

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

Ghidul lucrătorului de comerț exterior

Tendențe de adaptare la schimbările conjuncturale a contractelor de comerț internațional pe termen lung

Depășirea dificultăților de ordin financiar-valutar, fenomenele de criză cu care este confruntată economia capitalistă, cit și ponderea în creștere a țărilor în curs de dezvoltare în cadrul economiei mondiale, determină mutații în condițiile contractelor de comerț exterior. Acestea sînt chemate să răspundă prompt tuturor schimbărilor de conjunctură asigurînd în felul acesta stabilitatea și buna desfășurare a relațiilor comerciale.

Elementele obligatorii contractului extern (subiect, obiect, preț, condiții de livrare) sînt supuse unor determinări noi ce urmăresc fie rectificarea condițiilor contractului, fie înlocuirea sau simplificarea lor. Un exemplu tipic în acest sens îl constituie deosebita diversificare a clauzelor și măsurilor asigurătorii pentru consolidarea prețurilor (clauze de escaladare, clauze de rectificare etc.) în contractele externe. Fără a insista asupra acestor clauze care sînt pe cale de a căpăta statut de condiții obligatorii, sînt de amintit cîteva din modalitățile asigurătorii speciale care apar în contractele de comerț internațional pe termen lung. În funcție de scopul urmărit aceste modalități se pot clasifica în două mari categorii:

I. Modalități de restrîngere a obligațiilor prevăzute inițial în contractul pe termen lung.

II. Modalități de extindere a relațiilor comerciale din contractul inițial. Dacă prima categorie reprezintă o reflectare pe plan contractual a situației de criză a economiei capitaliste — cea de a doua categorie răspunde necesității asigurării unei ponderi tot mai mari țărilor în curs de dezvoltare în comerțul mondial.

I. Modalități de restrîngere a obligațiilor prevăzute inițial în contractul pe termen lung

Apărute în general ca o reacție de adaptare a importatorilor de materii prime din industriile prelucrătoare ale țărilor capitaliste dezvoltate, la criza acestor ramuri — condiționările de acest tip sînt tot mai des folosite devenind adevărate clauze contractuale. Între acestea sînt de amintit:

1. **Clauza de recesiune** — reprezintă o condiționare directă a cantităților dintr-un contract de import de încheierea unor contracte de export. După contractul cu care se condiționează această clauză cunoaște două variante:

a) **condiționarea de producția fabricilor prelucrătoare.** Conform acesteia importatorul își rezervă dreptul să negocieze cu furnizorul unele reduceri în livrări în funcție de scăderile înregistrate în producția ramurilor prelucrătoare a materiilor prime de import. Un exemplu în acest sens îl constituie contractele de export de cărbune cocsificabil american în Japonia. Aici corelarea se face între cantitățile de cărbune importat și producția de oțel a uzinelor siderurgice japoneze, prevăzîndu-se în mod expres: „cantitatea din contract va fi redusă cu maximum 15% dacă producția de oțel cunoaște scăderi în două trimestre consecutive”;

b) **condiționarea de importurile de la alți furnizori de materii prime.** În cazul în care importatorul dovedește că și alți furnizori ai săi, au acceptat reducerea în aceleași marje a cantităților contractate cu el, furnizorul în cauză este obligat să facă o reducere similară. Un exemplu edificator îl constituie: contractele unor furnizori australieni de minereu de fier care pre-

văd reducerea livrărilor pînă la 20% în timp de recesiune cu condiția ca importatorul să dovedească diminuarea cu același procent a cantității contractate din partea altor furnizori cu care are contracte.

Este de subliniat faptul că această ultimă variantă a clauzei de recesiune este considerată ca varianta cea mai slabă pentru importator, acesta neacceptînd-o decît în ultimă instanță și cu condiția ca în contractele cu alți furnizori aceștia să fie ținuți de clauze mai tari privind rectificarea cantității.

2. **Clauza de diminuare**: permite reducerea importurilor de materii prime în perioada cînd vinzările beneficiarului din industria prelucrătoare scad. Clauza este asemănătoare cu prima variantă a clauzei de recesiune cu deosebirea că aici condiționarea se face cu vinzările și nu cu producția întreprinderii prelucrătoare. Aceasta asigură importatorilor posibilitatea diminuării cantității contractate cu 5—10% prin simplu aviz prealabil dat exportatorului cu 6 luni înainte termenului de livrare. Dovedindu-se nesatisfăcătoare prin marjele de reducere pe care le oferă ca modalitate de adaptare la situația cererii, această clauză tinde să fie tot mai mult înlocuită de o clauză simetrică.

3. **Clauza de majorare**: Deși în aparență vizează suplimentarea cantităților contractate, în realitate, la ora actuală este tot o modalitate de adaptare la diminuarea cererii.

Preîntîmpinarea situațiilor de criză a făcut ca importatorii să devină mai circumspecți în stabilirea nivelului cantităților contractate. În consecință acestea sînt mult reduse la noile contracte în comparație cu contractele încheiate în perioadele precedente. Importatorii își rezervă însă dreptul de contractare a unor cantități suplimentare la prețuri ce urmează a fi negociate ulterior.

În final este bine de amintit faptul că neluarea în considerare a unor astfel de modalități de reducere a obligațiilor contractuale poate duce la conflicte ce uneori depășesc cadrul contractual. Un exemplu în acest sens îl constituie cazul unor contracte încheiate de importatorii japonezi din industria rafinării zahărului. Refuzînd

să respecte contractele de import de zahăr australian au făcut necesară intervenția autorităților guvernamentale din cele două țări pentru reglementarea conflictului. Soluționarea a fost dată atât de reducerea voluntară a prețurilor din contract, concomitent cu extinderea contractului cu încă un an, cât și de evoluția yenului în raport cu dolarul.

II. Modalități de extindere a relațiilor comerciale din contractul pe termen lung inițial

Răspunzând în general necesității de promovare și recunoaștere calitativă a exporturilor țărilor în curs de dezvoltare aceste modalități se prezintă în principal sub următoarele forme:

1. **Asigurarea de noi piețe de desfacere pentru produsele importatorului din contractul principal.** În acest caz prin contractul inițial se prevede obligația exportatorului de a asigura noi piețe de desfacere pentru produsele existente în țara importatoare. Exemplul tipic îl constituie cazul unor contracte ale țărilor exportatoare de petrol cu o serie de firme vest-europene care au câștigat licitații pentru proiecte de dezvoltare în aceste țări. În acest caz firmele în cauză au obligația găsirii de noi consumatori pentru petrolul (sau produsele petroliere) din țara beneficiară a proiectului de dezvoltare; veniturile din vânzările către noii consumatori trebuind să acopere costul proiectului.

2. Obținerea licenței de fabricație pentru un produs după realizarea unui anume volum de importuri din respectivul produs

Această manieră de contractare tinde să fie acceptată în unanimitate de marile firme exportatoare de autoturisme (Daimler-Benz, Volvo, Ford etc.), reprezentând totodată o tehnică de comercializare care asigură desfacerea a peste 50% din producția acestor firme. În acest caz contractul de vânzare internațională a unor loturi de camioane, prevede expres și cedarea licenței pentru producția respectivului tip de autoturisme după executarea tuturor obligațiilor din contract de către importator.

3. **Clauza de compensație:** Recunoașterea eficienței acestei forme de promovare a comerțului țărilor în curs de dezvoltare, are loc la ora actuală în mod implicit prin creșterea semnificativă a ponderii tranzacțiilor compensatorii în totalul tranzacțiilor comerciale internaționale. Această pondere este estimată la cca 40%.

Căile de realizare a acestei creșteri spectaculoase au constat în:

— extinderea ariei geografice a firmelor ce practică această formă de comerț. La ora actuală această arie cuprinde și zone ca Iranul, Africa de Nord, America de Sud ș.a.;

— creșterea procentului pe care-l reprezintă volumul contrapartidel în totalul contractului, de la o medie de 20% la o medie de cca. 40%;

— extinderea ariei produselor acceptate în contrapartidă de la produse folosite ca materii prime la produse de același gen cu cele din contractul de bază. Astfel spre exemplu grupul Cadbury Schweppes Ltd — din Marea Britanie cumpăra conserve de fructe și legume din Bulgaria în schimbul vânzării licenței de producere a băuturilor răcoritoare. Aproape jumătate din aceste conserve sînt folosite

ca ingredient în cadrul producției de răcoritoare.

Toate aceste modalități de adaptare la schimbările conjuncturale în contractele de comerț internațional pe termen lung, reprezintă numai câteva din largul evantai de posibilități create de practica tranzacțiilor comerciale internaționale pe termen lung. Ele reprezintă însă pe plan contractual încercări de depășire temporară a dificultăților create de existența fenomenelor de criză din economia capitalistă.

Florin POGONARU

În actualitate

Măsurile pentru îndeplinirea sarcinilor de export

Pentru urmărirea cu prioritate a îndeplinirii planului de export pe anul 1979, prin decret al Consiliului de Stat (nr. 153/1979) au fost stabilite recent o serie de măsuri privind realizarea fondului de marfă destinat exportului în unități specializate pentru producția de export. Producția destinată fondului de marfă pentru export, prin planul național unic de dezvoltare economico-socială, va fi urmărită cu prioritate în cadrul unităților specializate pentru producția de export, astfel încât să se realizeze calitatea de conformitate cu clauzele din contractele externe, respectarea termenelor de livrare, cantităților și sortimentelor contractate.

Pentru a se crea toate condițiile materiale și tehnice corespunzătoare introducerii în fabricație și executării în termen, la parametrii contractați, a produselor pentru export, ministerele economice și Ministerul Aprovizionării și Gospodăririi Fondurilor Fixe vor urmări ca aprovizionarea producției în întreprinderile specializate să se facă cu prioritate, integral și la timp; aceleași obligații de respectare stricte a disciplinei contractuale revin și subfurnizorilor de componente pentru produsele de export ale întreprinderilor specializate.

Nomenclatorul unităților specializate pentru producția destinată exportului se elaborează anual pe baza propunerilor ministerelor economice, prezentate împreună cu propunerile de plan de export pentru anul următor și se aprobă de Comitetul de Stat al Planificării, Ministerului Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale, Ministerul Finanțelor și Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe.

Unitățile specializate pentru producția de export stabilesc liniile și sec-

țiile de producție pentru export, încadrarea lor cu personalul corespunzător realizării sarcinilor contractuale, răspunzând de punerea în fabricație, execuția și controlul de calitate pe flux tehnologic și final al producției de export ca și pentru organizarea colaborării cu subfurnizorii.

O sarcină ce revine deopotrivă unităților specializate, cât și organelor coordonatoare (ministere economice, centrale) se referă la organizarea activității de service, asistență tehnică și livrare de piese de schimb potrivit clauzelor exprese, stabilite în contractele externe.

În vederea respectării termenelor de livrare prevăzute în contracte, menținerii integrității și conservării calității mărfurilor expediate partenerilor externi, Ministerul Transporturilor și Telecomunicațiilor va asigura cu prioritate mijloacele de transport adecvate, pentru export.

Concomitent, pentru creșterea competitivității produselor românești pe piețele externe prin asimilarea în fabricație de produse cu caracteristici tehnico-funcționale superioare, cu un grad ridicat de prelucrare, în concordanță cu cerințele pieței externe, care să asigure o rentabilitate sporită la export, s-au introdus prin Decretul nr. 145/1979 o serie de măsuri de stimulare prin beneficiu a producției de export. Noua reglementare prevede ca alături de celelalte drepturi legale prevăzute pentru realizarea și depășirea exportului, unităților economice care produc și livrează produse la export de înalt nivel tehnic, care valorifică superior materiile prime și energia încorporată, să li se asigure beneficii și rentabilități mai mari. Totodată personalul muncitor care participă la realizarea respectivelor produse pentru export beneficiază de stimulări suplimentare din beneficiul majorat.

I. G.

Drept și uzanțe internaționale

Reglementări privind marca de fabrică, de comerț și de servicii

În acțiunea de mobilizare a întreprinderilor pentru realizarea unor produse de calitate superioară, și de asigurarea desfacerii la intern și pe piețele externe un factor important îl constituie și marca de fabrică, adică semnul cu care sînt marcate produsele.

Marca de fabrică facilitează individualizarea și identificarea unui produs fabricat de o întreprindere de un produs similar al altei întreprinderi, împrejurare ce prezintă utilitate pentru cumpărători, arătîndu-le originea produselor, adică întreprinderea de unde provin și acordîndu-le totodată o garanție cu privire la calitatea lor. Dar marca de fabrică prezintă utilitate, în primul rînd, pentru întreprinderile producătoare, care, însoțind produsele cu o marcă cunoscută și bine reputată, le desfac cu mai multă ușurință, în special pe piețele externe; totodată, ca urmare a introducerii mărcii pe piața internă și externă, întreprinderile sînt obligate să îmbunătățească continuu calitatea produselor, pentru a-și întări astfel reputația.

În literatura de specialitate funcțiile mărcilor de fabrică în economia contemporană a țărilor capitaliste este pe larg analizată, majoritatea autorilor grupîndu-le în trei categorii: **funcție de concurență, funcția de organizare a pieței, funcția de monopol.**

Plecînd de la legile obiective ale producției în economia socialistă planificată, marca de fabrică îndeplinește două mari funcții: **funcția de calitate și funcția de emulație a vinzătorilor.**

Reglementări interne și internaționale

Pentru ca mărcile de fabrică să-și îndeplinească funcțiile — atît în economia capitalistă, cît și în cea socialistă — ele trebuie să fie protejuate împotriva contrafacerilor sau a concurenței neioale printr-o riguroasă armătură juridică pe plan național și — pe măsura dezvoltării și diversificării schimburilor economice între parteneri din state diferite — pe plan internațional.

