

# relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

## Ghidul lucrătorului de comerț exterior

### Determinarea eficienței economice a investițiilor în cooperare (I)

În scopul creșterii responsabilității titularilor și beneficiarilor de investiții în elaborarea documentațiilor de fundamentare a proiectelor de investiții prin decretul Consiliului de Stat nr. 420/18 dec. 1976 s-a stabilit ca notele de comandă să aibă la bază, între altele, studii de dezvoltare în perspectivă a ramurilor, subramurilor și unităților, studii de marketing care să asigure stabilirea corespunzătoare a indicatorilor tehnico-economici ai obiectivelor de investiții.

Aportul esențial pe care studiile de marketing trebuie să-l aducă la fundamentarea acțiunilor de cooperare industrială, prin aliniere la practica internațională, este actualizarea fluxului rezultatelor anuale pe baza unor prognoze de marketing, care să permită stabilirea în mod dinamic a nivelului ratei de actualizare. În acest sens unul din principalii indicatori ce trebuie stabiliți pe baza acestor studii este și momentul optim al lansării pe piață a produselor rezultate, pornind de la potențialul și cerințele de ordin calitativ ale pieței interne și externe, concurența, tendința prețurilor pe piața externă, importurile de completare și costurile lor, investițiile în realizarea tehnologiilor prin cercetare proprie sau prin import, urmărindu-se pe această cale diminuarea riscului sporit pe care-l incumbă un proiect de investiții realizat în condițiile economiei de piață.

În același timp practica internațională arată că în prezent angajarea unui proiect de investiții în industrie, în special, trebuie să asigure o eficiență tot mai mare pentru a putea să reziste concurenței tot mai acerbe și să aducă beneficiile scontate prin participarea la diviziunea internațională a muncii.

În decursul dezvoltării unui proiect de investiții (societate mixtă de producție), alocarea de fonduri se face cu

un grad mai mare sau mai mic de incertitudine pînă la lansarea pe piață a produselor, moment cînd începe returnarea fondurilor investite (vezi graficul).

Rezultă cu evidență din urmărirea acestui arbore de decizie importanța determinării în fiecare etapă (puncte decizionale) a unor indicatori de referință care să diminueze gradul de incertitudine asupra apariției unei pierderi.

În același timp caracterul cumulativ al apariției pierderilor pe măsură ce produsul „crește” pledează pentru curajul renunțării la proiect în faza în care devine evidentă incompatibilitatea sa cu structura cererii, diminuînd astfel volumul final al pierderii.

Utilizarea în unele întreprinderi, pentru anumite proiecte de investiții în cooperare a indicatorilor de eficiență a exportului de mărfuri, nu satisface decît în mică măsură cerințele de fundamentare a eficienței proiectului de cooperare. Aceasta deoarece nu este luată în considerare influența asupra eficienței acțiunii a unor factori cu caracter dinamic, cum sînt:

— durata de realizare a obiectivului, eșalonarea în timp a efortului de finanțare;

— punerea parțială în funcțiune a unor capacități;

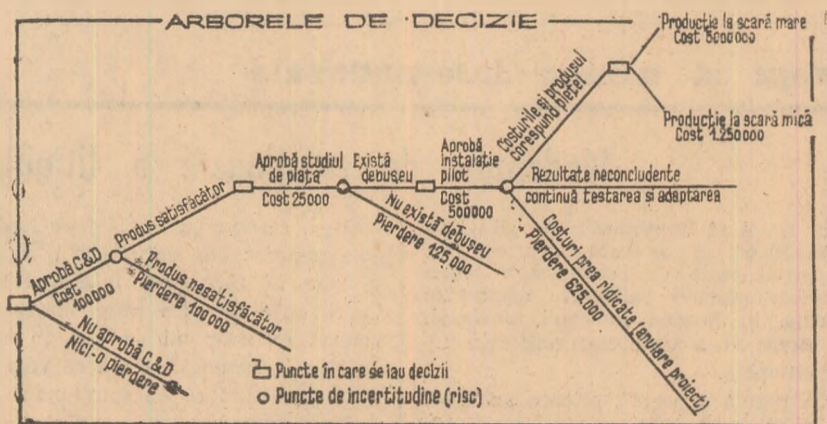
— efectele temporar mai reduse, obținabile în perioada de atingere a parametrilor aprobați;

— perioada de funcționare efectivă a obiectivului la nivelul parametrilor aprobați;

— durata de rambursare și nivelul dobinzilor la acțiunile finanțate din credite pe termen mediu și lung.

La acești factori se adaugă tendința de creștere accentuată a prețurilor și tarifelor, care s-a manifestat în mod pregnant în ultimii ani pe piața internațională în raport cu timpul. Acest fenomen, cunoscut sub denumirea de depreciere monetară, accentuează caracterul necomparabil al valorilor înregistrate în diferite perioade de timp, îngreunînd astfel analizele de eficiență și de rentabilitate.

Formele prin care se realizează acțiunile de cooperare industrială a țării noastre sînt societățile mixte de producție și comercializare, construirea în cooperare cu parteneri externi de obiective industriale, agricole, de transporturi etc., obiective construite pe credit pe termen lung, explorări și exploatarea miniere, de țitei, forestiere și altele, exporturi complexe și livrări la cheie, lucrări de construcții-montaj.



# RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

De aceea parte din acțiunile de cooperare sînt asimilate proiectelor de investiții industriale, agricole, de transporturi etc., interne la care se aplică indicatorii cum sînt: — valoarea totală a investiției și

volumul lucrărilor de construcții-montaj;

— prețul de cost pe unitatea de produs și cheltuielile de producție la 1000 lei producție marfă;

— beneficiul și respectiv acumulările totale anuale ce se obțin în urma realizării investiției (după atingerea parametrilor proiectați);

— durata de recuperare a investiției totale din acumulări și din beneficii;

— veniturile (totale și medii anuale) raportate la cheltuieli;

— randamentul investiției (beneficiile nete raportate la totalul cheltuielilor de investiție) etc.

Toți acești indicatori nu țin însă cont de faptul că efortul inițial nu se înregistrează instantaneu, ci eșalonat pe perioada de realizare a acțiunii de cooperare și că efectele nu se obțin toate dintr-odată, ci treptat, pe parcursul duratei de derulare a acțiunii analizate.

Exemplul alăturat (utilizînd cîțiva indicatori frecvent practicați în tranzacțiile internaționale) în care efortul inițial se realizează într-un an, producînd efecte timp de 1—2 ani, arată caracterul imperfect și contradictoriu al indicatorilor statici.

Se observă că indicatorul „Durata de recuperare a efortului inițial” nu face diferențierea dintre varianta 1-a și a 2-a, deși varianta a 2-a aduce beneficii suplimentare, avînd o durată de viață mai lungă; de asemenea, ceilalți indicatori nu diferențiază varianta 3 și 4, deși varianta a 3-a are venituri mai mari în primul an, în condiții de egalitate a veniturilor totale.

Rezultă că indicatorii statici nu pot constitui un criteriu concludent de analiză, evaluare, comparare și selecționare a acțiunilor de cooperare economică internațională, în raport cu eforturile depuse și efectele obținute, ceea ce impune complearea lor cu indicatori dinamici — indicatori pe care-i vom prezenta în numărul viitor al suplimentului.

A. IORDĂCHESCU

## Soluționarea litigiilor

Necesitatea menținerii și consolidării unor bune raporturi între organizațiile economice participante la relațiile economice internaționale a determinat crearea unor căi specifice de rezolvare a litigiilor în legătură cu executarea contractelor comerciale internaționale și, în special, cele privind calitatea mărfurilor livrate. Astfel, prin organizarea unei colaborări permanente între parteneri pe toată durata executării obligațiilor decurgînd din contractul comercial internațional se urmărește identificarea promptă a oricăror probleme care ar apărea, adoptarea măsurilor celor mai potrivite pentru soluțio-

Exemplu :

— în unități valorice convenționale —

Varianta de realizare	Eforturi inițiale An 0	Efecte anuale nete Anul			Efect anual mediu	Rezultat net
		1	2	Total		
0	1	2	3	4	5	6
A	10.000	10.000	—	10.000	10.000	0
B	10.000	10.000	1.100	11.000	5.550	1.100
C	10.000	3.762	7.762	11.524	5.762	1.524
D	10.000	5.762	5.762	11.524	5.762	1.524

Se calculează următorii indicatori:

Varianta de realizare	Durata de recuperare a efortului 2:1	Efect total raportat la efortul inițial 4:1	Efect mediu anual asupra efortului inițial 5:1	Rezultat net raportat la efortul inițial 6:1
A	1 an	1,00	1,00	0
B	1 "	1,11	0,56	0,11
C	1,8 ani	1,15	0,58	0,15
D	1,7 ani	1,15	0,58	0,15

Conform acestor indicatori, apar următoarele clasificări ale variantelor considerate:

Criteriul de clasificare (indicatorii)	Clasificarea variantelor			
	A	B	C	D
Durata de recuperare a efortului inițial:	1	1	4	3
Efectul total raportat la efortul inițial:	4	3	1	1
Efectul mediu anual raportat la efort:	1	4	2	2
Rezultat net raportat la efortul inițial:	4	3	1	1

## drept și uzanțe internaționale

### Modalități de soluționare a litigiilor

În nr. 4 al Suplimentului „Revistei economice”, la această rubrică am prezentat căile de rezolvare a reclamațiilor privind calitatea mărfurilor livrate, în lumina practicii, normelor de drept și a uzanțelor uniforme internaționale.

Ca regulă generală, oricare ar fi calea urmată din cele prezentate — repararea lotului de marfă livrată, restituirea acesteia, acordarea de bonifi-

cații — rezolvarea finală a reclamației este generatoare de pagube, pe care le suportă furnizorul intern, evident, în cazurile în care întreprinderea de comerț exterior nu se află în culpă. În cele ce urmează, după ce vom prezenta modalitățile de soluționare a litigiilor, vom analiza cazurile și documentele prin care se localizează prejudiciul în gestiunea furnizorului.

narea acestora și, în ultimă instanță, evitarea oricărei situații litigioase. În situația în care totuși apar unele litigii, practica internațională a statornicic, încă de la începuturile schimburilor economice mondiale, două modalități de soluționare: calea amiabilă și arbitrajul comercial internațional.

● **Soluționarea litigiilor pe cale amiabilă.** Statistica o dovedește că partenerii la relațiile economice internaționale vădesc preocuparea rezolvării lor pe cale amiabilă, prin negocieri. Practica întreprinderilor române de comerț exterior învederează că majoritatea covârșitoare a contractelor comerciale internaționale includ obligația reciprocă a părților de a depune toate străduințele pentru rezolvarea prin bună înțelegere a oricărui litigiu ce s-ar ivi în cursul executării obligațiilor; această cale de soluționare a litigiilor este urmată, astfel cum vom arăta mai jos, chiar în cursul procedurii arbitrale. Practica Comisiei de arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România învederează că aproximativ o treime din litigiile aduse în fața acestei instanțe de arbitraj comercial internațional se lichidează prin împăcarea părților, care prin protocoale depuse în instanță convin termene suplimentare sau condiții noi de executare a prestațiilor contractuale sub raportul cantității ori calității.

Urmind aceeași linie, cu valoare de principiu, și în cazul litigiilor rezultate din reclamațiile privind calitatea mărfurilor, calea soluționării amiabile este preferată; mai mult decât atât, putem afirma fără posibilitate de tăgadă, că în acest domeniu frecvența soluționărilor pe cale amiabilă este mult mai mare. Într-adevăr, remedierea, înlocuirea unor ansamble, retragerea și înlocuirea în întregime a lotului de marfă livrat, și, într-o anumită măsură, acordarea de bonificații sînt consecințele negocierilor privind reclamația de calitate purtate de părțile contractante, negocieri care au dus, în cele din urmă, la o soluționare definitivă a litigiului, pe cale amiabilă.

Consemnarea acordului de voință al părților cu privire la soluționarea litigiului se face în toate cazurile sub formă scrisă. Documentul constatator, care poartă denumiri diferite — protocol, proces-verbal, addenda la contractul comercial etc. —, trebuie să cuprindă o descriere completă a împrejurărilor de fapt — obiectul reclamației, propunerile cumpărătorului, ale vânzătorului, termenele de înlăturare a defecțiunilor etc. —, și hotărîrea adoptată de părțile contractante, cu mențiunea că ea a fost adusă la îndeplinire de vânzător, iar ca urmare, odată cu semnarea documentului, litigiul se consideră soluționat definitiv.

