

# relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

## Ghidul lucrătorului de comerț exterior

### Posibilități de perfecționare a indicatorilor de calcul a eficienței exportului

În practica actuală de calcul a eficienței economice a exportului, ca și în literatura economică din țara noastră și alte țări socialiste se întâlnesc o serie de indicatori, principalii fiind de tipul cursul de revenire brut, aportului net în valută și indicatorii derivați (cursul de revenire corectat, cursul de revenire al aportului net, beneficiul în valută etc.).

Utilizarea mai multor indicatori, duce în unele cazuri la rezultate contradictorii, dificultățile în evaluarea corectă a eficienței exportului fiind puse de regulă pe seama incompatibilității sistemului de prețuri interne cu prețurile formate pe piața mondială.

Trebuie să subliniem că sistemul de prețuri existent în țara noastră, nivelul și corelațiile prețurilor, sînt stabilite în conformitate cu politica economică a partidului și statului nostru și și-a demonstrat pe deplin viabilitatea. În acest context perfecționarea sistemului de calcul a eficienței în comerțul exterior, nu trebuie legată necondiționat de modificarea sistemului de prețuri interne.

În acest context propunem o metodă de analiză sistematică a eficienței exportului, pe baza analizei corelate a indicatorilor existenți și utilizați și în prezent.

Fie  $P$  prețul intern al unui produs compus din  $m$  (cheltuieli materiale) și  $v$  celelalte cheltuieli (care reprezintă de fapt produsul net). Evaluînd cheltuielile materiale la prețurile reale obținabile în valută, notăm totalul cu  $m_1$ , prețul extern cu  $P_1$  și diferența  $P - m$ , cu  $V_1$  (partea în valută corespunzătoare produsului net, respectiv valorii nou create), deci :

$$\begin{aligned} P_1 &= m_1 + V_1 \\ P &= m + v \end{aligned}$$

Observăm că  $V_1$  este de fapt aportul net în valută (în mărime absolută).

Alți indicatori utilizați în prezent pe baza notației de mai sus, sînt :

$$\frac{P}{P_1} = \text{curs de revenire brut}$$

$$\frac{V}{V_1} = \text{curs de revenire al aportului net}$$

$$\frac{m}{m_1} = \text{curs de revenire al cheltuielilor materiale}$$

Corelația matematică dintre acești indicatori este :

$$\frac{P}{P_1} = \frac{V + m}{P_1} = \frac{V}{P_1} + \frac{m}{P_1}$$

raporturile  $\frac{V}{P_1}$  și  $\frac{m}{P_1}$  le înlocuim cu

$$\frac{V}{V_1} \cdot \frac{V_1}{P_1} \text{ respectiv } \frac{m}{m_1} \cdot \frac{m_1}{P_1} \text{ deci :}$$

$$\frac{P}{P_1} = \frac{V}{V_1} \cdot \frac{V_1}{P_1} + \frac{m}{m_1} \cdot \frac{m_1}{P_1} \quad (1)$$

Cu alte cuvinte, cursul de revenire brut este egal cu cursul de revenire al aportului net înmulțit cu aportul net

în valută ( $\frac{V_1}{P_1}$  este aportul net în

mărime relativă) plus cursul de revenire al cheltuielilor materiale înmulțit cu

$\frac{m_1}{P_1}$  care reprezintă ponderea cheltuielilor materiale în prețul extern. Trebuie avut în vedere că  $\frac{V_1}{P_1}$  și

$\frac{m_1}{P_1}$  sînt coeficienți a căror sumă este 1.

În practica actuală se utilizează de

regulă următoarea notație :

$Cr$  = curs de revenire brut

$Cr_m$  = curs de revenire al aportului net

$Cr_m$  = curs de revenire al cheltuielilor materiale

$Anv$  = aport net în valută (relativ).

În acest caz relația (1) devine :

$$Cr = Anv \cdot Cr_m + (1 - Anv) \cdot Cr_m \quad (2)$$

Această relație pe care propunem să o denumim „desfășurarea cursului de revenire brut”, poate fi utilizată în practică, cu unele aproximații avînd în vedere că nu toate cheltuielile materiale sînt identificabile.

Menționăm că această relație nu necesită calcule mai complicate decît cele cerute de calculul aportului net în metodologia actuală și considerăm că utilizarea sa ar avea următoarele avantaje :

— permite calculul indicatorilor de eficiență după o metodologie unitară ;

— verificarea egalității confirmă corectitudinea calculelor efectuate ;

— indică în ce măsură diversele elemente ale prețului concurează la formarea cursului de revenire brut și în funcție de aceasta permite ierarhizarea indicatorilor de apreciere a eficienței, în fiecare caz concret ;

— se evidențiază separat eficiența la export a cheltuielilor materiale și a elementelor producției nete care a devenit în noul sistem economico-financiar un indicator de bază în industrie. Trebuie menționat că și în acest caz, ca și în metodologia actuală, se au în vedere cheltuielile cu munca vie realizate în ultima fază de prelucrare.

★

Cunoscînd această corelație, în cazuri speciale, se poate dezvolta, grupînd cheltuielile materiale pe categorii (materii prime și materiale din țară, din import, combustibili, energie etc.) sau punînd în evidență și influența beneficiilor asupra cursului de revenire. În acest caz :

$$\begin{aligned} Cr &= Anv \cdot Cr_m + m_1 \cdot Cr_{m_1} + m_2 \cdot Cr_m \\ &+ m_3 Cr_{m_3} + \frac{C}{P_1} \quad (2) \end{aligned}$$

în care :

$Cr_m$  = curs de revenire al aportului net corectat (din elementele de

producție netă care formează prețul intern se scade valoarea C cu care se corectează prețul intern în cazul în care se consideră că include beneficii exagerate).

$m_1, m_2, m_3$  = ponderea diverselor categorii de cheltuieli materiale în prețul extern ( $Anv + m_1 + m_2 + m_3 = 1$ )

C = valoarea menționată mai sus cu care se corectează prețul intern.

Utilizarea acestor relații presupune o experimentare a lor și o discuție mai largă de către specialiștii din comerțul exterior, astfel încât să se contureze mai exact modul de interpretare.

### Studiu de caz

Exemplificăm cu următorul calcul ipotetic: fie marfa A cu prețul intern 10 000 lei din care 8 000 lei cheltuieli materiale și 2 000 lei elemente ale venitului net. Prețul extern obținabil îl considerăm arbitrar 1000 dolari din care cheltuielile materiale (calculate la valoarea reală în prețuri externe obținabile ale materialelor) 900 dolari, aportul net în valută fiind deci 100 dolari. În acest caz cursul de revenire:  $(10\ 000:1000) = 10$  lei/dolar pe care îl apreciem ca fiind avantajos, cursul de revenire al cheltuielilor materiale (8000:900) va fi 8,88 lei/dolar iar cursul de revenire al exportului net (sau al muncii vii)  $2000:100 = 20$  lei/dolar. Ponderile în prețul extern al cheltuielilor materiale este 0,9 iar a aportului net 0,1.

În acest caz relația (1) devine:

$$10 = 0,1 \times 20 + 0,9 \times 8,88$$

Deci cursul de revenire brut apreciat ca bun (10 lei/dolar) se datorește de fapt cursului de revenire redus al materialelor (prețul intern al materiilor prime și materialelor sînt relativ reduse față de cele formate pe piața mondială) în timp ce munca vie, în cazul exemplului nostru este valorificată mai puțin bine.

Pentru adîncirea analizei eficienței exportului pe baza acestei relații, reluăm exemplul ipotetic de mai sus, presupunînd că cheltuielile materiale (8 000 lei) se compun din:

a — 2 000 lei materii prime și materiale din import la valoarea externă reală de 250\$ (curs de revenire 8, pondere în prețul extern 0,25).

b — 3 000 lei energie și combustibili la valoarea externă reală de 450 dolari (curs de revenire 6,66, pondere în prețul extern 0,45).

c — 3 000 lei și alte materii prime și materiale din resurse interne. Considerînd pe cele exportabile la prețul obținabil pe piață și evaluînd pe cele neexportabile la un curs realizabil în medie pe exportul total, rezultă 100\$ (deci total 900 dolari cheltuieli materiale); cursul de revenire la această grupă va fi de 15 lei/dolarul ponderea în prețul extern 0,20.

În acest caz relația desfășurată (2) devine:

$$10 = 0,1 \times 20 + 0,25 \times 8 + 0,45 \times 6,6 + 0,20 \times 15$$

Ce concluzii se pot trage din această relație: cursul de revenire brut (10) este favorabil, dar acest rezultat se datorește prețurilor relativ reduse ale materialelor din import (curs de revenire 8) și mai ales a combustibililor și energiei, care în prezent au prețuri foarte ridicate pe piețele externe. În același timp materialele provenite din resurse proprii și munca vie sînt valorificate mai puțin favorabil.

Considerăm că acest tip de analiză, în afară de avantajele menționate va deschide posibilități de evaluare mai obiectivă a eficienței comerțului exterior, implicit va contribui la o mai bună înțelegere a necesității de a se

utiliza cu maximum de economie energia, combustibilii și materialele din import și se va acorda o atenție primordială valorificării muncii vii la export și a materialelor de care dispune economia noastră.

Desigur că și acest sistem are limite și necesită unele aproximări, totuși considerăm că printr-o discuție mai largă cu specialiștii din domeniu și experimentarea în unele sectoare, se va crea o imagine mai exactă a posibilităților de utilizare și va duce și la o metodă unitară de interpretare a rezultatelor.

Vitican LADISLAU  
economist M.C.E.C.E.I.

## Drept și uzanțe internaționale

### Tratatete internaționale — instrumente de promovare a schimburilor economice

Importanța tratatelor internaționale pentru promovarea colaborării economice cu alte state a fost subliniată în repetate rânduri în documentele de partid și de stat. În cuvîntarea rostită la încheierea lucrărilor Constituției cu activul de partid și de stat din domeniul comerțului exterior și cooperării economice internaționale, din 14 februarie 1975, tovarășul Nicolae Ceaușescu sublinia: „Odată cu lărgirea schimburilor economice și a cooperării în producție cu alte state, s-a desfășurat o activitate intensă pentru așezarea acestora pe baze trainice, pentru crearea cadrului politic și juridic menit să faciliteze colaborarea reciproc avantajoasă. În acești ani a fost încheiate 208 acorduri comerciale de colaborare și cooperare de lungă durată, fără să mai vorbim de acordurile de cooperare tehnico-științifică, culturală, de acordurile consulare și altele, care au importanța lor în crearea unui cadru de relații cît mai corespunzător. Putem spune deci că acest cincinal a fost și în domeniul relațiilor economice internaționale cel mai dinamic, marcînd extinderea puternică a colaborării României socialiste cu celelalte state ale lumii“. Evident, numărul acordurilor internaționale încheiate de România cu alte state a crescut continuu, ca urmare a activității intense desfășurate pe plan internațional de președintele țării noastre, tovarășul Nicolae Ceaușescu. Imbrăcînd forme diferite, tratatele internaționale au o istorie multimilenară, fiind din cele mai vechi timpuri instrumente juridice eficace — generatoare de drepturi și obligațiuni ale statelor semnate — menite să stimuleze prietenia, colaborarea și pacea între popoare. În epoca

modernă și, în special, după cea de-a doua conflagrație mondială, tratatele internaționale, care au ca obiect principal colaborarea socială și economică între țări au cunoscut o dezvoltare deosebită. Este suficient pentru a motiva această afirmație să relevăm faptul că numai Organizația Națiunilor Unite a publicat pînă în anul 1972 un număr de 12 000 tratate, convenții, acorduri și alte înțelegeri bilaterale, acoperind cele mai diverse sectoare ale conlucrării interstatuale.

### Definire — denumiri — clasificări — funcții

Dată fiind importanța tratatelor ca izvor al dreptului internațional și, în același timp ca important mijloc de dezvoltare a colaborării economice între națiuni, indiferent de regimul lor social-economic, sub egida Națiunilor Unite a fost elaborată și adoptată **Convenția cu privire la dreptul tratatelor**, la 23 mai 1969, la Viena. Plecînd de la „principiile dreptului internațional incorporate în Carta Națiunilor Unite — așa cum se arată în preambulul Convenției — cum sînt: principiile privind egalitatea în drepturi a popoarelor și dreptul lor de a-și hotărî singure soarta, egalitatea suverană și independența tuturor statelor, neamestecul în treburile interne ale acestora, interzicerea amenințării cu forță sau a folosirii forței și respectul universal și efectiv al drepturilor omului și al libertăților fundamentale pentru toți, prin Convenția amintită sînt stabilite importante norme de drept care constituie un adevărat drept al tratatelor.

Pentru a defini noțiunea de **tratat internațional** credem că este suficient să reproducem textul art. 2 lit. a din Convenție, potrivit căruia „prin expresia **tratat**, se înțelege un acord internațional încheiat în scris între state și guvernat de dreptul internațional, fie că este consemnat într-un instrument unic, fie în două sau mai multe instrumente conexe, oricare ar fi denumirea sa particulară”. Așadar, denumirea generică de **tratat internațional** este atribuită oricărui document încheiat între două sau mai multe state, sub formă scrisă, indiferent de modul de materializare și de denumirea particulară pe care o poartă prin care se stabilesc raporturi de drept internațional.