Acest proces de adoptare a unor norme de drept interne și internaționale menite să statueze regimul juridic al mărcilor de fabrică a început încă din a doua jumătate a secolului

trecut, în prezent fiind domeniul care dispune în fiecare țară de legislații naționale, iar pe plan internațional de norme uniforme de drept, create prin convențiile multilaterale sau bilaterale încheiate sau la care au aderat ulterior statele interesate.

În țara noastră mărcile sînt reglementate prin Legea nr. 28 din 29 decembrie 1967 privind mărcile de fabrică, de comerț și de servicii, de H.C.M. nr. 77/1968 de aplicare a acestei legi.

Pe plan internațional mărcile de fabrică, de comerț și de servicii sînt reglementate de **Convenția Uniunii de la Paris din 20 martie 1883**, prima reglementare internațională pentru protecția proprietății industriale, care prin normele adoptate a dat naștere unui veritabil **drept unionist**; această convenție a fost revizuită în repetate rînduri. În prezent, din Uniunea constituită prin Convenția de la Paris fac parte peste 80 de țări. România a aderat la Convenția prin Decretul nr. 427/1963, ratificînd forma revizuită în 1969 la Stockholm, prin Decretul nr. 1177/1969.

Aranjamentul de la Nisa din 15 iunie 1957 încheiat, ca și **Aranjamentul de la Madrid**, în cadrul Uniunii de la Paris, constituie o altă reglementare internațională care simplifică considerabil stabilirea noutății mărcilor ca urmare a clasificării produselor în 34 de grupe și a serviciilor în 8 grupe; potrivit acestui aranjament noutatea unei mărci se cercetează numai în raport cu mărcile înregistrate pentru grupa din care fac parte produsele pentru care se inițiază înregistrarea unei noi mărci de fabrică, de comerț (sau de servicii).

Aranjamentul de la Madrid, din care fac parte 22 de țări, printre care și România, constituie un alt izvor de drept privind mărcile de fabrică, prin care este reglementată procedura simplificată de înregistrare internațională a mărcilor.

În cadrul țărilor membre C.A.E.R. a fost adoptat la Moscova, la data de 12 aprilie 1973, un acord privind protecția juridică a invențiilor, modelelor industriale, modelelor de utilizare și a mărcilor de fabrică realizate în cadrul colaborării economice și tehnico-științifice, acord ratificat de România, prin H.C.M. nr. 804/1973.

În lumina actelor normative arătate s-au statuat o serie de reguli care stau la baza alegerii, înregistrării și folosirii mărcilor de fabrică, de comerț și de servicii.

Definire —

tipuri de mărci

Legea nr. 28/1967 privind mărcile de fabrică, de comerț și de servicii, prin art. 2, alin. 1, dă următoarea definiție: „Mărcile de fabrică, de comerț și de servicii sînt semne distinctive folosite de întreprinderi pentru a deosebi produsele, lucrările și serviciile lor de cele identice sau similare ale altor întreprinderi și pentru a stimula îmbunătățirea calității produselor, lucrărilor și serviciilor”.

Definiția de mai sus conține toate elementele esențiale care dau, în ansamblul lor, noțiunea completă de marcă, printre care preponderența deosebită prezintă caracterul distinctiv. Datorită acestei trăsături proprii, orice marcă creează posibilitatea de a nominaliza, sau mai bine zis de a personifica, fiecare produs din cadrul unei grupe de produse similare, facilitînd astfel îndeplinirea funcțiilor economice pe care le are.

Menționăm că condiția obligatorie a caracterului distinctiv nu este impusă numai de legislația noastră, ci se regăsește și în celelalte legislații și, în special, ale țărilor care au aderat la Convenția de la Paris.

În literatura de specialitate, axată și pe practica jurisprudențială, se arată că prin caracterul distinctiv al mărcii se înțelege forma particulară, proprie, în care este prezentată o marcă și, prin aceasta, deosebindu-se de oricare altă marcă anterior înregistrată. Practica judiciară a statuat că nu prezintă un caracter distinctiv o marcă care se află în următoarele situații: **cînd este necesară** (deci cînd este impusă de natura ori de funcția produsului sau de legile și de caracterele vorbirii); **b) cînd este uzuală**, respectiv cînd, deși nu este necesară, a dobîndit o întrebuințare comună și generalizată pentru desemnarea produselor respective; **c) cînd este descriptivă**, adică arată numai care este natura sau calitățile substanțiale ori destinația produsului.

Definiția dată mărcii de Legea nr. 28/1967 aduce o inovație față de legislația anterioară prin aceea că consacra trei tipuri de mărci: **de fabrică, de comerț și de servicii.** Într-adevăr, Legea română din 1879 protegia numai primele două categorii de mărci, deosebirea dintre ele, potrivit acestei legi, putînd fi astfel conturată: **marca de fabrică** este semnul distinctiv adoptat de un producător — din sfera activității industriale, agricole, meșteșugărești sau de artizanat — pentru a deosebi produsele sale de alte produse similare, pe cînd **marca de comerț** este semnul distinctiv folosit de o întreprindere comercială, îndeosebi de marile magazine, pentru a arăta că anumite produse fabricate

de altă întreprindere sînt vindute în unitățile lor comerciale.

Legislațiile moderne ca și legea noastră au introdus al treilea tip de marcă, respectiv **marca de servicii**, prin care se urmărește să se faciliteze deosebirea unor servicii (transport, publicitate, hoteliere, turism, spălătorie etc.), prestate de către o întreprindere, în raport cu alte întreprinderi cu obiect de activitate similar. Prin tre țările care au instituit prin legile interne această categorie de marcă — marca de servicii — se numără: Brazilia, Canada, Danemarca, Filipine, Iran, Italia, R.S.F. Iugoslavia, Maroc, Norvegia, Republica Arabă Unită, Statele Unite ale Americii, Suedia, R.P. Ungară, U.R.S.S.

Menționăm că Convenția internațională de la Paris, în forma sa actuală, a validat, alături de marca de fabrică și de comerț, și marca de servicii.

Redăm spre exemplificare câteva mărci din cele trei tipuri instituționalizate prin legea română :

— întreprinderile industriale înregistrează mărci de fabrică, cum sînt : CAROM (care protejează cauciucul sintetic produs de întreprinderea de la Onești), DERO (detergenți), CLUJANA (încălțăminte), DOINA (instrumente muzicale) etc. ;

— întreprinderile de comerț exterior și organizațiile comerciale interne înregistrează mărci de comerț : CONFEX (pentru export de confecții), ELECTRONUM (pentru aparatură electronică), PETROLEXPORT, ROMAR-TA etc. ;

— întreprinderile prestatoare de servicii, potrivit legii române, înregistrează mărci de servicii dintre care amintim : TAROM, ADAS, PUBLI-COM, ARTIS etc.

Prin Legea nr. 28/1967, art. 2, alin. 2 se face o clasificare a mărcilor după forma sub care pot fi constituite și anume : „Mărcile pot fi constituite din cuvinte, litere, cifre, reprezentări grafice, plane sau în relief, combinații ale acestor elemente, una sau mai multe culori, forma produsului sau ambalajului acestuia, prezentare sonoră sau alte asemenea elemente“.

Din modul de formulare a textului citat rezultă că enumerarea nu este limitativă, la alegerea formei pe care urmează să o aibă viitoarea marcă fiind posibil să se recurgă și la alte modalități de realizare. Enumerarea permite însă o clasificare a mărcilor, din punctul de vedere al formei lor, în mărci : figurale, mărci verbale, mărci combinate, mărci sonore și mărci spațiale.

Art. 5 din Legea nr. 28/1967 prevede că „Întreprinderile producătoare din Republica Socialistă România sînt obligate să înregistreze și să folosească mărci de fabrică pentru toate produsele lor destinate consumului intern. Înregistrarea mărcilor de comerț de către întreprinderile de desfacere și a mărcilor de servicii de întreprinderile care execută lucrări sau prestează

servicii, precum și folosirea de către acestea a mărcilor înregistrate, este facultativă.“

Așadar, textul de mai sus consacră, în sistemul nostru legislativ, două categorii de mărci : obligatorii și facultative.

Legea nr. 28/1967, la art. 2, prevede că „mărcile sînt individuale în cazul cînd se folosesc de o singură întreprindere sau colective în cazul cînd se folosesc în comun de mai multe întreprinderi. Mărcile colective pot fi folosite numai de întreprinderile care îndeplinesc condițiile stabilite în regulamente aprobate de ministerele care au în subordinea lor acele întreprinderi ori de grupările colective care reprezintă interesele acelor întreprinderi“.

Din textul citat rezultă că mărcile individuale se folosesc de o singură întreprindere, reprezentînd categoria mărcilor propriu-zise, care îndeplinesc toate funcțiile lor economice, făcînd obiectul principal al reglementărilor tuturor legislațiilor naționale. Mărcile colective — care nu pot fi dobîndite decît de o persoană juridică care reprezintă o colectivitate de unități productive și care, de regulă, nu desfășoară activități direct productive și comerciale — se folosesc de mai multe întreprinderi, după reguli prestabilite.

Finalul definiției date de Legea nr. 28/1967 ne prilejuiește să scoatem în evidență rolul mărcilor : sînt semne distinctive folosite de întreprinderi pentru „a deosebi produsele, lucrările și serviciile lor de cele identice sau similare ale altor întreprinderi și pentru a stimula îmbunătățirea calității produselor, lucrărilor și serviciilor“. Formularea precisă a rolului mărcilor dată de legiuitorul român constituie de fapt statuarea prin norme de drept a celor două funcții pe care le îndeplinesc mărcile alese de întreprinderi și legal înscrise — funcție de calitate și funcția de emulație a vânzării.

Modalități de folosire a mărcilor

Oricare ar fi forma de marcă aleasă și legal înscrisă, modul de folosire este direct influențat de natura produsului. Cu privire la acest aspect, în completarea Legii nr. 28/1967 se aduc importante precizări de ordin practic în H.C.M. nr. 77/1968 pe care considerăm util să le redăm :

Aplicarea sau atașarea mărcilor se va face, după caz, pe fiecare produs în parte, pe ambalaje, pe imprimările prin care se oferă produsele, serviciile sau lucrările, precum și pe documentele care însoțesc produsele. Mărcile pot fi utilizate în orice mod potrivit, pe insigne, reclame, anunțuri, prospecte, cataloage, facturi și în genere pe orice documente ale titularului. Aplicarea sau atașarea mărcilor trebuie

făcute în așa fel încît să împiedice în-lăturarea acestora de pe produse, ambalaje, lucrări, documente și altele asemenea, în timpul circulației și, dacă este posibil, în timpul folosinței și să permită utilizarea produselor, lucrărilor și serviciilor (art. 40).

Pentru produsele complexe, aplicarea sau atașarea mărcilor se face de către întreprinderile la care se realizează produsele finite. Elementele sau subansamblele care pot face obiectul unei folosiri independente sau în ansamblul altor produse vor purta separat marca întreprinderii care le-a produs (art. 41).

Așadar, marca poate fi pusă în evidență prin diverse modalități, care au fost detaliat înscrise în Instrucțiunile date în aplicarea Hotărîrii menționate mai sus, la pct. 40—41, sublinindu-se faptul să etichetarea, gravarea, imprimarea etc. trebuie făcute de așa natură încît să asigure o perfectă vizibilitate a mărcii, menținerea și conservarea ei în timpul transportului, al expunerii spre vânzare și, dacă este posibil, pe tot timpul utilizării produsului. Aceleași Instrucțiuni fac precizarea să la produsele solide ale căror natură, formă sau dimensiune nu permit aplicarea sau atașarea mărcii, precum și în cazul produselor lichide sau gazoase, marca se aplică pe ambalaje, evident respectîndu-se aceleași condiții : vizibilitate bună și durată cel puțin pînă la comercializarea produselor respective.

Modul de folosire a mărcilor în relațiile cu partenerii externi este reglementat de art. 8 din Legea nr. 28/1967, care prevede că mărfurile care urmează a fi exportate se marchează cu mărcile ce se stabilesc de ministerele producătoare, cu acordul Ministerului Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale. Rațiunea acestei prevederi constă în interesul ce există pentru folosirea celor mai reprezentative mărci, respectiv a aceluia care sînt bine introduse pe o anumită piață, aceasta ținînd seama de rolul important pe care îl joacă mărcile în plasarea mărfurilor. Astfel, confecțiile românești sînt exportate sub marca de comerț „Confex“. Această marcă, bucurîndu-se de o bună apreciere, este firesc ca ea să fie utilizată în continuare. La fel se pune problema cu privire și la alte mărci, care, de data aceasta, aparțin unor producători : „Electroputere“, „Carom“ etc.

Subliniem faptul că, în funcție de piața externă pe care urmează a se desface produsele exportate, alături de marca de fabrică legală — fie a întreprinderii de comerț exterior, fie a întreprinderii producătoare — pot să poarte una din prescripțiile : „Made in Romania“, „Trade Mark“, „Warenzeichen“, „Marque déposée“ sau semnul R, în interiorul unui cerc.

O ultimă problemă privind modul de folosire a mărcilor este aceea privind procedura de urmat în cazul cînd pentru aceleași produse sînt în-

scrise atît o marcă individuală, cît și una colectivă. Răspunsul mi-l dă art. 42 din H.C.M. nr. 77/1967: „Dacă se aplică sau se atașează o marcă colectivă, marca individuală se poate aplica sau atașa alături de marca colectivă”.

