

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

Ghidul lucrătorului de comerț exterior

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

În numărul 16/1979, la această rubrică, am prezentat prima parte a căilor de determinare a prețurilor la exportul și importul de mașini și utilaje. Continuăm să prezentăm mai jos alte metode de calcul.

METODA PREȚULUI STABILIT CU AJUTORUL COEFICIENTULUI COMUN AL PARAMETRILOR PRODUSULUI ȘI OFERTELOR CONCURRENTEI

Această metodă se aseamănă cu cea examinată anterior. Diferența

constă în faptul că prețul din ofertele sau documentațiile care se referă la concurență se corectează în funcție de un coeficient comun al parametrilor produsului comercializat de toate firmele avute în vedere la efectuarea calculului.

În continuare se redă un exemplu practic de calcul în care se utilizează date convenționale (Tabelul 1).

Tabelul de mai sus s-a întocmit în felul următor:

În rândul întâi în coloanele 2, 3 și 4 s-a înscris prețul în valută (în \$)

Tabelul 1

Date	Valoarea parametrilor privind			Ofertele concurenței		Coeficienții parametrilor		Suma coeficienților medii col (5+6+7)	Coeficientul comun al parametrilor
	X	Y	Z	X	Y	Z			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Prețul din oferta recalculat la frontiera în \$	930	1100	940						
Parametrii produsului (W)									
A	140	140	145	140	100	103,6	100	303,6	101,2
B	9	12	10	11	133,3	111,1	122,2	366,6	122,2
C	130	120	100	110	92,3	76,9	84,6	252,8	84,2
D	45	40	42	40	88,9	93,3	88,9	271,1	90,4
E	220	220	220	220	100,0	100,0	100,0	300,0	100,0
F	72	65	70	62	90,3	97,2	86,1	273,3	91,1

589,1:6=98,2

din ofertele concurenței cu condiția franco frontiera țărilor exportatoare.

În coloana 1 s-a înscris denumirea parametrilor principali ai produsului folosindu-se literele A, B, C, D, E și F și valoarea lor.

În coloanele 2, 3, 4 s-a înscris valoarea parametrilor la concurență.

În coloanele 5, 6, 7 s-au înscris coeficienții parametrilor care s-au stabilit prin raportarea parametrilor din cele 3 oferte: x, y și z la parametrii din coloana 1 a produsului la care se cere să se determine prețul în valută.

În coloana 8 se înscrie suma coeficienților parametrilor din coloanele 5, 6, 7 care se împarte la numărul ofertelor și se obține coeficientul mediu al fiecărui parametru ce se înscrie în coloana 9.

Prin însumarea coeficienților medii din coloana 9 și împărțirea la numărul parametrilor se obține coeficientul comun al parametrilor din cele 3 oferte care în exemplul luat este 98,2.

Acest coeficient comun se poate obține și prin însumarea datelor din coloana 8 care este egală cu 1767,4 (suma coeficienților medii) și împărțirea la numărul parametrilor din oferte (3x6). În exemplul luat suma de 1767,4 se împarte la 18 (3x6) și se obține coeficientul comun al parametrilor care este tot 98,2.

Coeficientul de 98,2 arată în principiu că produsul din ofertele celor 3 concurenți este inferior cu 1,8% față de cel la care se cere să se determine prețul extern ai cărui parametri sînt înscrși în coloana doi (oferta w).

După calcularea coeficientului comun al parametrilor se determină prețul mediu din cele 3 oferte și se stabilește prețul extern în valută pentru produsul din oferta „w” astfel:

$$\text{Prețul mediu} = \frac{930,0 + 1100,0 + 940,0}{3} = \frac{2970,0}{3} = 990 \text{ \$/buc.}$$

Prețul la produsul din oferta „w” coloana 1 din tabel se determină astfel:

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

$$\frac{990 \times 100}{98,2} = \frac{99000}{98,2} = 1008,14 \text{ \$/buc.}$$

Prețul extern în valută la produsul din oferta „w” se poate calcula și pe baza formulei următoare:

$$990 \text{ \$} + \frac{990 \times 1,8}{100} = 990 + 17,82 = 1007,82 \text{ \$/buc.}$$

Prețul extern în valută determinat în condițiile de mai sus se situează practic la același nivel cu cel calculat în cazul primei metode.

Eventualele mici diferențe sînt datorate diverselor rotunjiri folosite în calcul.

Metoda de față ca și prima, prezintă avantajele și dezavantajele menționate anterior, scopul urmărit fiind o mai fundamentată stabilire a prețurilor în valută la mărfurile de export, avîndu-se în vedere diferențele calitative dintre produse.

Este important însă faptul că prețul rezultat cu ajutorul acestei metode se considera un preț minim care urmează să sufere în continuare un proces intens de cercetări și alinieri pînă se conturează nivelul de preț care se înscrie în referatul de export sau import.

METODA PREȚULUI STABILIT PE BAZA COEFICIENTULUI „COMUN” AL PARAMETRILOR DIN OFERTELE CONCURRENTEI ȘI A CELUI PRIVIND PRODUSUL LA CARE SE CERE SĂ SE DETERMINE PREȚUL ÎN VALUTĂ

Coeficientul „comun” de corectare în cadrul acestei metode se stabilește în funcție de parametrii din ofertele concurenței și a celei privind produsul pentru care se cere să se calculeze prețul extern în valută la export, metoda se ilustrează printr-un calcul practic în care se utilizează date convenționale (tabelul 2).

În coloana 1 ca și la celelalte metode s-a înscris prețul extern și parametrii principali ai produsului, pentru care se cere să se determine prețul extern în valută, în vederea întocmirii referatului de export. Acest preț urmează să se înscrie în oferta notată convențional „w”.

Parametrii produsului care se comercializează de concurență, ofertele X, Y și Z și parametrii pentru produsul la care urmează să se determine prețul oferta „w” s-au înscris în coloanele 1, 2, 3, 4.

Ca și la prima metodă parametrii din cele 3 oferte se raportează la parametrii ofertei „w” coloana 1 și se determină coeficienții parametrilor, care se înscriu în coloanele 5, 6, 7.

La aceștia se adună coeficienții de bază (w) care se notează cu 100 și care se referă la produsul pentru care se cere să se determine prețul extern în valută.

În coloana 8 se înscrie suma coeficienților parametrilor din coloanele 5, 6, 7 și w care se împarte la numărul ofertelor (4).

Coeficienții obținuți și înscrisi în coloana 9 se însușează și se împart la numărul parametrilor obținîndu-se astfel coeficientul comun al parametrilor din cele 4 oferte, care în tabelul de mai sus este 98,6.

Coeficientul comun se poate obține și prin însumarea datelor din coloana 8 (a sumei coeficienților fiecărui parametru) și împărțirea acesteia la suma parametrilor (24). Respectiv se împarte suma de 2367,4 la 24 și se obține același coeficient comun 98,6.

A doua operațiune importantă a metodei constă în calcularea prețului mediu din cele 3 oferte și stabilirea pe baza acestuia și a coeficientului comun a prețului minim în valuta care ar urma să se înscrie în ofertă, desigur după efectuarea unor multiple analize și corecturi conform instrucțiunilor și normelor în vigoare.

$$\begin{aligned} & \text{Prețul mediu al ofertelor} = \\ & = \frac{930,0 + 1100,0 + 940,0}{3} = \\ & = \frac{2970,0}{3} = 990 \text{ \$/buc} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Prețul calculat} = \\ & = \frac{990,0 \times 100}{98,6} = 1004,0 \text{ \$/buc} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{sau} \\ & \text{Prețul calculat} = 990,0 + \\ & + \frac{(990 \times 1,4)}{100} = \\ & = 990,0 + 13,8 = 1003,8 \text{ \$/buc} \end{aligned}$$

Prețul rezultat din calculele efectuate pe baza acestei metode poate fi considerat ca un preț minim care are în vedere media prețurilor practicate de concurența, corectată cu diferența de calitate.

Prin folosirea acestei metode se înlătură anumite practici de stabilire a prețurilor pe baza unor aprecieri sumare în ce privește diferența dintre parametrii tehnici ai produsului concurenței și a celui pentru care se cere să se determine prețul extern în valută.

Acestei metode i se pot aduce în general aceleași critici ca și celorlalte examinate anterior, iar prețul rezultat, se cere să fie supus unor serioase analize și corecturi, înainte de a se înscrie în referatul de export.

Se pot folosi de asemenea cele 2 ipoteze care se bazează pe luarea în calcul a ofertelor mai concludente sau a unei singure oferte respectiv a celei mai avantajoase.

Metoda prețului stabilit în funcție de coeficienții medii ai parametrilor tehnici optimi ai produsului din toate documentațiile luate în calcul

Ca tehnica de calcul, această metodă se aseamănă cu cele prezentate anterior. Prezintă însă unele deosebiri e-

Tabelul 2

Date	Ofertele concurenței			Coeficienții parametrilor			Suma col. (5+6+7+w)	Coeficientul comun ¹⁰⁰	
	X	Y	Z	X	Y	Z			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Prețul f-co frontiera în \$	930	1100	940						
Parametrii produsului (w)									
A	140	140	145	140	100,0	103,6	100,0	403,6	100,9
B	9	12	10	11	133,3	111,1	122,2	466,6	116,6
C	130	120	100	110	92,3	76,9	84,6	352,8	88,2
D	45	40	42	40	88,9	93,3	88,9	371,1	92,7
E	220	220	220	220	100,0	100,0	100,0	400,0	100,0
F	72	65	70	62	90,3	97,2	88,1	373,3	93,3
								2 367,4	591,7

Tabelul 3

sențiale. Astfel coeficienții parametrilor se calculează prin raportarea parametrilor mai mici la cei mai mari, indiferent de oferta în care sînt înscrși. Parametrii de bază nu sînt cei ai produsului pentru care se cere să se determine prețul ci parametrii cei mai mari din toate documentațiile care reprezintă prețurile practicate de concurență.

Se prezintă un exemplu practic de calcul folosindu-se de asemenea date convenționale (tabelul 3).

Se determină mai întîi parametrii cei mai mari din tabelul de mai sus. În coloana 1 sînt parametri C, D și F, în coloana 2 parametrul B iar coloana 3 parametrul A.

Parametrii mai mici din toate ofertele se raportează la parametrul cel mai mare.

Coeficienții care rezultă din raportare se înscriu lîngă parametri în coloanele alăturare.

Se însumează coeficienții parametrilor rezultați prin raportare, se împart la numărul acestora și se obțin coeficienții parametrilor pentru produsele din ofertele menționate în tabel.

Astfel, la oferta din col. 1 s-a calculat un coeficient de 95,25, la oferta X de 94,66, la oferta Y 91,78, iar la oferta Z de 91,32.

După stabilirea coeficienților parametrilor se trece la corectarea prețurilor din ofertele concurenței. Se determină propriu-zis prețurile care s-ar fi obținut de concurență dacă s-ar fi vîndut un produs cu parametrii la nivelul mediei din cele 3 oferte.

$$\begin{aligned} \text{Prețul extern în valută} &= \frac{930 \times 100}{94,66} + \\ & \frac{1100 \times 100}{91,78} + \frac{940 \times 100}{91,32} = \\ 982,46 + 1198,52 + 1029,34 &= 3210,32 : 3 \\ &= 1070,10 \text{ \$/buc.} \end{aligned}$$

Prețul de 1070,10 \\$/bucata revine la un coeficient mediu de 92,53 (94,66 + 91,78 + 91,32) = 277,76 : 3 = 92,58

La produsele la care se cere să se determine prețul (coloana 1 din tabel), a rezultat un coeficient de 95,25 deci superior coeficientului mediu de 92,58. În această situație, prețul rezultat de 1070,10 \\$/buc se corectează în funcție de coeficientul de 95,25. Calculul se va prezenta astfel:

$$\begin{aligned} \text{Prețul rezultat} &= \frac{1070,10 \times 95,25}{92,58} = \\ &= \frac{101921,02}{92,58} = 1100,89 \text{ \$/buc} \end{aligned}$$

Acest preț, s-a stabilit în funcție de nivelul prețului practicat de concurență, luîndu-se în considerație diferențele dintre parametrii tehnici. Pentru stabilirea prețului de ofertare sau

Date	Ofertele concurenței								
	x		y		z				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Prețuri concurenței f-co fr. în \$									
	930		1100				940		
Parametri principali									
A	140	96,5	140	96,5	145	100,0	140	96,5	
B	9	75,0	12	100,0	10	83,3	11	91,7	
C	130	100,0	120	92,3	100	76,9	110	84,8	
D	45	100,0	40	88,9	42	93,3	40	88,9	
E	220	100,0	220	100,0	220	100,0	220	100,0	
F	72	100,0	65	90,3	70	97,2	62	86,1	
		571,5:6 =		568,0:6 =		550,7:6 =		547,9:6 =	
		95,25		94,66		91,78		91,32	

care se înscrie în referatul de export se efectuează în continuare un proces de analiză și calcule, ținîndu-se seama de concurență. În același timp, la determinarea nivelului prețului de ofertare se urmărește ca acesta să se

încadreze în prețul planificat și indicatorii de eficiență stabiliți, avîndu-se în vedere și marja de rezerve pentru negocierea cu partenerii externi.

dr. Ion OLTEANU

Drept și uzanțe internaționale

Ipoteca în comerțul internațional

Mecanismul și particularitățile contractului de ipotecă

Creditul comercial, fără de care nu sînt de conceput schimburile economice internaționale, fiind supus riscurilor de nerambursare este protejat de mecanisme de garantare și asigurare judicioasă reglementate de dreptul intern al statelor și de uzanțele internaționale, mecanisme menite să constituie veritabile garanții pentru creditorii cu privire la încasarea creanței la scadență. Practica arată că în afara asigurării creditelor prin instituții financiare specializate, o serie de garanții de natură convențională, accesorii raportului juridic principal care a generat creditul, diminuează substanțial riscul de rambursare; printre acestea se numără scrisorile de garanții bancare, avalizarea cambiilor de către organizații bancare, gajul și ipoteca. În cele ce urmează vom prezenta forma de garantare a creditorului prin ipotecă — mecanism și drept aplicabil.

