

# relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

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

Practica internațională arată că indicatorii statistici ai eficienței investițiilor, despre care s-au făcut unele aprecieri în prima parte a acestui articol (Vezi Suplimentul la „Revista Economică” nr. 6/1979) nu satisfac cerințele și exigențele unei fundamentări corecte a deciziilor de alocare a fondurilor pentru investițiile în cooperare internațională, în condițiile mobilității și dinamismului structurilor economice contemporane. Totodată, factorii de decizie în domeniul amintit sînt confrunțați și cu problema majoră a caracterului de incertitudine al datelor și informațiilor privind procesele economice viitoare, cu care va fi confruntată investiția pe întreaga perioadă de existență a acesteia. În fapt este vorba despre posibilitățile noastre actuale limitate de a surprinde și cuantifica aspectele calitative ale interacțiunii dinamice dintre investiție și sistemul de marketing în care va funcționa.

Sistemul de evaluare, analiză și decizie, pe care îl vom prezenta în cele ce urmează, are în vedere aplicarea unor metode, tehnici și modele, care să conducă la reducerea riscului de nerealizare a obiectivelor prestabilite ale acțiunilor de cooperare economică internațională, la care deciziile se iau în condiții de incertitudine. Pentru ușurarea expunerii și înțelegerii, vom descrie acest sistem pe trei secțiuni principale și anume: indicatorii de eficiență și rentabilitate, bazați pe actualizare, analiza de sensibilitate și risc și, în final, sistemul ordonat al indicatorilor de fundamentare a deciziei.

### I. Indicatorii eficienței și rentabilității acțiunilor de cooperare economică internațională, bazați pe actualizare

Acești indicatori reflectă măsura în care un procent de investiție are capacitatea de a genera un astfel de

flux de rezultate (efecte), care să permită recuperarea integrală a efortului inițial (cheltuieli de investiție și asimilate acestora) și să asigure, concomitent, un nivel prestabilit al eficienței economice și/sau al rentabilității financiare. Calculul indicatorilor amintiți se bazează pe actualizarea fluxului rezultatelor anuale ale proiectului de investiție. Amintim că actualizarea reprezintă o metodă de asigurare a comparabilității valorilor eșalonate în timp, prin scontarea sumelor viitoare; în practică, sumele înscrise succesiv într-un tabel scadențar sînt corectate cu ajutorul unor coeficienți de actualizare, calculați după formula 1:  $(1+a)^n$ , în care  $a$  este rata de actualizare, iar  $n$  numărul anului curent, coeficienți care se găsesc în tabele uzuale. De asemenea, prin rezultat anual se înțelege în acest context diferența dintre sumele total încasate într-un anumit an și cheltuielile efective ale anului respectiv (în perioada de exploatare, amortismentele vor fi deci incluse în rezultatele anuale). Expresia valorică a eforturilor și efectelor reprezintă cele mai bune estimări, stabilite în funcție de sortimentele, cantitățile și prețurile, care rezultă din studiile și prognoza de marketing.

În funcție de scopul analizei se calculează, pentru proiectele de investiții, două tipuri de indicatori: **indicatorii de eficiență în cadrul analizelor macroeconomice**, care exprimă gradul de interes economic pe care îl prezintă proiectul din punct de vedere al rezultatelor la nivelul economiei naționale și **indicatorii de rentabilitate, în cadrul analizelor financiare (microeconomice)**, care evidențiază raportul dintre efectele înregistrate în evidența contabilă și efortul exprimat în valori efective, la nivelul întreprinderii participante la acțiunea de cooperare.

### 1. Indicatorii eficienței economice a proiectelor

Indicatorii din această grupă reflectă capacitatea proprie, internă, a unui proiect de investiție de a genera efecte economice cuantificabile, care trebuie să satisfacă anumite condiții de eficiență. Datele care se iau în calcul sînt evaluate la **prețurile pieței caracteristice** a fiecărui produs sau serviciu (prețuri de comerț exterior) din momentul elaborării proiectului (prețuri constante pe întreaga durată a proiectului). Analiza fiind făcută la nivel macroeconomic, nu se iau în calcul **transferurile de valori în interiorul economiei** (credite, dobînzii, dotări, taxe și impozite etc.).

În mod curent se folosesc doi indicatori din această grupă: rezultatul economic actualizat (REA) și rata eficienței economice (REE).

**Rezultatul economic actualizat** permite să se determine în ce măsură efectele nete obținabile pe întreaga perioadă de existență a proiectului (fluxul rezultatelor anuale) acoperă efortul inițial, în condițiile actualizării valorilor la o rată corespunzătoare eficienței marginale a investițiilor, care se situează, de regulă, între 8% și 14% pe an.

#### Studiu de caz

Exemplificăm tehnica de calcul al acestui indicator cu microstudiul de caz care urmează, în care datele sînt simplificate, iar valorile sînt orientative.

Avem în vedere o unitate de producție, realizată în cadrul unei societăți cu participație mixtă de capital, care prezintă următoarele date principale, eșalonate, pe ani în tabelul nr. 1: studii preliminare de 50 mii lei valută (LV), cheltuieli de realizare a investiției în sumă de 9000 LV, cheltuieli de funcționare la parametri proiectați de 6000 mii LV pe an, intrarea parțială în producție în anul 3 și atingerea parametrilor proiectați în anul al 7-lea de la începerea investiției, cînd se prevede realizarea unor venituri brute (marfă vîndută și încasată) de 8000 mii LV pe an; contractul prevede lichidarea voluntară a socie-

# RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

tății la sfârșitul anului al 12-lea, cind valoarea reziduală a investiției se prevede a fi de 3300 mii LV.

Se calculează fluxul rezultatelor anuale (FRA), prin scăderea din suma efectelor a sumei eforturilor; de menționat că, în anii în care nu se in-

registrează efecte (anii de realizare a investiției), precum și în cei în care eforturile depășesc valoric efectele, rezultatele anuale sînt negative și se notează, în mod convențional, prin înscriserea sumelor între paranteze. (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1

— în mii lei valută —

Anii	EFORT de :		EFECTE :		FLUX
	Inves- tiție	Funcțio- nare	Venituri	Lichi- dare	Rez. anuale
1	2	3	4	5	6
1979	50	—	—	—	(50)
1980	2200	—	—	—	(2200)
1981	2800	—	—	—	(2800)
1982	3500	2400	2000	—	(3900)
1983	500	4200	4000	—	(700)
1984	—	5000	6400	—	1400
1985	—	5600	7200	—	1600
1986	—	6000	8000	—	2000
1987	—	6000	8000	—	2000
1988	—	6000	8000	—	2000
1989	—	6000	8000	—	2000
1990	—	6100	7800	—	1700
1991	—	6300	7500	3300	4500

În continuare, se actualizează FRA la o rată de actualizare de 8% pe an, care reprezintă rata investițiilor marginale în țara de reședință a societății (se are în vedere în acest exemplu o țară industrial-dezvoltată; pentru țările în curs de dezvoltare, rata investițiilor marginale este mai ridicată). Se obține rezultatul economic actualizat, prin însumarea valorilor

actualizate ale FRA, așa cum se arată în Tabelul nr. 2. (În acest tabel, FRA a fost actualizat și pentru o rată de 10% pe an, datele fiind necesare pentru calculul ratei eficienței economice). Prin CA s-a notat prescurtat coeficientul de actualizare calculat după formula  $1 : (1 + a)^n$  în care  $a$  este 8% și respectiv 10% pe an (tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

— în mii lei valută —

An. crt.	FRA	CA $a=8\%$	Flux actua- lizat	CA $a=10\%$	Flux actualizat
0	1	2	3	4	5
0	(50)	1000	(50)	1000	(50)
1	(2200)	926	(2037)	909	(2000)
2	(2800)	857	(2400)	826	(2313)
3	(3900)	794	(3097)	751	(2929)
4	(700)	735	(514)	683	(478)
5	1400	681	953	621	869
6	1600	630	1008	564	902
7	2000	583	1166	513	1026
8	2000	540	1080	466	932
9	2000	500	1000	424	848
10	2000	463	926	386	772
11	1700	429	729	350	595
12	4500	397	1786	319	1436
REA	—	—	550	—	(390)

Intrucit condiția de avizare și de aprobare a acțiunii este:  $REA \geq 0$ , la rata de 8% pe an, proiectul de inves-

tiție se avizează, rezultatul economic actualizat sau valoarea netă actualizată a FRA, fiind în acest caz pozi-

tivă (550 mii LV). Acest fapt arată că suma investită inițial asigură recuperarea ei integrală (la rata de actualizare zero), o eficiență medie a proiectului de 8% pe an, și, în plus, un venit total suplimentar, în valori actualizate, egal cu valoarea pozitivă a REA.

Rata eficienței economice (REE) evidențiază capacitatea resurselor investite inițial în realizarea proiectului, de a asigura o anumită eficiență medie anuală, exprimată procentual, pe întreaga durată de existență a proiectului.

Tehnica de calcul a acestui indicator este următoarea:

— se determină FRA ca la indicatorul REA;

— se caută rată de actualizare, care anulează valoarea FRA. În mod practic, se aplică rezultatelor anuale coeficienții de la două rate de actualizare distincte, alese astfel încît la rata de actualizare mai mică să se obțină un REA pozitiv, iar la cea mai mare, un REA negativ. REE se obține prin interpolare, potrivit relației:

$$REE = a_1 + (a_2 - a_1) \cdot$$

$$\frac{FRA}{[REA_1 : (|REA_1| + |REA_2|)]},$$

care arată că rata eficienței economice este egală cu rata mai mică de actualizare (la care se obține REA<sub>1</sub> pozitiv), la care se adaugă diferența dintre cele două rate multiplicată cu cîțul dintre REA corespunzător primei rate de actualizare și suma valorilor absolute ale celor două REA.

În exemplul de mai sus, rata eficienței economice se calculează astfel:

$$REE = 8 + (10 - 8) \left( \frac{550}{550 + |3900|} \right) = 8 + 2 (550 : 940)$$

$$REE = 8 + 1,17$$

$$REE \approx 9\% \text{ pe an}$$

În cazul folosirii acestui indicator, condiția de avizare și aprobare a acțiunii este  $REE \geq REEM$ , ceea ce arată că rata eficienței economice trebuie să fie mai mare sau cel puțin egală cu rata eficienței economice marginale (rata eficienței investițiilor marginale). Cum în exemplul de mai sus am convenit că REEM este de 8% pe an, proiectul de investiție a cărui REE este de 9% pe an, se avizează.

Menționăm că indicatorul REA se utilizează mai frecvent ca instrument de fundamentare a deciziei de investiție, în timp ce REE se dovedește un instrument deosebit de util în compararea, clasificarea și alegerea variantei optime, fie că este vorba despre variante ale aceluiași proiect sau variante de realizare a aceluiași investiții prin proiecte diferite.

AI. IORDĂCHESCU

## drept și uzanțe internaționale

### Forța majoră în contractele comerciale de vânzare internațională

În numerele precedente, la această rubrică, am analizat aspectele principale privind înscrierea în contractele comerciale de vânzare internațională a obiectului, modul de determinare a calității, formularea reclamațiilor și căile de soluționare. Evident, litigiile care se nasc între părțile dintr-un contract comercial internațional au și alte cauze decât calitatea necorespunzătoare, dintre care întârzierile în livrări au o frecvență destul de ridicată.

Dacă livrarea unor mărfuri neconforme cu prevederile contractuale se datorează, de regulă, culpei vânzătorului, întârzierea livrărilor în raport cu termenele stabilite, în unele situații au drept cauze evenimente neprevăzute și nedorite, cunoscute sub denumirea uzuală de **forță majoră**.

● **Elemente.** Formularea unei definiții scolastice a forței majore depășește sfera de tratare pe care ne-am propus-o în cadrul acestui capitol și, credem, că nici nu ar fi utilă; ca urmare, ne rezumăm să prezentăm trăsăturile definitorii, plecând de la normele de drept, uzanțele și practica arbitrală internațională:

a) împrejurările care sînt invocate drept forță majoră trebuie să fi apărut după încheierea contractului comercial de vânzare internațională, ca urmare a unor evenimente extraordinare, neprevăzute și de neînlăturat de către partea care le invocă; așa cum și practica Comisiei de arbitraj din București a consfințit prin menumărate hotărîri, plecînd de la prevederile art. 1082 și 1083 Cod civil român ceea ce caracterizează cazul de forță majoră sînt elementele sale definitorii — imprevizibilitatea și invincibilitatea;

b) forța majoră produce efecte numai dacă debitorul (vînzătorul care nu a livrat la termen, cumpărătorul care nu a efectuat plata) nu se afla în culpă. Astfel, Comisia de arbitraj București a reținut, într-o speță că momentul ivirii cazului de forță majoră situîndu-se în timpul după împlinirea termenului contractual de livrare, deci la o dată la care pîrta se găsea deja în culpă prin chiar nelivrarea mărfii la termen, forța majoră își pierde caracterul ei liberator; așadar, practica Comisiei de arbitraj română este în sensul că debitorul este socotit în culpă de îndată ce este în întârziere cu executarea obligațiilor sale.