Aceeași soluție se preconizează și pentru ipoteza în care pentru anumite

produse s-a acordat la marca de calitate, în sensul că se aplică atît această marcă, cît și aceea individuală (sau colectivă) de fabrică. De această marcă ne vom ocupa în numărul 21 al Suplimentului.

dr. AI. DETEȘAN

conjunctura pe piețele valutare și de capital

Yenul japonez, francul elvețian și marca vest-germă

Începînd cu 1 noiembrie 1978 yenul japonez, francul elvețian și marca vest-germană au înregistrat scăderi semnificative față de dolarul S.U.A. Fără a lua în considerare fluctuațiile inevitabile de curs, tendința poate fi sintetizată astfel: dolarul a crescut cu circa 20% față de yenul japonez (de la 180 la 215-220 yeni); cu circa 18% față de francul elvețian (de la 1,45 la 1,70 franci); cu circa 10% față de marca vest-germană (de la 1,70 la 1,90 mărci). Cum pot fi interpretate aceste modificări de curs?

1. Un prim aspect care trebuie clarificat este dacă modificările recente reprezintă creșterea cursului dolarului sau scăderea cursului mărcii, francului și yenului. Răspunsul nu este ușor de găsit deoarece fenomenele sînt nemijlocit legate: creșterea cursului dolarului se repercutează în scăderea cursului celorlalte valute. Calcularea „cursurilor efective”, respectiv a evoluției unei monede față de un coș de monede, este metoda cea mai frecvent utilizată pentru a delimita o creștere de o scădere de curs. Mergînd pe această cale, rezultă că dolarul a înregistrat majorări nu numai față de cele trei monede menționate, ci în general, față de majoritatea monedelor occidentale, în medie ponderată cu 8—10% în perioada noiembrie 1978 — aprilie 1979. În consecință, în cazul raportului dolar-marcă vest-germană, modificările din ultimele luni reprezintă în exclusivitate creșterea cursului dolarului, pe cînd în cazul francului elvețian și yenului japonez modificările din ultimele luni reprezintă atît creșterea cursului dolarului cît și scăderea cursului yenului și francului.

2. Trebuie avut în vedere faptul că la 1 noiembrie 1978 cursul dolarului atinsese nivelurile cele mai scăzute înregistrate vreodată față de cele trei monede menționate. Deși este greu de spus care este nivelul minim la care poate ajunge cursul unei monede, majoritatea economiștilor au apreciat că în toamna anului trecut, ca urmare a presiunilor speculative, dolarul scăzuse cu mult sub orice limită explicabilă economic. În aceste condiții, majorarea cursului dolarului

lui din ultimele luni trebuie înțeleasă nu atît ca o creștere propriu-zisă, ci ca o revenire la niveluri mai acceptabile.

În același mod, „scăderea” cursului yenului, francului, mărcii trebuie înțelese ca o revenire a raporturilor de curs la niveluri mai rezonabile. Chiar la nivelurile prezente, de 1,90 mărci pentru un dolar, cu 100 dolari cumperei mai mult în S.U.A. decît cu 190 mărci în R. F. Germania; paritatea puterii de cumpărare fiind încă, în favoarea dolarului.

3. O serie de factori au acționat, în ultimele luni, în direcția redresării dolarului și scăderii relative a cursului yenului, francului și mărcii:

— programul de măsurii luat de Administrația S.U.A. la 1 noiembrie 1978 a readus încrederea în moneda americană și a eliberat dolarul de presiunile speculative „à la baisse”;

— conform calculelor făcute de experții F.M.I., în timpul celor 18 luni de scădere aproape continuă a cursului dolarului (aprilie 1977 — noiembrie 1978) corporațiile multinaționale, băncile și speculatorii particulari au acumulat, sub formă de datorii pe termen scurt, cca 50 miliarde dolari, sperînd să le plătească ulterior cu dolari mai ieftini, adică la un curs mai scăzut; măsurile de sprijinire a dolarului luate de autoritățile americane

au surprins cercurile respective, și ele s-au grăbit să cumpere dolari pentru onorarea datorilor menționate, sporind substanțial cererea pentru moneda americană și accentuînd majorările de curs;

— deși inflația în S.U.A. s-a agravat în ultimele luni, rata inflației s-a accentuat considerabil în R. F. Germania, Elveția și într-o anumită măsură și în Japonia; aceste trei țări beneficiază în mai mică măsură de avantajul unei rate comparativ scăzute a inflației, cu atît mai mult cu cît intervențiile masive pe piețele valutare, făcute de autoritățile vest-germane, elvețiene și nipone în sprijinul dolarului în perioada precedentă, au determinat o creștere rapidă a masei monetare cu consecințele negative pe care aceasta le are, în perspectivă, asupra inflației;

— în condițiile unei îngustări relative a diferențelor inflaționiste dintre S.U.A., pe de o parte, factorul de influență care a trecut pe primul loc este nivelul comparativ al dobînzilor; în acest sens, rata dobînzilor pe piața monetară americană este mult mai înaltă decît în celelalte trei țări, ceea ce atrage fondurile disponibile spre activele în dolari;

— perspectiva unei recesiuni în S.U.A. în partea a doua a anului favorizează pe termen scurt dolarul, deoarece aceasta ar însemna reducerea deficitului comercial și atenuarea presiunilor inflaționiste în economia americană;

— majorarea prețului țiteiului în ultimele luni a favorizat dolarul în două direcții: psihologic se apreciază că această majorare afectează în mai mare măsură Japonia, Elveția și R.F. Germania, țări care importă tot țiteiul de care au nevoie, decît S.U.A. care importă numai 1/2 din necesar; în domeniul cererii efective, este cunoscut că plățile petroliere sînt efectuate în dolari și în consecință majorarea volumului acestor plăți a sporit cererea pentru moneda americană.

Mugur ISĂRESCU
I.E.M.

noțiuni, termeni, operațiuni

Analiza scalară a pieței

Identificarea posibilităților de vânzare a produselor întreprinderii pe piața externă, de preferință pe termen lung, deși pare la prima vedere o chestiune simplă se dovedește a fi practic deosebit de complexă. Și nu în primul rînd sub aspect metodologic, ci datorită faptului că în mod concommitent orice plată potențială neacoperită este vizată astăzi de multe firme concurente.

Pentru a defini poziția proprie a întreprinderii (produsului ce urmează a

fi lansat) pe diferitele piețe potențiale sub aspectul: posibilităților de penetrare, al eforturilor de marketing necesare, al nivelului tehnic și sistemului de distribuție necesare se poate utiliza un procedeu de evaluare a piețelor, bazat pe analiza scalară a elementelor constitutive ale sistemului pieței, desfășurată după următoarea schemă:

1. Dinamica vânzărilor

1.1. Trendul vânzărilor în expresie valorică (valoarea caracteristicii = 3)

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

- piață în declin (—2)
- piață statică (—1)
- crește în ritmul creșterii demografice (0)
- crește mai repede decât creșterea demografică (+1)
- crește mult mai repede decât creșterea demografică (+2)

1.2. Trendul vânzărilor în expresie fizică (valoarea caracteristicii = 4)

- declinul volumului vânzărilor (—2)
- volumul vânzărilor invariabil (—1)
- crește în ritmul creșterii demografice (0)
- crește mai repede decât creșterea demografică (+1)
- crește mult mai repede decât creșterea demografică (+2)

1.3. Previțiuni pe termen lung (valoarea caracteristicii = 6)

- declinul pieței aproape sigur (—2)
- declin probabil (—1)
- piață probabil statică (0)
- creșterea probabilă a vânzărilor (+1)
- creșterea aproape sigură a vânzărilor (+2)

2. Dimensiunile pieței

2.1. Capacitatea pieței la zi. Prețuri cu amănuntul (valoarea caracteristicii = 3)

- sub 5 milioane \$ (—2)
- între 5—10 milioane \$ (—1)
- între 11—20 milioane \$ (0)
- între 21—40 milioane \$ (+1)
- peste 40 milioane \$ (+2)

2.2. Tipologia consumului după venituri și profesiune (valoarea caracteristicii = 1)

- consumul unor segmente netipice (—2)
- consumul cu unele segmente netipice (—1)
- consum tipic (0)
- consum nediferențiat (+1)
- consum nediferențiat cu elemente tipice (+2)

2.3. Tipologia consumatorilor după vîrstă (valoarea caracteristicii = 2)

- concentrată pe persoane în vîrstă (—2)
- tipuri în majoritate vîrstnici (—1)
- mică diferențiere după vîrstă (0)
- tipuri în majoritate tineri (+1)
- concentrată pe persoane tinere (+2)

2.4. Distribuția spațială a cererii (valoarea caracteristicii = 1)

- concentrată în 1—2 regiuni (—2)
- mari diferențieri regionale (—1)
- interes național, dar model de consum depășit (0)
- interes național, uniform (+1)
- interes național, după modelul de consum în dezvoltare (+2)

3. Influența evoluției conjuncturale

3.1. Factorii economici (valoarea caracteristicii = 5)

- f. sensibilă la condițiile economice (—2)
- sensibilitate medie (—1)
- oarecare sensibilitate (0)
- stabilitate medie (+1)
- cerere susținută continuă (+2)

3.2. Sezonalitate (valoarea caracteristicii = 3)

- vânzările concentrate într-o lună a anului (—2)
- sezonabilitate puternică în o parte a anului (—1)
- două virfuri în cursul anului (0)
- influență sezonieră (+1)
- fără variații sezoniere (+2)

4. Concurența

4.1. Introducerea mărcilor (valoarea caracteristicii = 3)

- piața dominată de 2—3 mărci importante (—2)
- o singură marcă de fabrică dominantă (—1)
- piața fragmentată între diferite mărci (0)
- 2—3 mărci de fabrică în lamsare (+1)
- piață primară evoluind către mărci (+2)

4.2. Firme pe piață (valoarea caracteristicii = 5)

- 3 sau mai multe firme prezente cu campanii de marketing (—2)
- piața divizată între 2 firme care desfășoară campanii de marketing (—1)
- o singură firmă pe piață (0)
- piața divizată între 2—3 firme nesofisticate (+1)
- între multe firme nesofisticate (+2)

4.3. Eforturi de marketing pe uni-

tate de produs (valoarea caracteristicii = 3)

- cheltuieli, foarte mari (—2)
- cheltuieli mari (—1)
- cheltuieli medii pentru bunuri de consum (0)
- cheltuieli mici (+1)
- cheltuieli foarte mici (+2)

4.4. Diferențierea produsului (valoarea caracteristicii = 5)

- mici avantaje din diferențierea produsului (—2)
- avantaje nesigure din diferențierea produsului (—1)
- unele avantaje prin adaptarea produsului (0)
- avantaje din diferențierea substanțială a produsului (+1)
- mari avantaje din diferențierea substanțială a produsului (+2)

5. Imaginea

5.1. Imaginea de firmă (valoarea caracteristicii = 2)

- imaginea de firmă se estompează (—2)
- idem inconsistentă (—1)
- idem nu efectuează diferențieri (0)
- idem este recunoscută (+1)
- idem puternică (+2)

5.2. Imaginea de marcă (valoarea caracteristicii = 4)

- nu se pot utiliza mărci de fabrică (—2)
- inoportună utilizarea mărcilor (—1)
- posibilă utilizarea mărcilor (0)

Caracteristicile pieței	Valoare maximă	Piețele potențiale							
		A	B	C	D	E	F	G	H
1. Dinamica vânzărilor									
1.1. Trendul vânzărilor (valoric)	6	6	0	-6	3	3	0	-3	0
1.2. Trendul vânzărilor (fizic)	8	4	-4	-8	0	4	0	-4	-4
1.3. Previțiuni	12	0	0	-6	0	12	0	-6	0
2. Dimensiunile pieței									
2.1. Capacitatea pieței la zi	6	0	6	3	0	0	6	3	-3
2.2. Tipologia consumului	2	1	1	1	-1	2	1	1	0
2.3. Tipologia consumatorilor	4	0	0	0	2	2	0	-2	0
2.4. Distribuția spațială a cererii	2	1	1	1	0	2	-1	0	1
3. Influența evoluției conjuncturale									
3.1. Factorii economici	10	5	5	0	-5	10	-5	5	0
3.2. Sezonalitate	6	-3	0	0	3	3	6	0	3
4. Concurența									
4.1. Introducerea mărcilor	6	6	0	3	-6	3	0	3	0
4.2. Firme pe piață	10	10	5	5	-10	5	5	5	5
4.3. Eforturi de marketing/pds.	6	3	0	0	-6	3	0	0	3
4.4. Diferențierea produsului	10	5	0	5	0	5	0	-5	0
5. Imaginea									
5.1. Imaginea de firmă	4	0	2	0	2	-2	2	0	4
5.2. Imaginea de marcă	8	0	0	4	4	0	0	0	8
6. Producția									
6.1. Tehnologia	10	5	0	-5	-5	-5	0	0	5
6.2. Aprovizionarea producției	6	0	3	0	-3	0	0	3	3
7. Distribuția									
7.1. Rețeaua de vânzare	12	6	0	6	-6	6	0	0	0
7.2. Acoperirea cererii potențiale	10	5	0	5	0	-5	0	0	10
Total	138	54	19	8	-28	48	14	0	35

- sensibilă la mărci de fabrică (+1)
- marca poate aduce un aport important (+2)

6. Producția

- 6.1. Tehnologia (valoarea caracteristicii = 5)
- complet diferită și nefamiliară întreprinderii (—2)
 - diferită și nefamiliară întreprinderii (—1)
 - diferită, dar cunoscută (0)
 - tehnologie similară (+1)
 - tehnologie similară, capacități disponibile (+2)
- 6.2. Aprovizionarea producției (valoarea caracteristicii = 3)
- mari dezavantaje comparativ cu concurența (—2)
 - unele dezavantaje (—1)
 - aceleași condiții ca concurența (0)
 - avantaje competitive (+1)
 - puternice avantaje în aprovizionare (+2)

7. Distribuția

- 7.1. Tehnica de vânzare (valoarea caracteristicii = 6)
- rețeaua actuală complet inutilizabilă (—2)
 - rețeaua actuală necompetitivă (—1)
 - rețea identică cu concurența (0)
 - avantaje competitive (+1)
 - importante avantaje și capacitate disponibilă (+2)
- 7.2. Acoperirea cererii potențiale (valoarea caracteristicii = 5)
- segmente ale cererii complet diferite de cele acoperite în prezent (—2)
 - implică mari investiții în rețea (—1)
 - implică unele investiții (0)
 - implică mici cheltuieli (+1)
 - cererea complet acoperită prin actuala rețea (+2)

Datele din tabel s-au obținut prin înmulțirea cotei scalare a caracteristicii (—2, —1, 0, +1, +2), corespunzătoare oportunităților pe care firma exportatoare le deține pe piețele analizate (A, B, C, D, E, F, G, H) cu valoarea caracteristicii respective (coeficientului de ponderare specific, desemnând importanța caracteristicii în ansamblul procesului de luare a deciziei de alegere a piețelor potențiale).