Potrivit prevederilor din Codul comercial român, ipoteca este o garanție reală accesorie (ca și gajul, dreptul de retenție și indisponibilizarea bunurilor), garantarea creanței fiind asigurată printr-un bun imobil determinat. Ipoteca, spre deosebire de gaj, nu-l deposedează pe proprietar de bunul ipotecat; acest atribut are o valoare comercială deosebită, deoarece proprietarul își păstrează toate atribuțiile dreptului de proprietate, inclusiv dreptul de dispoziție (drept care înțeapă în momentul deschiderii procedurii de execuție silită).

Așadar, trăsăturile proprii ale ipotecii rezultă din mecanismul ei de instituire și asigurare a plății creanței:

— comerciantul (sau orice altă persoană) include un contract de credit, de regulă pe termen mediu sau lung;

— rambursarea creditului este garantată prin instituirea unei ipotecii asupra unui bun imobil, proprietatea debitorului;

— procedura acestei garanții reale, accesorii contractului principal de credit, constând din înscriere în registrul de proprietăți imobiliare a actului de ipotecare, asigură pe creditor că imobilul ipotecat nu va fi înstrăinat fără ca în prealabil să-i fie rambursat creditul acordat;

— avantajul pentru debitorul ipotecar constă în faptul că rămâne în posesia și administrarea bunului imobil;

— dacă la scadență creanța ipotecară nu este onorată, creditorul poate cere executarea silită prin scoaterea imobilului ipotecat la licitație, urmînd ca din suma obținută să se îndestuleze pînă la nivelul valorii creanței plus dobinzile și cheltuielile aferente.

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

Caracteristica esențială subliniată și anume că debitorul proprietar al lucrului ipotecat păstrează toate atribuțiile dreptului său de proprietate și conferă acestuia posibilitatea să efectueze orice acte de administrație; această posibilitate a debitorului încetează în momentul deschiderii procedurii de executare silită.

Potrivit majorității sistemelor de drept național, pentru ca ipoteca să fie constituită valabil, sînt necesare respectarea condițiilor de fond referitoare la acordul de voință al părților (capacitatea debitorului de a ipoteca bunul, acesta trebuind să fie în dreptul nostru proprietarul bunului etc.) și convențiile de formă (convenția să fie inclusă într-un act autentic și inscripționat, în folosul atît al creditorului ipotecar cît și al terților), cu respectarea strictă a dreptului țării, locului imobilului.

De remarcat că este un principiu general înscris în sistemele de drept al statelor cu care avem relații comerciale că în raporturile dintre creditorul ipotecar și ceilalți creditori, efectele decurg din dreptul de preferință pe care îl are primul. În momentul scoaterii în vânzare a imobilului ipotecat, creditorul ipotecar va fi plătit cu preferință față de creditorul chirografar (însă după plata privilegiilor).

În cazul concursului creditorilor ipotecari, ei vor fi plătiți în funcție de rangul ipotecii lor, determinat de datele inscripțiilor succesive, prioritate avînd inscripția cea mai veche. Inscripțiile purtînd aceeași dată au același rang și, în consecință, vor fi plătite proporțional cu valoarea creanțelor, din suma realizată.

Creanța ipotecară este supusă modalităților, termenului și condiției. Dacă se naște concurs între creanțele chirografare (obișnuite) exigibile și o creanță ipotecară încă nescadentă, creanța ipotecară devine exigibilă și concursul actual.

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

Utilizarea ipotecii de către exportatorii români

În condițiile actuale ale comerțului internațional cînd prețul creditului este considerabil majorat cu comisioanele percepute de bănci pentru garantarea plății, fie sub forma scrisorii de garanție, fie prin avalizarea cambilor, ipoteca constituind o cale de garantare, este tot mai mult agreată de cumpărători. Această cale de garantare a plății exporturilor este admisă de art. 6 din H.C.M. nr. 1682/1970, și care se utilizează îndeosebi la vânzarea de instalații complexe de valori mari, avînd funcția de a asigura plata livrărilor (instituindu-se asupra bunurilor imobile ale cumpărătorului).

● În comerțul internațional și în practica noastră, ipoteca se folosește și pentru garantarea prețului de vânzare al navelor, eficiența ei fiind sporită de faptul că suma garantată este echivalentă (cu unele reduceri: avansuri, dotarea proprie a vasului de către armator) cu valoarea navei, instituindu-se chiar asupra bunului vîndut (art. 490, 495, Cod comercial român).

Nu ne propunem să prezentăm normele de drept privind instituția juridică a ipotecii din Codul nostru civil și comercial, care sînt cunoscute de către juriști, dar credem că este bine să precizăm că reglementările străine sînt în general asemănătoare celor conținute în dreptul nostru. În momentul creării unei ipotecii asupra unui imobil situat într-o țară străină, chiar dacă convenția care îl dă naștere se încheie în țara noastră, el trebuie să respecte condițiile de formă

ale ipotecii imobiliare cerute în țara în care este situat imobilul, urmînd să fie transcris, ținîndu-se seama de regula *lex rei sitae*. Ignorînd acest principiu fundamental, unele ipotecii instituite de întreprinderi de comerț exterior române au fost viciate de încălcarea regulilor de procedură (cum ar fi obligația înregistrării ipotecilor asupra navelor în registrul portului de naționalitate ale acestora). Așa fiind, în cazul ipotecării unor nave vîndute cumpărătorilor străini trebuie avute în vedere prevederile similare din Codul comercial român, din țara cumpărătorului. Pentru exemplificare arătăm că Codul comercial român tratează navele, în Cartea a II-a „Despre comerțul maritim și despre navigație“, ca bunuri mobile, considerate însă sub multiple raporturi ale căror obiect material sînt, ca imobile, putînd fi ipotecate și urmărite.

Contractul constitutiv al ipotecii asupra navelor exportate, cu plata pe credit trebuie făcut în scris și pentru a fi valabil față de terți, înmatriculat în registrele căpitaniei portului unde este înscris vasul, sau în acelea ale consulatului din țara unde se găsește vasul, cînd înscrisul este întocmit într-o țară străină. În ambele situații, ipoteca se înscrie pe actul de naționalitate al vasului.

Art. 678 din Codul comercial român arată că privilegiile asupra lucrurilor încărcate, asupra navului și asupra vasului trec înainte privilegiilor generale sau speciale stabilite prin Codul civil. Printre creanțele privilegiate asupra vasului, Codul comercial în art. 687, pct. 12, menționează prețul vasului datorat vînzătorului; așadar, ipoteca decurgînd din contractul de vânzare a navei de către întreprinderea de comerț exterior exportatoare, se bucură de privilegiu față de alte creanțe.

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

Facem mențiunea că aplicarea legii pavilionului la ipoteca maritimă a fost consacrată de Convenția de la Bruxelles din 1926 asupra privilegiilor și ipotecilor maritime. Sechestrul conservator al navei străine se rezolvă pe baza Convenției de la Bruxelles din 10 mai 1952. Spre deosebire de prevederile art. 912 din Codul comercial român și art. 215 din Codul comercial francez, Convenția admite că seches-

trul poate opera chiar cînd nava este gata de plecare.

Sub aspect procedural, menționăm că litigiile născute din ipoteca maritimă sînt soluționate de tribunalele civile. Totuși, dacă ipoteca este accesorie unei operațiuni comerciale, litigiul este de competența tribunalului comercial. O problemă importantă este aceea de a ști care este instanța competentă să soluționeze această acțiune, urmînd a se alege între tribunalul competent conform normelor de drept comun și cel al locului ischestrului (forum arresti). Convenția a adoptat o soluție de compromis: va fi competență instanța locului sechestrului dacă *lex fori* admite această competență.

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

● Ipoteca poate fi utilizată ca modalitate de garantare a exporturilor și în cazul bunurilor mobile. Astfel, în cazul unor exporturi complexe, cum ar fi livrarea și montarea unor linii de fabricație, construirea și predarea la cheie a unor obiective industriale sau sociale, ipoteca poate fi acceptată ca o cale de garanție a creditului acordat, prezentînd cerce avantaje pentru ambele părți contractante.

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

Clauze în contractul comercial de export pe credit

După o succintă prezentare a complexei instituții juridice privind ipoteca redăm o clază dintr-un contract încheiat de o întreprindere de comerț din România, cu un cumpărător extern în care obiectul contractual îl constituie o navă. Clauza poate fi adoptată, cu aceleași rezultate, și în cazul unor exporturi complexe de obiective industriale sau de altă natură.

„Pentru garantarea plății la termenele stabilite, odată cu recepția definitivă a ce

constituie obiectul acestui contract se va institui asupra ei o ipotecă de rangul I, în valoare de care va fi diminuată după plata fiecărei rate din creditul acordat.

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

În cazul exportului de bunuri mobile, garantate cu o ipotecă pe bunuri imobile ale cumpărătorului, clauza poate fi astfel formulată:

„Pentru garantarea plății mărfurilor vindute în cadrul acestui contract păr-

țile sînt de acord ca înainte de prima livrare să se institue o ipotecă de gradul I în valoare de asupra imobilului situat în țara localitatea str. nr. care este proprietatea cumpărătorului.

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

dr. Al. DETEȘAN

conjunctura pe piețele valutare și de capital

Poziția pe termen lung a dolarului S.U.A.

După anunțarea măsurilor de sprijinire a cursului dolarului de către Administrația S.U.A., la 1 noiembrie 1978, cursul monedei americane s-a redresat treptat, marcînd creșteri semnificative în special față de yenul japonez, francul elvețian și marca vest-germană (adică față de monedele care anterior se apreciaseră cel mai mult față de dolar). În ciuda acestei redresări, cercurile de specialitate occidentale consideră că pe termen mai îndelungat poziția dolarului american, rămîne, în continuare, relativ instabilă fiind posibile noi presiuni speculative care să genereze scăderi — de mică sau mai mare amploare — a cursului său. Principalele puncte vulnerabile ale dolarului sînt, în opinia majorității specialiștilor occidentali, următoarele:

a) În ultimele două decenii s-a înregistrat o expansiune rapidă a activelor de dolari în relațiile internaționale, amplificîndu-se rolul internațional al monedei americane în ciuda faptului că puterea economică a S.U.A. a suferit o diminuare relativă (pondera S.U.A. în produsul național brut al țărilor capitaliste dezvoltate s-a redus cu 14 procente — tabelul 1). De asemenea, poziția financiară externă a S.U.A. s-a înrăutățit continuu, ceea ce nu putea să nu se reflecte asupra valorii externe a dolarului. Astfel, rezervele de aur și valute ale S.U.A. comparativ cu obligațiile autorităților americane față de guvernele străine (rezultate din faptul că acestea din urmă dețin rezerve în dolari) a scăzut de la 1,63 în 1960, la 0,59 în 1970 și 0,13 în 1977. De asemenea, bilanțul internațional al S.U.A. s-a deteriorat, raportul dintre activele străine și pasivele străine americane reducîndu-se de la 2,09 în 1960, la 1,71 în 1970 și 1,23 în 1977.

