rezultat al creditului sînt atenuate prin lărgirea sferei la mărfuri de origine terță și obținerea dreptului de revînzare.

În același timp aceste măsuri asigură cadrul necesar pentru ridicarea calității deciziilor prin înlăturarea factorilor de incertitudine și risc în operațiunile de comerț exterior și cooperare economică internațională.

F. POGONARU

noțiuni, termeni, operațiuni

Consultingul internațional

În colaborarea economică a României cu țările în curs de dezvoltare un rol tot mai important joacă activitățile de consulting, care includ la ora actuală un cîmp de servicii foarte larg, începînd de la „consultări tehnice” și pînă la formele cele mai complexe numite în literatura de specialitate „consulting integrat”. Astfel de activități de cooperare sînt realizate de întreprinderile de comerț exterior Uzineexport, Industriaexport, Geomin, Contransimex, ARCOM ș.a. și bineînțeles de întreprinderea de profil: Institutul român de consulting — Romconsult. Consultanții români și-au adus contribuția la realizarea unor importante proiecte, obiective sau programe, ca de exemplu: Universitatea din Constantine — Algeria, Barajele de la K'Sab — Algeria, Nador — Maroc, Eufrat — Irak, Uzina de produse sodice din El Mex — Egipt, Programul federal de construcții — Nigeria, Sistemul național de meteorologie — Iran etc. Astfel de exemple pot fi multiple. Ele își găsesc explicația atît în bunul prestigiu profesional de care se bucură specialiștii

români cît și în faptul că acțiunile de consulting s-au dovedit a fi un mijloc deosebit de eficient în transferul de tehnologie.

Importanța pe care o acordăm dezvoltării în continuare a exportului de inteligență sub forma serviciilor ingineresti fac interesantă prezentarea unor orientări ale pieței internaționale pentru aceste servicii.

Firmele de consulting prin servicii ca: elaborări de studii de fezabilitate; elaborarea de caiete de sarcini și organizarea de licitații; elaborarea de studii de dezvoltare etc. — sînt cele mai în măsură să ajute factorii de decizie din țările în curs de dezvoltare la adoptarea unor hotărîri în privința modalităților de dezvoltare a unor regiuni, sau domenii, de alegere a mijloacelor tehnice, financiare, umane etc. cît mai adecvate particularităților locale și momentului conjunctural. Dealtfel, nu întîmplător, consultingul a căpătat pe plan mondial o pondere din ce în ce mai mare în volumul comerțului exterior al multor țări (30% Franța, 18% Japonia).

O analiză efectuată asupra a 5 asociații de firme de consulting, selec-

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

ZONELE DE ACTIVITATE A CELOR CINCI ASOCIAȚII DE FIRME DE CONSULTING

ZONA DE ACTIVITATE	TECNIBERIA (Spania)		NEDECO (Olanda)		POLYTECHNA (Cehoslovacia)		ECFA (Japonia)		CEC (S.U.A.)	
	Acțiuni	%	Acțiuni	%	Acțiuni	%	Acțiuni	%	Acțiuni	%
EUROPA	9	3	2	4	19	32,8	22	4	33	10
ORIENTUL MIJLOCIU	7	6	4	8,3	15	25,9	49	9	31	9,4
ORIENTUL INDEPARTAT	1	0,9	16	33,4	3	5,1	357	66	73	22
AUSTRALIA, NOUA ZEELANDA	-	-	1	2	-	-	15	2,8	10	3
AFRICA DE NORD	24	21,3	2	4	12	21	7	1,3	8	2,4
AFRICA NEAGRA	5	4,5	15	31,3	9	15,2	30	5,5	37	11,2
AMERICA DE NORD	4	4	-	-	-	-	18	3,4	16	4,8
AMERICA LATINA	67	59,3	8	17	-	-	43	8	123	37,2
TOTAL:	113	100	48	100	58	100	541	100	331	100

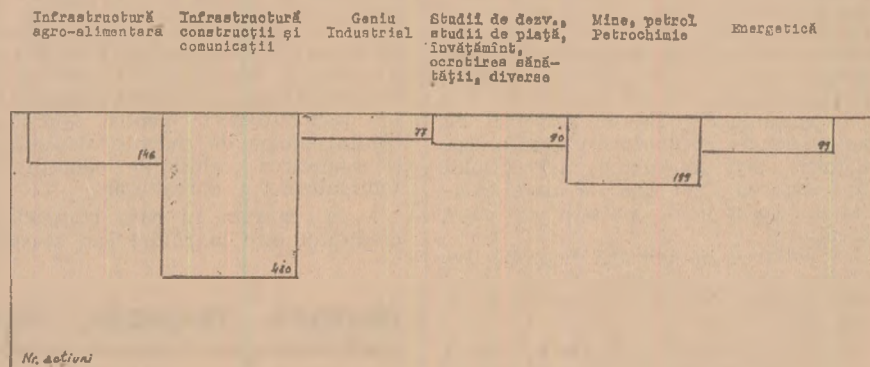
ționate ca reprezentative pentru domeniile și zonele de activitate, prin structura lor organizatorică și amploarea realizărilor mai recente, permite desprinderea unor tendințe în orientările prioritare existente pe plan internațional. Astfel, graficul alăturat evidențiază ierarhia necesităților față de studii de consulting :

- I. Infrastructură, construcții, comunicații
- II. Mine, petrol, petrochimie
- III. Infrastructură agroalimentară
- IV. Energetică
- V. Studii de dezvoltare, studii de piață, învățămînt, ocrotirea sănătății etc.
- VI. Construcții industriale

Profilul acestor firme, foarte succint, este următorul :

TECNIBERIA (Spania) — grupează 32 firme de consulting, antreprize și institute de studii și cercetări. A fost creată în 1964 și acționează ca organ de intermediere a finanțării și de gestiune a proiectelor. NEDECO (Olanda) — reprezintă o asociație de 13 firme și organizații de servicii de utilitate publică, constituită în vederea măririi potențialului asociațiilor pentru preluarea și rezolvarea problemelor complexe de consulting-engineering. Reprezentarea unică a unor formații multidisciplinare constituie și o măsură tactică pentru preluarea, cu șanse sporite, a proiectelor finanțate de PNUD prin agențiile sale. POLYTECHNA (Cehoslovacia) — este o întreprindere de stat pentru comerțul exterior a R.S. Cehoslovacă, cu sediul la Praga și cu o filială la Bratislava. La programul Polytechna participă ministerele federale pentru ramurile economice, ministerele cehe și slovace pentru aceleași ramuri, academiile de știință, institute de învățămînt, întreprinderile de comerț exterior și institutele de proiectări industriale (în

Tendențe în consultingul internațional, desprinse din analiza celor 5 asociații de firme de consulting (histograma)



număr de 65). ECFA (Japonia) și CEC (S.U.A.) sînt două asociații profesionale care grupează aproape totalitatea firmelor de consulting din țările respective, care au aderat fie individual, fie prin grupurile industriale sau

găsească o rezolvare în spiritul principiilor noii ordini economice internaționale al accesului egal la tehnologie și instruire.

S. DOBRONĂNȚEANU

Zone libere: Singapore

Guvernul din Singapore a declarat două zone libere constituite în întregime în port liber.

Prima zonă cuprinde ansamblul perimetrului depinzînd de Autoritatea portului Singapore și include bazinul Telok Ayer, cel mai apropiat de cartierul de afaceri. Într-o primă etapă au fost amenajate trei antrepozite reprezentînd o suprafață de cca. 6.000 m². O parte din aceste hangare a fost împărțită în secțiuni de 230 m² susceptibile de a fi închiriate unor firme care se angajau să trateze un minimum de 100 tone mărfuri pe lună. Chiria lunară a acestor compartimente este de \$ 450. O altă parte a fost rezervată pentru a permite firmelor de mai mică importanță de a profita de aceleași avantaje într-un antrepozit comun.

Autonitatea portului Singapore a precizat că în raport cu cererile vor fi amenajate noi hangare. A fost construit un drum în interiorul zonei pentru a lega bazinul Telok-Ayer de portul principal evitînd astfel să utilizeze rețeaua internă publică.