Ca urmare a intensificării relațiilor internaționale a statelor, denumirile tratatelor s-au diversificat considerabil, fiecare dintre acestea definind un anumit gen de raporturi pe care le reglementează sau nivelul la care se încheie. Cele mai frecvente denumiri în care se consemnează înțelegeri între state, întâlnite în practica internațională sînt : acord, act, act de capitulare, aranjament, armistițiu, avenant, Cartă, cartel, capitulație, compromis, comunicat comun, convenție, declarație, gentlemen's agreement, modus vivendi, pact, protocol, schimb de note, statut, tratat.

Referindu-ne numai la acele tratate internaționale al căror conținut îl constituie schimburile economice interstatale arătăm că denumirile sub care apar mai frecvent sînt următoarele : acorduri comerciale, acorduri de cooperare economică și tehnico-științifică, protocoale etc.

Din punctul de vedere al naturii și conținutului relațiilor internaționale pe care le reglementează, există, de asemenea, mai multe categorii de tratate internaționale : **politice** dintre care fac parte tratatele de neagresiune, de neutralitate, de pace, de alianță ; **tratate (acorduri) economice**, care îmbrățișează o serie largă de raporturi dintre state și care, în actualul stadiu de dezvoltare a relațiilor internaționale au cea mai mare frecvență îndeplinind un important rol de promovare a cooperării internaționale în domeniile comercial, tehnico-științific, financiar etc. ; **acorduri culturale și de colaborare tehnică și științifică**, contribuind la înțelegerea între popoare și promovarea relațiilor de colaborare ; **acorduri privind probleme juridice**, avînd un larg cîmp de aplicatie, reglementează asistența juridică în cauzele civile, penale, de familie, probleme de cetățenie, de extrădare, de arbitraj internațional etc.

Tratatele internaționale, după posibilitățile de aderare, pot fi : **deschise**, în sensul că pot adera, în mod liber, orice state ; **închise**, la care aderarea altor state nu este admisă, sau este admisă numai cu consimțămîntul tuturor statelor contractante.

Tratatele internaționale, private sub aspectul numărului de participanți la

semnarea lui se împart în două mari grupe : **tratate multilaterale**, la elaborarea, definitivarea și semnarea cărora participă trei sau mai multe state ; **tratate bilaterale**, încheiate numai între două state. Clasificarea menționată prezintă interes practic deosebit, deoarece conținutul lor este diferit.

Prin tratatele internaționale multilaterale din domeniul dreptului comerțului internațional se reglementează, ca regulă generală, probleme privind conflictele de drept. Prin efortul comun al statelor, care acționează, de regulă, în cadrul unor organisme internaționale, se elaborează norme de drept uniform conștințate prin convenții internaționale semnate de statele participante și a căror aplicare înlătură conflictele dintre normele de drept național al acestora, sau completează unele prevederi din sistemele respective de drept. Cîteva exemple sînt concludente. Prin Convenția cuprinzînd **Legea uniformă asupra cambiilor și biletelor** la ordin adoptată la Geneva în anul 1930 a fost creat un adevărat drept unionist, aplicabil în toate statele semnatare sau care au aderat ulterior la această convenție. Tot astfel, importante norme de drept uniform internațional au fost instituite prin Convenția de la Geneva din 1927 pentru executarea sentințelor arbitrale străine, convenția de la New York din 1958 pentru recunoașterea și executarea sentințelor arbitrale străine ș.a.

Definită fiind noțiunea de **tratat internațional**, în continuare se poate pune problema : Cum contribuie aceste instrumente juridice la promovarea schimburilor economice interstatale, mai ales în cazul celor bilaterale.

Pentru a răspunde la această problemă majoră și de interes practic, sînt necesare două precizări prealabile : tratatele internaționale nu generează direct drepturi și obligațiuni traducerea în fapt a unor acțiuni de schimburi economice internaționale ; rolul lor este ca prin conținutul lor (de care ne vom ocupa în secțiunea viitoare) să creeze climatul politic-social și economic-juridic menit să faciliteze contactele directe dintre partenerii din țările respective și care, prin tratativele pe care le desfășoară, finalizează operațiuni concrete de cooperare, materializate în contracte comerciale internaționale. Așadar, tratatele internaționale — importante izvoare de drepturi și obligațiuni între state — îndeplinesc funcția de catalizare a unor asperități (taxe vamale, tratamente de drept diferite de la țară la țară etc.) născute din regimul economic-social concretizat în sistemele de drept diferite ale statelor cointeresate în colaborare reciprocă și a căror înlăturare sau ameliorare (ne referim la asperități) creează condiții favorabile realizării în fapt a acțiunilor concrete comerciale. Evident, în toate cazurile actele care stabilesc raporturile juridice, concrete de realizare a schimburilor economice îl constituie contractele comerciale internaționale, al căror conținut și formă sînt

determinate de natura, obiectul și modalitățile de realizare a schimburilor respective.

Față de funcția pe care o îndeplinesc tratatele internaționale, acestea constituie principalul izvor de drept internațional, ceea ce este confirmat și de Carta Organizației Națiunilor Unite. Astfel, în preambulul Cartei se subliniază necesitatea de a se crea condiții „în care să se mențină justiția și respectul față de obligațiile care rezultă din tratate și celelalte izvoare ale dreptului internațional”. După cum vedem, printre izvoarele obligațiilor internaționale, tratatele sînt menționate pe primul loc. Curtea Internațională de Justiție a O.N.U., care este obligată să rezolve, în temeiul dreptului internațional, diferendele care-i sînt deferite, aplică în primul rînd convențiile internaționale, atît cele generale cît și cele speciale, care stabilesc reguli recunoscute în mod precis de statele părți în diferend.

Încă o precizare se impune : **Tratatele internaționale și, în special, cele bilaterale, privind schimburile economice încheiate de România (ca, de altfel și de celelalte țări socialiste) au un grad înalt de traducere în viață datorită însuși sistemului nostru economic ; fiind încheiate în conformitate cu interesele economice ale țării noastre, aplicarea lor este încredințată unor organisme și organizații economice de stat — de regulă, unități cu activitate de comerț exterior și de cooperare economică și tehnico-științifică internațională — care acționează potrivit acestor interese, concretizate în planurile unice de dezvoltare economico-socială.**

Deși nu facem decît să repetăm ceea ce se evidențiază în literatura de specialitate, și anume că este o condiție esențială pentru ca tratatele internaționale să-și atingă scopul urmărit, aceea de a se respecta principiul fundamental în materie — **pacta sunt servanda** —, principiu care exprimă conștiința popoarelor, reflectată printr-o tradiție milenară și care stă la baza dreptului internațional. Într-adevăr, fără recunoașterea principiului respectării tratatelor, nu pot exista nici relații între popoare și nici drept internațional, desigur în condițiile unei egalități suverane a statelor,

## Conținutul tratatelor internaționale bilaterale

Forma de **tratat internațional bilateral** cea mai frecvent adoptată de țara noastră privind schimburile economice interstatale este **acordul internațional**, care în funcție de conținut și de termenul pentru care a fost încheiat, poartă diferite denumiri, cum sînt : **acord comercial**, **acord comercial pe termen lung**, **acord de cooperare economică**, **industrială și tehnică**, **acord de plăți**, **acord privind protejarea și garantarea reciprocă a investițiilor de**

capital etc. Conținutul acestor tipuri de acorduri internaționale este diferit, așa cum rezultă din prezentarea succintă de mai jos.

a) **Acordurile comerciale** conțin, în general, clauze cu privire la: obligația reciprocă a părților contractante să încurajeze, să faciliteze schimburile de mărfuri și de servicii dintre parteneri din țările contractante (semnate ale acordului); acordarea reciprocă a clauzei națiunii celei mai favorizate, protejerea în cele două state a proprietății industriale ale partenerilor comerciali; pentru facilitarea schimburilor, statele se obligă să elibereze licențe de export și de import, în condițiile normelor de drept intern; precizarea cazurilor în care se acordă scuturi de taxe vamale; referiri la modul de stabilire a prețurilor; stabilirea valutei în care se efectuează plata și, uneori, a modalităților de plată; obligația reciprocă de a depune tot efortul pentru echilibrarea schimburilor și de a se încheia contracte comerciale de lungă durată; facilitarea participării întreprinderilor interesate la tirajuri și expoziții organizate în cele două state; dreptul de a se înființa ofiții comerciale, guvernamentale, reprezentanțe ale partenerilor comerciali etc.; recomandări cu privire la căile de urmat în cazul în care între părți se ivesc litigii și asigurarea reciprocă a recunoașterii și aplicării deciziilor date de organele de arbitraj comercial convenite de către părțile din contractele comerciale; înființarea de comitii mixte care să analizeze periodic stadiul și evoluția schimburilor economice și să formuleze propuneri de stimulare în continuare a acestora.

c) **Acordurile de plăți** conțin, în general, unele elemente din cele arătate mai sus și unele clauze specifice, cum ar fi: stabilirea domeniilor și ramurilor economice în care urmează să se lărgescă, să se intensifice, cooperarea economică și tehnică; căile de realizare a cooperării (contracte pe termen lung pentru fiecare obiectiv, construirea de obiective industriale, informații tehnico-științifice, înființarea de societăți mixte etc.); modul de fructificare a rezultatelor ș.a.

c) **Acordurile de plăți** conțin, în general, următoarele clauze specifice privind plățile prin clearing: precizarea naturii operațiunii care determină efectuarea plății (schimb de mărfuri, cheltuieli de transport pe calea ferată, costul navlului, cheltuieli de întreținere a reprezentanțelor diplomatice, drepturi de proprietate intelectuală etc.); tehnica derulării și a evidenței plăților reciproce (clearing cu două conturi, cu un cont etc.); moneda de cont; regimul juridic al operațiunilor din conturi care, ca regulă generală, nu sînt purtătoare de dobînză și sînt scutite de speze și alte cheltuieli bancare; modul de lichidare al conturilor etc.

d) **Acorduri privind garantarea investițiilor** cuprind clauze cu privire la obiectul garanțiilor acordate reciproc de către statele semnatare. Redăm o asemenea clauză, așa cum este formulată prin art. 5 al Acordului încheiat în 1978 între România și Republica Islamică Pakistan: „Fiecare parte contractantă, garantează, în legătură cu investițiile de capital ale investitorilor celeilalte părți contractante, liberul transfer al capitalului, beneficiilor derivând din acesta și, în caz de lichidare sau înstrăinare, al produsului lichidării sau înstrăinării, după îndeplinirea prevederilor legale în vigoare în țara pe teritoriul căreia este realizată

investiția, ca și a altor obligații ce rezultă din documentele de aprobare a numitei investiții”.

Dintre elementele comune acordurilor privind schimburile economice internaționale considerăm util să conținuăm în numărul viitor prezentarea clauzelor referitoare la: acordarea clauzei națiunii celei mai favorizate; regimul prețurilor, creditelor și a plăților; căi de soluționare a eventualelor litigii decurgînd din derularea contractelor comerciale încheiate în cadrul acordurilor.

dr. Al. DETEȘAN  
Radu DEMETRESCU

## noțiuni, termeni, operațiuni

### Indicii prețurilor internaționale

Prețul mărfii tranzacționate este o clauză esențială a contractului internațional de vânzare-cumpărare. El sintetizează într-o expresie cantitativă ansamblul aspectelor calitative ale producerii, promovării și comercializării internaționale a mărfii. Totodată, prețul este rezultatul — cu caracter compromisoriu — al aptitudinii și abilității profesionale a părților care îl negociază.

În practica firmelor din diferite țări, inclusiv a întreprinderilor noastre de comerț exterior, prețul exprimat în valută (prețul extern) se stabilește pornind fie de la estimarea în valută a elementelor componente ale costurilor de producție, fie de la prețul practicat de concurență, cu luarea în considerare a raportului determinat de parametrii tehnici și calitativi ai mărfurilor comparate, precum și a raportului dintre cerere și ofertă în momentul negocierii.

Indiferent care ar fi metoda de calcul, este firesc să se caute o bază de comparație — fie ea și numai orientativă — pentru a putea evalua calitatea activității comerciale a întreprinderii. Această bază de comparație o reprezintă așa-numitele prețuri internaționale, ale căror nivele absolute și tendințe de evoluție sînt determinate de tranzațiile încheiate pe piețele caracteristice, adică pe piețele care concentrează cel puțin 50—60% din volumul comerțului internațional cu marfa respectivă. Prin urmare, prețul internațional nu caracterizează întregul comerț internațional cu o anumită marfă și nu are valoarea și conținutul unui nivel mediu calculat, ci reprezintă o mărime orientativă specifică acelei localități sau zone geografice care este reprezentativă pentru tranzațiile internaționale cu produsul în cauză, avînd, deci, sensul unei mărimi cu o mare densitate de frecvență.

