

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

Ghidul lucrătorului de comerț exterior

Determinarea prețului în valută la export și importul de mașini și utilaje

În majoritatea statelor, în ultimul timp, exportul și importul de mașini și utilaje a crescut într-un ritm mult mai înalt decât schimburile internaționale ale celorlalte grupe de produse. Datorită acestui fapt mașinile și utilajele dețineau în 1978 o pondere de circa 40 la sută din comerțul mondial față de 18 la sută în 1965. Factorul hotărâtor al acestui înalt dinamism al schimburilor comerciale internaționale de mașini și utilaje îl constituie promovarea rapidă a progresului tehnic în producția mondială.

Nomenclatorul de producție al industriei constructoare de mașini cuprinde peste 100 000 de tipuri, iar cel de export depășește 35 000.

Această largă diversificare a celor două nomenclatoare este urmarea directă a aplicării cercetărilor științifice în producție, a introducerii pe scară înaltă a tehnologiilor și procedeelor moderne de fabricație, a perfecționării organizării și conducerii, a folosirii intense a înlocuitorilor sintetici cu performanțe superioare, a creșterii cererii pe piața internațională, care stimulează schimburile.

În condițiile producției moderne, produsele industriei constructoare de mașini beneficiază, în mod direct și într-o mare măsură, de efectele introducerii progresului tehnico-științific. Lansarea pe piață, în mod continuu de produse noi, originale și ameliorarea parametrilor tehnico-calitativi a celor lansate pe piață, constituie o condiție esențială pentru menținerea competitivității la export.

Particularități ale pieței la mașini și utilaje

În general, mașinile și utilajele se deosebesc de celelalte mărfuri prin numărul ridicat de parametri tehnico-funcționali, diversitatea caracteristicilor tehnice, precum și prin gama largă a condițiilor de exploatare. Aceste trăsături determină o serie de parti-

cularități legate de mecanismul de formare a prețurilor internaționale ale acestor produse, de numărul și intensitatea factorilor care influențează evoluția permanentă a acestora.

Piața mașinilor și utilajelor se deosebește de piața materiilor prime și produselor de bază la care prețurile se stabilesc în cadrul burselor de mărfuri și care evoluează sub influența directă a piețelor caracteristice, prețurile mașinilor și utilajelor se determină, în general, în cadrul tranzacțiilor de export și import de către marile firme sau companii producătoare și exportatoare.

Ca atare se poate spune că prețurile internaționale la mașini se formează, în multe cazuri, sub influența directă a unei singure piețe reprezentative. Totuși, dat fiind faptul că unele țări produc și comercializează în mod tradițional anumite tipuri de mașini de un nivel tehnic ridicat, ca urmare a specializării în producție se poate vorbi și de o anumită influență a acestor piețe asupra nivelului prețurilor internaționale a utilajelor respective. Un exemplu în acest sens poate fi Japonia, pentru nave speciale, cu un grad înalt de automatizare sau pentru supertancuri, R. F. Germania pentru mașini-unelte, Elveția pentru ceasuri și mecanică fină etc.

Considerațiile și condițiile menționate mai sus, permit să se releve faptul că prețurile internaționale la mașini și utilaje, prezintă unele particularități față de cele ale altor grupe de produse. La fel sursele, metodele de informare și documentare asupra prețurilor internaționale, precum și gama de informații diferă întrucâtva de cele care se referă la materii prime, bunuri de consum, produse alimentare etc. Spre exemplu, prețurile pentru mărfurile de masă, respectiv

cotațiile de bursă apar cu multă regularitate, sînt relativ comparabile, deși diferă în funcție de sortimentul și calitatea produsului.

Un alt aspect se referă la modul în care se realizează compararea prețurilor. La mașini și utilaje, această operațiune necesită o caracterizare detaliată a parametrilor comparabili, iar o eventuală analiză pe diverse tipuri de utilaje a dinamicii prețurilor este dificilă, datorită diferenței de complexitatea acestora, a parametrilor tehnici, a condițiilor de exploatare, de ambalare a modului de comercializare, de plată etc. O dificultate o constituie chiar obținerea datelor, datorită apariției unui număr redus de surse documentare, a operativității scăzute a acestora, precum și a necuprinderii în cadrul lor a datelor necesare, fapt ce face ca izvorul principal pentru cunoașterea prețurilor concurenței să-l constituie tranzacțiile încheiate, ofertele firmelor străine, documentele bancare, diverse liste și cataloage și alte documentații.

În legătură cu evoluția prețurilor internaționale la mașini și utilaje se poate spune că modificarea acestora este în general influențată de schimbarea corespunzătoare a prețurilor pe piața materiilor prime și a forței de muncă, însă cu o oarecare întârziere în timp. Aceasta se explică prin faptul că ciclul de fabricație la aceste produse este mai mare și că o serie de firme care produc utilaje, într-o situație de declin economic dispun încă de un portofoliu de comenzi care le asigură activitatea întreprinderii pe mai mulți ani și de o rezervă de materii prime corespunzătoare. Spre exemplu, în prima etapă de înviorare a conjuncturii, cînd prețurile la materii prime încep să crească substanțial, firmele producătoare pot să-și mențină încă prețurile la nivelul anterior. La fel în cazul reducerii prețurilor la materii prime se pot menține prețurile anterioare, la utilaje, o oarecare perioadă de timp. Lungimea ciclului de fabricație și mărirea portofoliului de comenzi determină mărirea decalajului în timp între schimbarea prețurilor la utilaje și modificarea acestora la materii prime, dar și atenuază aceste schimbări.

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Metode pentru stabilirea prețurilor

Mașinile și utilajele se oferă la export la prețuri internaționale aliniate celor practicate de firmele concurențe. Vinzătorii nu pot pretinde pentru produsele lor alte prețuri decât cele practicate pe piața externă, chiar dacă costurile interne ar fi superioare acestora. Din această cauză, de cele mai multe ori cumpărătorii nu sînt interesați să afle costurile interne, ci doresc să cumpere produsele la prețuri comparabile cu cele practicate de alte firme furnizoare, respectiv de concurență.

Dacă prețurile pretinse de un vânzător nu prezintă interes, cu siguranță, cumpărătorii se vor orienta către alți ofertanți.

Stabilirea prețului extern în valută la export în funcție de prețurile concurenței necesită în general două activități importante și anume, cunoașterea prețurilor practicate de firmele concurențe și efectuarea calculelor pentru determinarea prețurilor în valută, pentru propriile produse oferite la export, în funcție de caracteristicile acestora.

I) Cunoașterea prețurilor concurenței presupune mai întîi identificarea surselor și mijloacelor de documentare corespunzătoare, examinarea și selecția acestora, studierea temeinică a prețurilor și actualizarea acestora în cazul cînd sursele respective nu sînt suficiente de recente. În cazul ofertelor concurenței se ține seama de faptul că prețul cuprins în acestea reprezintă de cele mai multe ori o propunere, care poate fi desigur modificată în timpul tratativelor. Este important în același timp să se țină seama de proveniența ofertelor deoarece, în unele cazuri acestea pot fi făcute de diverse firme din cadrul aceluiași monopol sau trust și ca atare prețul cuprins în ele să nu reprezinte de fapt prețul concurenței.

După selectarea documentației și actualizarea acesteia, se trece la stabilirea celor mai reprezentativi parametri tehnici și economici ai produsului care formează obiectul ofertelor sau documentației privind tranzacțiile concurenței. Acești parametri diferă de la un produs la altul sau de la o grupă de produse la alta. Astfel, la mașini-unelte pot fi avute în vedere pentru calculul parametrilor ca: puterea motorului, numărul de turații, înălțimea virfurilor, distanța dintre chernere, viteza de lucru, numărul treptelor de viteze etc. La autovehicule printre parametrii reprezentativi pot fi: capacitatea sau numărul de locuri, puterea motorului, capacitatea cilindrică, viteza pe oră, consumul de combustibil pentru 100 km, greutatea etc.

II) Determinarea prețului în valută la export, în funcție de prețurile practicate de concurență se poate face utilizînd o gamă largă de metode, unele dintre acestea fiind utilizate în funcție de specificul grupelor de produse. În-

cepem în acest număr prezentarea metodelor cu: „Metoda prețului stabilit în funcție de coeficientul mediu al parametrilor produselor concurenței”. Cu ajutorul acestei metode se determină prețul extern în valută la utilajele care se oferă la export, pe baza prețurilor practicate de concurență pentru aceleași produse, sau cu parametril asemănători.

Metoda constă în calcularea unor coeficienți medii ai parametrilor, pe baza cărora se stabilește prețul pe care l-ar fi practicat concurența dacă ar fi exportat produsul pentru care dorim să calculăm prețul extern în valută.

Metoda cuprinde mai multe etape de lucru astfel:

a) se selecționează ofertele sau documentațiile care se referă la prețul practicat de concurență pentru același produs și dacă este posibil la un tip sau o tipodimensiune cit mai apropiată;

b) se stabilesc, pe baza documentației menționate, parametrii tehnici și economici care caracterizează cit mai reprezentativ produsul. Se au în vedere acei parametri care se găsesc într-o legătură directă față de prețul produsului. Spre exemplu, pentru o pompă, parametrii reprezentativi sînt debitul, consumul de energie, presiunea etc.

c) parametrii stabiliți pentru produsul din ofertele concurenței se înscriu într-un tabel comparativ cu parametrii produsului la care se cere să se determine prețul extern;

d) parametrii produsului pentru care se cere să se determine prețul sînt considerați „baza”;

e) parametrii din documentațiile concurenței se raportează la parametri de bază ai produsului la care se cere să se stabilească prețul și se obține coeficientul fiecărui parametru;

f) se însumează coeficienții parametrilor din fiecare ofertă, se împarte la numărul parametrilor și se obține coeficientul mediu al parametrilor pentru produsul din documentațiile folosite pentru calcul;

g) se corectează prețurile din fiecare ofertă în funcție de coeficienții medii, adică se stabilește care ar fi fost prețul din ofertă dacă firmele concurențe ar fi exportat produsul la care se cere să se determine prețul;

h) se însumează prețurile corectate și totalul se împarte la numărul ofertelor luate în calcul;

În cazul cînd condițiile de comercializare ale firmelor concurențe diferă, prețul rezultat, considerat „minim” la export, se corectează în continuare în funcție de condițiile respective, ca de exemplu: termenul de

Etape de calcul	Produce	R.F.G. oferta „x”	Franța oferta „y”	Italia oferta „z”
Prețul extern CIF \$/buc		1000	1200	1000
se scad cheltuielile de transport și asigurare pe parcurs extern (\$/buc)		70	100	60
Prețul recalculat la frontiera țărilor concurențe în \$/buc		930	1100	940,0
Principalii parametri ai produsului la care se determină prețul:				
A = 140		140	103,6	140
B = 9		12	133,3	10
C = 130		120	92,3	100
D = 45		40	88,9	42
E = 220		220	100,0	220
F = 72		65	90,3	70
Însumarea coeficienților parametrilor		604,8	582,1	581,8
Se împarte suma coeficienților parametrilor la nr. acestora		604,8 6	582,1 6	581,8 6
Se obține coeficientul mediu al parametrilor		100,8	97,0	96,96
Se corectează prețurile din cele 3 oferte în funcție de coeficienții medii ai parametrilor		930×100 100,8	1100×100 97,0	940×100 96,96
Se obține prețul extern din ofertă corectat, în \$/buc		922,80	1133,90	969,47
Prețul rezultat pe baza mediei prețurilor corectate în \$/buc		3025,97 3	= 1008,66	

livrare, nivelul de credit, dobînda, mărimea avansului, plata prin acreditiv sau incasso, termen de garanție, acordarea sau neacordarea de asistență tehnică, de service etc.

Exemplu de calcul :

Să analizăm în continuare un exemplu practic de calcul al prețului extern în valută folosindu-se cifre convenționale :

a) prețul extern în valută se prevede să se determine pentru un produs electrotehnic oferit la export ;

b) în acest scop s-au obținut 10 oferte ale concurenței din care s-au reținut pentru calcul 3 oferte considerate corespunzătoare, una din R.F.G., una din Franța și alta din Italia ;

c) la produsul din ofertele concurenței și la cel pentru care se cere să se determine prețul extern, s-au selecționat 6 parametri reprezentativi, care se exprimă simbolic prin literele A, B, C, D, E, F ;

d) în cele 3 oferte ale concurenței prețul extern în valută este exprimat în \$/bucata în condiția CIF, indicându-se separat cheltuielile de transport și de asigurare, pe parcurs extern.

Potrivit acestei metode pentru acest produs ar urma să se prevadă un preț minim de export de 1008,66 \$/bucata.