Datorită importanței practice pe care o prezintă concilierea pe cale amiabilă — evitarea cheltuielilor de arbitraj, salvarea bunelor raporturi comerciale existente între părți etc. —, Condițiile generale de livrare

C.A.E.R. — 1968/1975, la paragraful 76 prevede că „vanzătorul este obligat să analizeze reclamații privind calitatea sau cantitatea mărfii și să răspundă cumpărătorului asupra fondului reclamației (să confirme acordul pentru satisfacerea ei integrală sau parțială ori să comunice refuzul de satisfacere integrală sau parțială, fără întirziere, dar nu mai tîrziu decît în cursul termenului prevăzută în contract. Dacă un asemenea termen nu este stabilit prin contract, atunci răspunsul asupra fondului reclamației trebuie să fie dat de către vânzător neîntirziat, nu mai tîrziu de 60 de zile, iar în privința uzinelor și instalațiilor complexe — în decurs de 90 de zile de la data primirii reclamației de către vânzător. Consecința depășirii acestor termene este stabilită de același paragraf, la pct. 2 și anume dacă cumpărătorul se adresează arbitrajului, vânzătorul va suporta taxele de arbitraj, indiferent de soluția finală a litigiului.

● **Soluționarea litigiilor pe calea arbitrajului comercial internațional.** În cazurile în care litigiul nu a putut fi evitat și soluționat pe cale amiabilă, părțile tind să prevadă rezolvarea lui pe cale arbitrală. Clauzele de arbitraj devin, astfel, caracteristice contractelor comerciale internaționale. Dată fiind natura sa contractuală, la baza oricărui arbitraj comercial internațional este convenția de arbitraj, adică acordul de voință al părților de a supune litigiul spre rezolvare instanței arbitrale, cu excluderea jurisdicțiilor de drept comun. Convenția de arbitraj poate să îmbrace două forme: **clauza compromisorie și compromisul.** Clauza compromisorie este clauza cuprinsă într-un contract comercial internațional prin care părțile stipulează că eventualele litigii ce s-ar ivi între ele în legătură cu executarea obligațiilor decurgînd din contract vor fi rezolvate de arbitraj. Compromisul este convenția părților litigante de a supune spre soluționare arbitrajului un litigiu pre-existent.

Documentul prin care se consemnează soluția dată de comisia de arbitraj aleasă de părți se numește **hotărîre** și, în principiu este definitivă, putînd fi pusă în executarea creanței.

## Localizarea prejudiciului

Reamintim că la baza exporturilor noastre stau două grupe de raporturi juridice, generate de două contracte distincte care se încheie pentru fiecare tranzacție în parte:

— primul, contractul comercial de vânzare internațională, în care vânzător este întreprinderea de comerț exterior exportatoare, iar cumpărător este partenerul extern — importator al mărfurilor românești achiziționate;

— al doilea, contractul economic de livrări pentru export, în care furnizor este întreprinderea producătoare a măr-

furilor care urmează a fi expediate cumpărătorului extern, iar beneficiar întreprinderea de comerț exterior exportatoare (vanzătoare în primul contract).

Din acest mecanism juridic se desprind importante consecințe, dintre care le sintetizăm pe acelea care privec calitatea mărfii:

— primul contract, deși îl precede în timp pe cel de-al doilea, se încheie de întreprinderea de comerț exterior cu respectarea parametrilor calitativi prevăzuți în fișele tehnice sau în caietele de sarcini sau în cazul modificării lor cu acordul furnizorului intern;

— al doilea contract, respectiv cel intern de livrări pentru export se încheie sincronizat cu contractul extern în ceea ce privește parametrii calitativi, astfel că **ambele contracte** conțin aceleași prevederi privind calitatea mărfurilor de livrat;

— de aici concluzia: furnizorul răspunde față de beneficiarul-exportator pentru livrarea unor mărfuri neconforme cu prevederile din contractul economic de livrări pentru export și, implicit, cu cele din contractul comercial de vânzare internațională, de vreme ce parametrii comerciali înscrși în cele două contracte sînt identici.

Evident, răspunderea furnizorului este condiționată și de faptul de a fi în culpă. Următoarea speță socotim că este concludentă: Arbitrajul de Stat Central a statuat că de calitate necorespunzătoare a produselor livrate cumpărătorului extern, potrivit celor relatate mai sus, nu în toate cazurile răspunzător este furnizorul intern. În unele situații o asemenea răspundere revine întreprinderii de comerț exterior exportatoare, așa cum rezultă dintr-un litigiu dedus în fața arbitrajului; prin probele administrate s-a stabilit că un anumit lot de marfă s-a depreciat calitativ în timpul transportului maritim, întrucît întreprinderea de comerț exterior nu a dat armatorului nici o instrucțiune specială cu privire la caracteristicile ambalajelor și la măsurile necesare pentru ca mărfurile să nu-și piardă însușirile calitative în timpul călătoriei pe mare, determinînd astfel pe comandantul navei să le considere mărfuri obișnuite. Această omisiune a contribuit la degradarea și la ajungerea la cumpărătorul extern în stare inutilizabilă. În atare situație — se reține prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2122/1976 că întreprinderea furnizoare nu îi poate fi imputată degradarea mărfurilor și, ca urmare, prejudiciul a fost suportat de întreprinderea de comerț exterior, beneficiară în contractul intern de livrare pentru export.

O altă speță, care demonstrează necesitatea sincronizării prevederilor din contractul extern cu cel intern. Așa cum bine se știe, potrivit prevederilor legale întreprinderile specializate de comerț exterior sînt obligate să încheie contractele externe „în condiții de plată și de derulare care să fie

# RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

în concordanță cu interesele și posibilitățile financiare și de producție ale unităților economice producătoare sau beneficiare" (art. 24, al. c. din Legea nr. 1/1978 cu privire la activitatea de comerț exterior, de cooperare economică și tehnico-științifică a R.S.R.). Această obligație este clară: între contractele de livrare pentru export și contractele comerciale internaționale de vânzare-cumpărare există o strânsă corelație, o interferență internă determinată de comunitatea de interese. Pe alt plan spus, sincronizarea intimă ce trebuie să existe între clauzele celor două categorii de contracte determinată de identitatea obiectului lor, ridică competitivitatea mărfurilor noastre destinate exportului. De aici, prin consecință, necorelarea clauzelor contractuale amintite mai sus, e generatora de prejudicii părților în contract și deci lezează interesele generale ale economiei.

Practica a relevat și unele aspecte negative de această natură. O speță luată, din mai multe posibile, ilustrează cele amintite. Reclamanta — întreprindere de comerț exterior — nu a realizat corelarea necesară în contractul încheiat cu o întreprindere producătoare de mărfuri destinate exportului. Consecințele de natură patrimonială, datorate necorelării amintite s-au localizat la reclamantă. Organele arbitrale au reținut culpa întreprinderii reclamante care nu și-a îndeplinit în mod corespunzător obligațiile ce-i cădeau legal în sarcină, procedând în consecință. (Decizia P.A.S. nr. 3299/1977).

Răspunderea furnizorului, deși prevăzută de legislația în materie, ea se regăsește în toate contractele economice de livrare pentru export, sub forma unor clauze exprese. Iată cum este formulată o asemenea clauză într-un contract intern încheiat de o întreprindere producătoare de mașinile și întreprinderea de comerț exterior „Mecanoexportimport”:

„În cazul cînd, ca urmare a constatărilor făcute, reclamația se rezolvă pe cale amiabilă între exportator și cumpărătorul extern, modul de rezolvare a reclamației, aprobat de M.I.C.M., este opozabil furnizorului.

De asemenea, în cazul cînd litigiul extern nu se rezolvă pe cale amiabilă, este opozabilă furnizorului, hotărîrea dată de către instanța de arbitraj internațional competentă, potrivit prevederilor contractului extern, ori convențiilor internaționale la care R. S. România este parte ori a aderat”.

Legat de localizarea prejudiciului în gestiunea furnizorului se mai pun două probleme: cuantumul acestuia și modalitatea de transferare din gestiunea întreprinderii de comerț exterior exportatoare în cea a furnizorului intern.

Cuantumul prejudiciului localizat inițial în gestiunea întreprinderii de comerț exterior se dovedește cu:

— documentul de rezolvare a litigiului pe cale amiabilă, actual care reflectă

cheltuielile efectuate de exportator, însoțite de o notă de debitare explicit redactată;

— hotărîrea Comisiei de arbitraj comercial internațional și alte acte de cheltuieli necuprinse în hotărîre însoțite, de asemenea, de o notă de debitare.

Transferul în gestiunea întreprinderii producătoare a cheltuielilor suportate inițial de întreprinderile de comerț exterior exportatoare și care constituie o parte din prejudiciul provocat de reclamația privind calitatea mărfurilor livrate de furnizorul intern, se poate realiza:

— prin dispoziție de plată, dacă furnizorul este de acord cu decontul prezentat;

— în baza Hotărîrii Arbitrajului Central de Stat, în ipoteza în care părțile nu au ajuns la un acord asupra cuantumului de plată.

Ultima cale considerăm că nu este recomandabilă datorită cheltuielilor suplimentare și a timpului irosit cu soluționarea litigiului arbitral.

Oricare ar fi calea de recuperare a cheltuielilor avansate de exportator

privind un anumit lot de marfă livrat calitativ necorespunzător, compartimentul de resort al întreprinderii furnizoare are obligația să întocmească o notă detaliată privind atât suma virată întreprinderii de comerț exterior, cât și cheltuielile efectuate direct cu repararea, schimbarea unor piese sau ansamble, deplasări în țara cumpărătorului etc. Nota de cheltuieli împreună cu un referat prin care se expune situația de fapt și se formulează propunerile cu privire la modul de stingere al debitului se supune spre analiză și aprobare organului de conducere colectivă. În cazul în care paguba produsă se datorează vinovăției unei persoane, antrenează răspunderea sa materială, în condițiile Codului muncii. Dacă însă nu se poate reține existența unei vinovății, organul colectiv de conducere poate, potrivit legii, să treacă debitul pe cheltuieli, precum și, după caz, să dispună ca paguba să fie suportată în condițiile art. 56 din Legea privind formarea, planificarea, destinația și vărsarea beneficiilor.

dr. Al. DETEȘAN

## conjunctura pe piețele valutare și de capital

### Evoluții ale ratei dobânzii pe piețele occidentale de capital

Importanța pe care o prezintă nivelul ratei dobânzii pe piețele internaționale de capital pentru operațiunile de comerț exterior este bine cunoscută: ea semnifică costul creditului, deci cuantumul cheltuielilor suplimentare pe care le presupune amînarea plății, contractarea de împrumuturi bănești, imobilizările de fonduri materiale și financiare etc. În schimb, răspunsul la întrebarea „care este în prezent nivelul ratei anuale a dobânzii pe piețele financiare internaționale” nu este deloc simplu.

Rata oficială a scontului în principalele țări occidentale variază, în prezent, în limite foarte largi, de la 1% în Elveția, la 3% în R.F. Germania, 6% în Belgia, 9,5% în Franța și S.U.A., 10,5% în Italia și 12,5% în Anglia. La depozitele în eurovalute remarcăm aceleași discrepante: sub 1% la depozitele în eurofranci elvețieni, între 3 și 4% la depozitele în euromărci vestgermane și între 10 și 12 la depozitele în eurodolari. Importurile de marfă curentă pot beneficia de credite ale căror dobânzi variază, în prezent, de la 6—8% în R.F. Germania la 10—13% în Franța, Anglia și R.F. Germania și 15—18% în Italia. În schimb, pe piața capitalurilor pe termen mediu și lung discrepanțele sînt de relativ mai mică amploare: randamentul obligațiunilor emise pe piețele naționale și cel al euroobligațiunilor se situează între 6 și 10%. De asemenea, costul creditelor

pe termen mediu și lung acordate de instituțiile naționale sau internaționale de specialitate variază în marje ceva mai înguste, între 7 și 10%. Pentru a ne descurca într-o asemenea varietate de rate ale dobânzii sînt necesare unele precizări.

În primul rînd, în atingerea obiectivelor politicii economice privind influențarea ciclului economic, investițiilor, cursului valutei naționale etc., guvernele occidentale utilizează, ca instrument de primă importanță, pirghia creditului. Deoarece politica monetară oficială este derulată în principal prin intermediul băncii centrale, cel dintîi eșalon care resimte influența măsurilor guvernamentale îl reprezintă taxa oficială a scontului și dobînzile la împrumuturile și creditele pe termen scurt (dobînzile la depozitele bancare sub un an de zile etc.). În Elveția, unde există un exces de lichiditate ca urmare a intrărilor de capitaluri speculative căutînd plasamentele sigure în franci elvețieni, taxa oficială a scontului este de numai 1%, iar rata dobînzilor la depozitele bancare este, de asemenea în jur de 1%, chiar negativă, pentru a descuraja intrările de noi fonduri speculative. În schimb, în S.U.A. politica urmată de Sistemul Federal de Rezerve (banca centrală a S.U.A.) a urmărit, în ultimul timp, punerea sub control a creșterii masei monetare și sprijinirea dolarului pe piețele de schimb valutar, ceea ce a

duș la creșterea continuă a taxei oficiale a scontului pînă la nivelul de 9,5% cel mai înalt înregistrat vreodată în această țară.