În funcție de natura mărfii, prețurile internaționale pot fi cotații de bursă sau prețuri de adjudecare la licitațiile pentru mărfuri fungibile, prețurile de ofertă ale concurenței în cadrul licitațiilor internaționale pentru mașini, utilaje și echipamente de investiție, prețurile de monopol pentru produsele ramurilor industriale intensive în tehnică etc.

Datărită volumului important de tranzații cu metale neferoase încheiate la Londra și New York, cotațiile burselor de aici pot fi considerate prețuri internaționale sau prețuri caracteristice pentru întreaga piață internațională, deși contractele încheiate aici sau în altă parte pot să conțină prețuri cu abateri mai mult sau mai puțin importante față de aceste cotații. Tot astfel, cotațiile pentru carne de vită și piei de bovine la bursele din Chicago și Buenos Aires, pentru cereale la Chicago și Rotterdam, pentru zahăr brut, ulei și cacao la Londra, pentru cauciuc la Kuala Lumpur, pentru cafea la New York și Sao Paulo, pentru bumbac la Liverpool etc. sînt considerate prețuri caracteristice. Prețurile de adjudecare la licitațiile de ceai de la Colombo (Sri Lanka) la cele de lînă din Australia și de la Bradford (Marea Britanie) sînt prețuri de referință. Pentru construcțiile de nave și pentru produsele electronice prețurile de ofertă ale firmelor japoneze și ale principalilor producători din Europa Occidentală, pentru mașini-unelte prețurile firmelor vest-germane, pentru automobile prețurile de pe piața nord-americană și cele de pe piața vest-europeană sînt considerate nivele reprezentative pentru totalitatea tranzațiilor cu astfel de produse.

Sursele de informare asupra nivelului prețurilor internaționale și a evoluției lor sînt numeroase; dintre a-

cestea, principalele materiale documentare sînt buletinele de bursă, prețurile de adjudecare în cadrul licitațiilor, ofertele și contraofertele concurenței, prețurile stabilite în cadrul acordurilor internaționale pe mărfuri, listele de prețuri practicate în unele țări pentru mărfurile destinate exportului și reglementările vamale privind mărfurile importate, statisticile vamale, cataloagele de prețuri, prețurile de pe piața internă din unele țări, studiile elaborate de diferite instituții sau organizații naționale sau internaționale, informații obținute în timpul negocierilor sau al derulării contractelor, rapoartele delegațiilor care se deplasează în străinătate, informațiile primite de la agențiile economice, prețurile care apar în diferite publicații, ziare și reviste etc.\*). Sistematizînd o bună parte din documentația curentă, Institutul de Economie Mondială publică un util buletin zilnic intitulat „Piața Internațională”, care cuprinde alături de informații de plată și conjuncturale și o rubrică de tendințe pe principalele piețe de mărfuri și valori.

O altă sursă importantă de informații o formează indicii prețurilor internaționale calculați de instituții specializate cu caracter național sau internațional pentru a oferi o orientare generală asupra tendinței pieței internaționale pe baza evoluției medii a prețurilor la un grup de mărfuri. Calculul indicilor prețurilor internaționale se face în forma unui indice mediu de grup al prețurilor cu ponderare fixă, potrivit relației :

$$I^p = \sum i^p \cdot \frac{q_0 p_0}{\sum q_0 p_0}$$

Se poate observa că indicii individuali ai prețurilor sînt ponderați cu participația fiecărei mărfi la volumul valoric global al comerțului cu astfel de produse în anul de bază :

$$\frac{q_0 p_0}{\sum q_0 p_0}$$

Ca și prețurile care stau la baza determinării lor, indicii prețurilor internaționale nu sînt instrumente operative de analiză a activității de comerț exterior a unei firme sau a unei țări ci au valoarea documentară. Exprimînd trendul prețurilor la grupele de mărfuri pentru care se calculează, acești indici servesc la alegerea perioadei optime de comercializare, eventual (prin compararea a diversii indici) la alegerea zonei geografice în care se vor contacta partenerii cei mai interesați sub aspectul nivelului și al evoluției prețurilor.

\* Vezi „Tehnica operațiunilor de comerț exterior” — M.C.E.C.E.I. — 1976, pag. 160.

Ceea ce este important și interesant pentru aparatul operativ de comerț exterior este faptul că acești indici se publică — de obicei — împreună cu subindicii stabiliți pe principalele categorii de produse.

Astfel, indicele de prețuri al Institutului de Economie Mondială publicat în mod regulat alături de publicațiile institutului și în paginile „Revistei economice” este prezentat cu următoarea structură :

1. produse alimentare	}	— cereale
		— semințe oleaginoase, produse derivate animale și vegetale
		— animale, carne și produse alimentare
		— zahăr și produse tropicale
2. combustibili	}	— cărbune și cocs
		— țiței
		— produse petroliere
3. materii prime industriale	}	— minereuri
		— metale
		— cauciuc
		— lemn și produse din lemn
		— fibre animale și vegetale
		— piei

Indicele se stabilește pentru un grup de 55 de produse de bază care acopereau în perioada aleasă ca bază a calculelor (1970—1972) aproximativ trei pătrimi din comerțul nostru exterior cu astfel de mărfuri, folosind prețurile lunare și anuale medii caracteristice pieței internaționale.

Pentru o justă orientare pe piețele externe, este interesantă și cunoașterea indicilor de prețuri internaționale care se elaborează în țările partener. Cei mai cunoscuți indici sînt :

— Indicele Reuter (Commodity Index) — specific pieței engleze, întrucît are în vedere evoluția zilnică a prețurilor la 17 materii prime importate de Marea Britanie :

— Indicele Moody (Index of Staple Commodities) caracterizează piața nord-americană, folosind cotațiile locale a 15 produse de bază importate și exportate de S.U.A. ;

— Indicele Financial Times se bazează pe cotațiile engleze și americane pentru 12 produse specifice comerțului exterior al celor două țări ;

— Indicele H.W.W.A. (Hamburgisches Weltwirtschaftsarchiv) are caracterul unui indice al pieței mondiale a alimentelor și materiilor prime, deoarece folosește serii de prețuri (cotații ale burselor reprezentative) pentru 47 de mărfuri care acoperă cca. 90% din comerțul internațional cu produse de bază ;

— Indicele de prețuri al O.N.U. pentru materii prime (Price Index of Primary Commodities) se calculează trimestrial și anual pe baza prețurilor

de export fob cu scopul de a sintetiza mișcarea prețurilor în comerțul internațional cu produse de bază cuprinse în secțiunile 0—4 ale Nomenclatorului SITC al Națiunilor Unite (Standard International Trade Classification). Tot Oficiul Statistic al Națiunilor Unite calculează și publică în buletinul lunar indicele de prețuri pentru metale neferoase (Price Index of Non-ferrous Metals), bazîndu-se pe cotațiile a șase metale (aluminiu, cobalt, cupru, nichel, plumb și zinc), care reprezintă cca. 90% din comerțul internațional cu metale neferoase.

Exemplele prezentate se referă numai la indicii ai prețurilor pentru produse de bază, adică la mărfuri a căror pondere reprezintă mai puțin de 40% în comerțul internațional actual.

Pentru produsele finite, în statistica internațională se folosește un alt concept decît cel de preț — valoarea medie unitară.

Se știe că prețul este expresia bănească a mărfii în momentul înstrăinării ei. În consecință, numai atunci cînd se compară două prețuri efectiv contractate ale unei mărfi absolut identice este justă folosirea denumirii de indice de prețuri. Varietatea sortimentală, pregătirea și ambalarea diferențiată a mărfii de la un contract la altul, diversitatea condițiilor și termenelor de livrare de la un partener la altul sau chiar la același partener de la o comandă la alta fac ca noțiunea de preț să nu reflecte complexitatea situației. Un eventual preț mediu al mărfii ascunde, de fapt, o colectivitate complexă, formată din mulțimea eterogenă a contractelor derulate. Nu poate fi vorba deci de un preț mediu ci de o valoare medie unitară, iar evoluția sa este caracterizată de indicele valorii medii unitare (Unit Value Index — Indice de la valeur moyenne unitaire)\*\*

Începînd cu anul 1964, O.N.U. elaborează un indice al valorii medii unitare caracteristic exportului mondial de produse finite (Unit Value Index of Manufactured Goods Exports). Indicele se referă la mărfurile cuprinse în secțiunile 5—8 ale Nomenclatorului SITC și este obținut ca medie ponderată a indicilor valorii medii unitare realizați la exportul de produse finite de către țările capitaliste dezvoltate. În anul 1970 (noua bază de calcul) aceste țări realizau 83,6% din exportul mondial de produse finite. Tabelul alăturat cuprinde cu titlu de exemplu cei doi indici principali calculați de Oficiul de Statistică al O.N.U. și publicați în Buletinul lunar de statistică.

\*\* T. Cristureanu, I. Ivănescu, I. Negură și G. Stoianovici : „Sistemul informațional și calculul statistico-economic în comerțul exterior” Editura științifică — București — 1974, pag. 124—125.

Anul	Indicele de prețuri al materiilor prime	Indicele valorii medii unitare a exportului de produse finite
1971	110	105
1972	127	113
1973	162	133
1974	308	162
1975	303	182
1976	321	183
1977	355	200
1978 — trim. 3.	358	230

Sursa : United Nations Monthly Bulletin of Statistics, ianuarie 1976 și ianuarie 1979

Deși nu îmbracă forma indicilor internaționali de prețuri, indicii valorii medii unitare calculați pentru grupe de produse finite și chiar pentru totalitatea produselor finite exportate de țările care formează piețele caracteristice oferă importante in-

formații pentru definirea politicii de prețuri în cadrul politicii de promovare a produselor noastre, contribuind la ridicarea calitativă a întregii activități a întreprinderii.

dr. M. KORKA

## Fișier

# Sistemul japonez de finanțare a exporturilor și investițiilor în străinătate pentru asigurarea cu materii prime

Gradul ridicat de dependență a economiei Japoniei față de sursele externe de materii prime și energie și costurile implicate de această situație au determinat preocupări permanente ale autorităților japoneze pentru expansiunea exporturilor de produse manufacturate, rezultate din prelucrarea materiilor prime din import.

În cadrul acestor preocupări, a căror scop final a fost și este asigurarea unei aprovizionări ritmice cu materii prime și realizarea de mijloace valutare pentru plata acestora, se remarcă, în special în perioada postbelică, crearea și dezvoltarea unui complex sistem de finanțare și coordonare a activității de cooperare economică internațională a Japoniei în care sunt incluse în principal exporturile de instalații complexe și investițiile în străinătate.

Importanța sistemului cunoaște o creștere accentuată în actualul deceniu când se fac simțite tot mai mult efectele crizelor sectoriale și accentuarea concurenței pe piețele externe.

În legătură cu acest sistem de finanțare sunt de relevat câteva trăsături :

a) convergența pe plan național a intereselor tuturor întreprinzătorilor în ceea ce privește aprovizionarea cu materii prime și asigurarea mijloacelor de plată necesare a determinat ca în cadrul sistemului de finanțare să existe o puternică împletire între acțiunile organismelor și instituțiilor

sectorului public și cele ale sectorului privat ;

b) politica în domeniul finanțării cooperării economice internaționale a Japoniei este formulată și implementată de Ministerul Industriei și Comerțului Internațional (MITI) cu o largă viziune asupra structurii și necesităților — interne și în raport cu străinătatea — ale economiei naționale ;

c) sistemul este aprovizionat în egală măsură cu fonduri guvernamentale (colectate prin pirghiile politicii fiscale) și fonduri private (constituite în mod special de firmele producătoare și exportatoare din beneficiile proprii — până la 30% din acestea) : *în condițiile în care Japonia dispune de solduri excedentare considerabile în balanța plăților curente (circa 17 miliarde dolari numai în 1978) și rezerve valutare foarte mari (circa 30 miliarde dolari la sfârșitul lui martie 1979) nu se pune problema imposibilității transferării în exterior a fondurilor interne administrate de sistemul financiar ;*

d) în ultimii ani se remarcă preluarea, într-o măsură din ce în ce mai mare, de către sectorul public (stat) a sarcinilor de asigurare a operațiunilor financiare cu străinătatea, respectiv asumarea de riscuri legate de nerespectarea clauzelor contractuale sau insolvabilitatea debitorilor ;

e) în prezent, sistemul de finanțare a cooperării economice internaționale a Japoniei este constituit dintr-o adevărată rețea de organisme și instituții specializate ;

f) finanțările acțiunilor de cooperare economică internațională se fac în general sub forma : creditelor de export, subvențiilor, împrumuturi directe și investiții directe ;

g) în general, condițiile de finanțare oferite de Japonia sînt selectiv mai lejere decît ale celorlalți oferanți (dobînzii relativ mai reduse, perioade de rambursare mai mari), în funcție de capacitatea financiară a beneficiarului extern.