A doua zonă este deschisă în portul noului oraș industrial Jurong creat în vestul insulei.

Autoritatea portului Singapore asigură în întregime securitatea zonelor libere.

Facilitățile acordate celor ce utilizează aceste zone le permite să depoziteze mărfuri care trebuie să fie reexportate fără formalități vamale.

Ele le oferă posibilitatea nu numai de a împărți în loturi și impacheta mărfurile lor ci și de a le face să

treacă prin procese de asamblare și fabricație. Pentru această ultimă operație trebuie obținut un permis de la serviciul de vamă.

Vânzarea cu amănuntul este interzisă și, în consecință, nu este prevăzută nici un magazin fără „taxe” pentru pasagerii navelor.

servicii diversificate privind furnizarea de informații financiare și comerciale asupra clienților externi, acordă consultații în legătură cu modul de redactare a contractelor comerciale, asupra modului de constituire a garanțiilor, procură condiții de finanțare cât mai adecvate exportatorilor și uneori chiar își trimite experți la negocierea unor contracte importante ale clienților săi.

Marile bănci comerciale și-au organizat compartimente speciale a căror activitate se îndreaptă, în primul rând, spre depistarea de parteneri comerciali potențiali pentru clientela proprie, atât în vederea valorificării la export a produselor și tehnologiilor naționale, cât și în vederea concretizării unor acțiuni de cooperare care în prezent iau o tot mai mare amploare.

În condițiile trecerii de la piața vinzătorului la piața cumpărătorului s-a impus extinderea facilităților de credit, pe perioade tot mai lungi, pentru sume tot mai mari. În acest fel condițiile de credit au devenit un element important în compararea ofertelor internaționale și respectiv pentru competitivitatea acestora.

SCHEMA DE ASIGURARE E.C.G.D.

Neexistând un mecanism tipizat de asigurare a creditelor de export, în continuare vom prezenta mecanismul acestor operațiuni pe exemplul activității desfășurate de Departamentul de garantare a creditelor de export din Anglia (Export Credit Guarantee Department — E.C.G.D.) organism guvernamental autonom, subordonat Secretarului de stat pentru comerț, fiind una din cele mai vechi instituții de asigurare a creditelor de export din lume, cu o foarte mare experiență. E.C.G.D.-ul este membru fondator al Uniunii de la Berna a asiguratorilor de credite internaționale creată în 1934, care are ca membrii organizații de stat și private din 23 de țări.

Schema de asigurare a creditelor de export aprobată prin Actul Parlamentului din 1930 împuternicea E.C.G.D.-ul să efectueze asigurări pentru exporturile pe credit ale firmelor engleze împotriva unei singure cauze (de insolabilitate) pentru credite pe maximum 6 luni, asigurarea începând numai după expedierea mărfii și numai pentru 75% din valoarea pagubei. Prima de asigurare era relativ ridicată, plătindu-se 1 liră sterlină pentru fiecare 100 lire sterline asigurate.

În actualitate

Inflație

Potrivit raportului prezentat la Washington de Consiliul pentru stabilirea prețurilor și salariilor, reluat de agenția Reuter, rata inflației în Statele Unite s-a accelerat față de cei doi ani anteriori, fiind față de 1977 cu circa 1 punct procentual mai mare.

Dintre factorii inflaționisti menționați de consiliu cei mai mulți și-au încetat efectul; un grad mare de incertitudine continuând să-l prezinte prezente prețurile produselor alimentare.

Deficit

Deficitul balanței de plăți a Angliei, în iulie 1978 a fost de 150 milioane lire sterline, față de 108 milioane în iunie. Această creștere importantă a deficitului se datorește în special sporirii puternice a importului de petrol. Soldul curent pe perioada ianuarie-iulie 1978 a fost de 114 milioane lire sterline deficit, provenind dintr-un deficit în comerțul vizibil de 863 milioane lire sterline, parțial compensat de excedentul de 749 milioane lire sterline din comerțul invizibil.

Fișier

Asigurarea împotriva riscurilor în exportul pe credit (I)

CREDITUL — INSTRUMENT DE PROMOVARE

Extinderea în general a volumului comerțului internațional și în special creșterea numărului contractelor pentru instalații, echipamente, utilaje, engineering, de valoare ridicată, cu termene de fabricație și de livrare eşalonate pe perioade lungi de timp, a impus în practica internațională extinderea livrărilor pe credit. Tendința obiectivă a intensificării transferului de tehnologii sub impulsul revoluției tehnico-științifice contemporane face ca grupele de produse ale construcției de mașini să dețină un rol crescând în balanța comercială a fiecărui stat. Importanța pe care fiecare țară o acordă dezvoltării acestor exporturi, justificată de ponderea lor valorică în balanța de plăți, de necesitatea asigurării de mijloace de plată internaționale se regăsește în politica de credit promovată.

Fiecare țară dispune azi de sisteme de asigurare și mobilizare a creditelor de export care joacă un rol promoțional important în ansamblul politicii comerciale a statului. Dacă în urmă cu câteva decenii preocupările statului erau concentrate asupra stadiului final al operațiunilor de export și anume —

stadiul mobilizării creanțelor deținute asupra cumpărătorilor străini, care beneficiau de termene de plată amânate, prin crearea de institute de mobilizare, cu timpul aceste preocupări promoționale au fost extinse treptat asupra tuturor etapelor derulării operațiunilor de export, începând cu prospectarea de bușeele și pînă la asigurarea investițiilor în străinătate.

Astfel au apărut institute de promovare a comerțului exterior ce oferă asistență exportatorilor în activitatea de marketing internațional, instituții și bănci ce desfășoară activități de finanțare a exportatorilor, de garantare a creditelor și de asigurare a acestora împotriva unor riscuri diverse, societăți de factoring, leasing, de promovare a designului etc.

Activitățile financiar-bancare de promovare a exporturilor (mobilizare, asigurare, garantare, etc.) pot fi concentrate în cadrul unei aceleiași instituții bancare, cum este cazul Eximbank — din S.U.A., sau pot fi îndeplinite de instituții specializate, cum este în majoritatea celorlalte țări europene.

Se poate aprecia că astăzi majoritatea băncilor comerciale, pe lângă operațiunile tradiționale de mobilizare a creanțelor externe aduc exportatorilor

Păstrându-și caracterul de gestiune economică proprie (acoperirea plăților din încasări) E.C.G.D.-ul a reușit ca treptat, prin promovarea principiului asigurării globale (comprehensive insurance) să treacă treptat la asigurarea pentru o gamă variată de riscuri, pe termene de până la 3 ani, încă din momentul încheierii contractului și cu o primă de asigurare medie pentru credite pe termen scurt de 0,24 lire sterline la 100 lire sterline valoare asigurată.

Ce înseamnă în practică principiul asigurării globale?

Circa 85% din asigurările făcute de departament se referă la exporturi de produse de serie, ce se desfășoară regulat, pe perioade îndelungate de timp, așa-numita „Secțiune 1”. Pentru aceste tipuri de exporturi E.C.G.D.-ul a căutat să efectueze asigurări integrale pentru volumul total al contractelor unei firme exportatoare, sau o mare parte a acestuia, care se înadreaptă către piețe diferite, în partizi separați, cu acoperire pentru o perioadă cât mai îndelungată. În acest fel se realizează un deziderat major al asiguratorului — dispersia riscului. În același timp se percep și prime mai mici de asigurare de la exportatorii care își asigură întregul volum al exportului pe o perioadă de 3 ani.

O altă formă de asigurare se utilizează în cazul exportului de bunuri de investiții, care sînt de regulă livrate în baza unor comenzi speciale, nerepetitive, reprezentînd obiective industriale sau diferite alte proiecte care necesită montaj, punere în funcțiune etc., plătite, de regulă, prin credite pe termen lung. Pentru aceste credite, la care riscul nu se poate dispersa ca în primul caz se utilizează principiul asigurării specifice, respectiv asigurarea specifică (specific insurance) (Secțiunea 2). Caracteristicile amintite ale acestor exporturi ca și interesul deosebit al statului pentru promovarea lor (exporturi „de interes național”) au condus la tratamentul specific al fiecărui contract, exportatorul nemaifiind obligat să-și asigure întregul volum al exportului, ci numai pe cele pe care le consideră de un risc sporit.