În al doilea rînd, rata dobinzilor urmează în mare evoluția ciclului economic și este de fapt, un indicator al conjuncturii din fiecare țară. Fazele de ciclu fiind deosebite acest lucru generează diferențieri în tendința dobinzilor: astfel, la sfîrșitul perioadelor de avînt conjunctural piețele de capital sînt „stoarse” de fonduri și în consecință dobinzile sînt relativ ridicate. S.U.A. se găsesc în prezent în perioada de încetinire premergătoare unei eventuale recesiunii prognosticate pentru a doua jumătate a acestui an și în consecință dobinzile sînt aproape de nivelul lor maxim: rata dobinzii preferențiale practică de marile bănci americane se situează la aproape 12%, nivel care a fost atins numai în timpul recesiunii din 1974. În schimb, în țările vest-europene și în Japonia, aflate încă în faza de creștere economică, nivelul dobinzilor se află sub maximele ciclului conjunctural.

În al treilea rînd, nivelul dobinzilor reflectă influența inflației. Accentuarea acesteia în ultimii ani a determinat — dincolo de fluctuațiile ciclice — un proces continuu de majorare a ratei dobinzilor, în special în țările în care deprecierea inflaționistă a banilor a fost mai puternică: Anglia, Italia, Franța și mai recent S.U.A. Influența inflației este mai perceptibilă la împrumuturile pe termen mediu și lung, în cazul cărora efectele politicii monetare a băncii centrale sînt mult atenuate. Aici are un grad ridicat de valabilitate formula: rata nominală a dobinzii este egală cu rata reală a dobinzii (respectării rata minimă a profitului la capitalul avansat) plus rata inflației.

În sfîrșit, o ultimă categorie de factori cu influență asupra dobinzilor sînt cei specifici fiecărei economii. În primele două decenii postbelice nivelul general al dobinzilor din S.U.A. a fost inferior celui din Europa Occidentală ceea ce explică de altfel, exportul american de capital; piața americană cunoștea atunci o supraofertă de capital, spre deosebire de economiile vest-europene care simțeau nevoia acută de fonduri pentru investiții. În ultimii ani situația s-a modificat sensibil, nivelul general al dobinzilor din S.U.A. egalînd sau chiar depășind pe cel al dobinzilor din unele țări occidentale, fenomen care se observă și în inversarea, într-o anumită măsură, a direcției în care se mișcă capitalurile. Creșterea „costului banilor și creditului” în S.U.A. se datorează nu numai sporirii necesarului de investiții în această țară, ci mai ales agravării procesului inflaționist și slăbirii poziției dolarului.

Cîteva concluzii se desprind din prezentarea anterioară. Este evident că nu există o singură rată a dobinzii pe piețele de capital, sau la creditele

internaționale și, în funcție de scopul urmărit, trebuie aleasă cu atenție informația cea mai adecvată. Semnificația fiecărui nivel de dobîndă, sau a tendinței dobinzilor, trebuie interpretată în contextul general economic, altfel poate genera concluzii false. De regulă rata dobinzilor la capitaluri pe termen scurt arată mai puțin costul mediu al banilor și creditului și mai mult considerente de ciclu economic și de politica guvernamentală; în acest ultim sens, în special nivelul taxei oficiale a scontului trebuie interpretată cu grijă cu atît mai mult cu cît există „diferențieri tehnice” între diferitele țări occidentale în ceea ce privește conținutul acestei „rate oficiale a dobinzilor”. În timp ce nivelul ratei dobinzilor la capitalurile pe termen scurt este un adevărat barometru conjunctural, rata dobinzilor la împrumuturile pe termen mediu și lung semnifică mai corect ceea ce înțelegem prin „costul mediu al creditului” Ran-

damentul euroobligațiilor sau nivelul ratei dobinzilor practicate de unele instituții financiare naționale sau internaționale (de exemplu BIRD) pot fi considerați indicatori semnificativi în acest scop\*) nivelul lor, situat în prezent în medie între 8 și 10%, în care costul nominal al creditului este destul de mare și el se va păstra la niveluri relativ ridicate și în următorii ani, atîta timp cît inflația nu se va atenua simțitor. Totuși, tocmai perspectiva continuării procesului inflaționist, cu corolarul său deprecierea puterii de cumpărare a banilor, fac relativ mai preferabilă poziția de debitor, decît cea de creditor, în relațiile internaționale.

Mugur ISARESCU  
I.E.M.

\* Sînt excluse instituțiile financiare care acordă împrumuturi în condiții comerciale (cu dobîndă subvenționată).

## noțiuni, termeni, operațiuni

### Franchising

Termenul de „franchising” era utilizat în documentele oficiale din Anglia încă din secolele XVIII și XIX, pentru a desemna privilegiul comerciale acordate de autorități. Termenul derivă din verbul „affranchir” = a liberaliza (lb. franceză), utilizat încă din evul mediu pentru desemnarea unor facilități (franciză) acordate pe un anumit teritoriu de conducătorul local.

Ca fenomen economic contemporan, sînt date numeroase definiții activității de franchising, după cum numeroase sînt și genurile de aranjamente comerciale și financiare pe care le desemnează. Lucrarea „Franchising și sistemul total de distribuție” de Dov Izraeli, una din cele mai adînci analize a operațiunilor de franchising publicate (lb. engleză), îl definește ca „un contract sau acord comercial, explicit sau implicit, dintre 2 parteneri, pe o perioadă definită sau nedefinită, prin care se garantează dreptul agentului (franchiser) de a oferi, vinde, distribui și promova prin marcă, campanii publicitare) mărfuri sau servicii, fabricate, prelucrate sau comercializate de către o altă firmă (franchiser). În cadrul contractelor de franchising s-au dezvoltat puternice sisteme de distribuție cum au fost cele create de Singer Sewing Machine Co. (pentru mașini de cusut), Coca-Cola, Pepsi-Cola, Seven-up (băuturi răcoritoare). General Motors (automobile în S.U.A.).

Spre exemplu în anii '70 ponderea sistemelor de desfacere reprezentînd „industria” franchising-ului dețineau ponderi importante în totalul desfacerilor de mărfuri pe piața americană

la grupe de mărfuri ca: automobile și camioane 49,4%, stații de benzină 17,8%; piese de schimb și anvelope auto 12,9%.

Utilizarea franchising-ului în crearea unui sistem de distribuție la export poate apare uneori ca o soluție oportună avînd în vedere că implică investiții și risc relativ reduse față de crearea unei rețele proprii de distribuție. De asemenea, pe unele piețe, prin reglementări guvernamentale sînt preferate asemenea modalități de desfacere care promovează pe piața locală forme și metode moderne de merchandising și management, care antrenează ocuparea și instruirea forței de muncă locale. Preferința pentru distribuitori locali poate îmbrăca și forma unor tradiții de cumpărare, cum este cazul în Anglia, unde de largă audiență se ocurează sloganul „buy British” (cumpără marfă englezească). În concluzie putem enumera ca factori care justifică utilizarea franchising-ului în promovarea exportului sînt:

1. Noutatea unei piețe, care face, pentru început, dificilă integrarea în sistemul local de comercializare ca mediu economic, juridic, cultural etc.;
2. Dificultățile de studiere a pieței și de adaptare la modalitățile de comercializare practicate;
3. Restricțiile legale, care recomandă utilizarea unor distribuitori locali în operațiunile de import;
4. Față de alternativa unei filiale locale franchising-ul prezintă pentru exportator importante economii în ceea ce privește investițiile inițiale, cheluielile de salarii și asigurare, ca și o integrare mai ușoară pe piața locală.

Pentru agent (franchiser) avantajele ce decurg din realizarea unui astfel de angajament sînt:

1. Beneficiază de un nume și o marcă de comerț de prestigiu;

2. Aprovizionarea se face cu mărfuri de calitate standard, apreciată și cunoscută în întreaga rețea de pe piața respectivă;

3. Metodele de conducere, inclusiv sistemul de evidență și gestiune sînt unitare în întreaga rețea, constituind un sprijin important în organizarea și desfășurarea activității agentului;

4. Beneficiază de sprijin financiar din partea exportatorului (franchisor);

5. Primește asistență în amplasarea punctelor de desfacere, în alegerea tehnicilor de vânzare, în proiectarea logisticii comerciale, în pregătirea profesională, etc. Contractul de franchising cuprinde următoarele capitole: I. Drepturile agentului; II. Obligațiile agentului; III. Obligațiile exportatorului (franchisor); IV. Modul de plată al agentului (comisionul); V. Controlul activității agentului; VI. Durata contractului și condițiile de încetare a contractului.

I. Printre drepturile agentului se numără: a) utilizarea mărcii și denumirii firmei pe care o reprezintă, inclusiv a prestigiului comercial; b) utilizării patentelor, metodelor de lucru, echipamentelor și design-ului firmei respective; c) sprijinul compartimentelor specializate ale firmei din centrală, în management, producție, marketing, proiectarea, execuția și echiparea sediului local, aprovizionarea în condiții de preț avantajoase și într-o structură adecvată pieței, asistență în elaborarea unor acțiuni de promovare, etc. d) dreptul de desfacere în exclusivitate pentru o anumită localitate sau zonă, fără concurență din partea firmei reprezentate sau altui agent.

II. Obligațiile agentului se referă la: a) promovarea vânzării mărfurilor și/sau serviciilor firmei reprezentate; b) menținerea calității mărfurilor oferite pe piață la nivelul normelor stabilite și a prestigiului exportatorului pe plan local; c) cooperarea cu firma principală ca și cu alți agenți, din alte zone ale principalului;

De asemenea multe din drepturile agentului, pot fi incluse în contract simultan și ca obligații, cum ar fi, de exemplu, dreptul de a folosi denumirea firmei și mărcile de produs ale exportatorului; de asemenea, dreptul de a utiliza metodele de vânzare ale principalului, poate fi inclus și în capitolul de obligații al contractului sub forma obligației de a respecta instrucțiunile firmei reprezentate în organizarea desfacerii. Firma exportatoare poate, uneori, să interzică agentului său comercializarea unor produse similare de altă proveniență sau extinderea ariei acordate.

III. Obligațiile exportatorului (franchisor) reies din drepturile și facilitățile acordate prin contract agentului,

de respectarea lor depinzînd calitatea muncii agentului și respectiv dinamica vânzărilor pe piața locală.

IV. Controlul îndeplinirii obligațiilor asumate de către agent se face pe 3 direcții principale: respectarea disciplinei financiare, evitarea degradării economice a operațiunilor agentului, respectarea standardelor calitative privind mărfurile vindute pe plan local.

Se poate prevedea dreptul de a efectua verificări ale gestiunii agentului și aplicarea de sancțiuni mergînd pînă la rezilierea contractului sau ne-

reinnoirea acestuia la termenul proximit.

VI. Lichidarea contractului de reprezentare se poate face în condiții în care exportatorul dorește să-și mențină rețeaua de distribuție locală, în timp ce agentul dorește să-și valorifice investițiile făcute în dezvoltarea rețelei. De aceea contractul trebuie să conțină clauze privind transferul proprietății, lichidarea sau reinnoirea colaborării.

I. G.

## fișier

### Determinarea eficienței-economice a operațiunilor comerciale pe credit (II)

Continuăm în acest număr analiza modului de determinare a eficienței economice a operațiunilor pe credit, revizind conținutul economic al mărimilor comparate în cazul operațiunilor de import.

În cazul unui credit comercial de import, valoarea sa internă este constituită din valoarea internă a mărfurilor importate pe credit (prețul intern de livrare) și valoarea internă a serviciului de creditare de care beneficiem, acesta din urmă calculat prin înmulțirea valorii externe a serviciului de creditare, exprimată în lei valută, cu cursul de revenire mediu pe total comerț exterior. (considerăm că elementul care poate reflecta obiectiv acest curs de revenire mediu îl constituie coeficientul intern de calcul (CIC), care reflectă efortul făcut de economie pentru obținerea și respectiv înstrăinarea unui leu valută).

Valoarea externă a „serviciului de creditare”, este constituită, așa cum a rezultat din prima parte din cuantumul dobînzilor și din diferența dintre prețul extern al mărfurilor exportate/importate pe credit și prețul acestora în condiții de plată imediată.

Deci pentru determinarea eficienței economice a importului pe credit vom raporta valoarea internă totală a creditului comercial de import la valoarea externă a creditului comercial de import.

În ce privește valoarea externă a creditului comercial de export/import, acesta este practic egală cu suma dintre prețul extern al mărfurilor exportate/importate pe credit și cuantumul dobînzilor aferente.

Avînd astfel determinate valorile internă și externă ale unui credit co-

mercial de export/import se poate calcula cursul de revenire al unor asemenea tranzacții comerciale, ca indicator ce exprimă, global, rentabilitatea lor financiar-valutară.

Cursul de revenire al creditului comercial de export/import se calculează ca un raport între valoarea internă și valoarea externă a acestuia, și reflectă cîți lei interni se cheltuiesc pentru obținerea unui leu valută încasat, în cazul exportului pe credit, și cîți lei revin unui leu valută plătit în cazul importului.

