

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

CONTRACTE PRIVIND OPERAȚIUNI COMERCIALE INTERNAȚIONALE COMPLEXE PENTRU APORT VALUTAR

1. DEFINIRE — FACORI STIMULATORI — EFECTE

În comerțul internațional de mărfuri, alături de tehnicile tradiționale, clasice, de vânzare — cumpărare se dezvoltă tot mai mult o serie de **operațiuni comerciale complexe** — cunoscute în practica întreprinderilor noastre de comerț exterior sub denumirea, oarecum improprie, de operațiuni speciale — care au o geneză plurifactorială, printre care: situația economică diferențiată a țărilor care participă la schimburile mondiale de valori materiale; amplasarea geografică, în raport cu partenerii comerciali; potențialul diferit de export — import; regimul juridic care reglementează comerțul exterior al țărilor participante la circuitul economic internațional (dreptul intern, conținutul acordurilor comerciale și de clearing, regimul vamal etc.), politica comercială și valutară aplicată de către aceste state ș.a.

1.1. Noțiune — factori care au stimulat dezvoltarea operațiunilor comerciale internaționale complexe.

Enumțarea unei definiții a operațiunilor comerciale internaționale complexe pe cât de dificilă ar fi, pe atât ar fi lipsită de interes. Am arătat mai sus că în practica întreprinderilor noastre de comerț exterior asemenea operațiuni comerciale sunt cunoscute sub denumirea de operațiuni speciale, denumire care, după părerea noastră, nu exprimă natura tranzacțiilor, precum nici alte două elemente esențiale care le caracterizează; tehnica comercială mai **complexă** și scopul imediat urmărit — **realizarea de beneficii suplimentare în valută sau degrevarea balanțelor comerciale de unele plăți în valută**. Într-adevăr, așa cum vom căuta să demonstrăm, aceste elemente sunt determinante în conținutul noțiunii care ne preocupă.

Privite din unghiul de vedere al naturii lor, operațiile comerciale internaționale complexe nu se identifică, în marea majoritate a cazurilor, cu structura juridică a contractelor clasice, fie ele de vânzare — cumpărare internațională, prestări de lucrări sau servicii, mandat comercial, depozit etc.; în cele mai frecvente cazuri structura lor este complexă, imprumutând elementele mai multor genuri de contracte, sau fiind constituite din cel puțin două contracte strâns legate, care constituie armătura juridică a aceleiași operațiuni comerciale. Astfel se prezintă situația în cazul unei operațiuni de switch, sau de import — reexport etc.

Sub aspectul rezultatelor finale, operațiunile comerciale complexe se deosebesc într-o anumită măsură de operațiunile clasice de export, import și cooperare economică internațională: dacă acestea din urmă sunt efectuate cu scopul major de îndeplinire a planului de comerț exterior, a căror efecte se propagă asupra întregului plan economic al țării, operațiunile comerciale internaționale complexe urmăresc o finalitate mai concretă, imediată a întreprinderii care le realizează, respectiv obținerea de beneficii suplimentare în valută, beneficii care, de regulă, nu sunt cuprinse în sarcina de plan; așa cum vom vedea în continuare și aceste operațiuni au ca rezultat — alături de realizarea de beneficii suplimentare în valută — efecte pozitive indirecte, propagate, printre care stimularea exporturilor în general și al exporturilor de echipamente industriale, obiective la cheie etc., în special; de asemenea, prin aportul în valută contribuie la îmbunătățirea balanței de plăți ș.a.

O ultimă subliniere privind deosebirile dintre operațiunile clasice de export și operațiunile comerciale pentru aport valutar se impune: pe câtă vreme în cazul operațiunilor clasice de export se transferă cumpărătorului extern substanță efectivă, mărfuri produse de economia noastră, în cazul operațiunilor comerciale pentru aport valutar obiectul contractelor nu este constituit, ca regulă generală, din asemenea mărfuri, ci ele provin din import și se exportă la prețuri mai mari, realizându-se astfel beneficii în valută.

Față de cele arătate credem că este întemeiat ca asemenea tranzacții să poarte în locul denumirii uzitate de **operațiuni speciale**, pe aceea de **operațiuni comerciale internaționale complexe pentru aport valutar**, denumire pe care o vom folosi în cadrul acestui capitol. Subliniem pe această linie că terminologia de operațiuni speciale a fost abandonată oficial, fiind înlocuită cu aceea de **operațiuni comerciale pentru aport valutar**. Astfel, art. 2 din Decretul nr. 276/1979 privind îmbunătățirea activității de comerț exterior stabilește: „Întreprinderile și compartimentele de comerț exterior vor efectua activități de export, import, cooperare economică internațională, **operațiuni comerciale pentru aport valutar** și, acolo unde este cazul vor organiza activitatea de „servire” și vor asigura piesele de schimb necesare, potrivit obiectului lor de activitate stabilit prin prezentul decret”.

Apariția și dezvoltarea operațiunilor comerciale complexe — în accepțiunea dată mai sus — au multiple cauze, care constituie tot atâția factori care stimulează încheierea și

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

derularea acestora în condiții avantajoase pentru inițiatorii și realizatorii lor. Fără să ne propunem o tratare exhaustivă, pentru o mai bună înțelegere a tehnicilor de comerț exterior indicate a fi adoptate, considerăm necesar să punctăm principalele cauze care au generat și contribuie în prezent la continua dezvoltare a operațiunilor comerciale internaționale complexe pentru aport valutar.

a) **Amplasarea geografică** a statelor favorizează dezvoltarea unor anumite tipuri de operațiuni comerciale internaționale pentru aport valutar, cum ar fi tranzitul, depozitarea în docuri etc. Un exemplu credem că va fi concludent. O analiză atentă a rutelor comerciale folosite pentru transportul unor mărfuri, cum ar fi petrolul din țări din Orientul Apropiat, către țări riverane dunărene ar putea conduce la concluzia că tranzitarea acestor mărfuri prin portul Constanța și de aici pe Dunăre în sus ar fi o formulă mai avantajoasă pentru cumpărători și, în același timp, o sursă de beneficii în valută pentru întreprinderea română de comerț exterior, provenită din prestarea serviciilor în portul arătat, depozitare și, eventual, din transportul lor pînă la destinație, sau cel puțin pe teritoriul țării noastre. Geografia și istoria economică a lumii este plină de exemple care demonstrează în ce mare măsură poziția geografică a unor state a contribuit la înflorirea comerțului lor.