Forța majoră, atunci cînd îndeplinește trăsăturile definitorii arătate mai sus, are drept consecință exonerarea de răspundere a părții care o invocă.

Pentru a ne referi la unele exemple ilustrative pentru practica arbitrajului comercial internațional din țara noastră, dacă debitorul a invocat apariția unui act normativ care a interzis exportul unei anumite mărfi, Comisia de arbitraj a decis că apariția unui asemenea act constituie un caz de forță majoră care exonerează pe debitor. În schimb, Comisia de arbitraj comercial internațional din București a soluționat problema în sensul că avariile produse la sectoarele uzinei producătoare nu constituie un caz de forță majoră cu putere exoneratoare, nefiind o împrejurare produsă de evenimente extraordinare pe care un contractant diligent nu ar fi putut să le evite și ale căror consecințe nu le putea înlătura. Așadar, din cele expuse pînă în prezent, se desprinde concluzia că răspunderea debitorului nu poate fi angajată în cazul în care s-au ivit împrejurări care nu implică nici cea mai ușoară culpă din partea acestuia, împrejurări care au fost de neînlăturat.

● **Norme de drept, uzanțe, clauze.** Referindu-se la dreptul și uzanțele aplicabile unui contract comercial de vânzare internațională, arătăm că toate sistemele de drept intern (care au vocație de a fi aplicate) conțin, sub o formă sau alta, norme referitoare la forța majoră, trăsătura lor comună fiind efectul pe care îl produc: exonerarea de răspundere; pe planul dreptului internațional întîlnim reglementări detaliate în Condițiile de livrare C.A.E.R. 1968/1975, precum și în unele uzanțe printre care un loc important îl ocupă condițiile generale de vânzare elaborate de Comisia Economică pentru Europa a Națiunilor Unite (C.E.E./O.N.U.).

Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/1975 consideră forță majoră acele împrejurări care au apărut după încheierea contractului comercial de vânzare internațională, ca urmare a unor evenimente extraordinare, neprevăzute și de neînlăturat.

Condițiile generale de vânzare C.E.E./O.N.U. adoptă procedee diferite. Unele din ele dau într-o formulare sintetică drept cauze de exonerare toate circumstanțele independente de voința părților, care intervin după în-

cheierea contractului și care împiedică executarea acestuia în condiții normale; se consideră ca fiind independente de voința părților, acele circumstanțe care nu rezultă dintr-o greșeală a părții care o invocă. Alte condiții generale procedează la o enumerare a cauzelor de exonerare, fiind considerate drept cauze de exonerare care împiedică executarea contractului: conflictele de muncă și orice alte circumstanțe ca incendiul, mobilizarea, rechiziția, embargo-ul, interdicția transferului de devize, insurecția, lipsa mijloacelor de transport, lipsa generală de aprovizionare, restricțiile de folosire a energiei, dacă aceste circumstanțe sînt independente de voința părților.

Cît privește enumerarea în contract de către parteneri a împrejurărilor care pot constitui cazuri de forță majoră, în practica stabilirii relațiilor comerciale internaționale nu există un punct unitar de vedere. Unii parteneri dau o formulare sintetică faptului exonerator de răspundere, alții enumeră ipotezele concrete posibile, iar alții după ce fac o enumerare enunțativă a faptelor, le completează și cu o formulă generală. În contractul tip elaborat de Intreprinderea de comerț exterior Mecanoexportimport se vorbește de toate împrejurările independente de voința părților pe care un contractant diligent nu ar fi putut să le evite și ale căror consecințe nu le poate înlătura.

Credem că în general nu este indicat pentru parteneri să procedeze la o enumerare limitativă a cauzelor de exonerare. Față de progresul tehnic existent în prezent, de creșterea riscului în producție și de marea diversitate a contractelor, nu se poate vorbi de o înșirare și o limitare a împrejurărilor de forță majoră, acestea putînd primi soluții diferite de la caz la caz, după o atență și minuțioasă analiză.

● **Procedură — probe.** Toate condițiile generale de livrare și contractele tip folosite de parteneri în vânzarea internațională stipulează obligația pentru partea care invocă forța majoră, de a încunoștiința cealaltă parte despre împrejurarea ivită, într-un anumit termen. Condițiile generale de vânzare C.E.E./O.N.U., stabilesc ca obligație pentru partea care invocă o circumstanță de forță majoră să avertizeze în scris cealaltă parte în timp util.

Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/1975 se referă la o comunicare în scris fără întârziere și în limitele termenului de îndeplinire a obligațiilor contractuale, lată cum este formulată această obligație, prin paragraful 69, pct. 1. din menționatele condiții generale de livrare: „Partea aflată în imposibilitate de a-și executa obligațiile contractuale, din cauza împrejurărilor menționate la paragraful 68 (forță

## RELAȚII FINANCIAR VALUTARE

majoră — n.n.s.), trebuie să anunțe în scris cealaltă parte, fără întârziere, însă în limitele termenului de executare a obligațiilor, despre ivirea acestor împrejurări contractuale. Înștiințarea trebuie să cuprindă date privind intervenirea și caracterul împrejurărilor, precum și eventualele consecințe ale acestora. De asemenea, partea trebuie să comunice, fără întârziere, în scris, încetarea acestor împrejurări“.

Contractul tip al I.C.E. Mecanoexportimport prevede ca obligația de anunțare să se facă imediat ce evenimentul a avut loc, iar contractul tip al I.C.E. Industrialexport stabilește ca obligația de anunțare să fie adusă la îndeplinire în termen de 15 zile de la data apariției cazului de forță majoră.

Neîndeplinirea obligației de încuștiințare a părții din contract cu privire la intervenția cazului de forță majoră, poate atrage răspunderea pentru eventualele prejudicii.

Mijloacele de probă utilizabile pentru dovedirea forței majore sînt de regulă prevăzute de părți în contract. Împrejurarea care constituie forța majoră fiind un fapt, va putea fi stabilită și dovedită, dacă nu s-a convenit altfel, prin toate mijloacele de probă admise de legea din țara debitorului. În majoritatea situațiilor, debitorul recurge la înscrisuri eliberate de organele de stat.

Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/1975 prevăd posibilitatea ca împrejurările care exonerează de răspundere — total sau parțial — să fie certificate de camera de comerț sau de un alt organ central competent al țării respective. Dacă, de exemplu, utilajele necesare pentru fabricarea mărfurilor care trebuie livrate au fost distruse în urma unor inundații catastrofale, sau din aceeași cauză curentul electric necesar utilajelor a fost întrerupt o perioadă de timp, poate constitui drept dovadă certificatul eliberat de comitetul executiv al consiliului popular pe raza căruia s-a produs catastrofa, confirmat de Comitetul pentru Problemele Consiliilor Populare sau certificatul eliberat de Ministerul Energiei Electrice în calitate de organ central coordonator al rețelei electrice din țară.

În general, proba cazului de forță majoră este mai ușor de făcut atunci cînd este vorba de dovedirea unor fapte notorii cunoscute: inundații, incendii etc.; ceva mai dificil de dovedit sînt faptele care s-au produs în cadrul relațiilor interne ale debitorului, cum ar fi, de exemplu, imposibilitatea de aprovizionare cu unele materii prime, nerealizarea planului de producție de către unitatea producătoare etc.; în asemenea situații, dovezile ce se prezintă pentru justificare trebuie să poarte certificarea Camerei de Comerț și Industrie dată în urma unei analize a împrejurării, făcută de aceasta împreună cu organul tutelar al

debitorului. Contractul tip al I.C.E. Mecanoexportimport, prevede în mod rituos că vânzătorul face dovada apariției și duratei împrejurărilor de forță majoră cu certificate eliberate de Camera de Comerț și Industrie a R.S.R. Prevederea este conformă cu aceea din Decretul nr. 623 din 22 noiembrie 1973 privind organizarea acestei instituții, care, în art. 6, lit. i, stabilește ca atribuție și pe aceea de certificare a cauzelor de forță majoră. În practica Comisiei de arbitraj București, adevărurile eliberate de Camera de Comerț și Industrie sînt considerate dovezi pentru stabilirea evenimentului de forță majoră. Desigur că împotriva unei asemenea probe se poate face dovada contrarie, valoarea sa de dovedire fiind *juris tantum*.

De subliniat, că în raporturile contractuale dintre parteneri din țări socialiste membre ale C.A.E.R., practica Comisiei de arbitraj București este în sensul că actele privitoare la forța majoră eliberate de organele locale ale administrației de stat nu au valoare probantă pentru împrejurările pe care le atestă, neîndeplinind cerințele paragrafului art. 69 din Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/1975.

Atestările făcute de organele competente trebuie privite ca adevărate de către părți, deoarece ele nu fac altceva decît certifica anumite împrejurări petrecute. Calificarea împrejurării drept forță majoră aparține însă celor doi parteneri sub controlul arbitrajului sau al instanței.

● **Efecte.** Exonerarea de răspundere a debitorului pentru neexecutarea obligațiilor asumate produce efecte diferite, după cum forța majoră constituie o împiedicare totală sau parțială, definitivă sau temporară. Forța majoră totală exonerează total de răspundere, debitorul fiind apărât de plata oricăror penalități sau daune, în timp ce forța majoră parțială, în mod firesc apără pe debitor numai proporțional cu efectele pe care ea le-a determinat.

Forța majoră poate împiedica executarea contractului definitiv sau numai pentru o anumită perioadă de timp. În practica vânzărilor internaționale cazurile cînd forța majoră împiedică definitiv executarea contractului sînt destul de rare, iar încetarea contractului din această cauză are loc în mod cu totul excepțional. În marea majoritate a cazurilor însă, forța majoră întârzie numai executarea la termen a contractului. Întârzierea livrării poate fi mai scurtă sau mai lungă, în funcție de data încetării forței majore.

De regulă, sînt stabilite clauze corespunzătoare în cele mai multe condiții generale de livrare și contracte tip, în scopul menținerii contractului și executării lui în natură. În general însă se prevăd anumite limite în timp, plecîndu-se de la considerentul cu to-

tul echitabil că o executare a contractului cu o prea mare întârziere n-ar mai prezenta interes pentru cumpărător, putînd fi apreciată ca o veritabilă neexecutare. Astfel, Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/1975, după ce prevăd că termenul de executare a obligațiilor contractuale se amîna pe toată durata împrejurării reținute drept forță majoră și a urmărilor ei, stabilește anumite termene limită (în funcție de termenul la care urma să aibă loc livrarea), după expirarea cărora fiecare parte va avea dreptul să renunțe la executarea mai departe a contractului, fără să aibă dreptul de a pretinde despăgubiri de la cealaltă parte; termenele admise pentru durată forței majore, deci pentru prelungirea executării contractului (perioadă în care operează o suspendare a obligațiilor asumate) sînt 5 luni în cazul mărfurilor al căror termen de livrare nu depășește 12 luni de la încheierea contractului și 8 luni în cazul mărfurilor al căror termen de livrare depășește 12 luni de la încheierea contractului. Excepție fac contractele cu termen fix, din conținutul cărora rezultă că în cazul nerespectării termenelor de livrare ele sînt reziliate automat, respectiv cumpărătorul este în drept să renunțe imediat la executarea lor. Prelungirea executării contractului pe o anumită durată de timp o găsim inserată și în alte condiții generale de livrare și contracte tip.

După expirarea termenelor prescrite pentru prelungirea executării contractului, fiecare dintre părți are dreptul să renunțe la contract, salvarea contractului nemaifiind posibilă. De regulă, o asemenea clauză este prevăzută în marea majoritate a contractelor de vânzare internațională. Renunțarea totală sau parțială la contract poate fi notificată în scris celeilalte părți fără a fi nevoie ca renunțarea să se facă în fața arbitrajului sau instanței. Unele contracte tip conțin clauze potrivit cărora părțile contractului pot conveni cu privire la renunțarea totală sau parțială la contract.

În caz de imposibilitate neculpabilă de executare, încetarea contractului nu expune pe debitorul obligației la daune interese.

★

Imprevizibilitatea și invincibilitatea evenimentelor care constituie forță majoră au făcut obiectul a numeroase analize în cadrul unor procese soluționate de organele de arbitraj internațional. În numărul viitor vom prezenta unele din aceste spețe, evident, alese dintre acelea a căror soluții au valoare de principiu.

dr. Al. DETEȘAN

## In dezbaterea „Grupului celor 77”

### Accesul la resursele financiare necesare dezvoltării

Recent, după cum este cunoscut, s-au desfășurat în localitatea tanzaniană Arusha lucrările reuniunii ministeriale a țărilor membre ale „Grupului celor 77” ale cărei obiective principale constau în analiza detaliată a situației actuale din relațiile economice internaționale și definirea unei poziții unitare și a unui program de acțiune al țărilor în curs de dezvoltare la apropiata Conferință a Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD V) care se va desfășura la Manila în mai a.c. Așa cum s-a subliniat în dezbaterile și documentele reuniunii date pînă în prezent publicității, edificarea unei noi ordini economice în lume a devenit o necesitate stringentă, determinată de imperativul restructurării fundamentale a sistemului economic mondial, care să conducă la o mai corectă diviziune internațională a muncii, la participarea mai activă a țărilor în curs de dezvoltare la stabilirea unui cadru instituțional apt să faciliteze o creștere echilibrată a economiei mondiale și o distribuție echitabilă pentru toate popoarele a binefacerilor dezvoltării.