Aceste elemente pledează pentru reducerea relativă a rolului internațional al dolarului în concordanță cu poziția prezenă a economiei americane în lume. Chiar oficialitățile americane s-au pronunțat în acest sens și anu-

me ca o parte din funcțiile dolarului de activ internațional de rezervă să fie preluate de DST, precum și unele valute forte (marca vest-germană, francul elvețian) sau de unitatea valutară europeană.

Tabelul nr. 1

Ponderea principalelor țări în produsul național brut total al țărilor capitaliste dezvoltate.

	SUA	Japonia	R.F.G	Anglia
1960	45,1	3,8	6,4	6,4
1970	39,5	7,9	7,6	4,9
1977	31,3	11,4	8,6	4,1

Sursa: Sanwa Economic Letter, ianuarie, 1979.

b) Așa cum a dovedit experiența ultimilor ani, cursul dolarului este influențat cu precădere de situația balanței de plăți americane (conform unor calcule, factorul „balanță de plăți” a influențat în mai mare măsură cursul dolarului decît factorul „inflație”). În acest sens, atît în 1977 cît și în 1978, balanța comercială și balanța plăților curente a S.U.A. au suferit deteriorări notabile. Elementul care a contribuit într-o mare măsură la deteriorarea balanței de plăți a S.U.A. în ultimii ani îl constituie sporirea importurilor de țitei; așa cum se poate observa din tabelul nr. 2 în afară de faptul că au cel mai ridicat consum de țitei pe locuitor, S.U.A. sînt singura țară capitalistă dezvoltată care și-au sporit acest consum după criza energetică. Această situație a accentuat temerea cercurilor de afaceri occidentale privind perpetuarea deficitului balanței de plăți americane. Programul energetic al S.U.A., intrat în vigoare în 1978, ar putea să inverseze tendința semnalată, dar analizele efectuate sugerează că balanța de plăți a S.U.A. va continua să înregistreze deficite și în următorii ani, grevînd, în consecință, asupra poziției dolarului.

Tabelul nr. 2

Consumul comparat de țigeli pe locuitor în principalele țări occidentale.

	Consumul pe locuitor (kg)		Cresștere
	1973	1977/1973	
SUA	3398	3520	3,6
Japonia	2214	2070	- 6,1
R.F. Germania	2111	2018	- 4,4
Franța	2026	1859	- 8,2
Anglia	1621	1490	- 8,1

Sursa: idem

v) Inflația din S.U.A. — al doilea factor fundamental de influență asupra dolarului — s-a accentuat în ultimii ani în ciuda faptului că au fost anunțate mai multe programe de combatere a ei. Performanțele S.U.A. în acest domeniu sînt — așa cum se observă din tabelul nr. 3 — mai slabe decît cele din alte țări capitaliste dezvoltate. Conform analizelor efectuate, dezechilibrul inflaționist din economia americană are la bază atît o creștere rapidă a masei monetare în perioada după criza 1974—1975, cît și agravarea spiralei costuri-salarii. În consecință se apreciază că atenuarea inflației în S.U.A. este un proces de durată. Iar măsurile de contracurare anunțate — de administrație — în toamna anului 1978 nu vor reuși decît să tempereze tempo-ul de creștere a prețurilor.

Tabelul nr. 3

Evoluția comparată a prețurilor cu ridicata în principalele țări capitaliste dezvoltate. *)

	Media	1974	1977	1978
	1960—1973			
S.U.A.	2,7	18,8	6,1	7,5
Japonia	2,1	31,4	1,8	- 2,6
R.F. Germania	2,0	13,4	2,6	1,2
Franța	3,8	14,7	5,6	4,2

*) Analizele denotă faptul că prețurile cu ridicata au influență cea mai evidentă asupra cursurilor de schimb.

Sursa: Sanwa Economic Letter, ianuarie, 1979.

d) Ca urmare a deficitelor cumulate în întreaga perioadă postbelică, soldurile de dolari din afara S.U.A. au crescut considerabil. Dintre aceștia, suma dolarilor deținuți de cercurile private și care scapă de sub controlul autorităților (așa-numita piață a eurodolarilor) se ridică la cca. 600 miliarde dolari. În aceste condiții, deși fondurile de 30 miliarde dolari mobilizate de oficialitățile americane în

apărarea dolarului par impresionante, suma lor este umbră de uriașul potențial speculativ al pieței eurodolarilor. Comportamentul deținătorilor de dolari (societăți multinaționale, bănci internaționale etc.) este determinat, în principal de „poziția fundamentală” a dolarului (situația economiei americane în lume, evoluția balanței de plăți și a inflației în SUA) și de aceea mulți economiști occidentali au apreciat că măsurile de intervenție în sprijinul dolarului sînt simple, „acțiuni de cosmetică” menite să cîștige timp pînă cînd condițiile fundamentale se îmbunătățesc.

Avînd în vedere considerentele de mai sus, majoritatea specialiștilor subliniază că soluționarea, pe termen

lung, a problemei dolarului presupune realizarea de progrese în două direcții esențiale. În primul rînd, atingerea echilibrului economic și financiar în economia SUA, prin punerea sub control a inflației și respectarea unei anumite discipline a balanței de plăți, ambele condiții fiind indispensabile pentru revitalizarea încrederii în dolar ca principală monedă internațională. În al doilea rînd, deși dolarul va continua să joace un rol important în economia și finanțele mondiale, este necesară o diminuare relativă a rolului internațional al acestuia, în special o diminuare a rolului de activ de rezervă.

M. ISĂRESCU
I.E.M.

noțiuni, termeni, operațiuni

Analiza ciclului de viață al produsului

Cunoașterea și urmărirea desfășurării ciclului de viață al produselor din producția curentă, ca și a stadiului în care se află pe plan mondial produsele noi cu care dorim să dezvoltăm nomenclatorul de fabricație și export, este de natură să furnizeze informații de maximă importanță pentru orientarea spre soluții de rentabilitate superioară a producției și comerțului exterior.

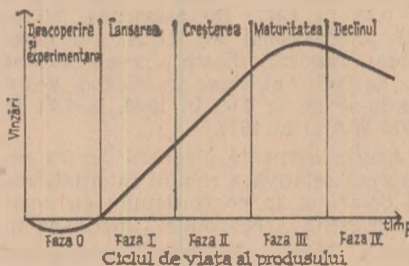
Minimalizarea riscului pe care-l implică orice inițiativă de înnoire a producției se poate realiza prin maximizarea informației deținute privind diferitele laturi ale strategiei de acțiune asupra mediului economic intern și extern, ca și reacțiunea probabilă a acestuia, respectiv: ce, unde, cînd și cum se poate vinde.

Deși există o mare diversitate de produse, de ordinul sutelor de mii în cadrul unei singure economii, se poate totuși considera că schema de analiză a ciclului de viață al produselor, etapizată pe 5 faze poate fi aplicată oricărui produs (vezi schema și graficul nr. 1).

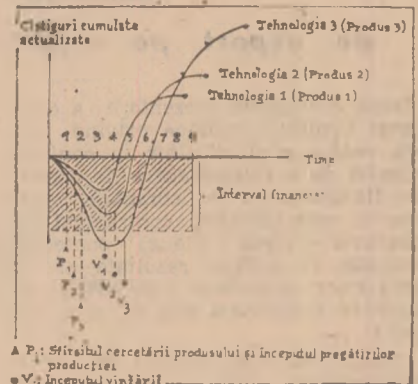
Desigur că analiza după schema ciclului de viață poate să întîlnească în practică abateri într-un sens sau altul de la structura clasică. Astfel, în cazul unei lansări defectuoase a produselor noi încheierea ciclului de viață a produsului poate surveni pre-

matur — în faza I, sau dimpotrivă identificarea unor domenii noi de utilizare a produselor poate să ducă la prelungirea ciclului de viață. Vom exemplifica prin cazul nylonului. Utilizat inițial (1940) în scopuri militare — pentru parașute — nylonul a fost extins ca utilizare pentru tricoturi circulare și apoi pentru o gamă largă de articole de galanterie. Perfecționările succesive pe care firma Du Pont le-a adus acestui material — culori nuanțate, textură fină, a permis ca în 1944 nylonul să intre pe piața țesăturilor, iar din 1945 începe a fi utilizat pentru tricotaje împletite. Prevăzînd reducerea cererii în toate aceste domenii au fost căutate noi utilizări — începînd din 1948 pentru cord de anvelope, din 1955 pentru pulovere și pantaloni; din 1959 pentru covoare. Fără această inovare în valuri succesive, nylonul ar fi rămas la utilizarea sa inițială (pentru parașute și alte tricotaje circulare eventual), ceea ce ar fi însemnat declinul său total prin 1950. Evoluția ciclică a utilizării și renunțării la nylon pentru diferite

Graficul nr. 1



Graficul nr. 2



Fazele „ciclului“ de viață	Produs	Preț	Distribuție	Promovare
Faza O „Descoperirea și experimentarea”	Concepția propriu-zisă a și produsului. Investiții în cercetare scontând pe beneficii viitoare. Pregătirea prototipului și a producției de serie. Efectuarea de teste. Se rețin variantele ce vor fi dezvoltate.	Vinzările de probă la preț de noutate, de unicat sau serie mică, acoperă parțial investițiile în cercetare-dezvoltare.	Organizarea de teste de piață prin magazine de prezentare, țiguri de mostre, expoziții cu sau fără vânzare, demonstrații, degustări.	Pregătirea tipăriturilor publicitare.
Faza I „Lansarea și dezvoltarea”	Producția de serie este pregătită. Se fac unele ameliorări minore ale produsului (finisaj, ambalaj, condiționare). Uneori producția firmelor ce urmăresc numai „luarea caimacului pieței” încetează, tehnologia fiind vindută.	În această fază se urmărește recuperarea celei mai mari părți din investițiile în cercetare, prin practicarea unor niveluri ridicate de prețuri, corespunzătoare exclusivității tehnologice, ca proprietate industrială protejată.	Are loc dezvoltarea rapidă a pieței, cu lansarea în tranșe a producției pentru a sonda capacitatea reală a pieței. Se formează structura canalelor de distribuție.	Prezentarea largă a produsului prin mijloace mass-media, ca și prin rețeaua comercială. Lansarea publicitară socială cea mai mare parte a bugetului publicitar.
Faza II „Creșterea”	Eforturi pentru reducerea cheltuielilor de producție ca efect al economiei de scară (creșterea producției).	Creșterea beneficiilor prin creșterea volumului vânzărilor și reducerea prețului de cost unitar.	Extinderea canalelor de distribuție, trecind de la distribuția selectivă la distribuția de masă.	Se trece de la o publicitate diferențiată, la publicitate nediferențiată, corespunzătoare ofertei. Diferite forme de promovare a vânzărilor.
Faza III „Maturitatea”	Marea majoritate a producătorilor au adoptat noul produs. Ameliorări ale tehnologiei, utilizarea de noi materii prime care să reducă cheltuielile de producție.	Menținerea pe piață se face cu sacrificii de preț, în condițiile în care unii producători și-au creat condiții de producție mai competitive.	Scade ritmul de creștere al vânzărilor, (depășindu-se punctul de inflexiune al curbei, marcând saturarea pieței). Se adoptă noi modalități de distribuție: vânzări pe credit, etc.	Se desfășoară publicitate de reluare, pentru menținerea clientelei, revitalizarea pieței.
Faza IV „Declinul”	Se caută noi domenii de utilizare ale produsului, care să-i prelungească ciclul de viață. (Vezi exemplul nylonului).	Reduceri substanțiale de preț pentru a evita imobilizarea fondurilor circulante în stocuri nevandabile.	Sînt utilizate formele cele mai accesibile de comerț: comerț stradal, bazar, solduri.	Activitatea promoțională pune accent pe reducerea prețului și alte facilități acordate

scopuri a fost determinată nu numai de modificări în structura cererii, dar și de apariția competiției cu alte genuri de fibre sintetice, care au invadat piețele.

Analiza ciclului de viață comparată, pentru mai multe produse ce urmează a fi selectate pentru introducerea în fabricație poate să furnizeze concluzii de mare importanță pentru rentabilitatea viitoare a producției.