Din totalul exporturilor engleze asigurate prin E.C.G.D. secțiunea 1 (asigurare globală) reprezintă marea majoritate din volumul operațiunilor (circa 80—90%), iar secțiunea 2 (asigurare specifică) împreună cu asigurările pentru mărfuri de reexport și servicii prestate în străinătate, restul.

Tipurile de riscuri pentru care se emit polițele de asigurare sînt următoarele :

1. insolvabilitatea cumpărătorului ;
2. neplata în termen de 6 luni de la scadență a mărfurilor acceptate de cumpărător ;
3. nepreluarea mărfii expediate de cumpărător la destinație ;
4. blocarea transferurilor în valută din țara importatoare ;
5. modificarea regimului licențelor de import în țara importatoare sau a regimului licențelor de export în Anglia ;
6. război, război civil etc. ;
7. cheltuieli ocazionate de devieri de la ruta de transport, staționări, manipulări, dacă nu pot fi recuperate de la cumpărător ;

8. alte cauze de risc ce pot apărea în afara teritoriului țării și care scapă de sub controlul exportatorului sau cumpărătorului ;

9. rezilierea unui contract.

E.C.G.D.-ul nu asigură împotriva unor riscuri care pot fi normal asigurate prin instituțiile de asigurări comerciale generale.

Gama riscurilor împotriva cărora se emit polițe de asigurare a fost extinsă în anul 1972 prin includerea riscului investițiilor în străinătate. Această măsură vizează în primul rînd extinderea cooperării economice cu țările în curs de dezvoltare, creînd posibilitatea firmelor engleze să abordeze cu mai mult curaj aceste piețe. Operațiunile de asigurare de acest gen sînt desfășurate printr-o divizie, special creată, a departamentului și privesc următoarele situații de risc : exproprierea directă și indirectă, pagube de război, insurecție etc., restricții de transfer a beneficiilor sau de repatriere a capitalului investit. Împotriva acestor riscuri se emite o singură poliță de asigurare, ele neputînd fi separate. Riscurile comerciale normale asociate exportului de investiții nu se asigură pe această cale.

Valoarea minimă a investiției asigurate trebuie să fie de 50 000 lire sterline și să reprezinte cel puțin 10% din valoarea globală a proiectului din care face parte. Ea acoperă resursele întreprinderii începînd cu mijloacele fixe, circulante, know-how, credite etc. De remarcă este faptul că asigurarea nu se face în nici una din variantele enumerate în proporție de 100%, ci numai de 90—95%, întrucît altfel s-ar diminua prudența normală și necesară exportatorului. Diferența rămîne a fi suportată de exportator, din beneficii, fapt ce-l coînteresează în desfășurarea de acțiuni ulterioare încasării asigurării pentru recuperarea pagubelor.

R. TUFEANU
dr. I. GEORGESCU

SUB TIPAR!

Relații economice
internaționale Vol. IV

CONTRACTUL COMERCIAL DE VÎNZARE INTERNAȚIONALĂ

- Convenții ● drept român
- uzanțe ● clauze
- practică arbitrală ●

DIN CUPRINS :

- Contractul comercial de vânzare internațională — instrument fundamental în schimburile economice mondiale.
- Formarea contractului.
- Obiectul prestațiunii vînzătorului : marfa
- Obiectul prestațiunii cumpărătorului : prețul
- Condiții de livrare
- Garanții — reclamații — exonerare — arbitraj
- Contract economic de livrări pentru export — interferențe cu contractul comercial de vânzare internațională
- Derularea contractelor
- Practică arbitrală comercială internațională
- Practică arbitrală privind contractele economice de export și import

STRUCTURA FIECĂRUI CAPITOL :

1. — convenții internaționale — texte selective
2. — drept român — art. din Codul civil, Codul comercial și din legi speciale (nr. 1/1971 etc.).
3. — uzanțe uniforme internaționale
4. — comentarii — scurte precizări și sinteze
5. — clauze — studiu comparativ al contractelor model și a contractelor încheiate de întreprinderile române de comerț exterior

Comenzile se fac pe adresa redacției și vor fi executate cu plata în ramburs, costul unei lucrări fiind de 20 lei.

contract economic

Răspunderea pentru nepredarea deșeurilor metalice

Deșeurile metalice constituie o sursă importantă pentru satisfacerea unor nevoi ale economiei naționale, motiv pentru care unitățile socialiste trebuie să manifeste maximă diligență în îndeplinirea sarcinilor de plan privind predarea lor.

Se invocă, uneori, că sarcinile stabilite, pe baza cărora s-au încheiat contractele de furnizare a deșeurilor metalice, depășesc posibilitățile de recuperare ale unităților predătoare.

Așa cum am învederat și cu alt prilej, asemenea neconcordanțe se cer rezolvate pe calea modificării, de către organul competent, a sarcinii de plan, prin punerea ei de acord cu posibilitățile reale de recuperare a deșeurilor metalice.

Prin acest procedeu își găsește reglementarea clară neconcordanța invocată de către unitatea furnizoare. Ca efect al reducerii sarcinii de plan, contractul de furnizare se modifică în mod corespunzător, iar analiza modului cum s-au îndeplinit obligațiile contractuale se face în raport de modul cum aceste obligații au fost modificate.

Dacă însă asemenea modificări nu intervin, diminuarea resurselor de deșuri metalice se analizează, deseori, în cadrul litigiilor având ca obiect penalitățile pretinse de către unitățile beneficiare pentru neîndeplinirea conformă a obligațiilor contractuale de predare a deșeurilor.

Precum se știe, sînt exonerate de răspundere acele unități furnizoare care dovedesc că neîndeplinirea obligațiilor lor contractuale s-a datorat exclusiv măsurilor de raționalizare, de perfecționare a procesului de producție care au avut drept consecință directă reducerea cantității de deșuri care rezultă din consumul productiv.

Este necesară însă o precizare. Asemenea măsuri se adoptă, de regulă, în mod planificat în cadrul efortului de reducere a consumurilor specifice, de îmbunătățire a activității productive. Prin faptul că ele sînt decise înainte de începerea perioadei de plan, consecințele lor, în privința diminuării resurselor de deșuri, sînt cunoscute la data stabilirii sarcinii de plan de predare a deșeurilor metalice. Ca atare, aceste sarcini sînt stabilite în mod concordant cu posibilitățile reale ale unităților furnizoare, posibilități determinate și în funcție de

consecințele măsurilor la care ne-am referit.

Drept urmare, constituie motive de exonerare de răspundere numai acele măsuri care s-au adoptat suplimentar, în perioada de executare a sarcinii de plan, deoarece consecințele acestor măsuri, cu privire la cantitatea de deșuri metalice ce rezultă din activitatea productivă, nu au putut fi avute în vedere la stabilirea sarcinii de predare a deșeurilor.

Rezultă deci, că măsurile de raționalizare și perfecționare a procesului de producție, cunoscute la data stabilirii acestor sarcini de predare, nu pot fi invocate cu temei în justificarea neîndeplinirii deșeurilor contractate.

financiar

Refuzul de plată a prețului. Condiții

În legătură cu materialul „Precizări privind exercitarea refuzului de plată a prețului”, apărut în Suplimentul nr. 13/14 1978, tovarășul Lucian C. Dimitriu, economist la Trustul petrolului Pitești nu scrie — printre altele — următoarele :

Art. 14 alin. 3 din Normele metodologice BNRSSR nr. 2/1977 dispune că „beneficiarul este obligat să efectueze plata după preluarea și recepția produselor, lucrărilor sau serviciilor...”, iar la art. 4 „în ambele cazuri, plata se va efectua numai după primirea facturii și verificarea legalității prețurilor...”

Față de aceste prevederi se pune întrebarea cum se poate efectua plata contravalorii unor mărfuri neprimite, pentru ca ulterior beneficiarul să se îndrepte împotriva căraușului ?