b) **Instituirea modalității de decontare prin cliring** de către unele țări participante la circuitul internațional de valori materiale și spirituale este o altă cauză care a determinat intensificarea operațiunilor comerciale complexe sub forma cunoscută de **operațiuni de swich**. Așa cum vom vedea în secțiunea următoare, tehnica de efectuare a decontărilor prin compensații globale la nivel macroeconomic, respectiv prin cliring, determină ca la un moment dat una din țările partenere să aibă sold creditor, iar cealaltă sold debitor. Cum ambele țări s-ar putea să fie interesate să continue schimburile economice, se recurge la operațiuni comerciale complexe de **swich de tip aller** și, respectiv **de tip retour**. Cu alte cuvinte, țara creditoare, pentru a-și valorifica soldul creditor va importa din țara debitoare mărfuri de care nu are nevoie, dar pe care le poate exporta; țara debitoare va căuta să importe în mod eficient pe deize convertibile anumite mărfuri pe care le va reexporta în țara creditoare în deize de cliring.

c) **Dreptul național al unor state** care prevede restricții la exportul anumitor mărfuri în unele state și **regimul vamal preferențial instituit** constituie, de asemenea, factori de natură să permită ca firme comerciale dintr-o țară terță să dezvolte operațiuni comerciale internaționale complexe, de tipul operațiunilor triunghiulare cu plata în valută convertibilă. Să presupunem că țara A plafonează exportul unei mărfi către țara B, dar din diferite raționamente economice facilitează exportul lor către țara C. Această situație constituie o premisă favorabilă pentru firme specializate din țara C de a importa asemenea mărfuri din țara A și de a le reexporta în țara B, realizînd din aceste operațiuni comerciale beneficii în valută.

Valorificînd, în mod similar, regimul vamal preferențial acordat unor state de către un anumit stat, firme comerciale specializate perfectează operațiuni complexe prin care se urmărește punerea în valoare a unor asemenea facilități, importînd mărfuri cu taxe vamale reduse și reexportîndu-le pe fluxuri care nu se bucură de un asemenea regim vamal preferențial. Evident, prețul mărfurilor intrate în țara care nu beneficiază de un regim preferențial va fi mai scăzut dacă importul se realizează printr-o terță țară care plătește taxe vamale preferențiale, decît dacă le importă din țara de origine, cu plata unor taxe ridicate.

d) **Fluctuațiile valutare** au determinat intensificarea speculațiilor cu valute convertibile pe piața financiar-valutară a țărilor cu economie capitalistă. Alături de vânzări-cumpărări de valute necesare unor plăți privind operațiuni comerciale efective, s-a dezvoltat considerabil, odată cu trecerea la cursurile fluctuante a valutei vânzări-cumpărări cu caracter speculativ, organismele financiare specializate în asemenea operațiuni realizînd beneficii din diferența dintre cursul de cumpărare și cel de vânzare.

Asemenea operațiuni speculative se efectuează la bursele de deize, precum și în afara acestora prin tranzacții directe interbancare.

e) **Sistemul de organizare a piețelor de mărfuri** în țările cu economie capitalistă constituie un alt factor care contribuie la efectuarea de operațiuni comerciale internaționale complexe. Astfel, bursele de mărfuri, care reprezintă o piață caracteristică pentru vânzarea-cumpărarea de mărfuri fungibile, constituie o cale importantă pentru operațiuni speculative. Este bine cunoscut că pe lângă vânzări-cumpărări dictate de nevoi economice reale, în cadrul bursei de mărfuri se realizează un mare volum de tranzacții cu caracter pur speculativ; vânzătorii încheie tranzacții de vânzare la termen, fără să dispună de mărfurile vindute, cu convingerea că la data cînd se împlinște termenul prețul scade, putînd să-și îndeplinească obligațiile de vânzare asumate prin cumpărarea unor mărfuri similare la un preț mai mic, diferența constituind beneficiu. Cumpărătorii la termen încheie operațiuni cu speranța că la data împlinirii acestora mărfurile respective vor fi mai scumpe, iar din revînzarea lor vor realiza beneficii. În situația prezentată, așa cum vom vedea în secțiunea viitoare, vânzătorii au jucat **à la baisse**, iar cumpărătorii, **à la hausse**.

Amploarea speculațiilor care se realizează la bursele de mărfuri rezultă din următoarele exemple concludente. La bursa de cereale din Chicago, uneori, volumul operațiunilor a întrecut de 5—7 ori recolta totală a Statelor Unite și de 2—3 ori recolta mondială; operațiunile la termen de la bursa din Liverpool au întrecut, în mulți ani, de 3 ori tot importul de grîne al Angliei. Caracterul speculativ al unor asemenea cumpărări și revînzări este mai mult decît evident.

f) **Gradul de dezvoltare industrială și de specializare a producției** determină, după cum se știe, structura comerțului exterior al statelor; o țară cu un grad ridicat de industrializare este și un exportator potențial de mașini și utilaje, echipamente industriale, linii tehnologice, fabrici la cheie etc. Specializarea internațională a producției, în cadrul general al industrializării, face să se dezvolte o serie de operațiuni comerciale constituite din importul unor subansamble care se reexportă odată cu obiectivul industrial care se realizează într-o țară terță.