Calcularea cursurilor de revenire pentru acest tip de tranzacții urmînd această metodologie, permite efectuarea unor analize de eficiență pentru diferite variante ale aceleiași tranzacții și alegerea celei optime, comparații între eficiența diferitelor credite comerciale de export/import.

Metodologia propusă pentru determinarea rentabilității financiar-valutare a exportului/importului pe credit, oferă posibilități de adîncire a analizei de eficiență.

Astfel, dacă se raportează separat, prețul intern complet de export al mărfurilor care fac obiectul unei asemenea tranzacții la prețul extern obținabil în condiții de plată cash, se vor obține informații privind rentabilitatea financiar-valutară a exportului respectivelor mărfuri, permițînd să se facă aprecieri asupra gradului în care este recunoscută pe plan extern munca vie și materializată națională încorporată în această marfă.

La rîndul său, raportul obținut între valoarea internă a „serviciului de creditare” și valoarea externă a acestuia, permite să se aprecieze eficiența muncii de comercializare, respectiv aabilitatea celor care au încheiat tran-

zația de a ajunge la o recunoaștere cit mai deplină a eforturilor efectuate în cadrul unui credit comercial de export. Considerațiunile asemănătoare se pot face și în cazul creditului comercial de import.

Desigur, se pot calcula și alți indicatori de eficiență, cum ar fi cursul de revenire net, aportul net în valută, etc.

Distincția făcută între marfa ca atare — obiect al tranzacției pe credit și „serviciul de creditare” ne scoate însă în evidență că acești indicatori calculați pentru o vânzare cash și o vânzare pe credit (având ca elemente încasările totale în valută și prețul intern al mărfii) nu caracterizau unul și același obiect: marfa, cum s-a interpretat pînă în prezent, ci două elemente totalmente diferite: marfa și, respectiv, creditul comercial, element cu un conținut mai cuprinzător.

Pentru ca asemenea indicatori să caracterizeze numai marfa este necesar, ca în cazul exportului pe credit, din valoarea externă a creditului să se elimine valoarea externă a „serviciului de creditare”.

Tratarea conținutului economic al creditului comercial în relațiile internaționale a încercat să ofere nu numai o contribuție modestă la clarificarea sa teoretică, ci și soluții practice pentru cei care activează în comerțul exterior, în sensul de a aprecia caracterul avantajos sau neavantajos, al condițiilor în care se obține un credit comercial nu numai în raport cu rata și, respectiv, cuantumul dobânzilor, ci și în raport cu prețul mărfii ca atare, și deci de a oferi o bază metodologică pentru determinarea eficienței operațiunii.

Radu VASILE  
Napoleon POP

## Sisteme de asigurare și mobilizare a creditelor la export

În legătură cu condițiile de credit care se practică pe piața locală la importurile și exporturile de mărfuri pe piața R.F.G. arătăm următoarele:

Condițiile de acordarea creditelor de către exportatori și vânzătorii de produse sînt în strînsă legătură cu situația conjuncturală (cererea și oferta), condițiile în care oferă concurența și bineînțeles de nivelul tehnic, calitate, prezentare, termen de livrare inclusiv relațiile de afaceri tradiționale între parteneri pentru menținerea clienților și furnizorilor. De menționat că unele forme de credite și condiții de acordare ale acestora au un caracter strict confidențial și constituie de multe ori explicația încheierii unor tranzacțiuni în situații cînd aparent sînt condiții egale de ofertare.

Prezentăm mai jos condițiile de credit practicate actualmente pe piața R.F.G. la unele mărfuri:

1 — **Mobilă:** firmele importatoare solicită furnizorilor credite între 90—180 zile în general negarantate. Se practică în unele cazuri scrisorile de garanție bancară sau trate.

2 — **Textile:** furnizorul acordă un scont de 3—4% dacă se efectuează plata în zece zile de la livrarea mărfii; la 30 zile un scont de 2%, între 30—60 zile fără dobîndă (uneori este inclusă în preț).

3 — **Confecții:** furnizorul acordă un scont de 4%, dacă plata se efectuează pînă la 10 zile de la livrare; la 30 zile scontul este de 2,25%, iar la 60 zile fără dobîndă.

4 — **Încălțăminte din piele:** furnizorul acordă un scont de 3%, în cazurile în care plata se efectuează în 10 zile de la livrare; pînă la 30 zile un

scont de 2% și pînă la 60 zile un scont de 1%.

5. **Legume și fructe proaspete:** firmele importatoare din R.F.G. acordă angrosiștilor credite între 3—6 luni. Importatorii primesc credite de la bănci pe 6 luni cu dobînda pieței.

6. **Conserve de fructe și legume:** firmele importatoare acordă angrosiștilor credite între 4—8 săptămîni. Importatorii se finanțează prin credite obținute de la bănci în condițiile pieței.

### 7. Produse chimice:

a) — Între firmele din interiorul R.F.G. și cele din C.E.E. plata se face la prezentarea facturii și a altor documente însoțitoare. Concernele și firmele mari ca BASF, BAYER, HOECHST acordă credite între 90 la 180 zile cu dobînda pieței. Pentru 30 zile creditul este subînțeles. Iar dacă plata se efectuează sub 30 zile atunci se acordă de către furnizor un sconto de 2—3% din valoarea livrării.

b) — Între firmele din vest, inclusiv în comerțul intergerman se practică plata casa contra documente, în majoritatea cazurilor fiind însă suficientă prezentarea facturii livrării efectuate.

c) — În relațiile cu firmele din țările în curs de dezvoltare, firmele vest-germane pretind în majoritatea tranzacțiilor plata în avans sau deschiderea de acreditive.

d) — În relațiile cu țările socialiste firmele vest-germane practică în majoritatea cazurilor (90%) încasoul documentar și uneori credite pe 60 de zile. De menționat este faptul că fir-

mele vest-germane care realizează concomitent importuri și exporturi aplică principiul reciprocității, respectiv dacă întreprinderile dintr-o țară socialistă cer la exportul lor deschiderea de acreditive, atunci și firma vest-germană pretinde la exportul său deschiderea de acreditive.

8. — **Mașini unelte:** În general se practică piața în 90 zile de la livrare iar piața uzurii (în unele tranzacții dobînda este însă inclusă în preț). La tranzacțiile în care se convine acordarea de credite (acest lucru se întîlnește mai des la mașinile unelte grele și se acordă în general de marile firme) atunci termenul este de 24 luni de la livrare. Creditul se acordă pe bază de tradă acceptată și nevalizată însă la livrare trebuie platit un avans de 30% din valoarea mașinilor.

9. — **Utilaje și echipamente:** condițiile și formele de credit sînt foarte diferite și variază de la utilaj la utilaj și de la instalație la instalație, fiind în funcție și de furnizor, de gradul de acoperire al portofoliului său de comenzi etc. În general condițiile de credit se negociază în mod expres făcînd parte integrantă din tratativele care se poartă pentru încheierea tranzacției respective. Unele din acestea au fost prezentate la capitolul anterior și în special în partea în care se arată mecanismul garantării de către Hermes. Rezultă că pentru valorile mari intervine necesitatea acordării de garanții la creditele respective.

Unele bănci s-au specializat pe operațiunile bancare cunoscute sub numele de delcredere respectiv se obligă față de creditor să plătească valoarea livrărilor în cazul în care debitorul nu o mai poate face din diferite motive (etatizare, faliment etc.), însă pretind taxe foarte ridicate care merg pînă la 20% din valoarea livrărilor. În prealabil aceste bănci se documentează foarte bine asupra solvabilității debitorilor.

În ultimii ani, în condițiile recesiunii economice din R.F. Germania situația economico-financiară a firmelor mici și mijlocii a devenit tot mai dificilă, numărul falimentelor cunoscînd valori nemaiîntîlnite în perioada postbelică. Pentru evitarea riscurilor neîncasării contravalorii mărfurilor vindute, firmele vest-germane au introdus în practica comercială o clauză specială și anume: „Păstrarea dreptului de proprietate asupra mărfii de către vânzător (exportator) pînă în momentul încasării integrale a contravalorii mărfii de către cumpărător (importator)”.

Această clauză apare în contractele de vânzare-cumpărare sub denumirea de „Rezerva asupra proprietății” (EIGENTUMSVORBEHALT).

Apărută în forma inițială doar pentru: apărarea dreptului de proprietate a vânzătorului asupra mărfii pînă la

plata integrală a contravalorii mărfii de către cumpărător, clauza aceasta a evoluat extinzându-se și în cazul în care marfa este revindută de către cumpărător și mai mult decât atât se extind și în cazul contractelor de **innobilare**, lucrărilor de îmbunătățire a mărfii, făcându-se pină la achitarea ei, pentru exportator.

Ca formă clauza „rezerva asupra proprietății” este inclusă fie direct în contract, fie se încheie o înțelegere separată între vânzător (exportator) și cumpărător (importator).

Practic prin introducerea acestei clauze în contractul de vânzare-cumpărare se exclude riscul pierderii

mărfii sau a contravalorii acesteia în cazul în care firma cumpărătoare devine falimentară (marfa rămânând în proprietatea vânzătorului respectiv exportatorului, nu va fi inclusă în masa credală, exportatorul putând beneficia de ea, putând să o revindă).

În concluzie, considerăm utilă introducerea clauzei menționate și în practica întreprinderilor românești de comerț exterior, evitându-se astfel pierderile în cazul în care firmele cu care întreținem relații intră în greutăți financiare reușind să preîntîmpinăm pe această cale păgubirea economiei naționale.

dr. Mircea CORAȘ

## În actualitate

### ANUARUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

De curind a început difuzarea prin centrele de informare ONU a „1977 Yearbook of International Trade Statistics”, publicat de Națiunile Unite; datele relevă o creștere a comerțului mondial ca valoare cu aproximativ 13 la sută față de 1976. Cu toate acestea, volumul exporturilor mondiale a crescut cu numai trei la sută în 1977. Prețul produselor exportate și valoarea unității de export a bunurilor industriale a sporit cu circa 10 la sută față de nivelul lor din anul precedent.

Deși nu au sosit la timp datele pe anul 1977 pentru toate statele spre a fi incluse în această ediție, au existat informații suficiente pentru a confirma estimările ONU potrivit cărora exporturile mondiale au fost în 1977 de aproximativ 1.120.000 milioane dolari S.U.A., față de 991.000 milioane dolari, în 1976.

În țările industrializate, nivelul cererii din 1977 a stimulat deopotriva importurile și exporturile, ambele crescînd valoric cu 13 la sută.

Exporturile țărilor exportatoare de petrol au crescut cu circa 7 la sută ca valoare în 1977, ajungînd la un nou record de 147.000 milioane dolari S.U.A. și reprezentînd, ca și în anul precedent, 13 la sută din exporturile mondiale. Prețurile la țigete afișate au crescut în 1977 cu circa 9 la sută față de cele din 1976. Importurile țărilor OPEC au sporit valoric cu 27 la sută.

Exporturile altor țări în curs de dezvoltare au crescut cu 15 la sută, cifrîndu-se la 135.000 milioane dolari S.U.A. și reprezentînd circa 20 la sută din exporturile mondiale. Importurile acestui grup de țări au sporit de la 144.000 milioane dolari la 162.000 milioane dolari, reprezentînd 14 la sută din importurile mondiale.

Exporturile țărilor avînd economii cu planificare centralizată au crescut cu circa 15 la sută în 1977, ajungînd la 107.000 milioane dolari, sau 9 la sută din exporturile mondiale. Impor-

turele lor au crescut cu 10 la sută, cifrîndu-se la 116.000 milioane dolari și reprezentînd 10 la sută din importurile mondiale.

Noua ediție a anuarului este cea de Națiunile Unite. Ea oferă informații de bază privind comerțul exterior al fiecărei țări, atît în ce privește tendința generală a conturilor curente, cît și în ce privește volumul și prețul, cantitatea schimburilor între partenerii comerciali și volumul mărfurilor considerate individual, la importuri și exporturi.

**Volumul 1** conține date amănunțite privind 165 de state sau zone reprezentînd 90 la sută din schimbul mondial de mărfuri și tabele sinoptice evidențiînd, între altele, contribuția comerțului fiecărei țări la schimburile mondiale sau regionale, o analiză a fluxului comerțului între țări și o descriere a fluctuațiilor prețurilor la acele produse care au înregistrat o mișcare internațională. Tabelele sinoptice sînt următoarele:

— Comerțul mondial pe regiuni și țări sau zone;

— Comerțul mondial pe clase de produse și regiuni;

— Numerele de index al claselor de produse;

— Exporturile economiilor de piață, valoarea curentă, valoarea unitară și condițiile de schimb;

— Tendințe în comerțul mondial din 1933, în comparație cu tendințele privind populația și producția;

— Rata medie anuală de creștere și structura comerțului mondial pe regiuni și pe clase de mărfuri importante; și

— Indicatorii comerțului extern și structura exporturilor țărilor în curs de dezvoltare.