În acest cadru larg, dezbaterile din grupul de lucru nr. 3 asupra „problemei monetare și financiare” au scos în relief unanimitatea opiniilor exprimate de țările în curs de dezvoltare în ce privește necesitatea unor transformări structurale profunde în sistemul monetar și financiar mondial, concepute ca parte integrantă a unei noi ordini economice internaționale. S-a subliniat faptul că, în contextul adîncirii interdependențelor economice dintre statele lumii, este în interesul tuturor țărilor, inclusiv al celor dezvoltate, să contribuie la sprijinirea eforturilor făcute de țările rămase în urmă pentru lichidarea subdezvoltării, prin asigurarea unui flux sistematic și corespunzător de resurse din țările dezvoltate spre țările în curs de dezvoltare. Desigur, fluxurile financiare externe trebuie înțelese ca o sursă complementară a dezvoltării, ca un factor de accelerare a creșterii și nu ca mijloc de substituție a efortului propriu al fiecărei națiuni. Accentuarea acestui principiu are o importanță deosebită în îmbinarea justă a responsabilității naționale — cea primordială, esențială — cu responsabilitatea internațională în procesul istoric de lichidare a subdezvoltării.

Necesitatea sprijinului financiar extern pentru accelerarea dezvoltării țărilor rămase în urmă nu este o idee nouă, ea fiind acceptată încă de la primul UNCTAD, în deceniul trecut, cînd a fost demarat primul program O.N.U. pentru dezvoltare. Avînd o

„practică” internațională de aproape 20 ani, finanțarea externă a dezvoltării (sau transferul de resurse, cum mai este intitulat în literatura de specialitate) și-a creat deja atît mecanisme de funcționare — naționale și internaționale, bilaterale și multilaterale — cit și o serie de noțiuni care s-au încetățenit în limbajul economic internațional. Făcînd o trecere succintă în revistă a cadrului instituționalizat prin intermediul căruia se canalizează în prezent fluxurile financiare destinate dezvoltării trebuie menționate, în primul rînd, organismele financiare internaționale: Grupul Băncii Mondiale (cuprinzînd Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Asociația Internațională pentru Dezvoltare și Societatea Financiară Internațională) Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, băncile regionale de dezvoltare etc. La nivel național, există instituții financiare care se ocupă de problema transferului de resurse (bănci, instituții de asigurare etc.). De asemenea, în cadrul O.C.D.E. un număr de țări capitaliste dezvoltate au constituit Comitetul Asistenței pentru Dezvoltare (C.A.D.), instituție coordonatoare specializată în finanțarea externă a țărilor în curs de dezvoltare.

În ceea ce privește terminologia încetățenită, transferul de resurse (sau asistența pentru dezvoltare) cuprinde totalitatea fluxurilor nete de resurse financiare primite de țările în curs de dezvoltare, atît din surse guvernamentale (oficiale) cit și particulare (private). Elementul de bază al transferului de resurse îl reprezintă asistența oficială pentru dezvoltare (numită și ajutor public pentru dezvoltare) constituită din fluxuri financiare care au drept caracteristică nerambursarea, totală sau parțială (donatii) sau rambursarea fondurilor implicate în condiții de dobîndă mică și termene lungi. Transferul de resurse mai cuprinde, alături de ajutorul public pentru dezvoltare, fluxurile financiare care nu sînt acordate în condiții de favoare, acestea fiind în principal fluxurile financiare private care

sînt acordate țărilor în curs de dezvoltare în condițiile uzuale ale pieței capitalurilor (credite de export private, investiții private directe și de portofoliu etc.).

În ciuda recunoașterii internaționale a importanței pe care o are finanțarea externă a dezvoltării și a creării treptate a mecanismelor de realizare a acesteia, analiza fluxurilor financiare din țările dezvoltate spre țările în curs de dezvoltare reliefează o serie de tendințe nefavorabile. Astfel, în termeni nominali, fluxurile reprezentînd asistența oficială pentru dezvoltare acordată de țările membre C.A.D. au crescut de la 4,6 miliarde dolari în 1960 la 14,6 miliarde dolari în 1977, dar valoarea reală a acestor fluxuri (valoarea nominală corectată de influența inflației) a rămas, practic, staționară în toată această perioadă. Expresionată ca pondere în produsul național brut al țărilor donatoare, asistența oficială pentru dezvoltare a scăzut de la 0,52% în 1960 la 0,30% în 1977, situîndu-se deci cu mult sub obiectivul de 0,7% cit s-a formulat în strategiile O.N.U. pentru dezvoltare. Numai trei țări donatoare — Olanda, Norvegia și Suedia — au depășit nivelul de 0,7%.

În schimb, celelalte fluxuri financiare, care nu sînt acordate în condiții de favoare (respectiv cu dobînzii destul de mari și termene de rambursare relativ scurte) au înregistrat, în ultimii ani, o creștere mult mai rapidă. De asemenea, datorită necesităților tot mai mari de capital, multe țări în curs de dezvoltare au apelat, într-o măsură tot mai mare, începînd cu anul 1970, la piețele de capitaluri private internaționale. Avînd în vedere regimul oneros de acordare, aceste fluxuri financiare neconcesionale au contribuit la agravarea datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare.

Din această prezentare succintă a modului în care a evoluat în ultimii ani finanțarea externă a dezvoltării țărilor rămase în urmă rezultă că ameliorările ce se impun — și care au constituit obiectul dezbaterilor de la Arusha — sînt condiționate de elaborarea și promovarea unor programe speciale destinate majorării fondurilor pentru transferul de resurse, de adaptare a mecanismelor de colectare și distribuție a acestor fonduri la cerințele și posibilitățile de rambursare ale țărilor în curs de dezvoltare.

Mugur ISĂRESCU  
I.E.M.

### noțiuni, termeni, operațiuni

#### FINANȚAREA NECESARULUI DE MIJLOACE

Necesarul de mijloace a unei societăți se poate finanța pe două căi: capitaluri proprii; capitaluri de împrumut.

#### Gestiunea societăților comerciale

Criteriile de utilizare a capitalurilor de împrumut, precum și raportul dintre acestea, depind de specificul societății și trebuie să fie bine adaptate naturii și duratei operațiunii care se

# RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

finanțează. Se are în vedere și este necesar să se armonizeze: gradul de exigibilitate, respectiv perioada medie de rambursare a capitalului utilizat și gradul de lichiditate, respectiv aptitudinea bunului sau operațiunii finanțate de a degaja lichidități cât mai repede.

Pentru mijloacele fixe, denumite și valori imobilizate, se are în vedere faptul că gradul de lichiditate este scăzut, ținând seama și de jocul amortizărilor. Din acest motiv, acoperirea necesarului de mijloace fixe trebuie să se facă cu capitaluri cu grad de exigibilitate mai redusă.

Finanțarea mijloacelor fixe se face cu capitaluri care prezintă o anumită continuitate, numite și capitaluri permanente, respectiv: capitaluri proprii sau fonduri proprii ale întreprinderii formate în mod preponderent din capitalul social inițial, precum și din fondurile rezultate din acumularea rezervelor și autofinanțare; capitaluri de împrumut pe termen lung și mijlociu; eventual prin subvenții ale autorităților de stat sau locale.

Pentru mijloacele circulante care corespund ciclului normal de producție al întreprinderii, se pot avea în vedere utilizarea parțială a capitalurilor permanente, dar având în vedere gradul de lichiditate mai ridicat și faptul că ele se reinnoiesc continuu, se finanțează prin credite pe termen scurt.

În cazul când ciclurile de fabricație sînt lungi, respectiv viteza de rotație a mijloacelor circulante scăzută, trebuie să se aibă în vedere o acoperire mai mare a acestora prin capitalurile permanente.

Practica societăților a stabilit așa-numitele „Reguli ale structurii capitalului”, care diferă pentru fiecare tip de societate. De exemplu, la societățile de producție raportul între capitalul propriu și capitalul de împrumut poate fi 1:1 sau 2:1, în timp ce pentru bănci acest raport este de 1:20.

Literatura de specialitate arată că, pe baza statisticii, media proporției capitalului propriu, în mod orientativ, în diferite țări în perioada 1960—1970, este următoarea: Franța 40—50%; Anglia 63%; S.U.A. 65%; R.F.G. 33%—60%; Italia 48%; Japonia 33%.

Se consideră că o societate este „solidă” atunci cînd proporția capitalului propriu în totalul capitalului este de 46—60%. Se consideră că inițial se poate începe cu o proporție minimă de 30%, urmînd ea în timpul funcționării societății să aibă loc mărimi ale capitalului propriu, în special prin autofinanțare.

— Capitalurile proprii ale societății pot avea următoarele surse:

a) aportul asociaților, care poate fi făcut sub formă de:

— aport în numerar, vărsat la o instituție bancară sau o altă instituție financiară, putînd fi utilizat oricînd de către societate;

— aport în natură, prin care se aduc în societate bunuri cum ar fi terenuri, clădiri, bunuri de proprietate industrială, creanțe etc. Evaluarea aportului în natură este foarte complexă, în unele țări procedura de evaluare fiind reglementată prin lege.

Vărsarea capitalului propriu, numit și capital social, care se declară la constituirea și înscrierea societății, se face eșalonat, în funcție de necesități, în conformitate cu procedura prevăzută în documentele de constituire a societății. Majoritatea legislațiilor prevăd un vărsămînt minim în numerar la înscrierea societății, care se situează între 20—25% din capitalul social.

b) autofinanțare — care rezultă din mijloacele proprii ale societății. Din diferența între produsul curent al societății și profiturile excepționale și între cheltuielile societății și pierderile excepționale rezultă o sumă care servește la:

— plata impozitelor asupra beneficiilor;

— beneficii distribuite asociaților (dividende, tantieme);

— constituirea fondurilor pentru amortizări, rezerve și proviziuni — aceste sume sînt numite și autofinanțare brută sau autofinanțare globală.

c) subvenții ale statului sau colectivelor publice

Principalele forme sub care pot fi acordate aceste subvenții, care constituie un aport la capitalul propriu, uneori destul de important, sînt în general următoarele:

— prime pentru echipamente, care au în vedere dezvoltarea unor zone industriale, transformare a unor industrii, descongestionarea unor regiuni;

— prime pentru manoperă, pentru a încuraja amplasarea unor industrii în regiuni cu lipsă de mîină de lucru calificată, pentru readaptare profesională ș.a.;

— subvenții directe, pentru realizarea unor programe speciale ale statului, studii, cercetări etc.;

— subvenții indirecte, prin reduceri sau scutiri fiscale.

d) mărirea capitalului propriu se poate face prin diferite procedee, dintre care cele mai importante sînt următoarele:

— surse noi: aport în numerar;

— aport în natură;

— aport rezultînd din absorbția unei alte societăți (aport net = diferența între activ — datorii).

— capitalizări din beneficiu, utilizînd beneficiile puse în rezervă, autofinanțare sau emisie de noi acțiuni;

— transformarea unor creanțe datorate de societate în acțiuni date creditorilor.

e) reducerea capitalului propriu se poate face prin următoarele procedee:

— rambursarea către acționari a unor valori ale acțiunilor, modificînd aportul acționarilor;

— imputarea unor pierderi asupra capitalului, operațiune care se numește și asanare financiară. În unele țări, de exemplu Franța, dacă pierderea atinge 3/4 din capital, legea prevede dizolvarea societății.

f) amortizarea capitalului. În această situație, se rambursează acționarilor o parte a valorii acțiunilor, utilizînd fondurile de rezervă și fără a modifica aportul acționarilor.

— Capitalurile de împrumut utilizate de o societate sînt destinate pentru:

— finanțarea elementelor permanente ale patrimoniului întreprinderii, respectiv mijloacelor fixe;

— finanțarea mijloacelor circulante.

Împrumuturile contractate se pot clasifica convențional în:

— împrumuturi pe termen scurt pînă la 1 an;

— împrumuturi pe termen mediu 1—5 ani;

— împrumuturi pe termen lung peste 5 ani.

Totuși, această clasificare poate varia, considerînd uneori împrumuturi pe termen mediu cu o durată pînă la 8 ani (3 ani investiția + 5 ani rambursarea etc.).

a) împrumuturile pe termen lung au importanța cea mai mare pentru asigurarea capitalurilor de împrumut necesare unei societăți.