În practică însă, nu se consideră suficientă aplicarea mecanică a acestei metode, ci se cere să se examineze cu atenție raportul dintre coeficienții medii și prețurile din ofertele partenerilor. Dacă se procedează în acest fel, la exemplul de mai sus se constată unele neconcordanțe de care se cere să se țină seama.

Spre exemplu, produsul din oferta R.F.G. este superior cu 3,8 la sută față de cel din oferta franceză (100,8—97,0) și cu 3,12 la sută decît cel din oferta italiană (100,8—96,96) și se oferă la un preț de 930\$/bucata față de 1100\$/bucata în cazul ofertei franceze și 940\$/bucata comparativ cu cea italiană.

Într-o asemenea situație, metoda se corectează folosindu-se două variante.

a) În cazul „variantei I” se exclude din calcul ofertele care par insuficient de concludente în sensul influențării în jos a prețului. În exemplul de mai sus se consideră necesar să se excludă din calcul oferta franceză, operațiune în urma căreia prețul extern minim ar urma să fie de 1051,68 \$/buc (1133,90 + 969,47 = 2103,37 : 2 = 1051,68 \$/buc).

b) Se constată însă că și acest preț de 1051,8 \$/buc este inferior prețului din oferta franceză, deși produsul la care se cere să se determine prețul este superior cu 3,8 procente. În asemenea situație, se aplică „varianta II” care constă în determinarea prețului în funcție de oferta cea mai avantajoasă care este cea franceză, corectată cu diferența de calitate. Pe baza acestei oferte ar urma să se determine un preț minim de 1166,66 \$/buc, care pare a fi mai concludent decît în cele două ipoteze anterioare. Metoda

permite să se țină seama la stabilirea prețurilor externe în valută la export de prețurile practicate de concurență. Acest fapt este deosebit de important întrucît ne va da posibilitatea să se aprecieze dacă s-a stabilit un preț extern mic care să influențeze realizarea beneficiilor urmărite sau un preț exagerat care să nu permită introducerea sau menținerea pe piață a produsului respectiv. Ea mai prezintă avantajul că poate fi extinsă la alte produse, în special la acelea la care este posibilă comensurarea cantitativă a parametrilor reprezentativi. Desigur, prețul stabilit pe baza acestei metode este necesar să fie corectat în continuare, în funcție de condițiile de comercializare, de livrare, de plată, de autoritatea mărcii comerciale etc. În anumite cazuri influența acestor factori asupra nivelului prețurilor externe este de dimensiuni importante.

După stabilirea prețului extern în valută în condițiile arătate se măsoară acest preț rezultat din calcul cu o marjă rațională și acoperitoare pentru tratative. Nivelul prețului extern

în valută astfel calculat se analizează în continuare din punct de vedere al corelării acestuia cu prețul planificat, cu prețurile realizate anterior și în ce privește modul în care acesta reflectă cheltuielile incluse în prețul intern.

Cu toate avantajele menționate, și această metodă prezintă unele neajunsuri. Cel mai important pare a fi faptul că nu ține seama de importanța specifică a parametrilor în raport cu prețul produselor. Spre exemplu, viteza la un autoturism sau consumul de benzină, sînt parametri mai importanți decît spre exemplu greutatea acestuia.

Faptul important de scos în evidență îl constituie marea posibilitate de utilizare a acestei metode pentru un număr cît mai mare de produse, precum și ușurința de efectuare a calculelor. Extinderea aplicării ei în practică de către un număr cît mai mare de specialiști contribuie sigur la mai buna fundamentare a prețurilor în valuta de export și import.

dr. Ion OLTEANU

drept și uzanțe internaționale

Dizolvarea societăților comerciale prin faliment

Reglementarea judiciară

— lichidarea bunurilor

Prin falimentul unui comerciant se înțelege starea de încetare a plăților către creditorii săi. Această stare se constată — prin declararea în stare de faliment — la cererea proprie a debitorului-comerciant, la cererea creditorilor, sau uneori, din oficiu, de către organul competent, de regulă tribunalul comercial.

Instituția falimentului este reglementată de dreptul național al tuturor statelor capitaliste, fiind un mijloc de a atenua efectele încetării de plăți pentru debitor, și de a repartiza riscul între creditorii printr-o proporțională despăgubire din activul patrimonial al firmei. Cu alte cuvinte, prin instituția falimentului se ocrotesc interesele creditului, instrument esențial în mecanismul complex al afacerilor comerciale.

Oricare ar fi definiția dată, elementele definitorii ale falimentului sînt următoarele :

— dizolvarea întreprinderii prin hotărîrea declarativă de faliment și instituirea unei proceduri concursuale speciale de executare silită asupra tuturor bunurilor debitorului ;

— distribuirea produsului lichidării activelor patrimoniale (masa credală) în mod egalitar între toți creditorii ;

— sancționarea falitului sau a organelor de conducere a societății comerciale, în raport cu gradul de cul-

Deși născute din contract, societățile comerciale nu încetează numai prin rezilierea acestuia, ci și ca urmare a apariției unor cauze de dizolvare prevăzute în dreptul național al societăților, independente de voința asociaților. De la început trebuie să facem precizarea că conținutul noțiunii **dizolvare** nu este sinonim cu **încetare**, deși uneori se mai utilizează acest din urmă termen.

Dizolvarea este o instituție juridică proprie dreptului societăților comerciale și se deosebește de încetarea unui contract prin aceea că o societate dizolvată nu-și pierde imediat personalitatea juridică și nu sînt desființate nici raporturile economico-juridice încheiate de reprezentanții societății în funcțiune, decît după lichidarea patrimoniului.

Cauzele de dizolvare a unei societăți comerciale sînt multiple — împlinirea timpului pentru care a fost constituită, îndeplinirea obiectului sau imposibilitatea realizării lui, acordul asociaților etc. —, printre care însă **falimentul** are o frecvență ridicată și prezintă serioase urmări pentru partenerii comerciali ai societății intrată în lichidare din această cauză. Așa fiind în cadrul acestui documentar vom prezenta succint instituția juridică a falimentului, cu evidențierea căilor de atenuare a urmărilor de către partenerii comerciali (creditori).

pabilitate, sancțiuni care pot fi și de natură penală.

Instituția falimentului a fost perfectată în diferite țări printr-o serie de acte normative de proveniență mai mult sau mai puțin recentă. Astfel, prin Legea nr. 67—533 din 13 iulie 1967, în Franța, instituția falimentului în cazul societăților comerciale, așa cum era reglementată prin Codul comercial, a fost înlăturată, instituiindu-se procedura reglementării judiciare și a lichidării bunurilor. Această lege a fost pusă în aplicare prin Decretul nr. 67—1120 din 22 decembrie 1967. Potrivit acestei legislații moderne, după sesizare, tribunalul competent are latitudinea să pronunțe două soluții diferite: a) reglementarea judiciară; b) lichidarea bunurilor. Prima dintre soluții constituie o măsură mai puțin gravă și are drept scop regularizarea datoriilor, fără a se produce dizolvarea societății, pe calea concordatului.

În situația reglementării judiciare a societăților comerciale, procedura este următoarea:

— tribunalul numește 1—3 persoane care poartă denumirea și calitatea de sindici;

— aceștia vor asista în mod obligatoriu societatea pentru toate actele de administrare și de dispoziție asupra bunurilor;

— creditorii vor trebui să depună creanțele lor sindicului (sindicilor), care le verifică;

— în același timp, societatea este obligată să facă oferte de concordat, precizând măsurile pe care le are în vedere pentru restabilirea situației sale financiare;

— creditorii sînt reumiți și invitați a se pronunța prin vot asupra propunerilor de redresare întocmite de societate; procentul necesar pentru valabilitatea hotărîrilor creditorilor este de minimum jumătate din numărul lor și de două treimi din totalul creanțelor.

După ce concordatul a fost votat și apoi omologat de către tribunalul comercial, devine obligatoriu pentru toți creditorii (chiar dacă nu au participat la vot sau au votat împotriva), iar societatea își recapătă în întregime dreptul de dispoziție și instituția sindicilor își încetează funcția de asistare și controlul asupra actelor de administrare a societății.

Prin hotărîrea tribunalului, o societate poate intra direct în lichidare de bunuri, fapt care implică în mod necondiționat dizolvarea ei. Aceasta poate avea loc în două situații diferite:

— imediat după ce tribunalul a fost sesizat asupra stării de încetare a plăților, dacă instanța apreciază că reglementarea judiciară nu poate salva situația financiară a societății și drepturile creditorilor;

— cea de-a doua împrejurare în care se hotărîște lichidarea bunurilor este aceea în care concordatul propus de societate nu a fost votat de cre-

ditori; neacordarea votului transformă în mod automat reglementarea judiciară într-o lichidare de bunuri.

În acest din urmă caz — lichidarea de bunuri — conducătorii societății sînt complet îndepărtați de la administrarea acesteia, iar activitatea respectivă este preluată de către sindici. Aceștia sînt însărcinați să procedeze la valorificarea activului social și la repartizarea sumelor obținute între creditorii societății, ținînd seama de privilegiile sau ipotecile acestora, societatea urmînd a fi dizolvată după împărțirea întregului activ între creditori.

Concordatul și moratoriul

Într-unele state sînt legiferate alte două căi de evitare a falimentului, spre deosebire de dreptul francez. Astfel, există așa-numitul **concordat preventiv**, care se realizează printr-o înțelegere între societatea comercială și majoritatea creditorilor asupra modului și termenelor de plată a creanțelor pe care aceștia le dețin. Cererea de concordat preventiv se adresează de către reprezentanții autorizați ai societății tribunalului competent să declare falimentul, cu precizarea cotei ce poate fi plătită creditorilor (cel puțin 40%), precum și a termenelor de plată și a garanțiilor oferite.

Tribunalul convoacă creditorii în adunarea generală unde se hotărîște asupra acceptării ofertei, într-un quorum de cel puțin o treime din creanțe.

Concordatul preventiv este legiferat într-o serie întreagă de țări precum: Italia (Legea din 16 martie 1942), Belgia (Legea din 1946), Germania (Legea din 5 iulie 1927), Suedia (Legea din 13 mai 1921), Egipt (Legea nr. 26 din martie 1910), Elveția, S.U.A., Canada și altele. Dacă în Franța un concordat nu mai este posibil decît în reglementarea judiciară, celelalte legislații ale statelor capitaliste care au primit concepția falimentului profesional legiferează toate și instituția concordatului postfalimentar. Cererea comerciantului falit pentru acordarea unui asemenea concordat va trebui să arate cota de probă oferită creditorilor chirografari, termenele de rentă și garanțiile ce se dau; concordatul se încheie dacă propunerea falitului este primită de majoritatea numerică a creditorilor și care reprezintă cel puțin $\frac{2}{3}$ din creanțele admise. Admiterea ofertei de concordat postfalimentar este supusă omologării tribunalului, după care devine obligatorie chiar față de creditorii care s-au opus și care au lipsit de la votarea ei. Concordatul postfalimentar pune capăt stării de faliment, creînd pentru fiecare creditor un nou drept de creanță al cărui obiect este cota concordantă de 40—60%.

O altă cale de evitare a falimentului, o reprezintă **moratoriul**, cererea de acordare fiind adresată de către societatea comercială tribunalului competent. Dacă cererea este admisă în principiu, se convoacă creditorii, iar aceștia urmează să statueze în fond asupra ei, trebuînd să fie aprobată cu o majoritate de cel puțin jumătate din valoarea totală a creanțelor. Pentru încheierea operațiunii se acordă maximum un an, perioadă în care o comisie desemnată de creditorii supraveghează îndeplinirea condițiilor stabilite.

Dacă situația financiară a debitorului s-a îmbunătățit sau dacă se constată că nu sînt posibilități pentru executarea lui, moratoriul poate fi revocat de către tribunal la cererea oricărui dintre creditori.

Moratoriul este legiferat în diferite țări, printre care Belgia, Spania, Italia.

Căi de atenuare a consecințelor falimentului

Starea de faliment poate fi pronunțată la cererea mai multor părți interesate; societatea care își încetează plățile este obligată să depună la greafă, bilanțul și contul de profit și pierderi, situația valorică a creanțelor sale, a datoriiilor sale, cu indicarea numelui și a domiciliului fiecăruia dintre creditorii și, dacă este cazul, lista asociaților responsabili în mod solidar pentru datoriile sociale.

● În raporturile noastre comerciale au fost situații în care întreprinderile române de comerț exterior, în calitate de creditoare, au trebuit să suporte efectele declarării în stare de faliment a partenerului lor străin, comerciant cu firmă socială sau individuală.