**Volumul 2** conține tabele de mărfuri. Primul set de tabele de mărfuri indică comerțul de mărfuri total al economiilor de piață pentru perioada 1973—1976 analizat pe importuri și exporturi, nivelul (de trei cifre) al grupului pentru **Standard International Trade Classification, Revised**

(SITC, Revizuit). Cel de al doilea set prezintă informații pentru mărfurile alese la subgrupul (de patru cifre) și pentru nivelurile (de cinci cifre) pe produse ale SITC, Revizuit. Această parte a volumului 2 a fost lărgită prin includerea a circa 150 de alte subgrupe sau produse. Sînt date medii regionale, iar principalele țări comerciale sînt cuprinse în ordinea descrescătoare pe baza valorii importurilor și exporturilor lor la grupurile de produse analizate.

Anuarul este computerizat. Datele sînt înregistrate pe benzi sub forma tabelor statistice ce apar în anuar. Totuși, la cerere, pot fi oferite pe bandă și informații mult detaliate. Cererile trebuie adresate Oficiului statistic al Națiunilor Unite, New York.

Statisticile pe țări pentru anii 1975, 1976 și 1977 sînt disponibile pe microfise împreună cu statistici trimestriale pentru 1975, 1976, 1977 și 1978. Toate datele anuale din 1962 pînă în 1975 vor fi în curînd transferate pe microfise.

### BANCĂ DE DATE PENTRU EXPORTATORI

Centrul francez de comerț exterior a hotărît crearea unei bănci de date pentru exportatori, de servicii cărora vor putea beneficia circa 20 mii de firme.

Programul este conceput să se realizeze în 3 etape. Prima o constituie alcătuirea repertoriului societăților franceze care sînt sau pot deveni exportatoare (date privind structura financiară, cifra de afaceri totală și cea realizată din export, țările în care își vînd produsele, forma în care sînt reprezentate în aceste țări — distribuitor, filială, agent s.a., produsele pe care le fabrică și cele pe care le exportă); acest repertoriu, care va trebui să fie actualizat continuu (1/4 din date perimîndu-se în decurs de un an), va fi util pentru oferte colective pe piețe cu capacitate mare de absorbție sau în cazul unor cereri de cantități mari în termene scurte, pentru organizarea de expoziții, pentru informarea selectivă a clienților potențiali străini etc.

În a doua etapă se va trece la difuzarea pe bază de abonament a informațiilor operaționale (circa 200 mii pe an) privind diferite reglementări (de ex. norme tehnice), adjudecări, contracte încheiate de alte firme s.a. A treia etapă va consta în furnizarea la cerere a unor informații din domeniul juridic, al condițiilor de import în diferite țări, al piețelor străine (consum, producție locală, export, import, principali concurenți etc.).

Redactor coordonator:  
dr. Ioan GEORGESCU



## organizare

### Noi forme organizatorice în economia națională

Abordând, în unele din numerele trecute, problemele tipologiei unităților socialiste de stat, porneam de la ideea că procesul de perfecționare a formelor organizatorice ale acestora este în curs de desfășurare, că Legea nr. 5/1978 nu reprezintă, în definitiv, decât un anumit moment al acestui proces și că tendințele constatate — de creștere a rolului autogestiei economico-financiare, de întrepătrundere a soluțiilor bugetare cu cele bazate pe autogestie — vor continua să se manifeste, îmbogățindu-se.

Un decret recent adoptat, privind unele măsuri pentru îmbunătățirea organizării Ministerului Industriei Construcțiilor de Mașini și a activității de producție, de cercetare științifică, inginerie tehnologică și de proiectare în unitățile ministerului (**Decretul nr. 552 din 30 decembrie 1978** publicat în B.Of. nr. 4 din 9 ianuarie 1979), a venit să confirme această optică, aducând noi și însemnate elemente pe calea perfecționării formelor organizatorice și îmbogățirii substanțiale în tipologia unităților.

Elementul cel mai însemnat al acestui decret constă în crearea, în structura organizatorică a ministerului, a unor departamente cu un ridicat grad de autonomie, dotate cu personalitate juridică. Ne vom ocupa dintre ele doar de unul singur — Departamentul pentru producția de echipament special și aeronautică, care pune, din punctul de vedere ce ne preocupă, problemele cele mai însemnate.

Nota inedită — atât sub aspectul sistemului organelor centrale ale administrației de stat cât și sub cel al unităților economice — constă în faptul că departamentul, dotat cu personalitate juridică, este organizat pe baza principiului autogestiei economico-financiare. Este prima dată când un organ central al administrației de stat se organizează pe baze economice. Procesul de pătrundere a principiului autogestiei economico-financiare la organele administrației de stat, proces pe care l-am semnalat în paginile acestei publicații cu alt prilej, intră prin aceasta într-o fază superioară, fă-

cându-și loc chiar la nivelul organelor centrale ale administrației de stat.

Trebuie subliniat, de asemenea, precizarea făcută de decret că departamentul „este unitate asimilată centralei industriale”. Prin aceasta trebuie să înțelegem că toate regulile de gestiune, că și cele privind raporturile dintre departament și unitățile componente sau interdependente subordonate sint guvernate de prevederile Legii nr. 5/1978 referitoare la centrale. Cât privește modul de realizare a autoconducerii muncitorești se vor aplica desigur, în principiu, aceleași prevederi din legea amintită, cu derogările de rigoare impuse de poziția departamentului de organ central al administrației de stat, derogări pe care dealtfel însuși decretul le stabilește expres. Astfel, departamentul este condus, nu de un consiliu al oamenilor muncii cum sint conduse centralele, ci de un consiliu departamental și de biroul executiv al acestuia, organe care se constituie și funcționează potrivit prevederilor Decretului nr. 76/1973. Atribuțiile consiliului departamental și ale biroului executiv al acestuia se stabilesc de Consiliul de conducere al Ministerului Industriei Construcțiilor de Mașini.

Cât privește șeful departamentului acesta, potrivit decretului, este un adjunct al ministrului industriei construcțiilor de mașini.

Cu excepția acestor derogări însă, considerăm că pentru celelalte aspecte ale autoconducerii — cum ar fi de pildă cele referitoare la adunarea generală — urmează să se aplice prevederile Legii nr. 5/1978, ținându-se seama, în toate cazurile, de poziția specială pe care o are departamentul în cadrul sistemului organelor statului.

De remarcat că în compunerea departamentelor la a căror organizare se referă decretul se întâlnesc, potrivit anexelor — aspect de asemenea însoțit în organizarea unităților economice de stat — anumite unități cu gestiune economică, fără personalitate juridică, purtând denumirea de „întreprinderi”.

Potrivit legii nr. 5/1978, această denumire este rezervată unităților cu personalitate juridică, întreprinderea

fiind definită în lege tocmai prin existența personalității juridice. De data aceasta însă corelația întreprindere-persoană juridică a încetat să mai exprime o sinonimie fiind necesar, atunci când vorbim despre întreprinderi, să menționăm expres și calitatea de obiect de drept civil.

O altă inovație a decretului asupra căruia ne vom opri este crearea „Grupului de întreprinderi”, formă organizatorică neîntâlnită până în prezent. Se înființează astfel „Grupul de întreprinderi pentru producția de mașini agricole” din București.

Grupul are ca obiect de activitate cercetarea științifică, proiectarea constructivă și tehnologică și producția de mașini și utilaje agricole, piese de schimb, asistență tehnică și „service”.

Grupul funcționează în subordinea Departamentului pentru producția de autovehicule, tractoare, mașini agricole și rulmenți Brașov, el însuși unul din departamentele înființate prin același decret, care se bucură de personalitate juridică.

Grupul este caracterizat de decret drept unitate economică, funcționând pe baza principiului autogestiei economico-financiare. Element esențial, grupul este asimilat cu centralele industriale.

Trebuie reținut așadar, că grupul de întreprinderi nu se situează în afara tipologiei stabilite prin legea nr. 5/1978, ci se încadrează în acele „forme atipice” despre care aminteam cu alt prilej, ce se reclamă însă de la tipul fundamental al centralei industriale.

Inedit — nu în reglementarea legală, ci în soluția organizatorică aleasă — este faptul că grupul de întreprinderi e constituit pe structura întreprinderii de mașini agricole „Semănătoarea”, ea însăși unitate cu personalitate juridică bazată pe autogestie economico-financiară. Soluția juridică nu este nouă, deoarece legea nu a interzis niciodată grefarea unei centrale pe o întreprindere dotată cu personalitate juridică. Cu toate acestea, practica organizatorică din ultimul timp a evitat astfel de structuri, centralele fiind grefate în genere pe mari unități fără personalitate juridică.

Ca urmare a acestei formule organizatorice, directorul general al Grupului de întreprinderi este în același timp și director al întreprinderii de mașini agricole „Semănătoarea”.

Dr. Victor Dan ZLĂTESCU

**Vicii aparente ale produselor livrate**

Legea nr. 7/1977, reglementind răspunderea unităților furnizoare pentru calitatea produselor livrate, prevede, în art. 31, că se răspunde pentru orice deficiență de calitate apărută în cadrul termenului de garanție, ca și pentru viciile ascunse descoperite în perioada de utilizare normată.

Alături de acest text legal, pentru angajarea răspunderii unităților furnizoare și, mai ales, pentru exercitarea dreptului la acțiune aparținând unităților beneficiare, trebuie să se țină seama și de alte dispoziții normative care sînt incidente în materie.

1. Textul art. 31 din legea citată nu face distincție, în ceea ce privește răspunderea care se grefează pe obligația de garanție, între viciile aparente și cele ascunse.

Este, de altfel, rezolvarea constantă în legislația noastră economică și soluția pe care practica arbitrală a promovat-o întotdeauna, considerînd că nesesizarea viciilor aparente la recepție, nu decade unitatea beneficiară din dreptul de a formula ulterior pretenții dovedind că viciile au existat în momentul transmiterii produselor și nu se datorează unor cauze imputabile unității beneficiare.

Dacă aceasta constituie regula, prin dispoziții normative speciale se pot stabili reguli derogatorii cu privire la posibilitatea reclamării viciilor aparente. Este cazul contractului model aplicabil livrărilor de fructe care după ce stabilește locul recepției la unitatea furnizoare, prevede la pct. 4 lit. f alin. ultim, că unitatea beneficiară nu poate formula obiecțiuni cu privire la cantitate și calitate după ce produsele au fost predate — preluate, cu excepția viciilor ascunse.

Această dispoziție, ce derogă de la dreptul comun, este determinată de specificul produselor respective și este de natură să stimuleze unitățile beneficiare în direcția efectuării recepției cu competență și exigență, date fiind consecințele la care dă loc predarea — preluarea fructelor fără obiecțiuni.

Care sînt deci, consecințele efectuării recepției în mod superficial, de către delegații necompetenți?

Referindu-se la dispozițiile contractului model citat, primul arbitru de stat, prin Decizia nr. 2619/1978, a reținut următoarele:

„Pentru ca beneficiarul să poată formula cu succes obiecțiuni cu privire la cantitate și calitate, el are îndatorirea de a trimite un delegat competent să efectueze recepția iar dacă nu-și îndeplinește această obligație și delegă pe altcineva, să ridice produsele, suportă riscurile acestui mod de a proceda.

Din economia prevederilor contractului model rezultă că ori de câte ori se prezintă o persoană din dispoziția beneficiarului, spre a ridica produsele, recepția are loc la furnizor și devin incidente prevederile pct. 4 lit. f alin. ultim din contractul model.

În speță, produsele au fost ridicate de către delegații trimiși de către pi-rîră și, potrivit prevederilor legale citate mai sus, aceasta nu mai poate formula obiecțiuni cu privire la calitate”.

2. În situațiile cînd, potrivit dreptului comun în materie, viciile aparente pot fi reclamate și ulterior recepției, respectiv primirii produselor fără obiecțiuni, valorificarea drepturilor unității beneficiare este în funcție și de probele pe care le poate prezenta în dovedirea susținerii sale.

Sub acest aspect este relevant, desigur, dacă viciile aparente au fost constatate cu respectarea dispozițiilor Regulamentului aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959. Această împrejurare nu este însă, întotdeauna, decisivă. Interează, pînă la urmă, realitatea viciilor, cauzele care le-au determinat.

Astfel, este posibil ca produse în legătură cu care actele de constatare nu au fost încheiate cu respectarea întocmai a dispozițiilor regulamentului menționat, să se dovedească a fi necorespunzătoare calitativ datorită viciilor aparente stabilite printr-o expertiză tehnică. Pentru a se ajunge la acest rezultat se cer îndeplinite două condiții. Prima constă în identificarea lotului de produse reclamat ca provenind de la unitatea furnizoare în cauză. A doua — excluderea posibilității

ca respectivele vicii să fie urmarea unor activități imputabile unității beneficiare.

Mai importantă decît respectarea strictă a procedurii de constatare a viciilor aparente este o altă obligație a unității beneficiare, aceea de a păstra produsele reclamate la dispoziția unității beneficiare pînă la tranșarea litigiului avînd ca obiect calitatea produselor respective. Considerăm că această obligație subzistă și în cazul cînd actele de constatare au fost încheiate cu respectarea întocmai a dispozițiilor Regulamentului aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, excepție făcînd numai situația în care calitatea necorespunzătoare a fost stabilită împreună cu delegatul competent al unității furnizoare ori cînd păstrarea produselor nu este, în mod obiectiv, posibilă.