Particularitățile de derulare a acestor importuri de completare — condiții de livrare, preț, modalități de plată etc. — și ale reexporturilor în cadrul contractelor de realizare de ansambluri industriale determină caracterul lor de operațiuni comerciale internaționale complexe cu posibilități de obținere de beneficii suplimentare, în valută.

g) **Tendința de gospodărire judicioasă a resurselor valutare**, care se manifestă în multe state, a determinat revitalizarea operațiunilor comerciale prin compensare totală sau parțială, operațiuni cunoscute în istoria comerțului sub denumirea de **troc**, a căror origine se pierde în negura timpurilor.

În formula nouă, cu aplicare la tranzacțiilor comerciale internaționale, operațiunilor comerciale în compensare se caracterizează prin îngemănarea a două contracte — unul de export și unul de import — de valori egale, al cărui obiect se evaluează în baza prețurilor negociate, fără însă să se mai efectueze plata în valută, deoarece operează compensarea stabilită prin voința părților contractante. Așa cum vom vedea, în situația în care unul din loturile de mărfuri este mai mare, debitorul părții necompensate urmează să plătească diferența în valuta convenită.

După cum am precizat de la început, cauzele care facilitează dezvoltarea operațiunilor comerciale internaționale complexe nu au putut fi epuizate prin punctarea făcută. Practica dovedește că în condițiile concrete ale fiecărei țări pot fi perfectate și derulate, cu bune rezultate și o serie de alte genuri de asemenea operațiuni. Printre acestea se numără contractele de **lohn**, evident în cazul unor capacități de producție disponibile, transporturi internaționale, intermediari, navlosiri etc.

1.2. Premisele dezvoltării operațiunilor comerciale internaționale complexe — efecte

Am arătat că apariția și practicarea pe planul comerțului internațional a operațiunilor complexe are o geneză plurifactorială. Pentru dezvoltarea, perfectarea și derularea cu eficiență sporită a unor asemenea operațiuni se impune însă nu numai existența factorilor analizați, ci și realizarea prealabilă a unui ansamblu de măsuri care, în marea majoritate țin de domeniul cercetării și al documentării și care constituie premisele obiective a deplinei reușite în acest dificil, dar deosebit de rentabil, domeniu al comerțului internațional.

Printre aceste premise se înscriu, la loc de frunte: studierea dreptului național al statelor al căror rezidenți sînt partenerii comerciali potențiali; documentare temeinică asupra posibilităților reale de export-import a acestora în funcție de potențialul economic, prețuri practicate, corelate cu regimul vamal și al liberalităților comerciale acordate de administrația statelor respective; tehnicile de comerț și de plăți internaționale practicate în țările anvizajate pentru perfectarea de operațiuni comerciale complexe.

Practica arată că pentru conceperea și realizarea de operațiuni comerciale internaționale complexe, este necesară o documentare bogată printr-un volum mare de informații de ordin comercial-financiar: evoluția vânzărilor privind marfa care face obiectul documentării, cererea și oferta, cu observarea fluxurilor și tendințelor pieței caracteristice; prețurile practicate în devize convertibile și în devize de cliring; modalitățile de plată, condiții și termenii tehnice de derularea plăților; tehnicile de import-reexport agreeate și folosite de partenerii potențiali; capacitatea de producție și plafoanele de absorbție a pieței pe care activează partenerii de import etc.

Cu privire la reglementările de comerț exterior din țările partenerilor potențiali, prezintă importanță cunoașterea temeinică a următoarelor aspecte, considerate minime: dreptul intern aplicabil contractelor comerciale internaționale — formarea contractelor, executarea lor, prescripții, soluționarea eventualelor litigii etc.; regimul legal al autorizațiilor de import și export, interdicții, contingentări etc.; sistemul taxelor vamale, țările care beneficiază de preferințe sau cărora li se aplică tarife sporite; conținutul acordurilor de cliring și a celor comerciale încheiate de către statele respective și, în special, cele privind reglementarea reexporturilor; bariere și facilități prevăzute în dreptul intern al țărilor de tranzit etc.

Privite atît din punct de vedere macroeconomic, cît și microeconomic, operațiunile comerciale internaționale complexe cu aport valutar produc multiple efecte pozitive, care pot fi grupate în două mari categorii: efecte directe și efecte indirecte sau propagate.

a) **Efectele directe** ale operațiunilor comerciale pe care le analizăm sînt cele care pot fi cuantificate, în cifre absolute sau relative, printre care trebuie avute în vedere beneficiile obținute de întreprinderile de comerț exterior și aportul efectiv în valută convertibilă realizate în urma derulării unor asemenea operațiuni.

Modul de determinare a beneficiului realizat este în funcție de genul operației comerciale perfectate și executate. În cazul importurilor urmate de reexport beneficiul constă din diferența dintre prețul de cumpărare și cel de vânzare, evident, după ce au fost deduse toate cheltuielile aferente; în cazul operațiunilor de intermediere beneficiul este constituit din comisionul stabilit prin contract, iar la operațiunile de depozit, prestări de servicii etc. prin tarifele corespunzătoare. Dacă în cazul operațiunilor comerciale internaționale complexe care se exprimă în valute convertibile și deci cotate pe piețele valutare, utilizarea a două valute diferite nu prezintă inconveniente pentru determinarea beneficiului datorită posibilității de calculare a parităților, cu totul altfel se pune problema în cazul în care una din valute este de cliring. În asemenea situații trebuie avute în vedere cursurile oficiale ale valutilor în cauză, beneficiul astfel calculat avînd o valoare de cuantificare relativă.