Doresc să se lămurească — scrie corespondentul nostru — cum trebuie procedat practic în relația beneficiar — bancă — furnizor, realizîndu-se și punerea de acord între instrucțiunile BNRSSR și cele arbitrale.

Să analizăm, pentru început, ultimul aspect care antamează, în fapt, însăși sorgintea întregii problematice.

Socotim că nu există nici o neconcordanță între instrucțiunile băncii, respectiv Normele metodologice

În alte cazuri, sarcinile la care ne referim sînt stabilite în funcție de volumul utilajelor sau al mijloacelor fixe care urmează să fie scoase din uz și casate. Se întimplă ca utilajele să fie menținute în funcțiune ori să se amîne, pentru motive bine justificate, scoaterea lor din uz. Fiind vorba de împrejurări care exclud culpa unității furnizoare de deșuri, considerăm că răspunderea ei nu trebuie angajată.

Pentru a obține, în asemenea situații, exonerarea de plata penalităților, unitatea furnizoare trebuie să dovedească faptul că sarcina de predare a deșeurilor metalice a fost fixată în funcție de mijloacele fixe sau utilajele planificate pentru scoatere din uz și casare, cit și faptul că ele au fost menținute în funcțiune.

În acest fel, se adoptă soluții de exonerare de răspundere numai în situațiile în care nepredarea deșeurilor metalice se datorează într-adevăr unor motive obiective.

I. ICZKOVITS

BNRSSR nr. 2/1977 și practica arbitrală în materie.

Se poate identifica, în schimb, o necorelare între dispozițiile art. 16 din Legea nr. 71/1969 și cele ale art. 134 din Legea nr. 9/1972.

Art. 16 din Legea nr. 71/1969 prevede că : „Produsele trec în proprietatea sau administrarea directă a organizației beneficiare după caz... b) pe data predării produselor către organizația de transport, în cazul în care expedierea produselor este în sarcina organizației furnizoare... Pe data trecerii produselor în proprietatea sau administrarea directă a organizației beneficiare trec și riscurile asupra sa”.

Art. 134 din Legea nr. 9/1972 prevede că : „Beneficiarul are dreptul ca, înăuntrul termenului de acceptare stabilit, să refuze plata, integral sau parțial, după caz, atunci cînd... b) produsele nu au fost primite pînă la expirarea termenului de acceptare stabilit de bancă”.

Necorelarea la care ne-am referit constă în faptul că nu este firesc și juridic ca dreptul real asupra produselor livrate ca și riscurile, să se transmită de la furnizor asupra beneficiarului într-un anumit moment (acesta al predării produselor către cărauș), pe cînd obligația corelativă de

plată a prețului să se nască în sarcina beneficiarului, într-un alt moment — ulterior — și anume, pe data primirii efective a produselor.

O primă concluzie se impune deci: nu există neconcordanță între instrucțiunile băncii și soluțiile arbitrajului, ci o necorelare între legile amintite, necorelare care se cere — după opinia noastră — înlăturată.

În aplicarea acestor dispoziții legale — aplicare ce trebuie realizată în ansamblu — practica arbitrală a adoptat soluții care nu sînt discordante cu prevederile Legii nr. 9/1972 și nici cu prevederile normelor metodologice amintite care, în partea care interesează pentru analiza de față, reproduc întocmai prevederile art. 134 ale legii amintite.

Într-o asemenea aplicare a dispozițiilor legale, la care ne referim, este posibil ca beneficiarul să fie obligat a plăti prețul unor produse pe care efectiv nu le-a primit. Iată un exemplu. Furnizorul a încredințat cărașului, la data și în condițiile prevăzute în contractul încheiat cu beneficiarul, o anumită cantitate de produse spre a fi transportată și predată la destinație beneficiarului. În timpul transportului, produsele sînt complet distruse datorită efectelor unui caz de forță majoră. Din acest motiv, produsele nu a-jung să fie preluate efectiv de către beneficiar. Totuși, acesta are obligația de a achita prețul, deoarece potrivit art. 16 din Legea nr. 71/1969, din momentul predării produselor către căraș, riscurile pierii produselor din cauză de forță majoră se suportă de către beneficiar, cărașul fiind absolut de răspundere. Aceeași soluție se impune și în legătură cu acele diferențe cantitative constatate în minus la destinație care se datorează scăderii naturale a greutății produselor în timpul transportului. Cu alte cuvinte, nici pentru echivalentul bănesc al acestor diferențe nu s-ar justifica refuzul de plată.

Alături de dispozițiile normative suscitade, mai sînt incidente și altele, care reglementează încheierea, modificarea, executarea contractului de transport de mărfuri pe calea ferată. Aceasta — deoarece în cazul produselor care se livrează prin calea ferată, furnizorul și beneficiarul sînt părți nu numai în contractul de furnizare, ci și în cel de transport, avînd calitatea de expeditor, respectiv, de destinatar. Or, potrivit art. 85 din Regulamentul de transport C.F.R., „dreptul la acțiune contra căii ferate derivînd din contractul de transport aparține.....b) destinatarului, din momentul în care, fie că a primit scrisoarea de trăsură, fie că și-a valorificat drepturile care îi aparțin în virtutea art. 61”.

În ipoteza în care neprimirea, totală sau parțială, a produselor la destinație este imputabilă cărașului se poate, oare, face abstracție de faptul că, în unele situații, numai beneficiarul, în calitatea sa de destinatar,

poate obține despăgubiri de la căraș?

Demonstrativă ni se pare, sub acest aspect, soluția care a fost comentată în materialul la care, face referire chiar tovarășul Lucian C. Dimitriu.

Generalizînd, putem afirma că temeinicia refuzului de plată al beneficiarului se poate aprecia numai în lumina tuturor dispozițiilor normative incidente în cauză. Atunci cînd lipsa de culpă a furnizorului este evidentă iar singura unitate care are drept la acțiune împotriva cărașului este beneficiarul, acesta nu este în drept să refuze plata prețului dacă lipsa provine din timpul transportului, existînd indicii evidente în acest sens.

transport

Închirierea vagoanelor de cale ferată

În tariful local de mărfuri CFR (T.L.M.), dispoziții tarifare, art. 11, este prevăzută posibilitatea închirierii vagoanelor de cale ferată. Beneficiarii recurg la închirierea vagoanelor, în special, în cazurile în care vagoanele necesită amenajări suplimentare, ca de exemplu pentru transportul prefabricatelor, mărfuri a căror lungime depășește un vagon etc. și aceleași vagoane urmează a fi folosite de mai multe ori.

Prin Ordinul M.T.Tc. nr. 625/30 VII 1963 (publicat în Foaia Oficială nr. 19/1963) s-au dat instrucțiuni pentru închirierea vagoanelor.

Cererea de închiriere se adresează M.T.Tc. — Direcția mișcare și comercial și trebuie să cuprindă: denumirea întreprinderii sau instituției care urmează să folosească vagoanele și dacă are sau nu linie de gară (industrială); numărul și felul vagoanelor solicitate; scopul închirierii vagoanelor; stațiile de încărcare și descărcare; durata închirierii; stația CFR de domiciliu, unde se va face predarea-primirea vagoanelor; volumul transportului de efectuat pe perioada de închiriere; denumirea întreprinderii (instituției) care suportă taxele de închiriere, numărul contului de virament și sediul băncii care va efectua plata.

După primirea aprobării, se încheie un contract de închiriere pe un formular tip.

Cuantumul chiriei este de:

- 50 lei pe zi pentru vagon acoperit și descoperit pînă la 20 tone inclusiv;
- 75 lei pe zi pentru vagoane speciale. Vagoane amenajate cu dormitoare, atelier, bucătărie etc. sau vagoane acoperite și descoperite mai mari de 20 tone;
- 23 lei pe zi pentru vagoane de cale îngustă;
- 200 lei pe zi pentru vagoane remorci și clasă.

