

# relații financiar ~ valutare comerciale internaționale

## Tendențe contradictorii în evoluția economiei mondiale

mondială cunoaște în ultimul timp decalaje de dezvoltare care reflectă criza profundă parcursă de economia mondială. Fiind un rezultat al schimbărilor economice și inechităților economice internaționale, aceste decalaje și dezechilibrări se transmit asupra statelor prin intermediul economiei mondiale și interrelațiilor economice internaționale. În anul 1970 asistăm la un moment important — reflectând un proces și mai îndelungat — de recesiune economică mondială și a crizei economice internaționale cum sunt criza energetică și criza agroalimentară și primele crize economice mondiale imprimată economiei mondiale. Caracteristici prezente: instabilitate economică, dezechilibre financiar-valutare, inflație, penuria unor resurse energetice, șomaj persistent ridicat, a unor importante cantități etc. Comerțul internațional și suprasaturarea și depășirea producției metarifare, politicilor de protecție și sursele financiare. În prezent măsurile adoptate pe plan mondial sau convenite pe plan internațional sunt în contradicție reciprocă, ceea ce împiedică aplicarea sau înfăptuirea măsurilor convenite.

### O LUME A DECALAJELOR ANACRONICE DINTRE STATE

Deși unitară în esență și economia mondială se caracterizează printr-o multitudine de decalaje în domeniul economic, tehnologic, cultural, al calității vieții etc.

Tot mai multe cercuri politice, economice și academice recunosc că decalajele economice constituie o frână în calea colaborării economice internaționale, deși nu aceeași înțelegere se manifestă asupra genezei și căilor de lichidare a acestor decalaje. În acest context s-a pus problema metodologică de măsurare a decalajelor economice. Abordările teoretice și metodologice sunt mai vechi,

a) Una din primele încercări postbelice de grupare a statelor după nivelul dezvoltării a fost în anul 1950 când O.N.U. a grupat statele după valoarea adăugată în industria prelucrătoare pe locuitor, în care țările au fost clasificate în 4 clase: peste 200 dolari; 100—200 dolari; 50—99 dolari și sub 50 de dolari. Țările socialiste nu au fost incluse în analiză. Țările sub 100 dolari valoare adăugată în industria prelucrătoare pe locuitor constituiau țări mai puțin industrializate. În 1965 această limită a fost ridicată de la 100 dolari la 125 dolari pe locuitor.

b) Un pas important înainte sub aspect metodologic a făcut UNCTAD în 1969 când a elaborat un indice sintetic prin agregarea a șase indicatori în scopul identificării țărilor mai puțin dezvoltate din rindul țărilor în curs de dezvoltare. Au fost luate în calcul 90 de țări care au fost grupate în 3 clase de nivel. Țările din prima clasă aveau P.I.B. pe locuitor de sub 100 dolari. Țările socialiste, de asemenea, nu au fost incluse în analiză.

c) Anuarul Statistic al UNCTAD din 1977 analizează de data aceasta toate statele, indiferent de orânduirea socială — după indicatorul P.N.B. pe locuitor, grupând statele în 4 clase: sub 300 dolari; între 300 și 800 dolari; țări în curs de dezvoltare peste 800 dolari (fără a preciza o limită superioară); țări dezvoltate cu economie de piață; și în această clasificare nu sunt incluse în analiză țările socialiste (cu excepția Iugoslaviei și Cubei).

d) Remarcăm grupările B.I.R.D., dar care nu manifestă consecvență metodologică. Astfel, în Atlasul B.I.R.D. din 1978 se grupează toate statele — inclusiv țările socialiste — în cinci clase după P.N.B. pe locuitor: sub 200 dolari; între 200 și 500 dolari; între 500 și 2000 dolari; între 2000 și 5000 dolari și peste 5000 dolari P.N.B. pe locuitor. În schimb, în recentul Raport al dezvoltării mondiale (1978), țările lumii sunt grupate în 4 clase, utilizând 3 criterii: țări în curs de dezvoltare în care se utilizează indicatorul P.N.B. pe locuitor, reținând o clasă de țări în curs de dezvoltare cu „venit redus” (sub 250 dolari P.N.B. pe locuitor) și o altă clasă cu „venit mediu”, cu P.N.B. între 250 și 3000 dolari pe locuitor. O altă clasă este formată din țări capitaliste dezvoltate; apoi țări exportatoare de petrol cu surplus de capital (trei țări arabe); și, în fine, țări socialiste (exclusiv Iugoslavia și România care intră în clasa a doua a țărilor în curs de dezvoltare cu „venit mediu”).

e) În documentele P.C.R. se utilizează mai multe criterii: a) criteriul nivelului de dezvoltare după care se deosebesc țări subdezvoltate, țări în curs de dezvoltare, țări cu dezvoltare medie și țări dezvoltate; b) criteriul relațiilor de producție după care se clasifică 3 grupe de state: țări socialiste, țări capitaliste și țări cu structuri social-economice în tranziție (țări cu „economie mixtă”); c) criteriul potențialului economic prin care se deosebesc: țări mici, mijlocii și țări mari.

În 1975, prin documentul difuzat la cea de-a VII-a sesiune a Adunării Generale O.N.U., România propunea atunci gruparea țărilor în curs de dezvoltare în 4 clase, utilizându-se indicatorul venit național pe locuitor la

# RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

prețurile mondiale și cursul valutar al dolarului din 1974 : sub 200 dolari, între 200 și 500 dolari, între 500 și 1000 dolari pe locuitor erau considerate țări cu dezvoltare medie și înaltă.

Referitor la nivelul de dezvoltare economică a României în documentele P.C.R. se menționează că este țară socialistă în curs de dezvoltare. În 1975 se apreciază că România avea un venit național de 1000 dolari pe locuitor fiind o țară socialistă în curs de dezvoltare.

Remarcăm că, în ceea ce privește dezvoltarea viitoare a economiei românești, Congresul al XI-lea al P.C.R. stabilea în 1974 că la sfârșitul deceniului viitor (1990) România va avea un venit național pe locuitor de 2500—3000 dolari, țara noastră apropiindu-se astfel mult de nivelul de dezvoltare al țărilor avansate economice. La Conferința Națională a P.C.R. din 1977 se preciza că în 1985 România va produce un venit național pe locuitor de 2400—2500 dolari, apreciindu-se că România va depăși stadiul de țară în curs de dezvoltare în semnificația contemporană a noțiunii, și va intra în rândul țărilor cu dezvoltare medie. De reținut că în documentele P.C.R. aprecierile referitoare la România se operează cu prețurile și cursul dolarului din anul premergător evaluărilor respective, precum și cu venitul național material. Se știe însă că P.N.B. este cu circa 20—30% mai mare decât venitul național material, întrucât el include în plus valoarea amortizărilor și a tuturor serviciilor.

f) Cercetarea științifică românească — bazându-se pe orientările fundamentale din documentele P.C.R. și lucrările tovarășului Nicolae Ceaușescu — a grupat statele lumii într-o concepție metodologică complexă, luând în analiză criteriile: relațiile de producție, nivelul de dezvoltare economică-socială, potențialul economic și gradul de participare a statelor la diviziunea internațională a muncii. Lucrarea „Tipologia economiilor naționale” apărută în Editura politică în anul 1977 grupează 124 de state ale lumii în 5 clase de nivel de dezvoltare, cuprinzând 9 indicatori economico-sociali pe baza analizei factoriale. În această abordare complexă, P.N.B. pe locuitor în 1972 era doar unul din indicatori, iar pe cele cinci clase statele erau grupate (la cursul valutar și prețurile din 1971) astfel: sub 200 dolari: între 200 și 500 dolari; între 500 și 1300 dolari; între 1300 și 3000 dolari și peste 3000 dolari P.N.B. pe locuitor.

g) În ciuda abordării teoretice și metodologice diferite a grupării statelor în ceea ce privește nivelul dezvoltării economice, observăm câteva elemente comune: 1) decalajele sînt impresionante; 2) limitele de departajare între clase de nivel au — în timp — un caracter dinamic, întrucît asupra acestora influențează inflația mondială și deprecierea cursului dolarului; 3) decalajele nu se exprimă

într-o cifră fixă, ci în diferențele reale în nivelul de dezvoltare.

Pornind de la ultimele indicații ale conducerii partidului privind caracterizarea economiei mondiale contemporane și perspectivele evoluției ei, utilizînd metodologia adoptată în „Tipologia economiilor naționale” de comparație a statelor în 5 clase de nivel, avînd în vedere necesitatea reliefării

unei clase care să includ dezvoltare medie (care nu țări în curs de dezvoltare - accepție a noțiunii —, d dezvoltate), precum și activelor în ceea ce privește Factorii privind volumul, și cursurile valutare la nivel 1977, se pot grupa statele în form tabelului care urmează

Structura economiei mondiale în raport cu nivelul dezvoltării economice (1977)

Nr. crt	Grupe de state	Limite de grupe - PNB pe locuitor \$	Nr. de state și teritorii	Pondere în populația mondială %	Pondere în producția mondială
1.	Țări subdezvoltate	sub 500	68	57,7	9,7
2.	Țări în curs de dezvoltare	500-2000	59	14,7	9,7
3.	Țări cu dezvoltare medie	2000-3500	16	11,1	19,2
4.	Țări dezvoltate	3500-5000	14	5,7	14,2
5.	Țări puternic dezvoltate	peste 5000	25	10,8	47,2

Sursa: Calculat după date B.I.R.2.

Datele arată că majoritatea statelor lumii se află din punct de vedere economic în stare de subdezvoltare și în curs de dezvoltare. Situația cea mai grea se înfățișează în țările subdezvoltate în care trăiesc peste 57% din populația mondială și care dispun în medie de 280 dolari pe un locuitor, adică mai puțin de un dolar pe zi/om (circa 71 de cenți). În același timp, 25 de state puternic dezvoltate în care trăiește circa 10% din populația mondială dispun de peste 47% din producția mondială, revenindu-le pe locuitor în medie 6 820 dolari sau 18,7 dolari pe zi/om. Aceste decalaje economice stau la baza altor decalaje, cum sînt cele în domeniul tehnologiei, alimentației, educației, sănătății etc. Astfel, în timp ce în țările dezvoltate consumul alimentar este de peste 3 000 calorii pe zi/om, în țările subdezvoltate — care formează majoritatea populației lumii, — consumul alimentar este de sub 2 000 calorii pe zi/om. Decalajele alimentare sînt mai evidente în ceea ce privește consumul de proteine și sursa lor de proveniență: din consum de cereale sau produse alimentare. Populația știutoare de carne în țările subdezvoltate reprezintă doar 23%, iar în țările în curs de dezvoltare 63% din totalul populației de peste 7 ani. Pentru viitor nu se întrevide o ameliorare, dacă avem în vedere că în prezent ponderea elevilor de vîrstă

școlară care frecventează mare este de 25% în țările tate și 52% în țările în curs de dezvoltare. Deosebit de dram asistența medicală, întrucît dic revin în medie în țările tate peste 21 000 de locuitorii în curs de dezvoltare locuitori, iar în țările dezvoltate puternic dezvoltate circa 5 cuitori.

Folosind mai mulți indicatori pentru viața umană (inclusiv merați mai sus) un studiu apreciază că în prezent 37% lația țărilor în curs de dezvoltare află într-o stare de pauperitate, ceea ce reprezintă 7 cuitori, iar în cazul realizării dezvoltării mondiale asigurarea acestor țări un ritere a P.N.B. de circa 88' 2 000 ar continua să trăiască de pauperitate absolută 17% lație, ceea ce reprezintă circa locuitorii.

Accelerarea dezvoltării lichidarea subdezvoltării și economice constituie o necelă pentru întreaga economie întrucît realitățile confirmă subdezvoltarea și decalajele constituie un factor de în

<sup>1</sup> World Development Report, The World Bank 1978

pieței mondiale, o sursă de încordare și insecuritate internațională, cu efecte negative asupra tuturor națiunilor lumii.

## INCETINIREA CREȘTERII ECONOMICE

Avându-se în vedere interdependențele existente dintre economiile naționale, constatăm, în același timp, o încetinire a creșterii economice în țările dezvoltate, încetinire care are un efect negativ asupra comerțului mondial, și prin aceasta, asupra creșterii economi-

ce în țările în curs de dezvoltare. De asemenea, o anumită reducere a ritmului de creștere economică se observă și în unele țări socialiste, care în trecut constituiau segmentul cu o dinamică ridicată al economiei mondiale. Recesiunea economică din anii 1974—1975 din țările capitaliste s-a concretizat — sub aspectul economiei mondiale — în stagnarea economică în 1974, în reducerea absolută a producției mondiale în 1975, iar redresării economice din 1976 i-a urmat un ritm lent de creștere economică

Ritmul mediu anual de creștere a P.N.B. pe ansamblul economiei mondiale și pe grupe de țări în perioada 1962-1978

Nr. crt	1962-1972	1973-1978
1. Total mondial	5,6	3,3
2. Țări capitaliste	4,7	3,1
3. Țări în curs de dezvoltare nepetroliere	6,1	5,2
4. Țări în curs de dezvoltare petroliere	9,0	7,3
5. Țări socialiste	6,9	5,1

Sursa: Calculat după publicații GATT, BIRD și CAER.