Cu privire la cel de-al doilea efect direct, și, în același

timp de importanță deosebită, al operațiunilor comerciale complexe — aportul în valută convertibilă — arătăm că el se determină în mod diferit, în funcție de valuta în care se derulează operațiunile. Astfel, în cazul importurilor și reexporturilor care se decontează în valute convertibile aportul se determină la fel ca și beneficiul, respectiv acesta constă în diferența dintre valoarea totală a importului plus cheltuielile de derulare și valoarea reexportului. În cazul în care importul a fost realizat în valută de cliring, aportul în valută convertibilă îl constituie valoarea totală a reexportului, din care se scad cheltuielile efectuate în valută convertibilă.

b) **Efectele indirecte** ale operațiunilor comerciale internaționale complexe cu aport valutar, deși nu pot fi cuantificate, prezintă totuși importanță prin propagarea lor asupra unor elemente constitutive ale comerțului exterior. Astfel, indicatorul general al volumului comerțului exterior sporește cu totalul valoric al tuturor operațiunilor comerciale complexe realizate de întreprinderile de comerț exterior; operațiunile complexe, sub forma compensărilor, degreveză total sau parțial balanța de plăți privind importurile în cauză; importul de completare, pe lîngă aportul de valută pe care uneori îl realizează, are efecte pozitive asupra exporturilor de echipamente industriale, obiective la cheie etc., ofertele noastre fiind astfel mai competitive; prin operațiuni de *lohn* se optimizează folosirea capacităților de producție, se modernizează produsele, și, uneori se dotează întreprinderile producătoare cu utilaje de înaltă tehnicitate, fără vreun efort valutar pentru import; de asemenea, în cazul bunurilor de larg consum, ca efect al unor operațiuni comerciale de schimb, gama acestora se diversifică considerabil pe piața internă.

2. OPERAȚIUNI COMERCIALE COMPLEXE AXATE PE CONTRACTUL DE VÎNZARE INTERNAȚIONALĂ

Corespunzător genezei plurifactoriale, practica a dezvoltat o multitudine de forme, respectiv de tehnici de realizare a operațiunilor comerciale internaționale complexe. Aceste tehnici comerciale, așa cum este și firesc, sînt axate pe o armătură juridică constituită, în principal, din elemente ale mai multor genuri de contracte comerciale internaționale: vânzare — cumpărare, intermediere, prestații de servicii de specialitate, de finanțare, de plăți internaționale etc.

Plecînd de la gradul de interes pe care îl prezintă, de frecvența lor, și de complexitatea tehnicilor comerciale folosite, în cele ce urmează vom analiza numai acele tipuri de operațiuni care sînt axate pe contractul de vânzare comercială internațională.

2.1. Contracte de import — reexport în care una din valute este de cliring

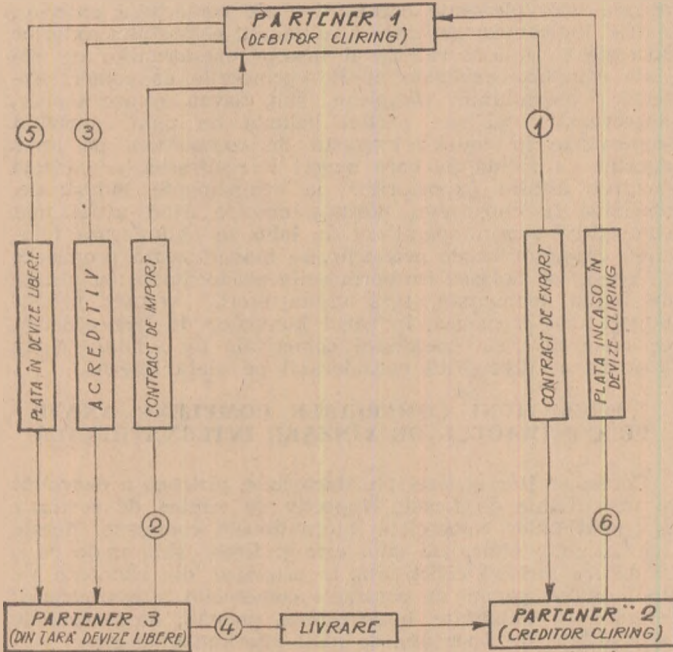
Rezumînd particularitățile mecanismului de compensare globală a plăților dintre două state care au încheiat acorduri de cliring reamintim următoarele: încasările realizate din exporturi nu pot fi folosite decît pentru importuri din țara parteneră de cliring; cum operațiunile de exporturi nu pot fi efectuate simultan cu importurile, între aceste două categorii de operații se interpune factorul timp. În care perioadă una din țări este creditoare și cealaltă debitoare; decalajul dintre exporturi și importuri este plafonat prin însăși acordul de cliring, plafonul maxim debitor fiind acoperit prin creditul tehnic (denumit și spațiu de joc — *swing*); în aceste condiții, în momentul în care plafonul creditului tehnic a fost atins, atît operațiunile de export, cît mai ales cele de import nu mai pot fi efectuate. Evident, asemenea situații nu sînt de natură a promova schimburile comerciale reciproce dintre partenerii din cele două țări, împrejurare și mai nedorită pentru partenerul interesat în importuri pe care însă nu le poate realiza din lipsă de disponibil valutar în contul de cliring.

Pentru surmontarea unor asemenea situații, atît partenerii exportatori, cît și cei importatori caută soluții tehnico-comerciale, axate pe un cadru juridic adecvat, printre care se numără și efectuarea de operațiuni comerciale complexe, triunghiulare, de import — export în care una din valute

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

folosite pentru plată este valută de cliring, iar cealaltă în oricare valută convertibilă.

a) **Importul de mărfuri pe valută convertibilă și reexportul lor pe valută de cliring.** Asemenea operațiuni — cunoscute și sub denumirea de **switch de tip aller** — sînt inițiate de întreprinderi de comerț exterior din țara debitoare în contul de cliring, sau de firme specializate în operațiuni de **switch** din țări cu piață valutară liberă (țări cu economie capitalistă). Plecînd de la ipoteza că operațiunea a fost inițiată de o întreprindere din țara debitoare de cliring — specializată în operațiuni de switch sau oricare întreprindere autorizată să efectueze operațiuni de comerț exterior —, mecanismul de realizare poate fi sintetizat potrivit schemei nr. 1.



Din schema prezentată rezultă că operațiunea de **switch, tip aller**, este axată pe două contracte comerciale de vânzare — cumpărare internațională, cu particularități și finalități diferite.

Primul contract, **de import**, se încheie de întreprinderea din țara debitoare de cliring, cu un partener dintr-o țară țară; marfa care face obiectul acestui contract este agreată în prealabil de întreprinderea cumpărătoare din țara creditoare în contul de cliring; plata mărfii se efectuează în devize convertibile, de regulă, prin acreditiv.