Într-adevăr, față de repercusiunile pe care le are de suportat datorită calității necorespunzătoare a produselor pe care le-a livrat, unității furnizoare trebuie să i se asigure posibilitatea de a verifica, în mod nemijlocit, realitatea viciilor aparente reclamate. Or, o asemenea verificare se poate realiza în modul cel mai temeinic prin examinarea directă a produselor reclamate. Iată de ce considerăm că, în unele cazuri, neîndeplinirea de către unitatea beneficiară a obligației de a păstra produsele la dispoziția unității furnizoare poate determina respingerea pretențiilor întemeiate pe invocarea viciilor aparente.

Pentru rezolvarea de mai sus pledează și faptul că, de regulă, ca urmare admiterii acestor pretenții, produsele necorespunzătoare se restituie unității furnizoare iar aceasta din urmă, restituind prețul încasat ori achitînd daune, are dreptul necontestat de a dispune asupra produselor respective.

**I. ICZOVITS**

**comerț exterior**

**Răspunderea pentru calitatea necorespunzătoare a produselor din import**

Calitatea produselor care se aprovizionează din import este asigurată prin preocuparea tuturor factorilor care participă la realizarea importurilor. Începînd cu furnizorul extern, continuînd cu întreprinderea de comerț exterior comisionară și sfîrșind cu unitatea beneficiară, toți factorii participanți îndeplinesc atribuții subordonate imperativului asigurării calității. Așa cum am subliniat cu alt prilej, aceste atribuții se exercită nu numai cu prilejul executării contractelor, ci, în primul rînd, cu ocazia încheierii lor.

Unitatea beneficiară nefiind în raporturi directe cu furnizorul străin,

nu-și poate manifesta necesitățile legate de calitatea produselor și nici nu-și poate valorifica pretențiile decît prin intermediul întreprinderii de comerț exterior importatoare.

În conformitate cu reglementările în vigoare, raporturile contractuale dintre beneficiarii produselor din import și întreprinderile de comerț exterior se realizează, în prezent, exclusiv prin intermediul contractului economic de comerț exterior pe bază de comision. Deci, pentru a examina răspunderea întreprinderii de comerț exterior în legătură cu calitatea produselor importate, este necesar să ținem seama de trăsăturile ce caracterizează obli-

gațiile unității comisionare. După cum s-a evidențiat, în mod repetat, aceste trăsături se deosebesc substanțial de cele proprii obligațiilor care revin unităților furnizoare. O recentă decizie a primului arbitru de stat (nr. 3012/1978), permite deslușirea în concret a acestor deosebiri.

S-a reținut că litigiul a fost ocazionat de livrarea, din partea furnizorului străin, a unor produse necorespunzătoare calitativ. Acest furnizor, recunoscându-și vinovăția, a achitat bonificațiile stabilite, dar aceste bonificații nu au acoperit și cheltuielile prilejuite de arbitrarea litigiului, singurele pretenții care mai erau în discuție la data când arbitrajul a soluționat cauza.

Hotărârea prin care au fost respinse pretențiile unității beneficiare la plata cheltuielilor de arbitraj a fost menținută cu motivarea că nu se poate reține nici o culpă în sarcina întreprinderii de comerț exterior comisionare dat fiind că „această pîrită și-a îndeplinit corespunzător mandatul privind reclamarea lipsurilor calitative și obținerea bonificațiilor pentru remedierea mărfii, iar faptul neobținerii de la partenerul extern a daunelor echivalente cu cheltuielile de arbitraj, față de condițiile contractului extern, nu poate fi imputabil ICE comisionare” (Decizia PAS nr. 3012/1978).

Intr-adevăr, întreprinderea de comerț exterior, neavînd nici o contribuție la defectele de calitate pentru care s-au obținut bonificațiile, nu-și poate vedea angajată răspunderea din moment ce a îndeplinit obligațiile care i-au revenit în calitate de unitate comisionară.

Alta ar fi fost soluția dacă necorespunderea calitativă era consecința faptului că întreprinderea de comerț exterior a contractat la extern în raport cu alte însușiri calitative decît cele care i-au fost cerute de unitatea comitentă. Evidențiindu-se astfel, culpa unității comisionare constind în încheierea contractului extern în necorordanță cu cererea expresă a unității comitente, exista temei pentru angajarea răspunderii întreprinderii de comerț exterior.

De asemenea, întreprinderea de comerț exterior comisionară răspunde dacă, în ipoteza unor vicii calitative opozabile stabilite, se pierde dreptul de dezdăunare la furnizorul extern datorită netransmiterii în termen a reclamației.

Avem în vedere, desigur, situația în care întreprinderea de comerț exterior comisionare i s-au furnizat, în timp util, toate datele și actele necesare introducerii reclamației de calitate în termenul stabilit prin contractul extern ori prin convenția internațională aplicabilă contractului respectiv. Contrar, dacă unitatea beneficiară — comitentă face comunicarea cu întârziere, consecințele tardivității reclamației se vor suporta de către aceasta.

Problemele se complică în ipoteza în care între întreprinderea de comerț exterior comisionară și unitatea beneficiară se interpunе o bază de aprovizionare și desfacere.

Termenul de reclamație la extern curge de la data stabilită prin contractul extern. De pildă, termenul de reclamație calitativă începe să curgă de la data vămii produselor la frontiera română. În cazul viciilor ascunse, descoperite ulterior importării produselor, la o dată cînd termenul de reclamație la extern s-a împlinit, consecințele pierderii reclamației la extern se suportă de unitatea care era titularul dreptului de proprietate sau de administrare directă asupra produselor la data cînd a expirat termenul de formulare a reclamației. Această regulă nu se aplică în situația în care pierderea termenului de reclamație este consecința culpei uneia dintre părți. De pildă, baza de aprovizionare și desfacere primește din import produsele la o dată cînd nu expirase decît 1/10 din termenul de reclamație, dar, păstrînd produsele în depozit timp îndelungat, le transmite unității beneficiare la o dată cînd mai rămăseseră doar 5 zile pînă la expirarea termenului de reclamație. Fiind practic imposibil să se desco-

pere viciile ascunse și să se facă, în 5 zile, comunicarea datelor și actelor necesare introducerii reclamației la extern, consecințele pierderii dreptului la reclamație se suportă de către baza în culpă.

Sînt cazuri cînd furnizorul extern nu înțelege să se prevaleze de tardivitatea reclamației, ci o rezolvă în fond. Explicația unei asemenea atitudini rezidă în natura relațiilor comerciale internaționale. În asemenea situații, întârzierea în transmiterea datelor și actelor necesare formulării reclamației rămîne, de regulă, fără consecințe pe plan patrimonial.

Se întîmplă ca, în astfel de cazuri, furnizorul extern să achite numai o parte din suma pretinsă cu titlu de daune. Pentru diferența neachitată nu există posibilități de acționare a furnizorului extern, întrucît acesta s-ar prevala cu succes de tardivitatea reclamației. Ca atare, așa cum s-a reținut și prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2914/1978, diferența neobținută se suportă de către partea în culpă pentru transmiterea tardivă a reclamației.

H MATEI

## asigurări

### Principalele caracteristici ale asigurării facultative a autovehiculelor

După cum se cunoaște, pentru protejarea victimelor accidentelor de circulație și repararea prejudiciilor suferite de acestea, prin avarierea ori distrugerea bunurilor ori prin vătămarea corporală a unor persoane, a fost introdusă în țara noastră, încă din anul 1972, asigurarea de răspundere civilă pentru pagubele produse prin accidente de autovehicule. Prin această asigurare, asiguratul este apărat de consecințele financiare ale pagubelor pricinuite altor persoane, ca urmare a unui accident de autovehicul produs din culpa sa, nu însă și pentru avariile suferite în accidentul respectiv la propriul său autovehicul.

Pentru ca proprietarii de autoturisme să poată beneficia de despăgubiri de asigurare și pentru pagubele la propriul autoturism, care nu sînt acoperite prin asigurarea de răspundere civilă auto, este necesar să contracteze la ADAS o asigurare facultativă auto pentru avarii, denumită uzual „auto casco”.

În baza acestei asigurări, care constituie cea mai completă formă de protecție prin asigurarea facultativă care poate fi oferită automobilistilor, ADAS acordă despăgubiri pentru o multitudine de cazuri. Astfel, pagubele produse prin avarierea sau distrugerea

autovehiculelor asigurate, pentru care se acordă despăgubiri, sînt diferențiate în două mari grupe. În prima grupă sînt cuprinse cazurile de pagube care caracterizează accidentele de circulație; ciocniri, loviri sau izbiri cu alte vehicule sau cu orice alte corpuri mobile sau imobile aflate în afara ori în interiorul autovehiculului asigurat, zgîrieri, căderi (cădere în prăpastie, cădere în apă cu prilejul transbordării, cădere din cauza ruperii podului, cădere pe autovehicul a unor corpuri — ca de exemplu: copaci, blocuri de gheață sau de zăpadă, bolovani etc.), — derapări sau răsturnări etc. În a doua grupă sînt cuprinse cazurile de pagube produse îndeosebi de calamități naturale: incendiu, trăsnet, explozie (inclusiv explozia rezervorului de carburanți sau a rezervorului de aer comprimat), chiar dacă trăsnetul sau explozia nu au fost urmate de incendiu, ploaie torențială, inclusiv efectele indirecte ale acesteia, grindină, inundație, furtună, uragan, cutremur de pămînt, prăbușire sau alunecare de teren, greutatea stratului de zăpadă sau de gheață, avalanșe de zăpadă, căderea unor corpuri pe construcția în care se afla autovehiculul etc.

Se acordă despăgubiri și pentru: cheltuielile de transport al autovehi-

culului la atelierul de reparații din România cel mai apropiat de locul accidentului care poate face reparația sau la locul cel mai apropiat de adăpostire al autovehiculului (dacă acesta nu poate fi deplasat prin forță proprie); pagubele produse autovehiculului asigurat de avarieri sau distrugerii prilejuite de măsurile luate în timpul producerii evenimentului asigurat, pentru salvarea autovehiculului sau a construcției în care se afla acesta; cheltuielile făcute în vederea limitării pagubelor, dacă sînt necesare în urma unor pagube produse de cauze cuprinse în asigurare.

De asemenea, se acordă despăgubiri pentru pagubele produse unor accesorii ale autovehiculelor, cum sînt: aparatele de radio, casetofonele, centurile de siguranță și televizoarele speciale construite pentru autovehicule, dacă acestea erau montate la autovehicul și dacă avariile ori distrugerile s-au întimplat odată cu cele produse din orice cauză cuprinsă în asigurare, însuși corpului autovehiculului; anvelopele ori camerele (inclusiv cele de rezervă) autovehiculului, sculele, stingătorul și trusa medicală de prim ajutor, dacă acestea erau montate ori se aflau în autovehicul și dacă avariile ori distrugerile s-au întimplat odată cu cele produse din orice cauză cuprinsă în asigurare, însuși corpului autovehiculului.

Se acordă despăgubiri și pentru pagubele autovehiculului prin efectele indirecte ale unor fenomene cuprinse în asigurare, ca de exemplu: prăbușirea unui copac lovit de trăsnet, acțiunea mecanică a obiectelor nurlate de ape, furtună sau uragan, dărîmarea acoperișurilor sau construcțiilor din cauza greutății stratului de zăpadă sau de gheață, ori a avalanșelor de zăpadă, a prăbușirilor sau alunecărilor de teren.

În asigurarea pentru avarii se mai cuprind, fără vreun adaos de primă și furtul autovehiculului, al unor părți componente sau piese ale acestuia, precum și pagubele de orice fel produse autovehiculului ca urmare a furtului sau tentativei de furt a autovehiculului, a unor părți componente sau piese ale acestuia ori a altor bunuri din autovehicul.

Asigurarea se încheie în baza declarației de asigurare semnată de asigurat, pe o perioadă de 1 an sau de 6 luni, și se consideră încheiată prin plata primelor de asigurare și emiterea de către ADAS a contractului de asigurare.

Primele de asigurare sînt diferențiate în funcție de capacitatea cilindrică a autovehiculelor.

La cererea asiguratului, asigurarea pentru avarii a autoturismelor și autostationarelor, inclusiv a remorcilor trase de acestea, poate fi încheiată și cu o primă redusă de 15%, 20% sau 30% față de cea prevăzută în tarif, situații în care din despăgubirile stabilite pentru fiecare caz de pagubă se scade, corespunzător reducerii primei

de asigurare, 10%, 15% respectiv 25%, după caz, dar cel puțin 500 de lei, pagubele pînă la 500 de lei inclusiv pentru fiecare caz de pagubă nedespăgubindu-se.