Fiecare piață în parte poate fi analizată atît în raport cu valorile maxime obținute pe caracteristici, cît și după totalul punctajului.

Trebuie remarcată importanța pe care o are buna alegere a coeficienților de ponderare, astfel încît ei să reflecte particularitățile marketingului de export pentru produsul analizat. În exemplul luat coeficienții de ponderare reflectă importanța specifică a factorilor de marketing pentru un bun de consum. Desigur că atunci cînd se analizează piețele potențiale pentru un bun de investiții importanța specifică a factorilor de marketing va cunoaște o altă structură, cu alți coeficienți de ponderare.

Diferențele de punctaj între piețe pot fi interpretate în următoarea manieră:

Piața A — se caracterizează printr-un trend susținut al vânzărilor în trecut, condiții competitive favorabile exportatorului și facilități de dezvoltare a unei rețele de distribuție adecvate. În același timp trebuie observată lipsa unor perspective prea clare pe termen lung. Totuși punctajul (54) o indică ca piață ce oferă oportunități maxime.

Piața E: Spre deosebire de piața A, pe această piață se conturează perspective de evoluție favorabilă a vânzărilor pe termen lung, însă structura cererii va fi diferită de tehnologiile actuale de producție și de sistemul actual de distribuție al exportatorului.

Piața H: Cea de a treia piață, ca oportunități suferă în ceea ce privește perspectiva pe termen lung, și nici în trecut trendul nu a fost mai pozitiv. Punctajul obținut (35) se explică prin faptul că resursele productive de

care dispune sînt adecvate structurii cererii și de asemenea beneficiază de o imagine de firmă și de marcă de prestigiu.

Esențial în utilizarea analizei scalare este faptul că permite eliminarea de la bun început a piețelor inoportune de tipul D și G și eșalonarea în timp în cadrul programelor de marketing a concentrării eforturilor de marketing spre una sau alta din piețe. Spre exemplu, piața H prezintă interes pentru alocarea de eforturi de marketing relativ modeste, dar imediate; piața A, de asemenea, prezintă oportunități pe termen scurt; piața E, însă nu poate fi inclusă decît într-un program pe termen lung.

Corelarea acestor oportunități de pe piețele externe cu politica de cercetare-dezvoltare a exportatorului poate conduce la creșterea eficienței pe toate componentele relației producție-piață.

Dr. Ioan GEORGESCU

Fișier

Inițiată în 1973 din inițiativa lui David Rockefeller (președintele băncii „Chase Manhattan”) și cu contribuția lui Zbigniew Brzezinski (fost profesor la Universitatea Columbia, în prezent consilier al președintelui S.U.A. pentru problemele securității naționale), Comisia Trilaterală este un organism ne-guvernamental care reunește reprezentanți ai cercurilor politice, economice și științifice din S.U.A., Japonia și Europa occidentală. Cu ocazia reuniunilor Comisiei sînt abordate probleme economice și politice internaționale și se elaborează sugestii pentru rezolvarea acestora. Datorită personalităților pe care le reunește Comisia (la ultima reuniune au participat circa 150 reprezentanți, între care Henry Kissinger, fost secretar de stat al S.U.A. și Otto Lambsdorf, ministrul economiei al R.F. Germania), dezbaterile care au loc în acest cadru exercită o influență importantă asupra cerurilor guvernamentale americane, japoneze și vest-europene, precum și asupra unor organizații și organisme internaționale; astfel, se apreciază că peste 14 documente elaborate în cadrul Comisiei Trilaterale au fost utilizate de acestea pentru fundamentarea politicilor și orientărilor lor economice.

Recent a avut loc la Tokio cea de-a X-a reuniune a Comisiei Trilaterale, în cadrul căreia participanții au abordat o serie de probleme importante, de stringență actualitate pentru relațiile valutare-financiare și comerciale internaționale.

1. În contextul persistenței unor discrepanțe notabile între situațiile plă-

Comisia Trilaterală

ților externe ale principalelor țări capitaliste dezvoltate (vezi tabelul de mai jos), un loc central pe agenda reuniunii l-a ocupat gravul pericol pe care îl reprezintă dezechilibrele balanțelor de plăți pentru sistemul valutare-financiar internațional.

SOLDUL BALANTELOR COMERCIALE ȘI AL BALANTELOR DE PLĂȚI CURENTE ALE PRINCIPALELOR ȚĂRI CAPITALISTE DEZVOLTATE ÎN ANUL 1978

Țara	— în milioane dolari —	
	Soldul balanței comerciale	Soldul balanței de plăți curente
— S.U.A.	—28.450*	—16.000
— Japonia	18.300*	16.600
— R. F. Germania	20.173	8.069
— Franța	583	4.000
— Marea Britanie	—2.122	5.000
— Italia	—410	6.200

* Formula F.M.I. (exporturi f.o.b. — importuri f.o.b.).

Astfel, raportul intitulat „Dezechilibre majore în plățile externe și stabilitatea financiară internațională” pune în evidență faptul că deficitele cronice ale balanței de plăți externe a S.U.A. paralel cu excedentele importante și permanente înregistrate în plățile cu străinătatea de către alte țări occidentale — în special R.F. Germania și Japonia — erodează din

ce în ce mai mult, stabilitatea sistemului valutar-financiar internațional.

Intr-adevăr, acuitatea dificultăților generate de deficitul deosebit de înalt al plăților externe ale S.U.A. este evidentă dacă se are în vedere rolul încă preponderent pe care îl joacă dolarul american ca monedă de rezervă, precum și ca valută utilizată în tranzacțiile comerciale și financiare internaționale (în ciuda utilizării din ce în ce mai frecvente a altor monede în aceste scopuri). Astfel, deficitele importante ale balanței de plăți americane antrenează o lărgire a lichidității internaționale prin constituirea de noi depozite de dolari în străinătate, precum și o tendință de accentuare a diversificării rezervelor valutare ale statelor din dolari în alte „monede-forte”; de asemenea, aceste deficite generează perturbări sensibile pe piețele valutare internaționale și favorizează speculațiile valutare. Toate aceste elemente nu fac altceva decât să majoreze riscurile de instabilitate pe plan financiar internațional.

Paralel cu deficitele înregistrate de S.U.A., surplusurile marcate de alte țări occidentale în balanțele lor de plăți externe joacă, de asemenea, un rol destabilizator în relațiile valutare-financiare internaționale.

Pentru diminuarea șanselor de recurgere la una din variantele cele mai la îndemână pe termen scurt (însă cu implicații globale negative pe termen lung) de rezolvare a acestei situații — introducerea de noi restricții în comerțul și plățile internaționale —, raportul citat propune 5 direcții principale în care țările industrializate trebuie să acționeze pentru atenuarea dificultăților impuse de dezechilibrele majore existente pe planul plăților externe:

a) depunerea de eforturi sporite de către S.U.A. pentru stabilizarea cursului de schimb al dolarului față de celelalte monede occidentale, paralel cu o mai mare concertare între piețele valutare din Europa occidentală, Japonia și S.U.A.;

b) întreprinderea unor măsuri eficiente de reducere a ratei inflației în S.U.A., paralel cu depunerea unor eforturi susținute de către țările cu excedente ale balanțelor de plăți externe (în special Japonia și R. F. Germania) în vederea accelerării creșterii economice pe baze care să nu ducă la o recrudescență a spiralei inflaționiste în țările respective;

c) sporirea asistenței oficiale pentru dezvoltare și majorarea investițiilor externe de capital de către țările cu surplusuri ale balanțelor de plăți externe; practicarea unor dobânzi mai flexibile și liberalizarea piețelor financiare în Japonia;

d) restructurarea accelerată a industriei, paralel cu liberalizarea importurilor, în vederea adâncirii diviziunii orizontale a muncii între țările industrializate și cele în curs de dezvoltare;

e) încurajarea investițiilor pe plan intern, atât în țările cu excedente, cât și în cele cu deficite ale balanțelor de plăți.

Se speră că aplicarea concertată a acestor măsuri ar putea conduce la o atenuare a tensiunilor generate de dificultățile întâmpinate de țările industrializate pe planul plăților lor externe și, în cele din urmă, la reducerea climatului de nesiguranță care caracterizează relațiile valutare-financiare internaționale.

2. Un alt grup de probleme care a făcut obiectul dezbaterilor în cadrul recentei reuniuni a Comisiei Trilaterale — și care a evidențiat, o dată în plus, disparitățile structurale existente între economiile naționale ale țărilor industrializate — a fost cel referitor la restructurarea industrială în țările respective.

Raportul prezentat — intitulat „Politica industrială și economia internațională” — a pus în evidență necesitatea ca țările occidentale să adopte măsuri ferme în vederea înlăturării „maladii” generale de care suferă economiile lor, „maladie” care se manifestă prin ritmurile înalte ale inflației și șomajului, precum și printr-o structură necorespunzătoare a industriei. Într-adevăr, recunoașterea divergențelor adânci existente între politicile industriale naționale nu este suficientă, ci este necesar ca, pornind de la aceasta, să se elaboreze măsuri care să ducă la întărirea diferitelor sectoare ale industriei, la facilitarea transformărilor structurale ale economiilor.

Dezbaterile din cadrul Comisiei au subliniat faptul că rezolvarea problemelor structurale nu trebuie să se facă pe seama unor sacrificii impuse celorlalte țări partenere, escaladarea

protecționismului neconstituind o soluționare a dificultăților, ci aplicarea unor poveri suplimentare asupra comerțului internațional, cu efecte „de bumerang” inclusiv asupra economiilor țărilor occidentale.

În vederea coordonării eforturilor pentru restructurarea industrială, în cadrul Comisiei Trilaterale s-a avansat propunerea creării unui organism specializat, care să funcționeze conform principiilor de bază ale O.C.D.E. și care să sprijine guvernele în scopul elaborării unor strategii industriale globale. Pe lângă țările membre ale O.C.D.E., în acest organism ar putea intra ca membri și unele țări în curs de dezvoltare care înregistrează ritmuri rapide de industrializare.

După cum se observă, cea de-a X-a reuniune a Comisiei Trilaterale a abordat o serie de probleme acute ale economiilor occidentale, cu largi implicații asupra relațiilor valutare-financiare și comerciale internaționale.

Sugestiile formulate în cadrul lucrărilor constituie, fără îndoială, puncte de reflecție pentru autoritățile țărilor reprezentate în Comisie. Nu este însă mai puțin adevărat că ideile formulate în cadrul unui astfel de „club închis” cum este Comisia Trilaterală nu pot fi urmate de rezultate concrete pe linia îmbunătățirii relațiilor valutare-financiare și comerciale internaționale, decât în măsura în care ele sînt discutate cu participarea largă și activă a tuturor țărilor lumii, și a tuturor problemelor pe care le ridică restructurarea relațiilor economice dintre state, edificarea unei noi ordini economice internaționale.

Adrian CONSTANTINESCU
I.E.M.

Societăți de comerț internațional

Tot mai multe firme franceze producătoare pentru export recurg, pentru a pătrunde pe noi piețe, la serviciile societăților de comerț internațional (SCI), reunite în Camera societăților de comerț internațional (Syncibe), cu sediul în Paris. Avînd birouri de reprezentare în țările sau zonele vizate, acestea mențin un contact permanent cu importatorii potențiali, organizează acțiuni de promovare și tehnico-comerciale (întîlniri de afaceri, expoziții și demonstrații de produse, participarea la tirguri, conferințe, negocierea și redactarea de contracte pentru care li s-a încredințat mandat etc.). Exportatorii încheie cu SCI contracte pe termen mai lung (cel puțin 3 ani), care pot fi reziliate dacă părțile nu realizează avantajul scontat; plata serviciilor se face pe bază de comision, care se varsă pentru contractele de livrare încheiate.

În afara acestui rol de consultanță, SCI îl au și pe acela de întreprinderi de comercializare. Astfel, cînd partenerul străin dorește să-și procu-

re printr-un singur contract materiale diferite de la diverși producători, SCI se ocupă de cumpărarea și centralizarea lor. Cînd clientul exportator dorește să fie plătit imediat, iar importatorul solicită un credit, SCI ia acest credit în sarcina sa și cumpără marfa de la exportator. De asemenea, în cazul plăților în compensare, SCI cumpără produsele oferite de contrapartidă de către importator și le revinde (cu un comision de 1%).