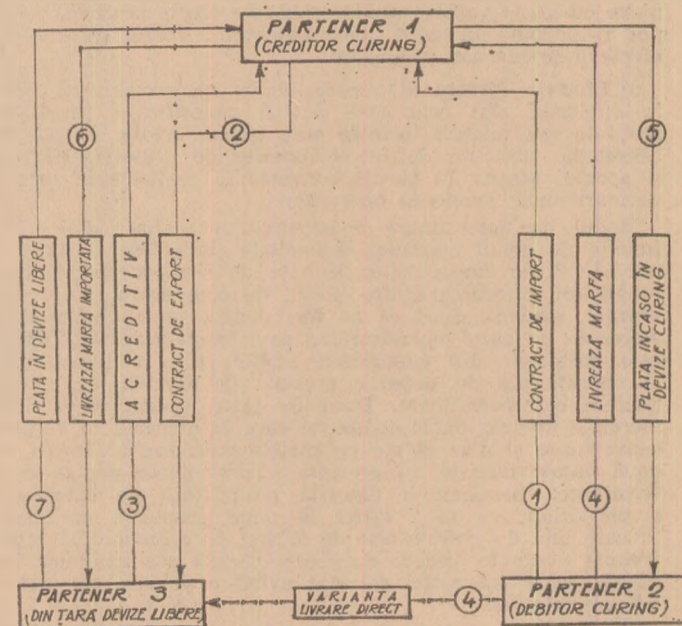
Cel de-al doilea contract, **de export**, numit și de reexport se încheie în baza primului contract și are același obiect, vânzător fiind importatorul din primul contract, iar cumpărător partenerul din țara creditoare în contul de cliring; livrarea mărfii poate fi realizată fie prin expedierea ei directă de către vânzătorul din primul contract, cumpărătorului din cel de-al doilea, sau prin tranzitarea mărfii de la vânzătorul inițial din țara țară, în țara cumpărătorului din primul contract și de la acesta la cumpărătorul final, parte în cel de-al doilea contract, respectiv în țara creditoare în contul de cliring.

Dacă cele două contracte comerciale de vânzare internațională au un obiect comun — marfa oferită de primul vânzător și agreată de ultimul cumpărător —, ele prezintă totuși și unele particularități: în primul contract prețul este stabilit în devize convertibile, iar plata se efectuează printr-o modalitate specifică în asemenea contracte, respectiv prin credit documentar, fie sub forma acreditivului, fie sub aceea a scrisorii de credit comercial; ca urmare a acestei modalități de plată este important să se acorde toată atenția negocierii tipului de acreditiv adoptat, de preferat fiind cel

domiciliat în țara cumpărătorului, fapt ce ridică eficiența operațiunii; în cel de al doilea contract prețul este stabilit în valuta de cont al cliringului, iar plata se face prin modalitatea convenită, tipică fiind între țările socialiste modalitatea prin incaso documentar cu acceptare ulterioară (plata imediată).

Față de împrejurarea că partenerul din țara debitoare în contul de cliring nu urmărește o cumpărare efectivă de mărfuri ci numai procurarea de valută de cliring, plătiind în schimb valută convertibilă, cu scopul final de a lichida soldul debitor în valută de cliring și, eventual, de a-și crea disponibilități în această valută, se pune problema ce eforturi valutare urmează să facă pentru realizarea acestui scop. Răspunsul este în funcție de mai mulți factori care influențează prețul aceleiași mărfii, în valută convertibilă și în cea de cliring: natura mărfii, cererea și oferta pe piața țării terțe, nivelul, natura și importanța cliringului. Privită din punctul de vedere al partenerului din țara debitoare, diferența de preț dintre cel în valută convertibilă și cel în valută de cliring, de regulă, este pozitivă, în sensul că suma plătită în valută convertibilă este mai mică decât suma încasată prin reexport în valută de cliring. Această diferență încasată în plus, calculată în procente față de prețul în valută convertibilă poartă denumirea tehnică de **agio** și poate fi de la câteva procente pînă la zeci de procente, în funcție de factorii arătați; cu alte cuvinte, cu cît prețurile pe piața țară, în valută convertibilă, sînt mai mici **agio-ul** este mai mare, iar lichidarea soldului debitor al contului de cliring se face cu un efort mai mic, respectiv cu un cost mai scăzut în devize convertibile. De aici concluzia că o cale de ridicare a eficienței unor asemenea operațiuni este aceea a găsirii acelor mărfuri, ca obiect al operațiunii comerciale triumghiulare, care să aibă un preț cît mai scăzut pe piața țară, în valută convertibilă, și cît mai ridicat pe piața creditorului de cliring.

b) **Importul de mărfuri pe valută de cliring și reexportul lor pe valută convertibilă.** Acest gen de operațiune comercială complexă — cunoscută sub denumirea de **switch de tip retour** — este reversul celeia analizate mai sus; de regulă, este inițiată de o întreprindere de comerț exterior din țara creditoare în contul de cliring — specializată, sau nu, în asemenea operațiuni — sau de către firme de switch din țări cu economie capitalistă. Luînd ca punct de plecare o operațiune inițiată de o întreprindere din țara creditoare, autorizată să efectueze acte de comerț internațional, mecanismul de realizare se prezintă potrivit schemei nr. 2.



Din schema alăturată (nr. 2) rezultă, de asemenea, că și operațiunea **switch, tip retour**, are la bază tot două contracte, dar cu funcții diferite :

Primul contract, **de import**, se încheie cu un vânzător din țara debitoare în contul de cliring, prețul fiind stabilit și derulat în valută de cliring, iar scopul este acela de a folosi de către cumpărător soldul creditor de care dispune în asemenea valută; cumpărătorul deci nu are nevoie de mărfurile importate pentru consumul intern, ci le cumpără cu scopul de a le reexporta într-o țară terță, cu plata în valută convertibilă; ca urmare, mărfurile pot fi expediate de către vânzător direct cumpărătorului din țara terță sau, în cazurile în care anumite reglementări opresc acest lucru, ele se tranzitează prin țara creditoare, iar de aici în țara terță.