Producția mondială a crescut în medie pe an cu 3,3% în perioada 1973—1978, inferior perioadei decenale anterioare. Această scădere a ritmului de creștere se datorează în principal recesiunii economice din anii 1974—1975 din țările capitaliste, încetirii creșterii economice în unele țări socialiste și în țările membre ale OPEC. Desigur că această situație a antrenat încetinirea ritmului de creștere în țările în curs de dezvoltare. Prognosele pentru 1979 și 1980 situează creșterea economică la ritmuri de 3%—4%, iar pentru deceniul viitor (1981—1990) se prognozează — pe grupe de țări — ritmuri inferioare deceniului trecut și actual, respectiv de 4% în țările capitaliste dezvoltate, 5% în țările socialiste și circa 6% în țările în curs de dezvoltare. Desigur, sînt prognoze destul de optimiste, întrucît se pleacă de la premisa soluționării durabile a unor probleme acute cu care se confruntă omenirea, ceea ce determină manifestarea unei prudențe adecvate în aprecierea acestor prognoze. De remarcat că în actualul lanț al interdependențelor, calculele diferitelor scenarii pentru perioada 1980—1990 arată că dacă țările capitaliste dezvoltate se mențin la nivelul creșterii economice din 1977—1979, adică de 3,7% pe an, aceasta poate antrena o creștere a

exportului țărilor în curs de dezvoltare doar de 5,4% în medie pe an, și deci o încetinire însemnată a creșterii P.N.B. — de 5,2% în medie pe an în țările în curs de dezvoltare. Dacă avem în vedere sporirea populației cu circa 2% în medie pe an, P.N.B. pe locuitor în aceste țări va fi destul de redus, iar decalajele menționate anterior se vor adânci în termeni absoluți. Iată de ce se impune necesitatea restructurării economiilor naționale ale țărilor în curs de dezvoltare, capabile să-și creeze suporturi interne proprii ale creșterii economice, precum și restructurarea relațiilor economice internaționale capabile să potențeze eforturile proprii ale țărilor în curs de dezvoltare, în contextul găsirii de soluții durabile la o serie de probleme cu care se confruntă toate statele lumii: materiile prime, resursele energetice, accesul la tehnologie și sursele de finanțare a dezvoltării etc.

## ASIMETRII ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL

Diviziunea internațională a muncii cunoaște importante mutații calitative și cantitative, ceea ce se reflectă în evoluția comerțului internațional. Pe termen lung asistăm la trecerea de la specializarea intersectorială la specia-

lizarea intraramură prelucrătoare, cu deosebire ramurile industriei construcțiilor de mașini, chimiei și bunurilor industriale de consum. Revoluția tehnico-științifică contemporană a intensificat tendința de diversificare a necesităților de producție și consum, antrenînd o parte crescîndă din producția națională în circuitul economic mondial.

În același timp, criza energetică și criza valutar-financiară, în condițiile recesiunii economice, au imprimat în ultimii ani unele evoluții sinuoase, inegale și contradictorii. Cea mai evidentă reflectare a acestor evoluții o reprezintă creșterea lentă a volumului fizic al comerțului internațional, menținîndu-se însă corelația de devansare a ritmului producției mondiale.

Astfel, în perioada 1962—1972 volumul fizic al comerțului internațional a crescut cu un ritm mediu anual de 9%, iar al producției mondiale de 5,8% (coeficient de devansare 1,61); în schimb, în perioada 1973—1978 volumul fizic al comerțului internațional crește cu 5,6% în medie pe an, iar producția mondială cu 3,3% (coeficient de devansare de 1,67). Ritmul comerțului internațional a scăzut mai încet decît cel al producției mondiale. Totuși, în anul maxim al recesiunii economice (1975) comerțul s-a restrîns mai mult decît scăderea producției. Aceasta arată vulnerabilitatea comerțului internațional la modificările în producție, precum și influența creșterii prețurilor la țitei, care a afectat capacitatea de plată a multor state.

De asemenea, criza de țitei a influențat pentru o scurtă perioadă de timp și tendințele de lungă durată în structura fizică a comerțului mondial.

Într-adevăr, produsele manufacturate tind să „monopolizeze” structura fizică a comerțului mondial. Majorarea prețurilor la țitei a întrerupt această tendință doi ani, după care dinamica și ponderea comerțului cu produse manufacturate și-a reluat tendința de creștere. Scăderea ponderii produselor agricole este determinată de mai mulți factori, printre care condițiile meteorologice mai bune într-o serie de țări mari importatoare (U.R.S.S., China ș.a.), precum și reducerea prețurilor la o serie de produse agricole.

Tendențele în diviziunea internațională a muncii și structura fizică a comerțului mondial se reflectă destul de fidel în structura geografică a comerțului: ponderea principală în comerțul mondial o dețin țările capitaliste dezvoltate (peste 70%), după care urmează țările în curs de dezvoltare (circa 20%) și pe ultimul loc țările socialiste (circa 10%). Urcarea prețurilor la țitei a determinat sporirea ponderii țărilor în curs de dezvoltare în comerțul mondial, dar numai pe seama țărilor membre ale OPEC, întrucît celelalte țări au continuat tendința de reducere treptată a ponderii lor în comerțul mondial, rămînînd la periferia circuitului economic mon-

# RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

## Evoluția structurii fizice a comerțului mondial

Nr. crt	în %					
	1963	1970	1973	1974	1977	1978
1. Total comerț	100	100	100	100	100	100
din care:						
2. Produse agricole	29,4	21,0	21,5	13,4	17,1	17,0
3. Minerale și combustibil	17,0	16,7	17,0	26,2	23,9	23,8
4. Produse manufacturate	53,6	62,3	61,5	55,8	59,0	59,2

Sursa: Calculat după publicații G.A.T.T. și UNCTAD

dial, dar multe dintre acestea depind unilateral și într-o mare proporție în realizarea producției naționale de comerț internațional. Țările socialiste se mențin de aproape două decenii la 10%—11% din comerțul mondial, reflectând o slabă participare a acestora la circuitul economic mondial, în comparație cu potențialul lor productiv mare (circa 40%) din producția mondială.

Ceea ce este important de remarcat este faptul că țările capitaliste dezvoltate, dominând comerțul mondial (circa 70%) derulează schimburile comerciale între ele. Astfel, ponderea exporturilor țărilor capitaliste dezvoltate spre țările capitaliste dezvoltate a crescut de la 69,4% în 1960 la 76,8% în 1973; după sporirea prețurilor la țiței această pondere a scăzut, dar rămânând ridicată (72% în 1978), revenindu-se la trendul anterior anilor 1973—1974.

## Curenții geografici ai comerțului mondial

Originea	Destinația	Ponderea importatorilor		
		Anii	Țări capitaliste dezvoltate	Țări în curs de dezvoltare
Țări capitaliste dezvoltate	1960	69,4	26,7	3,9
	1973	76,8	18,2	5,0
	1978	72,0	22,9	5,1
Țări în curs de dezvoltare	1960	72,0	23,5	4,5
	1973	75,4	20,2	4,4
	1978	73,2	22,1	4,7
Țări socialiste	1960	19,7	8,9	71,4
	1973	28,1	15,2	56,7
	1978	29,4	15,5	55,1

Sursa: Calculat după publicațiile GATT, CAER și UNCTAD

În același timp, se observă o dependență puternică a țărilor în curs de dezvoltare de piețele țărilor capitaliste dezvoltate. Intențiile țărilor în curs de dezvoltare de cooperare între ele, inclusiv în domeniul comerțului, sînt de natură să conducă la o anumită diversificare a piețelor. De asemenea, ponderea comerțului reciproc dintre țările socialiste tinde să scadă, ca urmare a diversificării relațiilor lor economice și cu alte state, cum sînt țările capitaliste dezvoltate și țările în curs de dezvoltare.

Proгноzele pentru 1979 și 1980 rețin un ritm de creștere a comerțului mondial de circa 5% în medie pe an, fiind o dinamică lentă, corespunzătoare de altfel ritmului așteptat al creșterii economice mondiale (3,7% pe an).

## PRESIUNI INFLAȚIONISTE

Inflația galopantă constituie o caracteristică de bază în economia majorității statelor lumii, ceea ce se reflectă asupra întregii economii mondiale. Dacă în anii '50 și '60 inflația „tiritoare” (de 3—4% pe an) era un instrument de stimulare a creșterii economice dorit și urmărit în politicile de inspirație keynesistă, în anul '70 prețurile „scapă de sub control”. Creșterea lor depășește pragul admis de teoria și practica economică postbelică. Întrucît inflația ridicată are loc în condiții de stagnare a economiei sau chiar de recesiune economică, fenomenul a căpătat denumirea de „stagflație” și respectiv „slumpflație”. În ciuda declarațiilor de intenție privind limitarea inflației, guvernele nu au reușit decît în foarte mică măsură să reducă dimensiunile creșterii prețurilor.

Unele cercuri politice explică că sporirea prețurilor s-ar datora impactului creșterii prețurilor la țiței. Fără a nega un asemenea impact, trebuie să observăm că țițeiul ocupa o pondere de circa 4—5% în valoarea producției naționale a țărilor dezvoltate iar efectul majorării prețurilor la țiței nu poate justifica creșterea medie a întregii producții cu peste 8 și 9% și chiar 15%. (Au fost ani în care creșterea prețurilor era în Anglia și Italia de 17—18%, iar în Japonia de 20%). În același timp, în țările în curs de dezvoltare prețurile au un caracter galopant de 20—30% pe an (în țările din America de Sud prețurile cresc în „stil latino-american” de 40—60% pe an). În schimb, putem remarca că țările petroliere au reușit să mențină creșterea prețurilor la niveluri „moderate”, în ciuda influenței pe care o puteau exercita marile încasări din exporturile de petrol.

Efectul propagat cel mai negativ îl are inflația din țările capitaliste dezvoltate. Întrucît valutele acestor țări sînt folosite ca mijloace de plată internaționale, reducînd puterea de cumpărare a monedelor.

## Creșterea medie anuală a prețurilor interne la

bunurile de consum pe grupe de state

	1962-1972	1976	1977	1978	1979
Țări capitaliste dezvoltate	4,1	7,9	8,0	6,8	6,6
Țări exportatoare de produse de bază mai dezvoltate	6,0	15,1	17,8	17,1	14,5
Țări în curs de dezvoltare nepetroliere	10,1	32,3	31,5	25,3	21,5
Țări OPEC	8,0	16,2	15,1	10,0	13,8

Sursa: Publicații F.M.I.

## Deprecierea internă a puterii de cumpărare a principalelor monede utilizate în plățile internaționale

Monede	In %		
	Rata anuală a deprecierei interne		
	1967-1972	1972-1977	1978
Lira italiană	3,8	13,9	11,1
Francul francez	5,3	9,3	8,3
Lira sterlină	6,2	14,0	7,9
Dolarul S.U.A.	4,4	7,1	6,5
Marca vest-germană	3,4	5,4	2,7
Francul elvețian	4,2	5,3	1,3

Sursa: Citybank

Intrucât valutele de mai sus sînt valute de contract în peste 90% din comerțul internațional denulat în valute convertibile, putem observa că o depreciere internă a puterii lor de cumpărare afectează direct pe toți partenerii comerciali, cu deosebire cei din țările în curs de dezvoltare care nu pot impune clauze de rectificare și/sau de consolidare a prețurilor sau valurilor.

De asemenea, inflația internă se propagă — deși într-o proporție mai mică — și asupra prețurilor internaționale. Este important de remarcat

că prețurile internaționale cunosc — după 1974 — o **redeschidere a foarfecei prețurilor** în defavoarea produselor primare și în favoarea produselor finite. Astfel, în perioada 1974—1978 în condițiile creșterii prețurilor internaționale în medie pe an cu circa 7%, prețurile au crescut diferit pe grupe de produse: 3% la produsele agricole, 7,7% la minerale și combustibil și circa 8% la produsele manufacturate. Este de prevăzut că acest foarfece se va accentua. În plus, trebuie reținută remarca anterioară, și anume, deprecierea puterii de cumpărare a valurilor de contract.

## Creșterea anuală a prețurilor internaționale

	In %		
	1977	1978	1979 (p)
Prețuri în \$	9	10	8,5
Prețuri în D.S.T.	8	2,5	5,5

Sursa: F.M.I.

Dolarul american — prin deprecierea internă a puterii de cumpărare și reducerea cursului de schimb — accelerează ritmul creșterii mondiale a prețurilor în comparație cu exprimarea acestora într-o altă valută, de exemplu DST, confirmînd rolul de accelerator de inflație al dolarului american.

### CREȘTEREA ȘI REPARTIZAREA DISPROPORTIONALĂ A LICHIDITĂȚII VALUTARE

Sînt două afirmații care la prima vedere par a fi contradictorii, dar printr-o analiză concretă sînt perfect adevărate. Astfel, unele state acuză un exces de lichiditate iar alte state deplîng o lipsă cronică de lichiditate valutară. Calculat la scara mondială lichiditățile existente în prezent — de

circa 530 mil. \$ — reprezintă peste 35% din importurile mondiale, ceea ce pare a fi o situație satisfăcătoare (existența unei lichidități care asigură necesarul de import pentru 4 luni, ceea ce corespunde standardelor internaționale). Dacă avem în vedere rețeaua foarte dezvoltată a sistemului bancar-financiar internațional, prin care se pot realiza plasamente sau obține fonduri de sute de milioane de dolari în câteva minute, atunci putem spune că, chiar cu 2—3 luni acoperire, actualele rezerve globale pot asigura o lichiditate normală. În realitate, excesul de lichiditate îl acuză țările dezvoltate, care dispun atît de rezerve de devize străine impresionante, cit și de propria valută care, fiind convertibilă, poate fi o sursă de creditare pentru țara deficitară. Situația este mai complicată în cazul țărilor în curs

de dezvoltare care nu dispun de suficiente rezerve valutare, în condițiile unui deficit enorm în balanțele de plăți și ale valurilor naționale neconvertibile.