Presupunind, spre exemplu, că avem de ales între 3 variante de înnoire a producției (produsele 1, 2, 3) pornind de la restricțiile specifice ale întreprinderii ca: mărimea fondului de investiții pentru cercetare-dezvoltare (reprezentat în graficul nr. 2 ca interval financiar) și momentul optim al lansării pe piață se pune problema alegerii tehnologiei optime. Din grafic reiese că tehnologia 1 poate fi introdusă prima, cu cele mai mici cheltuieli pe piață, însă veniturile obți-

nute (rata rentabilității) este mică și ciclul de viață scurt. Tehnologia 2 apare pe baza restricțiilor date ca cea mai bună soluție. Tehnologia 3, deși oferă cea mai mare rentabilitate, de-

pășește însă posibilitățile financiare (de investiții în cercetare-dezvoltare) ale întreprinderii.

I. GEORGESCU

Fișier

Prevederi de import și reglementări valutare

VENEZUELA Regimul importurilor

Mărfurile la import se împart în trei categorii: a) mărfuri supuse regimului licențelor; b) mărfuri care necesită o permisiune de import; c) mărfuri libere la import.

Pentru mărfurile care necesită o licență de import („Permiso previo de importación”) este absolut necesar ca licența să se obțină înainte de expedierea lor. Lista mărfurilor supuse re-

gimului licențelor este publicată de ministerele care se ocupă cu eliberarea licențelor.

Licența de import trebuie solicitată de importator. Cererea se efectuează în limba spaniolă și trebuie să conțină date privind descrierea cantitativă și calitativă a mărfurilor ce fac obiectul tranzacției.

Licența poate fi folosită numai de persoana care a solicitat-o și care este beneficiara licenței, licența nu

poate fi transmisă la terțe persoane sau firme. Cantitățile care sînt înscrise în licență nu pot fi în nici un caz depășite, iar importul trebuie efectuat în perioada de valabilitate a licenței. Orice modificare a portului de destinație sau a numărului de tarif vamal necesită o aprobare a organelor competente.

În mod excepțional se acceptă și o majorare a cantităților cu condiția să nu se depășească 10% din cuantumul aprobării. (Această prevedere nu este valabilă pentru mărfurile supuse regimului contingentelor). O reinnoire a licenței se admite dacă cumpărătorul, posesorul licenței face dovada avariei vasului sau a existenței unor greve în portul de încărcare, factori ce au contribuit ca marfa să nu ajungă la timp în portul de destinație.

Se recomandă exportatorilor ca înainte de a trece la expedierea mărfurilor să se asigure de existența licențelor de import. (De regulă se solicită o copie după licența de import).

Licența de import se eliberează de principiu numai firmelor sau persoanelor care sînt înregistrate în registrul comercial al Camerelor de Comerț și Industrie. În afară de aceasta mai este necesară și înregistrarea în registrul comercial — secția import al Ministerului Economiei.

Licențele de import au în general o valabilitate de 180 zile în timp ce permisiunile de import sînt valabile doar 90 zile. Așa cum am mai menționat mărfurile de import din licența sau permisiunea de import trebuie să intre în țară în perioada de valabilitate mai sus indicată.

Importul următoarelor mărfuri este interzis sau poate fi realizat numai de oficii guvernamentale: sare, perle sintetice sau naturale, unele medicamente și produse biologice, pastă de roșii, anumite sorturi de fructe, armament și muniții, hîrtie de țigări, lacuri și vopsele de automobile, cauciucuri, baterii, geamuri securit, unele textile.

În ultima vreme s-a interzis în mod practic importul de automobile cu excepția unor tipuri pentru care taxa vamală s-a majorat la 120%.

Cumpărările guvernamentale sînt supuse aprobării inițiale a oficiului „Controloria de la Nacion”. Toate ministerele și instituțiile guvernamentale sînt obligate să cumpere cu prioritate produse din Venezuela cu condiția ca prețurile să nu depășească cu mai mult de 25% valoarea produselor similare din străinătate la valoarea CIF.

La licitațiile organizate de întreprinderi și instituții de stat sau întreprinderi cu participarea statului, pot participa numai firme care sînt înregistrate în registrul comercial ca fabrici, sau reprezentanțe comerciale și care fac dovada bonității lor. În afară de aceste condiții se solicită și depunerea unei cauțiuni. Firmele străine pot participa direct la aceste licitații numai prin reprezentanțele sau filia-

lele lor din Venezuela care îndeplinesc condițiile de mai sus.

Importurile de mașini și utilaje, materii prime și alte produse necesare construcției și dezvoltării industriei naționale pot fi la cerere parțial sau total scutite de plata taxelor vamale. Premisa acestor reduceri de taxe vamale este ca mărfurile să fie transportate pe vase aparținînd companiei naționale de transporturi maritime „Compania Anonima Venezolana de Navigacion” sau companiilor asociate și să fie asigurate la societăți de asigurare din Venezuela. În cazul în care aceste condiții nu se îndeplinesc cu aprobarea Ministerului Dezvoltării se pot aproba totuși unele reduceri de taxe vamale.

Importurile unor mărfuri necesare producătorilor agricoli — sîrmă ghimpată, cadre metalice și diverse materiale din fier, oțel, cupru, aluminiu, zinc — sînt de asemenea beneficiare a unor reduceri de taxe vamale care se eliberează de Direcția Planificării din Ministerul Agriculturii.

În relațiile comerciale cu firme din Venezuela se recomandă să se renunțe la vânzări în consignatie datorită faptului că la acest gen de operațiuni impozitul pe venituri este de 25%. În afară de aceasta importatorii mai plătesc anumite penalizări pentru declarații greșite, depășiri ale termenelor la depozitare etc.

Documente de plată

— certificate de origine se solicită numai la importul de băuturi alcoolice. În celelalte cazuri este suficientă declararea originii mărfii în factura comercială.

— conosamentul, de asemenea nu necesită o legalizare consulară. Toate conosamentele trebuie semnate și ștampilate de încărcători sau reprezentanții săi legali.

— factura comercială — original și două copii — nu trebuie să fie contrasemnata de Camera de Comerț sau legalizată de vreun consulat. În factură se trec datele obișnuite comerciale cum ar fi: numele și adresa furnizorului și cumpărătorului, numărul de comandă, cantitatea, descrierea mărfii, prețul în valută convenită per unitate și per total.

Deoarece mărfurile nu pot fi scoase din vamă decît la prezentarea facturii

comerciale și deoarece autoritățile vamale solicită prezentarea documentelor în termen de 5 zile se solicită operativitate în transmiterea documentelor de export.

Regimul plăților externe

Plățile către străinătate se pot efectua fără dificultăți.

În marea majoritate a cazurilor plățile se fac în dolari la paritatea fermă dintre Bolivar (VB) și dolar.

Mărfurile de import care sînt depozitate în porturile din Venezuela și nu sînt vămuite din lipsa documentelor pot fi scoase temporar și provizoriu din vamă contra plății taxelor vamale și depunerea unei garanții. Această prevedere este valabilă și pentru expedierile de mostre sau pachete par avion.

În Venezuela nu se obișnuiește ca firmele indigene să suporte spezele de incasso ale partenerului. Se recomandă ca toate aceste speze să fie suportate de către exportator, astfel se pot ivi greutăți în derulare.

Băncile din Venezuela nu sînt în situația și nici nu sînt de acord să accepte expeditii de mărfuri în consignatie. Dacă exportatorul nu dorește să adreseze mărfurile direct importatorului, se recomandă să efectueze această operațiune prin firme specializate.

Există următoarele posibilități de asigurare împotriva riscurilor:

a) Marfa se expediază unei case de expediții în Venezuela (incasso vinculat);

b) Documentele se predau de către reprezentant, importatorului numai atunci cînd nu există nici o rezervă privind efectuarea plății;

c) Se poate încheia o înțelegere cu o firmă specializată în vămuri (agent vamal) să rezolve problemele legate de vămuire, depozitare, asigurări etc.

Condițiile externe pe termen scurt pînă la 180 zile trebuie doar înregistrate la SIEEX (Superintendencia de Inversiones Extranjeras). Creditele de peste 180 zile trebuie să dețină însă aprobarea lui SIEEX.

În Venezuela există zone libere vamale în insula Margarita (Statul Nueva Esparta) și în peninsula Paraguana.

ȘTEFAN VIRTACI

În actualitate

Premiul de creativitate pentru mobilă

Societatea belgiană Artifort din Lanaken (Belgia) a primit primul premiu destinat recompensării fabricanților de mobilă pentru realizări ce se disting în special pe planul înnoirii, originalității și bunului gust.

Noul premiu de creativitate a fost decernat la Trade Mart — Bruxelles, de către un juriu format din cumpărători și experți, scaunului de birou

„Chicago” prezentat de firma Artifort, care constituie o inovație frapantă în utilizarea lemnului curbat. Exigențele cercetării în ceea ce privește aspectele ergonomice și de confort, perfecțiunea soluțiilor de îmbinare și a detaliilor de finisare, rafinamentul coloritului țesăturii au impus acest model ca un exemplu de inovație și design.

contract economic

Valorificarea dreptului la penalități

Potrivit art. 21 din Legea nr. 71/1969, unitatea socialistă care nu a îndeplinit obligațiile pe care le-a asumat prin contractele economice încheiate, datorează celeilalte părți penalități și daune.

Deși aspectele pe care le implică răspunderea cu penalități și daune sînt, în genere, cunoscute, revenim asupra lor deoarece unele cadre din economie, mai ales cele de la unitățile nou înființate, au ezitări și nedumeriri în legătură cu valorificarea dreptului la penalități.

Ezitățile și nedumeririle la care ne vom referi, în continuare, se datorează cunoașterii insuficiente a funcțiilor proprii penalităților, ca și a condițiilor care trebuie să aibă în vedere, cu ocazia valorificării dreptului la penalități.

În cadrul noului mecanism economico-financiar, executarea în natură, întocmai, a obligațiilor asumate prin contractele economice a dobîndit o însemnătate cu totul deosebită. Sînt cunoscute implicațiile grave și multiple pe care le declanșează, de pildă, neînlivrea la termen a unui utilaj necesar punerii în funcțiune a unui obiectiv de investiții. Exprimată sugestiv prin termenul „reacție în lanț”, consecințele nerespectării unor obligațiilor contractuale se repercutează în succesive raporturi economice și juridice, stînjinînd buna funcționare a noului mecanism economico-financiar. Se produc dereglări în activitatea întreprinderilor cu consecințe negative asupra îndeplinirii indicatorilor.

Penalitățile, prevăzute de art. 21 din Legea nr. 71/1969 și reglementate din HCM nr. 306/1979 sînt menite să prevină și să sancționeze încălcarea obligațiilor contractuale și deci, producerea neajunsurilor la care ne-am referit.

Astfel, penalitățile îndeplinesc funcția de garantare a executării obligațiilor asumate prin contractele economice. Eventualitatea aplicării dispozițiilor legale prin care s-au stabilit penalitățile, stimulează unitățile socialiste în direcția unui comportament diligent, de natură să ducă la executarea întocmai a obligațiilor contractuale.

Dacă această funcție nu-și atinge scopul, adică, în situațiile în care are loc încălcarea obligațiilor, intră în

joc funcția sancționatoare a penalităților. Adică, prin plata penalităților unitatea socialistă în culpă suportă o sancțiune patrimonială cu repercusiuni directe asupra realizărilor ei financiare. Prin aplicarea penalităților se urmărește disciplinarea acestor unități, pentru ca în viitor să nu se repete abaterile de la obligațiile contractuale.

Cu toate acestea se mai pune uneori sub semnul îndoielii utilitatea și necesitatea aplicării penalităților. Se raționează cam așa: Nu de penalități avem nevoie, ci de produsele fără de care nu putem îndeplini propriile noastre sarcini; De ce să ne „stricăm relațiile”, de ce să-i indispunem pe tovarășii de la unitatea care este partenerul nostru contractual? Ca să fim și mai vitregiți?

Acest mod de a gîndi demonstrează neînțelegerea funcțiilor care revin penalităților și abdicarea de la principalitatea care trebuie să caracterizeze relațiile dintre unitățile socialiste.

Într-adevăr, dacă faptele care au semnificația unor abateri de la disciplina contractuală rămîn nesancționate pe plan patrimonial, se favorizează, în acest fel, repetarea abaterilor în viitor. Adică, în raport cu aceeași unitate beneficiară sau cu alte unități, se vor încălea din nou obligațiile contractuale, producîndu-se noi dereglări în îndeplinirea sarcinilor economice. Vor avea de suferit nu numai acele unități, dar însăși economia națională.

Cît privește așa-zisele bune relații, avem de a face cu o abordare a problemei care este sbrînă principalității proprii raporturilor dintre unitățile noastre economice.