Aceste împrumuturi pot avea următoarele surse:

— utilizarea economiilor persoanelor, care poate fi făcută prin:

● emitere de obligațiuni ale societății conform unor reglementări legale. Această formă poate fi practică numai de întreprinderi mari, deoarece pentru ca cumpărătorul să-și poată asigura lichiditatea creanței, este necesar ca aceasta să fie cotată la bursă;

● împrumut ipotecar privat. Această categorie de împrumuturi se efectuează de către persoane private și se realizează în general prin intermediul unui notar. Aceste împrumuturi sînt garantate de ipotecă de rangul I și nu depășesc 50% din valoarea bunurilor afectate în garanție. Durata de rambursare este scurtă, iar dobînzile mari;

● concursul organismelor publice specializate. Aceste organisme publice specializate pot fi instituții naționale (bănci de investiții, case de economii fundații ș.a.) sau instituții internaționale (de exemplu: BIRD ș.a.)

● concursul statului acordat prin: — fonduri de dezvoltare economică;

— împrumuturi directe către societate, pentru:

— facilitarea accesului pe piața capitalurilor (prin bonificări asupra dobînzilor, garanții de împrumuturi ș.a.);

— împrumuturi pentru: — cumpărare de echipamente; — pentru modificări, mutări ș.a.; — pentru lucrări de cercetare-dezvoltare;

● concursul societăților de dezvoltare regională, care finanțează societățile care participă la programul de dez-

voltare regională fie prin împrumuturi, fie prin luarea de participații în societate;

● **credite bancare, care sînt acordate de către bănci pentru :**

— achiziționarea de mijloace fixe ;  
— credite de legătură, pînă la obținerea unui împrumut consimțit de către un organism determinat ;

— credite de anticipare, în vederea lucrărilor necesare care se efectuează pînă la constituirea societății.

b) **împrumuturile pe termen mijlociu, cu o durată între 5—9 ani (termen mijlociu prelungit), se acordă în general pentru lucrări de modernizări, dezvoltări de producție, transformări etc.**

Acordarea acestei categorii de credite este supusă unor practici restrictive, care prevede :

— societatea trebuie să epuizeze în prealabil toate posibilitățile normale de finanțare (credit furnizor, autofinanțare) ;

— finanțarea să nu depășească unele proporții în funcție de natura bunurilor finanțate ;

— datoriile pe termen lung, inclusiv creditul solicitat, să nu depășească valoarea fondurilor proprii ale societății ;

— durata creditului acordat de unele instituții specializate din Franța (Credit Național și Credit Foncier) este limitată și se stabilește cu formula :

Numărul	Valoarea creditului solicitat × 2
---------	-----------------------------------

în ani	Capacitatea anuală de autofinanțare globală
--------	---

durata de utilizare a bunurilor finanțate constituind, de asemenea, o limită a duratei împrumutului.

Împrumuturile pe termen mijlociu pot fi acordate de :

- bănci ;
- organisme specializate publice sau private ;
- instituții publice ;
- furnizori importanți.

c) **împrumuturile pe termen scurt, sub 1 an, servesc pentru finanțarea fondului de rulment.**

Creditul pe termen scurt prelungit (durata peste 1 an) se utilizează în general pentru :

- finanțarea fabricațiilor — pentru activitate pe piața locală sau pentru export ;
- finanțarea vânzărilor pe piața internă sau pentru export.

Sursele de procurare a creditului pe termen scurt pot fi :

- credite furnizori și clienți ;
- creanțieri diverși ;
- credit bancar.

d) **Leasing** — este un mod de finanțare care se utilizează recent pe o scară largă. În această formă de finanțare, furnizorul pune la dispoziția

clientului echipamente pe o perioadă determinată contra plății anuităților convenite.

## Amortizarea financiară

În unele cazuri se calculează posibilitatea de amortizare financiară a proiectului. Aceasta reprezintă rambursarea capitalurilor împrumutate de către societate într-o perioadă de mai mulți ani.

În cazul în care se contractează un împrumut financiar pentru finanțarea unui program de investiții, trebuie ca rentabilitatea obținută de aceasta să permită prețului de vânzare să acopere :

- dobînzile care se plătesc creditorilor ;
- amortizarea financiară a împrumutului contractat ;

—amortizarea industrială respectivă.

Dacă aceasta este posibil după numărul de ani prevăzuți pentru rambursarea împrumutului și de amortizare se obține :

- reconstituirea sumelor necesare pentru reinnoirea investiției ;
- rambursarea împrumutului contractat.

În această situație, se poate proceda la :

- reînnoirea echipamentului fără a recurge la un nou împrumut ;
- mărirea capitalului social, deoarece societatea și-a mărit patrimoniul prin mijloacele sale proprii, operațiune denumită autofinanțare.

dr. G. CRISTEA  
M.C.E.C.E.I.

## Fișier

### Factorii competitivității exporturilor japoneze

În prezent, competitivitatea produselor japoneze pe piețele externe este unanim recunoscută, în ciuda faptului că specialiștii japonezi își exprimă tot mai des părerea că ea este în scădere.

Fără îndoială că în procesul manifestării competitivității produselor japoneze pe piețele externe au intervenit unele modificări, mai accentuate în special după ultima recesiune economică (1974—1975) cu care au fost confruntate țările industriale occidentale. Dar, înainte de a identifica tendințele în care se înscriu aceste modificări sînt interesante de urmărit cauzele care concură, în diferite proporții, la asigurarea acestei competitivități : factori de producție ; factori de comercializare ; factori conjuncturali.

#### Factori de producție

În ansamblul ei industria japoneză este relativ tinăra. Pe planul structurii ei sînt de semnalat următoarele caracteristici :

— industriile noi (fabricarea oțelului, construcțiile navale, construcțiile de mașini neelectrice, petrochimia, electrotehnica, electronica) au depășit ca importanță și rezultate industriile tradiționale (textilă, încălțăminte, ușoară, extractivă, alimentară) ;

— între industriile noi și cele tradiționale s-au realizat transferuri pe multiple planuri : astfel, industriile tradiționale au beneficiat de noua tehnologie și sisteme de organizare și conducere aduse din Occident ; in-

dustriile noi au preluat și dezvoltat sistemul tradițional al relațiilor lucrător-patron în cadrul noilor sisteme de organizare și conducere și au dezvoltat capacitatea de muncă a lucrătorului japonez în domeniul noi, cu tehnologie nouă, cultivind calitățile de muncă vechi ale acestuia : atenție, răbdare, economicitate, minuțiozitate, tendință spre miniaturizare, exigență calitativă etc. ;

— în cadrul tuturor industriilor predomină întreprinderile mici și mijlocii, deși în cadrul fiecărei ramuri se pot identifica cel puțin 1-2 firme de talie internațională ; întreprinderile mici și mijlocii se bucură de toată atenția din partea autorităților, în special, în perioadele dificile, diminuîndu-le expunerea la riscuri, însă în cadrul unor criterii minime de rentabilitate : facilități în ceea ce privește termenele de acordare a creditelor și eșalonarea lor, creșterea plafoanelor de creditare, acordarea creditelor de export, subvenționări etc. ;

— în toate ramurile industriale se manifestă aceeași înclinație pentru introducerea tehnicii noi și creșterea productivității muncii.

Industria japoneză în formarea și dezvoltarea ei a beneficiat substanțial de pe urma importului de tehnologie la prețuri relativ scăzute. Industria japoneză a utilizat efectiv tehnologia importată și în același timp a perfecționat-o conform propriilor necesități. În procesul de transferare a tehnologiei străine în propria industrie se remarcă rolul de „adaptor“ al Japoniei, ceea ce i-a permis ca în-

# RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

cepînd cu anul 1972 să devină exportator net de tehnologie nouă (vezi Tabelul nr. 1). Totuși, balanța tehnologică globală a Japoniei se încheie încă cu deficite (în ciuda poziției de mare putere industrială a lumii occidentale), ceea ce denotă menținerea efectului stimulat al importului de tehnologie asupra rezultatelor industriei japoneze.

cercetării tehnologice a producției și calității acesteia. Exigența „caselor de comerț” în ceea ce privește calitatea intrinsecă a produsului preluat spre comercializare este un alt factor determinant pentru preocuparea producătorului în creșterea calității produsului cu costuri minime de producție.

În orientarea producției de export din punct de vedere tipodimensional,

forme de comercializare (exporturi directe, livrări de instalații complete, sisteme de export direct sau finanțării directe legate de operațiuni de import de materii prime, sistemul contractelor pe termen lung la prețuri revizuibile etc.).

Un important stimulente al factorilor de comercializare cu acțiune în special în domeniul expansiunii exporturilor l-a constituit faptul că autoritățile japoneze, spre deosebire de cele ale altor țări occidentale industrializate, nu au aplicat o politică restrictiv selectivă în ceea ce privește accesul partenerilor externi la produsele japoneze, indiferent de gradul de sofisticare al acestora. Este însă tot atât de adevărat că oferta japoneză s-a îmbogățit cu „produsele strategice” interzise la exportul în țările socialiste (în virtutea apartenenței Japoniei la Comitetul de coordonare), în ritmul în care practic aceste produse au fost scoase de pe lista prohibitivă. Ca urmare, a existat „ab initio” o disponibilitate a partenerului japonez în a oferi tot ceea ce are nevoie partenerul străin, iar industria japoneză produce.

Concentrarea organizării comercializării produselor, în apeșale ale numeroaselor firme mici și mijlocii, în mîinile a 9-10 case de comerț trebuie înțeleasă nu numai prin prisma volumului foarte mare de afaceri derulate; ceea ce constituie un element esențial pentru elasticizarea structurii capacității competitive, astfel încît pe ansamblu să se realizeze beneficii considerabile, ci și prin competențele multiple și serviciile oferite producătorului „ex ante” și „ex post” procesului de producție și realizării la extern a producției acestuia. Față de aceste competențe și faptul că aceste case comercializează produsele în numele și pe contul lor, permanentizarea serviciilor oferite obligă producătorul să livreze numai produse competitive cel puțin din două puncte de vedere: al costurilor de producție și al calității.

Capacitatea financiară și sistemul complex și complet de relații al caselor de comerț cu producătorul exportator, cu beneficiarul importator și cu clienții și autoritățile externe (și cu propriile autorități) le permit acestora să îmbunătățească competitivitatea produselor oferite (limitată în prima fază, după cum am arătat la costuri de producție avantajoase și calitate) și din punct de vedere al termenelor de livrare, garanțiilor și serviciilor post-vînzare etc.

Napoleon POP  
I.E.M.

Redactor coordonator :  
dr. Ioan GEORGESCU

## Balanța tehnologică a Japoniei

— în milioane dolari —

	1972		1976	
	Total	Tehnologie nouă	Total	Tehnologie nouă
Plăți	574	46	282	45
Încasări	139	59	134	64
Sold	-436	+13	-148	+19

Legat de importul de tehnologie trebuie menționat faptul că întreprinderile industriale beneficiază de serviciile specializate ale principalelor „case de comerț”, extrem de eficiente în identificarea și contractarea furnizorilor potențiali de tehnologie nouă, în condiții de rentabilitate comercială și la nivelul procesului de producție în care urmează să fie înglobată.

În ciuda limitării resurselor proprii de materii prime industria japoneză este asigurată în flux continuu cu acestea, o contribuție deosebită avînd-o, de asemenea, „casele de comerț”, care în domeniul aprovizionării ritmice a economiei cu materii prime acționează pe linia directivelor autorităților guvernamentale: încheierea de contracte pe termen lung pentru stabilitatea aprovizionării, participării la finanțarea proiectelor în industria extractivă a țărilor producătoare (așa-numitul „financing and buying system” pentru metale neferoase) sau participării cu echipamente la dezvoltarea industriilor extractive („develop and import scheme” pentru cărbune, cocs și minereu de fier) etc. După criza țițeiului din 1973 s-a luat decizia creării de stocuri de materii prime la nivel guvernamental în vederea preîntîmpinării „șocurilor” majorării bruste a prețurilor sau a „căderii” imprevizibile a unui furnizor important, cu atât mai mult avînd în vedere dependența consumului față de piețele externe și gradul de concentrare a piețelor de import pentru principalele materii prime.

Existența „caselor de comerț” degreuează producția de export de preocupările în ceea ce privește realizarea produselor pe piețele externe, astfel încît firmele producătoare își concentrează atenția numai asupra

sortimental, calitativ, cantitativ, și al concurenței externe, industria japoneză beneficiază de un eficient sistem informațional care are ca punct de plecare aceleași „case de comerț”. Acestea au preluat treptat din sarcina producătorului, și cu toată competența acțiunile de prospectare a pieței externe.

Se poate concluziona că la nivel de producție principalii factori care asigură competitivitatea produselor de export japoneze sînt :

- cercetarea tehnologică ;
- dotarea tehnică, inclusiv prin import de tehnologie ;
- productivitatea muncii ;
- costuri de producție comparativ mai reduse ;
- aprovizionarea cu materii prime ;
- organizarea și conducerea firmelor ;
- sistemul informațional.