Trebuie reținut că hotărîrea prin care tribunalul declară falimentul fixează data la care comerciantul a încetat plățile referitor la datoriile sale comerciale. Fixarea acestei date constituie o problemă esențială în raporturile de comerț exterior întrucît există prezumția că începînd de la această dată terțele persoane care au contractat cu falitul — cunoscîndu-i situația sa reală — au profitat, creîndu-și o poziție mai bună decît a celorlalți creditori, în paguba acestora. Pe de altă parte, chiar debitorul a putut să încheie cu terțe persoane diferite contracte frauduloase sau simulate, în scopul de a-și pune la adăpost o parte din bunurile sale. Pe aceste temeiuri se consideră că toate contractele pe care comerciantul falit le-a încheiat din ziua încetării plăților și pînă la pronunțarea sentinței declarative sînt suspecte a fi făcute în fraudă creditorilor și pot fi deci anulate la cererea sindicului în calitate de reprezentant al lor.

De remarcat că unele acte sînt lovite de nulitate de drept și deci n-au

nici un efect față de creditori: donațiunile, plățile anticipate, cesiunile de creanțe, plățile făcute prin transmiterea unui garant, ipoteca sau gajul constituit de comerciant pentru datorii contractate anterior. Se poate spune că aceste acte sînt lovite de o prezumție de fraudă, împotriva căreia nu se poate face nici o dovadă. O serie de alte acte, precum contractele cu titlu oneros, actele de dare în plată și ipotecile sau gajurile constituite pentru datorii anterioare lor, sînt anulabile la cererea creditorilor cu condiția însă de a se face dovada că terța persoană cu care a încheiat falitul actul a cunoscut starea de insolabilitate a falitului; în practică, trebuie reținut că simpla dovadă că terța persoană trebuia să cunoască această stare (care, de exemplu, era notorie) este suficientă pentru a servi ca temelie cererii de anulare.

● **Întreprinderile noastre de comerț exterior care au încheiat contracte cu o firmă comercială declarată ulterior în stare de faliment trebuie să țină seamă că prin efectul sentinței declarative, întregul patrimoniu al firmei comerciale debitoare este afectat creditorilor săi, care sînt uniți în scopul realizării acestui patrimoniu. Trebuie, de asemenea, ținut seamă că această unire, interzice posibilitatea oricărei urmăririi individuale împotriva firmei comerciale falite, inclusiv pentru despăgubirile destinate să acopere prejudiciul cauzat prin neexecutarea contractului de comerț exterior. Creditorii astfel uniți, constituie așa-numita masă credală, care n-are personalitate juridică, dar în schimb are o individualitate proprie, cu scopul de a asigura repartizarea activului firmei comerciale falite între toți creditorii ei. În vederea constituirii masei creditorilor, toți creditorii firmei comerciale declarată în faliment trebuie să depună creanțele lor — în 15 zile de la publicarea hotărîrii declarative — la grefa tribunalului care a declarat falimentul. Depunerea și verificarea creanțelor sînt esențiale pentru însăși exercitarea urmăririi concursuale și de aceea întreprinderile române de comerț exterior debitoare trebuie să respecte întocmai prevederile legii aplicabile falimentului în această privință. Sindical verifică creanțele depuse și după admiterea lor pasivul firmei falite este stabilit.**

● **Activul firmei falite se compune din bunurile aflate în patrimoniul ei în momentul declarării stării de faliment. În practica raporturilor de comerț exterior trebuie reținut că din acest activ se pot revendica de către proprietarii lor bunurile mobile, administrîndu-se dovada identității lor. O întreprindere de comerț exterior poate astfel revendica — de exemplu — mărfurile depozitate de ea într-o magazie generală, în caz de faliment al depozitului. În situația în care o întreprindere română de comerț exterior a vîndut mărfurile unei firme**

comerciale declarată în stare de faliment iar mărfurile nu au fost plătite, ea poate să refuze livrarea acestor mărfuri prin invocarea excepției **non adimpleti contractus**. Dacă mărfurile vîndute de întreprinderea română de comerț exterior n-au intrat încă în posesia firmei respective, ea le poate revendica, oprindu-le chiar în cursul transportului (**stoppage in transitu**). De asemenea, întreprinderea română de comerț exterior poate folosi și dreptul recunoscut expeditorului în contractul de transport de mărfuri, cerînd ca ele să revină la bază sau să fie livrate unui alt cumpărător.

O atenție deosebită trebuie acordată, în cazul în care partenerii comerciali intră în stare de faliment, vînzărilor pe credit cu clauza rezervării dreptului de proprietate. În asemenea situații bunurile vîndute sub această

condiție, la demersul operativ al întreprinderii de comerț exterior vînzătoare (creditoare) sînt deduse din activul societății falimentare, iar valorificarea lor, pînă la nivelul creanței neplătite se poate realiza prin licitație.

● După admiterea creanțelor (condițiile de fond fiind cîrmuite de **lex contractus** iar cele procedurale de **lex fori**) se procedează la lichidarea activului falimentului, prin vînzarea bunurilor firmei comerciale la licitație publică. Suma rezultată din această vînzare se repartizează între creditori conform tabloului de creanțe verificate și admise, fiecărui creditor atribundu-i-se o cotă proporțională cu creanța sa.

dr. AL. DETEȘAN

Prescripția în dreptul unor state

În numărul 14 am prezentat, la această rubrică, prescripția extinctivă în dreptul român și în cel uniform al statelor membre ale C.A.E.R. Prezentăm în continuare această instituție juridică din dreptul intern al unor state.

● **Prescripția în dreptul elvețian** este reglementată prin Codul federal al obligațiilor; art. 127 prevede că toate acțiunile se prescriu în 10 ani, atunci cînd dreptul civil federal nu dispune altfel. Potrivit art. 60 din Cod acțiunea în daune-interese se prescrie într-un an începînd din ziua cînd partea lezată a avut cunoștință de daună. Cu privire la garanțiile date de vînzător, cu privire la calitatea mărfurilor, Codul elvețian stabilește următoarele (art. 210): acțiunea se prescrie într-un an din momentul livrării mărfurilor de către vînzător cumpărătorului, chiar dacă acesta nu a descoperit defectele decît mai tîrziu, cu excepția cazului cînd vînzătorul a acceptat un termen mai lung de garanție; vînzătorul nu poate invoca prescripția de un an, dacă se face dovada că el a indus în mod intenționat pe cumpărător în eroare.

● **Prescripția în dreptul francez** este reglementată de Codul comercial, care prevede (art. 189 bis) că obligațiile născute între comercianți se prescriu în zece ani, dacă nu sînt supuse prescripțiilor speciale mai scurte. Prescripția este de cinci ani cu privire la: acțiunile care au ca obiect plata dobinzilor unei sume împrumutate; acțiunile pentru plata dobinzilor care curg de plin drept, în virtutea legii; acțiunea pentru plata daunelor mora-

torii, datorate în urma unei somații sau cereri în justiție; acțiunile în responsabilitate îndreptate împotriva agenților de schimb pentru repararea prejudiciilor cauzate clienților lor cu ocazia operațiunilor pe care le efectuează și altele.

● **Prescripția în dreptul vest-german** este reglementată prin *Bürgerliches Gesetzbuch* (B.G.B.), care stabilește termenul general de 30 ani (§195), cu o serie de excepții în care aceste termene sînt mult mai scurte: pretențiile comercianților, fabricanților, meseriașilor și ale acelorora care exercită artizanat, pentru livrări de mărfuri și executări de lucrări se prescriu în doi ani (§196); pretențiile pentru dobinzi la capital se prescriu în patru ani (§197); pretențiile pentru lipsa unor calități prevăzute în contract se prescriu în măsura în care vînzătorul nu a ascuns lipsa prin viclenie, în șase luni de la livrarea lucrurilor mobile și într-un an de la predarea bunurilor imobile; dacă vînzătorul a garantat pentru un anumit termen calitatea bunurilor livrate, pretențiile cumpărătorului se prescriu în șase săptămîni de la expirarea perioadei de garanție (§490).

● **Prescripția în dreptul italian** este reglementată de Codul civil care prin art. 2946 stabilește principiul potrivit căruia, cu excepția cazurilor cînd legea prevede altfel, drepturile la acțiune se sting prin prescripție în zece ani. Redăm cîteva situații de excepție: dreptul la acțiune pentru dobinzi și, în general, pentru tot ceea ce trebuie să fie plătit periodic anual sau în termene mai scurte se prescrie în cinci ani de la data nașterii acestui

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

drept (art. 2948); dreptul intermediarilor la provizionul convenit se prescrie în termen de un an etc.

● **Prescripția în dreptul englez** este reglementată prin *The Limitation Act*, din 1939. În concepția dreptului englez împlinirea termenului legal de prescripție nu stinge dreptul subiectiv, ci privează titularul dreptului de posibilitatea de a-l valorifica pe cale de acțiune (*action*) sau pe cale de compensație (*set-off*). Potrivit acestui act normativ termenul general de prescripție este de șase ani, de la care arătăm două excepții: în cazul contractelor constatate prin act autentic termenul este de 12 ani (situație rar întâlnită în raporturile comerciale); termenul pentru repararea prejudiciului corporal este de trei ani.

● **Prescripția în dreptul Statelor Unite ale Americii** este reglementată prin *Uniform Commercial Code*. Potrivit paragrafului 2-725, acțiunea pentru încălcarea oricărui contract de vânzare trebuie să fie introdusă în patru ani de la data nașterii dreptului de acțiune. Prin înțelegerea inițială a părților (la data încheierii contractului) termenul de prescripție (*limitation*) poate fi redus, dar nu la mai puțin de un an. Termenul maxim de patru ani poate fi mărit pe cale convențională. Paragraful 6-111 din același Cod stabilește că în cazul transmiterii de mărfuri în masă (livrări din stoc), termenul pentru introducerea acțiunilor este de șase luni, care începe să curgă de la data luării în posesie a lotului livrat.

AL. D.

conjunctura pe piețele valutare și de capital

Fenomenul „diversificării” rezervelor

În ultimul timp, în relațiile internaționale și în literatura de specialitate se folosește tot mai des noțiunea de „diversificare” pentru a ilustra fenomenul de lărgire a numărului de valute în care sînt ținute activele de rezervă, atît la nivelul oficial, cît și la nivelul întreprinderilor private. Astfel, alături de dolarul SUA rezervele monetare oficiale și disponibilitățile lichide particulare sînt plasate în tot mai mare măsură în mărci vest-germane, franci elvețieni și alte valute occidentale. Conform unor aprecieri, în prezent oca 10% din rezervele monetare oficiale se țin în mărci vest-germane, față de mai puțin de 5% în urmă cu cîțiva ani; o creștere simțitoare a înregistrat și ponderea rezervelor oficiale ținute în franci elvețieni.

Se remarcă în acest sens două procese. În primul rînd, la nivelul întreprinderilor private, diversificarea este un fenomen mai vechi, de lărgire a portofoliului de plasamente valutare în vederea diminuării riscurilor pe care le incumbă modificările de curs. Gradul de diversificare variază în funcție de evoluția evenimentelor monetar-financiare, în perioadele de incertitudine avînd loc o lărgire considerabilă a paletei de plasamente valutare, iar în perioadele de calmie o restrîngere a acesteia. În ciuda acestor variații, tendința ultimilor ani a fost de restrîngere a ponderii dolarului în totalul plasamentelor efectuate de întreprinderile private. Chiar cercurile de afaceri americane (care operînd de regulă în dolari ar putea considera drept minime riscurile valutare rezultînd din variația de curs) au fost afectate în 1978 de scăderea cursului dolarului și au trecut la măsuri de contractare; astfel, banca „Juliu

Baer”, societatea financiară „Lehman Brothers” precum și alte firme americane au anunțat instituirea unor mecanisme de diversificare, inclusiv prin crearea unor forme de titluri de credit nominalizate în mai multe valute.

Diversificarea la nivelul rezervelor oficiale este însă frînată de faptul că autoritățile R.F. Germania, Elveției sau Japoniei nu par dispuse să accepte creșterea rapidă a rolului de activ de rezervă pentru monedele lor, apreciînd că un asemenea rol nu este lipsit de riscuri pentru stabilitatea economică internă.

Ca o componentă a procesului de diminuare treptată a rolului internațional al dolarului, diversificarea este considerată un fenomen important care se va manifesta și în următorii ani. Așa cum remarcă majoritatea specialiștilor occidentali, relațiile monetare internaționale intră în perioada în care dolarul va împărți rolul de activ de rezervă cu alte monede, ca marca vest-germană, francul elvețian și yenul japonez. În acest domeniu s-au făcut mai multe propuneri, toate vizînd punerea sub control a diversificării, pentru a nu se afecta stabilitatea piețelor valutare. Reține atenția, dintre aceste propuneri, cea privind crearea unei facilități în cadrul FMI prin care să se absoarbă dolarii excedențari aflați în canalele internaționale, urmînd ca fondurile să fie plasate în alte valute sau în Drepturi speciale de trageri.