Unitatea socialistă care a greșit și este vinovată trebuie să suporte consecințele legale. Aplicarea justificată a penalităților nu poate determina alterarea raporturilor dintre unitățile economice. Unitățile care consideră altfel se expun altor sancțiuni patrimoniale, care se conjugă, la nevoie, cu măsuri administrative menite să determine adoptarea unui comportament adecvat.

Nu trebuie omis faptul că, alături de funcțiile amintite, penalitățile au și funcție de despăgubire. Ele pot fi obținute fără să se dovedească prejudiciul concret — evaluabil în bani —

pe care l-a suferit unitatea economică față de care obligațiile contractuale nu au fost respectate.

Datorită acestei funcții și din cauza termenului de prescripție diferit aplicabil în cazul penalităților, pe de o parte, și a daunelor, pe de altă parte, unitățile economice care nu-și valorifică în termen dreptul la penalități, se expun riscului de a nu putea recupera integral prejudiciul încercat ca urmare neîndeplinirii obligațiilor contractuale.

Un cititor ne semnaleză faptul că introducînd acțiuni avînd ca obiect plata penalităților, unitățile economice reclamante se expun riscului de a suporta cheltuielile de arbitraj dacă arbitrajul constată că neexecutarea obligațiilor contractuale nu este imputabilă unității economice acționate.

Această eventualitate nu justifică, nici ea, nevalorificarea dreptului la penalități.

Înainte de introducerea acțiunii care ocazionalizează plata cheltuielilor de arbitraj, unitatea reclamantă are obligația de a efectua încercarea de conciliere în cadrul căreia unitatea pîrîtă are îndatorirea fie de a achita penalitățile a căror plată este datorată, fie de a comunica toate actele din care rezultă că neîndeplinirea obligației contractuale se datorează unor cauze care o apără de răspundere. Contrar, dacă această dovadă se face abia în fața arbitrajului, cheltuielile de arbitraj sînt datorate de unitatea pîrîtă.

Valorificarea dreptului la penalități se impune a fi examinată deci, nu numai din prisma unităților economice cărora li se cuvin penalitățile, dar și din punctul de vedere al unităților economice care le datorează.

Sînt încă relativ frecvente cazurile în care unități, din categoria acelorora din urmă, deși nu pot dovedi împrejurrări de natură să le apere — potrivit legii și practicii arbitrale — de răspundere, refuză să achite în faza concilierii penalitățile pe care le datorează. Se determină, în acest fel, angajarea unor litigii inutile care se soldează, pe lîngă plata penalităților, cu obligarea unităților în culpă la suportarea cheltuielilor de arbitraj. Or, ocazionarea acestor cheltuieli nu se poate justifica în nici un fel iar sumele respective — care deseori nu sînt deloc neglijabile — sînt imputabile factorilor care, deși aveau competența necesară, nu au dispus achitarea penalităților în cadrul încercării de conciliere efectuate înainte de sesiunea arbitrajului.

I. ICZKOVITS

Condițiile de aplicare a plafonării unor majorări de întârziere

Sumele datorate de debitorii în cadrul unor obligații stabilite prin norme de drept financiar sau administrativ sînt exigibile la o anumită dată fixată de legiuitor. Nerespectarea acestor termene de plată, adică întârzierea în plata unor astfel de sume, determină aplicarea de majorări de întârziere în cuantumul prevăzut în actul normativ prin care a fost instituită obligația. În această categorie de obligații legale putem cita: impozitele și taxele, amortizările, avansurile în numerar, beneficiile, locațiile, primele de asigurare și debitele prescise.

Perioada de timp în cadrul căreia se datorează majorările de întârziere constituie o problemă ce se ridică frecvent în practica aplicării dispozițiilor legale ce prevăd obligațiile amintite, mai ales de la instituirea unor plafonări în această materie.

1. **Principiul general în materia dobizilor legale** (majorările de întârziere fiind incluse în categoria — *largo sensu* — a dobizilor legale) este acela că ele curg pe tot intervalul de timp ce se cuprinde între momentul cînd creanța a devenit exigibilă și data cînd datoria se stinge prin plată.

De la această regulă există două categorii de excepții stabilite prin dispoziții legale. O primă categorie este instituită prin dispoziții de natură civilă, prin care se fac anumite plafonări referitoare la momentul de la care dobînda începe să curgă și anume prevederea art. 1088 alin. 2 cod civil conform căreia dobînda legală este datorată din ziua chemării în judecată, afară de cazurile cînd curge, conform legii, de drept. A doua categorie de excepții este stabilită prin dispoziții legale cuprinse în legislația financiară și se referă la unele plafonări privind minimul, cît și maximumul majorărilor de întârziere datorate.

În cele ce urmează ne vom referi la această a doua categorie de excepții.

Plafonarea majorărilor de întârziere constă în limitarea cuantumului minim sau maxim al majorărilor la un anumit nivel valoric stabilit prin dispoziții legale. Plafonarea majorărilor este exclusiv de natură legală deoarece limitarea minimului sau maximumul acestora se poate fixa numai prin acte normative. O stabilire pe cale convențională a limitei maxime sau minime a majorărilor de întârziere nu este posibilă deoarece aplicarea acestor sancțiuni administrative este specifică raporturilor juridice financiare în care părțile au poziții diferite, nu egale

cum este cazul în privința raporturilor juridice contractuale.

2. **Referitor la limita maximă a cuantumului majorărilor de întârziere.** În art. 158 din Legea finanțelor (Legea nr. 9/1972) se stabilește că nerespectarea termenelor de plată a sumelor datorate la bugetul de stat atrage obligația calculării și încasării majorărilor de întârziere. Cuantumul acestor majorări se fixează de Consiliul de Miniștri, în cazurile cînd nu este prevăzut în actele normative potrivit cărora se datorează sumele respective. Aastă normă suplitivă o reprezintă art. 1 din H.C.M. nr. 113/1974, privind cuantumul majorărilor de întârziere și stabilirea termenelor de plată pentru sumele datorate bugetului de stat potrivit dispozițiilor legale, dată în aplicarea art. 158 din Legea finanțelor, conform căruia, se calculează majorări de întârziere de 0,05 la sută pentru fiecare zi de întârziere pentru sumele datorate de unitățile socialiste și de 2 la sută pentru fiecare lună sau fracțiune de lună de întârziere pentru sumele datorate de persoane fizice și juridice, altele decît unitățile socialiste.

În același art. 158 al Legii finanțelor se prevede că majorările de întârziere nu vor putea depăși debitul datorat, dacă legea nu prevede altfel.

Prin dispoziția legală citată s-a consacrat legislativ o reglementare cu caracter general de plafonare a majorărilor de întârziere pentru orice sume datorate bugetului de stat. În acest fel limitarea de excepție din art. VII a Decretului nr. 27/1970 privind modificarea unor prevederi legale referitoare la impozite și taxe, precum și la primele de asigurare, în care se stabilea că majorările pentru neachitarea sau nevărsarea la termen a impozitului pe veniturile populației, a impozitelor și taxelor locale și a impozitului pe veniturile realizate din activități agricole nu pot fi mai mari decît debitul exigibil, a fost extinsă la toate sumele convenite bugetului de stat.

Este de subliniat însă că regula plafonării din art. 158 alin. 3 a Legii finanțelor se aplică numai la sumele datorate direct bugetului de stat, ca impozite, unele taxe, sumele prescise deținute de organizațiile socialiste debitoare ale unităților socialiste de stat și alte vărsăminte la bugetul de stat. Aceasta rezultă atît din modul în care este formulat textul legii, cît și din faptul că art. 158 se află situat în capitolul intitulat „Bugetul de stat”. De asemenea, art. 3 al H.C.M. nr. 113/1974, dată în aplicarea art. 158 din Legea

finanțelor, este edificator în acest sens atunci cînd dispune că prevederile hotărîrii se aplică numai în situațiile cînd prin actele normative care reglementează „vărsăminte la bugetul” de stat nu este stabilit nivelul majorărilor de întârziere. Or însuși art. 1, alin. 2 al hotărîrii nr. 113/1974 detaliază modul de aplicare al art. 158 din Legea finanțelor privitor și la plafonarea nivelului maxim al majorărilor.

Trebuie să mai observăm însă că prin art. 1 alin. 2 al H.C.M. nr. 113/1974 se concretizează textul art. 158 alin. 3 din Legea finanțelor, în sensul că majorările de întârziere nu vor putea întrece nivelul debitului exigibil numai dacă acesta depășește 10 lei. Ca atare, atunci cînd cuantumul debitului este mai mic de 10 lei, majorările vor putea depăși nivelul debitului exigibil, punindu-se în urmărirea cuantumului de 10 lei și nu suma reală a majorărilor, legiuitorul avînd în vedere, la instituirea acestei reglementări, faptul că este vorba de sume mici care nu reprezintă o sarcină împovăraătoare pentru debitor. În acest fel se evită urmările silite pentru sume care uneori ar fi modice, ceea ce ar putea duce la situația curioasă de a se efectua cheltuieli de executare superioare însăși cuantumului creanței totale de urmărit.

Plafonarea nivelului maxim al majorărilor de întârziere se referă însă numai la situația cînd vreun act normativ nu prevede altfel. În consecință, ori de cîte ori actul normativ care stabilește majorări de întârziere pentru sumele datorate bugetului de stat nu are dispoziții în alt sens, adică de excepție, se aplică regula generală a plafonării lor la nivelul debitului datorat. Spre exemplu, în H.C.M. nr. 1276/1962, privind impozitul pe circulația mărfurilor, modificată prin H.C.M. nr. 839/1964, se stabilește că neplata în termen a impozitului pe circulația mărfurilor, atrage aplicarea majorării sumei de plată cu 0,05% pentru fiecare zi de întârziere. Pentru aceste majorări va opera limitarea la cuantumul sumei datorate, întrucît actul normativ dispune doar că se datorează pe fiecare zi de întârziere, fără a face vreo altă precizare.

De asemenea, în cazul neplății taxelor vamale, în termenele stabilite de Ministerul Finanțelor, se datorează o majorare de 0,05% pentru fiecare zi lor de întârziere. Or însuși art. 1 alin. 2 din Decretul nr. 395/1976 privind Tariful vamal de import al Republicii Socialiste România, aceste majorări de întârziere se datorează către bugetul de stat, sînt aplicabile prevederile art. 158 alin. 3 din Legea finanțelor, adică nivelul maxim este plafonat.

Sîntem de părere că nu este obligatoriu ca actul normativ să prevadă expres că nu se aplică regula generală a plafonării majorărilor de întârziere, ci este suficient să rezulte neîndoiește din modul de formulare a textului, că s-a adoptat o altă soluție.

La aplicarea dispozițiilor art. 158 alin. 3 din Legea finanțelor va trebui deci să se examineze cu deosebită atenție actul normativ ce reglementează majorarea de întârziere respectivă spre a se stabili în concret dacă este prevăzută o altă reglementare. Aceasta deoarece există și alte soluții în reglementările legale. Una dintre excepțiile existente o constituie cea din Decretul nr. 425/1972 privind impozitul pe beneficiile societăților mixte constituite în Republica Socialistă România, care în art. 9 alin. 2 dispune că pentru depășirea termenului de plată a impozitului se aplică, de fiecare zi de întârziere, o majorare de 0,05%, dar nu mai mult decât dublul impozitului scadent. Limita maximă a majorărilor de întârziere este deci alta decât cea din Legea finanțelor, adică dublul debitului exigibil.

3. În legătură cu plafonarea cuantumului minim al majorărilor de întârziere. Este de observat că încă în art. VII din Decretul nr. 27/1970, s-a instituit prevederea că pentru neachitarea sau nevărsarea la termen a impozitului pe veniturile populației, a impozitelor și taxelor locale și a impozitului pe veniturile realizate din activități agricole, majorările ce se calculează nu pot fi mai mici de 10 lei. Aceeași prevedere de plafonare a fost instituită apoi, prin Decretul nr. 471/1971 cu privire la asigurările de stat și privitor la majorările calculate pentru neplata în termen a primelor la asigurările prin efectul legii de bunuri și la asigurarea prin efectul legii de răspundere civilă (art. 48).

Ulterior, prin art. 1 alin. 2 al H.C.M. nr. 113/1974, dată în aplicarea art. 158 alin. 3 a Legii finanțelor, stabilirea unui cuantum minim al majorărilor de întârziere a fost extinsă la toate sumele datorate de persoane fizice sau juridice, altele decât unitățile socialiste, direct bugetului statului. Acest plafon minim s-a stabilit la 10 lei, indiferent de cuantumul debitului de plată.