Comisiunile percepute de către SCI diferă în funcție de categoria produselor și sînt invers proporționale cu valoarea contractului încheiat. Ele reprezintă, de pildă, între 0,25 și 5% pentru produse siderurgice, 5—10% pentru armături și piese separate, 1—10% pentru produse chimice, 1—12% pentru echipamente tehnologice etc.

Redactor coordonator
dr. Ioan GEORGESCU

organizare

Conceptul de administrare directă

Hotărîrea Comitetului Central al Partidului Comunist Român cu privire la perfecționarea conducerii și planificării economico-financiare adoptată la Plenar din 22—23 martie 1973 ridică la noi valențe sarcina care revine în actuala etapă fiecărui colectiv de muncă de a asigura „gospodărirea cu maximum de eficiență a părții din avuția națională ce i s-a încredințat spre administrare în vederea dezvoltării mai puternice a forțelor de producție și a creșterii pe această bază a nivelului de trai, de civilizație a întregului popor”.

Este bine cunoscut că statul, în dubla lui calitate de titular al puterii și suveranității de stat precum și de titular al dreptului de proprietate asupra bunurilor ce constituie fondul unitar al proprietății socialiste de stat, este organizatorul și gestionarul unic al acestui fond. Ca reprezentant al întregului popor, statul socialist asigură dezvoltarea unitară, indivizibilă și coordonată a avuției obștești, proces în care oamenii muncii își manifestă calitatea de proprietari, producători și beneficiari ai rezultatelor muncii lor. Întrunirea în aceeași persoană a acestor calități, cucerire fundamentală a revoluției noastre socialiste, nu ar fi posibilă decât pe această bază, adică pe baza proprietății socialiste de stat.

Statul nu-și administrează direct și nemijlocit bunurile care-i aparțin — de altfel el nici nu participă direct și nemijlocit în raporturi de drept civil — ci le încredințează spre administrare rețelelor de organizații socialiste pe care le-a creat și le-a înzestrat cu personalitate juridică și deci și cu independență patrimonială. S-a creat astfel, pentru fiecare organizație socialistă de stat, un drept real principal de tip nou, dreptul de administrare directă, a acelei părți din proprietatea socialistă de stat cu care a fost înzestrată pentru a-și duce la bun sfârșit scopul în virtutea căruia organizația respectivă a fost înființată. Înzestrarea întreprinderilor cu aceste bunuri are loc prin mijlocirea actelor administrative, statul stabilind cu întreprinderile sale raporturi juridice de drept administrativ care, se știe, sînt raporturi de subordonare ierarhică și nu de ega-

litate ca cele de drept civil. Actele administrative de această natură nu reprezintă acte translativ de proprietate și, ca atare, statul repartizându-și bunurile nu le înstrăinează, el rămîind în continuare unic titular al dreptului de proprietate asupra lor. Astfel, statul își păstrează prerogativa de a exercita conducerea centralizată a fondului unitar al proprietății socialiste de stat. Formele de manifestare a acestei prerogative le constituie dispozițiile pe care organele de stat competente le emit în sarcina organizațiilor socialiste în legătură cu repartizarea, folosirea și dezvoltarea bunurilor, părți din fondul unic al proprietății socialiste de stat încredințate. Astfel sînd lucrurile, statul dispune în deplină libertate de bunurile sale, le poate redistribui atunci cînd nevoia o cere iar organizația socialistă e obligată să execute actul administrativ de dispoziție, dreptul de administrare directă nefiind opozabil statului. În acest fel proprietatea socialistă de stat este repartizată în unități autonome fără ca dezmembrarea proprietății să aibă loc prin separarea patrimoniului fiecărei organizații socialiste, proprietatea socialistă de stat rămîind un drept neștirbit, exclusiv al statului, drept prin natura sa inalienabil, imprescripțibil și nedezmembrabil.

Dreptul de administrare directă nu este opozabil statului. El este însă opozabil tuturor celorlalți participanți în raporturile patrimoniale în virtutea faptului că au personalitate juridică. În acest fel actul de drept administrativ dă naștere nu numai la raporturi administrative de subordonare, ci și la raporturi civile între organizațiile socialiste de stat.

Actuala legislație prevede norme precise prin care statul constituie dreptul de administrare directă în favoarea organizațiilor socialiste pe care le-a creat. Printre acestea amintim în primul rînd Decretul nr. 409/1955 referitor la reglementarea transmiterii bunurilor proprietate de stat, unele dispoziții cuprinse în Legea cu privire la gospodărirea fondurilor fixe, resurselor materiale și aprovizionarea tehnico-materială, în Legea finanțelor,

în Legea cu privire la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat ș.a.

Întreprinderea nu poate înstrăina, ipoteca sau gaja bunurile proprietate socialistă cu care a fost înzestrată, acestea neputînd fi urmărite sub nici un titlu și pe nici o cale. Ea are, în limitele legii, dreptul de a le **poseda, folosi și într-o oarecare măsură de a dispune** de aceste bunuri, drepturi pe care nu le poate exercita decît în măsura în care îi sînt necesare în îndeplinirea scopului pentru care a fost creată.

În ceea ce privește dreptul de dispoziție — al treilea atribut ce formează conținutul juridic al drepturilor patrimoniale — există o diferență de întindere între dreptul de proprietate socialistă de stat și cel de administrare directă. Astfel, în cadrul dreptului de proprietate socialistă de stat atributul de dispoziție este nelimitat și se exprimă prin dreptul de a hotărî atît asupra substanței materiale a obiectului acestui drept cit și a celei juridice; în cadrul dreptului de administrare directă, atributul de dispoziție este subordonat, și se exprimă prin aceea că întreprinderea decide asupra existenței materiale a bunurilor primite în administrare directă, în limitele legii și în măsura în care îi sînt trebuincioase pentru a-și desfășura propria activitate.

Rezumîndu-ne în a sintetiza în cele de mai sus noțiunea de administrare directă, urmează ca în numerele următoare să prezentăm componentele, pe elemente materiale, ale patrimoniului întreprinderilor, precum și a căilor tehnice de atribuire în administrare directă a acestor elemente.

Radu DEMETRESCU

Bibliografie: Drepturile reale principale în Republica Socialistă România (Traian Ionașcu, Salvator Brădeanu), Editura Academiei, București, 1978; Întreprinderea, unitate de bază a economiei naționale a Republicii Socialiste România (A. Giurgiu, M.N. Costin, V. Păcurariu), Editura Dacia, 1978.

ERATĂ

În numărul precedent (nr. 19) al Suplimentului, la pag. 4 coloana 1 „Concediu de maternitate” s-a strecurat o eroare de tipar. Se va citi: „1. Femeile au dreptul la concediu de maternitate plătit, compus din 52 zile concediu prenatal și 60 zile concediu post natal, care se prelungește cu numărul zilelor de concediu prenatal neefectuat”.

Consecințele livrării produselor cu vicii de calitate

Asigurarea calității produselor, ca și valorificarea drepturilor rezultând din primirea unor produse necorespunzătoare, ridică unele probleme juridice la care ne vom referi în cele ce urmează.

1. Cu privire la rezolvarea litigiilor rezultând din livrarea de produse calitativ necorespunzătoare, practica arbitrală (Decizia primului arbitru de stat nr. 223/1979) este stabilită în sensul că în asemenea cauze trebuie să figureze toate părțile a căror prezență este necesară pentru stabilirea răspunderii și, ca atare, a rezolvării complete a litigiului, în așa fel încât să se pronunțe o singură hotărâre, opozabilă tuturor unităților interesate.

Aceste litigii se rezolvă de către organele arbitrajului de stat chiar dacă unele dintre părțile litigante, având raporturi nemijlocite între ele, se află în aceeași subordonare departamentală. Desigur, dacă toate părțile implicate — fără excepție — sînt în subordinea aceleiași minister, alt organ central al administrației de stat sau în subordinea aceleiași uniuni cooperatiste, competența de rezolvare revine organului arbitral ministerial, de ramură sau aceleia care funcționează în cadrul uniunii cooperatiste respective.

2. Pretențiile derivând din primirea unor produse avind vicii aparente pot fi valorificate numai în cadrul termenului de prescripție de 6 luni prevăzut de art. 4 lit. a din Decretul nr. 167/1958. Acest termen de prescripție începe să curgă de la data preluării efective a produselor, așa cum s-a subliniat recent, prin Decizia primului arbitru de stat nr. 3425/1978:

„Imprejurarea că întinderea exactă a daunei s-ar fi determinat printr-un proces verbal încheiat la 30 decembrie 1976 nu schimbă situația, deoarece aceasta ar fi constituit un motiv de a se analiza o eventuală repunere în termen, potrivit art. 19 din Decretul nr. 167/1958, dacă încasarea sumei s-ar fi efectuat în termen de o lună de la încheierea procesului verbal”.

3. Decizia citată oferă posibilitatea de a sublinia încă un aspect legat de aplicarea dispozițiilor normative privind prescripția.

În speță, s-a pretins, prin acțiune restituirea sumei achitate cu titlu de daune pentru calitatea necorespunzătoare a produselor livrate pe motiv că plata a avut loc după împlinirea termenului de prescripție. Organul arbitral a admis acțiunea iar prin decizia de mai sus s-a reținut că „soluția apare justificată, ținându-se seama că viciile de calitate au fost determi-

nate prin minuta încheiată la 24 iunie 1976 iar suma de 17.013 lei a fost încasată cu titlu de daune la 28 mai 1977, deci, cu depășirea termenului de prescripție amintit”.

Rezultă deci, că nu numai acțiunile introduse la arbitraj sînt afectate de prescripție, dar și posibilitățile de a obține prin decontare bancară suma datorată cu titlu de daune ca urmare a livrării unor produse calitativ necorespunzătoare. Ceea ce se achită cu acest titlu după împlinirea termenului de prescripție este supus restituirii, așa cum s-a întîmplat în speță.

4. Referitor la produsele care prezintă vicii aparente, practica arbitrală este stabilită în sensul că obligația de livrare nu poate fi considerată îndeplinită în legătură cu produsele pe care unitatea beneficiară le-a refuzat — pe acest motiv — la recepție. „În aceste condiții — se arată în Decizia primului arbitru de stat nr. 277/1979 — pentru cantitatea de marfă refuzată

raporturi de muncă

Termenul de emiteră a deciziei de imputare

Oricît de teminică ar fi decizia de imputare emisă de unitate, ea nu poate fi admisă fără observarea termenului expres stabilit în art. 108 (2) din Codul muncii ca o garanție juridică cu dublă finalitate, de asigurare permanentă a bunei gospodăririi a valorilor materiale, pe de o parte, și de evidențiere a ocrotirii drepturilor cuvenite persoanelor încadrate pe baza prestării muncii, pe de altă parte.

Textul de lege mai sus citat precizează că termenul de 60 de zile pentru emiteră deciziei de imputare curge de la data cînd **cel în drept** să emită decizia a **luat cunoștință** de producerea pagubei.

a) „**Cel în drept**” a emite decizia de imputare este, potrivit art. 107 alin. 1 din același cod, „conducătorul unității” prin care înțelegem organul îndreptățit să angajeze unitatea cu personalitate juridică și prin care aceasta își exercită drepturile și își îndeplinește obligațiile (Decizia de îndrumare a Plenului Tribunalului Suprem nr. 1/1978 pct.1) adică, conform art. 40 și 51 din Legea nr. 5/1978, **organul unic personal de conducere** (director, director general, președinte etc.). Au acest drept și conducătorii unităților componente, fără personalitate juridică, din cadrul centralelor sau întreprinderilor,

pentru necorespundere calitativă, obligația de livrare nu poate fi considerată îndeplinită, astfel că întemeiat a fost angajată răspunderea furnizorului pentru neexecutarea contractului”.

Decizia citată rezolvă încă o problemă de considerabil interes practic. Unitatea furnizoare a susținut că nu trebuie obligată la plata penalităților de neexecutare în natură a obligațiilor contractuale aferente produselor respective întrucît refuzul primirii produselor a intervenit în luna ianuarie, după expirarea anului de plan pentru care s-a încheiat contractul.

S-a considerat că această împrejurare nu este de natură să absolve unitatea furnizoare de plata penalităților respective.

Intr-adevăr, fiind în culpă prin livrarea unor produse cu vicii aparente, unitatea furnizoare trebuie să suporte toate consecințele unei asemenea livrări, inclusiv plata penalităților datorate faptului că nu a fost în situația de a îndeplini — în lăuntru anului de plan — obligația de livrare prin înlocuirea produselor ce prezentau vicii aparente, cu altele, corespunzătoare din punct de vedere calitativ. Asemenea situații intervin mai cu seamă în legătură cu livrările efectuate în ultima lună a anului.

I. ICZKOVITS

tocmai pentru că ele au **autonomie economico-financiară** (aceeași decizie de îndrumare; art. 2 din Legea nr. 5/1978).

Precizăm că „cel în drept” a emite decizia de imputare nu este în toate cazurile conducătorul unității din care face parte persoana încadrată vinovată; astfel în cazul răspunderii pentru neemiterea în termen legal a deciziei de imputare sau pentru emiteră ei greșită „**cel în drept**” a emite decizia este conducătorul organului ierarhic superior.

b) Data „luării le cunoștință” declanșează curgerea termenului de 60 de zile, care în termenii Deciziei de îndrumare nr. 1/1978 „**poate fi**”: ziua în care s-a înregistrat la unitate procesul verbal sau nota de constatare a organului de control ori alt act echivalent, întocmit de un organ competent; data cunoașterii cuprinsului hotărîrii arbitrale sau a hotărîrii de rearbitrare dacă prima este desființată sau modificată înainte de emiteră deciziei de imputare.