Cel de-al doilea contract, **de reexport**, se încheie între cumpărătorul din primul contract — de această dată având calitatea de vânzător — și între cumpărătorul final dintr-o țară terță, prețul fiind stabilit într-o valută convertibilă, iar plata se efectuează, de regulă, prin credit documentar, în varianta stabilită de părți (sub forma de acreditiv sau de scrisoare comercială de credit comercial); de subliniat interesul pe care îl are vânzătorul, pentru creșterea eficienței operațiunii, de a promova prin contract domicilierea în țara sa a creditului documentar.

Remarcăm din nou interesul întreprinderii din țara creditoare în contul de cliring: valorificarea soldului creditor în valută de cliring, prin transformarea acestei valute, în valută convertibilă. Problema care se pune este similară ca cea de mai sus: care sînt costurile pentru efectuarea unei asemenea operațiuni. Luînd în considerare aceiași factori — în principal, cererea și oferta, respectiv prețul mărfii pe piața țării terțe — costul operațiunii constă din diferența de preț dintre cel plătit în valută de cliring și cel încasat în valută convertibilă. Cum, de regulă, prețul în valută convertibilă este mai mic, decît cel în valută de cliring, diferența este negativă, respectiv întreprinderea în cauză va pierde o anumită sumă în valută de cliring, pentru a obține o anumită sumă de valută convertibilă. Această pierdere calculată în procente, la valoarea în valută de cliring, în termeni tehnici, se numește **disagio**. Așa fiind, cu cît prețurile în valută convertibilă sînt mai mici, cu atît disagio este mai mare. De aici concluzia: pentru ca asemenea operațiuni să aibă un grad ridicat de eficiență, respectiv costul transformării valutei de cliring în valute convertibile să fie cît mai scăzut (disagio cît mai mic) se impune o temeinică documentare care să conducă la alegerea acelor mărfuri și piețe pe care se pot obține prețuri optime în valută convertibilă. Practica o dovedește că unele operații de **switch de tip retour** au fost efectuate la asemenea prețuri încît întreprinderea inițioare din țara creditoare nu a avut de suportat nici un disagio iar, uneori, au fost realizate chiar beneficu reie în valută convertibilă.

c) **Interferențe dintre contracte**. Oricare ar fi tipul de operațiune comercială complexă adoptat — **aller sau retour** —, între cele două contracte care constituie suportul lor juridic este o strînsă interferență și în funcție de perfecta sincronizare a obiectului și a condițiilor de livrare ale ambelor contracte depinde buna derulare a operațiunii.

Obiectul celor două contracte trebuie să fie identic. Prin clauzele precis formulate se determină denumirea mărfii, cantitatea, parametrii calitativi și funcționali, termenii de garanție, condițiile și termenii în care pot fi formulate reclamații etc. Este indicat ca ultimele elemente arătate să fie de așa natură sincronizate în cele două contracte încît întreprinderea inițioare a operațiunii să aibă posibilitatea să transmită și, respectiv, să formuleze la rîndul ei reclamații vânzătorului inițial, în concordanță cu cele primite de la cumpărătorul final. Clauzele privind ambalarea sînt în funcție de modul de derulare a operațiunii. Dacă mărfurile urmează a fi expediate de vânzătorul inițial direct cumpărătorului final, modul de ambalare, marcare, etichetare etc. va fi formulat în aceiași termeni în ambele contracte; în situația în care mărfurile vor fi tranzitate prin țara și depozitele întreprinderii inițioare a operațiunii și

în cadrul acțiunii de indigenizare urmează să fie reambalate se vor prevedea în cele două contracte clauze diferite, corespunzătoare operațiunii concrete ce urmează a fi efectuată.

Condițiile și termenii de livrare se impun, de asemenea, să fie sincronizate. Dacă marfa se expediază de vânzătorul inițial direct cumpărătorului final condiția de livrare CIF portul de destinație apare a fi cea mai eficientă pentru întreprinderea inițioare a operațiunii, deoarece: în cazul operațiunilor de **tip aller** prețul în valută de cliring este substanțial mai mare, ceea ce contribuie ca soldul debitor al contului de cliring să se diminueze într-o măsură sporită; în cazul operațiunilor de **tip retour** va crește prețul în valută convertibilă; cheltuielile de transport și asigurare fiind plătite în valută cliring, se vor reflecta pozitiv în suma încasată în final de către întreprinderea inițioare, în valută convertibilă.

Referitor la dreptul aplicabil contractelor și la alegerea organului de arbitraj internațional facem următoarele precizări: în situația în care partenerii de cliring sînt din țări socialiste dreptul aplicabil în contractul încheiat între aceștia este cel al vânzătorului (**lex venditoris**), iar organul de arbitraj competent este cel din țara pîritului. Ținînd seama de aceste reglementări, în contractul încheiat cu partenerul din țara terță este recomandabil să se prevadă ca drept aplicabil cel al țării întreprinderii inițioare a operației comerciale respective, precum și competența organului de arbitraj internațional din această țară.

Am arătat mai sus că inițiativa efectuării operațiilor comerciale complexe sub forma de **switch de tip aller sau retour** o poate avea atît o întreprindere din țara creditoare, cît și una din țara debitoare în contul de cliring; inițiativa lor conjugată sau independentă este de natură să accelereze realizarea scopului final urmărit: activizarea operațiilor reciproce comerciale, prin echilibrarea mai rapidă a contului de cliring, ceea ce facilitează reluarea într-un termen mai scurt a schimburilor economice între cele două țări, părți în acordul de cliring. În practică, deseori inițiativa este luată de firme specializate în operațiuni de **switch** din țări cu economie capitalistă. Asemenea firme, de regulă, operează ca intermediari între partenerii interesați din țările de cliring și cumpărători sau vânzători din țările cu piață valutară liberă.