Prevederile examinate care dau temei de a încasa majorări de 10 lei și atunci când debitul este inferior acestei sume, nu contravin dispoziției din art. 158 a Legii finanțelor, care limitează doar cuantumul maxim al majorărilor de întârziere.

Acest plafon minim însă poate fi aplicat numai la majorările de întârziere datorate pentru creanțe pentru care există o prevedere legală expresă, neputând fi extinsă reglementarea pe cale de interpretare și la alte categorii de creanțe.

4. Plafonarea cuantumului minim și maxim al majorărilor de întârziere are la bază rațiuni de ordin social și economic.

Prin stabilirea unui plafon maxim al majorărilor s-a urmărit aplicarea principiului echității și în acest domeniu, apreciindu-se, desigur, că nerespectarea termenelor de plată a unor sume de bani, la anumite termene prestabilite, nu trebuie să se transfor-

me într-o sarcină împovărătoare pentru debitor. Într-adevăr uneori, după o perioadă mai îndelungată cuantumul majorărilor de întârziere depășea de 2—3 ori nivelul debitului datorat, astfel că debitorul întâmpina mai mari greutăți cu plata majorării de întârziere decât cu plata însăși a creanței datorată. Este și această măsură o manifestare, în ultimă instanță, a unanimului caracteristic legislației socialiste. De asemenea, s-a avut în vedere că, în realitate, majorările de întârziere reprezintă accesoriul creanței, astfel că este nefiresc ca să întrecă, în general, nivelul debitului datorat. Excepțiile de la această regulă se justifică atunci când este necesară sporirea funcției sancționatoare a majorărilor de întârziere spre a deveni mai mobilizatoare în îndeplinirea unei obligații ce prezintă importanță sau urgență deosebită.

Fixarea unui plafon minim al majorărilor de întârziere răspunde unei necesități de ordin economic. În frecvente cazuri suma datorată este sub 10 lei, deci de un cuantum redus, iar nivelul majorărilor de întârziere ce s-ar putea datora pentru întârzierea în plată este și el foarte mic. Urmărirea încasării unor astfel de debite poate deveni uneori neeconomică, dacă nivelul lor va rămâne foarte mic, putând interveni situații când cheltuielile administrative ocazionate să depășească cuantumul debitului de urmărit (creanța propriu-zisă sau majorările de întârziere).

5. Ținând seama de criteriul social al echității, legiuitorul lărgiște sfera plafonării maxime a majorărilor de întârziere.

În acest context, este semnificativă prevederea din Regulamentul operațiilor de casă ale unităților socialiste, aprobat prin Decretul nr. 209/1976, care în art. 38 alin. 5 instituie plafonarea și pentru cazul decontării cu întârziere a sumelor primite cu titlu de avansuri în numerar. Ca atare, suma percepută ca penalizare de întârziere nu va putea depăși nivelul debitului datorat nici în situația penalizării de întârziere pentru avansuri în numerar.

O plafonare similară s-a instituit și în cazul chiriilor restante. Astfel în art. 11 din H.C.M. nr. 860/1973 pentru stabilirea măsurilor de executare a legii nr. 5/1973 privind administrarea fondului locativ și reglementarea raporturilor dintre proprietari și chiriași, s-a stabilit că majorarea de 0,5% asupra chiriei datorate, care se plătește pentru fiecare zi de întârziere, începând cu prima zi lucrătoare următoare aceleia când suma a devenit exigibilă, nu poate depăși cuantumul chiriei restante.

Prin prevederile citate s-a realizat o corelare a plafonării nivelului unor penalizări și majorări de întârziere, cu dispozițiile legale cu caracter general de plafonare a majorărilor de întârziere instituite inițial numai pentru

debitele datorate direct bugetului de stat.

6. Utilizarea noțiunii de „penalizări de întârziere” în Regulamentul operațiilor de casă ale unităților socialiste, aprobat prin Decretul nr. 209/1976, ridică problema dacă este vorba de o instituție juridică nouă, ori dacă are o natură juridică identică cu aceea a „majorărilor de întârziere”.

Examinarea actului normativ anterior în materie, Regulamentul privind încasările și plățile în numerar ale instituțiilor, întreprinderilor și organizațiilor de stat, cooperatiste și obștești, aprobat prin H.C.M. nr. 858/1957, ne îndrează că, în situația sumelor nejustificate sau nedepuse reprezentând avansuri spre decontare, legiuitorul folosea noțiunea de „majorări de întârziere” cu toate că atât cuantumurile (0,50%) cât și conținutul de bază al instituției de drept respective era același (pct. 41 și 43) cu cel rezultat din actul normativ în vigoare. Totodată regulamentul anterior, în cazul încălcării disciplinei de casă constând în nerespectarea termenului fixat pentru efectuarea vărsămintelor sau reținerea în mod nejustificat de sume superioare limitei soldului de casă aprobat, prevedea drept sancțiune pentru unitatea socialistă în cauză o „penalizare de întârziere de 0,50% pe zi” (pct. 65 lit. c și pct. 66).

În Regulamentul operațiilor de casă ale unităților socialiste aprobat prin Decretul nr. 209/1976, legiuitorul folosește o singură denumire și anume aceea de „penalizare de întârziere” atât în cazul nedecontării avansurilor în numerar (art. 38) cât și pentru nerespectarea termenelor de depunere a numerarului la bancă și celelalte instituții de credit, a limitei soldului de casă și a normelor de efectuare a plăților în numerar din încasări (art. 50).

Observăm că atât în Regulamentul anterior (pct. 43 și 65 lit. c), precum și în cel în vigoare (art. 50), legiuitorul consideră „majorările” sau „penalizările” drept „sancțiuni”, acordându-le deci o natură juridică comună.

În consecință, sîntem de părere că „penalizarea de întârziere” din Regulamentul operațiilor de casă ale unităților socialiste, aprobat prin Decretul nr. 209/1976, nu reprezintă o instituție juridică nouă, ci este identică cu aceea denumită „majorare de întârziere”, ele avînd o natură juridică comună. Utilizarea noțiunii de „penalizare de întârziere” în noua reglementare a operațiilor de casă ale unităților socialiste poate constitui eventual un început al unei orientări a legiuitorului în sensul menținerii noțiunii de „majorare de întârziere” numai pentru cazul creanțelor reprezentînd impozite, taxe și alte vărsăminte la buget, adică în general pentru vărsăminte datorate direct bugetului.

I. CONDOR

Întrebări și răspunsuri

● **CERNES JAQUES** — Iași întreabă de ce i s-a calculat dobânda în scară la un credit acordat de C.E.C. în anul 1970 și nu dobânda medie astfel cum C.E.C.-ul o calculează în prezent, socotind că practica aceasta este nelegală. Procedeeul folosit de C.E.C. este legal, deoarece dobânda a fost calculată potrivit clauzelor contractului de împrumut încheiat în anul 1970. La data contractării creditului dobânda se calcula în scară potrivit sistemului utilizat de C.E.C. și înscris în contractul ce l-ați semnat. Or, potrivit art. 969 din Codul civil, convențiile legale făcute au putere de lege între părțile contractante.

● **BIBAN MARIA** — I.M.E.B. București întreabă dacă hotărîrea organelor tutelare prin care s-au soluționat unele neînțelegeri privind încheierea contractelor pentru produse repartizate, poate da naștere la penalități în cazul cînd prestațiile respective nu au fost executate. Din relatarea dv. rezultă că pentru produsele în cauză s-au emis repartiții și că prin hotărîrea organelor care au soluționat neînțelegerea privind încheierea contractului s-a dispus emiterea unui act adițional la contractul deja existent.

Răspunsul este afirmativ deoarece în baza prevederilor art. 10 alin. 3 din Legea nr. 71/1969, decizia luată de organele competente, în cazul neîncheierii contractului economic în baza balanțelor aprobate și repartițiilor emise, ține loc de contract pînă la perfectarea acestuia de către părți. Soluția legii este conformă atît echității cît și principiilor generale de drept, nimeni neputînd invoca propria sa culpă în scopul exonerării de răspundere.

● **I.F.E.T. Bacău** întreabă în ce termen se prescrie dreptul la acțiune al unei persoane prin care solicită restituirea sumelor reținute de unitate pe o perioadă de circa 8 ani; acțiunea în restituire fiind formulată după ce prin o altă hotărîre judecătorească s-au anulat formele de executare întreprinse de unitate.

În conformitate cu art. 3 din Decretul nr. 167/1958, dreptul la acțiune se prescrie într-un termen de 3 ani care începe să se calculeze din momentul în care se naște dreptul respectiv, astfel cum prevede art. 7 din același act normativ. Din relatarea dv. rezultă că dreptul creditorilor s-a născut în momentul în care, prin hotărîre judecătorească definitivă, s-au anulat formele de executare întreprinse de unitate. Dacă de la acea dată, creditorii au solicitat în termen de 3 ani restituirea sumelor reținute fără just temel, unitatea este obligată a le restitui integral.

● **SPÎNU RADU** — Brăila întreabă dacă registrele și formularele prevăzute de actele normative privind asociațiile de locatari sînt tipizate și solicită lămuriri cu privire la cuantumul de ore ce trebuie prestate pentru retribuțiile stabilite de aceleași acte normative.

Formularele sînt tipizate. Cît privește numărul de ore ce trebuie prestate vă arătăm că potrivit art. 15 alin. 1 din Decretul Consiliului de Stat nr. 387/1977 retribuiția și volumul de muncă de prestat se stabilesc pe bază de înțelegere între părți. Vă recomandăm a consulta și lucrarea „Administrarea imobilelor” pag. 66.

● **VARNAROI TITU** — contabil șef, Fabrica de încălzăminte, Cimpulung Moldovenesc întreabă dacă se poate proceda la executarea unui debitor care răspunde subsidiar, atît timp cît cel ce are răspunderea principală este solvabil, fiind încadrat în muncă.

Prin decizia de îndrumare nr. 5/1974 (pct. 1) Plenul Tribunalului Suprem a stabilit că unitatea prejudiciată „are valoare de a porni procedura de recuperare mai întîi împotriva persoanei care a provocat paguba prin fapta sa directă”, — (vezi pag. 15 și 16 din volumul Culegere de decizii ale Tribunalului Suprem pe anul 1974). Potrivit acestei decizii, executarea deciziei de imputare împotriva celui ce răspunde subsidiar se suspendă pînă la terminarea procedurii de recuperare îndreptate împotriva celui ce a provocat paguba prin fapta sa directă.

● **ASOCIAȚIA LOCATARILOR NR. 407, GALAȚI** — Microrajon 19 — cartier Dunărea întreabă dacă metoda de control prevăzută de metodologia aprobată de organele competente pentru verificarea activității asociațiilor de locatari este sau nu obligatorie și dacă are caracter oficial. Metodologia la care faceți referire a fost aprobată prin ordinul comun nr. 5/1978 a unor organe centrale de stat și are caracter oficial. Ea nu este facultativă, comisiile de cenzi și celelalte organe care verifică activitatea patrimonială a asociațiilor de locatari fiind obligate a o utiliza în controalele pe care le efectuează. În principiu, rezultatele obținute prin această metodă trebuie să concorde cu cele la care se ajunge prin folosirea oricărei alte modalități de control. Dacă rezultatele nu sînt concordante înseamnă că în metoda utilizată neoficial s-au strecurat unele erori.

● **PĂTRAȘCU GH.**, com Bicleș, jud. Mehedinți. Lămuririle pe care le solicitați fiind de interes personal-gospodăresc nu intră în profilul de activitate al revistei noastre. În cadrul

suplimentului se dezbate probleme aparținînd dreptului economic, dreptului muncii și în general aspectele juridice ale activității unităților economice socialiste.

● **ION MANEA** — contabil șef, întreabă ce atribuții are contabilul șef al unei unități de construcții-montaj, în stabilirea și aplicarea prețurilor de deviz.

Atribuțiile conducătorului compartimentului financiar-contabil sînt stabilite prin H.C.M. nr. 1885/1970 în art. 9. De asemenea, în conformitate cu pct. 8 din Cadrul comun privind efectuarea controlului financiar preventiv elaborat de Curtea Superioară de Control Financiar, persoana care exercită controlul preventiv (de regulă contabilul șef) are o serie de obligații și răspunderi referitoare la stabilirea nivelului prețurilor și tarifelor propuse prin documentații. Studiați actele normative indicate și veți putea stabili în ce măsură activitățile concrete vă interesează — la care nu v-ați referit în scrisoare — intră sau nu în competența dv.