În concluzie, refuzul de plată al beneficiarului — pe motivul neprimirii produselor — este îndreptățit numai în cazul existenței unor indicii pe baza cărora să nu se poată exclude de la început culpa furnizorului în legătură cu neprimirea produselor la destinație.

Dacă însă, din actele pe care le deține beneficiarul, rezultă că furnizorul și-a îndeplinit întocmai obligațiile, iar răspunderea pentru lipsuri revine cărașului, refuzul de plată al beneficiarului se justifică numai în măsura în care nu el, ci furnizorul ar fi singurul în măsură să-l acționeze pe căraș.

H. MATEI

Prelungirea închirierii vagoanelor se poate solicita organelor CFR cu 10 zile înainte de expirarea contractului.

Primirea vagoanelor de către delegații împuterniciți ai beneficiarilor se face de la șeful stației CFR de domiciliu pe baza unui proces-verbal, care se încheie în 4 exemplare și în care se consemnează numărul vagoanelor închiriate, numărul de ordine și seria fiecărui vagon, starea în care se află fiecare vagon, inventarul, eventualele rechizite și obiecte cu care se predau-preiau vagoanele, data predării și durata închirierii.

Delegatul întreprinderii va menționa, sub semnătură, numărul legitimației prin care a fost autorizat să ia în primire vagoanele.

Dacă vagoanele CFR închiriate cu contract nu se utilizează în conformitate cu prevederile legale și cele înscrise în contract, pentru imobilizarea vagoanelor respective se percepe de la predător sau destinatar, după caz, tariful de neutilizare al vagoanelor CFR, prevăzut în TLM, Partea III B cod 5606.

Dacă imobilizarea este repetată, CFR este în drept să rezilieze contractul de închiriere.

În ceea ce privește tariful de transport, în stare încărcată și în stare goală, sînt valabile dispozițiile tarifare aplicabile vagoanelor care nu aparțin căilor ferate.

Menționăm că, în timp ce tariful de transport pentru marfă încărcată în vagoane CFR închiriate cu contract se aplică cu o reducere de 25—50% în funcție de tipul vagonului, pentru transportul vagon gol închiriat cu contract se aplică un tarif de 0,30 lei pe osie km. pentru vagoanele acoperite, descoperite, cisterne și cu recipienți de descărcare pneumatică și 0,40 lei pe osie km. pentru vagoanele speciale.

Lucian THEODORU

raporturi de muncă

Soluțiile pe care le pronunță organele de jurisdicție a muncii

O mai veche controversă de doctrină și practică, continuată, datorită redactării lor și sub actualele reglementări este în prezent redeschisă amplificat mai ales de unele soluții pronunțate de judecătoria și confirmate de Tribunalul Suprem.

Este vorba de soluțiile pe care le poate promova instanța judecătorească, sesizată conform art. 174, lit. b din Codul muncii, cu o contestație împotriva desfacerii disciplinare a contractului de muncă.

Fără a contesta competența instanței de a admite plingerea și a anula sancțiunea ori de a respinge plingerea și de a menține sancțiunea, controversa privește o a treia posibilitate și anume dacă instanța judecătorească, atunci când constată că fapta de gravitate a persoanei încadrate, măsura desfacerii contractului de muncă este prea severă, anulând desfacerea contractului și dispunând reintegrarea în funcție, este competentă să **inlocuiască** (modifice) sancțiunea disciplinară a desfacerii contractului cu o altă sancțiune prevăzută de art. 100 din Codul muncii.

Opiniile exprimate s-au conturat în jurul a două teze, una care susține că organele de jurisdicție a muncii și cu atât mai mult instanțele judecătorești, pot pronunța numai două soluții și anume de admitere a plingerii și anularea sancțiunii, respectiv de respingerea plingerii și menținerea sancțiunii (Gh. Cristescu, ș.a. „În legătură cu modul de soluționare a plingerilor făcute împotriva sancțiunilor disciplinare I, în „R.R.D.”, 1971, nr. 12, p. 73—75) și a doua, la care ne raliem fără rezerve, potrivit căreia organele de jurisdicție a muncii, inclusiv instanțele judecătorești au dreptul să inlocuiască sancțiunea disciplinară mai gravă cu una corespunzătoare abaterii săvârșite (P. Marica, ș.a. „Disciplina muncii în unitățile socialiste de stat”, Ed. st. și enciclopedică, 1975, p. 161—168).

Atât doctrina cit și soluțiile instanțelor judecătorești, în susținerea primei teze, au avut în vedere dispozițiile art. 14 din Legea nr. 1/1970 și ale art. 101 din Codul muncii potrivit cărora sancțiunea disciplinară se stabilește și se aplică de organul de conducere colectivă sau, după caz, de conducătorul unității sau compartimentului de muncă, în condițiile legii.

Din prevederile legale, principiile de drept, opiniile exprimate și soluțiile instanțelor judecătorești, vom încerca în continuare să detașăm unele pro-

bleme, unele argumente în sprijinul tezei la care subscriem.

Credem că o primă problemă privește cimpul de cuprindere al controversei în sensul dacă se referă la toate organele de jurisdicție a muncii sau se limitează la instanța judecătorească competentă a soluționa contestațiile împotriva desfacerii disciplinare a contractului de muncă.

Din analiza prevederilor legale de mai sus, coroborate cu cele ale art. 18 din Legea nr. 1/1970, desprindem că organele jurisdicționale, cu excepția judecătoreștii, sint aceleași cu organele competente să stabilească și să aplice sancțiuni disciplinare. Competența de a aplica sancțiunea disciplinară se analizează pe verticală într-o ierarhie, din treaptă în treaptă, determinată de funcția celui sancționat, iar competența de a soluționa plingerea împotriva sancțiunii disciplinare se analizează în același mod, luând ca bază de determinare organul care a aplicat sancțiunea.

Credem că nu se poate contesta dreptul organului colectiv de conducere, al directorului ori al organului ierarhic superior, atunci când acționează ca organe de jurisdicție, de a înlocui sancțiunea aplicată de un organ subordonat tocmai pentru că aceleași categorii de organe se pot prevala de competența expres stabilită de lege de a aplica sancțiunea și de a soluționa plingerea împotriva sancțiunii și pentru că, chiar dacă acționează ca subiecte ale raportului de muncă adoptând acte specifice de dreptul muncii — nu putem face abstracție de „cadrul administrativ” în care acționează adică de raporturile administrative în care organele ierarhice superioare pot modifica actele organelor inferioare. Credem că nu poate fi vorba de un „nod de incompatibilitate” între cele două categorii de raporturi juridice — administrative și de dreptul muncii — ci mai degrabă de o „interferență” izvorită din calitatea de subiect al raportului de muncă și de organ administrativ.

Așa fiind, problema controversată se reduce numai la competența instanței judecătorești ca organ de jurisdicție a muncii. O precizare se impune și anume că este greu de crezut că legiuitorul în aceeași materie a creat competențe diferite în raport cu natura organului de jurisdicție, respectiv să limiteze competența instanței de judecată la cele două soluții amintite mai sus și necontestate. Făcând această afirmare încercăm să aducem și unele argumente.

Textele la care ne-am referit mai sus stabilesc expres organele competente să aplice sancțiuni disciplinare.

Or, discuția nu se poartă asupra acestui act, ci asupra unuia ulterior, acela al modificării sancțiunii la care legea nu se referă expres. Proporționind sancțiunea, pe baza criteriilor legale, instanța judecătorească nu aplică o sancțiune disciplinară ci face o aplicare corectă a legii, restabilind astfel legalitatea. Competența instanței nu poate fi limitată numai la sesizarea greșitei aplicări a legii, ci trebuie să cuprindă și îndreptarea erorilor făcute, de unde chiar dreptul ei de a înlocui o sancțiune disciplinară cu alta care corespunde gravității abaterii săvârșite. Dacă nu s-ar recunoaște acest drept instanțelor judecătorești ele limitându-se fie la anularea sancțiunii, ca fiind prea severă, fie la menținerea acesteia pe motivul că o abatere a fost săvârșită și deci există vinovăția, practic sar ajunge la două soluții care ar lipsi activitatea acestor organe de un conținut efectiv și real (vezi P. Marica op. cit. p. 167).