Diversificarea ridică problema fundamentală dacă un sistem monetar internațional multi-valutar (bazat pe mai multe active de rezervă) poate fi mai stabil decît fostul sistem dual, dolar-lira sterlină, care a decăzut încă din deceniul trecut. Unele cercuri

bancare, de exemplu Banca Reglementelor Internaționale, și-au exprimat temerea că un sistem multi-valutar prezintă, în sine, riscul unor mișcări destabilizatoare de capitaluri între principalele monede de rezervă, dacă țările emitente nu reușesc să-și coordoneze mai bine politicile lor economice și monetare.

În al doilea rînd, diversificarea la nivelul rezervelor oficiale este un fenomen de dată mai recentă el luînd amploare în ultimii doi ani, ca urmare a scăderii cursului dolarului și, în consecință, a deprecierei deținerilor de dolari. Astfel, prin ajustarea valorii rezervelor valutare oficiale ale Elveției, de la un curs de 1 dolar = 2,25 franci elvețieni la sfîrșitul anului 1977 la un curs de 1 dolar = 1,68 franci elvețieni la sfîrșitul anului 1978, Banca Națională a acestei țări a trebuit să consemneze în contul rezervelor oficiale, o pierdere de 4,4 miliarde franci elvețieni. Conform aprecierilor făcute de specialiști, scăderea cursului dolarului precum și declarațiile mai multor reprezentanți ai guvernului american în favoarea unei diminuări a rolului dolarului ca activ de rezervă au determinat autoritățile mai multor țări, în special cele ale unor țări exportatoare de țîței, să reducă ponderea deținerilor de dolari în totalul rezervelor valutare oficiale.

Ponderea dolarului în totalul rezervelor valutare oficiale mondiale este în prezent de 80—82%, adică mai puțin cu numai 2—3 procente decît în urmă cu 5 ani. Menținerea unei ponderi ridicate a dolarului în rezervele mondiale se datorește în mare măsură faptului că rezervele valutare ținute în dolari ale R.F. Germania, Elveției și Japoniei au crescut în 1978 cu 48 miliarde dolari ca urmare a intervențiilor masive pe piețele valutare în sprijinul dolarului; de asemenea, Italia și Anglia au beneficiat de slăbiciunea dolarului și au cumpărat importante sume de dolari pentru re completarea rezervelor valutare naționale. Analiza situației pe celelalte țări arată, în schimb, amploarea diversificării; astfel, în cazul multor țări în curs de dezvoltare sau țări exportatoare de petrol ponderea dolarului în rezervele valutare oficiale a scăzut la mai puțin de 50%. Conform unor calcule, dacă s-ar exclude cele cinci țări capitaliste dezvoltate menționate, ponderea dolarului în rezervele valutare oficiale pentru restul țărilor se situează la numai circa 60%. Statisticile publicate de instituțiile financiare naționale indică faptul că în prezent circa 50 miliarde mărci vest-germane (adică 28 miliarde dolari) sînt ținute sub formă de rezerve monetare de oficialitățile altor țări; pentru francul elvețian cifra estimată este de 6—10 miliarde dolari, iar pentru yenul japonez de 6—7 miliarde dolari.

M. ISĂRESCU
I.E.M.

noțiuni, termeni, operațiuni

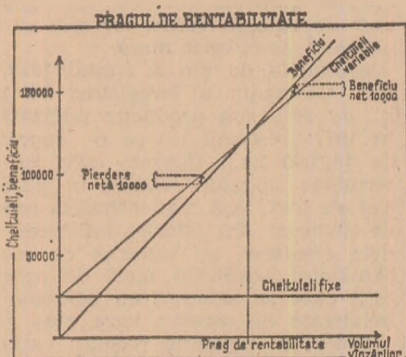
Pragul de rentabilitate

Pentru evaluarea diferitelor variante ale proiectelor societăților de producție și comercializare ca și în compararea diferitelor strategii alternative de marketing se utilizează metoda determinării pragului de rentabilitate, pornind de la premisa că producția și comercializarea unui produs devin rentabile începând cu un anumit volum (valoare) a vânzărilor.

Analiza în vederea determinării pragului de rentabilitate are în vedere împărțirea cheltuielilor totale de producție ale unei întreprinderi în 2 mari categorii :

- cheltuieli convenționale (C), care rămân, în principiu, neschimbate în raport cu modificarea volumului fizic sau valoric al activității întreprinderii,
- cheltuieli variabile (V), care variază proporțional cu volumul fizic al producției.

Atenția în cadrul analizei, se concentrează asupra venitului net, ce poate rezulta la diferite variații ale volumului producției și respectiv vânzărilor, după scăderea din încasărilor obținute din vânzări (I), a cheltuielilor constante și variabile.



Pragul de rentabilitate se poate defini ca acel volum al vânzărilor (sau acel punct de pe grafic) în care încasărilor sunt egale cu cheltuielile, respectiv :

$$I = C + V,$$

unde I = încasări din totalul vânzărilor; C = cheltuieli constante; V = cheltuieli variabile.

Dacă considerăm că se pot calcula cheltuielile variabile printr-o cheie de repartizare (coeficient) aplicată asupra volumului total al vânzărilor, vom putea scrie :

$$I = C + K.I, \text{ sau} \\ C = I - K.I$$

Cunoscând pentru fiecare variantă de producție (tehnologie) cheltuielile convenționale constante și cheia de re-

partizare a cheltuielilor variabile (K), se poate determina pragul de rentabilitate pe variante

$$I = \frac{C}{1-K}$$

Pragul de rentabilitate poate fi exprimat atât ca valoare a vânzărilor, cât și ca număr de unități fizice, dacă se referă la un singur tip de produse (producție omogenă).

Determinarea pragului de rentabilitate este necesară în cel puțin 2 situații :

- Pentru estimarea limitelor între care trebuie scăzute cheltuielile constante sau variabile pentru rentabilitatea unei întreprinderi (producții);
- Pentru estimarea limitelor (intervalului de siguranță) în care — în cazul unei conjuncturi nefavorabile — întreprinderea își poate menține activitatea rentabilă.

Exemplu: În aprecierea riscului unei operațiuni (unei strategii de marketing de produs) întreprinderea X dorește să știe până la ce limită pot scădea vânzările fără a înregistra pierderi, știind că în prezent cifra vânzărilor este de 150 000 \$. Dacă presupunem că pentru intervalul analizat (un an) cheltuielile convenționale constante (30.900 \$) ca și coeficientul cheltuielilor variabile (77,4%) rămân identice, se poate calcula pragul de rentabilitate după formula amintită :

$$I = \frac{C}{1-K} = \frac{30900}{1-0,774} = 136.726$$

Interpretarea acestui rezultat este următoarea : Întreprinderea avînd

cheltuieli fixe de 30 900 \$ și un coeficient al cheltuielilor variabile de 77,4% poate rezista unei eventuale scăderi a vânzărilor de la 150 000 \$ la 136 725 \$, respectiv la o scădere cu 8,8% a vânzărilor după care intră în pierdere.

O altă utilizare a pragului de rentabilitate este pentru determinarea gradului de risc pe care-l implică o eventuală modificare fie a cheltuielilor constante, fie a celor variabile. Spre exemplu, dacă întreprinderea dorește să-și sporească bugetul publicitar cu 6000 \$, va trebui să determine randamentul minim al acestei investiții (exprimat prin cuantumul creșterii valorice sau fizice a vânzărilor) pentru a putea fi practicat un asemenea buget publicitar. Vom avea :

$$I = \frac{30900 + 6000}{0,226} = 163.274 \$$$

Interpretarea ce trebuie dată acestui nou prag al rentabilității este că prin sporirea cu 6000 \$ a cheltuielilor de publicitate trebuie să se obțină o creștere de minim 13274 \$ a vânzărilor (163274—150000), pentru a nu se înregistra pierderi.

O altă variantă de calcul este în cazul în care coeficientul cheltuielilor variabile „k” înregistrează o creștere, de exemplu de la 77,4% la 80%. În acest caz calculul pragului de rentabilitate se face astfel :

$$I = \frac{30900}{0,200} = 154500$$

În această alternativă constatăm că la o creștere cu 2,6% a ponderii cheltuielilor variabile, pragul de rentabilitate s-a ridicat de la 136.726 la 154.000.

I. G.

fișier

Sistemul economic latino-american latino-american (SELA) a luat ființă prin semnarea Convenției Panama la 17 octombrie 1975 de miniștri reprezentînd 25 de țări latino-americane : Argentina, Barbados, Bolivia, Brazilia, Chile, Columbia, Costa Rica, Cuba, Republica Dominicană, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaica, Mexic, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Trinidad-Tobago, Uruguay și Venezuela. Ulterior, în 1978 a mai intrat în SELA și Surinamul.

Principalul obiectiv al creării acestui organism este realizarea unui nou sistem de relații economice în America

Latină și cu întreaga comunitate internațională, bazate pe cooperare și ajutor reciproc.

SELA dispune de 3 organe de coordonare : Consiliul latino-american, Comitetele de acțiune și Secretariatul permanent.

Consiliul latino-american este organul de conducere și este compus din reprezentanți ai tuturor țărilor membre. Anual Consiliul este convocat în întruniri la nivel ministerial, ale experților. Consiliul elaborează politica generală a SELA, sarcinile Secretariatului permanent și analizează și aprobă constituirea Comitetele de acțiune.

Secretariatul permanent este un organ tehnico-administrativ cu sediul la Caracas (Venezuela). El reprezintă SELA în cadrul forumurilor internaționale. Secretariatul este condus de secretarul permanent, ales de Consiliul pentru a perioadă de 4 ani, cu posibilitatea de a fi reales numai încă o dată, dar nu în perioada imediat următoare, și nici să fie înlocuit de un reprezentant al aceleiași țări. Primul secretar permanent al SELA a fost ales Jaime Moncayo Garcia, fost ministru de finanțe al Ecuadorului.

Comitetele de acțiune ale SELA constituie o nouă formă de cooperare regională. Ele sînt organe ale sistemului, cu funcțiuni pe o anumită perioadă de timp, iar deciziile pe care el iau privesc numai membrii care participă la acțiunea respectivă. Fiecare comitet de acțiune își are propriul secretar și sediu, într-una din capitalele țărilor membre, iar din punct de vedere financiar depinde de participanți.

În cursul celei de a IV-a întruniri a Consiliului SELA din aprilie 1978 de la Caraballeda, Venezuela a fost adoptată așa-numita Decizie 20, care cuprinde măsuri și recomandări vizînd consolidarea comitetelor de acțiune. Guvernele celor 25 de țări membre s-au angajat, potrivit acestui document, în următoarele direcții:

● fiecare țară va oferi, în măsura în care dispune, experți necesari desfășurării programelor de activități, și proiectelor respective și va acorda asistență tehnică;

● se vor lua măsuri corespunzătoare pentru a întări reprezentarea fiecărei țări, în comitete, astfel încît să se faciliteze mai buna coordonare a participării și a sprijinului oferit;

● se vor face eforturi (prin secretariatul permanent) pentru a încuraja cooperarea din comitetele de acțiune și organizațiile regionale de integrare economică, pentru evidențierea domeniilor de interes reciproc. Acolo unde este cazul respectivele organizații vor fi invitate să ia parte la ședințele comitetelor.

Cele 8 comitete de acțiune create pînă în prezent sînt:

— Comitetul de acțiune pentru sprijinirea Programului de reconstrucție al Guatemalei, cu sediul în Guatemala City, constituit la 15 noiembrie 1976.

— Comitetul de acțiune pentru fabricarea de îngrășăminte inclusiv unele materii prime de bază, cu sediul în Mexico City, constituit la 10 martie 1977.

— Comitetul de acțiune pentru producția, marketingul și distribuția de adaosuri alimentare cu conținut ridicat de proteină — cu sediul în Caracas, constituit la 22 martie 1977.

— Comitetul de acțiune pentru promovarea și marketingul produselor meșteșugărești, cu sediul în Panama City, constituit la 24 martie 1977.

— Comitetul de acțiune pentru construcția de locuințe, cu sediul la Quito, constituit la 6 mai 1977.

— Comitetul de acțiune pentru produse de pescuit, cu sediul la Lima, constituit la 17 octombrie 1977.

— Comitetul de acțiune pentru cereale, fructe și semințe, inclusiv oleaginoase, cu sediul la Buenos Aires.

— Comitetul de acțiune pentru carne și derivate, produse lactate, cu sediul la Montevideo.