● **SABĂU CORNEL** — lucrător comercial — Arad, întreabă care este valoarea pagubei care se impută persoanelor în situația cînd acestea nu au întocmit acte de primire a produselor în condiții de opozabilitate față de furnizor.

În conformitate cu prevederile art. 103 alin. 1 din Codul muncii, în stabilirea răspunderii materiale, paguba ce trebuie reparată nu cuprinde foloasele nerealizate de unitate. În cazul expus de dv., decizia de imputare urmează a se emite pentru suma la care unitatea unde serviți a fost obligată prin hotărîre arbitrală, inclusiv cheltuielile de arbitraj. Prevederile Decretului Consiliului de Stat nr. 208/1976 se referă la evaluarea pagubelor în cazul lipsurilor și degradărilor de bunuri din gestiune ceea ce nu este cazul la dv. Aceste prevederi, sînt de strictă interpretare și nu pot fi aplicabile în situația relatată de dv.

● **ION S. VOICU** — Pitești, formulează o serie de întrebări pe care le sintetizăm:

— în ce condiții o comandă poate fi executată pentru a fi considerată contract economic?

— ce condiții trebuie îndeplinite pentru ca o custodie de produse să poată fi constituită în mod legal la producător și ce efecte produce un asemenea depozit?

— cine are a răspunde pentru neținererea la zi a evidenței contabile analitice și în ce măsură poate fi atrasă răspunderea altor organe din afara unității în cauză, dacă acest lucru este posibil.

Răspundem la întrebările formulate în ordinea de mai sus.

De regulă, raporturile de furnizare de produse între unitățile socialiste se stabilesc pe baza contractelor economice. Mai cu seamă în actualele împrejurări când se tinde a se conferi acestor raporturi un caracter de continuitate și de durată, rolul contractelor economice este preponderent. Totuși atît legea cît și practica arbitrală a considerat că o comandă urmată de executarea imediată valorează contract economic producînd aceleași efecte pe planul răspunderii. Din însăși faptul că această modalitate este considerată de legeiutor ca o excepție de la regula încheierii contractelor economice și deoarece însăși legea cere — ca o condiție esențială — executarea comenzii, rezultă în mod neechivoc că asemenea livrări nu se pot referi decît la produse existente nu și la cele ce urmează a fi puse în fabricație după primirea comenzii de la beneficiar. Pornind de la aceste considerente practica arbitrală a asimilat contractelor economice numai acele comenzi care au fost urmate imediat de executare. Cît privește termenul de executare a comenzii, acesta se consideră a fi termenul necesar îndeplinirii operațiilor de ambalare și a formalităților necesare livrării (în acest sens decizia P.A.S. nr. 914/1978 publicată în R.R.D. nr. 6/1978 p. 68).

Custodia de produse la furnizor reprezintă o modalitate cu totul excepțională de livrare a produselor. Tocmai datorită caracterului său derogatoriu, depozitul de produse la furnizor nu se poate presupune, acesta trebuind să rezulte în mod neechivoc din voința ambelor unități socialiste, exprimată de reprezentanții lor legali.

Potrivit pct. 63 din Normele metodologice ale Băncii Naționale a R.S.R. nr. 2/1977, dispozițiile de încasare cu facturi pentru mărfuri constituite custodie, indiferent că se referă la mărfuri destinate exportului sau pentru intern, se primesc spre încasare numai cu viza prealabilă a inspectorului băncii, din care să rezulte că produsele respective fac obiectul unui contract, că există în realitate și că au fost ambalate, împachetate, etichetate, depozitate în bune condiții și separat de celelalte stocuri ale furnizorului. Acesta răspunde de buna lor conservare. Eventualele cheltuieli prilejuate de întreținerea și conservarea corespunzătoare a produselor sînt în sarcina beneficiarului.

În conformitate cu prevederile art. 9 lit. h și i din H.C.M. nr. 1885/1970 conducătorul compartimentului financiar-contabil are atribuția de a organiza contabilitatea potrivit dispozițiilor legale și de a asigura întocmirea la timp a bilanțelor de verificare etc. Nerespectarea sau neîndeplinirea acestor atribuții atrage răspunderea conducătorului acestui compartiment, a conducătorului unității (în baza art. 2 din același act normativ) cît și a personalului care avea drept sarcini de serviciu îndeplinirea respectivelor operațiuni de evidență contabilă. Acesta

din urmă nu poate fi exonerat de răspundere, culpa sa fiind comună cu a conducătorilor sus-menționați. În acest sens practica instanței noastre supreme a fost constantă. Mai ales în condițiile autoconducerii și auto-gestiunii unităților socialiste acestea au a răspunde în primul rînd pentru deficiențele constatate în activitatea lor proprie. Organele citate de dv. nu pot avea o răspundere juridică directă dat fiind că între fapta lor (omisiunea de a verifica) și rezultat nu există o legătură cauzală nemijlocită.

● **C.V.A. — unitatea Bacău** întreabă care este modalitatea de a recupera de la beneficiarii cheltuielile făcute cu deplasarea delegatului furnizorului pentru constatarea unor lipsuri reclamate de beneficiar în mod nesincer.

Dacă afirmațiile făcute de dv. pot fi dovedite cu acte vă indicăm a formula o acțiune arbitrală în pretenții împotriva unității beneficiare care — prin comportarea sa culpabilă — v-a provocat prejudicii. Temeiul unei asemenea acțiuni este art. 998 și art. 999 cod civil. Considerăm că sesizarea organului ierarhic superior al beneficiarului ar putea curma practicile sale nelegale.

● **IONEL BIAS — Sinnicolaul-Mare** întreabă dacă locatarii care nu utilizează apa caldă — sigilîndu-se în acest scop conductele respective de către însăși delegatul furnizorului — pot fi obligați a suporta cheltuielile aferente apei calde.

Răspunsul este negativ atît timp cît însuși furnizorul de apă caldă — în speță S.G.C.L. — a acceptat întreruperea acesteia sigilînd conductele respective.

● **BIȚĂ GHEORGHE — Birlad, jud. Vaslui** întreabă dacă unitatea de construcții -montaj poate fi obligată la plata de penalități față de beneficiarii unor apartamente pentru faptul că nu au fost predate la termenul convenit, în condițiile în care printr-un act de planificare emanat de la organele competente termenele inițiale au fost prelungite.

Răspunsul este negativ. Printre alte efecte pe care le produce decalarea termenelor prin actul de planificare este și exonerarea de răspundere a unității de construcții-montaj pentru neexecutarea în termenul inițial a obligațiilor asumate.

● **I.I.S. ȚESĂTURĂ — Iași** întreabă dacă obligațiile contractuale se desocotesc la cantitatea efectiv livrată beneficiarului sau în cazul acordării unor bonificații asupra prețului, diferența de valoare trebuie completată prin livrarea unor cantități de produse în plus.

Susținerile unității beneficiare nu sînt întemeiate. Obligațiile contractuale se consideră executate la cantitatea efectiv livrată. Bonificația nu afectează cantitatea produsului, ci

prețul acestuia. În acest sens, prevederile art. 69 alin. 3 din Legea nr. 7/1977.

● **I. BERGHIANU — I.C.R.A. Alba-Iulia** întreabă dacă termenul de garanție se socotește pe zile libere sau dimpotrivă se include în calcul și ziua ambalării (sau a preambalării).

Termenele de garanție și de valabilitate se calculează pe zile efective, nu pe zile libere dat fiind că și în perioada respectivă produsele suferă un proces de degradare sau de depreciere. Termenele pe zile libere sînt proprii și specifice exercitării unor drepturi legale.

● **ANDREI PATAKI — Bala Mare.** Creanțele privind debitorii insolabili — trecute în evidența specială cu respectarea prevederilor H.C.M. nr. 792/1960 (modificată și republicată în decembrie 1969) — vor fi urmărite pe toată durata prescripției. În conformitate cu art. 72 alin. 3 din acest act normativ unitățile socialiste sînt obligate să urmărească situația debitorilor, controlul făcîndu-se cel puțin o dată pe an, repetîndu-se ori completîndu-se, cînd va fi nevoie.

După împlinirea prescripției extinctive, adică după trecerea a 3 ani, creanțele rămase nerealizate vor fi date la scădere (alin. final art. 72).

● **VALEA DUMITRU — Galați** întreabă în ce condiții are dreptul la îndemnizația de deplasare și la rambursarea cheltuielilor de transport, cunoscînd că acordă asistență juridică mai multor unități cooperatiste.

Aveți dreptul la îndemnizația de deplasare dacă durează mai mult de 12 ore precum și la rambursarea cheltuielilor efectuate cu transportul de la sediul întreprinderii cu care aveți contract de muncă la celelalte cooperative (dus-întors).

● **ZOE ELENA STOICA, București** — Problema ridicată de dv. este soluționată prin prevederile cap. 69 al anexei Nr. 2 la H.C.M. nr. 69/1975. Potrivit acestor prevederi, vechimea necesară pentru obținerea unei gradații superioare, în cazurile similare cu cel arătat de dv. (menținerea retribuției tarifare avute anterior transferării în interesul serviciului, prin acordarea unei gradații) se calculează de la data la care persoanelor în cauză li s-au acordat gradațiile pe care le aveau la funcția din care au fost transferate (în cazul dv. 1 mai 1973).

● **DEPOZITE REPARTIZARE, Drăgășani** — V-am expedit exemplarele solicitate. Adresați-vă Oficiului poștal teritorial care trebuie să vă predea și Suplimentul odată cu revista.

C. J.

oferte
DE PRODUSE
DIN STOC

capacitati de productie produse noi

**COOPERATIVA „METALURGICA“
CLUJ-NAPOCA**

MATERIALE PT. TURNATORIE

- Cărămizi refractare C-4 buc. 500
- Cocs metalurgic to. 270
- Nisip cuarțos Aghireș Stas 3659/69 to. 170

MATERIALE METALURGICE

- Bandă lam. la rece 30×03 1/2T to. 890
- Idem 80×08 1/2 To. 820
- Idem 25×1 1/2T to. 4300
- Idem 12×1.2 1/2T to. 2000
- Idem 28×1.2 1/2T to. 1600
- Idem 50×1.2 1/2T to. 3000
- Idem 80×1.2 1/2T to. 2000
- Idem 100×3 1/2T to. 10000
- UNP indoit OL 37 120×50×6 to. 2600
- UNP indoit OL 37 120×55×7 to. 1100

ORGANE DE ASAMBLARE

- Șurub mec. M 8×35 Stas 920 buc. 1500
- Idem M 4×12 Stas 2571 buc. 35000
- Idem M 4×8 Stas 2571 buc. 24000
- Idem M 4×8 Stas 3954 buc. 18000
- Șurub lemn 2×16 Stas 1452 buc. 60000
- Idem 3×16 Stas 1451 buc. 1300
- Idem 2.5×10 Stas 1452 buc. 12000
- Idem 2.5×14 Stas 1451 buc. 2500
- Nituri oțel 6×20 Stas 797 kg. 3350
- Idem 2×4 Stas 797 kg. 365
- Idem 2.5×5 Stas 797 kg. 43
- Idem 2.5×6 Stas 797 kg. 9
- Idem 2×5 Stas 797 kg. 8
- Idem 8×12 Stas 797 kg. 1650
- Idem 8×18 Stas 797 kg. 350
- Idem 10×80 Stas 797 kg. 5
- Idem 6×12 Stas 797 kg. 309
- Nituri aluminiu 2×8 Stas 4020 kg. 5
- Idem 2×3 Stas 4020 kg. 8

MOTOARE ELECTRICE ASI 380 V

- 075 kw 3000 tur/min buc. 13
- 075 kw 750 tur/min buc. 19
- 055 kw 1500 tur/min buc. 14
- 055 kw 750 tur/min buc. 2
- 2.2 kw 3000 tur/min buc. 9
- 3 kw 3000 tur/min buc. 1
- 4 kw 1500 tur/min buc. 2
- 4 kw 3000 tur/min buc. 2
- 4 kw 3000 tur/min EK—SE—ISF buc. 2
- Curele trapezoidale 17×11×800 buc. 26
- Idem 17×11×650 buc. 23
- Idem 17×11×900 buc. 68
- Idem 17×11×1275 buc. 30
- Idem 10×6×630 buc. 19