Din rîndul organismelor și instituțiilor care constituie rețeaua sistemului de finanțare rețin atenția :

**Ministerul Industriei și Comerțului Internațional (MITI)** : elaborează împreună cu Ministerul de Finanțe bugete speciale de finanțare a investițiilor externe axate pe aprovizionarea cu materii prime. Astfel, pentru anul fiscal 1979 (început la 1 apr. a.e.) bugetul alocat se ridică la 200 miliarde yeni (circa 1 mrd. dolari) repartizat după cum urmează : 60,1 miliarde yeni pentru metale neferoase ; 49,1 miliarde yeni pentru cărbuni ; 39,4 miliarde yeni pentru minereu de fier și 31,7 miliarde yeni pentru țitei.

**Fondul de cooperare economică cu străinătatea (OECF)** : este principalul organism de cooperare economică internațională a Japoniei. În anul fiscal 1979 va administra 575 milioane dolari la investiții directe, 1.255 milioane dolari sub formă de credite de la Ministerul de Finanțe și 50 milioane dolari sub forma emisiunilor de obligațiuni garantate de statul japonez.

**Banca de export-import a Japoniei (EXIMBANK)** : este principala instituție de acordare de credite de export (circa 70% sînt credite furnizor pentru țările în curs de dezvoltare) de natură să stimuleze în special exporturile de instalații complexe. Pentru exporturile în țările socialiste, Eximbank recurge la deschiderea de linii de credit cu sume plafon, utilizabile în 2 ani, cu posibilități de prelungire.

Din rîndul organizațiilor specializate de cooperare economică internațională în domeniul materiilor prime sînt de menționat :

— Corporația pentru exploatarea mineralelor metalice ;

— Corporația pentru dezvoltarea resurselor de țitei.

Acestea, alături de EXIMBANK și OECF, constituie organizații care intră în așa-numitul nou sistem de acordare a creditelor din rezervele externe ale Japoniei instituit în august 1972.

Napoleon POP  
I.E.M.

## Promovarea serviciilor ingineresti la export

În scopul promovării exportului de servicii ingineresti Ministerul Comerțului Exterior al R.P. Ungare a înființat în 1962 firma TESCO — Organizația pentru cooperare tehnico-științifică internațională, ca întreprindere de comerț exterior specializată.

În profilul său de activitate sînt incluse :

I. Elaborarea de lucrări de proiectare și design, cum ar fi :

- studii de fezabilitate ;
- proiecte de investiții ;
- construcții civile ;
- design-ul interior ;
- explorări de teren (sol, cartare geodezie) ;
- proiectare și programare pentru construcții ;
- pregătirea și evaluarea caietelor de sarcini pentru licitații ;
- proiecte de arhitectură ;
- studii de amplasament ;
- instruirea personalului (local sau în Ungaria) ;
- expertiză ;
- echipe de experți pe probleme de dezvoltare.

II. Elaborarea de studii de consulting și engineering pentru construcția de :

- hale industriale cu structuri ușoare ;
- turbine pentru centrale electrice ;
- conducte de diverse tipuri ;
- uzine metalurgice, chimice, de hîrtie, exploatare la zi (reconstrucții) ;
- ridicarea de macarale ;
- puneri în funcțiune de echipamente ;
- protecții anticorozive ;
- montări de echipamente de climatizare.

Începînd din 1965 Tesco și-a dezvoltat o activitate specializată de promovarea comerțului exterior, prin organizarea de cercetări de piață (de teren) în țările în curs de dezvoltare, cu scopuri multiple :

- identificarea posibilităților de cooperare economică cu țările respective, acordînd atenție prioritară trans-

ferului de tehnologii și posibilităților de import ;

— acordarea de asistență fie local, fie după reîntoarcerea în țară pe probleme de dezvoltare, țărilor în curs de dezvoltare studiate.

TESCO participă la realizarea acordurilor și programelor de cooperare tehnico-științifică cu străinătatea, coordonează activitatea secțiilor ungare în cadrul comisiilor mixte de cooperare tehnico-științifică. Pentru realizarea sarcinilor sale TESCO dispune de reprezentanțe în străinătate : Nigeria, R.F. Germania, Algeria, Cehoslovacia, Etiopia, Irak, R. D. Germană, U.R.S.S., Tanzania și reprezentanți în cadrul secțiilor comerciale ale ambasadelor ungare din : Angola, Austria, Bulgaria, Cuba, Iugoslavia, Polonia, Libia, România.

În cooperarea cu țările socialiste, alături de forme mai vechi de cooperare ca schimbul de documentații, schimbul de vizite ale specialiștilor, au fost promovate și forme noi ca : vânzarea-cumpărarea de licențe, know-how, cooperarea în cercetare-dezvoltare, acordare pe baze comerciale de asistență și consultanță, conferințe ale unor experți.

TESCO are mandat din partea guvernului să aducă la îndeplinire sarcinile ce decurg din cele circa 60 de acorduri de cooperare tehnico-științifică încheiate cu țări în curs de dezvoltare. În acest scop cu aproape toate aceste țări se încheie bialan programe de lucru în care sînt concretizate obiectivele și metoda de lucru. Această activitate este finanțată de stat, fiind în contul și în numele statului.

Circa 1000 de experți sînt trimiși anual în țări în curs de dezvoltare pe baza acordurilor bilaterale sau prin organismele O.N.U.

Activitatea prezentată, evaluată la o cifră a încasărilor de 3 miliarde forinți în 1978, este realizată de TESCO în cooperare cu unități ungare de cercetare și proiectare, întreprinderi de montaj etc.

## Distanțele geografice nu limitează extinderea exportului de construcții

Interesul pe care-l prezintă executarea de lucrări de construcții în alte țări, ca o formă avantajoasă de export de inteligență (studii de teren, proiectare, consultanță tehnică, conducerea de lucrări), de promovare a vânzării de echipament de șantier, de materiale speciale și a exporturilor com-

plexe, de utilizare a forței de muncă înalt calificate, determină continua largire a listei firmelor și țărilor cu tradiție în acest domeniu de activitate. Consemnăm cîteva exemple de actualitate.

● La aproape un miliard de dolari se ridică valoarea contractelor de lu-

crări peste hotare, încheiate de diferite firme de construcții din Finlanda, din 1976 pînă în prezent. Odată cu creșterea volumului acestei activități, se extinde și aria ei geografică ; astfel, recent firmele Lohja Ab și Vise Ky au semnat cu Ministerul Locuințelor și Construcțiilor din Irak un contract în valoare de 157,7 mil. dol. pentru executarea „la cheie“ a 6 școli cu profil agricol. Această formă de export, în care sînt angajați peste 400 de ingineri și tehnicieni, antrenează și un număr important de muncitori (de pildă, la înălțarea unui nou oraș în U.R.S.S.), atenuînd șomajul provocat în țară de reducerea activității de construcții, efect al inflației galopante.

● Un grup de firme de proiectare și construcție din Canada a obținut comanda pentru construcția a 675 km de căi ferate în Venezuela.

● Techint, o firmă de construcții din Argentina (ale cărei acțiuni sînt deținute însă în proporție de 70% de concerne italiene), va executa în Arabia Saudită o conductă magistrală de gaze naturale. Valoarea contractului se ridică la 100 mil. dol. Tot în Arabia Saudită, firma Samsung, din Coreea de Sud, va realiza, pentru 90 mil. dol., locuințe și alte clădiri la Centrul medical Feisal, precum și o stație de comunicații prin satelit, ambele lângă capitala Riadh.

● Complexul hidroenergetic Victoria, de pe riul Mahaweli Ganga, din Sri Lanka, va cuprinde o serie de hidrocentrale și amenajări pentru irigații. Costul întregului proiect, a cărui realizare va dura cîteva ani, este estimat la 1,5 mld. dol. Firmei britanice Soil Mechanics i s-a încredințat efectuarea studiilor geotehnice pe amplasamentul uriașului obiectiv.

● La Catamarca, în Argentina, firma vest-germană Polysius va construi — pe baza unui contract evaluat la 22,4 mil. dol., o fabrică de ciment avînd capacitatea de 2200 t/zi, cu posibilitate de extindere la 3000 t/zi.

● Anul viitor va începe la Beijing, capitala R.P. Chineze — și se va încheia în 1982 — construcția unui important centru de comerț internațional. El va cuprinde birouri, săli de expoziție și de conferințe, precum și locuințe pentru reprezentanții firmelor străine. Investiția, evaluată la circa 200 mil. dol., va fi finanțată prin credit și executată de către un consorțiu de firme din S.U.A., condus de banca Chase Manhattan.

## Tendențe ale consumului pe piața mobilei

Între partenerii comerciali ai României la exportul de mobilă, R.F. Germania se clasifică pe unul din primele locuri, deși este și unul din cei mai mari exportatori mondiali.

Investigațiile cu caracter de prognoză efectuate pe această piață au evidențiat că în R.F. Germania se cheltuiesc anual 156 miliarde mărci pentru mobilă. În analiza dinamicii și structurii cererii de mobilă o deosebită atenție trebuie acordată datelor demografice ca: evoluția natalității, căsătoriilor, veniturilor pe grupe socio-economice.

Potrivit unui studiu efectuat de Banca Vest-Germană, populația Republicii Federale Germania se va reduce pînă în 1980, numărul familiilor rămînd însă după toate probabilitățile constant. Deși se așteaptă și o reducere a numărului de membri ale unei familii, necesarul de mobilă pe cap de locuitor va cunoaște o creștere, ceea ce se va reflecta în mod favorabil asupra industriei de mobilă.

„Cota de consum“ la mobilă, prin care se înțelege ponderea procentuală a sumelor cheltuite pentru mobilă în raport cu consumul național total, este în prezent în jur de 2 la sută. Creșterea ei reală în cursul ultimilor 10—15 ani ilustrează atât creșterea veniturilor cit și importanța tot mai mare acordată locuitorului. Desigur, cifrele nu reușesc să redea în mod exact acest aspect, definit destul de vag drept „gust“ sau „stil“. Succesul de vânzare depinde de calitatea designului, de viabilitatea prognozelor în materie de prospectarea pieței și bineînțeles și de publicitate care joacă un rol deloc de neglijat în lansarea oricărui produs de larg consum. De multe ori însă, conjunctura unui sector se datorează și altor factori, aparent fără legătură directă. Spre exemplu, extraordinara dezvoltare a turismului și în special preferința pentru țările din sudul Europei au dus la un veritabil „boom“ al mobilei de inspirație mediteraneeană. De popularitate se bucură de asemenea stilul „rustic“, scandinav sau tirolez, care se remarcă prin accentuarea structurii lemnului și caracterul artizanal, în opoziție cu cel „tehnic“.

### ANUNȚ IMPORTANT :

Datorită unei defecțiuni, independente de redacție, intervenite la difuzare, numărul precedent al revistei noastre a fost difuzat fără Suplimentul săptămînal.

Anunțăm cititorii că Suplimentul nr. 23 este difuzat în acest număr al revistei.

Recentul interes pentru mobilă de stil trebuie de asemenea atribuit redescoperirii „autenticului“ care se observă și în alte domenii, de exemplu, în muzică. Reîntoarcerea la tradiție se manifestă în gustul pentru decorații interioare în stil clasic englezesc sau inspirat de arta Extremului Orient. Contururile suple și grațioase sînt pe cale de a înlocui masivitatea frustă a stilului folclorizant. În același timp se afirmă ca criteriu, mai mult decît oricînd, comoditatea.

Respectarea acestor criterii nu constituie însă o garanție a competitivității. A 16-a ediție a Tîrgului internațional de mobilă de la Koln, cea mai mare manifestare de acest gen pe plan mondial a scos în evidență două linii ale evoluției viitoare: eleganța și funcționalitatea, repuse în drepturile lor. Afirmarea „stilului de Colonia“, o extrem de interesantă sinteză între elemente stilistice aparținînd diferitelor epoci, dar înrudite între ele, nu va întîrzia în anii viitori — după aprecierile unor specialiști.

Aceste tendințe înregistrate pe piața mobilei marchează, de multe ori, gustul unei anumite perioade. Nu rareori se întîmplă însă ca ideile îndrăznețe să nu depășească un număr redus de modele, marea masă a cumpărătorilor preferînd „confortul conservator“. Spre exemplu, studiourile extravagante propuse de stilistiții italieni care înglobează patul, combina muzicală, televizorul și barul într-un monstru pluşat rețin mai degrabă atenția publicațiilor de specialitate decît a publicului. Modelele sofisticate, dar și cele tradiționale, impresionînd atât prin perfecțiunea artizanală cu care au fost lucrate cît și prin prețul lor, nu găsesc decît puțini clienți. Deși pe primul plan nu se mai află strictul necesar, aspectul pur utilitar cedînd locul celui estetic, cei mai mulți cumpărători nu țin să se deosebească printr-un individualism pronunțat de vecinii lor.

Camera de zi tipică, la Frankfurt sau Freiburg, la sat sau la oraș, se compune astfel dintr-un grup de fotolii voluminoase care împiedică circulația liberă prin încăpere. Pe masa, de obicei joasă, se găsesc reviste și pahare. A minca sau a lucra la ea nu este tocmai comod. De-a lungul peretelui se înșiră o combinație sifonier-dulap-scrin cu etajere și sertare care adăpostește vesela, televizorul și diferite bibelouri.