### Factori de comercializare

Restricțiile cunoscute privind dezvoltarea economiei japoneze, în special dependența de resursele de materii prime și energie externe și-au pus direct și indirect amprenta pe factorii de comercializare. **Direct**, în sensul înțelegerii că pentru a importa ceea ce poate contribui la realizarea strategiei dezvoltării este necesar să se vindă optim surplusul de produse prelucrate sau produsele industriilor orientate către export și, **indirect**, în sensul că expansiunea exporturilor, în contextul restricțiilor menționate a devenit o politică centrală națională promovată de stat, ceea ce a stimulat inițiativa în domeniul atât al organizării eficiente a comercializării la extern a produselor japoneze (amintite „case de comerț”), cît și al folosirii celor mai variate



## contract economic

Cazurile de excepție, cînd lucrările de construcții-montaj sînt necorespunzător executate, ridică, alături de răspunderea cu daune a unității vinovate, problema înlăturării viciilor de calitate, adică a remedierii. Remedierea se impune, din punct de vedere economic, în majoritatea covârșitoare a cazurilor, pentru ca obiectul construit să fie adus la parametrii planificați și să corespundă scopului pentru care a fost executat.

Obligația de remediere care incumbă unității de construcții-montaj prezintă deci, o importanță cu totul deosebită pentru îndeplinirea sarcinilor care rezultă din planul de investiții.

Această importanță rezultă și din următoarele dispoziții ale Legii nr. 8/1977 privind asigurarea durabilității, siguranței în exploatare, funcționalității și calității construcțiilor:

— Unitatea de construcții-montaj este obligată să remedieze toate defectele de calitate ivite în perioada de garanție care nu se datoresc culpei beneficiarului (art. 59).

— Unitatea de construcții-montaj este obligată să adopte măsuri de remediere a defecțiunilor construcției care i-au fost semnalate și de prevenire a repetării acestor defecțiuni (art. 48).

— Se interzice unităților de construcții-montaj remedierea defectelor de execuție în alte condiții decît cele prevăzute de lege (art. 49).

— Remedierea defectelor de execuție se face pe baza soluțiilor elaborate de unitățile de proiectare sau de construcții-montaj. Soluțiile de remediere a defectelor, elaborate de unitățile de construcții-montaj, trebuie însușite în prealabil de unitățile de proiectare și de beneficiar (art. 50).

Aspectul care ne preocupă este acela al mijloacelor juridice care se află la îndemîna unității interesate pentru a determina îndeplinirea de către unitatea de construcții-montaj, a obligației de remediere. Acest aspect prezintă un neîndoielnic interes practic, deoarece mai există unități de construcții-montaj care nu îndeplinesc în mod prompt îndatoririle care le revin, potrivit textelor legale citate, în legătură cu remedierea lucrărilor.

Unul dintre mijloacele juridice la care ne referim este consacrat de pct. 12 din anexa nr. 5 la H.C.M. nr. 900/1970 în următorii termeni: „În cazul în care la recepția preliminară sau finală a lucrărilor de construcții-montaj se constată unele deficiențe care se datoresc antreprenorului, be-

## Obligația de remediere

neficiarul de investiții și antreprenorul vor face evaluarea lucrărilor respective și o vor transmite băncii finanțatoare în termen de cel mult 15 zile de la încheierea procesului verbal de recepție, în vederea retragerii din contul antreprenorului a contravalorii acestor lucrări.

Suma retrasă din contul antreprenorului va fi restituită la cererea acestuia, însoțită de confirmarea de către beneficiarul de investiții a efectuării remedierilor sau refacerilor stabilite de comisia de recepție“.

În practică, s-a constatat că unitățile beneficiare nu recurg întotdeauna la acest text legal și chiar dacă se ajunge la retragerea contravalorii lucrărilor necorespunzător executate din contul unității de construcții-montaj, această măsură nu stimulează unitățile respective în suficientă măsură la îndeplinirea fără întârziere a obligației de remediere.

Din această cauză, ni se pare pe deplin întemeiată propunerea făcută în literatura de specialitate în sensul stabilirii unei penalități ce s-ar datora pentru fiecare zi de întârziere în îndeplinirea obligației de remediere.

Socotim că și în cadrul reglementării actuale părțile pot stipula, cu ocazia încheierii contractului de antrepriză

pentru lucrări de construcții-montaj, o asemenea penalitate, o convenție în acest sens fiind perfect valabilă.

Oricum, alături de sancțiunea restituirii contravalorii lucrărilor necorespunzător executate, unitatea de construcții-montaj are obligația de a acoperi integral prejudiciul cauzat unității beneficiare prin executarea de lucrări necorespunzătoare calitativ și prin neefectuarea remedierilor la termen.

Credem că în ipoteza în care obligația de remediere nu este îndeplinită, unitatea beneficiară ar putea folosi calea acțiunii arbitrale pentru a constringe unitatea de construcții-montaj la îndeplinirea acestei obligații.

Este recunoscută posibilitatea obligării unității de construcții-montaj de către arbitraj la restituirea contravalorii lucrărilor de construcții necorespunzător executate în ipoteza în care organul bancar competent nu a procedat la retragerea sumei corespunzătoare din contul unității de construcții-montaj. Obligarea, prin aceeași hotărîre, la efectuarea remedierilor ar constitui un factor mobilizator în direcția îndeplinirii obligației care revine în acest sens unității de construcții-montaj. În ipoteza neexecutării hotărîrii pronunțate în acest sens, partea interesată are posibilitatea de a formula pretenții ulterioare la despăgubiri.

I. ICZKOVITS

## comerț exterior

### Unele caracteristici ale vânzării comerciale internaționale pe bază de mostre

O particularitate care deosebește vânzarea pe bază de mostre de referință față de vânzarea pe încercate privește regimul diferit al transferului dreptului de proprietate de la furnizor la dobînditorul mărfii. Pe cînd vânzarea pe încercate este un contract afectat de o condiție — de regulă suspensivă — constînd în agreementul probabil al cumpărătorului, vânzarea pe bază de mostre de referință se analizează ca un contract pur și simplu, cu alte cuvinte ferm, nesubordonat realizării vreunui eveniment viitor și incert.

În adevăr, în vânzarea efectuată pe baza unor mostre de referință, verificarea conformității dintre marfă și modelul acceptat de către părți se situează din punct de vedere cronologic în faza de executare a obligațiilor

contractuale. În consecință, chiar dacă se ajunge la constatarea că produsul livrat diferă calitativ față de mostra de referință, un asemenea fapt rămîne fără efect asupra validității vânzării (afară numai dacă partenerii ar fi stipulat, — ceea ce în practică are loc extrem de rar — că respectarea mostrei de referință este o cerință de care atîrnă însăși existența contractului). Nerespectarea mostrei impune desigur vînzătorului obligația să restabilească echilibrul contractual, în genere pe calea înlocuirii mărfii necorespunzătoare sau prin acordarea de bonificații, soluții care însă nu știrbesc cu nimic integritatea operațiunii de comerț exterior intervenită între părți.

Spre deosebire de cele arătate pînă acum, în vânzarea pe încercate, pro-

ba pe care o efectuează cumpărătorul asupra mărfii ce-i este oferită îndeplinește cu totul alt rol decât stabilirea concordanței dintre mostră și marfa executată. De astă dată, încercarea produsului de către cumpărător constituie condiția esențială de care depinde existența vânzării (art. 1302 din Codul civil). Din punct de vedere cronologic, încercarea produsului se situează, așadar, în contextul acestei forme specifice a vânzării, în faza formării contractului. Cât timp cumpărătorul nu a declarat că agreează marfa, vânzarea încă nu se poate definitiva, căci nu se știe deocamdată dacă se va ajunge sau nu la acordul de voință necesar în acest scop.

Constatăm prin urmare că vânzarea pe bază de mostre de referință există ca act juridic pe deplin valabil anterior verificării calitative a concordanței dintre marfă și modelul convenit, pe cînd vânzarea pe încercate se perfectează abia ulterior probei pe care o face cumpărătorul, în vederea confirmării acordului său. Se poate spune că într-o asemenea operațiune de comerț exterior cumpărătorul își dă consimțământul în etape succesive. El nu înțelege să se oblige contractual fără a se edifica în prealabil, cât mai complet, asupra valorii reale a mărfii. Voința sa de a dobîndi produsul se concretizează în momentul cînd, pe baza încercării satisfăcătoare, îl agreează.

Deosebirea semnalată implică o serie de consecințe, care prezintă importanță în raporturile de comerț exterior, mai ales sub aspectul dobîndirii dreptului de proprietate asupra bunului ce formează obiectul contractului.

În vânzarea pe încercate, transferul acestui drept de la furnizor la beneficiar este afectat — la fel cu contractul respectiv — de condiția suspensivă a acordului pe care urmează să-l dea dobînditorul. Pînă la data cînd se efectuează încercarea (etapă în care condiția este pendentă) vânzătorul rămîne proprietar al bunului. Ca atare, dacă marfa pierde dintr-o cauză fortuită în intervalul de timp care curge pînă la data fixată pentru încercare, riscurile corespunzătoare le suportă vânzătorul (art. 1013 din Codul civil). Într-o asemenea situație, contractul nici nu se mai formează deoarece a dispărut obiectul ce urma să fie vîndut.

Dacă încercarea se soldează cu un rezultat favorabil, iar contractul se perfectează, condiția suspensivă s-a împlinit. Ea produce efecte retroactive, în sensul că vânzarea se consideră încheiată încă de la data acordului inițial al părților de a perfecta acest contract. Totuși, retroactivitatea nu acționează total. Ea nu are influență asupra riscurilor, acestea trecînd în sarcina cumpărătorului numai de la data cînd marfa a fost agreată.

În orice caz, cumpărătorul poate să ceară în mod legitim ca marfa să-i

fie pusă la dispoziție în vederea încercării, chiar dacă între timp vânzătorul a fost declarat (potrivit legislațiilor din statele care admit o asemenea procedură concursuală în favoarea creditorilor) în stare de faliment.

Desigur că dacă încercarea mărfii nu satisface pe cumpărător, vânzarea nu se perfectează, deoarece condiția suspensivă a căzut. Într-un atare caz, se consideră că nu a existat nici un acord între părți în vederea vânzării unui bun.

Spre deosebire de cele arătate referitor la vânzarea pe încercate, regimul

## transport

### Transporturile feroviare în portul Constanța

Arbitrajul de Stat Central are adesea de soluționat litigiile (ex. dosarul nr. 1762/1978 al Arbitrajului de Stat Central), prin care se solicită penalități și daune, fie din partea căii ferate pentru imobilizarea vagoanelor în portul Constanța, fie de către beneficiarii de transport pentru avarierea mărfurilor pînă la încărcarea în vapoare.

Realizarea volumului de transport nu depinde numai de parcul activ al vagoanelor (numărul de vagoane în exploatare), ci și de modul de utilizare al acestora.

De aceea, îmbunătățirea gradului de utilizare a capacității de încărcare a vagoanelor de marfă, alături de reducerea rulajului, reprezintă un indicator tehnico-economic de a cărei realizare depinde în mare măsură efectuarea în bune condiții a planului de transport.

Din acest punct de vedere în transportul feroviar mai dăinuiesc unele deficiențe, atît din partea căii ferate, cît și a beneficiarilor de transporturi. Astfel o mare pagubă produce economiei naționale imobilizarea unui număr însemnat de vagoane. Pentru remedierea acestei deficiențe MTTc. a luat o serie de măsuri, printre care de o deosebită importanță este introducerea la calea ferată a calculului electronic pentru optimizarea proceselor de exploatare în vederea utilizării mai raționale, mai economice a locomotivelor și vagoanelor.

Imobilizările cele mai mari se produc la combinatele siderurgice și în porturi. Acestea în loc să descarce vagoanele imediat ce au sosit, le mențin încărcate pînă în momentul cînd se pot descărca direct în cuptoare la combinate sau în vapoare în porturi. De asemenea, în porturi, vagoanele goale așteaptă pînă la venirea vapoanelor, în cazul întîrzierii sosirii acestora, pentru a fi încărcate direct din vapoare.

Prin Ordinul Ministerului Transporturilor nr. 257/25.XI.1969, s-au hotărît unele măsuri pentru îmbunătățirea serviciilor traficului de import, export și tranzit și coordonarea activității în

transmiterii proprietății de la furnizor la cumpărător este mult mai simplu în vânzarea care are loc pe baza unor mostre de referință. De astă dată dreptul de proprietate se transferă în conformitate cu clauzele uzuale în această materie. Dacă părțile au omis să-și precizeze voința, cumpărătorul devine proprietar potrivit legii locului unde se găsesc situate mărfurile la data încheierii contractului de vânzare comercială internațională.

dr. O. CAPĂȚINA

porturile maritime și fluviale. S-au înființat comisii de coordonare a activității în porturile: Constanța, Galați, Brăila, Cernavodă, Oltenița, Giurgiu, Turnu Măgurele, Turnu Severin și Orșova, în scopul deservirii traficului prin aceste porturi și pentru coordonarea activității unităților care concurează la realizarea acestui trafic.