Dacă momentul luării la cunoștință **poate fi** unul din cele de mai sus, atunci acest moment **poate fi** dovedit prin orice mijloc de probă. Astfel nu are relevanță data înregistrării procesului verbal de verificare gestionară

de fond, dacă se poate stabili indiscutabil că directorul unității a luat cunoștință de producerea pagubei la o dată anterioară. În speță, prin semnarea procesului verbal de verificare a gestiunii (Trib. județean Suceava, dec. civ. nr. 638/1973).

c) Potrivit art. 108 (4) din Codul muncii, în cazul în care prejudiciul nu a fost recuperat în termenul de 60 de zile, unitatea va imputa paguba celui vinovat de neluarea măsurii de imputare.

„Cel vinovat” de neluarea măsurii de imputare cuprinde două categorii de persoane: în primul rând se referă la **conducătorul unității** care răspunde pentru neemiterea deciziei de imputare sau emiterea greșită a acesteia (fie împotriva altei persoane, fie pentru o sumă mai mică); în al doilea rând se referă la **orice persoană încadrată** care neîndeplinindu-și îndatoririle de serviciu, nu a făcut cercetări temeinice și complete pentru identificarea persoanei vinovate sau pentru stabilirea exactă a cuantumului prejudiciului.

d) În cazul răspunderii subsidiare prevăzute de art. 108 (4) din Codul muncii (arătate mai sus) fac aplicare dispozițiile art. 108 (2) din același cod, în sensul că „**cel în drept**” trebuie să emită decizia de imputare în termen de 60 de zile de la „**data luării la cunoștință**” de producerea pagubei. Reamintim, așa cum am văzut mai sus, (sub lit. a) că expresia „cel în drept” are în vedere pe „conducătorul” organului ierarhic superior, atunci când răspunderea materială subsidiară revine celui care nu a emis sau a emis greșit decizia de imputare. Precizăm de asemenea că **data luării la cunoștință** a producerii pagubei se referă la următoarele momente: luarea la cunoștință a neemiterii deciziei în termenul legal; luarea la cunoștință a hotărârii definitive a organului de jurisdicție prin care s-a anulat decizia de imputare greșită și luarea la cunoștință a faptului că paguba a fost recuperată doar parțial.

Așadar noul termen de 60 de zile nu curge automat în **continuarea** primului termen și de la **expirarea** acestuia ci din **momentul** luării la cunoștință a pagubei datorită neluării unor măsuri eficiente de recuperare. Așa fiind nu împărtășim soluția întâlnită în practică potrivit căreia, conducerea unității, luând cunoștință de pagubă la data de 27 iunie 1977, și neemițând decizie de imputare împotriva persoanelor direct vinovate pînă la **data de 27 august 1977**, are posibilitatea să emită decizia de imputare împotriva persoanei cu răspundere subsidiară numai pînă la data de 27 octombrie 1977. În speța de mai sus, persoana cu răspundere subsidiară a înregistrat referatul său din care reiese că paguba nu a fost recuperată, la data de 21 septembrie 1977. După cele expuse mai sus aceasta este data la care conducerea unității a luat cunoștință de paguba produsă prin neefectuarea

unor **cercetări temeinice și complete** și prin urmare de la această dată se calculează termenul de 60 de zile care urmează să expire la 21 noiembrie 1977 (Trib. Suprem. Secț. civ. dec. nr. 1903/1978, nepublicată).

e) Noul termen de 60 de zile, astfel cum a fost analizat mai sus, trebuie să se situeze într-un termen de 3 ani de la producerea pagubei, care începe să curgă de la **expirarea termenului** de 60 de zile în care trebuia să fie luată măsura de recuperare împotriva celui ce a produs paguba (Decizia de îndrumare a Plenului Tribunalului Suprem nr. 5/1974, pct. 3). Prin ipoteză, dacă luarea la cunoștință a prejudiciului a avut loc în ultima zi a termenului de 3 ani, acesta se prelungește cu încă 60 de zile pentru emiterea deciziei de imputare. Dacă nu a fost luată măsura imputării, la expirarea celor 60 de zile curge un nou termen de 3 ani pentru constatarea pagubei, decizia de imputare putînd fi emisă oricînd în acest termen, respectînd însă cerința legii, adică termenul de 60 de zile de la luarea la cunoștință a pagubei, care poate fi chiar ultima zi a noului termen de 3 ani ce se poate prelungi astfel cu încă 60 de zile.

f) Termenul de 60 de zile pentru emiterea deciziei de imputare, fiind termen de prescripție, este susceptibil de suspendare și întrerupere. În cazul în care au fost sesizate organele de urmărire penală, suspendarea operează față de toți cei care au provocat paguba, indiferent dacă au fost indicați în reclamația penală (Decizia de îndrumare nr. 5/1974, pct. 3).

Prin pct. 4 din Decizia de îndrumare nr. 1/1976 se face precizarea că „plîngerea făcută de unitate organului de urmărire penală suspendă termenul de 60 de zile” pînă la înregistrarea la unitate a ordonanței de încetare a

urmăririi penale sau de scoatere de sub urmărire.

Se pune problema să știm dacă termenul de 60 de zile este suspendat în cazul în care urmărirea penală nu a început la plîngerea unității. Într-un caz, a fost admisă contestația și anulată decizia de imputare ca tardivă cu motivarea că urmărirea penală efectuată cu privire la pagubă nu a suspendat cursul prescripției termenului de 60 de zile, deoarece urmărirea s-a făcut din oficiu și nu la plîngerea unității.

În speță, organele de urmărire penală au început urmărirea penală pentru infracțiunea de furt în dauna avutului obștesc în urma unei presupuse spargeri la un magazin, dar totodată a cerut unității să prezinte iar aceasta a trimis situația privind întinderea pagubei, cerînd să i se comunice rezultatul cercetărilor în vederea luării măsurilor pentru recuperarea pagubei.

În aceste condiții, împrejurarea că urmărirea penală nu a început la plîngerea unității este irelevantă și nu poate conduce la altă soluție decît **suspendarea termenului de 60 de zile**, deoarece potrivit art. 17, alin. 1 din Codul de procedură penală, acțiunea civilă se pornește și se exercită și din oficiu cînd persoana vătămată este o organizație socialistă (vezi art. 145 din Codul penal). Procedîndu-se în acest mod, prescripția de 60 de zile a fost suspendată, deoarece atîta timp cît în procesul penal nu s-a dat o soluție, unitatea a fost împiedicată să emită decizie de imputare în cadrul răspunderii materiale, făcînd întru totul aplicare prevederile art. 103 (2) din Codul muncii (Trib. Suprem, Secț. civ. dec. nr. 1635/1978, nepublicată).

Dr. IOSIF R. URS

transport

O nouă reglementare a transportului maritim de mărfuri

În cadrul unei conferințe internaționale convocate sub auspiciile Națiunilor Unite, la Hamburg între 6—31 martie 1978 a fost adoptată o convenție asupra transportului mărfurilor pe mare. Noua convenție reprezintă o tentativă vizînd a corecta dezechilibrul, anomaliiile, unele ambiguități și incertitudini existente în dreptul comercial maritim și în practicile în vigoare, mai ales în reglementările cunoscute sub numele de „Regulile de la Haga 1924” — Convenția internațională pentru unificarea anumitor reguli în materie de conosament — astfel cum ele au fost amendate prin Protocolul de la Bruxelles din 1968, intrat în vigoare în 1978. România a ratificat numai regulile de la Haga, prin

Decretul lege 1008 din 13 martie 1937, M. Of. 60/1937.

Lucrările pregătitoare privitoare la noua convenție s-au desfășurat în cadrul Comisiei Națiunilor Unite pentru dreptul comercial internațional (UNCITRAL) și au fost urmărite în paralel de Comitetul pentru transporturile maritime al UNCTAD. Cu precădere, următoarele probleme au fost urmărite în vederea revizuirii reglementărilor existente și dezvoltarea de noi norme: a) răspunderea în ceea ce privește marfa în întreaga perioadă în care ea se află în paza sau sub autoritatea cărașului maritim (armatorului) sau agenților săi; b) eliminarea sau modificarea exonerărilor de responsabilitate în favoarea cărașului

astfel cum ele figurează la art. 3 și 4 din Regulile de la Haga 1924; c) efectuarea probei în caz de acțiune în daune; d) jurisdicția competentă pentru soluționarea acțiunilor în daune; e) statutul juridic al mărfurilor transportate pe punte, a animalelor vii și reglementarea responsabilității în cazul transportului acestora; f) problema transbordărilor de marfă; g) completarea definițiilor ce figurează la art. 1 al Convenției din 1924; h) eliminarea din conosamente a clauzelor lovite de nulitate; i) probleme de responsabilitate în cazul îndepărtării de la rută și limitarea responsabilității pe unitate.

Un număr de patru rapoarte elaborate de Secretariatul O.N.U. în perioada 1972—1975 au avut ca obiect problema cărașului maritim pe bază de conosament și conțin importante date comparative, cu reglementarea problemei în transporturile aerian, rutier și pe căi ferate.

● În legătură cu durata responsabilității cărașului maritim s-a pornit de la ideea că în cursul mișcării mărfii din punctul de plecare pînă la livrarea ei pot fi distinse cel puțin 6 faze diferite, iar în unele din aceste faze marfa s-ar putea afla în fapt în posesia cărașului maritim (intr-un depozit proprietatea acestuia, în portul de încărcare, cu mijloacele de transport de la depozit la nava de asemenea proprietatea acestuia etc.). Întrucît aplicabilitatea Regulilor de la Haga la operațiunile de încărcare este contestată urma să se stabilească responsabilitatea cărașului pe perioada exactă în care el se află în posesia mărfii.

Regulile de la Haga 1924 exclud de responsabilitate cărașul pentru mărfurile transportate pe punte, ceea ce apare inechitabil în condițiile dezvoltării impetuoase a transportului modern containerizat și pe bază de barge. Secretariatul UNCTAD a propus aplicarea Regulilor de la Haga tuturor mărfurilor transportate pe punte în monografia sa consacrată conosamentelor, găsind ecou favorabil la numeroase țări. Această soluție are de altfel repercusiuni importante pe plan comercial (banca și de asigurări).

S-a constatat de asemenea că în numeroase formulare tip de conosamente, clauzele atributive de jurisdicție sînt favorabile cărașului, dezavantajînd proprietarul mărfii interesat în reclamație (cost ridicat, loc îndepărtat de sediul proprietarului mărfii, lipsa unor condiții echitabile de soluționare), de exemplu în conosamentele de tip CONLINE, ALAMAR, TRIDENT.

Problema repartizării echitabile a riscurilor între proprietarul mărfii și căraș și deci reexaminarea, în acest context, a Regulilor de la Haga, a avut în vedere ameliorarea calității serviciilor, relația între repartizarea riscurilor și costul asigurării, costul soluționării contestațiilor, consecințele de natură economică a unei responsabili-

tăți majorate a cărașului, de exemplu navlu mărit.

În condițiile existenței unui căraș sau a unor cărași subsecvenți norme propuse la Hamburg precizează condițiile răspunderii în ambele cazuri. De asemenea, se are în vedere o responsabilitate a cărașului și pentru erorile de navigație (exonerate în cuprinsul Regulilor de la Haga) dacă au drept consecință daune asupra mărfii sau timpului de predare destinatarului.

În fine, problema validității și efectului scrisorilor de garanție eliberate de încărcător cărașului, adeseori în schimbul unui conosament antedat sau anteliberat sau avînd mențiuni inexacte sau omisiuni — problema despre care nu se face vorbire în Regulile de la Haga 1924 — a fost rezolvată în mod negativ stabilindu-se o responsabilitate în sarcina cărașului, ceea ce nu face decît să confirme nocivitatea și ilegalitatea unei asemenea practici în relațiile dintre ICE și Navrom.

● În raport cu Regulile de la Haga 1924 și Protocolul de la Bruxelles 1968, reținem următoarele substanțiale modificări și completări în Regulile de la Hamburg 1978 :

Se definește cărașul substituit și destinatarul. Definiția „mărfurilor” este dezvoltată pentru a include în afara animalelor vii, tipurile de ambalaj. Pentru prima dată într-o convenție internațională este definit conosamentul: „document făcînd dovada unui contract de transport și constatînd luarea în sarcină sau aducerea la bord a mărfurilor de către căraș, precum și angajamentul acestuia de a elibera mărfurile în schimbul remiterii acestui document. Acest angajament rezultă dintr-o mențiune în document stipulînd că mărfurile trebuie să fie eliberate la ordinul unei persoane denumite sau la ordin sau la purtător (art. 1).

Regulile Hamburg se aplică la toate contractele de transport : a) cînd portul de încărcare-descărcare sau de opțiune de descărcare se află pe teritoriul unui stat contractant ; b) conosamentul prevede aceasta în mod expres sau este emis de un stat contractant ; c) regulile se aplică, indiferent de naționalitatea navei, cărașului, încărcătorului, destinatarului sau oricărei persoane interesate, dar nu se aplică contractului de navlosire. Numai conosamentul emis în baza unui contract de navlosire este supus Regulilor în măsura în care el reglementează relațiile dintre căraș și purtătorul conosamentului.