Tînăra generație tinde să modifice din ce în ce mai mult acest mobilier standard. Sînt preferate elementele modulare de formă simplă, care pot fi grupate și combinate după gustul locatarului, mobila mică și piesele dispartate care „aduc o notă personală

într-un cadru prea sobru“ — pentru a cita un slogan publicitar. Această evoluție a gustului coincide cu tendința unor magazine, în special a magazinelor cu autoservire, de a desface mobilă modulară și în piese detașate, care pe lîngă prețul avantajos oferă cumpărătorului satisfacția de a o monta singur. În plus se elimină termenele de livrare de cîteva săptămîni, piesele și elementele putînd fi transportate acasă cu autoturismul clientului.

O altă zonă centrală a locuinței o constituie bucătăria, de asemenea standardizată, indiferent dacă e vorba de apartamente moderne cu chirie sau de locuințe proprietate particulară. În general, bucătăria modernă este dotată cu aparate electrice (mașină de gătit, cuptor, frigider și în măsură tot mai mare mașină de spălat vase și congelator) și masă de spălat vesela din aluminiu. Spațiile de depozitare sînt mari, su prafețele de lucru de obicei melaminate, toate elementele fiind compacte și perfect combinabile. Faptul că 75 la sută din familii iau micul dejun în bucătărie, 59 la sută prînzul și 57 la sută cîina, se reflectă în sentimentul bogat de mese și scaune de bucătărie.

În ciuda varietății designului, a execuției și prețului, toate bucătăriile au un numitor comun: dimensiunile. Adoptată în 1973, norma legală DIN 68901 stabilește măsurile mobilei și ustensilelor de bucătărie. Întrucît înălțimea de 85 cm și lungimea de 60 cm sînt prescise prin lege, toate aparatele și dulapurile, indiferent de marca lor, pot fi întegrate în orice bucătărie. Totodată, arhitecții sînt invitați să se orienteze după aceste dimensiuni în proiectarea ferestrelor și a instalațiilor electrice și de canalizare.

Reglementări similare în avantajul cumpărătorilor au fost introduse în parte și în industria mobilei. Simbolul de calitate „Gutezeichen RAL Deutsche Möbel“, înregistrat la Oficiul german de brevete, garantează cumpărătorului că firma producătoare a ținut seama de o serie de indici calitativi. Alte simboluri atestă, de asemenea, respectarea unor condiții minime în privința materialului, execuției, rezistenței și durabilității. Birourile de orientare a consumatorilor care se bucură de cîteva ani de popularitate tot mai mare dispun de specialiști în amenajarea locuinței care oferă cumpărătorului sfatul lor competent.

Redactor coordonator :  
dr. IOAN GEORGESCU



## contract economic

### Consecințele livrării unor produse necorespunzătoare calitativ

Art. 30 și art. 31 din Legea nr. 7/1977 obligă unitățile furnizoare și cele beneficiare să livreze și, respectiv, să recepționeze numai produse calitativ corespunzătoare. Orice livrare de produse cu vicii de calitate atrage răspunderea unității furnizoare, după cum recepția unor asemenea mărfuri angrenează și răspunderea beneficiarului.

Art. 31 din citata lege lasă clar a se înțelege că în cazul livrării unor produse cu vicii de calitate modalitățile preferate sînt remedierea sau înlocuirea acestora. Desigur că respectivele operațiuni pot avea loc atît în situația cînd produsele nu au fost recepționate de beneficiar, constatîndu-se cu ocazia operațiilor de primire și recepție viciile aparente cît și în cazul în care, după recepție, unitatea beneficiară, constatînd ivirea unor vicii ascunse, solicită furnizorului remedierea sau înlocuirea.

În cazul în care produsele nu sînt recepționate, adică sînt refuzate cu ocazia operațiilor de recepție, beneficiarul este obligat a face uz și de prevederile pct 90 și pct. 101 din Normele metodologice nr. 2/1977 ale B.N.R.S.R. refuzînd și plata prețului, solicitînd bineînțeles concomitent și remedierea sau înlocuirea produselor. Așadar, în cazul în care unitățile beneficiare, făcînd uz de prevederile art. 30 alin. 1 din Legea nr. 7/1977, nu preiau acele produse care au vicii de calitate, nu se mai poate vorbi de o ordine preferențială în modalitățile instituite de lege pentru a opri intrarea produselor necorespunzătoare în circuitul economic, refuzul plății prețului fiind consecința imediată și logică, deoarece nu poate fi plătit un produs care, nefiind recepționat, nu a intrat în patrimoniul beneficiarului.

Ce se întîmplă în cazul în care unitatea furnizoare nerespectîndu-și obligația de a livra numai produse fără vicii de calitate, înfrînge prevederea legală și expediază, prin mijloace de transport, produse necorespunzătoare calitativ ?

Beneficiarul este nevoit să le descarc neavînd nici dreptul și nici posibilitatea să refuze descărcarea mijlocului de transport sau să-l returneze, procedînd potrivit prevederilor Regulamentului aprobat prin H.C.M. nr. nr. 941/1959 la încheierea procesului verbal de constatare, solicitînd furnizorului trimiterea unui delegat. Dacă în

termenul prevăzut de art. 60 din Regulamentul citat (24 ore cînd unitatea furnizoare este în aceeași localitate și 5 zile cînd este din altă localitate) delegatul nu se prezintă, unitatea beneficiară va întocmi un nou proces-verbal de verificare potrivit art. 62 din regulamentul, în prezența unui delegat neutru.

## comerț exterior

### Contractul internațional de reprezentare în materia vînzării de mărfuri

Între 28 mai și 13 iunie 1979 s-au desfășurat la București lucrările unei importante Conferințe diplomatice, cu o largă participare internațională, incluzînd delegații de experți guvernamentali din numeroase state ale lumii, atît socialiste, cît și în curs de dezvoltare sau dezvoltate economic.

Obiectul Conferinței l-a constituit adoptarea unor reglementări uniforme referitoare la contractul internațional de reprezentare în domeniul vînzării-cumpărării de mărfuri. Baza de discuții au format-o proiectele de convenție internațională și de lege uniformă, elaborate de către Institutul internațional pentru unificarea dreptului privat (UNIDROIT), cu sediul la Roma.

Lucrările efectuate în acest domeniu sub egida UNIDROIT au început încă din anul 1935. Ca rezultat al activității îndeplinite, au fost publicate în 1961 două proiecte de convenții. Primul se referea la reprezentare în raporturile internaționale de drept privat, iar cel de-al doilea trata contractul de comision legat de vînzarea-cumpărarea de mărfuri.

Observațiile primite din partea guvernelor pe marginea celor două proiecte de convenție amintite au învederat însă că finalitatea unificării reglementărilor pe calea preconizată de acest organism era dificil de realizat în practică, din cauză că sistemul de **common law** ignoră deosebirea dintre mandat și comisionar — familiere în legislațiile continentale europene — desemnîndu-i pe oricare dintre ei cu denumirea identică de **agent**.

Ținînd seama de observațiile primite, UNIDROIT a considerat nece-

După perfectarea acestei operațiuni va proceda la refuzul de plată al prețului (total sau parțial, după caz) solicitînd concomitent furnizorului remedierea sau înlocuirea produselor.

Obligația beneficiarului de a păstra produsele la dispoziția furnizorului începe de la data refuzului de a le recepționa și încetează cînd sînt predate sau expediate furnizorului pentru remediere sau înlocuire.

În cele de mai sus își va afla răspunsul solicitat și tov. **Constantin Colea** director comercial adjuncț, baza de aprovizionare pentru construcții și montaje energetice București.

J. COSTIN

sar în primul rînd să restrîngă obiectul reglementărilor cuprinse în proiectele de convenții sus-menționate. S-a renunțat astfel deliberat la ideea de a epuiza toate formele de reprezentare, pe care le presupun raporturile civile și comerciale, din cauza diversității acestora. În adevăr, intermedierea în domeniul expedițiilor internaționale nu ar putea, de exemplu, să fie redusă la același numitor comun cu reprezentarea în materia asigurărilor pentru riscuri sau în contractele de vînzare-cumpărare de mărfuri. O reglementare exhaustivă învederîndu-se nerealistă, lucrările UNIDROIT au fost cantonate pe viitor numai în cadrul vînzării-cumpărării, eliminîndu-se orice alte raporturi internaționale civile sau comerciale.

În al doilea rînd, UNIDROIT a urmărit, pe cît posibil, să adopte o reglementare care să fie deopotrivă acceptabilă atît statelor cu sisteme juridice influențate de dreptul roman, cît și celor de **common law**. Deosebirea de esență dintre aceste legislații rezidă în rolul diferit pe care îl îndeplinește intermediarul.

În sistemele juridice continentale, de origine romană, intermediarul poate să exercite, după caz, două calități de sine stătătoare, fie cea de mandat, fie cea de comisionar. O asemenea soluție dualistă este consacrată explicit și de legislația noastră. În adevăr, art. 374—391 din Codul comercial se ocupă distinct de mandat, pe cînd art. 405—412 din același cod configurează ca un alt contract, cu particularități proprii, comisionul.

În principiu este de reținut că mandatarul acționează în numele persoanei care l-a împuternicit. În consecință, contractul de vânzare-cumpărare se încheie direct între mandant și terțul cumpărător (respectiv vânzător), fără ca mandatarul să figureze ca parte în această nouă operațiune comercială. Dimpotrivă, comisionarul acționează în nume propriu, dar pe contul persoanei care i-a încredințat împuternicirea de a vinde sau de a cumpăra. În consecință, el nu reprezintă pe comitent, nu lucrează în numele acestuia. În operațiunea de vânzare-cumpărare pe care o încheie, comisionarul apare el însuși ca parte contractantă, în timp ce comitentul nu figurează — în principiu — printre contractanți.

Sistemele de drept la care ne referim — cele de sorginte romanică — obișnuiesc să denumească cu termenul de **reprezentare directă** contractul de mandat și cu cel de **reprezentare indirectă** contractul de comision.

Disocierea arătată dintre mandatar și comisionar fiind străină sistemelor de **common law**, UNIDROIT și-a propus, așadar, căutarea unor soluții tranzacționale. S-a pornit de la ideea judicioasă ca viitoarea reglementare să se poată aplica fără dificultăți, indiferent de faptul că intermediarul acționează în calitate de reprezentant propriu-zis (mandatar) sau de simplu comisionar.

Pentru aducerea la îndeplinire a finalităților arătate, UNIDROIT a organizat mai multe sesiuni succesive, care au avut loc la Roma și anume, prima între 29 iunie și 3 iulie 1970, a doua de la 21 la 29 mai 1971, a treia în perioada 27 septembrie—2 octombrie 1971, iar ultima între 12 și 21 iunie 1972. Rezultatul acestei activități îl constituie documentele care au fost supuse spre analiză și dezbateri Conferinței diplomatice de la București.

Primul document prezentat de UNIDROIT este un proiect de Convenție internațională, prin care statele semnatare se obligă să introducă în sistemul lor de drept intern legea uniformă a reprezentării internaționale în materie de vânzare-cumpărare de mărfuri. Al doilea document îl constituie însuși textul acestei legi uniforme.

Se observă prin urmare că UNIDROIT a folosit tehnica practică în mod tradițional în vederea unificării unor reglementări de drept civil. Este, printre altele, modalitatea utilizată de Conferința diplomatică de la Geneva, care a adoptat la 7 iunie 1930, după cum se știe, convențiile multilaterale în temeiul cărora statele părți s-au angajat să introducă în legislațiile lor interne reglementările uniforme referitoare la cambie, bilet la ordin și CEC.

Tehnica de a se elabora într-un atare scop două documente distincte — atât o convenție internațională, cit și o lege uniformă — poate însă suscita unele rezerve, fiind destul de complicată. Din cauza acestui inconvenient, bine cunoscut, în prezent se manifestă tendința ca reglementările uniforme să constituie corp comun cu convenția internațională corespunzătoare, să fie cu alte cuvinte integrate în cuprinsul acesteia. Este în orice caz procedeul practicat în ultimii ani de către UNCITRAL. Putem cita în sensul arătat convenția UNCITRAL referitoare la prescripție în materie de vânzare internațională de mărfuri, adoptată la New York la data de 12 iunie 1974 sau proiectul de convenție UNCITRAL, definitivat în 1978, referitor la contractele internaționale de vânzare de mărfuri.

Procedeul folosit de UNCITRAL lasă statelor care ratifică o asemenea convenție complexă, ce include și reglementările uniforme, un grad mai accentuat de libertate cât privește modul de transpunere în legislația internă a dispozițiilor cuprinse în convenția respectivă. În această situație nu există obligația de a introduce în dreptul național cuvânt cu cuvânt textul reglementărilor uniforme, care sînt înglobate în convenția internațională. Ca, atare, șansele ca statele să ratifice documentul adoptat sporesc.