Deși se pare că țările în curs de dezvoltare și-au sporit ponderea în rezervele valutare mondiale, acestea sînt concentrate într-un număr restrîns de țări petroliere și chiar nepetroliere (Brazilia, Argentina, Columbia, Mexic, Tailanda, India și Malaezia). Majoritatea statelor în curs de dezvoltare acuză un deficit cronic atît în raport cu importul, cit și cu nevoia de capital. În plus, nivelul lichidităților depinde și de gradul de evaluare a aurului. Astfel, dacă aurul se evaluează la 35 DST/uncia, atunci rezervele valutare sînt de circa 270 mild. DST, iar dacă se evaluează la prețul pieței aurului (peste 240 \$/uncia) rezervele cresc la un volum total de peste 500 mild. DST. Cum aurul are grad redus de lichiditate, iar el aparține în principal țărilor bogate, privirile sînt îndreptate spre devizele străine (valute naționale convertibile) și spre o nouă emisiune de DST în cadrul F.M.I.

În cazul primei soluții se pare că în prezent nici o valută națională puternică, sau mai puțin puternică, nu este pregătită să preia locul dolarului sau să îndeplinească toate funcțiile unei valute internaționale. Dolarul S.U.A. reprezintă peste 75—80% din devizele străine aflate în rezervele statelor, deși a crescut rolul și funcțiile mărcii vest-germane, francului elvețian, francului francez, yenilor și altor valute. Totuși pe planul rezervelor și pe plan comercial dolarul se bucură de mare încredere (chiar mulți exportatori vest-germani preferă să includă ca valută de contract dolarul S.U.A.). Această situație este de natură să tolereze deficitul balanței de plăți americane și sporierea rezervelor valutare în dolari.

În cazul celei de-a doua soluții — o nouă emisiune de D.S.T. hotărîită deja în cadrul F.M.I. — pare să rezolve unele deficite de lichidități pentru o serie de țări în curs de dezvoltare, dar D.S.T. nu au căpătat destulă credibilitate și atracție ca valută internațională.

Se poate observa, în același timp, o anumită creștere a rolului altor valute naționale decît cel al dolarului în special pe piața internațională de capital.

Din tabelul emisiunilor de euroobligățiuni de circa 12 mild. \$ în 1978 pentru prima dată WDM are ascendență asupra dolarului. Aceasta se explică prin faptul că la piața de capital apelează într-o măsură tot mai mare țările în curs de dezvoltare, care sînt în situația să accepte marca vest-germană — valută în apreciere — pentru a avea succes la sursele financiare.

Creșterea rolului altor valute decît cea a dolarului se observă și pe piața eurocreditelor consorțiale, al căror to-

## Repartiția rezervelor valutare pe grupe de state

	in %				
	1970	1975	1976	1977	1978
Total rezerve valutare:	100	100	100	100	100
din care:					
1. Țări capitaliste puternic dezvoltate	70,6	53,5	51,1	53,0	55,6
2. Țări exportatoare de produse de bază mai dezvoltate	9,1	7,9	7,1	6,1	7,6
3. Țări în curs de dezvoltare nepetroliere	14,9	13,7	16,6	17,3	19,1
4. Țări petroliere	5,4	24,8	25,2	23,6	17,8

Sursa: F.M.I.

## Structura pe valute a emisiunilor de euroobligațiuni

	in %		
	1976	1977	1978
Total emisiuni.	100	100	100
din care:			
a. Dolari S.U.A.	67	65	44
b. Dolari canadieni	12	3	—
c. Mărci vest-germane	17	27	47
d. Guldeni olandezi	3	2	3
e. Alte valute	1	3	6

Sursa: Credit Suisse

## Evoluția diferitelor tipuri de curs valutar al principalelor monede cu funcții internaționale în 1978

Cursul din martie 1973 = 100

Nr. crt	V a l u t e	Cursul nominal tivalutar față de \$	Curs multivalutar față de DST	Curs multivalutar efectiv	Curs multivalutar efectiv real
1.	Dolar S.U.A.	100	81,9	97,8	92,2
2.	Lira sterlină	77,9	80,4	68,9	106,1
3.	Lira italiană	71,2	68,8	55,5	92,6
4.	Franc francez	113,5	105,5	89,9	98,7
5.	Marca vest-germană	163,3	146,2	134,6	104,2
6.	Yen japonez	154,3	142,3	130,0	112,5
7.	Franc elvețian	219,7	197,9	167,8	121,8

Sursa: Calculat după F.M.I. și Morgan Guaranty Trust Revue

tal a fost în 1978 de circa 41 mld. de dolari. Dintre acestea 41% au fost contractate de țările capitaliste dezvoltate, 38% de țările în curs de dezvoltare și 5,3% de țările socialiste, restul revenind organizațiilor internaționale.

Desigur că analiza pieței financiare internaționale mai arată condiții oneroase de acces la sursele financiare, cu deosebire nivelul dobinzii, mărșii peste dobândă, precum și alte costuri și condiții. În această situație, soluționarea mecanismelor pieței internaționale de capital reprezintă o problemă de mare actualitate.

## FLOTAREA GENERALĂ A CURSURILOR VALUTARE

Un element dezorganizat al schimburilor economice internaționale este flotarea cursurilor valutare care afectează cu deosebire țările mici și în curs de dezvoltare, acestea neavând capacitate de negociere și de cunoaștere a tendințelor pieței mondiale.

De remarcat că deprecierea și deprecierea valutară au un caracter sinuos, imprevizibil, care afectează puterea de decizie a partenerilor și efectele antecalulate ale tranzacțiilor economice. Riscul valutar se adaugă la riscul de preț, imprimând incertitudini și pierderi de substanță economică din partea celui mai slab din punct de vedere economic.

Dolarul american, ocupând încă un loc principal în tranzacțiile internaționale, manifestă cea mai mare tendință de scădere a cursului valutar.

Primele trei valute — dolar, lira sterlină și lira italiană au cunoscut un proces evident de depreciere valutară, francul francez o ușoară depreciere valutară iar ultimele trei valute din tabel reprecieri puternice.

Deprecierea afectează puterea de cumpărare a monedei respective și sporește capacitatea de concurență a mărfurilor țării de origine a valutei. Reprecierea are efecte inverse. Dar se pune problema de a măsura **gradul real** al deprecierii și reprecierii valutare. Dacă cursul nominal dintre două valute este revelator pentru o anumită tranzacție sau alta, el nu mai este suficient pentru a aprecia efectele la **nivelul economiei naționale** care operează cu mai multe valute. În aceste condiții a apărut metoda de calcul a cursului multivalutar, care se calculează pe baza unui coș de valute, în cazul tabelului nostru un coș de 16 valute. Deprecierea dolarului în raport cu valutele în repreciere este mai puternică în cazul cursului nominal, decât în cazul cursului multivalutar DST. DST este format din 16 valute a căror pondere în coș reflectă raportul de forțe în FMI, în care dolarul S.U.A. intră cu 33%.

Statele fac calculul cursurilor multivalutare efective, prin care includ în coș valutele proporțional cu ponderea țărilor partenere cu valută convertibilă în comerțul său exterior. Acesta

este cursul efectiv, care arată o depreciere mai mare — de exemplu, a lirei italiene, întrucât R.F.G., Franța și Elveția — cu valute în depreciere — au o pondere mai mare în comerțul exterior al Italiei decât acestea participă în coșul DST. În fine, un alt indicator este cursul efectiv real care ia în calcul, în plus, rata inflației (care nu în întregime se reflectă în mișcarea cursului valutar). Analiza comparată a celor 4 tipuri de calcul al cursului valutar atestă necesitatea unei abordări complexe a determinării

efectelor flotării dezordonate a cursurilor asupra schimburilor economice ale statelor. Desigur, faptele arată necesitatea armonizării și ponderii valurilor de contract proporțional cu locul ocupat de țările respective în comerțul exterior reciproc. Dar o asemenea pondere proporțională nu se poate realiza în condițiile unor parteneri inegali. De aceea trecerea la cursuri valutare stabile este soluția dorită într-un nou mecanism valutar-financiar internațional.

## Soldul balanței de plăți curente (mărfuri + servicii)

	În mild. \$ S.U.A.						
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Tări OPEC	6,6	67,8	34,9	40,3	33,2	9	15
Tări capitaliste puternic dezvoltate	17,4	-5,5	24,2	5,2	-0,7	26	25
Tări exportatoare de produse de bază mai dezvoltate	1,2	-14,4	-14,8	-13,7	-13,5	-6,7	-9
Tări în curs de dezvoltare nepetroliere	-11,3	-30,3	-38,2	-25,7	-21,8	-31	-38
Tări socialiste	-1,7	-3,9	-10,4	-6,9	-5,0	...	....

Sursa: F.M.I. și GATT

## DEZECHILIBRE ÎN BALANȚELE DE PLĂȚI

Balanțele de plăți externe s-au caracterizat în perioada postbelică și în anii '60 în general prin dezechilibre active sau pasive. Ceea ce observăm în prezent este faptul că dezechilibrul pasiv caracterizează mari grupe de state, cu excepția țărilor membre ale OPEC, precum și câteva țări dezvoltate (Japonia, R.F. Germania, Elveția ș.a.).

Datele din tabel arată tendința de reducere a excedentului balanței de plăți curente a țărilor exportatoare de petrol de la 67,8 mild. \$ în 1974 la 9 mild. \$ în 1978, iar pentru 1979 se așteaptă o anumită creștere a acestui excedent la 13 mild. \$, urmare a recentelor sporiri ale prețului țițeiului. Țările capitaliste dezvoltate luate în ansamblu și-au reactivat balanțele de plăți la 25—26 mild. \$ în 1978 și 1979. Cele mai puternic lovite sînt țările în curs de dezvoltare, atît prin dimensiunea mare a deficitelor, cît mai ales prin persistența tendinței de creștere de la 30 mild. \$ în 1974 la 38 mild. dol. cît se prevăd în 1979. Țările socialiste au avut cel mai mare deficit în 1973 ca urmare a încetinirii conjuncturii economice în țările cu valută convertibilă și nerealizarea planurilor de export.

Deficitele menționate au fost acoperite prin mai multe căi: 1. împrumuturi externe; 2. reciclarea pe termen lung a unei părți a petrodolarilor; 3. utilizarea parțială a rezervelor

valutare ale statelor; 3. sporirea afliuenței de dolari S.U.A. în canalele sistemului valutar internațional, contribuind prin aceasta la „echilibrarea” balanței de plăți externe americane și la creșterea lichidității în devize străine cu peste 50 mild. \$ în perioada 1975—1978.

Putem constata deci că sfera relațiilor economice internaționale — cu mecanismele ei specifice — constituie domeniul de continuare în forme noi a vechii politici de dominație. „Instițuția actuală cea mai retrogradă — arată coordonatorul celui de-al III-lea Raport către Clubul de la Roma — este cea a relațiilor noastre internaționale. Această junglă nu cunoaște aproape nici o limită în afara dreptului celui mai tare”. Concluzia ce se degajă din tendințele analizate constă în necesitatea stringentă a lichidării subdezvoltării, a creării unor noi mecanisme economice internaționale, necesitatea instaurării unei noi ordini economice internaționale.

## PENTRU O NOUĂ ORDINE ECONOMICĂ MONDIALĂ

România socialistă se manifestă ferm pentru făurirea unei noi ordini economice internaționale, elaborînd — de pe pozițiile materialismului dialectic și socialismului științific — o concepție cu o largă recunoaștere internațională cu privire la necesitatea

<sup>1</sup> Jan Tinbergen. Pour une terre viable, Paris-Bruxelles, Elsevier Sequoia, 1976, p. 166—167.

obiectivă, conținutul și căile instaurării unei noi ordini economice și politice internaționale. În Programul P.C.R. adoptat în 1974 la cel de-al XI-lea Congres se arată că „legitățile obiective, dialectica socială, necesitățile progresului societății reclamă sfărîmarea vechilor cătușe care pun în pericol însăși civilizația umană, că făurirea unei lumi a dreptății naționale și sociale, atît în cadrul fiecărui stat, cît și pe plan mondial este imperios necesară”<sup>2</sup>.

De asemenea, un program atotcuprinzător și de mare audiență internațională a fost prezentat de România prin mesajul președintelui Nicolae Ceaușescu adresat celei de-a cincea Conferințe UNCTAD de la Manila.<sup>3</sup> Ou această ocazie, România s-a pronunțat pentru adoptarea unui ansamblu de măsuri concrete, practice, în vederea soluționării problemelor arzătoare ale vieții economice internaționale. Astfel, România propune:

— Elaborarea unui program de lungă durată — pînă în anul 2000 —, cu o primă etapă pînă în 1990, pentru dezvoltarea mai intensă a economiei țărilor în curs de dezvoltare, în cadrul căruia să preconizeze adoptarea unor programe speciale pentru dezvoltarea agriculturii, pentru dezvoltarea industriei, a căilor de comunicație etc.