Mărfurile sînt considerate în paza cărașului și deci sub responsabilitatea sa, din momentul în care acesta le-a luat în sarcină, pînă în momentul în care el a efectuat livrarea, chiar și în cazul în care le-a pus la dispoziția destinatarului, potrivit contractului, legislației sau uzanțelor particulare de comerț aplicabile în portul de descărcare. Același regim juridic întîlnim

și în cazul prepușilor, mandatarilor sau altor persoane acționînd conform instrucțiunilor cărașului și respectiv destinatarului. Cărașul nu răspunde dacă dovedește că el însuși sau prepușii sau mandatarii săi au luat toate măsurile necesare pentru a împiedica pierderea sau degradarea. El răspunde pentru întârziere, pentru daunele cauzate prin erori de navigație și pentru foc. În acest ultim caz reclamantul trebuie să facă dovada că incendiul a survenit din culpa sau neglijența cărașului, prepușilor sau mandatarilor săi (art. 5).

Responsabilitatea cărașului este bazată în general pe principiul culpei sau neglijenței prezumate, astfel în majoritatea cazurilor obligația probei cade în sarcina acestuia. El nu se va putea prevala de limitarea responsabilității dacă a fost neglijent sau prea temerar, indiferent dacă este vorba de un act sau o omisiune.

Mărfurile pot fi transportate pe punte numai în baza unui acord cu încărcătorul sau în conformitate cu uzanțele particulare ale comerțului maritim și reglementările în vigoare. Mențiunea se face pe conosament sau alt act dovedind contractul de transport. În lipsa acestei mențiuni dovada cade în sarcina cărașului. Tertului dobînditor de bună-credință al conosamentului nu i se poate opune existența acordului (art. 9). Încălcarea acestor prevederi atrage responsabilitatea cărașului. Se consideră act sau omisiune a cărașului dacă transportă marfa pe punte deși în acord s-a prevăzută că ea trebuie transportată în cală.

Cărașul substituit răspunde ca și cărașul principal pentru partea executată din transport.

Referitor la transportarea mărfurilor periculoase, Regulile Hamburg prevăd obligația încărcătorului de a informa cărașul și cărașul substituit asupra naturii mărfii, pericolozității, precauțiuni de luat, în caz contrar fiind răspunzător față de aceștia. Acest gen de mărfuri pot fi oricînd debarcate, distruse sau făcute inofensive, potrivit circumstanțelor, fără să se verse o indemnizare (art. 13).

În conosament trebuie indicate următoarele : a) natura generală a mărfurilor, mărcile principale necesare identificării lor, numărul de colete sau de piese, precum și greutatea mărfurilor sau cantitatea lor ; b) starea aparentă a mărfurilor ; c) numele și sediul principal al cărașului ; d) numele încărcătorului ; e) destinatarul dacă este desemnat de încărcător ; f) portul de încărcare, potrivit contractului de transport și data de luare în sarcină a mărfurilor în portul de încărcare ; g) portul de descărcare potrivit contractului de transport ; h) numărul de exemplare originale ale conosamentului ; i) locul de emiteră a acestuia ; j) semnătura cărașului sau a persoanei ce acționează în numele său ; k) navlu în măsura în care este plătit de destinatar sau orice indicație că

Intrebări și răspunsuri

naviul este datorat de destinatar; l) mențiunea că documentul este supus Regulilor de la Hamburg; m) indicația, după caz, că marfa va fi sau ar putea fi transportată pe punte. Dacă încărcătorul o cere, se poate elibera un conosament „imbarcat” (art. 15).

Cărașul poate face în conosament rezervele sale, referitoare la natura mărfii, colete, mărci principale. El va menționa motivele bănuielilor sale sau absența mijloacelor de control suficiente. Lipsa acestor mențiuni atrage prezumția că mărfurile erau în bună stare aparentă. Conosamentul face dovada — în afara celor de mai sus — de luarea în sarcină a mărfii, iar în cazul unui conosament „imbarcat”, că mărfurile sînt la bord. Proba contrarie de către căraș nu este admisă cînd conosamentul a fost transmis unuia terț, inclusiv oricărui destinatar care a acționat de bună-credință bazîndu-se pe descrierea mărfurilor în conosament.

Încărcătorul va indemniza cărașul pentru orice prejudiciu rezultînd din inexactitățile pe care le-a cerut să fie înscrise în conosament, inclusiv în cazul în care documentul este transmis unui terț. Scrisoarea de garanție sau convenția prin care încărcătorul se angajează a indemniza cărașul de orice prejudiciu rezultînd din emiterea de acesta sau un prepus a unui conosament fără rezerve, cit privește indicațiile furnizate de încărcător pentru mențiune în conosament sau referitor la starea aparentă a mărfurilor, este nulă față de terți, inclusiv destinatarul căruia i-a fost transmis conosamentul. Termenele de prescripție pentru acțiuni împotriva cărașului sînt de 2 ani și în anumite condiții prevăzute de Reguli pot fi prelungite (art. 20).

Regulile de la Hamburg aleg pluralitatea de soluții cit privește competența, lăsînd la aprecierea reclamantului să se adreseze jurisdicției: locului de reședința a pîrțului; locului contractului; portului de încărcare sau de descărcare; orice alt loc desemnat în acest scop de contractul de transport. Prevederi asemănătoare se regăsesc și în legătură cu procedura arbitrală (art. 21 și 22).

Aplicarea dispozițiilor legislației naționale referitoare la reglementarea avariilor comune nu este împiedicată de Regulile de la Hamburg. Ele nu afectează drepturile și obligațiile cărașului, cărașului substituit și prepușilor lor, precum și mandatarilor, rezultînd din convenții internaționale sau dispoziții de drept intern referitoare la limitarea responsabilității armatorilor.

Din cele de mai sus rezultă că noile Reguli de la Hamburg clarifică unele reglementări mai vechi, dar mai ales îmbogățesc regimul juridic al transportului mărfurilor pe mare, astfel cum este el în prezent reglementat prin Regulile de la Haga din 1924 și Protocolul de la Bruxelles din 1968.

Olimpiu CRAUCIUC

● T. CORDUNEANU (București) se interesează de temeiul interdicției de a se livra, în raporturile dintre unitățile socialiste, produse fără repartiție, ca și de consecințele nesocotirii acestei interdicții.

H.C.M. nr. 1270/1975 interzice în mod expres vînzarea și cumpărarea produselor fără repartiții. Este vorba, desigur, numai de produsele prevăzute în Nomenclatorul produselor pentru care se elaborează balanțe și deci, se emit repartiții. Restul produselor sînt libere la contractare.

Actul juridic săvîrșit cu încălcarea interdicției de mai sus este nul, părțile fiind îndatorate să-și restituie reciproc ceea ce au executat.

● G. IACOBESCU (București) solicită lămuriri cu privire la partea care trebuie să suporte consecințele confirmării eronate a aprobării investiției.

Din scrisoarea dvs. rezultă să utilizeze contractate au fost livrate în temeiul datelor comunicate de către unitatea beneficiară, date din care unitatea furnizoare a fost îndreptățită să deducă că investiția este aprobată și că sînt deci, întrunite toate condițiile legale pentru efectuarea livrării.

Faptul că, ulterior, datele menționate s-au dovedit a fi eronate, atrage răspunderea unității beneficiare vinovate, dar numai în legătură cu prejudiciul care se află în legătură cauzală directă cu fapta care îi este imputabilă.

● T. MARTIN (Dolj) întreabă dacă unitatea beneficiară care achită cu întîrziere prețul aferent lucrărilor executate în cadrul contractului de antrepriză pentru lucrări de construcții-montaj este pasibilă de plata penalităților prevăzute de HCM nr. 306/1970.

Răspunsul este negativ, deoarece contractul menționat este supus unei reglementări speciale. Potrivit art. 15 lit. c din Regulamentul aprobat prin HCM nr. 1002/1964 și pct. 70 din Instrucțiunile CSCAS — MF nr. 7/1967, se datorează o penalitate de 0,05% pe fiecare zi de întîrziere în plată, fără ca totalul penalităților aferente fiecărui obiect să poată depăși 5% din valoarea acestuia.

● C. DÎLGEANU (Iași) se plînge de faptul că unei unități socialiste reclamante i s-a respins — în cadrul litigiului arbitral — cererea privind efectuarea unei experiențe tehnice.

Expertiza constituie un mijloc de probă asupra admisibilității căreia se pronunță organul jurisdicțional sesizat cu rezolvarea pricinii.

Ca orice probă, expertiza trebuie să fie concludentă și pertinentă. Prin urmare, cererile de efectuarea expertizei nu se admit automat.

Din relatarea dv. nu rezultă elemente de natură să ducă la concluzia că efectuarea expertizei tehnice solicitate era imperios necesară pentru corecta rezolvare a litigiului.

În orice caz, unitatea socialistă interesată poate, în cadrul sesizării în vederea exercitării dreptului de control, să invedereze motivele pentru care consideră netemeinică soluția de respingere a cererii privind efectuarea expertizei tehnice.

● N. BRAD (Aiud) se interesează de împrejurarea dacă un contract de transport supus prevederilor Convenției CIM își păstrează caracterul internațional chiar dacă, din culpa căii ferate, transportul a fost oprit în interiorul țării expeditorului.

Răspunsul este afirmativ, deoarece caracterul internațional sau intern al transportului este în funcție de felul contractului de transport încheiat de părți. Altfel, ar însemna ca să se modifice caracterul contractului în funcție de modul cum își îndeplinesc părțile obligațiile, ceea ce este, evident, inadmisibil.

● D. BIRO (Mureș) întreabă dacă produce efecte obiecțiunea prin care unitatea beneficiară, semnînd proiectul de contract, a solicitat stabilirea unui termen de livrare care se situează în afara perioadei de executare indicată în repartiție.

O atare solicitare nu produce efecte, dată fiind corelația specifică dintre sarcina de plan și contract, chiar și în condițiile în care unitatea furnizoare nu a remis neînțelegerea precontractuală spre rezolvare organelor competente.

Această soluție se impune și datorită faptului că, în proiectul de contract, s-a prevăzut un termen de livrare ce se află în concordanță cu prevederile repartiției iar unitatea beneficiară nu a dat urmare invitației ce i s-a făcut de către unitatea furnizoare pentru a încerca concilierea neînțelegerii, conform art. 4 din HCM nr. 1011/1972.

● M. CHIOVSCHI (Brașov) întreabă dacă este valabilă sesizarea făcută de către unitatea furnizoare în vederea rezolvării unei neînțelegeri precontractuale, în condițiile în care aceeași unitate nu a procedat, în prealabil, conform art. 4 din HCM nr. 1011/1972, la încercarea de a concilia neînțelegerea cu unitatea beneficiară.

Răspunsul este afirmativ, deoarece legea sancționează numai contravențional neîndeplinirea obligației de a încerca concilierea neînțelegerii. Ca atare, nu există temei pentru a se considera lipsită de efecte sesizarea făcută în condițiile arătate.

... M.