Intrucît tehnica celor două instrumente arătate (convenție și lege uniformă) a fost abandonată, în mod justificat, de către Conferința diplomatică de la București, ne vom limita să evocăm, în esență, trăsăturile caracteristice ale reglementării uniforme în discuție.

În scopul explicabil de a realiza o tranziție între sistemele de **common law** și cele continentale europene, proiectul UNIDROIT se bazează, astfel cum se desprinde din expunerea de motive care îl însoțește, pe următoarele soluții de principiu:

a) definirea largă a noțiunii de reprezentare, care include orice raporturi decurgînd din faptul că o persoană numită **intermediar** are împuternicirea de a acționa pe seama (dar nu în mod necesar și în numele) altei persoane desemnate prin termenul de **reprezentat**;

b) disocierea clară a raporturilor interne (dintre reprezentant și intermediar) față de raporturile externe care iau naștere în cadrul reprezentării (cele dintre reprezentant și terț, respectiv cele dintre intermediar și terț);

c) configurarea, în cadrul raporturilor interne, a drepturilor și obligațiilor reciproce dintre reprezentant și intermediar, în contextul general al principiului bunei credințe;

d) precizarea efectelor care decurg din contractul de reprezentare în raporturile externe dintre reprezentant sau intermediar și terț. Este desigur partea cea mai interesantă a proiectului de lege uniformă.

În această privință s-a adoptat mai întîi o **regulă generală**, potricit căreia orice act îndeplinit de către intermediar pe contul reprezentantului îl leagă direct pe acesta din urmă cu terțul, cu condiția ca intermediarul să fi acționat în limita puterilor sale, iar calitatea sa de intermediar să fi fost dezvăluită sau să aibă caracter aparent. Nu se cere așadar ca intermediarul să acționeze în numele persoanei reprezentate, pentru ca efectele arătate față de terț să aibă loc.

Prin **excepție de la această regulă generală**, contractul de vânzare sau de cumpărare, încheiat cu terțul (cumpărător sau vânzător) îl leagă pe acesta numai față de intermediar, iar nu și față de reprezentant, în următoarele cazuri:

— dacă, potrivit celor convenite cu reprezentantul, intermediarul nu se poate angaja decît pe sine față de terț (este situația clasică în care intermediarul se prezintă ca un comisionar, în sensul dreptului continental european);

— dacă intermediarul nu și-a dezvăluit față de terț (cumpărător sau vânzător), calitatea sa de intermediar și ea nu era mici măcar aparentă la data încheierii contractului cu terțul;

— dacă intermediarul a convenit cu terțul că se angajează numai pe sine, acționînd cu alte cuvinte în nume propriu, în contractul de vânzare sau cumpărare pe care îl încheie.

În toate aceste trei cazuri de excepție de la regula generală amintită anterior (prin urmare în situațiile în care reprezentantul nu este angajat față de terțul cumpărător sau vânzător), proiectul de lege uniformă prevede că dacă intermediarul nu și execută obligațiile față de una dintre părți, fie reprezentat, fie terț, aceasta nu trebuie să fi sub nici o formă prejudiciată. În scopul arătat s-a stabilit că reprezentantul își poate exercita direct drepturile lezate în contra terțului cumpărător sau vânzător (și reciproc, terțul are și el posibilitatea de a acționa direct în justiție sau arbitraj împotriva reprezentantului). Partea pîrîtă, în cadrul unui asemenea litigiu (fie reprezentat, fie terț) va putea să opună excepțiile pe care intermediarul avea calitatea să le valorifice față de reclamant (reprezentat sau, după caz, terț cumpărător ori vânzător).

**dr. O. CAPAȘINA**

## Consecințele neprimirii produselor din import

Mai mulți cititori se interesează de consecințele pe care practica arbitrală actuală le recunoaște, pe planul raporturilor contractuale interne, neprimirea la timp a materiilor prime și a materialelor din import necesare îndeplinirii obligațiilor asumate prin contracte economice. Cu alte cuvinte, întrebările care s-au formulat nu se referă la raportul dintre furnizorul străin și întreprinderea română importatoare și nici la raportul dintre această întreprindere și unitatea beneficiară a importului. Este vorba de relații contractuale subsecvente acestor raporturi, de relații în cadrul cărora îndeplinirea obligațiilor de livrare depinde — printre altele — și de primirea unor materii prime și materiale din import.

Trebuie precizat, din capul locului că, în principiu, neprimirea la timp a materiilor prime și materialelor din import nu constituie o cauză de exonerare de răspundere, deoarece nu întrunește elementele constitutive ale cazului de forță majoră.

Cu toate acestea, s-au admis și unele excepții de la acest principiu. În continuare, ne vom referi, cu titlu exemplificativ, la aceste excepții.

Una dintre situațiile cărora li s-a recunoscut, pe planul raporturilor contractuale interne, efectul exonerator de răspundere este forța majoră intervenită la furnizorul străin.

Nu este vorba, în realitate, de o situație de excepție.

Soluțiile arbitrajului consfințesc, în acest caz, efectele pe care forța majoră le produce în lanț asupra mai multor raporturi contractuale între care există un anumit grad de dependență. Este firesc și logic ca forța majoră ivită la furnizorul străin să nu-i profite numai acestuia, ci să-și producă efectele și în raporturile contractuale subsecvente în care obligațiile asumate în cadrul acestor raporturi nu au putut fi îndeplinite în lipsa materiei prime sau materialelor pe care furnizorul străin nu le-a livrat din cauză de forță majoră.

Constituie însă excepție de la principiul amintit situația în care nerealizarea la timp a importului s-a datorat lipsei fondurilor valutare. Astfel, prin Decizia primului arbitru de stat nr. 598/1978, s-a reținut că „lipsa fondurilor valutare necesare pentru procurarea pieselor de schimb produce efecte exoneratoare în ceea ce privește răspunderea pentru nelivrarea produselor care nu s-au putut realiza datorită lipsei pieselor de schimb”.

Alături de ideea enunțată, această decizie permite sublinierea altui aspect important. Și anume, că nu numai neprimirea materiilor prime și a materialelor, dar și neprimirea piese-

lor de schimb necesare realizării activității productive poate determina exonerarea de răspundere pe planul raporturilor contractuale interne.

Explicația soluției rezidă în împrejurarea că, într-un caz, cit și în celălalt, nu se poate reține nici o culpă în sarcina întreprinderii de comerț exterior și a unității beneficiare în legătură cu neprimirea sau — mai precis — cu necontractarea produselor la extern.

Ce se întâmplă, însă, în lipsa unor împrejurări exoneratoare de răspundere pe planul raporturilor contractuale interne, adică, atunci când furnizorul străin, în mod vinovat, nu și-a îndeplinit obligațiile asumate față de întreprinderea română de comerț exterior.

Răspunsul este dat de următoarele considerente ale Deciziei primului arbitru de stat nr. 2313/1977 :

„Potrivit art. 22 lit. f și art. 28 din Legea nr. 1/1971, întreprinderile autorizate sau specializate care efectuează operațiuni de comerț exterior sînt obligate — printre altele — ca, în raporturile contractuale cu partenerii externi, să folosească forma scrisă, cu respectarea condițiilor pentru validitatea convențiilor, stipulînd toate garanțiile necesare pentru apărarea intereselor economiei naționale, asigurînd valorificarea drepturilor ce le re-

vin și luînd măsuri de îndeplinire a acestora.

În speță, atît pîrita importatoare, cit și comisionara sa chemată în garanție au ținut seama de toate îndatoririle legale ce le reveneau, prevăzînd clauze penale în contractul de comerț exterior și incasînd efectiv penalitățile de întîrziere în executarea obligațiilor asumate de furnizorul extern.

Ca atare, importatoarei pîrite nu i se poate reproșa nici o culpă care să-i atragă răspunderea patrimonială pentru neexecutarea corespunzătoare a contractului intern de furnizare cu penalități superioare celor incasate pentru neexecutarea corespunzătoare a contractului extern de import”.

Pentru înțelegerea cit mai exactă a soluției, adăugăm că decizia citată a desființat o hotărîre arbitrală prin care unitatea beneficiară de import a fost obligată să plătească propriului său beneficiar contractual, penalitățile de 0,3% pe zi prevăzute de dispozițiile legale în vigoare, deși acea unitate a obținut, de la întreprinderea de comerț exterior comisionară, o sumă mult mai mică din penalitățile pe care furnizorul străin le-a plătit pentru neexecutarea culpabilă a obligațiilor sale.

Și în acest caz, unicul factor care a determinat neexecutarea obligațiilor contractuale de furnizare asumate de unitatea beneficiară de import a fost neprimirea unor materiale care nu au fost livrate din vina furnizorului străin.

I. ICZKOVITS

## Întrebări și răspunsuri

● **SERGIU DINCĂ, Craiova** — În spiritul Legii nr. 5/1974 a retribuirii după cantitatea și calitatea muncii, acordarea adaosurilor la retribuițiile personalului de conducere și de execuție tehnic, economic, și de altă specialitate din unitățile economice, în condițiile art. 39—45 din lege, se face pentru depășirea unor indicatori sau sarcini de plan din planul național unic, care prezintă importanță pentru economia națională. În categoria acestor indicatori, se cuprind: planul de producție industrială, agricolă sau de construcții-montaj, planul valorii producției nete, planul de export, beneficiul planificat, reducerea cheltuielilor planificate la 1000 lei producție, productivitatea muncii în industrie și construcții, punerea în funcțiune înainte de termen a unor noi capacități de producție etc.

Pentru depășirea altor sarcini de plan, la care nu se justifică acordarea de adaosuri, se aplică prevederile pct. 12 alin. 2 din anexa nr. 3 la Hotărîrea Consiliului de Miniștri nr. 69/1975, potrivit cărora retribuiția se diminuează în cazul nerealizării sarcinilor dar

nu se majorează în situația depășirii acestora.

Menționăm că, prin Ordinul nr. 29/1977 al Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, dat în baza Decretului nr. 417/1976, prin care s-au stabilit indicatorii și sarcinile de plan care condiționează acordarea retribuiției personalului muncitor din toate unitățile în subordine, s-a prevăzut că la laboratoarele centrale, pentru indicatorii exprimați prin număr de analize, probe sau diagnostice, nu se acordă adaosuri la retribuiție.

Față de cele arătate și ținînd seama și de faptul că planul de recoltare a probelor de sol, precum și planul de predare la beneficiari a studiilor (care în fapt constituie rezultatul analizei probelor de sol) constituie sarcini interne ale unității respective, a căror depășire nu s-a reflectat în creșterea producției agricole la unitățile cooperatiste beneficiare, considerăm că pentru cei doi indicatori nu se poate acorda adaos la retribuiție, aplicîndu-se pct. 12, alin. 2 din anexa 3 la H.C.M. nr. 69/1975.