Printre alte sarcini aceste comisii aprobă expedierea mărfurilor din țară spre porturi, pe baza cererilor întreprinderilor de comerț exterior, în funcție de spațiile de depozitare și de sosirea navelor în porturi, comunicînd zilnic acestora mărfurile acceptate sau neacceptate la expediere.

În cazurile cînd survin modificări în ceea ce privește contractele de transport, data sosirii navelor sau alte situații neprevăzute, în vederea evitării blocării spațiilor de depozitare în porturi și a imobilizării vagoanelor, hotărăște sistarea temporară pentru maximum 5 zile a încărcării vagoanelor cu mărfuri la export, spre porturi, comunicînd măsurile luate la MTTc — Direcția de resort, care va ordona sistarea transportului către stațiile de cale ferată și va informa întreprinderile de comerț exterior.

Recent s-au luat unele măsuri pentru asigurarea derulării ritmice și operative a mărfurilor de comerț exterior prin porturile maritime românești prin dispoziții superioare, iar prin Decretul nr. 261/15 iulie 1978 publicat în B. Of. nr. 65/17 iulie 1978, s-a înființat Regionala de cale ferată Constanța și Direcția de C.F. port Constanța, tocmai pentru îmbunătățirea transporturilor feroviare în acest port.

De asemenea, prin Decretul nr. 293/5 august 1978, s-a înființat Agenția de exploatare portuară pentru produse din lemn și materiale de construcție, în cadrul Întreprinderii de comerț exterior „Exporthlemn”, din subordinea Ministerului Economiei Forestiere și Materialelor de Construcții.

Agenția are ca obiect de activitate încărcarea-descărcarea navelor și vagoanelor cu produse din lemn, ciment

și alte materiale de construcții, precum și primirea și expedierea acestor produse conform destinațiilor de livrare prevăzute în contractele de livrare între furnizori și beneficiari. De celelalte mărfuri se va ocupa — în conformitate cu prevederile art. 7 din acest decret — în continuare I.E.P. Constanța. (Întreprinderea de exploatare portuară).

În încheiere, reamintim că Ministerul Transporturilor și Telecomunicațiilor și Ministerul Economiei Forestiere și Materialelor de Construcții au încheiat la 19 august 1977 un acord privind măsurile și răspunderile pentru transportul cimentului ambalat în saci de hirtie în vagoane tip FADS acoperite cu prelate pentru livrările la export VIA MARE.

În dosarul Arbitrajului de Stat Central, mai sus-menționat, procesele verbale prin care se constata alterarea unei cantități de ciment și necores-

punderea lui pentru export, au fost încheiate după circa una lună și jumătate de la sosirea vagoanelor în port și anume în momentul în care au intrat la frontul navei în dană. Sînt situații cînd vagoanele sosite în port așteaptă și mai mult pînă se iau în primire.

Cum aceste situații sînt numeroase și calea ferată răspunde pentru diferența între valorificarea mărfurilor la extern și cele obținute la intern, este necesar ca MTTc să modifice prevederile din Instrucția nr. 153/1965, în sensul ca în portul Constanța liniile de port să se considere linii industriale și astfel vagoanele să fie luate în primire odată cu sosirea trenurilor în port, nu la punerea lor la „front” (frontul navei în dană).

Lucian THEODORU

## Jurisdicții

### Desființarea hotărîrilor comisiei de judecată

1) Prin Decizia nr. 173 din 1.XI.1976, conducerea unei unități socialiste a dispus retrogradarea în funcție a lui M.F., vinzător, pentru săvîrșirea unor abateri disciplinare.

Comisia de judecată din unitate a respins, pe fond, contestația formulată de acesta, prin hotărîrea nr. 21 din 13 decembrie 1976.

Împotriva acestei hotărîri a formulat plîngere unitatea pîrită prin care a solicitat anularea hotărîrii ca fiind dată cu încălcarea regulilor de competență, întrucît, în speță, soluționarea contestației formulate era de atributul organului colectiv din unitate.

Prin sentința civilă nr. 980 din 15 martie 1977, Judecătoria Sibiu a admis plîngerea formulată, a anulat hotărîrea nr. 21 din 13 decembrie 1976 a Comisiei de judecată și a dispus trimiterea cauzei Consiliului oamenilor muncii din unitate, spre competență soluționare a contestației.

2) Conducerea B.A.T.M.A. nr. 32 — Sibiu a dispus retragerea unei gradații pe timp de una lună lui A.C., pentru săvîrșirea unor abateri disciplinare. Împotriva deciziei de aplicare a sancțiunii, A.C. a formulat contestație la Comisia de judecată din cadrul IJLF-Sibiu care, prin hotărîrea nr. 39 din 16.02.1976, soluționînd în fond litigiul, a admis contestația, a anulat sancțiunea aplicată și a dispus restituirea de către pîrită a sumelor reținute din retribuția contestatarului în contul sancțiunii aplicate.

Împotriva acestei hotărîri, Comitetul sindicatului din cadrul B.A.T.M.A. nr. 32 — Sibiu a formulat cererea de reexaminare, solicitînd anularea hotărîrii ca fiind dată cu încălcarea reguli-

lor de competență, în speță fiind vorba despre soluționarea unei contestații formulate împotriva unei sancțiuni disciplinare. Prin hotărîrea nr. 39/A/16.III.1976, Comisia de judecată a admis cererea de reexaminare formulată potrivit art. 43 din Legea nr. 59/1968, a anulat hotărîrea nr. 39 din 16.02.1976 și a dispus trimiterea dosarului — spre competență soluționare — M.A.I.A. — D.G.A.T. — București.

Din spețele redată mai sus rezultă că în practică nu există un punct de vedere unitar în ce privește calea procesuală de reformare a hotărîrii unei comisii de judecată prin care aceasta în mod nelegal a soluționat un litigiu ce era de competența organului de conducere colectivă sau a organului ierarhic superior, după caz, potrivit legii. Astfel, prima speță reliefează că această cale procesuală ar fi aceea a plîngerii la judecătoria, în timp ce a doua speță scoate în evidență că reformarea hotărîrii nu s-ar putea face decît printr-o cerere de reexaminare formulată de Comitetul sindicatului din unitate, potrivit art. 43 al. 1 din Legea nr. 59/1968.

Nefiind admisibil ca reformarea unor astfel de hotărîri să se facă decît prin căile legale, vom încerca, în cele ce urmează, să ne exprimăm punctul de vedere cu privire la calea ce trebuie urmată în asemenea situații. Aceasta cu atît mai mult cu cît, abordînd problema reexaminării hotărîrilor comisiei de judecată (vezi: Pavel Perju, „Hotărîrile comisiei de judecată și căile de atac”, în „R.R.D.” nr. 6/1969, pag. 69—70 și Iuliu Benedek, „În legătură cu reexaminarea hotărîrilor

pronunțate de comisiile de judecată în litigiile de muncă”, în „R.R.D.” nr. 10/1971, pag. 105—108) literatura juridică nu a examinat în mod expres problema pe care ne-am propus să o tratăm.

Potrivit art. 41 litera „b” din Legea nr. 59/1968, se poate face plîngere împotriva hotărîrii comisiei de judecată în cazurile în care obiectul litigiului are o valoare mai mare de 1000 lei sau este neevaluabil în bani, iar potrivit art. 43 al. 1 din aceeași Lege, hotărîrea comisiei de judecată poate fi desființată pe calea reexaminării, la cererea comitetului sindicatului sau a comisiei de revizie, după caz, dacă valoarea litigiului nu depășește 1000 lei.

Este riguros exact că sancțiunile disciplinare prezintă, în raport de efectele produse, un caracter nepatrimonial (avertismentul și muștrarea, prevăzute de art. 100 literele „a” și „b” din Codul muncii), precum și caracter patrimonial (restul de sancțiuni disciplinare prevăzute de art. 100 Codul muncii). Sub acest aspect, este de observat că ambele sancțiuni disciplinare ce au fost contestate în cele două litigii redată la începutul lucrării, au un caracter patrimonial și că valoarea lor era, în orice caz, sub 1000 lei.

Opinăm însă că nu se poate pune semnul egalității între calificarea unei sancțiuni ca avînd caracter „patrimonial” și un litigiu „evaluabil în bani”. Nu în toate cazurile sancțiunile disciplinare cu caracter patrimonial fiind de natură a genera un litigiu *stricto sensu*, evaluabil în bani. Astfel, obiectul oricărei contestații împotriva unei sancțiuni disciplinare îl constituie — chiar dacă sancțiunea are un caracter patrimonial — legalitatea și temeinicia aplicării sancțiunii aplicate, iar nu și acordarea despăgubirilor care nu au fost solicitate în mod expres de către petenți. Numai în situația în care, prin contestațiile formulate s-au cerut și despăgubiri ar putea fi pusă în discuție problema dacă litigiul are sau nu un caracter evaluabil în bani atîta vreme cît, la cererea părții interesate, comisia de judecată a soluționat și cererea de despăgubiri echivalente cu contravaloarea retribuției reținute în contul sancțiunii aplicate. Întrucît însă cererea de despăgubiri este numai o cerere accesorie, iar nu o cerere independentă, ce ar putea fi formulată împotriva unității, la comisia de judecată, nu am putea admite ca natura litigiului principal care vizează numai legalitatea și temeinicia aplicării sancțiunii disciplinare să fie schimbată de natura cererii accesorii, de despăgubiri (În legătură cu calea procesuală de realizare a dreptului la despăgubiri, a se vedea: Al. I. Oproiu, „Calea procesuală de realizare a dreptului la despăgubiri a salariatului ca urmare a anulării sancțiunii disciplinare”, în „R.R.D.” nr. 7/1973, pag. 118—120, și V. Buia, „Organizarea și disciplina muncii în unitățile socialiste de stat”, Ed. științifică, București, 1975, pag. 245). Aceasta cu atît mai

mult cu cit, cererea accesorie se soluționează numai la cererea celui interesat, ea neputând fi soluționată din oficiu de către comisia de judecată. Or, ar însemna ca litigiul să fie calificat ca fiind evaluabil în bani chiar dacă partea interesată nu a formulat și o cerere de despăgubiri, accesorie celei principale, de anulare a sancțiunii disciplinare aplicate, ceea ce ar fi inadmisibil. Pe de altă parte, s-ar ajunge la soluții diferențiate, după cum litigiul ar fi sau nu socotit ca fiind evaluabil în bani, în caz afirmativ fiind posibil să se reformeze hotărârea pe calea de atac extraordinară a cererii de reexaminare, iar în cazul invers, când litigiul nu este evaluabil în bani, pe calea ordinară de atac a plîngerii la judecătoria, ceea ce, de asemenea, nu ar fi acceptabil.

În consecință, credem că art. 43 alin. 1 din Legea nr. 59/1968 trebuie interpretat în sensul că pot fi reexamine, la cererea comitetului sindicatului sau, după caz, a comisiei de revizie, hotărârile comisiei de judecată pronunțate în litigii evaluabile în bani care sînt de competența comisiei de judecată și numai în această măsură, cum ar fi, de exemplu, o cerere de despăgubiri independentă, în valoare de pînă la 1000 lei, iar nu și în cazul în care soluționarea litigiului ar fi de competența organului ierarhic superior sau, după caz, a organului colectiv de conducere, potrivit legii. În acest din urmă caz, soluționându-se o problemă de competență care nu poate fi oricum, evaluată în bani, litigiul de muncă rămîne, în opinia noastră, totdeauna neevaluabil în bani, iar hotărârea nelegală prin care se soluționează o astfel de contestație poate fi desființată pe calea de atac a plîngerii la judecătoria, potrivit art. 41 litera „b” din Legea nr. 59/1968.

În acest sens, este și Decizia de îndrumare nr. 3/1976 a Plenului Tribunalului Suprem, pct. 4 prin care s-a statuat în sensul că: „...judecătoria sesizată cu plîngerea împotriva hotărîrii date de comisie constatînd că soluționarea litigiului este de competența organului administrativ ierarhic superior sau a organului de conducere colectivă, urmează să desființeze hotărîrea atacată și să-și declinze competența în favoarea organelor menționate”. Instanța supremă nu a avut deci în vedere și calea cererii de reexaminare, prevăzută de art. 43 al. 1 din Legea nr. 59/1968, ci numai pe aceea a plîngerii la judecătoria.

Cunoașterea căii legale de desființare a unei hotărîri nelegale de felul celei expuse mai sus, este de natură a asigura unităților socialiste intrarea rapidă în legalitate și de a reda organelor de jurisdicție și de muncii (organice ierarhic superioare și celor de conducere colectivă) competența de soluționare a unor contestații care, dintr-o eroare a comisiei de judecată,

le-a fost sustrasă, prin încălcarea legii.