— Adoptarea unui program special privind învățămîntul, pregătirea de cadre naționale corespunzătoare necesităților progresului țărilor în curs de dezvoltare.

— Crearea unor organisme de studiu și cercetare pe zone geografice care să analizeze sarcinile și obiectivele economico-sociale specifice țărilor în curs de dezvoltare și să prezinte soluții concrete pentru dezvoltarea lor.

— Constituirea unui Fond comun de dezvoltare, care urmează să fie alimentat din reducerea cheltuielilor militare și utilizat în favoarea țărilor în curs de dezvoltare, care ele însele depun eforturi în domeniul acumulării pentru dezvoltare.

— Stabilirea unor raporturi juste între prețurile la materiile prime și produsele industriale, evitarea arbitrarului în acest domeniu, eliminarea restricțiilor și barierelor din calea exporturilor țărilor în curs de dezvoltare.

— Deschiderea accesului larg al tuturor țărilor în curs de dezvoltare, la tehnologiile moderne, acordarea de asistență tehnică, furnizarea nollor descoperiri științifice și tehnice în condiții avantajoase.

— Necesitatea asigurării unui control național asupra activității companiilor străine care acționează în țările

<sup>2</sup> Programul P.C.R. de făurire a societății socialiste multilateral dezvoltate și înaintare a României spre comunism. Editura politică, București, 1975, p. 188.

<sup>3</sup> NICOLAE CEAUȘESCU, Mesaj adresat celei de-a cincea conferințe a Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare de la Manila, Scinteia, 8 mai 1979.

în curs de dezvoltare, atât în ce privește exploatarea diferitelor resurse cât și participarea la capitalul social și la beneficii.

— Intensificarea colaborării dintre înseși țările în curs de dezvoltare și crearea unui organism permanent al acestor state care să trateze cu țările dezvoltate problemele relațiilor dintre ele pe baza unei platforme comune.

— Constituirea unui organism special al O.N.U., format din țări în curs de dezvoltare, țări socialiste și țări capitaliste avansate, care să elaboreze programe economice concrete pentru lichidarea subdezvoltării și făurirea u-

nei noi ordini economice internaționale etc.

— Elaborarea unui program unitar de acțiune, de către UNCTAD, astfel încât să se depășească stadiul discuțiilor generale a problemelor vitale ale omenirii și să se adopte hotărâri practice pentru soluționarea lor.

Analiza principalelor tendințe în economia mondială atestă pe deplin necesitatea adoptării programelor și măsurilor propuse de România în vederea depășirii instabilității, dezechilibrului și dezordinii din relațiile economice internaționale.

Prof. dr. Constantin MOISUC

## Drept și uzanțe internaționale

### FINANȚAREA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL (II)

#### Băncile comerciale

În numărul anterior am prezentat organismele financiar-bancare specializate în finanțarea comerțului mondial, organisme internaționale și naționale ale țărilor capitaliste dezvoltate care prin creditele acordate cumpărătorilor din alte țări impulsionează exporturile proprii. În acest număr prezentăm obiectul activității și tehnicile de lucru ale băncilor comerciale privind schimburile internaționale.

#### PRINCIPALELE BĂNCI COMERCIALE

Organisme financiare, cu o fizionomie proprie, băncile comerciale au un rol determinant în circulația mondială de valori materiale, prin contribuția pe care o au, în special, cu privire la mobilizarea creditelor și derularea plăților internaționale. De la operațiunile clasice de mobilizarea creditelor pe plan național, băncile comerciale contemporane își pun din ce în ce mai pregnant amprenta în cadrul marilor tranzacții internaționale. Ele au trecut la formele complexe de intervenție în activitatea întreprinderilor industriale, printre care se enumeră operațiunile de finanțare a contractelor de leasing, operațiuni de factoring, forfaiting etc. Ca urmare în zilele noastre, băncile comerciale, prin fondurile imense de care dispun, au depășit funcțiile inițiale de acordare de credite și de intermediere a plăților pe plan local, devenind adevărate foruri care, dacă nu dirijează, influențează direct dezvoltarea economică națională și internațională.

Îmbrăcînd uneori forme organizatorice diferite, organismele bancare din țările socialiste au o trăsătură comună: toate sînt organizații socialiste de stat, menite să transpună în viață principiul monopolului de stat în domeniul financiar-valutar. Băncile cu activitate de comerț exterior din țările socialiste îndeplinesc, ca regulă generală o dublă funcție:

— de organ central specializat cu atribuții de traducere în viață a politicii valutare adoptate, în care scop îndrumă sub aspect financiar-valutar activitatea organizațiilor comerciale de comerț exterior;

— de bănci comerciale cu atribuții de finanțare a operațiunilor de schimburi economice internaționale și de derularea plăților în acest domeniu, în care scop efectuează complexe operațiuni bancare și organizează evidența pe conturi deschise organizațiilor interne de comerț exterior, precum și băncilor corespondente din străinătate.

În țările cu economie capitalistă funcționează un mare număr de bănci comerciale care îndeplinesc în comerțul internațional funcțiile pe care le au, cu o intensitate diferită, în raport cu poziția fiecărei țări în circuitul economic internațional și pe piața creditului mondial; regimul juridico-economic al monedei naționale, sub aspectul convertibilității și transferului internațional; raporturile acestora cu banca centrală și gradul de dezvoltare al acțiunilor de cooperare financiară internațională.

Oricît de diferite ar fi organizate băncile comerciale, ele au un numitor comun — o structură organizatorică ierarhizată — care le permite ca sfera de activitate să depășească granițele naționale, prin înființarea de filiale și reprezentanțe în alte țări, care constituie o puternică rețea bancară, cu un potențial financiar sporit și o paletă de activități mult diversificată, dintre care nu lipsesc cele cu caracter de finanțare internațională.

Cum este și firesc, marile centre financiar-bancare ale lumii capitaliste sînt situate în marile puncte geografice cu o intensă activitate comercială internațională: Londra New York, Hong Kong, Singapore, Paris, Zürich, Frankfurt, Tokio, Luxemburg ș.a.

Judecînd după capitalul deținut, bă-

cile din S.U.A. dețin primul loc. Alături de Eximbank, un rol însemnat îl joacă marile bănci comerciale, în finanțarea tranzacțiilor internaționale. Printre acestea se numără: **Bank of America, Chas Manhattan Bank, First National City Bank** etc. În structura creditelor pe care le acordă, o pondere importantă o deține creditul de export, favorizînd exporturile americane private prin mecanisme de credit și de asigurare a acestora.

În Anglia, finanțarea tranzacțiilor economice internaționale se asigură de către marile bănci comerciale, printre care: **Barclays, Midland, Westminster**. Alături de acestea, în cadrul City-ului, casele de scont, din care cele mai importante formează **London Discount Market Association**, împreună cu casele de acceptare (Acceptant houses) și cu băncile străine, reprezintă verigile principale de finanțare.

În Europa continentală activează pe piața creditului internațional un număr însemnat de bănci comerciale, printre care: **Credit Suisse Societ  Generale, Credit Lyonnais, Deutsche Genossenschaft Bank Frankfurt, Bayerische Landesbank Girozentrale München** etc.

În Japonia acționează pe piața creditului internațional, alături de organismul financiar menționat — Banca de export-import un număr mare de bănci comerciale, printre care se numără: **Dai-Ichi Kangyio Bank, Mistubischi Bank, Fuji Bank** ș.a.

#### OPERAȚIUNI ȘI TEHNICI BANCARE

Pentru a-și îndeplini funcțiile complexe ce le revin, băncile comerciale efectuează o serie de operațiuni bancare, utilizînd tehnici financiar-contabile proprii, pentru care încasează de la clienți dobinzi și comisioane.

a) **Principalele operațiuni bancare.** Activitatea intensă pe care o desfășoară băncile comerciale este compusă dintr-un număr însemnat de genuri de operațiuni care pot fi grupate în patru mari categorii — atragerea de capital străin, plasamente de capital, cumpărări-vinzări de devize și metale prețioase, servicii bancare — pe care le vom prezenta succint și selectiv în cele ce urmează.

În prima grupă — atragerea de capital străin — se înscriu operațiunile de primiri în depozit de monedă și valute cu plata unei dobinzi convenite; pe această cale se mărește considerabil volumul capitalului disponibil și gradul de lichiditate al băncii primitoare.

Operațiunile de depozit au la bază contractul de depozit; obiectul îl poate constitui sume de bani în monedă națională, în devize și alte valori, banca obligîndu-se să le restituie la cererea clientului, în condițiile stabilite. În raporturile comerciale internaționale prin contractul de depozit de titluri de credit, banca se poate angaja să le conserve, precum și să le negocieze sau să le încaseze, situație în care contractul



de depozit conține și elementele contractului de mandat comercial.

În dreptul anglo-american contului de depozit îi corespunde **depoșit account** care la rîndul său, poate fi: rambursabil, la vedere, rambursabil cu notificare specială (preaviz) cu durată limitată (pe termen). Ele se caracterizează prin faptul că deponentul nu are dreptul să emită cecuri pentru acest depozit.

În prezent, o importantă sursă a depozitelor de valute o constituie depunerile în eurodolari și, în special, în petrodolari. Ca definiție generală, eurodolarii reprezintă depunerile în cont exprimate în dolari, la bănci comerciale care își au sediul în afara teritoriului S.U.A., respectiv în orice centru comercial din lume. Așadar, eurodolarii, care dețin ponderea mare în cadrul eurovalutelor nu reprezintă o localizare geografică a conturilor respective — putînd fi deținute de orice bancă în afară de S.U.A.: nu numai de cele europene —, ci reprezintă o categorie financiară, avînd avantajul că operațiile cu această valută nu sînt supuse reglementărilor interne privind circuitele monetare naționale. Ca urmare, pentru ca un depozit să fie calificat ca o operație cu eurodolari este necesar ca nici una din părțile contractante să nu fie rezidente ale S.U.A.

Petrodolarii reprezintă valutele exprimate în dolari provenite din exporturile de petrol care, depășind nevoile proprii ale exportatorilor (alții decît producătorii de petrol din S.U.A.), sînt depuși în conturile de depozit la băncile comerciale care operează pe piața financiară și care generează astfel dobînzii.

Din grupa operațiunilor de **plasamente de capital** fac parte:

- credite acordate clienților și băncilor corespondente;
- participării la consorții bancare și societăți mixte;
- plasamente în titluri de credit.

**Vinzarea — cumpărarea de devize** constituie o grupă distinctă de operațiuni bancare, ce pot fi determinate de mai multe considerente: cumpărări în numele și în contul propriu al băncii operatoare, cu scopuri speculative sau pentru a-și spori lichiditățile în vederea unor plăți angajate în valutele respective; cumpărări și vinzări în contul clienților, situație în care banca operatoare este mandatară.

**Vinzarea — cumpărarea de valută** este cunoscută sub denumirea tehnică de **arbitraj valutar** și se realizează pe piețele valutare, urmărindu-se realizarea unui beneficiu, constînd din: diferența de curs al aceleiași valute pe două piețe diferite; diferența de curs al aceleiași valute pe aceeași piață, la date diferite; diferența de curs între două valute și două piețe diferite. Specific acestor operațiuni bancare este încheierea tranzacțiilor prin mijloace de comunicații la mare distanță rapide — ordine telefonice, telegrafice, telex.

**Serviciile bancare** constituie o importantă grupă de operațiuni, fără de care nu s-ar putea concepe comerțul internațional; schematic, acestea pot fi astfel sintetizate:

— derularea plăților internaționale, ca urmare a executării contractelor comerciale încheiate de parteneri din țări diferite;

— emiterea de garanții bancare privind consolidarea contractelor comerciale internaționale;

— încheierea de tranzacții valutare la burse și operațiuni de cumpărări, vinzări și schimb de valute în contul clienților;

— încheierea de contracte **coffort**, în virtutea căruia banca pune la dispoziția clientului un seif, asigurînd securitatea acestora; clientul depozitează în seif valori mobiliare, fără ca natura și valoarea lor să fie declarate băncii;

— studii asupra conjuncturii valutare;

— informații privind bonitatea unor firme comerciale sau industriale.

b) **Dobînzile și comisioanele bancare** sînt formele curente de retribuire a operațiunilor efectuate de băncile comerciale. Din punct de vedere al dreptului între dobînzii și comisioane bancare există o deosebire esențială, care decurge din natura lor juridică diferită:

— dobînzile reprezintă prețul plătit pentru folosirea de către debitor a fondurilor puse la dispoziție de creditor, natura lor juridică fiind deci o obligație de a da;

— comisioanele reprezintă remunerarea diverselor servicii efectuate de o bancă pentru clientul său, ratura lor juridică decurgînd dintr-o obligație de a face.

Dobînzile aplicabile conturilor bancare sub aspectul plafoanelor pe care pot să le atingă, sînt reglementate în unele țări pe calea unor acte normative — în Franța de Consiliul Național de Credit — iar în alte țări, se alinaiază taxei de scont stabilite de băncile centrale, potrivit politicii valutare adoptate.