Potrivit Deciziei 5 a Consiliului latino-american, principalele domenii de cooperare ale comitetelor sînt:

1. Elaborarea de studii, programe, și acțiuni specifice de cooperare între statele membre, participante la comitet, preferabil în zonele indicate în programul de lucru SELA.

2. Coordonarea executării programelor și proiectelor specifice de cooperare adoptate de țările participante la comitet și care sînt de preferat să fie printre domeniile indicate în Programul de lucru al SELA.

3. Pregătirea și adoptarea unei poziții comune în cadrul consultărilor și negocierilor care interesează mai mult de 2 țări membre, în conformitate cu poziția comună adoptată de Consiliul latino-american.

Printre acțiunile inițiate în ultimul timp trebuie amintită misiunea con-

sultativă organizată de SELA în vederea investigării în țările membre a posibilităților și modalității de constituire a unei rețele de informații tehnologice latino-american. Prin crearea rețelei se urmărește identificarea, evaluarea, selectarea, adoptarea și sistematizarea tehnologiilor ce corespund obiectivelor de dezvoltare ale țărilor latino-american.

Într-o primă concepție Rețeaua de informații tehnologice latino-americană (RITLA) ar urma să coordoneze la nivel de comunitate eforturile instituțiilor preocupate de transferul de informații privind tehnologiile, tinzînd spre crearea unui sistem rapid și sistematic de căutare a informației. Ea nu-și propune să genereze tehnologii sau experiență tehnologică, ci să difuzeze informații privind tehnologiile. Serviciile oferite de RITLA sînt văzute ca un agent catalizator al procesului de transfer de tehnologii și inovație, făcînd legătura între sectoarele de producție și infrastructurile tehnologice, mai întii la nivel național, apoi la nivel regional și în final la nivel internațional.

C. MIRCESCU

În actualitate

Eforturi pentru stabilirea pieței vinului

Conform unui studiu al asociației vest-germane de profil consumul de vin în R.F. Germania este constituit în proporție de 10% din vinuri „seci” și „demiseci”.

În acest segment (10%), ai consumatorilor de vin „sec” și „demisec” sînt cuprinși așanumiții „cunoscători” de vinuri, respectiv consumatorii mai bine informați asupra calității vinului, care au devenit consumatori permanenți de vin. Acest segment de piață deși redus, manifestă o tendință evidentă de creștere.

Analiza făcută de experții vest-germani asupra cauzelor care au determinat nivelul relativ scăzut al consumului de vin, a arătat că „barierele determinante” în calea creșterii consumului de vin pe piața vest-germană sînt constituite de lipsa unei informări corespunzătoare a consumatorilor potențiali, nesiguranța acestora în alegerea vinurilor oferite, a modului de consum a vinului.

În scopul promovării consumului și defacerii de vinuri, se preconizează pentru viitor o serie de măsuri menite a răspîndi în rîndul consumatorilor potențiali informații asupra calității sorturilor și modalității de consum a vinului. Pe această linie se înscrie și introducerea începînd cu 1979, a unor însemne distincte pe sticlele de vin care au menirea de a influența decizia de cumpărare. Astfel începînd din acest an ambalajele cu vin „sec” vor avea drept însemn distinct o coroană de viță de vie de

culoare galbenă, cele cu vin „demisec” de culoare verde, iar cele cu vin „desert” de culoare maro.

Producția de vin a anului 1978, în R.F. Germania a înregistrat 7,3 mil. hl. cu 30% sub producția realizată — în 1977 (10,4 mil hl. pe o suprafață de 102.000 ha.). Cauzele care au determinat această scădere a producției au fost: cea mai întîrziată recoltă de struguri din istorie, înflorirea și deci creșterea au întîrziat cu cca. 4 săptămîni; cantități mari de precipitații care au alternat cu perioade îndelungate de secetă; vară prea rece.

Chiar în condițiile recoltei scăzute a anului 1973, vinul rămîne, în cadrul Pieței Comune un produs excedentar. C.E.E. deține cu cele 150 mil. hl. vin produs în 1978, jumătate din producția mondială de vin. În condițiile în care vor intra în C.E.E., Spania, Portugalia și Grecia, producția Pieței Comune de vin va crește cu încă 50 mil. hl., iar ponderea C.E.E. în producția mondială la 66%.

Pornind de la situația de supraproducție cronică la vin în Piața Comună, Comisia Executivă a C.E.E., precunizează un program de sanare a viticulturii pentru a înlătura excedentele anuale de vin, care provin în principal din Franța și Italia. În concepția Comisiei Executive a C.E.E. vor fi afectate, deocamdată, de programul de sanare suprafețele de pe care se obțin vinuri de masă din Franța și Italia.

M. C.

contract economic

Răspunderea pentru calitate în contractele de cooperare

În epoca actuală, complexitatea produselor și înalta lor tehnicitate a impus o accentuată diviziune a muncii și specializarea producătorilor. Din ce în ce mai mult producerea unor bunuri cu înalte caracteristici tehnice necesită instalații tehnologice și utilaje de mare complexitate.

Fabricarea acestor instalații tehnologice și utilaje complexe presupune specializarea și cooperarea unor unități producătoare de subansamble și de piese detașate cu furnizorul utilajului sau al instalației care deține calitatea de furnizor general. Acesta din urmă este parte în contractul încheiat cu beneficiarul utilajului sau al instalației complexe.

Raporturile juridice de furnizare în cooperare prezintă următoarele caracteristici:

- existența unui sistem de contracte de livrare, unele încheiate între furnizorii de piese, subansamble sau părți din instalații și unitatea care fabrică produsul complex ce are calitatea de beneficiară și un alt contract încheiat între aceasta din urmă și beneficiara instalației sau produsului complex;

- unitatea care assemblează produsul complex îmbracă în același timp dubla calitate de beneficiară și furnizoare;

- necesitatea și obligativitatea concordanței conținutului contractelor în cooperare cu clauzele din contractul încheiat de furnizorul principal cu beneficiarul, potrivit dispozițiilor cuprinse în art. 9 alin. 2 din Legea nr. 7/1977;

- inexistența oricăror raporturi juridice directe între furnizorii de subansamble și beneficiarul ultim.

Deci însuși faptul că ne aflăm în prezența mai multor contracte economice, executarea lor necorespunzătoare prin livrarea unor produse necorespunzătoare calitativ poate da naștere, după caz, la o dublă răspundere și anume:

- a furnizorului de subansamble sau piese detașate față de furnizorul principal;

- a acestuia din urmă față de beneficiarul de utilaje sau instalații complexe atît pentru viciile rezultate din activitatea sa cit și pentru cele ale furnizorilor în cooperare. În ultima ipoteză menționată, cînd furnizorul principal este chemat a răspunde față de beneficiar pentru pagubele generate de viciile constatate la piesele detașate sau la subansamble, pîrîtul va chema în garanție unitatea sub-

producătoare (Arbitrajul de Stat interjudețean Timișoara, hotărîrea nr. 2307/1971 în R.A.S. nr. 1/1972, p. 222).

Dacă răspunderea unităților furnizoare în cooperare față de beneficiarul lor, recte furnizorul principal și a acestuia față de beneficiarul ultim, pentru viciile datorate culpei proprii, nu prezintă particularități și deci nu ridică nici un fel de dificultate, nu tot aceeași este situația în cazul în care beneficiarul instalației complexe suferă prejudiciul din cauza viciilor apărute sau descoperite la piesele detașate sau la subansamblele fabricate de furnizorii în cooperare.

La prima vedere s-ar părea că prin chemarea în garanție a acestora din urmă, furnizorul principal va fi exonerat de răspundere, unitățile cooperatoare fiind singurele care vor acoperi, în final, daunele suferite de beneficiarul ultim din cauza viciilor pieselor sau subansamblelor.

În realitate se nasc două dificultăți și anume:

- cu privire la cuantumul despăgubirilor la care este ținut furnizorul în cooperare;

- cu privire la angrenarea răspunderii furnizorului principal în cazul în care a recepționat piese sau subansamble cu vicii aparente.

În ce privește cuantumul despăgubirilor ce trebuie să le plătească fur-

nizorul în cooperare, s-a considerat de majoritatea autorilor că acesta nu va răspunde cu penalități și daune calculate numai la valoarea subansamblului pe care l-a livrat cu vicii, ci va trebui să suporte toate despăgubirile plătite beneficiarului de furnizorul principal, calculate la valoarea produsului complex. Altfel spus, răspunderea furnizorului principal se va strămuta integral asupra unității furnizoare în cooperare, singura culpabilă de executarea unei prestații cu vicii de calitate. O asemenea orientare este firească dat fiind că în sarcina furnizorului principal nu se poate reține nici o culpă și a-i angrena responsabilitatea — chiar parțial — ar însemna a institui o răspundere fără culpă, procedeu străin sistemului nostru juridic.

Nu tot astfel se prezintă situația în cazul în care furnizorul principal în ipostaza sa de beneficiar recepționează și acceptă subansamble sau piese detașate cu vicii aparente. Într-o asemenea situație este angrenată și răspunderea sa proprie ca beneficiar în baza art. 30 alin. 2 din Legea nr. 7/1977 și art. 15 alin. final din Legea nr. 71/1969, în concurs cu răspunderea furnizorilor în cooperare.

În general, în practică este angrenată răspunderea tuturor producătorilor făcîndu-se aplicațiunea principului culpei comune, reținîndu-se și în sarcina furnizorului principal activități ilicite care conduc la livrarea unor produse calitativ necorespunzătoare (decizia P.A.S. nr. 2509/1977 în R.R.D. nr. 1/1978, p. 72).

Dr. C. JORNESCU

Precizarea calității produselor la contractare

Dispozițiile normative în vigoare conțin prevederi exprese menite să asigure fabricarea și livrarea produselor în condiții de calitate adecvate necesităților unităților beneficiare.

Cităm, în acest sens, dispozițiile art. 6 din Legea nr. 71/1969 care obligă părțile contractante să prezinte și să cunoască felul produselor care formează obiectul contractului, să se înțelească și să discute condițiile de calitate ale produselor care urmează să se livreze.

De asemenea, potrivit art. 27 din Legea nr. 7/1977, centralele industriale, întreprinderile și celelalte unități economice sînt obligate să ia măsuri pentru prevederea în contractele economice a caracteristicilor de calitate ale produselor, **corespunzătoare scopului și procesului de prelucrare.**

Rezultă din cele expuse, că cerința conformității produselor, sub raport calitativ, se asigură, în primul rînd, prin preocuparea pe care trebuie s-o

manifeste unitățile socialiste cu ocazia încheierii contractului de furnizare și în faza premergătoare încheierii lui.

Desigur că la aceasta se adaugă cerința ca executarea să aibă loc în condițiile de calitate convenite. Numai în acest fel se asigură livrarea unor produse care să corespundă scopului avut în vedere de către unitatea beneficiară la încheierea contractului.

Insistăm asupra primei categorii de obligații, deoarece nesocotirea ei determină inutilitatea prestației în raport cu scopul urmărit de unitatea beneficiară, chiar dacă furnizarea a avut loc în condițiile de calitate convenite prin contract. Speța la care ne vom referi, în continuare — soluționată prin Hotărîrea Arbitrajului de Stat Central nr. 2501/1978 — ilustrează pe deplin această concluzie.

În cauză, unitatea beneficiară a refuzat să achite contravaloarea unor plăci de cauciuc cu inserție, susținînd

că ele nu corespund scopului pentru care le-a achiziționat. Astfel, a învederat că respectivele plăci, prezentând inserție din fibre sintetice, iar nu din fibre naturale, nu pot fi folosite sub presiune.

Refuzul de plată s-a considerat neintemeiat, deoarece în contract nu s-a precizat felul inserției iar potrivit normei interne după care se fabrică produsul, plăcile de cauciuc puteau fi fabricate atât cu inserție din fibre sintetice, cât și din fibre naturale. Ca atare, s-a reținut că produsele livrate sînt întru totul corespunzătoare prevederilor contractuale.

Confirmînd hotărîrea de mai sus, primul arbitru de stat, prin Decizia nr. 3305/1978, a reținut următoarele: „Este adevărat că nu există obligație legală de a menționa în contract destinația produselor contractate, dar în acest caz, beneficiarul trebuie să contracteze exact produsele necesare procesului său de producție.

Or, în cazul de față, faptul că beneficiara utilizează plăcile sub presiune depășește prevederile normei interne, iar pretinsa lipsă calitativă apare în raport cu scopul căruia i s-au destinat aceste produse.

În atare situație, nu se poate vorbi de o lipsă de calitate sau vicii ascunde.”