oferte
DE PRODUSE
DIN STOC

capacitati de producție produse noi

**GRUPUL ÎNTEPRINDERILOR
DE GOSPODĂRIE COMUNALĂ —
BUCUREȘTI**

Str. Cavafii Vechi, nr. 15
Telefon : 14.76.00

- Sirmă sudură 3,25 mm kg. 700
- Alezoare de mină reglabile \varnothing 37 mm buc. 10
- Burghiu helicoidal \varnothing 13 mm buc. 30
- Idem \varnothing 16 mm buc. 10
- Idem \varnothing 17 mm buc. 15
- Idem \varnothing 40 mm buc. 20
- Idem \varnothing 20 mm buc. 37
- Idem \varnothing 23 mm buc. 50
- Idem \varnothing 26 mm buc. 39
- Idem \varnothing 29 mm buc. 54
- Idem \varnothing 34 mm buc. 10
- Idem \varnothing 15,5 mm buc. 20
- Idem \varnothing 21 mm buc. 8
- Freze 100×12 buc. 4
- Nituri oțel cap semirodund 5412 mm kg. 120
- Idem 5420 mm kg. 12
- Idem 8×20 mm kg. 20
- Bară dreptunghi trasă din cupru 10×4 mm kg. 17 kg. 78
- Bară rotundă trasă cupru \varnothing 30 mm
- Cositor pur kg. 174
- Oțel hexagonal 12 mm OL 37 kg. 50
- Plumb bloc kg. 1070
- Sirmă alamă ou siliciu \varnothing 4 mm kg. 80
- Tablă alamă 0,50×500×2000 mm AM. 63 kg. 64
- Țeavă cupru 8×1 kg. 30
- Idem 9×1,2 kg. 35
- Oțel rotund sudate instal. zincate cu filet și mufă 1/4 m 400
- Prezon pt. înșurubat în fontă 10×45 buc. 800
- Șurub cu cap hexagonal 6×40 mii buc. 2000
- Idem 16×60 mil buc. 4000
- Piatră polizor tip 1 E 300×12×25 buc. 16
- Placă cauciuc cu inserție 4 mm kg. 600
- Șuruburi cap ciocan filet complet 20×18 mii buc. 2700
- Idem 12×100 mii buc. 4800
- Idem 24×300 mii buc. 500
- Idem 24×200 mii buc. 500
- Idem 10×40 mii buc. 1000
- Idem 20×180 mil buc. 1100
- Idem 16×80 mii buc. 350
- Idem 16×110 mii buc. 250
- Idem 33×140 mii buc. 150
- Șurub cu cap hexagonal 16×120 mii buc. 1000
- Idem 24×110 mii buc. 250
- Idem 30×100 mii buc. 400
- Idem 36×180 mii buc. 258
- Idem 42×180 mii buc. 600
- Talpă crupon 4—5 cal. I kg. 65
- Electrozi pt. tăiat beton 1/4 kg. 118
- Idem 1/2 kg. 151
- Fintină arteziană cu picior buc. 1
- Tablă groasă 40 mm OL 32 kg. 5000
- Idem 60 mm OL 37 kg. 1000
- Tablă inox W 4571 1000×2000×5 kg. 270
- Centuri siguranță pt. protecția muncii buc. 20
- Truse chei diferite buc. 26
- Idem inelare buc. 43
- Idem tubulare buc. 7
- Costum antiaacid buc. 1
- Pieptare (veste vătuite) din doc buc. 120
- Robinet fontă sertar oval PN 10 D. 250 buc. 2
- Robinet oțel PN 25 cu flanșe și sertar până D. 400 buc. 1
- Sondă Einhon buc. 6
- Transformator KVA 10/5—0,4 uz general în ulei buc. 1
- Robinet cu cep și mufă 1 1/2 buc. 218
- Pinză sac lută m 750
- Racord olandez fontă neagră filet interior 1 1/2 buc. 200
- Reducții fontă 1—1/4 buc. 400
- Canale gaze 3/4 buc. 100
- Idem 3/8 buc. 110
- Cot olandez fontă 1/4 buc. 450
- Mufe reduse fontă 3/4—3/8 buc. 200
- Pinză albită m 200
- Reducții forjate 1—3/4 buc. 1500
- Robinet ventil dublu reglaj alamă 1 buc. 65
- Idem fontă 1 buc. 20
- Teu redus negru 1 1/2— 1 1/4 buc. 100
- Robinet fontă PN. 16 cu sertar DN 300 buc. 6
- Idem PN 25 cu flanșă și sertar (fără) până DN 250 mm buc. 3
- Idem DN 350 buc. 7
- Robinet reținere cu fluturi DN 300 oțel buc. 3
- Conductor FY 2,5 mm ml. 600
- Contactori TCA 380 V 10 A buc. 49
- Contori energie activă trifazic CA. 43 buc. 100
- Patroane fuzibile 10 A buc. 300
- Conductor VLPY 2,5 mm ml. 7000
- Textolit 8 mm kg. 250
- Tub copex 13 mm kg 170
- Tub pantzer 16 mm ml. 1000
- Balasturi BIA 40 W buc. 10
- Balasturi BIA 65 W buc. 25
- Becuri 12 V/20 W buc. 400
- Bobine contactori AC.3, 380 V 40 A buc. 15
- Borne tablou 200 A buc. 200
- Capace siguranță D.III. buc. 103
- Cleme de racordare 4 mm buc. 500
- Cleme mobile 4 mm buc. 80
- Comutatori PACCO 63 A buc. 4
- Comutatori de măsurare pt. tensiune tip 1162 buc. 44
- Idem tip 1166 buc. 35
- Comutatori stea triunghi 32 A buc. 20
- Conductori bobinaj izolație textilă 1,20 mm buc. 29
- Conductori FY 25 mm ml. 300
- Conductori AFY 95 mm buc. 2000
- Conductor bobinaj cupru izol. mătase 0,12 mm kg. 12
- Conductori bobinaj cupru 0,22 mm kg. 21
- Idem 1,20 mm. email kg. 150
- Conductor bobinaj cupru 1,40 mm email kg. 50
- Idem 1,60 mm email kg. 180
- Idem 1,70 mm email kg. 41
- Idem 2 mm email kg. 108

- Idem 2,5 mm email kg. 52
- Idem emailați 0,1 mm kg. 10
- Idem emailați 0,4 mm kg. 33
- Idem emailați 1,7mm kg. 177
- Conductori bobinaj izolație bumbac 1,1 mm. kg. 12
- Izolație bumbac 1,6 mm kg. 50
- Idem 1,8 mm kg. 170
- Conductori FY 70 mm kg. 72
- Conductori FY 95 mm kg. 70
- Contactori AC 3 100 A 220 V buc. 15
- Contactori AC 3 200 A — 380 V buc. 1
- Contactori AC 3 40 A 380 V buc. 30
- Contactori AC 3 200 A 380 V cu relele buc. 9
- Contactori TCA 6 A 380 V buc. 100
- Contactori TCA 32 A 220 V buc. 12
- Contactori A C3, 63 A 220 V buc. 30
- USOL 380 V, 100 A buc. 22
- USOL 380 V 250 A buc. 23
- Contor energie activă trifazie AC 43 buc. 29
- Idem AC 43 3 × 380 V buc. 16
- Contor electric CR 43 indirect buc. 20
- Dulie E 15 D, tip B buc. 20
- Elementi siguranță LS 100 A buc. 220
- Întrerupători antigron buc. 400
- Usol 100 A buc. 20
- Întrerup. PACO 25 A buc. 4
- Întrerup. PACO bipolar 63 A buc. 2
- Întrerup. pirghie tripolar 63 A buc. 26
- Intrep. PACO tripolar 63 A deschis buc. 39
- Patroane MPR 315 A buc. 70
- Pertinax 5 mm kg. 17
- Pertinax 10 mm kg. 100
- Prize cu fișe 63 A buc. 13
- Conductor FY 35 mm m. 100

AUTOMOBIL CLUBUL ROMÂN

Str. N. Beloianis, nr. 27

Telefon : 13.42.60

FIAT 124

- Amortizor spate
- Axe planetare
- Apărătoare cauciuc bară
- Arbore primar
- Amortizor față
- Arc supapă exterior
- Arbore secundar
- Arbore intermediar
- Ax furcă schimbător viteze
- Apărător pivoți
- Ornament prag
- Bolț piston

- Bușă cauciuc
- Bușon radiator
- Bușă bară stabilizator
- Bușă suspensie
- Bușă axă came
- Bară protecție față
- Bară protecție spate
- Bară stabilizator
- Bușă cauciuc
- Bobină electromotor
- Bușă cauciuc
- Bușă electromotor
- Bușă arbore secundar
- Bușă tampon spate
- Bride fixare
- Bulon șurub
- Cablu kilometraj
- Cărbuni dinam
- Contact temperatură apă
- Culbutori
- Capac roată
- Cablu ambreiaj
- Capac delco
- Cap bară
- Coroană dințată volantă
- Cablu frină mină
- Colector admisie
- Colector evacuare
- Cuplaj cauciuc
- Curea ventilator
- Contact stop
- Cablu tras
- Disc ambreiaj
- Dispozitiv frină față spate
- Element filtru ulei
- Fulie vibrochen
- Fulie ventilator
- Flanșe cuplaj cardan
- Furcă schimbător viteze
- Jantă roată
- Ghid supapă
- Geam lampă stop
- Garnitură carburator
- Apărători cilindri frină
- Garnituri pompă centrală
- Garnituri pompă ulei
- Garnituri carcasă față
- Grup conic cu casetă
- Grup semnalizare volan
- Inel sincron
- Inel cauciuc
- Indicator combustibil
- Inel cauciuc
- Jigler carburator
- Lanț distribuție
- Releu pornire
- Ax pinion sateliți

MERCEDES

- Capac delcou
- Cruce cardan
- Cărbune capac delco

- Plăci ferodou umbrelaaj
- Jugler aer
- Releu lumini
- Set garnituri ambreiaj
- Set garnituri pompă centrală
- Schimbător faze picior
- Set reparații pompă centrală
- Releu semnalizare
- Simering
- Set reparații diferențial
- Set garnituri motor
- Tub frină
- Supapă admisie
- Supapă evacuare
- Miner ușă cu chei
- Pinion sincron mercedes
- Ax comandă delco
- Arc cărbune electromotor
- Jantă roată
- Element filtru aer
- Element filtru benzină
- Manșon cap bară direcție
- Macara geam față
- Melc kilometraj
- Manson cap bară direcție
- Melc direcție
- Pinion planetar
- Pinion satelit
- Pinion viteza I
- Pinion viteza III
- Pinion viteza II
- Pinion kilometraj
- Prezon planetare
- Rulment cu ace c.v.
- Releu pornire electromotor
- Releu motor
- Garnitură capac carburator
- Garnitură baie ulei
- Garnitură pompă benzină
- Culisante cadran diferențial
- Condensator dinam

PIESE VOLKSWAGEN

- Disc ambreiaj
- Levier superior stinga
- Levier inferior dreapta
- Levier inferior stinga
- Set reparații pompă centrală
- Set ganituri motor
- Plăcuțe frină
- Releu fază
- Simering
- Releu semnalizare
- Parbriz AUDI
- Parbriz RENAULT 8 Gordini
- Filtru ulei Renault 8 Gordini

Cei interesați se pot adresa zilnic între orele 7—15,30 (în afară de săptămână), la telefon : 13.42.60.

VĂ PREZENTĂM:

Produsele **DERO** - Ploiești

Creată cu 25 de ani în urmă, întreprinderea de detergenți „DERO” — Ploiești utilizează materii prime petroliere pe care le transformă, prin chimizare, în bunuri de larg consum și produse necesare industriei.

Întreprinderea produce diferite sorturi de detergenți sintetici (înlocuitori moderni ai săpunurilor obținute din grăsimi naturale) prin valorificarea superioară a benzinei de cracare termică. Detergenții sintetici prezintă avantajul de a fi ieftini și ușor de utilizați (la spălarea manuală și mecanică).

Detergenții ce poartă marca DERO pot fi folosiți:

- în gospodărie ca agenți de spălare;
- în industria constructoare de mașini pentru degresarea pieselor;
- în industria materialelor de construcții pentru obținerea de betoane;
- în industria alimentară pentru spălarea și degresarea ambalajelor;
- în industria textilă;
- în industria extractivă la flotarea minereurilor;
- în foraj-extracție;
- pentru spălarea mijloacelor de transport.

Vă prezentăm, în cele de urmează, o parte din produsele întreprinderii „DERO”.

BIO PRIMA — amestec de substanțe tensioactive, săruri de condiționare și enzime proteolitice. Se utilizează la înmuierea și prespălarea țesăturilor din bumbac, în și cînepă.

LICHID PENTRU SUPERFINISARE L.S.1 — amestec de emulgatori, solvenți și alți ingrediente specifici. Se întrebuințează la operațiunea de superfinisare a suprafețelor inelelor de rulmenți.

DEROMET — folosit la spălatul industrial al mijloacelor de transport, hale industriale, piese etc. Este un amestec de substanțe tensioactive și săruri de condiționare.

DEHIDROL AL — în industria construcțiilor de mașini îndepărtează urmele de emulsii și soluții apoase de pe suprafața pieselor din aluminiu și aliajelor sale. Produsul îndeplinește și un rol de protecție anticorozivă temporară.

SOLVENT DEZAROMATIZAT — folosit ca înlocuitor al white-spiritului la fabricarea cearei de parchet și a cremei de ghetă.

SOLVENT DERO 150 — întrebuințat în industria de lacuri și vopsele. Este un amestec de hidrocarburi aromatice.

SAL — lichid pentru spălări auto sau a altor suprafețe metalice vopsite.

DERO COVOARE — lichid pentru curățat covoare, carpete, mochete, precum și țesăturile sensibile la umezeală.

CONCENTRAT DERO S — un amestec de substanțe tensioactive și solvent, folosit la spălarea elementelor de rulmenți și alte organe de mașini înainte operațiunii de conservare.

DERO T — utilizat în industria metalurgică și construcțiilor de mașini ca emulgator pentru uleiurile de tratament termic în vederea măririi puterii de călire și de emulsionare. Se utilizează în concentrate de 5%.

DETERGENT SOLUȚIE A.A.S. — se întrebuințează ca emulgator pentru betoane autoclavizate, component activ la condiționarea detergenților, ca detergent pentru suprafețe metalice.

DERMAPLAST — utilizat în industria pielăriei ca agent de penetrare la impregnarea pieilor cu lizanți acrilici.

SE DERO 100 — degresează piesele metalice autoconservate, degresează și spală motoarele auto înainte de reparații, curăță rezervoarele și tancurile petroliere.

DERO BRIO — este un detergent condiționat, cu spumare reglată, folosit ca agent de spălare pentru țesături din bumbac, în, cînepă și amestecuri ale acestora cu fibre sintetice.

DETERGENT DERO L.B. — folosit la spălarea ambalajelor din sticlă și metal în industria alimentară.



DEROPLAST — emulgator în industria celulozei și hîrtiei, a poliacetatului de vinil, în industria betonului celular autoclavizat.

CONCENTRAT EMULSIONABIL AN 1 — utilizat la obținerea lichidelor de ungere și răcire necesare operațiunilor de rectificare.

GALITENS-25 — un produs nou folosit cu rezultate excepționale în unitățile avicole, în abatoare, la spălarea hanelor, grajdurilor etc.

CONCENTRAT EMULSIONABIL PENTRU LICHIDELE DE UNGERE ȘI RĂCIRE — **DERO R** — întrebuințat în industria constructoare de mașini ca lichid de ungere și răcire pentru prelucrarea metalelor.

SOLUȚIE DE PROTECȚIE ANTICOROZIVĂ A SUPRAFEȚELOR DE OȚEL — fabricată în două tipuri, se utilizează în construcția de mașini. Soluția tip **DERO R.A.1** se utilizează și pentru protecția anticorozivă pe fluxul de fabricație.

DERO IDEAL 1000; DERO SUPER 1000; DERO CRISTAL 1000 și DERO PRIMA — sînt detergenți care spală albiturile din bumbac, în și cînepă.

DERO CLAR; LUXIL — spală vesela și faianța.

DERO IRIS; DERO LUX 1000 — spală țesăturile din fire sintetice, fibre chimice, mătase, lînă și din amestecul acestora.

Întreprinderea „DERO” fabrică și alți detergenți lichizi pentru uzul casnic și industrial.