Apreciem că aspectul învedereat mai sus poate fi avut în vedere odată cu organizarea, prin lege, a consiliilor de judecată muncitorească din întreprinderi și alte unități economice și a consiliilor de judecată ale oamenilor muncii din cooperativele agricole de producție, din instituții și de pe lângă consiliile populare, potrivit Hotărîrii Conferinței Naționale a P.C.R. din 7—9 decembrie 1977, cu privire la perfecționarea conducerii tuturor sectoa-

relor de activitate, a legislației Republicii Socialiste România, a activității organelor de justiție și ale Ministerului de Interne, precum și noi măsuri privind dezvoltarea democrației socialiste. Credem, deci, că în acest act normativ și-ar avea locul, o definire, prin lege, a noțiunii de litigiu evaluabil în bani, în raport de care urmează a se stabili competența de soluționare cit și modul de exercitare a diferitelor căi de atac.

GHEORGHE BRÂNDUȘEA

## practică arbitrală

### Transporturile auto. Precizări

În cadrul contractului de transport al mărfurilor cu mijloace auto, unității beneficiare îi revine obligația de a achita în termen legal contravaloarea taxelor de transport. Întîrzierea în plata acestor taxe sau refuzul nejustificat de a le achita este sancționat și prin aplicarea penalităților prevăzute de art. 1 lit. g și h din H.C.M. nr. 306/1970.

Intrucît forma contractului de transport la care ne referim prezintă, uneori, particularități față de forma contractului de transport în genere, nu este lipsită de interes cunoașterea unor soluții ale practicii arbitrale în situația când între părți nu există contract economic de transport încheiat potrivit prevederilor H.C.M. nr. 425/1975.

Precum este cunoscut, normele metodologice de planificare și executare a transporturilor de mărfuri cu mijloace auto, aprobate prin hotărîrea citată, prevăd posibilitatea de a se efectua și transporturi în afara contractului.

Astfel, cum s-a reținut prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2676/1978, „transporturile în afară de contract se solicită de expeditori numai prin comenzi individuale, prezentate în scris prin scrisori de transport tip și se satisfac de căraș la posibilitate, acordîndu-se prioritate transporturilor destinate exportului, celor de vîetăți, de mărfuri perisabile și de mărfuri agroalimentare și de larg consum în rețeaua comercială.

Fiecare scrisoare de transport în parte, emisă la cererea beneficiarilor, cerere consemnată în chenarul 4 al imprimatului, conținînd toate elementele esențiale ale executării transportului constituie contract economic de transport în sensul prevederilor art. 3 alin. 3 din Legea nr. 71/1969 a contractelor economice, cu consecințele prevăzute de H.C.M. nr. 1381/1974 pentru căraș și H.C.M. nr. 306/1970 pentru beneficiar, în cazul neexecutării obligațiilor asumate.

În speță, nu rezultă însă că la baza executării prestațiilor ce formează obiectul litigiului au stat scrisori de transport, ci numai că transporturile au fost însoțite de foi de parcurs care reprezintă documente privind circulația mijloacelor auto și de bonuri de transport ce sînt documente de confirmare a unei curse sau a activității globale a mijlocului auto pe zi sau schimb”.

Rezultă deci, că foile de parcurs și bonurile de transport nu suplinesc lipsa scrisorilor de transport și ca atare, pentru prestațiile efectuate pe baza acestor documente nu se pot acorda penalități aferente neachitării la termen a taxelor de transport. Numai scrisorile de transport, prin elementele pe care le cuprind, reprezintă contracte economice încheiate potrivit art. 3 din legea citată. Nerespectarea formei scrise a contractului prevăzută de acest text legal este sancționată, printre altele, prin neacordarea penalităților aferente întîrzierii în plata taxelor de transport sau refuzului nejustificat de a le achita.

S-a pus, de asemenea, problema dacă în legătură cu asemenea prestații executate pe bază de scrisori de transport, se datorează penalități aferente achitării cu întîrziere a taxelor pentru depășirea timpului de utilizare a mijloacelor de transport.

Răspunsul care s-a dat prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2655/1978 a fost negativ, pe considerentul că taxele pentru depășirea timpului de utilizare a mijloacelor de transport reprezintă costul folosirii acestor mijloace peste timpul avut în vedere la încheierea contractului și, ca atare, nu le sînt aplicabile dispozițiile art. 1 lit. g și h din H.C.M. nr. 306/1970.

H MATEI

Întrebări și răspunsuri

● **BONCAN ALEXANDREA** — Cluj-Napoca întreabă dacă organele C.F.I. din cadrul organului ierarhic superior au atribuții de verificare a activității oficiilor juridice din unitățile subordonate sub aspectul conținutului actelor pe care le întocmesc (cereri de chemare în judecată, acțiuni arbitrale).

Organele de control financiar intern verifică obiectivele prevăzute în anexa nr. 2 la H.C.M. nr. 1047/1970. Printre aceste obiective nu figurează în mod direct și nemijlocit verificarea activității oficiilor juridice în ce privește conținutul actelor întocmite. În situația în care organele C.F.I., în îndeplinirea atribuțiilor lor, sînt nevoite a cerceta în mod incidental, și documentele emenate de la oficiul juridic impunându-se și o apreciere asupra conținutului acestora, ele au obligația de a solicita sprijinul specialiștilor, prin conducerea organizației verificatoare sau a celei verificate, după caz. În acest sens Normele metodologice ale Ministerului Finanțelor nr. 63010 din 22 iulie 1970 pct. 10.

● **SIMION PETRE** — București, administrator, al unei asociații de locatari dintr-o clădire cu 50 apartamente și 160 persoane care locuiesc în imobil, întreabă: care sînt considerații membri ai asociației, ce indemnizație i se cuvine, și la ce cheltuieli nu contribuie persoanele plecate mai mult de 30 de zile.

Răspundem pe scurt celor de mai sus, arătînd însă că toate aceste aspecte și-au găsit rezolvarea în lucrarea „Administrarea imobilelor”.

1. Sînt membri ai asociației locatarilor: titularii contractelor de închiriere; persoanele fizice care locuiesc în apartamentele ce le aparțin în proprietate personală, iar în caz de proprietate comună a membrilor unei familii, unul dintre proprietari desemnat de aceștia; persoanele juridice care își au sediul ori desfășoară activitate în suprafețe locative deținute cu orice titlu în clădirea în care sînt și locuiește.

2. Limita maximă a indemnizației sau retribuției dv. este de 440 lei lunar, dacă asociația are pînă la 100 membri și 645 dacă are între 101 și 300 membri. Puteți stabili numărul membrilor utilizînd criteriile arătate mai sus la pct. 1.

3. Persoanele care lipsesc din imobil, una sau mai multe luni, și dacă au anunțat în scris despre aceasta comitetul asociației, nu participă în lunile respective la plata cheltuielilor aferente consumului de apă, taxei de canalizare, consumului energiei electrice necesare funcționării crematoriuului, combustibilului necesar preparării apei calde, ridicării gunoalelor menajere și vidanjării.

● **I. ROTĂRESCU** — București întreabă dacă întîrzierea plății produselor de către beneficiar în cazul livrărilor efectuate înainte de termenul stipulat în contract dă dreptul furnizorului de a pretinde și încasa penalitățile prevăzute de H.C.M. nr. 306/1970.

Beneficiarul nu datorează penalități și nici nu este obligat a face plata prețului produselor livrate cu anticipație, dacă nu și-a dat acordul asupra furnizării lor înainte de termenul contractual. El are însă obligația de a păstra produsele în custodie pînă la scadența termenului de livrare prevăzut în contract.

● **VASILE VÎRNAV** — Slobozia solicită lămuriri cu privire la efectele pe care le produce un contract încheiat pentru livrarea de produse care se planifică prin repartiții, înainte ca repartiția să fi fost emisă.

Caracterul economic pentru livrarea produselor supuse actelor de planificare prin repartiții, încheiat de părți fără a fi în posesia repartiției este nul. Prin urmare, el nu produce efecte juridice, părțile neavînd drepturi și obligații reciproce.

Emiterea ulterioară a repartiției are drept consecință validarea contractului, astfel că efectele nulității sînt înlăturate. În cazul în care este necesar, părțile trebuie să adapteze contractul pentru a-l pune în concordanță cu prevederile obligatorii ale repartiției.

● **VICTOR POPESCU** — contabil șef, București, întreabă dacă livrările efectuate eșalonat în timp în baza unei comenzi, pot fi asimilate livrărilor contractuale și dacă eventuala întîrziere a plății produselor livrate atrage aplicarea de penalități.

Organele arbitrale au considerat că în ce privește produsele livrate îndată după primirea comenzii, raportul contractual este considerat stabilit în conformitate cu legea și ca atare pentru neplata contravalorii lor se datorează penalități. Livrărilor efectuate eșalonat în timp nu li s-a recunoscut caracter contractual. Cităm în acest sens hotărîrea Arbitrajului de stat interjudețean Craiova nr. 2480/1978.

C. J.

● **PAUL COMAN**, București — Prevederile anexei 2 la H.C.M. nr. 69/1975, la care vă referiți, nu soluționează problema retribuirii prevăzute pentru pensionarii de invaliditate care se reincadrează în muncă sau, cum este cazul relatat de dv., revin la funcția deținută anterior invalidității.

Singura prevedere legală care se ocupă de reincadrarea pensionarilor, din punctul de vedere al retribuirii

ce li se poate stabili, este aceea a art. 200 alin. (2 și 3). După o perioadă de 30—90 de zile de la reincadrarea pensionarului la nivelul de bază, poate să i se acorde, pe baza verificării calităților și aptitudinilor profesionale, un număr de gradații. Trebuie să se țină seama de vechimea în specialitate și de necesitatea asigurării unei cit mai juste corelări cu retribuțiile celorlalte persoane din unitate, care dețin aceleași funcții.

● **DUMITRU DANDOS**, comuna Balotești, Ilfov — Legislația în vigoare nu prevede anularea contribuției datorate de personalul muncitor în vîrstă de peste 25 de ani, care nu are copii, în situațiile menționate de dv.

● **INTREPRINDEREA MINIERĂ**, Orșova — În scopul întăririi autorității și răspunderii maîștrilor, prin art. 13 lit. c din Legea nr. 6/1977 s-a prevăzut dreptul acestora de a aplica sancțiuni disciplinare, inclusiv retragerea unei trepte din retribuire pe o durată de pînă la trei luni. Legea nr. 1/1970, cu mult anterioară Legii nr. 6/1977, a limitat competența organelor care pot emite sancțiuni disciplinare, astfel că numai în cazul maîștrilor s-a admis derogarea la care vă referiți.

● **IOAN ALEXANDRU FILLOTI**, Ploiești — În ipoteza în care, în anul 1960, ați beneficiat de derogarea prevăzută de H.C.M. 1053/1960, pentru ocuparea unei funcții pentru care era prevăzută cerința studiilor superioare, iar de la acea dată ați ocupat în continuare aceeași funcție sau alta echivalentă, art. 68 din Legea nr. 12/1971 prevede posibilitatea menținerii dv. în funcție. Funcția de economist principal este echivalentă cu funcția de revizor contabil (cu studii superioare).

Potrivit Legii nr. 3/1977 se ia în considerare, la stabilirea pensiei, retribuția tarifară de încadrare lunară medie avută de personalul muncitor în perioada a 60 luni din ultimii 10 ani de activitate.

● **NICOLAE VOICU**, Brașov — Legea nr. 12/1971, la art. 63, se referă la posibilitatea reducerii vechimii minime în specialitate cu doi ani, în cazul promovării într-o funcție de conducere (pînă la nivelul șefilor de servicii sau al șefilor de secții inclusiv). Cei care au beneficiat de o asemenea reducere la încadrarea în funcția de șef birou, nu pot solicita luarea în considerare a deciziei de reducere, date la timpul sau pentru funcția sus-menționată, atunci cînd se pune problema unei noi promovări.

● **MIHAI RUȘETEL**, București — Din scrisoarea dv. rezultă că la 25 aprilie 1978 a fost înregistrată în buletinul dv. de identitate mențiunea schimbării domiciliului de la Tg. Jiu la București. În această situație, la 10 ianuarie 1979, cînd v-ați mutat cu

serviciul de la Turceni la București, apare că mutarea s-a făcut în localitatea unde domiciliați, astfel că nu puteți beneficia de drepturile prevăzute de art. 75 din Legea nr. 57/1974.

● **MARIA MARCOVICI, comuna Urziceni, Satu Mare** — La 1 noiembrie 1976 ați fost încadrată cu retribuția tarifară corespunzătoare primului an de activitate. La 1 noiembrie 1977 ați beneficiat de retribuția prevăzută pentru al doilea an de activitate, astfel că la 1 noiembrie 1978 trebuia să fiți reînscrisă la nivelul de bază. Conform art. 176 din Codul muncii și a art. 203 din Legea nr. 57/1974 puteți solicita retroactiv plata diferenței din retribuția pe o lună.

Retribuirea se stabilește în raport de grupa de ramură a unității și nu în raport de specialitatea studiilor absolvite.