Reținem din considerentele reproduse că scopul concret căruia îi sînt afectate produsele la unitatea beneficiară nu prezintă relevanță juridică atîta vreme cît acest scop nu s-a reflectat în condițiile de calitate înscrise în contract.

În speță, unitatea beneficiară trebuia să cerceteze norma internă înainte de a încheia contractul de furnizare, în scopul de a se contracta acel sortiment de plăci care corespunde necesităților sale determinate de folosirea plăcilor sub presiune. Cunoscînd norma internă și caracteristicile produselor — așa cum prevede legea — unitatea beneficiară și-ar fi putut exprima solicitarea întemeiată de a i se livra plăci care să corespundă destinației concrete.

Unitatea beneficiară nu a procedat astfel și nici măcar nu a atenționat-o pe unitatea furnizoare, cu prilejul încheierii contractului, că plăcile vor fi folosite sub presiune.

În acest fel, nesocotînd dispozițiile legale citate, unitatea beneficiară și-a asumat, implicit, riscurile achiziționării unor produse neadevrate necesităților sale.

După cum bine s-a reținut în decizia menționată, nu ne aflăm în prezența livrării unor produse calitativ necorespunzătoare, ci în fața primirii unor produse necorespunzătoare, în raport cu destinația lor concretă, situație generată de culpa exclusivă a unității beneficiare.

Această unitate a fost obligată să plătească, alături de contravaloarea produselor, penalități pentru refuzul nejustificat de a achita prețul.

I. ICZKOVITS

Practică arbitrală internațională

Determinarea cîștigului nerealizat

Îndeplinirea la timp și în condiții corespunzătoare din punct de vedere calitativ și cantitativ a obligațiilor de livrare de mărfuri, de prestare de servicii sau de executarea de lucrări la export sau la import constituie sarcina principală a părților contractante. Pentru stimularea lor în această direcție, clauzele convenite prevăd în mod obișnuit plata de despăgubiri de către partenerul culpabil de neexecutare parțială sau totală. În lipsa unor asemenea stipulații, sancțiunile patrimoniale se întemeiază pe dispozițiile legale care sînt aplicabile contractului respectiv. În raporturile dintre întreprinderile de comerț exterior ale țărilor socialiste, problema în discuție este reglementată de §§ 67—89 din Condițiile generale CAER de livrare a mărfurilor. În circuitul economic cu alte state se aplică — în cazurile în care legea română este îndreptățită să governeze contractul — dispozițiile art. 1084—1086 din codul civil.

Legislația noastră, urmărind să asigure repararea cît mai echitabilă a prejudiciului cauzat prin neexecutarea unor obligații contractuale, a statornicit soluția de principiu potrivit căreia, în atare situații, despăgubirile includ atât pierderea suferită de către partenerul lezat, cît și beneficiul nerealizat de către acesta (art. 1084). Codul civil nu definește însă semnificația celor două componente amintite ale noțiunii de despăgubiri datorate de către debitorul obligației contractuale neexecutate, astfel că a revenit practicilor să le precizeze trăsăturile esențiale.

Înțelesul pierderii efective (*damnum emergens*) este mai lesne de stabilit, deoarece constă într-o diminuare a patrimoniului creditorului sau în creșterea pasivului acestuia. Definiția la care ne referim, fiind larg comprehensivă, este valabilă atît în raporturile interne, cît și în cele de comerț exterior.

Clarificarea noțiunii de cîștig nerealizat (*lucrum cessans*) prezintă însă dificultăți, întrucît sfera despăgubirilor datorate cu acest titlu poate fi extinsă sau dimpotrivă restrînsă, în funcție de criteriile folosite în vederea unei definiții corespunzătoare.

În cadrul raporturilor juridice interne se admite, în conformitate cu art. 1085 și 1086 din codul civil, că sfera cîștigului de care creditorul a fost lipsit cuprinde numai nerealizările ce decurg direct din neexecutarea contractului și care erau previzibile la data încheierii acestuia. Cauzele indirecte și imprevizibile sînt însă lipsite de concludență. Pierderea beneficiului, din asemenea cauze indirecte și neprevăzute nu se ia, cu alte cu-

vinte, în considerare, debitorul obligației neexecutate fiind exonerat de plata despăgubirilor respective.

Practica noastră arbitrală pare să se fi orientat după aceleași criterii pentru a defini cîștigul nerealizat în raporturile de comerț exterior, cel puțin cînd este vorba de circuitul economic dintre Est și Vest. Un exemplu semnificativ în această privință îl constituie hotărîrea nr. 5 din 10 februarie 1975, pronunțată de C.A.B. în temeiul dispozițiilor legislației române.

În acel litigiu, care avea de obiect un contract de livrare de mărfuri parțial neexecutat, s-a decis că prejudiciul suferit de către cumpărător cu titlul de cîștig nerealizat, reprezintă „diferența dintre prețul de facturare a mărfii și prețul de catalog, scăzîndu-se din prețul de facturare un procent corespunzător cu taxele vamale și alte cheltuieli pe care cumpărătorul le-ar fi suportat, dacă livrarea s-ar fi efectuat”.

Analizînd hotărîrea arbitrală citată, observăm că s-a întemeiat pe elemente foarte precise pentru a delimita cîștigul nerealizat. În acest scop au fost utilizate două repere de sine stătătoare.

Primul dintre ele l-a constituit prețul de facturare la export al mărfii care trebuia livrată, însă corectat prin aplicarea unor anumite diminuări. În adevăr, din prețul de facturare au fost scăzute, în primul rînd, taxele vamale, în procent de 7,50%, deoarece ele urmau să fie suportate de către importator, în cazul în care livrarea s-ar fi efectuat. În al doilea rînd, organul arbitral a mai scăzut din prețul de facturare la export un procent de 10%, reprezentînd valoarea poliței de asigurare, cheltuielile de depozitare în antrepozitele vamale și fructul pentru transportul mărfii pînă la sediul importatorului. Aceste plăți incumbau de asemenea importatorului, potrivit clauzelor contractuale, în cazul în care obligația de livrare a celuiilalt partener ar fi fost adusă la îndeplinire. Trebuie să mai precizăm că procentele arătate (7,50% și 10%) au fost stabilite forfetar, prin apreciere, de către organul arbitral.

După deducerea acestor costuri, s-a ajuns la prețul de import loco depozitul destinatarului, așadar la suma pe care importatorul avea să o suporte efectiv, dacă livrarea era neexecutată. Acesta este primul reper pe care organul arbitral l-a avut în vedere pentru a defini cîștigul nerealizat.

Al doilea reper, folosit în același scop, l-a constituit prețul de catalog, cu alte cuvinte prețul de vînzare a

raporturi de muncă

Despăgubirile cuvenite persoanei reintegrate

mărfii pe plața importatorului, către proprii săi clienți.

După ce a stabilit fără echivoc cele două repere arătate, organul arbitral a decis că valoarea câștigului merealizat echivalează cu diferența dintre ele. S-a procedat așadar la o operație aritmetică de scădere și anume din prețul de import loco depozitul destinatarului a fost dedus prețul pe care acesta urma să-l încaseze de la clienții săi (subbeneficiarii din import). Diferența arătată este tocmai beneficiul normal al comerciantului — în economia de piață — de care a fost lipsit, în speță, ca efect al melivrării mărfii cumpărate.

Pentru a defini, în modul arătat, câștigul merealizat, hotărîrea arbitrală în discuție a inclus în calcul un element specific relațiilor de comerț exterior și pe care nu-l întâlnim în raporturile juridice interne și anume valoarea taxelor vamale, puse în sarcina cumpărătorului, potrivit contractului dintre părți.

Cit privește asigurarea mărfurilor, inevitabilă în circuitul extern, nu este de plano exclusă nici în cadrul transporturilor interne.

În fapt, așadar, componentele care alcătuiesc câștigul merealizat prezintă unele deosebiri, după cum avem în vedere comerțul exterior sau raporturile interne. Aceste deosebiri pot fi și mai accentuate în sistemele economice socialiste, în măsura în care câștigul merealizat se definește în funcție de câștigul planificat.

Dacă facem însă abstracție de asemenea deosebiri de fapt, observăm că din punct de vedere juridic, organul arbitral, limitînd câștigul merealizat la diferența dintre prețul de import (loco depozitul destinatarului) și prețurile de catalog ale importatorului, a aplicat în mod strict, pe planul comerțului exterior, criteriul daunelor directe și previzibile, astfel cum sînt instituite de legiuitorul nostru. În adevăr, câștigul merealizat este în speță analizat exact beneficiul comercial pe care importatorul îl putea spera, în condiții normale, dacă livrarea mărfurilor ar fi fost efectuată. Pierderea beneficiului comercial constituie pentru el, în mod meîndoielnic, o **daună directă** a neexecutării obligațiilor corelative ale vînzătorului. Totodată, această pierdere putea fi **prevăzută** de orice persoană obișnuită cu specificul comerțului exterior, la data încheierii contractului.

Împărtășind soluția pronunțată de organul arbitral prin hotărîrea nr. 5/1975, este necesar să adăugăm că prețul de import (deci unul dintre elementele determinative ale câștigului merealizat) poate să varieze în cuantumul său, în funcție de clauzele fiecărui contract de comerț exterior, știut fiind că repartitia diverselor cheltuieli și costuri între partenerii la o livrare externă de mărfuri diferă substanțial, după cum au adoptat clauza ex works, CIF, FOB etc.

Dr. O. CĂPĂȚINA

Ca o aplicare concretă a principiului înscris în art. 111 alin. 1 din Codul muncii, prin dispozițiile art. 136 din același cod se stabilește expres că în cazul **anulării** desfacerii contractului de muncă, **unitatea este obligată să plătească** persoanei, pe perioada cît a fost lipsită de retribuție din cauza măsurii unității, o **despăgubire** calculată după criteriile prevăzute de lege. În lumina textului legal se impune să precizăm că răspunderea are la bază **culpa** unității, principiu consacrat în practica instanțelor noastre în sensul că despăgubirea trebuie plătită de către unitate și nu de organul de conducere al acesteia ori de organul ierarhic superior, chiar dacă măsura este urmarea indicațiilor primite de la acesta. Mai reținem din textul legii că din despăgubirea cuvenită se scade „câștigul realizat între timp” ca retribuție sau „alte câștiguri” realizate din prestarea oricărei munci.

Deși legea se referă generic la „timpul cît a fost lipsit de retribuție din această cauză”, trebuie să observăm că acest **timp** este suma a două perioade distincte și consecutive, delimitate după cum urmează: perioada de la **desfacerea** contractului pînă la **pronunțarea** hotărîrii de reintegrare și perioada de la **pronunțare** și pînă la **executarea efectivă** a hotărîrii de reintegrare.

De principiu, organele de jurisdicție a muncii se pot pronunța asupra valorii certe a despăgubirii corespunzătoare primei perioade dar nu și asupra valorii despăgubirii ce se datorează pentru a doua perioadă, dar în toate cazurile se vor referi la această obligație a unității în hotărîrile pe care le pronunță. În practică apar uneori interpretări diferite. La unele dintre acestea ne vom referi în continuare.

● Tribunalul, judecînd în recurs, modifică sentința judecătorei în sensul că admite contestația persoanei împotriva dispoziției de desfacere disciplinară a contractului de muncă, dispune reintegrarea dar respinge capătul de cerere privitor la acordarea despăgubirilor cuvenite, sub motivația că unitatea a desfăcut ilegal contractul de muncă deoarece nu a efectuat cercetarea prealabilă a faptelor și s-a pus în sarcină, dar despăgubirile pretinse în baza art. 136 din Codul muncii nu pot fi acordate întrucît persoana a lipsit nejustificat de la serviciu.

O asemenea soluție, așa cum s-a pronunțat și instanța supremă (secția civilă, dec. nr. 1411/1978), este în afara dispozițiilor legale. De îndată ce instanța a decis **anularea** măsurii ca netemeinică și nelegală și **reintegrarea** în funcție, nu putea să facă distincția

pe care legea nu o face, exonerînd „automat” unitatea de plata despăgubirilor cuvenite și cerute de persoana în cauză în acțiunea sa. În litigiile de muncă cu un asemenea obiect, organele de jurisdicție (organe administrative ori instanțe) nu se pot pronunța decît asupra cuantumului despăgubirii cuvenite, deoarece **despăgubirea** ca atare este un **drept** al persoanei și corelativ o **obligație** a unității asupra căreia nu se pot face tranzacții.