**oferte**  
DE PRODUSE  
DIN STOC

• capacitati de  
productie  
• produse noi

**INTREPRINDEREA DE AGREMENT  
ȘI PRODUCȚIE INDUSTRIALĂ  
PENTRU TURISM  
BUCUREȘTI**

Str. Luterană, nr. 9  
Telefon : 14 96 08 ; Telex : 10093

**MATERIALE FEROASE**

- Bară inox Ø 8 kg. 0,7
- Idem Ø 9 kg. 233
- Idem Ø 10 kg. 11
- Idem Ø 10 kg. 73
- Idem Ø 12 kg. 58,184
- Idem Ø 12 kg. 329,55
- Idem Ø 12 kg. 3,60
- Idem Ø 14 kg. 135
- Idem Ø 14 kg. 237
- Bară trasă Ø 5—Ø237 kg. 7
- Idem Ø 14—Ø2245 kg. 105
- Bare inox Ø 4 kg. 0,655
- Bucșe distanțiere buc. 16100
- Bile metalice buc. 667
- Coroane rep. 31980 buc. 5
- Cuie 80×3,5 kg. 100
- Cuie 100×4 kg. 96
- Cuie 70×3,5 kg. 5
- Cuie 100×4 kg. 2,5
- Electrozi inox Ø 2,5 kg. 988
- Idem Ø 2 kg. 270
- Idem Ø 3,25 kg. 17,50
- Electrozi boiler Ø 2,5 kg. 460
- Electrozi sudură Ø 2,5 kg. 191
- Fulie aluminiu kg. 100
- Închizător ufatap buc. 20
- Inele bronz buc. 1079
- Idem buc. 7572
- Idem buc. 500
- Kiplinguri 4×10 buc. 5000
- Idem 4×20 buc. 540
- Idem 4×15 buc. 8150
- Idem 5×20 buc. 800
- Holșurub kg. 1
- Mașini pas mic buc. 10
- Idem pas mare buc. 4
- Nituri 4×10 kg. 47
- Idem 4×18 kg. 41
- Idem 4×10 kg. 28
- Idem 3×12 kg. 3
- Oțel 120 Ø 20 kg. 56
- Oțel 120 Ø 25 kg. 74
- Oțel OL 60 Ø 60 kg. 136
- Oțel Hexagon kg. 10
- Pietre polizor 300×50 kg. 15
- Idem 50×300 kg. 5
- Plite al. duble kg. 14
- Plite simple kg. 76
- Profil aluminiu kg. 2086
- Plasă sirmă kg. 5
- Piulițe M 14 kg. 7
- Roți pivotante buc. 1899
- Roată roabă buc. 6
- Reductor secundar buc. 2
- Sirmă arc Ø 3 buc. 7
- Idem Ø 3 buc. 67
- Idem Ø 4 buc. 233
- Idem Ø 4 buc. 10
- Sirmă sud. Ø 4 buc. 237
- Idem zincată Ø 4 buc. 255
- Idem Ø 4 buc. 5
- Idem arc Ø 7 buc. 1437
- Idem arc Ø 7 buc. 77
- Idem cromenar buc. 98
- Idem buc. 322
- Țesătură ondulată kg. 71
- Idem kg. 7
- Idem kg. 48
- Trifor erdi 80025 buc. 11
- Șaibe plate 12 mm kg. 16
- Idem 12 mm kg. 47
- Șaibe plate 14 mm kg. 142
- Idem 14 mm kg. 80
- Idem A 18 kg. 63
- Idem A 22 kg. 104
- Grower 4 (șaipe) kg. 100
- Șaibe Grower 5 kg. 41
- Idem 18 kg. 57
- Idem 20 kg. 26
- Idem 24 kg. 4
- Idem 24 kg. 40
- Roată căruț buc. 27
- Șuruburi 4×10 CN buc. 3000
- Idem 6×16 CN buc. 700
- Idem 6×25 CN buc. 4000
- Idem 6×35 CM buc. 1078
- Idem 6×40 Cz buc. 12100
- Idem 6×45 CM buc. 2196
- Idem 6×80 CT buc. 4100
- Idem 8×16 CM buc. 3500
- Idem 8×16 CZ buc. 23000
- Idem 8×20 CM buc. 530
- Idem 10×30 CM buc. 664
- Idem 10×30 CM buc. 1370
- Idem 10×45 CM buc. 480
- Idem 10×30 CM 1101
- Idem 12×40 CM buc. 475
- Idem 12×45 CM buc. 586
- Idem 12×50 CM buc. 1020
- Idem 12×55 CM buc. 850
- Idem 12×60 CM buc. 300
- Idem 12×70 CM buc. 1000
- Idem 12×75 CM buc. 200
- Idem 12×100 CM buc. 160
- Idem 12×80 CM buc. 2310
- Idem 12×120 CM buc. 215
- Idem 14×80 CM buc. 3600
- Idem 14×100 CM buc. 457
- Idem 14×120 CM buc. 2990
- Idem 16×40 CM buc. 145
- Idem 16×50 CM buc. 170
- Idem 16×28 CM buc. 250
- Idem 20×70 CM buc. 537
- Idem 20×80 CM buc. 300
- Oțel C 120 Ø 18 kg. 53
- Ax mecat buc. 13
- Ax mașinelă buc. 170
- Acumulator mobra. buc. 53
- Sector mecat tip I buc. 104
- Idem tip II buc. 261
- Idem lac buc. 21
- Idem FC 25 buc. 170
- Idem FC 25 buc. 17
- Placă fontă fix buc. 340
- Idem buc. 404
- Lagăr axial fontă 25 buc. 170
- Idem buc. 492
- Bară trasă Ø 4 kg. 750
- Bară inox Ø 6 kg. 385
- Idem Ø 8 kg. 37
- Bară bronz Ø 25 kg. 60
- Bară inox Ø 25 kg. 53
- Bară alamă Ø 6 kg. 95
- Idem Ø 6 kg. 9
- Idem Ø 8 kg. 217
- Idem Ø 10 kg. 190
- Idem Ø 10 kg. 16
- Idem Ø 12 kg. 80
- Idem Ø 16 kg. 10
- Idem Ø 18 kg. 8
- Idem Ø 40 kg. 40
- Bară alamă pătrată kg. 8
- Idem HF Ø 8 kg. 8
- Idem Ø 10 kg. 11
- Bandă uleiată kg. 500

- Bară bronz  $\varnothing$  40 kg. 15
- Bară alamă kg. 1
- Curpu fosforos kg. 69
- Clapet soneric buc. 11
- Drucăre cu șilduri buc. 2
- Filiere MS buc. 12
- Heblu buc. 1
- Mufe 3/4 buc. 7
- Întrerupător clips buc. 35
- Pastă verde buc. 1
- Papuc strangulat buc. 4
- Sirmă  $\varnothing$  0,3 kg. 23
- Idem  $\varnothing$  0,16 kg. 11
- Idem  $\varnothing$  0,45 kg. 14
- Idem  $\varnothing$  07 kg. 13
- Idem  $\varnothing$  06 kg. 88
- Idem  $\varnothing$  03 kg. 6
- Idem  $\varnothing$  042 kg. 21
- Idem  $\varnothing$  025 kg. 20
- Sirmă alamă kg. 3
- Șuruburi 5×10 buc. 2562
- Tițe pătrată buc. 5
- Textolit 5 mm kg. 14
- Voltmetru buc. 1

#### MATERIALE FERROASE ȘI NEFERROASE

- Oțel pătrat 25 kg. 137
- Oțel W 2080 rot. 16 kg. 10
- Oțel aliat scule W 2080×2000×15 kg. 332
- Oțel  $\varnothing$  8042 1K kg. 137
- Oțel pătrat kg. 16
- Oțel aliat scule  $\varnothing$  28 kg. 477
- Idem kg. 101
- Idem kg. 101
- Profil OL 37 IN 50×20×3 kg. 24467
- Tablă neagră OL 52 2 K 55×1430×5700 kg. 1016
- Tablă neagră 25×1600×6500 kg. 1996
- Tablă neagră 60×1500×6000 kg. 3353
- Tablă neagră 45×1700×3050 kg. 1166
- Tablă aluminiu kg. 40
- Tablă aluminiu 3 mm kg. 180
- Tablă alamă 1×500×2000 kg. 42
- Arcuri oțel  $\varnothing$  9 buc. 2240
- Bile  $\varnothing$  14 mm buc. 33
- Capete pat buc. 190
- Coroană rulment ax față buc. 2
- Cuve buc. 2
- Curea ventilator buc. 6
- Cuzinet palier buc. 1
- Cablu de tracțiune kg. 300
- Capsă rapidă buc. 124

- Ceas kilometraj buc. 25
- Condensatori auto buc. 64
- Fulie compresor buc. 2
- Garnitură chiuloasă buc. 3
- Garnitură compresor buc. 2
- Hupe buc. 9
- Cuvă fontă buc. 154
- Genți roabe cu ax buc. 170
- Geantă cu disc minicar buc. 291
- Chereștea stejar 80—6 mm mc 2
- Idem fag aburit netivit mc 2
- Idem mc 1

#### MATERIALE CHIMICE

- Aracet kg. 125
- Covor CNF 30 mm kg. 36
- Idem 10 mm kg. 14
- Idem 6 mm kg. 50

#### MATERIALE ELECTRICE

- Contor convorbiri buc. 1
- Conductor DPLY ml. 451
- Motor reductor 2 NA 515 KW buc. 1
- Releu semnalizare buc. 255
- Tub pantzer kg. 60
- Indicator combustibil buc. 1
- Lagăr fix (sec. melca) buc. 22
- Piston compresor buc. 2
- Piulițe Ghidon buc. 26
- Placă cauciuc 180×90 kg. 18
- Perie excitație buc. 40
- Rame cap pat buc. 255
- Rame cap pat tapisate buc. 210
- Robinet mobra buc. 5
- Bec 220×25 W buc. 2716
- Idem 6 V 6 W buc. 2150
- Idem 6 V 6 W buc. 518
- Idem 6 V 6 W buc. 1319
- Idem 6 V 5 W buc. 1549
- Idem 8×0,2 buc. 923
- Idem 8×0,2 buc. 1283
- Idem 12×0,2 W buc. 717
- Idem 6Vx1W buc. 8769
- Comutator cumpănă buc. 177
- Cleme racord 16 mm buc. 2330
- Contactor C 400220001 buc. 30
- Idem buc. 40
- Idem buc. 19
- Idem buc. 21
- Conductor FY 1 mm ml 4713
- Idem FY 25 mm ml. 240
- Idem FY 35 mm ml. 300
- Întrerupător cumpănă buc. 977
- Idem autom. scară buc. 16
- Idem tigare basculantă buc. 22
- Moto reductor NP 22 buc. 30
- Profile ceramice kg. 125

- Ramificații fontă buc. 5
- Reductoare 312120 buc. 14
- Idem LPU 6169/1.001 buc. 2
- Idem 121 P 413 buc. 12
- Robineți trecere buc. 200
- Idem canale buc. 363
- Ventil prea plin 130 l. buc. 109
- Întrerupător 4 poziții buc. 82
- Idem 6—7 poziții buc. 81
- Bec sofit 24V×3W buc. 1300
- Bec sofit 6V×15W buc. 331
- Bec 6V×0,6 A buc. 2600

#### MATERIALE TEXTILE ȘI DIVERSE

- Pastă de dinți Doina buc. 11
- Perluțe dinți buc. 26
- Stofă mobilă Cozma m 1450
- Țesătură Bucova m 2296
- Pled monton buc. 5
- Disp. garnit. draperii buc. 244
- Pinză căptușeală 1,20 lat ml. 135
- Ață batir buc. 180
- Sfoară colorado ml. 370
- Sită mătase ml. 4
- Pinză albă laț 0,90 ml. 19
- Pinză Damasc ml. 14
- Pinză Vele ml. 441
- Pinză parasolar mp. 15
- Pinză albă 2,20 lat ml. 1
- Pinză Crin ml. 26
- Pinză Dril ml. 23
- Pinză Prelată imprimată ml. 15
- Bicarbonat amoniu kg. 11
- Capse buc. 3850
- Sfoară Galir kg. 2
- Franjuri perdele ml. 63
- Lină bleumarin fire kg. 2
- Fire lină albă kg. 3
- Foarfece croitorie buc. 1
- Stofă mobilă Columbia ml. 16
- Doc kaki ml. 3046
- Pinză Călărași ml. 1565
- Stofă colorado ml. 3
- Stofă intim ml. 266
- Ață poliester ml. 8
- Pluș Madelain ml. 2

#### MATERIALE LEMNOASE

- HDS Paltin mp. 14
- Placă ABS kg. 125
- Melacart HSD mp. 1483
- PAL melaminat STRP ml. 114
- Idem 16 mm mp. 47
- Șmirghel coli 180 ml. 1765
- Cutii miez buc. 2

## SALTELE

- Saltea semifinită 1900/900 buc. 4
- Saltea 1900/1000/30 buc. 23
- Idem 1900/900/270 buc. 22
- Idem 1900/1250 buc. 23
- Idem 1900/1900 buc. 7

## HÎRTIE

- Hîrtie rezistentă kg. 105
- Idem de scris kg. 37
- Idem igienică buc. 90
- Idem carbon siliciu buc. 300
- Idem telex kg. 50
- Idem carbon siliciu buc. 86

## DIVERSE

- Bandaje cauciuc buc. 175
- Broască Yale buc. 2
- Bumbac șters kg. 365
- Balama UFA buc. 20
- Coloane plastic buc. 2
- Causterit (strearină) kg. 11
- Clei oase măcinate kg. 3
- Casetă vacumată buc. 15
- Cilindri sticlă buc. 93
- Curele trapezoidale buc. 166
- Curele trapezoidale buc. 2
- Idem buc. 2
- Covor art. 8 linoieum ml. 6
- Cretă color cut. 1
- Deșeuri folie kg. 12
- Furci cărucior buc. 880
- Furtun pinză ml. 30
- Elemente amortizor kg. 92
- Frînghie relon kg. 56
- Geam TFA sec. 5 mm mp. 6
- Frînghie relon 12 mm kg. 57
- Humă kg. 500
- Kedăr kg. 11
- Idem kg. 121
- Idem kg. 19
- Matriță lemn buc. 1
- Model lemn buc. 1
- Nacele vacumate buc. 20
- Pastă lustruit plite kg. 10
- Profil PVC ml. 70
- Oxid de zinc kg. 35
- Oxid galben kg. 56
- Furnir stejar mp 958
- Sticril mat. galben kg. 110
- Sticril verde kg. 83
- Sticril roșu kg. 108
- Sticril albastru kg. 205
- Sticril negru kg. 22
- Furtun cu extracție Ø 16 ml. 59