De menționat că uneori se practică combinarea a două operațiuni în sensuri opuse, realizîndu-se o operațiune de **tip aller-retour**, situație în care partenerii nu mai urmăresc scopul arătat mai sus — reactivizarea conturilor de cliring — ci, obținerea de beneficii în valută.

În încheiere, subliniem că unele țări partenere de cliring nu agreează, din politică proprie comercială, reexportul produselor vindute pe valută de cliring. În asemenea situații, cînd acordurile de cliring prevăd de principiu interdicția de reexport, orice operațiuni de acest gen nu pot fi efectuate decît cu acordul partenerului vânzător.

2.2. Contracte de import-reexport în valute convertibile

În comerțul internațional, în cadrul categoriilor de operațiuni comerciale complexe, pe lîngă operațiunile de **switch** de tip **aller** și **retour** de care ne-am ocupat în secțiunea precedentă, o frecvență deosebită o au operațiunile de importuri în valută convertibilă efectuate cu scopul inițial stabilit ca mărfurile respective să fie exportate pe diverse țări terțe, tot în valută convertibilă. Asemenea operațiuni, denumite prescurtat **reexporturi**, sînt determinate de mai multe cauze, printre care :

— obținerea de beneficii în valută convertibilă, rezultate din diferența de preț dintre cel de cumpărare (import) și cel de vânzare (export); această cauză se impune a fi omniprezentă la construirea oricăror operații comerciale de reexport;

— poziția geografică, relațiile comerciale favorabile schimburilor economice dintre țara întreprinderii inițioare și alte țări, clauza națiunii celei mai favorizate de care se bucură țara sa, sînt tot atitea premise care pot fi fructificate prin construirea și derularea de operațiuni de import-reexport cu obținerea de beneficii în valută convertibilă; practica dovedește că între prețurile de cum-

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

părare în condițiile în care țara inițiatorului se bucură de clauza națiunii celei mai favorizate sînt considerabil mai mici, față de cele de pe piețele unor țări terțe care nu dispun de aceleași facilități în raport cu țara de origine a mărfurilor în cauză;

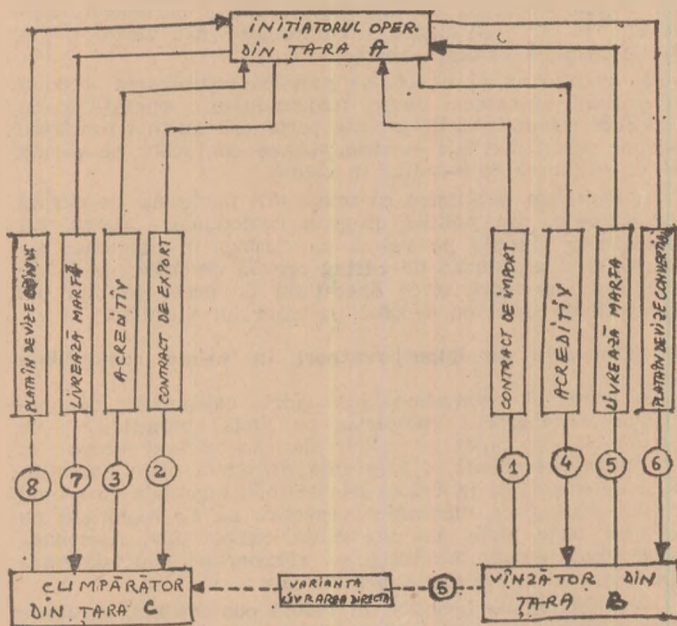
— promovarea exporturilor din țara întreprinderii inițiatoare a reexportului este o cauză destul de frecventă pentru perfectarea unor asemenea operațiuni; în prezent, un număr crescînd de parteneri, în special din țări în curs de dezvoltare, condiționează importurile lor de preluarea de către vânzător a unor anumite mărfuri indigene în contul prețului datorat pentru importurile respective; pentru a promova exporturile lor, vânzătorii acceptă asemenea mărfuri în contrapartidă, de care neavînd nevoie pe plan intern, în țara lor, le reexportă;

— completarea cu unele subansamble a unor exporturi complexe determină, de asemenea, operațiuni de reexport; în mod frecvent întreprinderile de comerț exterior exportatoare de linii tehnologice, fabrici și uzine, în general, de mari ansambluri industriale fac importuri de completare, constînd din diverse subansamble, agregate, piese speciale etc., care se reexportă odată cu ansamblul industrial respectiv;

— într-o măsură mai mică, unele reexporturi au drept cauză importul unor partizi mari de mărfuri, optime din punct de vedere comercial, dar care depășesc necesarul intern; ca urmare, diferențele importate în plus se reexportă; asemenea situații pot să apară și în cazul unor importuri pe valută de cliring și reexporturi pe valută convertibilă;

— în sfîrșit, mai trebuie să menționăm și alte cauze de importuri care au drept consecințe exporturi: importul unor mărfuri cu scopul unor prelucrări și reambalări în vederea reexportului; importul destinat pentru a disponibiliza pentru export a unor mărfuri similare indigene, solicitat pe piețele externe.

Operațiunea comercială complexă prin import-reexport poate fi sintetizată potrivit schemei nr. 3.



Din schema alăturată se desprinde succesiunea operațiunilor intermediare care constituie în ansamblu o operațiune comercială de import-reexport. Pe primul plan se situează negocierea paralelă a contractului de import și a celui de export, aceste două instrumente constituind armătura juridică a întregii operațiuni. Evident, pentru ca operațiunea de import — reexport să se deruleze în condiții bune, cu minim de risc și să se soldeze cu un grad ridicat de eficiență, la elaborarea celor două contracte ur-

mează să se acorde toată atenția și să se țină seama de particularitățile acestui gen de operațiuni comerciale complexe pe care le vom prezenta în cele ce urmează.

a) **Obiectul contractelor**, ca și la operațiunile de tip aller și retour, trebuie definit prin denumirea exactă a mărfii, parametri calitativi, mod de ambalare și etichetare (marcare), aspecte care vor primi soluții corespunzătoare în funcție de faptul dacă livrarea se efectuează direct de vânzătorul inițial, cumpărătorului final, sau marfa urmează să fie tranzitată prin țara inițiatorului pentru indigenare.