Nu putem să nu evidențiem și un alt argument desprins din prevederile art. 13, alin. 2 din Legea nr. 1/1970, și pus în evidență de același autor.

Dacă la stabilirea sancțiunii, în vederea legalității și temeiniciei acesteia aplicată, se ține seama de gravitatea faptei, împrejurările în care a fost săvârșită, gradul de vinovăție, comportarea celui în cauză și urmările faptei atunci în considerarea aceluiași scop, activitatea instanțelor de judecată trebuie să se călăuzească după aceleași criterii prevăzute de legiuitor, altfel finalitatea lor nu ar corespunde intenției legiuitorului.

Tribunalul Suprem, prin Decizia secției civile nr. 814/1978 (confirmată prin decizie în complet format din 7 judecătoria potrivit art. 39 din Legea nr. 58/1968), referindu-se la sentința civilă nr. 2023/1977 a Judecătoreștii sectorului 2 București — prin care aceasta a anulat dispoziția de desfacere a contractului de muncă, a dispus reintegrarea în funcție, a obligat unitatea la despăgubiri și a înlocuit sancțiunea disciplinară a desfacerii contractului cu sancțiunea reducerii retribuției celui în cauză pe o perioadă de 3 luni (art. 100(1), lit. d din Codul muncii); criticând punctele de vedere contrare, — arată următoarele. Prevederile art. 101 din Codul muncii nu exclud competența instanței judecătorești de a înlocui sancțiunea desfacerii disciplinare a contractului de muncă cu o altă sancțiune disciplinară.

Deși stabilirea și aplicarea sancțiunii este de atributul conducerii unității, din momentul ivirii litigiului, instanța este investită cu examinarea cauzei în întregul ei, având deci obligația, în măsura în care reține că abaterea a fost săvârșită, dar, prin gravitatea ei și celelalte criterii prevăzute

de lege (art. 13 alin. 2 din Legea nr. 1/1970) nu justifică desfacerea contractului, să stabilească o sancțiune corespunzătoare care să o înlocuiască pe cea anulată. O asemenea soluție, arată instanța supremă, este în concordanță cu reglementările existente în unele sectoare de activitate. Într-adevăr potrivit art. 60 alin. ultim din Statutul disciplinar al personalului din unitățile de transport, aprobat prin Decretul nr. 360/1976, în cazul personalului care concură direct la siguranța circulației și transporturilor pe căi ferate și auto, precum și la siguranța navigației, contestația împotriva desfacerii disciplinare a contractului se soluționează de consiliul de disciplină, care poate hotărî și înlocuirea cu una mai ușoară.

O asemenea dispoziție, aprobată prin decret cu putere de lege, chiar dacă este cuprinsă într-un statut disciplinar are caracterul unei norme de principiu ce trebuie aplicată și în acele cazuri în care verificarea legalității și temeiniciei desfacerii contractului este de competența altor organe de jurisdicție a muncii, printre care și instanțele judecătorești.

Pe lângă argumentul de text, care nu poate fi înlăturat, chiar dacă este rezultatul unei interpretări extensive, Tribunalul Suprem făcînd o interpretare rațională potrivit principiului că legea trebuie interpretată în sensul aplicării ei, mai precizează că o soluție contrară ar duce la o situație nefirească ca o persoană încadrată, vinovată de săvîrșirea unei abateri disciplinare, dar căreia i s-a stabilit o sancțiune prea aspră să nu i se poată aplica nici o sancțiune pentru fapta comisă, în situația în care sancțiunea aplicată a fost desființată de organul de jurisdicție a muncii și s-a depășit termenul de 6 luni de la săvîrșirea abaterii, potrivit art. 13 alin. ultim din Legea nr. 1/1970.

Pronunțînd asemenea soluții instanțele judecătorești și de această dată, interpretează și aplică corect normele de drept, contribuind la creșterea valorii practicii judiciare, atît pentru îmbogățirea doctrinei cit și la elaborarea unor viitoare reglementări legale.

dr. Iosif R. URS

Cazuri specifice de detașare și delegare

După cum este cunoscut, prevederile cuprinse în art. 66—68 inclusiv din Codul muncii reprezintă cadrul legislativ general privind detașarea și delegarea persoanelor încadrate în muncă. O serie de acte normative, cu incidență specifică anumitor domenii de activitate, reglementează anumite detașări sau delegări, fiecărui conferindu-i anumite particularități.

● Art. 14 din Decretul Consiliului de Stat nr. 162/1978 prevede că personalul muncitor român, pe perioada cit lucrează în străinătate în condițiile respectivului act normativ, se consideră detașat. Această modalitate de detașare este supusă unui alt regim juridic celeia prevăzută de Codul muncii, persoanele în cauză avînd drepturi și obligații specifice condițiilor în care își prestează munca lor. Toate aceste drepturi și îndatoriri sînt prevăzute în decretul sus-citat. Personalul care își termină misiunea în străinătate revine la locul său de muncă în cadrul unității de la care provine, în care scop unitățile trimitătoare care folosește personal muncitor în străinătate sînt obligate a înștiința unitățile respective cu cel puțin 30 de zile înainte de venirea în țară a persoanelor în cauză.

● Legea nr. 5/1978 cu privire la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat (Bul. Of. nr. 56 din 12 iulie 1978) prevede în art. 57 alin. 1 că la ședințele consiliilor oamenilor muncii și birourilor executive pot fi

invitați delegați ai organelor centrale, ai băncilor, organizațiilor economice etc. De asemenea, pot fi invitați specialiști atît din cadrul unității cit și din afara acesteia.

Art. 57, alin. 2 din același act normativ prevede că la ședințele consiliului oamenilor muncii din întreprinderi va participa un reprezentant al consiliului oamenilor muncii al centralei sau al organului căruia îi este subordonată întreprinderea.

Prevederile menționate mai sus instituie două forme sui-generis de delegare. Ne aflăm — în ambele cazuri — în prezența unor forme atipice, specifice. Desigur că delegările la care se referă art. 5 din Legea nr. 5/1978 nu sînt supuse reglementării prevăzute de art. 66—68 inclusiv din Codul muncii, și nici nu au același conținut, dar nu este mai puțin adevărat că persoanele ce participă fie ca invitați, fie ca reprezentanți ai unor organizații, instituții sau organe, sînt delegați ai acestora, iar ele se află în delegare. Dacă delegarea se execută în altă localitate, cei în cauză au dreptul la plata cheltuielilor de transport și de cazare, precum și la o indemnizație în condițiile legii.

Persoanele invitate la ședințele organelor de conducere colectivă aparținînd organelor centrale, băncilor etc. deși delegate de acestea din urmă, nu exercită însă atribuții de serviciu co-

respunzătoare sau similare sarcinilor pe care le execută la locul lor obișnuit de muncă — trăsătură caracteristică delegării în sensul dat de Codul muncii. Ele vor asista la ședința organului de conducere colectivă, va prezenta eventual sugestia sau observații și-și vor prezenta concluziile sau notele la conducerea unităților de care aparțin. În concluzie deci, conținutul muncii lor în cadrul acestei delegări este diferit de activitatea de la locul obișnuit de muncă, ceea ce — așa cum am învederat — reprezintă trăsătura distinctivă și specifică a acestei forme de delegare.

Persoanele care participă la ședințele consiliului oamenilor muncii din întreprinderi, ca reprezentanți ai c.o.m. al centralei sau al organului căruia îi este subordonată întreprinderea, au calitatea de delegați, deși activitatea depusă în cadrul organului de conducere colectivă este diferită de sarcinile de serviciu și atribuțiile locului lor de muncă obișnuit, ceea ce constituie particularitatea acestei forme de delegare, în comparație cu aceea reglementată de Codul muncii. Vor avea dreptul însă la rambursarea cheltuielilor de transport și la o indemnizație, în condițiile legii.