CURELE TRAPEZOIDALE

- 13×8×630 buc. 15
- 13×8×3000 buc. 53
- 13×8×2800 buc. 50
- 13×8×1250 buc. 42

SIRMĂ OȚEL ARC

- Ø 3 mm R.S. kg. 260
- Ø 2 mm R.M. kg. 1000
- Ø 6 mm R.M. kg. 450
- Ø 6,5 mm R.S. kg. 200

ECHIPAMENT DE PROTECȚIE

- Bocanci talpă bovine 42—44 per. 80
- Idem cu elastic lateral 40—43 per. 15
- Jambiere per. 100
- Umerare buc. 18
- Bocanci cu talpă lemn 40—44, per. 284
- Combinezon doc 52—56 buc. 29
- Bocanci cu bomb. met. 40—44 per. 40
- Bocanci talpă cauciuc 40—44 per. 60
- Mască sudor cap buc. 40
- Salopete ignifugate 50—56 buc. 115
- Ghete piele buc. 10

FREZE

- 63×6 stas 2215 buc. 12
- 63×12 stas 3861 buc. 4

- 80×14 stas 3861 buc. 9
- 100×10 stas 2215 buc. 1
- 100×12 stas 2215 buc. 11
- 63×50 stas 578 buc. 4
- 63×63 stas 578 buc. 6
- 63×80 stas 578 buc. 3
- 80×100 stas 578 buc. 3
- 80×125 stas 578 buc. 3

FREZE MELC

- Ø 1,5 stas 3092 buc. 2
- Ø 4 stas 3092 buc. 4
- Ø 5 stas 3092 buc. 5
- Ø 8 stas 3092 buc. 1
- Ø 3 stas 3092 buc. 2
- Ø 10 stas 3546 buc. 3
- Ø 12 stas 3092 buc. 6

FREZE

- 100×80 stas 2216 buc. 3
- 125×18 stas 2215 buc. 2
- 63×75 stas 3541 buc. 3
- 63×55 stas 3541 buc. 7
- 63×60 stas 3541 buc. 6

FREZE CANELATĂ

- Ø 12 Stas 1680 buc. 3
- Ø 18 stas 1682 buc. 4
- Ø 22 stas 1682 buc. 12
- Ø 14 stas 1682 buc. 2

FREZE PENTRU METAL

- 68×8 stas 3861 buc. 9
- 63×55 stas 3541 buc. 1
- 63×90 stas 3541 buc. 2
- 63×8 stas 2215 buc. 11
- 63×6 stas 3861 buc. 14
- 63×6 stas 2215 buc. 20
- 63×10 stas 2215 buc. 4
- 63×12 stas 2215 buc. 10
- 100×10 stas 3861 buc. 5
- 50×4 stas 2214 buc. 10
- 80×10 stas 2214 buc. 20
- 63×10 stas 2214 buc. 2
- 80×10 stas 2215 buc. 1
- 63×6 stas 2214 buc. 30

ALEZ. CU COADĂ CILINDR. DE MÎNĂ

- Ø 11 stas 1263 buc. 8
- Ø 13 stas 1263 buc. 5
- Ø 16 stas 1263 buc. 13

- Ø 20 stas 1263 buc. 7
- Ø 23 stas 1263 buc. 4
- Ø 24 stas 1263 buc. 10
- Ø 25 stas 1263 buc. 10
- Ø 27 stas 1263 buc. 12
- Ø 30 stas 1263 buc. 6
- Ø 35 stas 1263 buc. 1
- Ø 38 stas 1263 buc. 4

ALEZ. CU COADĂ CONICĂ DE MAȘINI

- Ø 10 stas 1265 buc. 5
- Ø 11 stas 1265 buc. 10
- Ø 12 stas 1265 buc. 5
- Ø 13 stas 1265 buc. 3
- Ø 14 stas 1265 buc. 7
- Ø 15 stas 1265 buc. 7
- Ø 16 stas 1265 buc. 2
- Ø 17 stas 1265 buc. 12
- Ø 18 stas 1265 buc. 6
- Ø 19 stas 1265 buc. 10
- Ø 20 stas 1265 buc. 15
- Ø 21 stas 1265 buc. 4
- Ø 22 stas 1265 buc. 7
- Ø 23 stas 1265 buc. 12
- Ø 24 stas 1265 buc. 10
- Ø 25 stas 1265 buc. 6
- Ø 26 stas 1265 buc. 10
- Ø 27 stas 1265 buc. 10
- Ø 28 stas 1265 buc. 13
- Ø 30 stas 1265 buc. 10
- Ø 32 stas 1265 buc. 1

ALEZOR CONIC

- Ø 13,5 stas 3456 buc. 2
- Ø 40 stas 3456 buc. 1

ALEZOR CU COADĂ CILINDRICĂ

- Ø 22 stas 2646 buc. 4
- Ø 8 stas 2646 buc. 10
- Ø 13 stas 2646 buc. 2
- Ø 16 stas 2646 buc. 4
- Ø 30 stas 2646 buc. 3
- Ø 40 stas 2646 buc. 5
- Ø 50 stas 2646 buc. 5

ALEZOR DE MÎNĂ

- 45×55 stas 5713 buc. 2

MATERIALE NEFEROASE

- Sirmă alamă Ø 055 Am63 1/2T kg. 53
- Idem Ø 40 Am90 M kg. 50
- Țeavă alamă 18×1 Am90 M kg. 50
- Țeavă aluminiu 18×1,5 kg. 74
- Plumb bloc kg. 51

DIVERSE MATERIALE

- Lanț gall cu zale și role simplu 1" ml. 45
- Idem simple 43×84 1/2" ml. 23
- Cuțite abricht 300×40×4 buc. 42

- Gresoare M8 UA buc. 7600
- Șurub lampă (brener) 11 buc. 2100
- Abajur sticlă opal tip I buc. 570
- Idem tip II buc. 430
- Sticlă lampă N. 11. buc. 500
- Bazine pt. lampă eucapac buc. 120
- Idem fără capac buc. 10
- PVC granule alb lăptos kg. 210

INTREPRINDEREA „FRIGROTEHNICA“ BUCUREȘTI

- Oțel rotund inox 130 C Ø 16 mm kg. 42
- Idem 40 BC 10 24 mm kg. 141
- Idem inox W 4021 Ø 34 mm kg. 113
- Idem inox 2 H 13 Ø 38 kg. 606
- Idem OLC 45 Ø 38 kg. 31
- Idem inox 12 H 13 Ø 38 kg. 38
- Idem OL 42 1 k Ø 40 kg. 292
- Idem inox W 4021 Ø 42 kg. 47
- Idem inox W Ø 45 kg. 382
- Idem 2 H 13 Ø 45 kg. 178
- Idem AKVN Ø 48 kg. 387
- Idem W 4300 Ø 50 kg. 232
- Idem 13 c N 35 Ø 50 kg. 71
- Idem 40 c 10 Ø 75 kg. 53
- Idem ST 60 Ø 85 kg. 843

- Idem OL 42 Ø 90 kg. 53
- Idem OL 37 Ø 150 kg. 36
- Oțel rapid de scule W 3356 16×16 kg. 55
- Oțel pătrat OL 37-3 KP 90×90 mm kg. 255
- Idem OL 37 160×160 kg. 35
- Oțel hexagon OL 37 H 22 mm kg. 70
- Idem OLC 25 H 22 mm kg. 1937
- Idem OL 37 H 60 mm kg. 300
- Oțel UNP indoit 220 mm kg. 10316
- Oțel INP OL 180 mm kg. 223
- Oțel lat 25×12 mm kg. 129
- Oțel lat ARCW 30×4 mm kg. 55
- Idem W 7103 40×5 mm kg. 155
- Oțel lat OL 37 80×14 mm kg. 1622
- Oțel lat OL 50 1 K 80×14 kg. 1308
- Tablă neagră OL 37 0,5 mm kg. 1608
- Țevi c-țil OLT 45 Ø 70×2,9 mm ml. 292
- Țevi cazane Ø 70×10 mm ml. 13
- Țevi c-țil OLT 35 Ø 70×14 ml. 28
- Idem OLT 35 Ø 76×8 ml. 35
- Idem OLT 45 Ø 89×11 ml. 35
- Idem OLT 05 Ø 109×18 ml. 7
- Idem 121×9 ml. 40
- Idem 121×12 ml. 12
- Idem 127×18 ml. 20
- Idem 140×10 ml. 45
- Țevi aluminiu Ø 40×5 kg. 163

FABRICA METALURGICA SIBIU

Str. Abatorului nr. 2 — Telefon 17240 ; Telex 49278 ;

Execută și livrează eșalonat în trimestrul II—IV 1979 :

● Foarfecă manuală cu pirghie pentru bancuri de lucru, cu următoarele caracteristici tehnice :

Dimensiuni de debitat :	Tip I	Tip II	Tip III
— Tabla oțel mm	3	4	5
— Oțel lat mm	50×4	50×5	70×5
— Oțel rotund mm	9	10	12
— Greutatea foarfecii kg.	8	13	16
— Preț de vânzare lei	347	553	644

- Pană sabot pentru autovehicule de 3—5 tone — lei 72
- Pană sabot pentru autovehicule de 8—10 tone — lei 86
- Containere pentru manipularea și depozitarea produselor solide și de dimensiuni mici (CT) cu următoarele caracteristici :
- Tip CT 1 — dimens. 300×200×200 — preț vânzare — lei 61
- Tip CT 2 — dimens. 400×300×200 — preț vânzare — lei 80
- Tip CT 4 — dimens. 600×400×200 — preț vânzare — lei 110
- Tip pliabil — dimens. 800×1200×985 pt. 1000 kgr. — lei 2325
- Bancuri lucru dimensiunea 2500×800 — preț vânz. — lei 2863
- Dulapuri vestiar metalice cu 3 uși dim. 1800×1000×500 — lei 1040
- Lopeți rabatabile — lei 37



VĂ

RECOMANDĂ: ASIGURAREA DE ACCIDENTE ȘI VARIANTELE ACESTEIA

Asigurarea de accidente poate fi contractată de orice persoană în vîrstă de la 16 ani împliniți, indiferent de profesie și de locul de muncă. Dintre evenimentele neprevăzute pentru urmările cărora se plătesc sumele asigurate corespunzătoare, amintim: lovirea, căderea, alunecarea, prăbușirea de teren, explozia, trăsnetul, acțiunea curenților electrici, înecul, degerarea, intoxicația subită, arsura, accidentele produse de funcționarea sau folosirea mașinilor, instrumentelor, sculelor sau armelor, cele întimplale ca urmare a circulației mijloacelor de transport sau din cauza accidentelor întimplale acestora etc.

Această asigurare se practică în următoarele variante:

● Asigurarea de accidente pentru sume fixe, totale, de 19.000 de lei, se contractează pe durata de 3 luni, sau pe durate constituind multiplul acesteia, pînă la 2 ani.

Pe aceeași perioadă se pot încheia una, două sau trei asigurări pentru sume fixe.

● Asigurarea de accidente pentru sume convenite se contractează pe durate de la 1 an la 5 ani. La această asigurare primele se pot achita și în rate.

Primele de plată, la ambele variante, se stabilesc în funcție de mărimea sumei pentru care solicitantul dorește să se asigure, precum și de durata contractului (de exemplu: la asigurarea pentru sume fixe, prima de plată este de 15 lei pe 3 luni, iar la asigurarea pentru sume convenite prima de plată este de 3,20 lei pe an pentru fiecare 1.000 de lei din sumele asigurate prevăzute în poliță).

● Asigurarea familială de accidente cuprinde, pe lângă asiguratul principal, pe soția acestuia și pe toți copiii, în vîrstă de 5 pînă la 16 ani, la sume totale de 15.000 de lei pentru fiecare persoană.

Prima de plată, pentru o durată a asigurării de 3 luni, este de 25 de lei, pentru toate persoanele cuprinse în asigurare.

● Asigurarea de accidente „Turist” se recomandă a se contracta cu ocazia efectuării unor deplasări. Această asigurare cuprinde atît cazurile de accidente ale asiguratului, cît și cele de deteriorare sau distrugere a bunurilor casnice și gospodărești ale acestuia lăsate la domiciliu sau luate în deplasare.

Sumele asigurate sînt între 15.000 de lei și 40.000 de lei pentru cazurile de vătămări corporale (în funcție de natura accidentului) și de 20.000 de lei pentru pagubele la bunurile casnice și gospodărești.

La această asigurare, prima de plată este de 15 lei pentru o lună.

Asigurările de accidente pentru sume fixe, pentru sume convenite și cele familiale cuprind și pagubele la bunurile casnice și gospodărești, pentru o sumă asigurată de 5.000 de lei de fiecare poliță.



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