## PIESE AUTO

- Amortizor Skoda buc. 1
- Ampermetru Mobra buc. 47
- Anvelope 155×12 buc. 4
- Anvelope 155×13 buc. 5
- Aparate kilometraj buc. 1
- Arbore cardanic buc. 3
- Arbore cu came buc. 1
- Arc spirală buc. 1
- Idem spirale buc. 1
- Ax cardanic buc. 2
- Ax culbutori buc. 10
- Ax pompă buc. 5
- Idem buc. 1
- Ax pompă Skoda buc. 3
- Ax tren buc. 2
- Ax planetare buc. 6
- Baie ulei buc. 1
- Bandă ferodo buc. 5
- Becuri cu flanșe buc. 65
- Becuri 12×21×5 buc. 52
- Becuri 12×5 buc. 8
- Becuri 12×21×5 buc. 40
- Bielă motor buc. 4
- Blelete antimoniu buc. 1
- Bolț arc buc. 20
- Bolț motor buc. 4
- Braț inferior buc. 3
- Bride arc buc. 6
- Bucșă cauciuc buc. 1
- Bucșă bronz buc. 12
- Bucșă casetă buc. 5
- Bucșă cauciuc buc. 6
- Idem pivot buc. 24
- Idem suspensie buc. 1
- Bujii 14×225 buc. 342
- Buloane buc. 2
- Idem arc Skoda buc. 12
- Idem schimbător buc. 2
- Cablu accelerație buc. 10
- Cablu ambreiaj buc. 3
- Cablu frină mină buc. 3
- Cablu kilometraj buc. 4
- Camere 155×12 buc. 4
- Idem 155×13 buc. 5
- Idem 600×16 buc. 6
- Capac roată buc. 1
- Casetă satelit buc. 3
- Colector admisie buc. 1
- Idem evacuare buc. 1
- Condensator 10 MF/25 V buc. 96
- Idem 100 MF/12 V buc. 89
- Idem 100 MF/40 V buc. 100
- Idem 1000 MF/16 V buc. 82
- Idem 1000 MF/40 V buc. 138
- Idem 25 MF/25 V buc. 50
- Idem 25 MF/50 V buc. 10
- Idem 33 MF/40 V buc. 60

- Idem 3300 MF/25 V buc. 52
- Idem 39 PF/70 V buc. 30
- Idem 400 MF/6 V buc. 20
- Idem 50 MF/125 V buc. 50
- Idem 680 MF/16 V buc. 95
- Idem 680 MF/16 V buc. 96
- Rezistențe 200/5 W buc. 4
- Idem 560/15 W buc. 21
- Idem 8,2 KO/12 W buc. 16
- Cruce satelit buc. 10
- Curea trapezoidală buc. 1
- Curea ventilator buc. 6
- Curea ventilator buc. 13
- Cuzinet palier buc. 2
- Diodă in 302 08 buc. 72
- Idem FL 331 buc. 100
- Disc ferodou Dacia 1300 buc. 1
- Idem ambreiaj buc. 1
- Idem buc. 3
- Element filtru de canton buc. 1
- Ferodou buc. 4
- Idem cu saboți buc. 2
- Filtru aer buc. 2
- Idem buc. 1
- Idem motorină buc. 5
- Idem ulei buc. 3
- Idem buc. 2
- Flanșă mecanică buc. 3
- Idem mecanism direcție buc. 1
- Fulie pompă apă buc. 1
- Furcă cutie viteză buc. 2
- Furtun pompă benzină buc. 3
- Fuzete buc. 1
- Garnitură chiuloasă buc. 3
- Idem simering buc. 52
- Geam far buc. 4
- Întrerupător buc. 4
- Idem buc. 20
- Lamă ștergător buc. 13
- Lampă față buc. 1
- Idem spate buc. 1
- Idem semnalizare buc. 18
- Lanț distanțier buc. 2
- Macara ușă geam buc. 2
- Macarale geam buc. 2
- Magnetou buc. 4
- Manometru control cauciuc buc. 1
- Microcontact buc. 17
- Ochi de pisică buc. 10
- Ornament prag dreapta buc. 2
- Ornament prag stînga buc. 2
- Paletă ventilator buc. 1
- Idem buc. 1
- Pinion atac lanț buc. 40
- Pinion planetar buc. 8
- Idem SR buc. 4
- Idem pompă buc. 2
- Idem centrală buc. 1

- Pilon satelit buc. 4
- Idem viteza I buc. 1
- Idem a II-a buc. 2
- Idem I buc. 2
- Pivotal fuzetă buc. 4
- Placă presiune buc. 1
- Idem buc. 1
- Idem Dacia 1300 buc. 1
- Pompă ulei buc. 2

#### RULMENȚI

- 6006 buc. 6
- 6006 buc. 10
- 6010 buc. 5
- 6014 buc. 4
- 6015 buc. 20
- 6022 buc. 2
- 6024 buc. 1
- 6030 buc. 4
- 609 buc. 6
- 6200 buc. 4
- 6202 buc. 27
- 6202 buc. 28
- 6202 buc. 18
- 6202 buc. 271
- 6202 buc. 2
- 6202 buc. 5
- 6202 buc. 1
- 6202 buc. 7
- 6203 buc. 21
- 6203 buc. 97
- 6203 buc. 10
- 6203 buc. 225
- 6204 buc. 9
- 6205 buc. 1
- 6206 buc. 2
- 6206 buc. 3
- 6206 buc. 121
- 6206 buc. 7
- 6207 RSA buc. 50
- 6208 buc. 3
- 6208 buc. 29
- 6208 buc. 38
- 6208 buc. 6
- 6208 buc. 1
- 6301 buc. 28
- 6302 buc. 51
- 6302 buc. 20
- 6303 buc. 17
- 6303 buc. 18
- 6303 buc. 4
- 6303 buc. 100
- 6303 K buc. 10
- 6303 K buc. 1
- 6303 RS buc. 25
- 6305 buc. 1

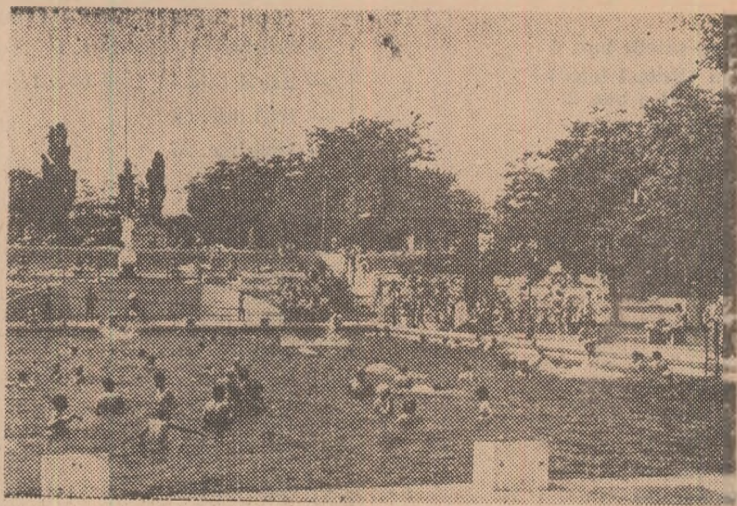
- Presiune D 1300 buc. 1
- Roată față D. 1300 buc. 1
- 1205 buc. 43
- 1205 buc. 25
- 222814 buc. 49
- 2309 buc. 3
- 30204 buc. 90
- 30207 buc. 10
- 30211 buc. 2
- 3200 buc. 25
- 3200 buc. 40
- 3200 buc. 4
- 3200 P buc. 12
- 3206 buc. 3
- 3206 buc. 2
- 3206 buc. 44
- 3210 buc. 7
- 32207 buc. 10
- 32209 buc. 2
- 32310 buc. 6
- 51326 buc. 6
- 6000 buc. 192
- 6001 buc. 18
- 6001 buc. 20
- 6308 buc. 1
- Sabot față buc. 4
- Pompă ulei buc. 1
- Idem Aro buc. 1
- Prezon roată buc. 6
- Protectoare buc. 10
- Idem buc. 1
- Radiator buc. 1
- Idem buc. 1
- Idem aerotermă buc. 2
- Ramă far buc. 3
- Releu alternator buc. 2
- Idem electromotor buc. 4
- Resort frină buc. 16
- Idem saboți buc. 7
- Rezervor lichid frină buc. 1
- Rezistențe 2,20 HM/0,25 W buc. 5
- Rezistențe 330/1 W buc. 46
- Idem 4,70/10 W buc. 19
- Idem 750/10 W buc. 15
- Robinet buc. 3
- Idem trecere buc. 1
- Rolă casetă direcție buc. 1
- Rotor dinam buc. 2
- Idem pompă ulei buc. 4
- Sabot frină buc. 8
- Sabot roată spate buc. 1
- Idem SR 113 buc. 1
- Sabot spate anterior buc. 2

- Idem posterior buc. 2
- Sabot roată buc. 12
- Satelit buc. 1
- Satelit auto buc. 1
- Simering buc. 7
- Idem buc. 7
- Idem buc. 1
- Idem buc. 13
- Idem buc. 20
- Idem buc. 6
- Semicuzinet bielă buc. 1
- Idem palier buc. 1
- Semiinel axial buc. 1
- Sincron Viț. 3—4 buc. 2
- Sondă monograd buc. 2
- Suport ambreiaj buc. 2
- Tampon cauciuc buc. 20
- Idem față buc. 10
- Idem spate buc. 8
- Transmisie cardan buc. 2
- Triplă valvă buc. 1
- Tub frină buc. 2
- Tranzistor AD 135 buc. 100
- Idem ASZ 17 buc. 32
- Idem BC 171 B buc. 145
- Idem BC 178 A buc. 30
- Idem EFT 073 buc. 150
- Idem EFT 313 buc. 131
- Tijă șină ușă buc. 2

#### PIESE SCHIMB DIVERSE

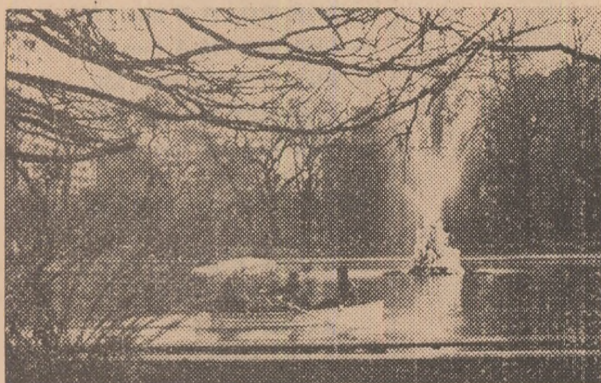
- Agregat frigorific buc. 3
- Agregat DF 1,6 buc. 1
- Ax 900 buc. 5
- Ax E—9—II buc. 1
- Ax 135/2 buc. 1
- Bielă 3000 buc. 4
- Balama aparentă buc. 122
- Balamale RFD buc. 5
- Balama îngropată buc. 80
- Idem buc. 39
- Electromagnet buc. 1
- Inel bronz buc. 62
- Idem buc. 10
- Idem presetupă buc. 64
- Lampă semnalizare buc. 18
- Motor electric buc. 1
- Motor 2,2 buc. 1
- Robinet ulei buc. 3
- Șurub cremelat buc. 72
- Separator DCR buc. 6
- Snek mașină înghețată buc. 10

# ODIHNĂ ȘI AGREMENT ÎN CAPITALĂ



Ștrandul Izvor „bucuros” de oaspeți

**P**ENTRU bucureșteni, pentru vizitatorii Capitalei salba de lacuri de pe valea riului Colentina și lacurile interioare au devenit puncte de atracție deosebite. Ca în fiecare an, întreprinderea de canal și apă din București, prin Exploatarea lacuri, a luat mă-



Odihnă activă la rame

suri pentru a oferi publicului condiții cât mai bune de odihnă și agrement în zona lacurilor.

Pentru îmbunătățirea continuă a activității în acest domeniu s-a ținut seama de sugestiile și propunerile publicului vizitator cu privire la diversificarea gamei prestațiilor, sporirea capacității de servire, precum și ridicarea nivelului calitativ al tuturor serviciilor.

Numărul ambarcațiunilor cu motor sau rame, foarte solicitate în sezonul cald, a crescut continuu. Este interesant de arătat că în anul 1939, pe lacurile Bucureștiului erau 120 de bărci și o singură ambarcațiune cu motor. În 1955 erau 593 bărci și 19 ambarcațiuni cu motor, pentru ca în acest an să înregistrăm 1500 bărci cu rame, 130 hidrobiciclete și 42 vaporase. Aceste ambarcațiuni sînt amplasate pe lacurile :

Cișmigiu,  
Libertății,  
Drumul Taberei,  
Balta Albă,  
Tineretului,  
„23 August”,  
Herăstrău,  
Tei,

Plumbuita,  
Băneasa,  
Pantelimon II,  
Cernica,  
Pustnicul,  
Mogoșoaia,  
Snagov.

Cifre demne de reținut sînt și în ce privește locurile la ștranduri. Dacă în București de odinioară, respectiv în anul 1932, erau 600 locuri, în 1940 cca 29 800 locuri, în 1970 peste 90 000, anul acesta își pot petrece timpul liber la ștranduri peste 128 500 de persoane.

În zona lacurilor, în toate locurile de agrement s-au amenajat terenuri de joacă pentru copii, s-au construit leagăne, vîrtelnițe, balan-soare, paralele, inele, scări duble. Pentru cei



Cu motonava pe luciul apelor

mari — terenuri de volei, tenis de cîmp, baschet, minifotbal, tenis de masă.

În momentul de față toate lacurile și ștrandurile sînt deschise și își așteaptă oaspeții.

Z. E.