● Decretul Consiliului de Stat nr. 232/1974, astfel cum a fost modificat prin Decretul Consiliului de Stat nr. 249/1978, în art. 44 nu constituie însă un caz specific de delegare spre deosebire de situațiile menționate mai sus. Potrivit acestei prevederi, persoanele încadrate în muncă făcînd parte din formațiile civile de pompieri beneficiază de drepturile legale referitoare la delegare pe tot timpul participării la instruire. Persoanele în cauză au dreptul la indemnizație de delegare și de rambursarea cheltuielilor efectuate, potrivit legii, cu transportul și cazarea lor. Este de observat că deși actul normativ citat nu conține prevederi în baza căreia aceste persoane sînt considerate în delegare, cele acordă numai drepturile materiale convenite, totuși în fapt, cei în cauză sînt dislocați de la locul lor de muncă obișnuit și se bucură de toate drepturile legale convenite persoanelor aflate în delegare. Deși Decretul nr. 232/1974 (modificat) nu conține o prevedere în acest sens, totuși persoanele în cauză li se aplică dispoziția art. 6 (1) din Codul muncii, în sensul că pe durata delegării, aceștia își păstrează funcția și retribuția tarifară de încadrare avute anterior trimerii lor la instruire.

dr. C. JORNESCU

autoconducere

Delegarea de autoritate in sistemul legii privind organizarea și conducerea unităților socialiste de stat

Legea nr. 5 din 6 iulie 1978 cu privire la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat, publicată în Bul. Of. I nr. 56 din 12 iulie 1978, care a abrogat Legea nr. 11/1971, nu cuprinde o prevedere similară sau identică celei existente în art. 55 lit. g din actul normativ abrogat, potrivit căreia directorul întreprinderii, respectiv conducătorul unității componente a centralei stabilește delegările de atribuții pe trepte ierarhice și compartimente de muncă în cadrul unității respective pe baza structurii organizatorice și a regulamentului de organizare și funcționare. Aceasta nu poate duce însă la concluzia că legea actuală a interzis delegarea de autoritate în cadrul întreprinderilor, cu atât mai mult cu cât un asemenea procedeu este astăzi inexorabil fiind impus de complexitatea problemelor cu care sînt confruntate toate unitățile socialiste de stat, de necesitatea de a descongiona conducerile de volumul mare de decizii, nu toate de aceeași importanță și de cerința de a se apropia factorul de decizie de fenomenul social-economic. Așa cum s-a arătat, noua reglementare deși abrogă expres Legea nr. 11/1971, nu o infirmă cituși de puțin. Dimpotrivă, ea preia, pentru a dezvolta într-un context superior, multe din principiile și reglementările sale (Victor Dan Zlătescu, Autoconducerea muncitorească și autogestiuinea economico-financiară, în noua lege privitoare la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat în R.R.D. nr. 9/1978 p. 10).

Și în materia de care ne ocupăm, actuala lege nu a desființat delegarea de autoritate, ci i-a dat o altă reglementare. Potrivit noului act normativ, în baza art. 50 lit. h, directorul general al centralei este abilitat a aproba delegările de atribuții pe trepte ierarhice și compartimente de muncă pe baza structurii organizatorice și a regulamentului de organizare și funcționare a centralei. Este de subliniat redactarea textului suscitată care conferă directorului general dreptul de aprobare a delegărilor de atribuții ceea ce înseamnă că inputernicirile și delegările de autoritate se propun de personalul subordonat și se consfășesc de directorul general. Implicit, textul presupune și delegarea de autoritate de către directorul general însuși, care stabilind o serie de alți decidenți își descongionează propria sa activitate de conducere.

Așadar, în noua lege, delegarea de autoritate în cadrul întreprinderilor nu reprezintă numai actul de decizie al directorului, ci și al directorului ge-

neral, primul făcînd propunerea, iar cel de-al doilea dînd convenita aprobare. În acest mod se asigură o mai mare stabilitate cu privire la persoana decidenților, evitîndu-se fluctuații în luarea deciziilor, o ierarhizare mai justă a atribuțiilor și o viziune mai

practică arbitrală

Penalizări și taxe de locații percepute de C. F. R. Condiții

Potrivit art. 22 din Normele metodologice de planificare și executare a transporturilor de mărfuri pe calea ferată, dacă un expeditor renunță în scris la o parte sau la toate mărfurile programate, înainte de introducerea vagoanelor la încărcare sau renunță în scris sau tacit după introducerea lor, acestea se vor anula din programare, întocmindu-se nota de penalități în ziua respectivă.

În conformitate cu art. 7 din Tarifal local de mărfuri, vagoanele puse la încărcare se țin la dispoziția expeditorului pînă în expirarea termenului de încărcare tarifar cînd, dacă încărcarea nu a început, se consideră refuzate tacit și, pe lângă locația tarifară, se percepe pentru refuzul încărcării și penalizarea prevăzută prin instrucția pentru planificarea operativă a transporturilor.

Deci, pentru vagoanele efectiv puse la dispoziție și neîncărcate expeditorul datorează atât taxele de locații cit și penalizarea amintită. Dar, pentru a putea percepe ambele sancțiuni, calea ferată trebuie să dovedească îndeplinirea anumitor condiții. Astfel, așa cum s-a reținut prin Decizia primului arbitru de stat nr. 1554/1978, în măsura în care vagoanele puse la dispoziție și care au rămas neîncărcate pînă la expirarea termenului tarifar nu au fost retrase de calea ferată în final, încărcate în aceeași zi, realizîndu-se astfel planul zilnic de transport, nu este cazul aplicării penalizărilor.

Într-adevăr, tonajul respectiv nu poate fi considerat anulat ca refuzat tacit numai datorită expirării termenului de descărcare, pentru a fi, de fiecare dată, iarăși pus la dispoziție, deoarece, dacă s-ar proceda în acest mod, s-ar ajunge să se anuleze în aceeași zi, de mai multe ori, același tonaj și să se încaseze penalități, deși planul de transport s-a realizat, pînă la urmă, potrivit planului.

largă asupra modalităților de luare a hotărîrilor în cadrul întregii centrale.

În cazul în care întreprinderea nu este subordonată unei centrale, ci se află în subordinea directă a unui minister, a altui organ central de stat sau a unui consiliu popular (art. 3 alin. 2 din Legea nr. 5/1978), atribuția conferită de art. 50 lit. h din lege directorului general de centrală se exercită de către organul competent din cadrul unității în a cărei subordonare se află întreprinderea.

J. COSTIN

Referindu-se, în Decizia nr. 1545/1978, la aceeași problemă, primul arbitru de stat reține că „pentru stabilirea cantității refuzate la încărcare, cantitatea încărcată zilnic trebuie raportată la cantitatea programată pe zile la eșalonarea decadală a transporturilor care poate cuprinde și restanțele, dar în nici un caz cantitățile zilnice cumulate cu restanțele din zilele anterioare”.

În legătură cu penalitățile percepute de C.F.R., s-a mai pus și problema dacă ele sînt datorate de către expeditori cînd anumite cantități sînt scoase din program în considerarea cerinței optimizării transporturilor. Această măsură se ia cu ocazia analizării și definitivării planului de transport lunar de către Departamentul căilor ferate, împreună cu alți factori competenți.

Prin Decizia primului arbitru de stat, nr. 2089/1978 s-a statuat că pentru asemenea situații, H.C.M. nr. 425/1975 și normele metodologice citate nu prevăd plata penalităților în sarcina expeditorului.

Penalizările au fost prevăzute numai pentru cazul în care expeditorii nu prevăd în proiectul de program lunar care se depune la stația de expediere întreaga cantitate de marfă prevăzută pentru luna respectivă în contractul economic de prestații de transport pe calea ferată.

Deci, în cazul la care s-a făcut referire mai sus, penalizările nu sînt datorate.