Este de relevat faptul că la primele prevăzute la asigurarea pentru avarii, ADAS mai acordă substanțiale reduceri, astfel: 10% în cazul în care asigurarea se încheie direct la unitățile ADAS; 15%, 25%, 35% sau 40% în cazurile de reînnoire a asigurărilor, corespunzător, după caz, unui an de asigurare, respectiv doi, trei, ori 4 sau mai mulți ani de asigurare anteriori reînnoirii, consecutivi, pentru care nu s-au plătit ori nu se datorează despăgubiri la asigurarea pentru avarii sau pentru care despăgubirile plătite ori datorate se cuvin pentru pagube produse din culpa unor terțe persoane aflate în afara autoturismului asigurat.

Primele de asigurare se plătesc anticipat și integral.

La asigurările încheiate pe o perioadă de 1 an, la cererea asiguraților, plata primelor poate fi stabilită și în 3, 4 și 7 rate subanuale, iar în cazul reînnoirilor de contracte, în 10 rate.

Răspunderea ADAS începe după 24 ore de la expirarea zilei în care s-au plătit organului ADAS primele de asigurare în numerar și s-a întocmit contractul de asigurare și încetează la ora 24 a ultimei zile din perioada pentru care s-a încheiat asigurarea, care se socotește de la data începerii răspunderii ADAS.

Pe lângă asigurarea pentru avarii a autovehiculelor, care este cea mai corespunzătoare, ADAS mai practică o gamă variată și diversificată de asigurări care se pot încheia independent de asigurarea pentru avarii ori suplimentar la aceasta, care vin în întîmpinarea cerințelor și solicitărilor posesorilor de autovehicule, persoane fizice.

Astfel, ADAS mai practică următoarele asigurări facultative: asigurarea autovehiculelor pentru furt, care poate fi încheiată chiar dacă nu există contractată separat o asigurare pentru avarii; asigurarea de accidente a conducătorilor de autovehicule și a altor persoane aflate în autoturisme; asigurarea suplimentară pentru cazul

rile cînd autovehiculul este condus de alte persoane decît asiguratul; asigurarea autoturismelor pentru pagubele produse numai de incendiu și alte calamități; asigurarea autoturismelor pentru pagubele produse ca urmare numai a accidentelor de circulație; asigurarea autovehiculelor în legătură cu utilizarea lor la concursuri, întreceri sau antrenamente pentru acestea; asigurarea conducătorilor amatori care conduc autoturismele altor persoane fizice; asigurarea conducătorilor amatori care conduc autoturismele aparținînd organizațiilor socialiste; asigurarea globală a motocicleturilor.

De asemenea, cetățenii care călătoresc în străinătate cu autoturismele proprii — înmatriculate în R.S. România — pot încheia la ADAS asigurări pentru avarii auto-casco sau asigurări de răspundere civilă auto, cu valabilitate în afara teritoriului R.S. România.

În baza asigurării pentru avarii auto-casco, atunci cînd se produc — din riscurile asigurate — pagube la propriul autoturism, organizația de asigurare din țara respectivă, sau, după caz, ADAS, acordă asistența necesară. Asigurarea se poate încheia pe perioade de 10, 15 și o lună de zile. Primele de asigurare sînt stabilite în funcție de țările vizitate, de capacitatea cilindrică a autoturismelor și de perioada pentru care se încheie asigurarea.

Asigurații sînt obligați să întreprină autovehiculele asigurate în bune condiții și în conformitate cu dispozițiile legale, în scopul prevenirii producerii evenimentelor asigurate.

Dacă evenimentul asigurat s-a produs, asigurații au obligația să ia măsuri de limitare a pagubelor, să înștiințeze imediat organele miliției sau alte organe de cercetare, să înștiințeze în scris, despre producerea evenimentului asigurat, unitatea ADAS și să prezinte acesteia actele de protocolare a accidentului, actele referitoare la identificarea autovehiculului asigurat și a persoanei care îl conducea, precum și documentația cu privire la costul reparației.

V. VULPESCU

## întrebări și răspunsuri

**MARIA NISTOR, comuna Roata, jud. Ilfov.** — 1) În planul național unic se nominalizează toate investițiile (ca obiective independente sau sub formă de poziții cumulative), atît productive, cît și nep productive indiferent de competența de aprobare a acestora. La investiții de mai mică importanță, care se nominalizează în poziții cumulative, pot să nu fie nominalizate capacități.

2) Art. 48, alineatul „c” din Legea 57 a retribuției, prevede că în situația în care nerealizarea sarcinilor sau

indicatorilor de plan este determinată de „neintrarea în funcțiune a unor capacități noi de producție la termenele stabilite în contracte, din vina constructorului”, centrala sau ministerul, pentru unitățile în subordine, pot autoriza conducerea unității să approve reducerea pînă la anulare a diminuării retribuției pentru personalul din aceste unități. Aliniatul „c” se referă deci numai la capacități noi de producție nominalizate în planul de investiții.

**ZOLTAN CZIPRIAN, Tg. Mureș.** — În conformitate cu prevederile art. 6 din Decretul nr. 196/1977, chiriile pentru locuințele din fondul locativ de stat, stabilite pînă la 30 iunie 1977, rămîn nemodificate, în condițiile aplicării retribuției fără impozit, atîta timp cît nu se schimbă condițiile pe baza cărora au fost calculate. În consecință, toate chiriile stabilite pînă la 30 iunie 1977, în raport de retribuțiile brute, rămîn nemodificate atîta timp cît titularul contractului nu își schimbă locuința, nu i se majorează retribuția sau nu i se modifică numărul membrilor de familie, precum și alte asemenea situații.

Plafoanele prevăzute în Legea nr. 5/1977, în raport de care se stabilește chiria lunară pentru locuințele din fondul locativ de stat rămîn nemodificate și în condițiile stabilirii retribuțiilor fără impozit. Urmează ca chiria calculată după 1 iulie 1977 să se raporteze deci, la retribuțiile fără impozit.

La determinarea venitului mediu lunar pe membru de familie, în raport de care se stabilește dacă se majorează chiria, pentru cei care încheie un nou contract de închiriere după 1 iulie 1977, sau pentru titularii la care se modifică datele cuprinse în contractele de închiriere existente, se ia în calcul retribuția fără impozit. Dacă în calculul venitului mediu lunar trebuie cuprinse și luni cu retribuția inclusiv impozitul, media venitului se face prin însumarea ambelor categorii de venituri.

● **ȘTEFAN IONESCU** — Prezentarea, în original, a actului doveditor privind absolvirea învățămîntului mediu, de specialitate, este obligatorie, atunci cînd organele competente solicită verificarea înregistrării din Cartetul de muncă. Această înregistrare nu constituie însă o dovadă privind studiile absolvite.

În lipsa actului original, vă puteți adresa Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, prezentînd toate datele pe baza cărora să fie posibil să se găsească temeiul eliberării unui duplicat al actului de studii pierdut, întrucît școala pe care ați absolvit-o s-a aflat sub conducerea acestui minister.

În art. 68 din Legea nr. 12/1975 este prevăzut dreptul unităților de a menține în funcțiile avute la 1 ianuarie 1972 persoanele care, cu respectarea reglementărilor legale pînă la data respectivă, ocupau unele funcții pentru care nu îndeplineau condițiile prevăzute de lege.

● **ION I. ȘTIRBU, Caransebeș** — Îndeplinirea condițiilor prevăzute de Legea nr. 12/1971 — vechimea minim necesară în specialitate și absolvirea învățămîntului mediu economic — dă, potrivit legii, posibilitatea conducerii unității de a aproba ocuparea de către dv., prin examen sau concurs, a postului de contabil sau planificator

principal. Legea, prevăzînd o vechime minim necesară, implicit a admis posibilitatea ca această vechime să fie depășită. Promovarea în funcție este condiționată, în primul rînd, de existența unui post corespunzător, vacant, în schema unității sau de aprobarea, de către organele competente, a transformării postului de planificator în cel de planificator principal.

● **PETRE GRADOC, Drobeta-Tur- nu Severin** — Din scrisoarea dv. nu rezultă dacă, în interesul serviciului, în perioada deplasării, lucrați efectiv și în zilele de repaos săptămînal (program integral de lucru). În cazul cînd puteți dovedi această situație, potrivit art. 120 din Codul Muncii aveți dreptul la compensarea cu timp liber corespunzător muncii prestate în aceste zile.

● **CSABA KÖNCZEI, Odorheiu Secuiesc** — Munciorul la care vă referiți s-a reîncadrat cu contract de muncă cu durată nedeterminată la 14 martie 1978, după ce, în anul 1976, contractul de muncă i s-a desfășurat, la cererea sa. De la data de 27 aprilie 1978, deci după aproape doi ani de la desfacerea contractului de muncă și la peste un an de la reîncadrare, are un copil. În temeiul art. 7, alin. 2 din Decretul nr. 246/1977 are dreptul la alocație, cu quantum integral, cu începere din luna mai 1978 — dacă a solicitat la timpul său acest drept — fiind îndeplinite condițiile prevăzute de alin. 2 al art. 7 din Decretul sus-menționat. Personalul reîncadrat în muncă în urma desfacerii contractului pe baza art. 135 din Codul muncii, este considerat — din punctul de vedere al aplicării Decretului nr. 246/1977 — ca nou încadrat, iar de la data reîncadrării celui în cauză au trecut mai mult de trei luni.

● **HERMINE BROOS, Sighișoara** — Potrivit H.C.M. nr. 368/1956, grădinițele de copii cu orar normal au fost organizate cu scopul de a veni în sprijinul mamei ocupate în producție. În consecință, sursa de acoperire a cheltuielilor de întreținere a copiilor în aceste unități se stabilește în funcție de locul de muncă al mamei. Cheltuielile grădinițelor de copii organizate de ministere și de alte organizații centrale de stat sau de consiliile populare se suportă de la buget, iar cheltuielile grădinițelor organizate de unitățile cooperatiste (UCECOM, CENTROCOOP) sau organizațiile obștești se suportă de acestea. În grădinițele cu orar normal care aparțin de sectorul cooperatist sau de organizații obștești nu se primesc copii ale căror mame lucrează în sectorul de stat. În grădinițele cu orar normal din sectorul de stat, nu pot fi primiți copii ale căror mame sînt cooperatoare, retribuite în unități cooperatiste sau organizații obștești. În cazuri excepționale, în limita locurilor disponibile, pot fi primiți și copiii ale căror mame sînt cooperatoare, lucrează în

unități cooperatiste sau organizații obștești, dar numai pe baza unei adeverințe eliberată de unitatea unde lucrează mama, prin care aceasta se obligă să suporte cheltuielile pentru cămin. Asemenea adeverințe vor prezenta și mamele cooperatoare, încadrate în unități cooperatiste sau organizații obștești ai căror copii sînt în prezent în grădinițele cu orar normal din sectorul de stat. În cazul în care nu se prezintă aceste adeverințe, conducerea grădiniței de copii va lua măsuri ca părinții să transfere copiii în cel mai scurt timp, la una din grădinițele unităților cooperatiste, respectiv ale organizațiilor obștești sau la una din grădinițele cu orar redus. Pentru copiii care sînt întreținuți în grădinițele cu orar normal (de zi sau săptămînal) din cadrul consiliilor populare sau altor instituții de stat, mamele membre cooperatoare încadrate într-o unitate cooperatistă sau organizație obștească vor plăti contribuția prevăzută de H.C.M. nr. 368/1976, iar organizația cooperatistă sau obștească va vira la unitatea în cauză diferența necesară pînă la acoperirea costului mediu lunar al întreținerii unui copil, care se va vîrsa ca venit la bugetul de la care este finanțată grădinița respectivă. Plata contribuției părinților se va face lunar, în primele 10 zile ale lunii respective, iar plata contribuției unităților cooperatiste și organizațiilor obștești trimestrial, în primele 10 zile ale trimestrului în curs.

Quantumul sumelor pe care trebuie să le verse unitățile cooperatiste și organizațiile obștești pentru copiii înscrși în grădinițele de copii din cadrul consiliilor populare sau al ministerelor și altor instituții centrale, se stabilește astfel: cheltuielile medii anuale de întreținere și școlarizare a unui copil, în grădinițele cu orar normal, se determină prin împărțirea cheltuielilor efectuate de grădiniță în anul precedent, la numărul mediu al copiilor realizat în anul respectiv. Costul mediu lunar pentru întreținerea unui copil se stabilește împărțind cheltuielile medii anuale pentru un copil la 12 luni. În calculul costului mediu lunar pentru întreținerea unui copil la grădinițele de copii cu orar normal se va lua execuția pe anul anterior la cheltuielile privind: hrana, retribuția personalului administrativ, cheltuielile de întreținere și școlarizare etc., fără retribuția personalului educativ și sanitar, care se plătește direct de consiliul popular.

Părinții beneficiari ai alocației de stat de 100 lei lunar de copil, care au copii în grădinițele cu orar normal, săptămînal, continuă să depună, pe lângă contribuția stabilită prin H.C.M. nr. 368/1956 și suma de 21 lei reprezentînd compensația pentru alimente inclusă în alocația de stat.