Piecînd de la reglementările taxelor de dobîndă aplicabile conturilor bancare în Franța, arătăm că acestea sînt diferite, fiind prevăzute nivele minime pentru debitori și maxime pentru creditori, acestea fiind corelative, împletindu-se unele cu altele; ele au fost fixate cu avizul Asociației profesionale bancare, de către Consiliul Național de Credit, asigurînd băncilor ca prin diferența pe care o realizează dintre dobînzile plătite pentru depuneri în cont și cele încasate pentru credite acordate un anumit beneficiu, justificat prin serviciile prestate.

Mărimea dobînzilor este în funcție și de natura conturilor: de regulă, la conturile la vedere sînt foarte mici; la cele la termen sînt sensibil mai ridicate și sînt progresive în funcție de scadența lor mai îndepărtată.

De regulă, dobînda percepută de o bancă de la clientul său, căruia, ia acordat în cont un credit nu este mai mică decît aceea pe care ar obține-o dacă ar investi suma respectivă în operațiuni pe piața creditului.

Comisionul bancar, așa cum am arătat, este plata serviciilor prestate de bancă în interesul clientului său care are deschis un cont. Asemenea comisioane, sînt justificate, în special, în cazurile în care conturile sînt deschise pentru o activitate comercială, sau industrială, situații în care operațiunile de debitare și creditare, sînt multiple (depuneri în numerar, negocieri de titluri, încasări de redevențe, plăți diverse etc.).

Comisioanele se stabilesc sub formă de procent, a cărui mărime este diferită în funcție de natura operațiilor; comisioane privind mișcările în contul curent; comisioane de descoperire a unor operații (în care banca avansează unele sume); comisioane de ținerere a contului, în cazul conturilor de depozit (cînd acestea sînt mai mici) etc.

c) **Viramentul bancar** este o tehnică specifică financiar-contabilă utilizat pentru transferul scriptural dintr-un cont al unui titular (ordonator) al unei sume determinate, în contul unei alte persoane care este beneficiarul operațiunii. Așadar, viramentul constă dintr-o operațiune contabilă prin care, la ordinul titularului unui cont, se înscrie în debitul contului său suma ordonată, prin creditarea unui alt cont indicat de ordonator. Viramentul poate fi privit, deci, ca un transfer de valori, fără deplasarea efectivă a numerarului, plata sau încasarea efectuîndu-se numai scriptural.

Ordinul de virament pe care-l dă titularul de cont se poate materializa sub diferite forme: formulare tipizate de bancă, ordin telegrafic, scrisoare de transfer etc.

Pentru efectuarea operațiunilor de virament nu este necesar ca cele două conturi să fie deschise la aceeași bancă, situație care în comerțul internațional nu poate fi întîlnită. În asemenea cazuri, pentru efectuarea operațiunii de virament intervin două (sau mai multe) bănci.

În unele state, printre care Franța, pentru a se încuraja plata prin virament, asemenea operațiuni sînt scutite de orice taxe de timbru asupra chitanțelor, facturilor etc., care se emit în forma clasică de plată prin numerar.

Natura juridică a viramentului este explicată ca fiind un mandat comercial (remunerat), dat de ordonator băncii la care are deschis contul curent; banca acționînd ca mandatară, are obligația să depună toate diligențele pentru executarea întocmai a ordinului primit, avînd a răspunde pentru erorile comise. Răspunderea băncilor se circumscrie la erorile făcute cu privire la verificarea exactității și re-

gularității ordinelor primite, prin confruntarea specimenelor de semnătură și prin alte mijloace moderne. Printre acestea prezintă o importanță deosebită la ordinele transmise telegrafic verificarea cifrului (cheii telegrafice). Băncile răspund, de asemenea, și pentru consecințele negative decurgând din executarea cu întârziere nejustificată a ordinelor de virament (de plată).

În operațiunile de virament prezintă interes: data care se ia în considerare și care este, de regulă, ziua în care banca a primit ordinul, având importanță, în special, în cazurile în care ordonatorul a intrat în stare de faliment; locul efectuării viramentului, fiind socotit sediul băncii ordonatorului.

d) **Conturi bancare.** În condițiile în care se desfășoară comerțul internațional contemporan, transferul efectiv de devize dintr-o țară în alta este înlocuit, într-o însemnată măsură, prin operațiuni de transferare a valorilor respective dintr-un cont în altul, pe calea prezentată a viramentului; chiar și în cazurile în care se transmit efectiv la încasare instrumente de plată (cambii, bilete la ordin, securi), rezultatul unor asemenea operații de încasare se finalizează, cu regulă generală, prin operarea lor în conturile reciproce pe care le țin între ele băncile corespondente care, la rîndul lor, debitează sau creditează conturile clienților lor, cu plățile și încasările efectuate în numele acestora.

Dacă prin tehnica contabilă, respectiv prin mecanismul debitării și creditării conturilor (mecanism care se realizează prin articole contabile) se stabilește și se constată, evidența (și rezultatul) la zi a creanțelor și datoriilor în cifre absolute, concretizate în soldul contului, sub aspect juridic acest sold reprezintă nu numai o situație matematică la momentul dat, ci proba relațiilor economice ca urmare a operațiunilor efectuate reciproc, pînă în acel moment.

Activitatea comercială în continuă diversificare, a impus, nu atît sub aspectul tehnicilor contabile, ci mai mult sub cel a regimului juridic aplicabil, crearea de conturi bancare, de o mare varietate, care se deosebesc între ele într-o măsură mai mare sau mai mică, fiecare avînd însă o funcție economică bine precizată. Față de tema care ne preocupă, în continuare ne vor referi numai la conturile care reflectă raporturile juridico-economice cu clienții băncilor sau a corespondenților bancari.

Conturile bancare amintite se deschid în baza contractului de cont încheiat între bancă și client. În practică, în majoritatea țărilor cu economie capitalistă clauzele contractuale sînt stabilite prin condiții generale adoptate de asociații naționale bancare sau de mari grupări bancare.

Alimentarea inițială a contului poate fi realizată, în funcție de natura lui, atît prin depuneri de numerar, cît și prin credite acordate de bănci; pe parcursul funcționării, debitările și creditările conturilor se realizează în majoritatea cazurilor prin tehnica viramentelor, fără însă a fi excluse depunerile în numerar, remiterile de devize, titluri de credit etc.

Rețeaua de corespondenți din străinătate a marilor bănci comerciale și fondurile de care dispun determină ca băncile să dețină un rol primordial în derularea operațiunilor de comerț exterior. Pentru realizarea acestei funcții între băncile partenere se încheie o convenție de corespondent, prin care se stabilesc, pe lingă unele aspecte de politică bancară, și unele aspecte privind conturile care se deschid reciproc:

— modul de acoperire a conturilor reciproce (depozite de devize, titluri de credit, transferuri, credite acordate etc.);

— schimbul listelor cu specimene de semnături autorizate să angajeze banca;

— cheia telex sau telegrafică ce urmează a fi folosită.

Operațiunile interbancare se realizează prin intermediul a două rînduri de conturi deschise de fiecare bancă pentru corespondenții lor din străinătate:

— conturi curente externe Nostro, în care se înregistrează toate ordinele date unor bănci corespondente din străinătate;

— conturi curente externe Loro, în care se înregistrează toate ordinele primite și executate de bancă în contul băncilor corespondente.

Împrejurarea că practica internațională a instituit sistemul de contabilizare a serviciilor bancare pe care și le fac reciproc două bănci comerciale corespondente prin două conturi separate are efecte deosebite, rezultate din aplicarea principiului necompensării de drept a soldurilor celor două conturi. Așa fiind, în situația în care, de exemplu, dacă una din bănci se află în stare de faliment, banca corespondentă este obligată să aducă în întregime soldul debitor la masa credală, iar soldul său creditor va fi onorat în funcție de proporția stabilită pentru toți creditorii. Acest raționament este impus și de faptul că falimentul uneia din părțile din contractul de cont curent, suprimă operațiunile de compensație prin desființarea de drept a conturilor curente.

Un alt aspect legat de modul de funcționare a conturilor bancare îl reprezintă unitățile de cont în care se ține evidența și se face decontarea finală. În ultimul timp, marea fluctuație a monedelor occidentale, determinată de inflație și de dezvoltarea inegală a țărilor capitaliste, a creat necesitatea utilizării unor unități de cont stabile, cu ajutorul cărora să se elimine din rezultate influența instabilității monetare și astfel să se poată clarifica realitatea

valorică a operațiunilor și tranzacțiilor economice. Cîteva exemple: EURCO este o unitate de cont creată de Piața Comună pe baza monedelor țărilor membre; conturile Uniunii de cîrling asiatică se țin într-o unitate de cont denumită A.M.U., echivalentă cu D.S.T.; Fondul Monetar Arab, al cărui statut a fost negociat de guvernatorii unui număr de 20 de bănci centrale arabe, a prevăzut ca unitate de cont DINARUL ARAB, echivalent cu 3 D.S.T.; Asociația Internațională pentru Transportul Aerian (I.A.T.A.), organizație neguvernamentală care, între altele, stabilește tarifele de transport aerian, a decis în mai 1975 ca D.S.T. să fie utilizat ca bază de exprimare a tarifelor, dobinzilor și altor sume. D.S.T., ușor modificat de I.A.T.A. pentru a corespunde scopului urmărit, a fost denumit I.U.V. (unitatea valorică I.A.T.A.).

## CONTUL CURENT BANCAR

Contul curent poate definit ca fiind acel contract prin care două părți — de regulă, o bancă și o întreprindere industrială sau comercială — se învoiesc să-și remită reciproc, și în mod succesiv, bani sau alte valori, pentru care primitorul creditează pe trimitător, iar acesta îl debitează pe primitor, urmînd ca lichidarea să se facă la un termen anumit, prin compensarea sumelor debitoare și creditoare, precum și a dobinzilor aferente.

Funcția contului curent este, deci, aceea de a pune în circuitul economic fondurile disponibile și, în principal, de a facilita efectuarea cu multă ușurință de plăți și încasări, prin operațiuni scripturale, de debitare și de creditare.

La noi, contul curent este legiferat prin art. 370—373 din Codul comercial. Deși contul curent îndeplinește funcția importantă arătată, nu face obiectul unei reglementări pe cale normativă strictă și uniformă în toate statele. Pînă în prezent, Franța, Anglia și S.U.A. ca și țările scandinave, Belgia, Luxemburg, Spania, Brazilia, au lăsat grija modelării regimului juridic al conturilor jurisprudenței, practicii și doctrinelor. În alte țări conturile bancare, și în special, conturile curente cunosc o judicioasă reglementare prin normele de drept. Astfel, în Italia (Codul civil din 1942), Turcia (Codul din 1956), Grecia (Codul civil din 1946), precum și o serie de țări din America Latină (Peru, Mexic, Uruguay etc.). Credem util să redăm două definiții ale contului curent, desprinse din două legislații moderne.

Codul civil italian din 1942, care s-a îndepărtat în unele privințe de dreptul francez, prin art. 1823 definește contul curent ca fiind un „contract prin care părțile se angajează să înscrie într-un cont sumele rezultate din remiterile lor reciproce, considerîndu-le indisponibile pînă la închiderea contului”.

De asemenea, în Codul turc, din 1956 întîlnim următoarea definiție, potrivit căreia contul curent este „un contract

încheiat între două persoane, care renunță să-și ceară creditele reciproce, provenind, în special din mărfuri, servicii, pe care ei le transformă în articole de debit și de credit, pentru a reclama soldul rezultat la încheierea contului“.

Din definițiile de mai sus, se pot desprinde următoarele particularități ale contului curent, care duc la importante efecte juridice:

a) Ca urmare a remiterilor reciproce de valori care se contabilizează în debitul și creditul contului curent se realizează o fuziune a acestor operațiuni, care are drept rezultat compensarea lor. Evident, pentru ca o remitere în cont să producă efectul compensării trebuie ca aceasta să fie certă, exigibilă, cu alte cuvinte, să îndeplinească toate condițiile pentru a fi susceptibile de plată. Datorită mecanismului oferit de contul curent, înregistrarea contabilă înlocuiește orice alte forme de inscripții; este suficientă înregistrarea în cont pentru ca plata să fie considerată efectuată și să openeze de drept compensarea asupra soldului la zi, care este exigibil imediat.

În dreptul francez și în cel al altor țări care s-au inspirat din acest drept (belgian, luxemburghez, libanez, sirian etc.), ca și în dreptul vest-german, suedez, italian, mexican și altele, compensarea se realizează, ca regulă generală, la fiecare oprire a contului, precum și la închiderea sa definitivă.

De asemenea, în dreptul grec, susținut de opinia doctrinară dominantă, compensația se produce în momentul închiderii periodice a contului (oprirea lui), odată la șase luni. Aceeași soluție este dată de dreptul libanez, unde legea prevede că este obligatorie o oprire de cont, care produce de drept compensarea globală de ansamblu a articolelor de credit și de debit și determină soldul creditor sau debitor.

Dreptul olandez recunoaște că soldul stabilit periodic are ca efect confirmarea poziției de debitor sau creditor al părților din contractul de cont curent, aderând astfel la teoria compensării periodice.

În dreptul englez și cel american operațiunea de creditare și de debitare se compensează imediat ce sînt înregistrate în conturi. Este ceea ce se numește în doctrină compensarea succesivă a operațiunilor. Această compensare imediată este consecința aplicării pure și simple a dreptului comun al obligațiilor, contul fiind considerat ca un instrument simplu de contabilitate și nu ca o instituție juridică autonomă.