În ceea ce privește taxele de locații, de la destinație acestea sînt datorate numai în condițiile în care calea ferată a îndeplinit toate obligațiile care îi revin în legătură cu avizarea și punerea vagoanelor la dispoziție. Astfel, Arbitrajul de Stat interjudețean Galați, prin hotărîrea nr. 718/1978, a reținut că, în speță, taxele de locații nu sînt datorate, deoarece avizarea sosirii

vagoanelor a fost făcută de către C.F.R. unei alte unități socialiste decât aceea care apare ca destinatară în scrisoarea de trăsură. Unitatea către care s-a efectuat avizarea nu avea obligația să preia vagoanele, deoarece „modificarea contractului de transport în sensul predării mărfii către un alt destinatar decât cel indicat în scrisoarea de trăsură de către predător nu se poate face decât în condițiile Tarifului local de mărfuri, adică în urma dispoziției ulterioare a predătorului făcută prin stația C.F.R. de predare, la cererea stației C.F.R. de destinație, în cazul când destinatarul înscris în scrisoarea de trăsură este necunoscut în stația de destinație... În speță, nu a existat o asemenea situație, astfel că

modificarea contractului de transport făcută de stația C.F.R. Tulcea — Mărfuri prin avizarea transportului către I.P.B. Galați — Șantierul Tulcea este contrară dispozițiilor art. 7(10) din Tariful local de mărfuri și, în consecință, reclamantei nu i se cuvin taxele de locații calculate față de un terț, avizat ilegal“. (Decizia PAS nr. 2384/1978).

Considerăm că prin soluțiile citate s-a făcut o justă aplicare a dispozițiilor legale care reglementează modificarea contractului de transport feroviar de mărfuri, ca și obligațiile care revin cărașului în legătură cu avizarea și punerea vagoanelor la dispoziție în stația de destinație.

I. ICZKOVITS

de cea avută; evident, în situația când retribuția prevăzută pentru al doilea an de activitate nu asigură aceeași creștere a retribuției — așa cum este și cazul dv.

● **M. POPESCU, Rm. Vilcea** — Potrivit prevederilor art. 15 din Legea nr. 1/1977, impozitul pe fondul total de retribuție, fond în care intră și gratificațiile, se suportă de unitățile economice de stat, după caz, din costurile de producție sau din cheltuielile de circulație, iar de instituțiile de stat din fondurile prevăzute în planurile de venituri și cheltuieli ale anului în care se face plata impozitului respectiv.

● **ANA CIULACHE, Slobozia** — Legea nr. 1/1971 prevede — la art. 9 — că mama care a întrerupt contractul de muncă în vederea creșterii copilului în vîrstă de pînă la 7 ani beneficiază de recunoașterea dreptului la vechimea neîntreruptă în muncă și în aceeași unitate dacă s-a reincadrat în termen de 90 de zile de la împlinirea vîrstei de 7 ani a copilului. Perioada cît n-a fost încadrată nu se include în calculul vechimii, respectiv în cazul dv. perioada 1 septembrie 1970 — 7 noiembrie 1975, timpul lucrat anterior datei de 1 septembrie 1970 unindu-se însă cu perioada lucrată după 7 noiembrie 1975. În consecință, potrivit datelor comunicate în scrisoarea dv., aveți o vechime în muncă de peste cinci ani, astfel că sporul la retribuție ce vi se cuvine este de 3%.

● **TEODOR ISPAS, Bacău** — Producție industrială în serie — tip de producție caracterizat prin stabilitatea relativă a fabricării unor produse ce se execută în cantități relativ mari și în loturi, precum și printr-o durată relativ mică a ciclului de producție, prin specializarea locurilor de muncă în efectuarea anumitor operații de același fel și folosirea unui utilaj specializat paralel cu folosirea unui utilaj universal: în funcție de cantitățile ce se fabrică într-un lot se distinge o producție de serie mică, mijlocie sau mare.

Producție industrială individuală — tip de producție caracterizat prin mare variabilitate și nestabilitate a nomenclatorului produselor ce se fabrică în cantități mici sau într-un singur exemplar (unicat), precum și prin durată relativ mare a ciclului de producție. La acest tip de producție nu se poate fixa executarea repetată a unor operațiuni pe anumite locuri de muncă, ceea ce face imposibilă specializarea tehnologică a locurilor de muncă și impune folosirea unui utilaj universal. Tipul de producție industrială individuală nu exclude însă specializarea secțiilor în vederea fabricării subsansamblelor, pieselor, reperelor etc.

întrebări și răspunsuri

● **V. LUPU, Podu Iloaiei, Iași** — În ipoteza în care ați fost încadrat la ferma Hălăuțești cel puțin trei ani în calitate de șef de fermă, retribuția ce vi s-a stabilit ca inginer la sectorul de cercetare are temei legal în prevederile anexei 2 la H.C.M. nr. 69/1975. Dacă aveți o vechime mai mică de trei ani, se aplică avizul Ministerului Muncii cu nr. 192005 din 5 februarie 1977. Dacă înainte de a fi încadrat ca șef de fermă, nu ați ocupat o altă funcție cu retribuții mai mici (ca inginer etc.), potrivit acestui aviz sintetic, de asemenea, îndreptățiți să beneficiați de prevederile hotărîrii susmenționate.

● **INTREPRINDEREA DE COMERT CU RIDICATA PRODUSE ALIMENTARE, Iași** — Problema ridicată de dv. este soluționată în art. 193 din Legea nr. 57/1974. Prin retribuția tarifară de încadrare se înțelege retribuția stabilită pe baza rețelilor tarifare sau a listelor de funcții pentru muncitori și personal operativ și prin nomenclatoarele de funcții pentru personalul de execuție tehnic, economic, indemnizațiile și sporurile care, potrivit dispozițiilor legale, se includ în retribuția tarifară de încadrare.

● **EMILIAN BOLTAȘU, Tg. Jiu** — Soluția publicată în suplimentul revistei nr. 39/1978 fiind aceea adoptată de organele competente, urmează să fie aplicată și în cazul semnalat de dv.

● **GEORGETA OANȚĂ, Focșani** — În anexa 2 la H.C.M. nr. 69/1975 se prevede că vechimea minimă necesară pentru obținerea unei gradatăii superioare — în cazurile similare cu cel arătat în scrisoarea dv. — se calculează de la data la care celor în cauză li s-au acordat gradatiile la funcțiile din care au fost trecute sau transferate. În cazul dv., potrivit datelor ce ne-ați comunicat, această dată este 15 iulie 1975, cînd ați fost promovată în funcția de șef birou șantier.

● **V. PARASCHIV, București** — Cuantumul alocației de stat pentru copii se modifică ori de cîte ori interven modificări în numărul copiilor pentru care se acordă alocație (art. 4 alin. 3 din Decretul nr. 246/1977). În consecință primind alocație pentru un singur copil, acest drept se calculează în mod corespunzător.

● **CONSTANȚA DUMITRESCU, Ploiești** — La trecerea din funcția de responsabil economic fermă în cea de șef birou financiar în cadrul aceleiași unități, cu aceleași nivele de retribuție, nu se aplică prevederile art. 33 alin. (3) din Legea nr. 57/1974.

● **TRAIAN ȚOGOIE, Brașov** — Potrivit art. 35 din Legea nr. 57/1974, (lit. b) muncitorii, maiștrii și cei care ocupă o funcție pentru care se cer studii medii sau postliceale și absolvă cu diplomă sau licență cursurile serale sau fără frecvență ale învățămîntului de subingineri se încadrează în funcția corespunzătoare studiilor absolvite, la nivelul de bază sau cu o retribuție tarifară care să le asigure o clasă de retribuție în plus față de cea avută. Aceasta în cazul în care retribuția tarifară pentru al doilea an de activitate este mai mică sau egală cu retribuția avută anterior absolvirii studiilor.

● **DUMITRU I STANIMIR, Iabla-nița — Mehedinți** — Vechimea în funcții economice nu se ia în considerare la stabilirea vechimii în specialitatea juridică a personalului muncitor care, ocupînd asemenea funcții, a absolvit la învățămîntul fără frecvență Facultatea de drept. Întrucît aveți o vechime în muncă de peste 12 luni, vi se aplică prevederile art. 35 lit. b din Legea nr. 57/1974. Retribuirea dv. în funcția corespunzătoare studiilor absolvite — jurisconsult — urmează să fie stabilită la nivelul de bază sau la o gradatăie care să vă asigure o clasă de retribuție în plus față