● **SPITALUL MUNICIPAL, Dej** — Concediul acordat mamei pentru îngrijirea copilului bolnav, în condițiile prevăzute de art. 17 din H.C.M. 880/1965, cu o durată de peste 7 zile, întrerupe concediul de odihnă. Atunci când concediul de 7 zile este acordat în continuare (întil 3 zile și, în continuare, 4 zile) se consideră că este îndeplinită condiția prevăzută de lege.

Întreruperea concediului de odihnă în cazul incapacității temporare de muncă este prevăzută de art. 13, alin. 2, din Legea nr. 20/1967.

● **MIȘU COSTIN, Birlad** — În reglementarea stabilită până la 1 ianuarie 1979 era posibil ca unui lucrător de la Oficiul juridic să i se stabilească, pe lângă sarcinile proprii, și indicatori care decurg din planul unității.

După modificarea Legii nr. 57/1974 prin Legea nr. 4/1978, alin. 3 al art. 41 se referă la personalul de execuție din compartimentele funcționale, inclusiv cel juridic. Acordarea retribuției tarifare acestor persoane este condiționată — exclusiv — de realizarea sarcinilor proprii de muncă, corespunzător funcției îndeplinite.

● **IONEL GOGOZAN, Mediaș** — Nu puteți beneficia de prevederile art. 35 lit. c, din Legea nr. 57/1974, deoarece n-ați absolvit învățământul superior în specialitatea funcțiilor deținute. Perioada cită ați fost muncitor s-ar fi luat în considerare dacă ați fi absolvit învățământul superior tehnic și nu economic. Vi se aplică, însă, prevederile art. 35, lit. b, potrivit cărora puteți fi încadrat la nivelul de bază sau cu o retribuție tarifară care să vă asigure o clasă în plus față de cea avută în cazul în care retribuția tarifară pentru al doilea an de activitate este mai mică sau egală cu cea avută.

● **V. BREZEANU, Tirgoviste** — Problema ridicată de dv. este soluționată în alin. 6 al art. 44 din Legea nr. 57/1974 nemodificată, potrivit căruia totalitatea sumelor acordate peste retribuția tarifară de încadrare corespunzătoare timpului lucrat în cursul unui an calendaristic, împreună cu premiul anual — gratificația — și cu premiile plătite în cursul anului pentru realizări deosebite, conform art. 59 și 60 din legea sus-menționată (în vigoare până la 1 ianuarie 1979), nu va fi mai mare de trei retribuții tarifare lunare de încadrare.

Alin. 3 al art. 44 se referă expres la adaosul ce se acordă pentru depășirea sarcinilor ce decurg din planul unității și care se include în calculul sus-menționat.

● **SOFIA BENNING, Carei** — Prevederile legale în vigoare nu dau posibilitatea conducerii unității de a efectua rețineri din retribuția personalului în alte situații decât cele expres prevăzute de lege. Sânteți îndreptățită, în conformitate cu art. 208 al. 1 din Legea nr. 57/1974 și a art. 176 din Codul muncii să vă adresați Comisiei de judecată din unitate, solicitând anularea reținerii.

● **GHEORGHE FLAMAROPOL, Carei** — Funcția de „calculator” a făcut parte din categoria personalului administrativ. Potrivit Legii nr. 57/1974 denumirea funcției a fost modificată. În Legea nr. 12/1971, la poziția 80, este prevăzută însă vechea denumire. Pentru a preciza răspunsul la întrebarea dv. este necesar să ne dați mai multe detalii cu privire la încadrarea persoanei la care vă referiți.

● **MARIN GAGIU, Baș** — Modul de stabilire și de calcul a indemnizației cuvenite personalului muncitor pentru concediul anual de odihnă este prevăzut expres în art. 17 din Legea nr. 25/1967. În această lege nu este prevăzută modalitatea calculului propus de dv. La stabilirea sumei cuvenite personalului se include deci și venitul rezultat din prestarea muncii peste programul de 8 ore, precum și sporurile pentru conducerea formației de lucru, pentru vechimea neîntreruptă în aceeași unitate și sporul la retribuțiile acordate pentru munca în condiții deosebite.

● **THEODOR LĂZĂREANU**. Conform art. 168 din Codul muncii (alin. 2) termenul de emitere a deciziei de imputare este de cel mult 60 de zile de la data când cel în drept să emită decizia a luat cunoștință de producerea pagubei. Dacă competența de emitere a deciziei de imputare revine conducerii unității, atunci acest termen curge de la data când s-a înregistrat la unitatea păgubită hotărârea definitivă a organului jurisdicțional de anulare a deciziei de imputare inițială, ca fiind eronată. Termenul de trei ani prevăzut la același articol

curge de la data producerii pagubei, respectiv de la data deciziei de anulare a deciziei inițiale de imputare ca fiind eronată.

● **VIOREL PINTEA, Birlad** — Potrivit art. 68 din Codul muncii, persoana detașată la o unitate din altă localitate are dreptul la plata cheltuielilor de transport și de cazare, în condițiile prevăzute de lege. Cazarea se poate face fie într-un spațiu al unității, fie într-o locuință închiriată, fără să poată depăși 10 lei pe noapte.

● **CONSTANTIN ȘTEFAN, Ploiești** — Unitățile pot suporta cheltuielile de transport efectuate în cadrul localității de reședință, numai pentru angajații care au sarcini de deplasare permanentă care se încadrează în prevederile Dispoziției Consiliului de Miniștri nr. 77/1960, a Hotărârii Consiliului de Miniștri nr. 585/1969 (pct. 22 din anexă) și Legii nr. 5 (art. 48 lit. k). (Buletinul Oficial nr. 56/1978).

● **T. CĂRUNTU (Iasi)** se interesează de termenul în care poate fi introdusă impotriva antreprenorului general acțiunea pentru restituirea contravalorii lucrărilor de construcții-montaj neexecutate.

Practica arbitrală a stabilit că dreptul la acțiune al unității beneficiare pentru restituirea sumelor corespunzătoare lucrărilor neexecutate se naște pe data recepției definitive, dată până la care antreprenorul are obligația de a completa și executa toate lucrările. De la această dată începe să curgă termenul de prescripție de 18 luni prevăzut de art. 3 din Decretul nr. 107/1958.

● **C. BITOLEANU (Bistrița)** întreabă dacă organul care exercită controlul tehnic de calitate într-o întreprindere răspunde și de aspectul cantitativ al livrărilor care se efectuează în executarea obligațiilor asumate prin contracte economice.

Răspunsul este negativ, cu excepția cazului în care aspectul cantitativ este indisolubil legat de cel calitativ, iar organul menționat a avut atribuții de control care au implicat examinarea ambelor laturi ale executării.

● **R. AXINTE (Sibiu)** se interesează de condițiile în care unitățile de exploatare a lucrărilor de îmbunătățiri funciare sînt îndreptățite să încaseze taxele fixe pentru prestațiile de apărare contra inundațiilor și combaterea eroziunii solului.

Potrivit Legii nr. 7/1974, unitățile menționate răspund de efectuarea acestor prestații, ele fiind îndreptățite să obțină contravaloarea prestațiilor în raport cu tarifele în vigoare. Tarifele sînt anuale și fixe, necondiționate de faptul că în anumite perioade s-au efectuat sau nu prestații.

Aceste prestații nu se execută cu regularitate, ci în raport cu necesitățile determinate de factorii naturali.

H. M.

**oferte**  
DE PRODUSE  
DIN STOC

• **capacitati de  
productie**  
• **produse noi**

**ÎNTRERINDERA DE UTILAJ CHIMIC**

**— BORZEȘTI —**

Municipiul Gh. Gheorghiu Dej

Str. Ștefan Gheorghiu nr. 16

Jud. BACĂU

telefon: 14280 telex: 21517

**EXECUTĂ PE BAZĂ DE COMANDĂ:**

- *Rebobinări motoare electrice cu rotorul  
in scurtcircuit sau bobinat 1 kW—50 kW;*
- *Rebobinări transformatori  
de mică putere;*
- *Rebobinări convertizori sudură;*
- *Zincare piese cu gabarit maxim  
2500 x 350 x 300 mm*
- *Cadmierie piese cu gabarit maxim  
800 x 350 x 3000 mm*

**ÎNTRERINDERA**

**DE TRANSPORT BUCUREȘTI**

Secția auto Ciclop

Bd. Magheru nr. 6-8

Sector I București

Telefon 16 24 50

are in stoc disponibil și vinde piese  
auto pentru autoturisme marca :

- *Renault 4,10,16*
- *Gordini*
- *Dacia 1100,1300*
- *Ford*
- *Opel*
- *Chevrolet*
- *Mercedes*
- *Volkswagen*
- *Skoda*
- *Moskvici*
- *Volga*
- *Varszawa*
- *Fiat 600,850,1100,1300,  
1800, 2300, 124,125*

*Vă*  
**prezentăm**

# MOTOCOMPRESOARE CU PERFORMANȚE SUPERIOARE PRODUSE DE „TIMPURI NOI“

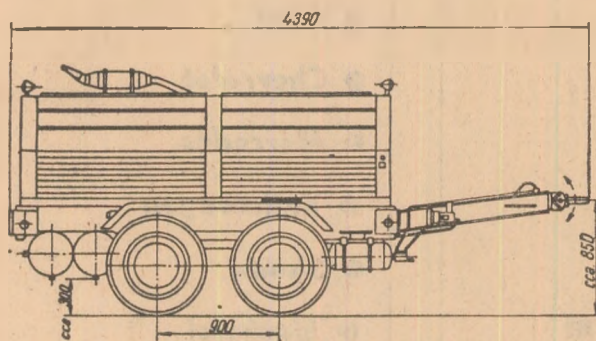
Întreprinderea „Timpuri Noi“ din București este una din unitățile apreciate în țară și peste hotare pentru calitatea produselor fabricate.

Mare producătoare de motoare și compresoare, Întreprinderea „Timpuri Noi“ are în nomenclatorul de fabricație următoarea gamă de produse :

- motoare Diesel de 4, 12, 30 și 120 CP
- motoare cu scinteie de 9 și 18 CP
- electrocompresoare de la 0,26–10 mc
- electrocompresoare de 2,2 și 2,5 mc/min. pentru locomotive electrice și Diesel
- motocompresoare mobile de 4,7 și 9,5 mc/min.
- compresoare de la 0,26–10 mc/min.
- compresoare pentru locomotivele Diesel hidraulice de 700 și 1250 CP.

## Motocompresorul MC 5

Este un agregat mobil, complet echipat, destinat să producă aer comprimat, fiind solicitat cu precădere pentru diferite lucrări pe șantier. Se prezintă într-o construcție compactă și robustă, cu gabarit redus. Are un motor Diesel model D 110 și un compresor de aer, montate pe un șasiu tubular construit din țevi care servesc și ca recipienți de aer. Șasiul este montat pe o suspensie tip bază de torsiune, pe două roți cu pneuri și un picior escamotabil. Legătura dintre motor și compresor se realizează prin intermediul unui cuplaj elastic cu ambreiaj hidraulic.



Motocompresorul MC 5 este complet capotat, având asigurată astfel o bună protecție împotriva intemperiilor. Agregatul este echipat cu următoarele dispozitive de comandă și automatizări :

- regulator de debit pneumatic
- dispozitive de cuplare automată a ambreiajului
- pornire automată a agregatului de la tabloul de bord

## PERFORMANȚE

Presiunea nominală	7 da N/cmp $\pm 5\%$
Turația nominală	1500 rot/min $\pm 8\%$
Debitul nominal redus la condițiile de aspirație	5 mc/min $\pm 7\%$
Presiunea maximă	8 da N/cmp
Domeniul de lucru al regulatorului	4–7 da N/cmp
Capacitatea rezervorului de aer	185 litri

## Motocompresorul MC 10

Este destinat șantierelor de construcții civile, industriale, rutiere și navale, precum și instalațiilor petroliere sau altor diferite lucrări industriale.

Se compune dintr-un compresor antrenat (prin cuplare directă cu ambreiaj) de un motor termic. Ambele sunt montate rigid pe un șasiu tubular care constituie și rezervorul de combustibil. Întregul ansamblu este dotat cu un tren de refulare, instalații de frinare pentru mers și staționare, instalație de semnalizare. Este echipat cu dispozitive de comandă și control, cum sunt : regulatorul de debit pneumatic ; pornirea electrică a agregatului de la tabloul de bord și tabloul de bord pentru controlul principalelor parametri de funcționare a motorului și compresorului.

## PERFORMANȚE

Presiunea nominală	7 da N/cmp
Debit nominal redus la condițiile de aspirație	9,5 mc/min (570 mc/h)
Presiunea maximă	8 da N/cmp,
Debitul de lucru al regulatorului	4–7 da N/cmp
Capacitatea rezervorului de aer	170 litri
Capacitatea rezervorului de combustibil	180 litri
Dimensiuni de gabarit	3180×1762×2100 mm

Informații suplimentare :  
**ÎNTEPRINDEREA „TIMPURI NOI“ –**  
**BUCUREȘTI – Splaiul Unirii, nr. 165**  
**Telefon 21 61 60, telex : 10 846**