În epoca contemporană doctrinele juridice din diferite țări europene, în special din Republica Federală Germania s-au pronunțat pentru generalizarea concepției compensării imediate și succesive. Într-adevăr, în dreptul german și austriac, deși se dă o mare importanță opririi contului, cu privire la momentul realizării compensației există o poziție intermediară, între po-

ziția extremă a partizanilor teoriei compensației succesive, după care compensația se realizează, de o manieră continuă și poziția franceză, după care compensația se realizează în drept, la oprirea sau încetarea contului curent. Într-adevăr, în dreptul vest-german, compensarea se efectuează chiar și în afara fiecărei opriri a contului, adică conform „Condițiilor generale“, o dată la 6 luni.

Facem mențiunea că același client poate solicita deschiderea mai multor conturi curente la aceeași bancă sau la bănci diferite. Asemenea practici sînt impuse uneori de politica comercială și valutară adoptată de fiecare societate comercială în parte. În situația în care același client are deschise mai multe conturi la aceeași bancă, în principiu, conturile sînt independente între ele. Așa cum am văzut în relațiile dintre două bănci corespondente în mod curent se lucrează cu două conturi (nostro și loro). Acceptat fiind principiul independenței conturilor între ele, atît de doctrina cît și jurisprudența franceză, precum și a altor țări, se impune raționamentul că între asemenea conturi nu poate opera compensarea.

În dreptul englez și american compensația se aplică nu numai de o manieră imediată, legată de un același cont, dar și între conturi curente multiple care au toate un singur titular.

Cu privire la situația în care același titular are la bancă mai multe conturi, dreptul elvețian, respectiv „Condițiile generale“ ale diferitelor bănci, prevăd că toate conturile constituie un cont curent unic și, ca atare, banca este autorizată să le compenseze între ele.

b) Novația, potrivit dreptului francez, este un alt efect juridic al contului curent, care are drept explicație faptul că remiterea în cont stinge creanța cu toate acțiunile, excepțiile și garanțiile sale și se transformă într-un articol de cont (operație contabilă); astfel, bunăoară, o anumită creanță civilă, înscrisă într-un cont curent prin articolul contabil efectuat, se transformă într-o valoare certă care se înregistrează în soldul contului respectiv; sau o cambie cumpărată de o casă de forfaiting, cu mențiunea „fără regres“ a cărei valoare a fost înscrisă în contul curent pe care îl are deschis vânzătorul, își schimbă natura juridică, valoarea intrînd în cadrul soldului la zi prin efectul compensației, fără a mai putea fi invocate prevederile dreptului cambial, în raportul dintre părțile din contractul de cont curent.

În dreptul vest-german se ignoră orice novație în cadrul articolelor de cont curent, considerîndu-se că ea se produce după stabilirea soldurilor, la sfîrșitul perioadei, adică la oprirea contului, care se face cel puțin o dată pe an. Prin Condițiile generale stabilite de bănci, oprirea contului se face semestrial.

În ceea ce privește novația, dreptul elvețian se îndepărtează de cel fran-

cez și se apropie de cel german. Totuși noțiunea de novație nu are același înțeles strict în Elveția ca în R. F. Germania. Novația în dreptul elvețian nu reprezintă o operație juridică abstractă, iar crearea soldului novat nu există decît sub rezerva validității creanțelor individuale intrate în cont și în defavoarea recunoașterii soldului.

Dreptul spaniol, sub influența atît a dreptului italian, cît și a celui francez, admite novația, iar doctrina este favorabilă tezei potrivit căreia operarea în cont produce efectele extinctive ale novației, creanțele înscrise fiind stinse ca urmare a transformării lor într-un simplu articol contabil de creditare.

c) Un alt efect al contului curent îl reprezintă indivizibilitatea, efect care constă în faptul că toate creanțele înscrise în cont își pierd individualitatea, fiind contopite în soldul final, care, așa cum am văzut, este rezultatul operațiunii de compensare avînd un regim juridic propriu. Datorită indivizibilității operațiunilor de cont curent, pînă la încheierea contului, nici o parte nu este considerată creditoare sau debitoare, iar ca urmare soldul la zi, provizoriu, nu poate fi urmărit; soldul definitiv se stabilește numai prin balanțele care se întocmesc la epoca de închidere a contului.

d) În sfîrșit, un ultim efect al contului curent, îl reprezintă curgerea dobînzilor de plin drept; aceasta înseamnă că fiecărei sume trecute în cont curent, i se cuvine o dobîndă calculată cu procentul convenit prin contractul de cont curent, dar fără să depășească prevederile normelor de drept național, dobîndă care se calculează de la data înscrierii sumei în cont și pînă la epoca de închidere a contului (care constituie o operație specifică acestui gen de cont).

A închide un cont curent, înseamnă a opri pentru un moment orice operațiuni pentru a stabili soldul după care el se redecide cu noul sold. Rațiunea acestei operațiuni constă în aceea că:

- se ratifică efectele de compensate a operațiunilor succesive de debitare și creditare prin stabilirea soldului;
- se calculează soldul dobînzilor, care se adaugă la soldul contului, operațiune care este denumită în limbaj juridic și contabil capitalizarea dobînzilor.

Așadar, noul sold al contului curent cuprinde atît capitalul, cît și soldul dobînzilor pe perioada între cele două închideri.

Încheierea contului curent nu trebuie confundată cu desființarea contractului de cont curent; așa cum am arătat, închiderea contului curent se rezumă în fapt la regularizarea dobînzilor și stabilirea noului sold, la anumite perioade de timp determinate prin contract, el continuînd să existe. Desființarea contului curent înseamnă desfășurarea contractului, care are ca efect nulitatea oricăror operațiuni ulterioare datei la care s-a produs evenimentul

juridic, consecința imediată fiind obligația necondiționată a debitorului să plătească soldul stabilit. Ca regulă generală, contractul de cont curent fiind „intuitu personae” se desființează în următoarele cazuri: la termenul stabilit prin contract, la retragerea uneia din părți, falimentul sau reglementarea juridică, dizolvarea unei societăți comerciale etc.

În dreptul anglo-american contului curent tratat mai sus, în lumina drepturilor statelor continentale, îi corespunde current account, care poate avea atât sold creditor, cit și debitor. Dreptul englez nu cunoaște practica opririi contului, care însoțește o recunoaștere a soldului, urmată de promisiunea implicită de a-l plăti.

## BANCA ROMÂNĂ DE COMERȚ EXTERIOR

Instituție centrală de stat specializată, Banca Română de Comerț Exterior a fost înființată la 1 iulie 1968 având ca obiect al activității sale operațiunile financiar-bancare cu străinătatea, contribuind astfel la continua dezvoltare a schimburilor economice naționale ale României, la perfecționarea mecanismelor de realizare a acestor schimburi, în lumina unor permanente preocupări de ridicare a eficienței lor economice.

Paralel cu funcția de organ central specializat al administrației de stat — menită să traducă în viață politica financiar-valutară adoptată de țara noastră, prin directivarea și controlul activității în acest domeniu — Banca Română de Comerț Exterior îndeplinește și importanta funcție de bancă comercială, care activează pe plan internațional; anvergura operațiunilor externe, bonitatea și creditul de care se bucură pe piețele financiar-valutare face ca B.R.C.E. să aibă o poziție de bancă comercială de prim rang în relațiile bancare internaționale. În această ultimă calitate, de bancă comercială, B.R.C.E. efectuează toată gama de operațiuni arătate în secțiunea precedentă, urmărindu-se ca finalitate intensificarea schimburilor noastre economice internaționale, cu o eficiență și un aport voluntar cit mai ridicat.

Evident, pentru îndeplinirea sarcinilor privind decontările externe, asigurarea finanțării, administrarea disponibilităților valutare și acoperirea întregii game de servicii bancare a fost necesară o continuă extindere a activității privind relațiile cu băncile și instituțiile financiare din străinătate, încheindu-se în acest sens diferite forme de aranjamente interbancare; pe aceeași linie, rețeaua de corespondenți externi a fost lărgită, numărul total al băncilor cu care au fost stabilite asemenea relații fiind de 1 473, în 1978. De asemenea, o importantă creștere au înregistrat conturile curente în valută pe numele băncilor străine (conturi loro) deschise la Banca Română de Comerț Exterior.

În cadrul serviciilor bancare un loc de frunte îl ocupă derularea plăților comerciale internaționale; în vederea obținerii unei siguranțe bancare sporite ca și a accelării intrărilor de valute, s-a reușit prin acțiuni comune cu Ministerul Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale și cu întreprinderile de comerț exterior, să fie îmbunătățită structura modalităților de plată la exporturile românești. De asemenea, B.R.C.E. emite frecvent scrisori de garanție bancară privind obligațiile contractuale asumate de întreprinderile românești de comerț exterior.

Cu privire la politica de creditare a importurilor, începând cu anul 1978 s-a trecut de la creditele vinzător (credite comerciale) acordate de furnizorii externi întreprinderilor noastre de comerț exterior, la credite cumpărător, respectiv la credite bancare, ce sînt

obținute de la băncile străine de către B.R.C.E. În același timp, s-a acționat și în vederea sprijinirii — pe cale bancară — a exporturilor românești. Banca Română de Comerț Exterior a încheiat o serie de convenții de credit cu bănci din țări latino-americane prevăzînd finanțarea exporturilor românești de mașini, utilaje și instalații în țările respective.

Pentru realizarea sarcinilor ce îi revin, B.R.C.E. a realizat, prin acțiuni de cooperare, înființarea a patru bănci mixte: Banca franco-română, Banca anglo-română, Frankfurt-Bucarest Bank și Banca egipteano-română. De asemenea, au fost înființate reprezentanțe ale Băncii Române de Comerț Exterior la Roma, Zürich, Frankfurt, New York.

dr. A. DETEȘAN  
Radu DEMETRESCU

## Convenția UNCITRAL privitoare la vânzarea comercială internațională

În anul 1974, Grupul de experți constituit de UNCITRAL a încheiat (sub rezerva citorva probleme rămase în suspensie) lucrările de elaborare a reglementărilor referitoare la vânzarea internațională de mărfuri. Proiectul întocmit a reușit să îmbunătățească atât pe fond, cit și sub aspect redacțional o serie de texte ale legii uniforme adoptate în acest domeniu la Haga în anul 1964 (LUVI). Totodată, proiectul a concentrat în numai 69 de articole, cele 101 articole.

Ținînd seama de lucrările efectuate, pe care le-a apreciat pozitiv, UNCITRAL a decis, cu ocazia celei de-a VII-a sesiuni din 1974, ca Grupul de experți să treacă, concomitent cu rezolvarea problemelor restante și rămase provizoriu în suspensie, la elaborarea de reguli uniforme privitoare la încheierea contractelor de vânzare internațională de mărfuri, pe calea emiterii ofertei și a acceptării acesteia. Totodată, la cererea expresă a Institutului de la Roma pentru unificarea dreptului privat (UNIDROIT), UNCITRAL a repus în discuție chestiunea unei eventuale includeri în contextul regulilor menționate a prevederilor cuprinse în noul proiect UNIDROIT referitor la validitatea contractelor de vânzare internațională de mărfuri.

În raport de obiectivele arătate, Grupul de experți a definitivat în 1975 versiunea îmbunătățită a proiectului de reguli uniforme referitoare la vânzarea internațională de mărfuri, adoptînd soluții corespunzătoare în problemele pînă atunci lăsate în suspensie. În această ultimă formă, proiectul cuprindea 6 capitole și anume: 1) domeniul

de aplicare; 2) dispoziții generale; 3) obligațiile vinzătorului; 4) obligațiile cumpărătorului; 5) dispoziții comune; 6) transferul riscurilor de la vinzător la cumpărător.

În ce privește proiectul de lege uniformă referitor la încheierea (formarea) contractelor, Grupul de experți a opinat, în mod preliminar, că ar fi preferabilă ca acesta să aibă de obiect numai vânzarea internațională, fără să se refere și la alte categorii de contracte, întemeindu-și punctul de vedere pe cerința de a asigura coerența deplină între sfera sa de reglementări și acelea cuprinse în proiectul referitor la dispozițiile de fond ale vânzării comerciale internaționale.

Propunerile arătate au fost însușite de UNCITRAL la cea de-a IX-a sesiune din 1976 (doc. A/31/17, § 28). Totodată s-a luat act de semnarea făcută de către Grupul de experți în legătură cu dificultățile de ordin tehnic pe care le poate cauza includerea în proiectul de lege uniformă a încheierii contractelor a unor texte privitoare la condițiile lor de validitate. În această privință, UNCITRAL a acordat Grupului de experți deplina libertate să decidă dacă ar fi sau nu posibilă o asemenea integrare.

Conformîndu-se directivelor menționate, Grupul de experți a definitivat în 1978 proiectul de lege uniformă referitor la încheierea (formarea) contractului internațional de vânzare de mărfuri, fără să fi inserat în cuprinsul său norme privitoare la validitatea actului juridic respectiv. Cu aceasta, activitatea sa, în materia ce ne preocupă, a luat sfîrșit.

În discuția UNCITRAL se găseau acum două documente distincte, unul referitor la drepturile și obligațiile vinzătorului și cumpărătorului (elaborat

de Grupul de experți în 1975) și altul privitor la încheierea prin ofertare și acceptare a contractului de vânzare internațională de mărfuri (elaborat în 1978). Rămânea ca atare de hotărât dacă era preferabilă dualitatea sau dimpotrivă fuziunea documentelor amintite într-un singur proiect cuprinzător.