Aceste precizări au fost avizate de Ministerul Finanțelor cu adresa nr. 97371 din 29 iulie 1964.

**oferte**  
DE PRODUSE  
DIN STOC

• capacitati de  
producție  
• produse noi

**1** INTREPRINDEREA ACE DE TRICOTAT  
BUCUREȘTI

Str. Unității nr. 79-91, sectorul 4  
Telefon 21.68.71 - Telex 11968

**2** INTREPRINDEREA DE UTILAJ CHIMIC GĂEȘTI  
Telefon 10379

**MOTOARE  
UTILAJE-SCULE**



**CHEI LACAS EXAGON**

-- Ø 6 mm buc. 50

**PILE SEMIROTUNDE**

-- 100/2 buc. 200

**PILE PĂTRATE**

-- 100/2 buc. 200

**BURGHIE STAS 575**

-- Ø 6,1 buc. 100

-- Ø 6,7 buc. 50

-- Ø 7,6 buc. 40

-- Ø 7,7 buc. 100

-- Ø 8,1 buc. 30

-- Ø 8,7 buc. 60

-- Ø 11,7 buc. 15

-- Ø 12,7 buc. 20

-- Ø 14,7 buc. 15

-- Ø 20,9 buc. 15

-- Remorcă basculantă tip RM 2 5 To.  
prin transfer buc. 2

**PROFILE GRELE**

-- UNP Ø 80 mm kg. 30

-- UNP Ø 240 mm kg. 119

-- UNP Ø 260 mm kg. 183

**LAMINATE DE CUPRU**

-- Bare Cu 80x10 mm kg. 50

**MATERIALE CHIMICE**

-- Condensatori ceramici B 3000-200  
TGL 68-109 buc. 24

-- Sare Cuprare R 18 kg. 64,500

-- Acid Azotic kg. 54

**SÎRMĂ CU REZ. PESTE 50 Kgf/mm<sup>2</sup>  
EXCLUSIV ARC**

-- Sîrmă cuprată Ø 1,50 kg. 360

-- idem OLC 45 2,0 kg. 2768,715

-- idem OLC 45 2,2 kg. 2514,400

-- idem OLC 45 2,7 kg. 557,220

**SÎRME DIFERITE**

-- Sîrmă sudură Ø 1,20 mm kg. 50

-- Sîrmă aluminu Ø 3,5 mm kg. 49

**PIETRE DE POLIZOR**

-- 150x10x20 -- 25 M buc. 40

-- 175x18x20 -- 16 K buc. 40

-- 150x8x20 -- 16 M buc. 10

-- 80x40x35 -- 25 M buc. 10

**RULMENȚI SERIA**

-- E12-6012 buc. 4

-- 1203 buc. 2

-- 2206 buc. 5

-- 2207 buc. 6

-- 2305 K buc. 25

-- NU 2305 buc. 3

-- 2309 buc. 5

-- 3205 buc. 4

-- Bucșe H 305 buc. 15

-- NU 2209 buc. 3

-- 30202 buc. 10

-- 7209 buc. 6

-- 30216 buc. 2

-- 30217 buc. 3

-- 30230 buc. 3

-- 51106 buc. 20

-- 51114 buc. 3

**INTREPRINDEREA  
„JIUL” BALȘ  
Județul OLT  
OFERĂ**

-- Feldspat măcinat glazur 9 to-  
ne lei 909 tona.

-- Geam securit Ø 150 mm cu  
grosimea de 5,5 mm = 67 buc.  
4,26 lei buc.

-- Geam securit Ø 250 mm cu  
grosimea de 6 mm. 7,78 lei bu-  
cata.

— 51202 buc. 20

— 52405 buc. 4

— 51307 buc. 4

— NA 4911 buc. 20

— NK 5035 Z buc. 10

**APARATAJ ELECTRIC DE JOASA  
TENSIUNE**— Contactor TCA 10 A — 380 V cod.  
4006 buc. 50— Releu TESA 10 A — 1,3 A Cod.  
3670 buc. 25— Buton regim greu 2 A Cod. 551  
buc. 110

— Buton BDAD cod. 586 buc. 80

**MATERIALE ELECTRICE**— Electromotor 5 NP 220/380 V  
0,15×3000 t/m Gab. 80 buc. 4— Conductori bobinaj email  $\varnothing$  1,55  
kg. 25— idem  $\varnothing$  1,90 kg. 13

— Tuburi fluorescente 65 W buc. 200

— Cond. AFY 2,5 mm m. 390

**CURELE TRAPEZOIDALE**

— 13×8×3000 buc. 20

— 17×11×710 buc. 50

— 17×11×1320 buc. 30

— 17×11×1900 buc. 2

— 17×11×3700 buc. 7

— 17×11×3750 buc. 7

— 17×11×3750 buc. 15

— 17×11×2240 buc. 10

**DIVERSE**

— Tub PVC 22 mm m. 66

— idem 24 mm m. 100

— Panglică tafta vernil lat. 52 mm  
m. 100— Motor Volga Km. 365.407 de la ul-  
tima RK 12.965 km buc. 1

2

**MOT. ȘI REDUCTOARE**

— AIM B3 — 10 kW×1000 t/m 2 buc.

— ASi B3 0,75 kW×1000 t/m 3 buc.

— ASi B 3 1,1 kW×750 t/m 3 buc.

— ASi B3 1,1 kW×1000 t/m 5 buc.

— ASi B3 2,2 kW×750 t/m 10 buc.

— ASi B3 2,2 kW×1000 t/m 3 buc.

— ASi B3 3 kW×1000 t/m 3 buc.

— ASi B3 4 kW×1000 t/m 4 buc.

**REDUCTOARE :**

— 3 CH 605 × 35,5 — 4 2 buc.

— 21A 7,1 × 2,2/1500 — V05 6 buc.

— 2 LA 20 × 3/1500 — V05 2 buc.

— 2 NA — 18 × 3/1000 — H05 2 buc.

— RV 40/25 × 0,75/1000 1 buc.

— RV 40/25 — 0,75/1500 1 buc.

**RULMENȚI SERIA :**

— 6000 20 buc.

— 6008 20 buc.

— 6013 20 buc.

— 6016 20 buc.

— 6203 2000 buc.

— 6204 1000 buc.

— 6205 200 buc.

— 6206 200 buc.

— 6207 300 buc.

— 6208 50 buc.

— 6209 1100 buc.

— 6211 250 buc.

— 6310 60 buc.

— 6312 20 buc.

— 6315 50 buc.

— 6322 8 buc.

— 6310 2 RS 40 buc.

— 6409 60 70 buc.

— 16006 30 buc.

— 16013 30 buc.

— 4200 50 buc.

— 1302 15 buc.

— 1305 50 buc.

— 1310 40 buc.

— 1316 18 buc.

— 1304 K 20 buc.

— 2206 K 10 buc.

— 2207 K 10 buc.

— 2216 K 20 buc.

— 2218 K 20 buc.

— 2310 20 buc.

— 2307 K 10 buc.

— 2309 K 15 buc.

— 2310 K 10 buc.

— NU 212 10 buc.

— NU 2218 26 buc.

— NU 2308 15 buc.

— NU 2313 28 buc.

— NU 2316 26 buc.

— Na 4902 20 buc.

— Na 4905 50 buc.

— Na 4707 60 buc.

— Na 4908 18 buc.

— Na 4912 10 buc.

— NN 3011 K 5 buc.

— NN 3012 K 20 buc.

— NN 3015 K 5 buc.

— NN 3016 K 20 buc.

— NN 3021 K 3 buc.

— NN 3038 K 2 buc.

— 22206 K 8 buc.

— 22230 K 3 buc.

— 22232 K 3 buc.

— 22310 15 buc.

— 22310 K 30 buc.

— 23036 33 buc.

— 23144 K 1 buc.

— 7209 B 60 buc.

— 7216 B 10 buc.

— 7302 B 30 buc.

— 7303 B 40 buc.

— 3200 15 buc.

— 3202 10 buc.

— 3208 40 buc.

— 3211 10 buc.

— 3212 10 buc.

— 30207 150 buc.

— 30208 50 buc.

— 30213 40 buc.

— 30218 30 buc.

— 30309 25 buc.

— 30316 12 buc.

— 30318 10 buc.

— 32312 37 buc.

— 32313 35 buc.

— 51104 40 buc.

— 51105 50 buc.

— 51106 40 buc.

— 51108 30 buc.

— 51115 30 buc.

— 51117 26 buc.

— 51118 20 buc.

— 51124 28 buc.

— 51209 30 buc.

— 51216 65 buc.

— 51228 3 buc.

— 51308 30 buc.

— 51309 10 buc.

— 51311 20 buc.

— 51313 10 buc.

— 51316 3 buc.

— 51328 5 buc.

— 52306 20 buc.

— 804704 80 buc.

— Bucșă H 205 8 buc.

— Idem H 305 28 buc.

— Idem H 306 3 buc.

— Idem H 2305 2 buc.

— Idem H 2305 3 buc.



# VĂ

# RECOMANDĂ:

## ASIGURAREA COMPLEXĂ A GOSPODĂRII DUMNEAVOASTRĂ

Pentru a înlesni înlăturarea urmărilor financiare ale unor evenimente neprevăzute ce se pot întâmpla într-o gospodărie și care pot provoca pagube materiale, accidentarea unor persoane etc., ADAS a pus la dispoziția cetățenilor o formă de asigurare convenabilă și eficientă: „ASIGURAREA FACULTATIVĂ COMPLEXĂ A GOSPODĂRIILOR”.

Aceasta este o asigurare combinată, în același contract fiind cuprinse trei feluri de asigurări :

- asigurarea bunurilor din gospodărie ;
- asigurarea de accidente produse la domiciliul asiguratului ;
- asigurarea de răspundere civilă legală.

### ● ASIGURAREA BUNURILOR DIN GOSPODĂRIE

În această asigurare sînt cuprinse aproape toate bunurile existente într-o gospodărie : mobilier, obiecte casnice, îmbrăcăminte, covoare, aparate de radio, televizoare, mașini de cusut, frigider, sobe de orice fel, produse agricole, viticole, pomicele, produse animaliere și alimente, combustibil, materiale de construcții și multe altele.

Sînt cuprinse în asigurare - pentru 20% din suma asigurată specificată în contract - și bunurile asigurabile luate oriunde în afara domiciliului, în aceeași sau în altă localitate.

Administrația Asigurărilor de Stat plătește despăgubiri în cazurile de deteriorare sau distrugere a bunurilor asigurate, provocate de o multitudine de riscuri, ca de exemplu : incendiu, trăsnet, explozie, ploaie torențială, inundație, grindină, furtună, prăbușire sau alunecare de teren, greutatea stratului de zăpadă sau de gheață ; avarii accidentale produse la instalațiile de gaze, apă, canal sau încălzire ; pierdere sau dispariție cauzate de riscurile asigurate ; furt prin efracție și altele.

### ● ASIGURAREA DE ACCIDENT

Aria de protecție a acestei asigurări este largă. Sînt asigurate pentru urmările accidentelor întimplute la domiciliul asiguratului urmă-

toarele persoane : asiguratul, soția acestuia, precum și părinții și copiii acestora, dacă, în mod statornic, locuiesc și gospodăresc împreună cu asiguratul. Sînt cuprinse în această asigurare majoritatea situațiilor de accidente cauzate de o serie de evenimente ca : incendiu, trăsnet, explozie, lovire, cădere, alunecare, acțiunea curentului electric, intoxicare subită și altele.

### ● ASIGURAREA DE RĂSPUNDERE CIVILĂ LEGALĂ

În această asigurare sînt cuprinse cazurile de răspundere civilă, pentru despăgubiri datorate de asigurat și de soția acestuia sau de persoane care se află în întreținerea asiguratului, în calitate de locatar, față de proprietar, pentru pagube produse la imobil de incendiu sau explozie, pentru despăgubiri datorate terților pentru accidentarea persoanelor și avarierea bunurilor la domiciliul asiguratului, precum și pentru cele datorate locatarilor apartamentelor învecinate, pentru pagube la bunurile asigurabile ori la pereții, planșeele, tavanele și pardoselile apartamentelor respective, cauzate de o inundație produsă în apartamentul asiguratului.

★

PRIMA DE ASIGURARE care se achită de persoana ce încheie asigurarea este de numai 2 lei pe an pentru fiecare 1 000 de lei din suma asigurată stabilită la cererea asiguratului pentru bunurile din gospodărie.

De exemplu, pentru asigurarea unor bunuri din gospodărie în valoare de 10 000 de lei se plătește o primă de asigurare de 20 de lei pe an, iar pentru asigurarea unor bunuri în valoare de 25 000 de lei se plătește o primă de asigurare de 50 de lei pe an.

Pentru informații suplimentare și pentru contractarea de asigurări, vă recomandăm să vă adresați responsabililor cu asigurările din unitățile socialiste, agenților și inspectorilor de asigurare sau, direct, oricărei unități ADAS.