● Într-un alt caz, unitatea a dispus la data de 20 august desfacerea disciplinară a contractului începînd cu data de 15 aprilie „cînd a expirat concediul de odihnă” al persoanei, întrucît de la această dată persoana nu a mai venit la lucru. Soluționînd contestația persoanei, instanța a dispus reintegrarea în funcție și acordarea despăgubirilor începînd cu data de 15 aprilie. Tribunalul Suprem referindu-se la despăgubirile cuvenite în cazul de față arată că acestea se diminuează corespunzător cu **perioadele** de concediu medical avute după data de 15 aprilie în care a primit indemnizația de asigurări sociale și cu **perioadele** în care persoana a fost în concediu fără plată pentru care nu avea dreptul la retribuție. De asemenea trebuie să se verifice în **toate cazurile** dacă nu a realizat și alte venituri. (Secția civilă dec. nr. 1443/1978, nepublicată).

● Unitatea a desfăcut contractul de muncă în luna februarie 1975, iar tribunalul a respins contestația persoanei, decizia rămînd definitivă la data de 10 noiembrie 1975. Rejudecînd cauza în luna iunie 1977 în urma îndrumărilor instanței supreme, judecătoria **admite contestația**, anulează decizia unității și obligă unitatea să plătească „drepturile bănești convenite de la data desfacerii contractului de muncă, pînă la 10 noiembrie 1975” cînd a rămas definitivă decizia de respingere a contestației. Tribunalul modifică sentința cu privire la despăgubiri în sensul că „unitatea este obligată a le plăti pînă la data reintegrării contestatorului în funcția avută”.

Tribunalul Suprem prin decizia Secției civile nr. 1592/1978, (nepublicată) cu privire la despăgubirile cuvenite precizează că de acest drept poate beneficia persoana care a fost preocupată în timp util a realiza venituri din muncă, în care scop a făcut tot ceea ce depindea de ea pentru a se încadra, inclusiv prin formularea unor cereri la Direcția județeană pentru probleme de muncă, dar cu toate demersurile sale nu a fost încadrată. Un asemenea drept nu se cuvine persoanei care în loc să facă demersurile necesare încadrării sale a preferat să rămînă în pasivitate îndelungată. Așa-

dar fără o verificare atentă nu putem stabili dacă aceste despăgubiri se datorează pînă la 10 noiembrie 1975, cînd a rămas definitivă decizia de respingere a cererii de reintegrare sau pînă la reintegrarea efectivă.

În cazul în care persoana a acționat numai pentru rejudicarea cauzei, dar nu și pentru încadrarea sa în muncă, deși există această posibilitate, aceasta nu are dreptul la despăgubiri pentru această perioadă (după 10 noiembrie 1975). Dacă s-ar reține altfel i s-ar crea o situație mai bună decît persoanei care, într-o situație similară, încadrîndu-se în muncă, ar avea dreptul cel mult la o diferență de retribuție în sensul prevăzut de art. 136(2) din Codul muncii, ceea ce nu poate fi admis.

Investiții

Răspunderea unităților de proiectare

Răspunderea unităților de proiectare, chiar dacă nu este supusă unei examinări, exhaustive necesită evocarea succintă a unora dintre obligațiile care le revin acestor unități în cadrul contractului de proiectare.

Aceste obligații se referă la predarea unei documentații complete și corespunzătoare de natură să asigure realizarea obiectivului de investiții în termen și la parametrul planificații.

Aceste obligații se referă la predarea unei documentații complete și corespunzătoare, de natură să asigure realizarea obiectivului de investiții în termen și la parametrul planificații.

Eventualele lipsuri ale lucrărilor de proiectare trebuie sesizate de către unitatea beneficiară ori de către organele care avizează sau aprobă lucrările. Uneori, lipsurile se descoperă de către unitatea de construcții-montaj, după începerea lucrărilor sau anterior acestui moment.

Lipsurile constatate se aduc la cunoștința unității de proiectare care are obligația de a le înlătura.

Cît privește calitatea necorespunzătoare a lucrărilor de proiectare, sesizarea unității de proiectare se impune a fi făcută cît mai repede posibil pentru preîntîmpinarea daunelor ce s-ar aduce economiei naționale prin realizarea unui obiectiv de investiții potrivit unei documentații de proiectare calitativ necorespunzătoare.

Nu numai în mod cu totul excepțional, necorespunderea calitativă a lucrărilor de proiectare se constată abia după executarea lucrărilor de construcții-montaj. Împrejurarea că documentația de proiectare nu a fost

● Și cu alte prilejuri instanța supremă a făcut precizarea că pentru perioada de la **rămînerea definitivă** a hotărîrii de reintegrare pînă la **reintegrarea efectivă** a persoanei, unitatea nu este obligată să plătească despăgubiri decît numai dacă aceasta s-a prezentat la unitate și a solicitat reintegrarea, iar unitatea a refuzat să se conformeze. (Tribunalul Suprem, Secția civilă, dec nr. 1755/1976). Este de semnalat că persoana vinovată de neexecutarea hotărîrii de reintegrare răspunde față de unitate de la **pronunțarea** hotărîrii, și nu de la data rămînerii definitive. De la această dată însă obligația unității, deci inclusiv a persoanei la care m-am referit mai sus, se analizează raportată la atitudinea persoanei, după cum am văzut.

dr. Iosif R. URS

obiecționată anterior de către unitatea beneficiară și nici de către unitatea de antrepriză ori de către organele competente să avizeze sau să approve documentația, nu înlătură răspunderea unităților de proiectare.

Potrivit art. 14 din Legea nr. 72/1969 organele care au avizat sau aprobat documentația de proiectare răspund într-o atare situație, dar răspunderea lor are caracter administrativ, astfel că nu prezintă relevanță în raport cu pretențiile la despăgubiri formulate, de regulă, de către unitatea beneficiară.

Împrejurarea că unitatea de construcții-montaj și unitatea beneficiară, deși au avut posibilitatea, nu au sesizat la timp necorespunderea lucrărilor de proiectare, nu determină exonerarea unității de proiectare de orice răspundere, ci poate duce la angajarea răspunderii tuturor factorilor vinovați. Vor fi ținute deci, să răspundă toate unitățile în culpă, fiecare în raport cu contribuția pe care a avut-o la producerea prejudiciului.

În cazul lucrărilor de proiectare calitativ necorespunzătoare, răspunderea unităților de proiectare nu se limitează la suma reprezentînd prețul încasat pentru acele lucrări. Dacă — din acest motiv — s-au executat lucrări de construcții-montaj necorespunzătoare, unitățile de proiectare se pot vedea în situația de a răspunde în legătură cu contravaloarea acestor lucrări.

În acest sens, prin Decizia primului arbitru de stat nr. 3181/1978, s-a constatat că, prin hotărîrea supusă controlului jurisdicțional, organul ar-

bitral nu a stabilit că suma acordată reclamantului va fi retrasă din contul unității de proiectare pînă la executarea documentației impuse de alegerea unei soluții de proiectare greșite, ci a obligat-o să plătească valoarea lucrărilor de construcții-montaj care s-au dovedit a fi calitativ necorespunzătoare datorită unor împrejurări imputabile unității de proiectare. În atare situație, „proiectantul nu răspunde numai cu contravaloarea lucrărilor de proiectare, ci și pentru daunele produse în timpul executării datorită unor soluții greșite de proiectare”.

Soluția confirmată prin decizia de mai sus prezintă interes și sub un alt aspect.

După cum s-a învederat, unitatea de proiectare a fost obligată la plata cu titlu de daune a unei sume ce cuprinde și valoarea lucrărilor de construcții-montaj care s-au dovedit a fi corespunzătoare calitativ din vina unității de proiectare.

Totodată, din cuprinsul hotărîrii a rezultat că, după reafacerea documentației de proiectare și după ce se vor efectua, de către unitatea de antrepriză, remediile — obiectivul fiind adus în stare de funcționare — este posibil ca daunele efectiv suferite de către reclamant să fie mai mici decît cele stabilite de arbitraj, în raport cu situația de fapt existentă la data pronunțării hotărîrii.

Pentru această eventualitate și anume, dacă se va stabili, după efectuarea remediilor, că suma cheltuită pentru educarea obiectivului în stare de funcționare este mai mică decît daunele acordate reclamantului, unitatea de proiectare „va putea cere reexaminarea litigiului, pentru a-i fi restituită diferența plătită în plus”.

În acest fel se conciliază, după părerea noastră, necesitatea rezolvării grabnice a litigiului cu cerința de a se acorda, în final, reclamantului numai dauna efectiv suferită ca urmare a greșelilor de proiectare.

Desigur că, aducerea obiectivului de investiții în stare de funcționare poate necesita un timp mai îndelungat decît perioada de 3 luni în care se poate solicita reexaminarea litigiului conform art. 572, alin. 2 din Regulile procedurii arbitrale. Într-o asemenea situație — credem că — unitatea de proiectare va putea beneficia de repunere în termen conform art. 103 din Codul de procedură civilă, cu condiția de a introduce cererea de reexaminare în 15 zile de la data cînd a cunoscut suma cheltuită pentru remedieri, adică pentru aducerea obiectivului de investiții în stare de funcționare.

H. MATEI

Întrebări și răspunsuri

● **C. ROȘCULEȚ (București)** solicită lămuriri în legătură cu penalitățile aplicabile pentru neexecutarea obligațiilor în cadrul contractului de antrepriză pentru lucrări de construcții-montaj.

După cum arătați și dv., unii autori au susținut, în literatura de specialitate, că în asemenea cazuri sînt aplicabile penalitățile prevăzute de HCM nr. 306/1970.

Cu toate acestea, practica arbitrală este constantă în sensul de a aplica penalitățile din Regulamentul aprobat prin HCM nr. 1002/1964 al căror quantum este sensibil inferior penalităților stabilite prin HCM nr. 306/1970.

● **M. GILGEANU (București)** cere precizări în legătură cu felul actelor noi care constituie motiv de reexaminare, conform art. 57¹ lit. b din Regulile procedurii arbitrale.

Aceste acte pot fi preexistente datei cînd s-a pronunțat hotărîrea a cărei reexaminare se solicită. Deci, nu este neapărat necesar ca actele la care vă referiți să se fi constituit după pronunțarea hotărîrii arbitrajului. Este însă, nevoie ca aceste acte să fie de natură a duce la modificarea soluției inițiale.

● **G. TUDOSE (București)** întreabă dacă organul arbitral legal sesizat cu o acțiune principală avînd ca obiect pretenții în sumă de 14.000 lei este competent să rezolve cererea reconvențională în cadrul aceluiași litigiu, avînd valoarea de 850 lei.

Răspunsul este negativ, deoarece rezolvarea litigiilor avînd valoarea mai mică de 1.000 lei nu este de competența arbitrajului.

Fiînd vorba de o normă care delimitează competența arbitrajului de aceea a organelor tutelare ale unităților pîrite, nu se produce, în cazul semnalat de dv., o prorogare de competență.

● **I. GAVRILESCU (Galați)** se interesează de puterea probantă a situațiilor de forță majoră reținute în hotărîrile pronunțate de organele arbitrale ministeriale, hotărîri care se invocă în fața Arbitrajului de Stat.

Asemenea hotărîri constituie probe care sînt analizate în cadrul litigiilor rezolvate de organele Arbitrajului de Stat. Întrucît ele nu se bucură, în aceste litigii, de autoritatea lucrului judecat, împrejurările reținute în acele hotărîri sînt analizate în ansamblul materialului probator administrat.

● **T. MAFTEI (București)** întreabă dacă cazul de forță majoră reținut cu privire la executarea unui contract poate produce efecte diferite după cum obiectul litigiului îl constituie

pretenții la penalități ori la daune rezultînd din neexecutarea obligațiilor derivînd din acel contract.

Răspunsul este neativ în situația în care ambele categorii de pretenții se referă la aceeași perioadă și la aceeași abatere de la obligațiile contractuale. Precum se cunoaște, art. 23 din Legea nr. 71/1969 consacră efectele exoneratoare de răspundere ale cazului de forță majoră fără să distingă sub aspectele relevate de dv.

● **M. DAMIAN (Timișoara)** solicită lămuriri cu privire la condițiile în care ministerele și celelalte organe centrale procedează la rezolvarea neînțelegerilor precontractuale.

Sub aspectul care vă interesează, menționăm că organele respective nu pot proceda de unul singur la rezolvarea obiecțiunilor precontractuale. Rezolvarea poate avea loc numai dacă organele centrale în subordinea cărora se află ambele părți contractante cad de acord asupra soluției ce urmează a se da neînțelegerii. Excepție fac situațiile în care ambele unități depind de același minister, dar fac parte din centrale diferite. În acest caz neînțelegerile se soluționează de către acel minister singur.

Amintim, de asemenea, că Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe îi revine sarcina de a rezolva neînțelegerile asupra cărora ministerele, alte organe centrale, comitetele executive ale consiliilor populare județene sau al municipiului București nu s-au putut pune de acord.