Problema semnalată a fost analizată în cursul celei de-a XI-a sesiuni din 1978 a UNCITRAL, când s-a apreciat că este recomandabilă contopirea textelor în cadrul aceluiași act normativ. În favoarea acestei soluții a fost invocată mai întâi existența conexiunilor strinse dintre subiectele tratate în cele două proiecte întocmite de către Grupul de experți. Totodată s-a relevat că fuziunea lor evită repetări inevitabile ale unor reglementări (în-deosebi cele referitoare la domeniul lor de aplicare) cât și eventuale neconcordanțe. În fine, s-a considerat că se promovează mai bine unificarea dreptului comercial internațional prin realizarea unui text unic, care să înglobeze conținutul ambelor proiecte.

Această teză reunind consensul general, UNCITRAL a împărțit-o, dar a decis totodată — spre a asigura sta-

telor o libertate cât mai deplină cât privește obiectul ratificărilor — ca reglementările referitoare la încheierea (formarea) contractului să fie grupate într-un capitol distinct de cel consacrat drepturilor și obligațiilor vânzătorului și cumpărătorului. Procedindu-se astfel, statele dispun de posibilitatea de a adopta proiectul de lege uniformă UNCITRAL fie integral, fie parțial. Ele sînt în măsură, în acest ultim caz, să introducă în ordinea lor internă numai reglementările referitoare la încheierea (formarea) contractului sau numai pe cele avînd de obiect obligațiile vânzătorului și cumpărătorului, precum și drepturile lor corelative.

Contopirea într-un tot unitar a celor două proiecte a fost realizată, chiar în decursul sesiunii din 1978 a UNCITRAL, de către o grupă de redactare, instituită ad-hoc. Rezultatul îl constituie „Proiectul de convenție referitor la contractele de vânzare internațională de mărfuri”, care constituie, în faza actuală, ultima versiune a reglementărilor consacrate de UNCITRAL acestei materii.

dr. O. CĂPĂȚINA

## noțiuni, termeni, operațiuni

### Stabilirea prețului la export în valută

Asigurarea eficienței exportului constituie o sarcină primordială atât pentru producător cât și pentru exportator. În condițiile în care centralele industriale au în răspundere atât unități producătoare cât și de export, eforturile pentru obținerea unui maxim de eficiență trebuie să fie conjugate.

Dacă s-ar pune întrebarea, ce este mai greu, să produci sau să vinzi un produs, desigur, s-ar impune un răspuns imparțial întrucît fiecăruia îi revin răspunderi la fel de mari. Sînt însă unele deosebiri care merită să fie semnalate. În timp ce pentru producător toate datele cu referire la producție sînt cunoscute cu exactitate, pentru exportator sînt unele elemente necunoscute sau supuse uneori unor schimbări imprevizibile, determinate de situația conjuncturală a pieței externe.

În general există o multitudine de factori interni și externi care influențează stabilirea prețului în valută la export. Dintre factorii interni sînt de subliniat: nivelul prețului complet de export; calitatea, performanțele și caracteristicile produsului; ambalajul și modul de prezentare; cota importului de completare; asigurarea pieselor de schimb și service; nivelul prețului de plan și al cursului de re-venire planificat.

Totalitatea factorilor interni trebuie să indice un nivel de preț care să asigure în primul rînd rentabilitatea exportului, respectiv acoperirea tuturor cheltuielilor și realizarea cotei de beneficiu prevăzută.

Odată stabilit acest criteriu se procedează la analiza factorilor externi, între care trebuie menționați:

- Situația conjuncturală generală a pieței și diferențele influențe asupra cererii produsului, determinate de nivelul producției, stocurilor investițiilor, crize economice, volumul ultimelor tranzacții etc. Analiza fiecărui element în parte trebuie să dea o imagine cât mai clară asupra pieței produsului care face obiectul exportului. Desigur cînd piața este a vânzătorului, exportatorul se află în poziția de a determina și obține cu mai multă siguranță prețul extern în valută dorit. Cînd piața este a cumpărătorului, exportatorul trebuie să țină seama mai mult de ceilalți ofertanți și deci să stabilească un preț în valută care să fie competitiv.

- Nivelul prețurilor pe piața externă caracteristică sau pe alte piețe care pot influența prețul la produsul respectiv. Acest lucru se determină printr-o informare operativă și per-

manentă a exportatorului asupra principalelor tranzacții încheiate pe piață, nivelul de prețuri înregistrat la licitații, cotații de bursă etc. Pentru o cunoaștere cât mai exactă a situației pe piață și în special a nivelului de preț ce ar putea fi obținut, se poate face un sondaj de piață prin lansarea unor oferte sau se organizează discuții directe cu principalele firme în cadrul acțiunilor de prospectare. Această acțiune este deosebit de importantă întrucît permite să se aprecieze volumul cererii și ofertei, nivelul prețurilor, poziția firmelor concurente, poziția firmelor cumpărătoare etc., elemente ce pot conduce la o concluzie cât mai reală asupra prețurilor ce ar putea fi obținute.

- Reglementări de politică comercială, valutară, vamală etc. care influențează asupra nivelului de preț. În general trebuie avut în vedere nivelul taxelor vamale, condițiile comerciale și de plată solicitate de comerțner sau reglementate de autorități, etc. Sînt țări în care se cere oferirea de credite funcție de valoarea tranzacției și deci prețul de ofertă trebuie să țină seama de acest lucru.

- Poziția pe piața externă a exportatorului și respectiv a produsului poate influența asupra nivelului de preț. De regulă un produs bine introdus pe piața externă, cunoscut sub o anumită marcă și care se bucură de reputație, dă posibilitate să se discute pe baza prețului din ultimul contract și care poate fi majorat în funcție de evoluția prețurilor pe piața la care se va ține seama de coeficienții normali de creștere a prețurilor la materiile prime, energiei, salariilor etc. și a unor îmbunătățiri calitative sau constructive aduse produsului respectiv.

În cazul în care produsul nu este cunoscut pe piață, se impune o analiză temeinică a poziției firmelor concurente astfel ca la stabilirea prețului de export în valută să se aibă în vedere elementul competitiv care să permită încheierea primelor tranzacții de introducere.

Nu trebuie înțeles prin aceasta că prețul în valută trebuie stabilit la un nivel foarte jos în comparație cu firmele concurente. Stabilirea prețului trebuie făcut la un nivel rezonabil, completat însă cu unele facilități de ordin tehnic, de plată etc. care să cointerezeze pe cumpărător.

- Poziția pe piață a firmelor cumpărătoare cu care se lucrează tradițional. Aceasta trebuie determinată prin discuții și observații directe, care să determine: stocurile existente, sursele de aprovizionare, ofertele primite, prețurile oferite de alte firme concurente, ideea de preț pentru perioada ce urmează etc.

De obicei firmele cumpărătoare au tendința de a exagera greutatea ce le întîmpină la desfacerea produsului și prezintă ofertele concurenței cu prețurile cele mai mici. Pentru a se pu-

tea obține o idee de preț cât mai reală față de situația pieței, trebuie să i se prezinte în argumentare informații de preț de la firme reprezentative pentru produse similare, liste de prețuri, publicații etc.

● Calea de realizare a tranzacției. În cazul negocierilor directe cu firmele interesate prețul de ofertă se stabilește pe baza elementelor menționate mai sus. În cazul participării la licitații, intențiile concurenței sînt mai puțin cunoscute și de aceea se impune ca la stabilirea prețului în valută să se țină seama de toate informațiile de piață de la data respectivă, cotațiile de la ultima licitație etc. În cazul în care există certitudinea unei concurențe puternice prețul în valută trebuie fixat spre limita minimă acceptabilă. Astfel factorii externi în totalitatea lor ajută să se tragă o concluzie asupra nivelului de preț în valută ce se poate obține la un moment dat pe o anumită piață.

Stabilirea prețului de export în valută și respectiv a prețului de ofertă trebuie făcută prin analiza factorilor interni și externi și compararea cu prețul de plan și cursul de revenire planificat. Cu toate imperfecțiunile acestor indicatori se va putea trage concluzia necesară asupra eficienței exportului și se va proceda astfel la lansarea efectivă a ofertei.

Sînt uneori și cazuri cînd prețurile de ofertă reieșite din calcule apar ca exagerate față de realitatea de pe piața externă. Acest lucru impune efectuarea unor corecturi, cu răspunderea necesară și în limitele admise de legislația în vigoare, astfel ca să se stabilească un preț în valută competitiv. Corecturile se pot face prin recalcularea și redimensionarea unor elemente flexibile ale prețului complet de export, inclusiv asupra unor componente ale prețului de cost, acolo unde este posibil.

După recalcularea prețului complet de export trebuie procedat din nou la compararea cu prețul în valută ce se poate obține de la extern. În cazul în care și o asemenea operațiune duce la concluzia că exportul respectiv este cu adevărat nerentabil, organele competente pot hotărî să nu se lanseze oferte, sau se lansează conștient la nivelul care asigură un minim de rentabilitate.

În legătură cu noțiunea de „preț competitiv” trebuie precizat că nu ar fi corect să fie identificată cu noțiunea de „preț scăzut”, ci este vorba de un preț stabilit cât mai aproape de

realitatea pieței externe și care în final să dea posibilitatea încheierii tranzacției în avantajul ambelor părți. În general o ofertă trebuie să fie competitivă nu numai prin preț, ci și prin condițiile tehnice, comerciale, de plăți, termene de livrare etc. De aceea nu sînt rare cazurile cînd întreprinderile de comerț exterior au obținut în licitații sau în negocieri directe prețuri superioare față de alte firme oferind produse cu caracteristici mai bune, sau bine introduse pe piață, termene de livrare mai scurte etc.

Ar mai fi de reținut două noțiuni distincte și anume: prețul de ofertă și prețul de contract. Sînt cazuri cînd prețul oferit este acceptat ca atare de cumpărător și din acel moment devine preț de contract. De cele mai multe ori însă prețul de ofertă este supus negocierilor și vînzătorul este pus în situația să se alinieze la nivelul oferit de concurență sau să ofere chiar cu o ușoară marjă, sub nivelul concurenței. Bineînțeles că aceste recalculări și ajustări ale prețului de ofertă se fac numai în limitele care permit realizarea indicatorilor de eficiență. Prețul final acceptat de ambele părți rezultă în urma negocierilor devine preț de contract.

Aici intervine actul cel mai important al activității de comerț exterior și anume, negocierea și convenirea prețului de contract. În acest moment pe lângă factorii interni și externi menționați mai sus, mai intervine un factor și poate esențial, factorul uman,

Prezentarea lucrărilor de diplomă a absolvenților secției de forme industriale a Institutului de arte plastice „Nicolae Grigorescu” din București a constituit o invitație la dezbateri. O dezbateri asupra relației directe dintre creativitate și competitivitate, a incidentei designului cu marketingul.

Lucrările aflate în expoziția organizată cu acest prilej reflectă un considerabil potențial de creație pus la dispoziția industriei și deci și a consumatorilor. Ele evidențiază preocupările meritorii ale colectivului didactic de la acest Institut de a menține un nivel ridicat de exigență în pregătirea viitorilor specialiști în design. Unele din aceste lucrări au fost obiectul unor

negociatorul sau comerciantul, cel care trebuie să susțină prețul de ofertă și să obțină un preț de contract egal sau foarte apropiat de cel din ofertă.

Succesul depinde în mare măsură de pregătirea profesională, experiența, arta și tactica ce se aplică în cursul negocierilor, caracterul și modul de prezentare al comerciantului.

Stabilirea tacticii negocierilor se face funcție de marfă, situația conjuncturală, poziția partenerului etc., fiind necesar a se imprima o notă comercială și de etică comercială, pentru a se putea asigura succesul tratativelor. Aceasta înseamnă a se prezenta argumente clare, convingătoare, logice, a se manifesta răbdare și tact, ascultarea cu receptivitate a poziției și contraargumentelor partenerului și a se evita cu desăvîrșire retractările.

Dat fiind marea responsabilitate ce revine comerciantului în lansarea ofertei și negocierea contractului, se impune ca la nivelul întreprinderii de comerț exterior să se elaboreze politica comercială de vînzare pe fiecare produs. În acest sens este indicat a se întocmi anual programe de marketing pe fiecare produs sau grupe de produse, care să prevadă politica de comercializare pe țări și pe firme funcție de specificul pieței, inclusiv nivelele de preț la care se lansează ofertele și limitele minime acceptabile pentru contractare.

CONSTANTIN GAVRIL

## Design — marketing

contracte cu Consiliul Național pentru Știință și Tehnologie, cu întreprinderi reprezentative din Capitală și alte orașe din țară, au fost inițiate la propunerea Ministerului Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale sau a Filialei București a Asociației Române de Marketing AROMAR. Pentru unele lucrări au fost folosite studii realizate de către Institutul de Economie Mondială.

Organizatorii și-au propus, pornind de la cele prezentate în expoziție, să sublinieze importanța utilizării designului și marketingului în condițiile sarcinilor tot mai mari care stau în fața economiei românești.

I. G.

## raporturi de muncă

### Interdicție legală cu privire la desfacerea contractului de muncă

O subliniere a protecției deosebite de care se bucură persoanele încadrate în muncă este pusă în evidență de prevederile art. 146 din Codul muncii, prin care legiuitorul așezînd prioritar interesele persoanelor încadrate, interzice imperativ desfacerea contractului de muncă de către unitate — printr- altele — pentru motivul prevăzut de art. 130 alin. 1, lit. a din Codul muncii în timpul incapacității temporare de muncă în care persoana primește ajutoare de asigurări sociale.

Așadar în situația în care are loc o reducere de personal prin desființarea unor posturi ca urmare a reorganizării, unității îi este interzis să desfășoare contractul de muncă al persoanei care la data desființării posturilor se află în incapacitate temporară de muncă. Cu atât mai viguros operează această interdicție cu cît în unitate există mai multe posturi de natura celui care se desființează.

Precizăm că „situația specială” stabilită de lege ca interdicție trebuie să existe cu necesitate în momentul desfacerii contractului de muncă de către unitate. Este chiar aspectul pe care îl pune în evidență următoarea situație de fapt și asupra căruia vom stărui în continuare.

Ca urmare a desființării unor posturi, unitatea în temeiul art. 130, alin. 1, lit. a din Codul muncii, dispune la data de 27 ianuarie 1977 desfacerea contractului de muncă începînd cu data de 1 februarie a aceluiasi an. Decizia unității este înregistrată la subunitatea unde lucrează persoana în cauză la data de 29 ianuarie dar fără a fi comunicată persoanei.

Unitatea expediază (prin poștă) recomandată persoanei o adresă prin care îi comunică măsura luată, dar care deși datată 31 ianuarie nu a fost înminată acesteia deoarece, așa cum rezultă din mențiunea făcută pe plic la data de 1 februarie de către factorul poștal, destinatarul este internat în spital. Într-adevăr, persoana în cauză a fost internată în spital de la 1 la 23 februarie iar în continuare pînă la data de 7 martie a beneficiat de concediu medical.

Contestația persoanei este respinsă de judecătoria cu motivarea că decizia de desfacere a contractului a fost luată pe data de 27 ianuarie, înregistrată la subunitatea unde persoana era încadrată la data de 29 ianuarie iar internarea în spital a avut loc la data de 1 februarie, astfel că nu au

fost încălcate prevederile art. 146 din Codul muncii pe care își întemeiază persoana contestația.

Judecînd recursul persoanei, tribunalul admite contestația și anulează decizia de desfacere a contractului de muncă motivînd că persoanei nu i-a fost comunicată dispoziția de desfacere a contractului, iar pe data de 1 februarie (data desfacerii contractului) persoana era internată în spital.

Pronunțînd asemenea decizie, după cum a precizat și Tribunalul Suprem prin decizia Secției civile nr. 1624/1978, tribunalul a interpretat și aplicat corect prevederile legale în materie restabilind astfel legalitatea.

În practică, așa cum rezultă și din speța expresă, se face uneori confuzie între data emiterii deciziei de desfacere a contractului de muncă și data desfacerii contractului. Data emiterii dispoziției respective de către unitate nu înseamnă și încetarea contractului de muncă, mai ales cînd se prevede o dată în viitor care produce acest efect. Mai mult, contractul deși desfăcut prin voința unității, față de prevederile art. 134, alin. 2 din Codul muncii dispoziția de desfacere a contractului produce efecte numai de la comunicare.

Se observă cu ușurință că în speța noastră data de 27 ianuarie nu este

### practică arbitrală

## Cazuri de limitare a răspunderii

Legea contractelor economice consacră regula răspunderii integrale pentru prejudiciul cauzat prin neîndeplinirea conformă a obligațiilor contractuale.

Această regulă cunoaște însă unele excepții.

Este vorba de dispoziții normative care, reglementînd modul de încheiere și executare a unor contracte economice speciale, derogă în mod expres de la regula de mai sus.

Astfel cum am amintit și cu alt prilej, consecvent liniei care a devenit tradițională, practica arbitrală consideră că răspunderea căii ferate pentru nepunerea la dispoziție a vagoanelor prevăzute în plan se limitează la plata penalităților prevăzute de H.C.M. nr.

425/1975 (Decizia primului arbitru de stat nr. 3360/1978).

data desfacerii contractului iar pe data de 1 februarie, data desfacerii contractului, persoana se afla internată în spital. În consecință, în raport cu prevederile art. 146 din Codul muncii, măsura legată de umitate nu poate produce efecte, fiind nulă.

Interdicția legală acționează în timpul incapacității temporare adică chiar dacă incapacitatea temporară a început în ziua desfacerii contractului. Interdicția acționînd ope legis nu este relevantă cunoașterea cauzei de către unitate, singura condiție cerută de lege, existența impedimentului în momentul desfacerii contractului, face inoperantă măsura luată de unitate.

● Cu prilejul anulării desfacerii contractului de muncă și a reintegrării persoanei, instanțele se pronunță și asupra despăgubirilor cuvenite persoanei. Cu un alt prilej am prezentat pe larg opiniile exprimate și practica în materie. Nu dorim decît să subliniem practica constantă a instanței noastre supreme în materie potrivit căreia, în toate cazurile în care s-a oferit persoanei un post corespunzător după desfacerea contractului de muncă, despăgubirile datorate de unitate au în vedere numai perioada cuprinsă între data desfacerii contractului și data cînd s-a făcut oferta postului respectiv. În speța noastră, întrucît persoana a fost în concediu medical pînă la data de 7 martie, iar la data de 31 martie i s-a oferit un post corespunzător, drepturile bănești ce i se cuvin numai pînă la această ultimă dată și nu pînă la reintegrarea efectivă cum greșit s-a pronunțat tribunalul.

Dr. Iosif. R. URS

Drept urmare, unitățile expeditoare nu pot valorifica pretenții la daune împotriva căii ferate, chiar dacă, datorită nepunerii vagoanelor la dispoziție, au încercat daune ce nu se acoperă prin penalitățile încasate.

O situație similară se întîlnește în cadrul contractului de furnizare a energiei electrice. Precum se știe, continuitatea furnizării constituie unul dintre parametrii care se cer respectați în acest domeniu. Întreruperea întempestivă a furnizării de energie electrică poate cauza prejudicii însemnate unităților socialiste consumatoare.

Cu toate acestea, prin efectul dispozițiilor art. 88 din Regulamentul de

furnizare și utilizarea energiei electrice, răspunderea unității furnizoare este limitată la plata unei penalități aplicate la valoarea cantității de energie electrică nefurnizată în timpul întreruperii.

Este cît se poate de evident că, prin efectul acestor dispoziții legale, unitatea consumatoare de energie electrică se poate vedea în situația de a suporta daune care nu sînt, efectiv, urmarea culpei sale. Astfel, de pildă, datorită producției nerealizate în timpul întreruperii furnizării de energie electrică, unitatea consumatoare poate fi obligată să plătească beneficiarilor săi penalități și daune mult superioare sumei obținute de la întreprinderea furnizoare de energie electrică.

Diferența dintre daunele achitate și penalitățile obținute de la unitatea furnizoare de energie electrică se suportă, în mod definitiv, de către unitatea consumatoare. Această consecință nu se datorează vreunei culpe care s-ar reține în sarcina unității amintite. Dimpotrivă, prin ipoteză, culpa este exclusă. Suportarea diferenței la care ne referim se explică prin faptul că în privința unității furnizoare sînt incidente două reglementări: cea a Regulamentului de furnizare și utilizare a energiei electrice care consacră răspunderea limitată a unității furnizoare de energie electrică și cea cuprinsă în Legea contractelor economice, reglementare care consacră răspunderea integrală pentru prejudiciul cauzat prin nerespectarea obligațiilor contractuale.

Asemenea cazuri de limitare a răspunderii trebuie deosebite de situațiile cînd dispozițiile normative înlătură complet răspunderea pentru neîndeplinirea unor obligații contractuale.

Un asemenea caz este reglementat prin dispozițiile art. 89 lit. c din Regulamentul de furnizare și utilizare a energiei electrice aprobat prin H.C.M. nr. 2763/1968.

Potrivit acestor dispoziții legale, unitatea furnizoare nu răspunde față de cea consumatoare în cazul în care furnizarea insuficientă de energie electrică s-a datorat condițiilor de limitare sau de întrerupere a furnizării energiei electrice prevăzute de art. 80—84 și 87 din același regulament, exceptînd nefurnizarea energiei electrice datorită unor cauze provenind din culpa oricăreia dintre întreprinderile producătoare, de transport sau de distribuție a energiei electrice din sistemul energetic național.

După cum s-a reținut prin Decizia primului arbitru de stat nr. 494/1979, întreruperea furnizării energiei electrice s-a datorat, în speță, unor cauze neimputabile direct unității furnizoare, astfel că aceasta a putut să fie exonerată în totalitate de răspundere conform dispozițiilor art. 89 din regulamentul menționat.

„Nici împrejurarea că defecțiunea apărută s-a datorat calității necorespunzătoare a instalației executate de U.E.P. Craiova — se arată în aceeași decizie — nu este de natură să ducă la schimbarea soluției, deoarece, în raport cu dispozițiile legale speciale, aplicabile în speță... întreprinderea

furnizoare de energie electrică este apărută de răspundere“.

Reamintim, în încheiere, că asemenea cazuri de limitare a răspunderii sînt cazuri de excepție și ca atare, pentru a fi aplicate, trebuie să fie văzute expres de dispozițiile legale.

I. ICZKOVITS

## Întrebări și răspunsuri

● **C. BĂLĂRIE (Gorj)** solicită lămuriri cu privire la consecințele întîrzierii în stabilirea prețurilor, atunci cînd acestea sînt de competența unităților furnizoare care nu-și îndeplinesc la termen obligațiile de livrare rezultînd din contractele economice.

Considerăm că, într-o asemenea situație, lipsa prețului nu constituie, de regulă, o împrejurare de natură să apere unitatea furnizoare de plata penalităților aferente nelivrării la termen a produselor contractate.

Această soluție se impune în considerarea faptului că unitatea furnizoare putea să stabilească prețul la o dată utilă în raport cu termenul de livrare înscris în contract.

● **M. ANGHELIDE (București)** se interesează de obligațiile care revin întreprinderii de comerț exterior comisionare în legătură cu lipsurile cantitative constatate la produsele provenite din import, lipsuri imputabile furnizorului străin.

Întreprinderea la care vă referiți are obligația de a transmite reclamația la acel furnizor și de a stărui pentru rezolvarea ei favorabilă. Dacă nu se ajunge la acest rezultat, deși reclamația este întemeiată, întreprinderea de comerț exterior comisionară are îndatorirea de a face actele juridice necesare pentru acționarea furnizorului extern în fața organului de jurisdicție competent.

● **A. TARNAVSCHI (Botoșani)** solicită lămuriri cu privire la partea obligatorie să suporte valoarea lipsurilor cantitative datorate necorespunderii mijlocului de transport.

În conformitate cu Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, unitatea expeditoare, înainte de a efectua încărcarea, are îndatorirea să verifice dacă mijlocul de transport pus la dispoziție corespunde efectuării transportului în bune condiții.

Prin urmare, dacă lipsurile cantitative s-au produs datorită unor vicii ce se puteau constata la primirea mijlocului de transport, răspunderea revine unității expeditoare. Dacă însă viciile au fost ascunse și deci, nu puteau fi sesizate de unitatea menționată, răspunderea revine cărăușului.

● **H. EREMIA (București)** se interesează de răspunderea ce revine cărăușului în cazul în care folosește pentru nevoile sale proprii produsele care i-au fost încredințate pentru transport.

În conformitate cu art. 46 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, în cazul în care cărăușul a folosit pentru nevoile sale unele mărfuri primite spre transport, el va restitui valoarea dublă a mărții iar vinovații vor fi trași la răspundere.

● **K. SCHLOSSER (Sibiu)** solicită unele lămuriri în legătură cu reexaminarea litigiilor arbitrale.

La problemele ridicate de dv. răspundem astfel:

— Prin cererea de reexaminare nu se pot formula pretenții noi, pe alte temeuri juridice decît acelea care au fost cerute prin acțiune.

— În cazul reexaminării pe bază de acte noi, actele pot să fie preexistente primei hotăriri; deci, nu este necesar ca ele să se materializeze posterior rezolvării inițiale a litigiului.

— Hotărîrea pronunțată în reexaminare este supusă dreptului de control; prin urmare, părțile pot formula cereri de rearbitrare.

● **T. ANDRÎTOIU (Gorj)** se interesează de modul în care unitățile socialiste pot stabili termenele de livrare în cadrul contractelor economice.

Aceste termene trebuie stabilite pe date certe, calendaristice, cu respectarea eșalonării trimestriale din repartiție, în acord cu necesitățile unității beneficiare și cu posibilitățile unității furnizoare.

● **H. BREMMER (Brașov)** solicită lămuriri în privința unității care are obligația de a acționa calea ferată în cazul lipsei totale a produselor expediate în scopul îndeplinirii obligațiilor asumate printr-un contract de furnizare.

În cazul lipsurilor totale, dreptul de a acționa calea ferată revine, potrivit art. 85 din Regulamentul de transport C.F.R., unității furnizoare, în calitatea sa de expeditor.

Ca atare, această unitate are obligația de a acționa, cu excepția cazului în care a cedat unității beneficiare-destinatara dreptul de a acționa calea ferată, iar cesiunea a fost acceptată.

H.M.