● **G. TURCITU (București)** se interesează de modul în care se asigură aprovizionarea tehnico-materială a unităților noi, repuse în funcțiune.

Potrivit art. 28 din Legea nr. 5/1978 cu privire la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat, centralele contractează cu întreprinderile furnizoare materiile prime, materialele, combustibilii și energia necesară pentru desfășurarea activității unităților noi repuse în funcțiune în perioada de elaborare a planului.

● **T. CONSTANTINESCU (București)** dorește explicații în legătură cu răspunderea unităților socialiste beneficiare care întîrzie achitarea prețului utilajelor destinate investițiilor, datorită insuficienței fondurilor alocate.

Atîta vreme cît erau îndeplinite condițiile pentru contractarea și livrarea utilajelor, insuficiența fondurilor alocate nu justifică întîrzierea în achitarea prețului datorat. Dv. faceți confuzie între aprobarea investiției, pe de o parte, și admiterea utilajelor la finanțare sau la creditare, pe de altă parte. Practica arbitrală este constantă în sensul că numai neaprobarea in-

vestiției produce efecte exoneratoare în ceea ce privește răspunderea pentru întîrzierea în plata prețului. Admiterea la finanțare sau la ereditare, ca și asigurarea disponibilului bănesc necesar achitării contravalorii utilajelor livrate, este în sarcina unității beneficiare care răspunde pentru neîndeplinirea obligațiilor ce-i revin.

● **N. GHEORGHE (Ilfov)** întreabă dacă includerea în contract a unui preț diferit de cel legal apără unitatea beneficiară de plata penalităților aferente achitării prețului legal cu întîrziere.

În raporturile dintre unitățile socialiste nu se pot practica decît prețurile în vigoare la data cînd a avut loc livrarea. Drept urmare, prețul înscris în contractul în discuție se socotește înlocuit de drept cu prețul legal care, fiind achitat de către unitatea beneficiară cu întîrziere, se datorează penalitățile aferente. Problema exonerării acestei unități de răspundere s-ar putea pune dacă ar dovedi că, din motive care nu-i sînt imputabile, nu a cunoscut decît cu întîrziere prețul legal.

● **G. BĂJENARU (Iași)** întreabă dacă încercarea de conciliere a obiecțiunilor precontractuale trebuie făcută de către unitățile socialiste prin contact direct și, în caz afirmativ, dacă o asemenea încercare, făcută prin corespondență, produce efecte juridice.

Cerința de a se încerca concilierea directă rezultă din acele dispoziții ale art. 4 din HCM nr. 1011/1972 potrivit cărora „părțile contractante sînt obligate să se întîlnească, dacă nu stabilesc altfel, la furnizor”.

În lipsa unei sancțiuni prevăzute de lege, încercările de conciliere făcute prin corespondență nu pot fi socotite ca lipsite de efecte juridice. În acest fel se depășește, de regulă, termenul de 10 zile stabilit pentru realizarea încercării de conciliere, situație în care devine aplicabilă amenda prevăzută de art. 5 din aceeași hotărîre.

● **C. GOMBOȘIU (Crișana)** se interesează de consecințele pe care le are de suportat calea ferată în ipoteza în care, în mod nejustificat, nu-și trimite delegatul pentru a participa la constatarea lipsurilor cantitative în stația de destinație.

Într-o asemenea situație, calea ferată ne va putea invoca inopozabilitatea actului încheiat de către beneficiarul-destinatar cu participarea delegatului unei terțe unități neinteresate. De asemenea, dacă — datorită lipsei actului de constatare încheiat cu calea ferată — beneficiarul-destinatar este pus în situația de a nu putea recupera contravaloarea unor lipsuri cantitative imputabile furnizorului-expeditor, se poate pune problema răspunderii căii ferate în legătură cu suma neobținută de la furnizorul-expeditor.

H. M.

oferte
DE PRODUSE
DIN STOC

• capacitati de
producție
• produse noi

1

FABRICA DE UTILAJE ȘI
PIESE DE SCHIMB TRANS-
PORTURI

Str. Veseliei nr. 5, sect. VI
București

Telefon : 23.28.10 ; 23.13.01

2

INTREPRINDEREA ACE DE
TRICOTAT-BUCUREȘTI

Str. Unității nr. 79-91
Telefon : 21.68.71 ; 21.51.40

3

INSTITUTUL DE CERCE-
TĂRI METALURGICE-
BUCUREȘTI

Str. Mehadiel nr. 39,
sector VII



**MOTOREDUCTOARE ȘI REDUC-
TOARE TIP „NEPTUN“**

- 2 GA 71 — 1,5 × 1500 buc. 3
- 2 IA 18 — 1,1 × 1500 buc. 9
- 2 IA 16 — 1,5 × 1500 buc. 10
- 2 GA 16 — 0,75 × 1500 buc. 10
- 2 IA 18 — 1,5 × 1500 buc. 10
- 2 GA 14 — 1,1 × 1500 buc. 10
- 2 IA 20 — 1,1 × 1500 buc. 5
- 1 BH — 1 — 12,5 t. buc. 5
- 2 CH 285 — 4 — 28 buc. 10
- 2 LA 20 — 3 × 1500 buc. 8
- Pompă Cerna — 0,75 Kw × 1500 buc. 5
- Ventilator V 432 Q 9000—3 × 3000 buc. 5
- Ventilator V 473 A 2000—1,5 × 1500 buc. 6

MATERIALE ELECTRICE

- Contactor TCA 200 A buc. 6
- Capace siguranță D 4 100 A buc. 50
- Corpuri de ilum. fluorescent 65 W buc. 40
- Întrerupător tablou CP 400 A buc. 2
- Indicator nivel cu sticlă armată buc. 15

LANȚ GALL

- Lanț Gall pt. ridicat 1½ ml. 40

BANDĂ LAMINATĂ LA RECE

- Bandă lam. la rece A ¼ T
- 50 × 2 mm. kg. 400
- 50 × 3 mm. kg. 300
- 50 × 3,5 mm. kg. 200
- 70 × 3 mm kg. 400

METALE DURE-PLĂCI

- Plăcuțe Widia S 2—10—10 buc. 1300
- Idem S 3—14—10 buc. 3400

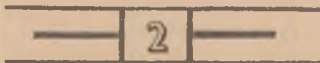
- Idem H 1—11—10 buc. 500
- Idem S 3—10—40 buc. 25

ARTICOLE TEXTILE-CAUCIUC

- Curea textilă 280 mm. ml. 45
- Roți cauciuc cărucior 85×23×30 buc. 1500

RULMENȚI

- Rulmenți seria 1205 buc. 60
- Idem 1216 K buc. 10
- Idem 1218 buc. 10
- Idem 1313 buc. 90
- Idem 1320 K buc. 15
- Idem 1322 buc. 7
- Idem 1319 K buc. 5
- Idem 2203 buc. 30
- Idem 1210 buc. 40



PROFILE GRELE

- UNP Ø 240 mm kg. 119
- UNP 260 mm kg. 183
- INP 80 mm kg. 25

LAMINATE DE CUPRU

- Bare cupru 80 × 10 mm kg. 50

SÎRMĂ CU REZ. PESTE 50 KGF/MM2

- Sîrmă cuprată Ø 1,50 kg. 360
- Idem 2,0 kg. 2768,715
- Idem OLC45 2,2 kg. 2514,400
- Sîrmă OLC45 2,7 kg. 557,220

SÎRME DIFERITE

- Sîrmă sudură Ø 1,20 mm kg. 50
- Idem 3,25 kg. 94
- Sîrmă aluminiu 3,5 mm kg. 49

PIETRE DE POLIZOR

- Veral Stas 604/59 tip. I.
- 175 × 18 × 20 —16 K buc. 50
- 250 × 25 × 30 —25 M buc. 5
- 250 × 30 × 30 —125 Q buc. 6
- 250 × 30 × 30 —80 Q buc. 5
- 250 × 30 × 30 —50 P buc. 8
- 250 × 25 × 30 —40 N buc. 7

**RAFINĂRIA DĂRMĂNEȘTI
JUDEȚUL BACĂU, Cod 5477.**

oferă :

TRANSFORMATOR TTUS-NS-AL, 10 MVA 110/20 KV, conexiuni I.C.D., U.Sv. — 110/0, cu linie de fugă normală = 2 buc.

Utilajele sint achiziționate în cursul anului 1977, nefolosite și păstrate în condiții corespunzătoare.

RULMENȚI

- 608 buc. 20
- 1203 buc. 2
- 2206 buc. 4
- 2207 buc. 7
- 2207 K buc. 5
- NU 2209 buc. 3
- 2305 K buc. 25
- NU 2305 buc. 3
- 2309 buc. 5
- 3205 buc. 4
- 30202 buc. 10
- 7209 buc. 6
- 30216 buc. 2
- 30217 buc. 3
- 30230 buc. 3
- 32206 buc. 3
- 32214 buc. 2
- 32304 buc. 4
- 32305 buc. 5
- 51105 buc. 20
- 51106 buc. 15
- 51108 buc. 7
- 51114 buc. 3
- 51115 buc. 2
- 51201 buc. 5
- 51202 buc. 15
- 51305 buc. 5
- 51307 buc. 4
- 51407 buc. 6
- 52305 buc. 5
- 52405 buc. 4
- NA 4911 buc. 30
- 52202 buc. 5
- 4902 RNU buc. 6
- NK 5035 Z buc. 20

BUCȘE :

- H 305 buc. 15
- H 207 buc. 20

APARATAJ DE JOASĂ TENSIUNE

- Releu TESA 10A — 1,3 A Cod. 3670 buc. 20
- Buton regim greu 2 A cod. 551 buc. 50
- Buton BDAD cod. 586 buc. 50

MATERIALE ELECTRICE

- Conductor bobinaj email Ø 1,55 kg. 25
- Idem Ø 1,90 kg. 13

CURELE TRAPEZOIDALE

- 13 × 8 × 1077 buc. 15
- 13 × 8 × 1180 buc. 30
- 13 × 8 × 3000 buc. 20
- 17 × 11 × 1320 buc. 20
- 17 × 11 × 1900 buc. 2
- 17 × 11 × 3750 buc. 7

DIVERSE

- Condensatori ceramici B 3000 200 TGL 68—109 buc. 24
- Tub PVC 22 mm mtr. 66
- Idem 24 mm mtr. 100
- Panglică tafta vernil lat 52 mm mtr. 100

CHEI LĂCAȘ EXAGON

- Ø 6 mm buc. 20

PILE SEMIROTUNDE

- 100/2 buc. 200

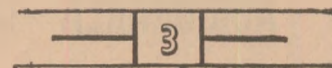
PILE PĂTRATE

- 100/2 buc. 200

BURGHIE STAS 575

- Ø 6,7 buc. 40
- 7,6 buc. 40
- 7,7 buc. 90

- 8,1 buc. 30
- 8,7 buc. 50
- 11,7 buc. 15
- 12,7 buc. 20
- 14,7 buc. 15
- 20,9 buc. 15



- Tablă zincată kg. 3000
- Plumb bloc kg. 400
- Curele trapezoidale 22×14×2240 buc. 15
- idem 22×14×1900 buc. 6
- idem 22×14×2000 buc. 6
- idem 22×14×1800 buc. 6
- Rulmenți 51105 buc. 30
- idem 51202 buc. 10
- idem 51205 buc. 10
- idem 51205 buc. 5
- idem RNA 4900 buc. 10
- idem 32307 buc. 7
- idem 6308 buc. 25
- Sifoane pardoseală 5040 buc. 21
- Tricloretilenă p.a. kg. 20
- Pentaoxid de fosfor kg. 35
- Sulfat de cupru kg. 100
- Sulfat feros p.a. kg. 90
- Șorțuri piele, lungi buc. 40
- Șoșoni pislă buc. 12

ÎNTRERINDEREA DE REȚELE ELECTRICE

CLUJ-NAPOCA

Str. 30 Decembrie, nr. 27

OFERĂ :

- 3124 kg țevă trasă din alamă diametrul 24x1x2750 mm. Stas 522=72.
- Material Am 63, Stas 95=67 calitate 1/2tare



VĂ

RECOMANDĂ:

ASIGURAREA COMPLEXĂ A GOSPODĂRIEI DUMNEAVOASTRĂ

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

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

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

● ASIGURAREA BUNURILOR DIN GOSPODĂRIE

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

Sînt cuprinse în asigurare - pentru 20% din suma asigurată - și bunurile asigurabile luate oriunde în afara domiciliului.

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

● ASIGURAREA DE ACCIDENTE

Sînt asigurate pentru urmările accidentelor întimplute la domiciliul asiguratului urmă-

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

● ASIGURAREA DE RĂSPUNDERE CIVILĂ LEGALĂ

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

*

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

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

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