O atenție deosebită se va acorda sincronizării clauzelor din cele două contracte privind termenele de garantare a calității și buneii funcționări, condițiile în care pot fi formulate reclamațiile, termenele în care pot fi remise etc. Desigur că aceste aspecte își vor găsi soluții corespunzătoare în funcție de natura mărfii, de raporturile juridice dintre cei trei parteneri ai operațiunii de import-reexport, de modul de derulare etc. În toate ipotezele se impune însă ca termenele privind formularea reclamațiilor și cele de soluționarea lor să fie de așa natură stabilite în cele două contracte încît întreprinderea inițiatoare să dispună de timpul necesar să formuleze, la rîndul ei, reclamații față de vânzătorul inițial, pe măsură ce primește asemenea reclamații de la cumpărătorul final. Pe această cale se diminuează riscurile derivînd din calitatea necorespunzătoare a mărfurilor livrate de vânzătorul inițial.

b) **Evitarea riscurilor valutare și modalitățile de plată a prețului** privind cele două contracte prezintă, de asemenea, particularități care trebuie avute în vedere de întreprinderea care inițiază operațiunea de import — reexport, deoarece numai anumite clauze pot îngrădi, respectiv diminua riscurile comerciale, care în asemenea operațiuni au o intensitate mai ridicată.

Este bine cunoscut că în condițiile actuale, cînd piața valutară internațională este caracterizată printr-o permanentă fluctuație a cursurilor valutei convertibile, pentru a diminua într-o măsură cît mai mare urmările negative pe care le pot avea asemenea fluctuații asupra contractelor comerciale, practica a instituit înscrierea în cuprinsul lor a unor clauze, printre care **clauza D.S.T.** și **clauza coșului restrîns de valută** sînt cele mai eficiente. Pentru a fi ferit de riscul fluctuațiilor valutare este indicat ca întreprinderea inițiatoare a unei operații comerciale complexe de import-reexport, ca pe lîngă negocierea prețului într-o singură valută să promoveze în ambele contracte aceeași clauză, de preferință clauza D.S.T. Procedînd astfel, riscul pe care îl constituie fluctuațiile valutare se transferă, asupra vânzătorului din primul contract și asupra cumpărătorului din cel de-al doilea. Astfel, bunăoară, dacă în primul contract s-ar înscrie clauza D.S.T., iar în al doilea o clauză prin care se constituie un coș restrîns de valută, sau s-ar omite o asemenea clauză, la data plății importului suma recalculată potrivit clauzei stipulate poate să fie egală sau mai mare decît suma încasată de la cumpărător, care rămîne neschimbată din lipsa unei clauze care să permită recalcularea acesteia din urmă.

Cu privire la modalitatea de plată arătăm că adoptarea în ambele contracte a creditului documentar, sub forma acreditivului **back to back**, sporește considerabil gradul de siguranță a încasării prețului. asemenea acreditiv „spate în spate” se sprijină reciproc, în sensul că cel deschis vânzătorului din primul contract, este întemeiat pe acreditivul deschis de cumpărătorul din cel de-al doilea contract, beneficiar fiind întreprinderea inițiatoare a operațiunii de import-reexport în cauză.

Pentru ridicarea eficienței operațiunii, se impune ca să se prevadă în ambele contracte domicilierea creditivelor documentare la banca comercială din țara inițiatorului; în acest mod timpul de curier în contractul de import (perioada de circulație a documentelor de plată de la banca comercială care a deschis creditul și pînă la ajungerea și încasarea lor de la banca plătitoare) este creditată (suportată) de vânzătorul inițial, iar momentul încasării valorii mărfurilor exportate se apropie mult, pînă la suprapunere, cu momentul plății, reducîndu-se astfel perioada de creditare a operațiunii și deci creșterea bene-

fiului în valută convertibilă. Pentru a se evita complet creditarea operațiunilor de import-reexport, a căror costuri în valută le suportă inițiatorul, în practică a fost experimentată, cu rezultate certe, următoarea formulă de finanțare, respectiv de mobilizare a creditelor necesare: în contractul de import în cadrul clauzei privind creditul documentar s-a prevăzut ca documentele de plată remise de vânzător să fie însoțite de o cambie care să aibă scadența de plată 90 zile de la data expedierii mărfurilor; creditul documentar din contractul de reexport a fost domiciliat în țara inițiatorului operațiunii; ca urmare, prețul mărfurilor exportate a fost încasat în interiorul termenului de 90 zile prevăzute pentru plata lor către vânzătorul inițial, fapt care a înlăturat necesitatea contractării de credite pentru derularea operațiunii, deci, eficiența operațiunii a fost mai ridicată.

c) **Condițiile de livrare** negociate în cadrul celor două contracte pot, de asemenea, să contribuie la ridicarea eficienței operațiunii de import-reexport. În contractul de import este indicat să se promoveze condiția C & F portul de destinație, condiție care trece în sarcina vânzătorului cheltuielile de transport și permite inițiatorului să asigure marfa la o societate de asigurări din țara sa (la noi ADAS), fapt care îl degreavează de unele cheltuieli în valută; în cazul în care inițiatorul are interes ca transportul să se efectueze pe cheltuiela sa (dispune de mijloace naționale de transport), condiția de livrare va fi FOB portul de încărcare, sau FOT—FAS. În contractul de export, în funcție de împrejurările concrete, de natura mărfurilor, de distanța dintre părți etc., poate fi promovată fie condiția FOB port încărcare, fie condiția C & F port destinație.

d) **Dreptul aplicabil** contractelor de import și de export este indicat să fie același, de preferință al țării înțreprinderii inițiatorului a operațiunii; de asemenea, este indicat să se aleagă prin clauza compromisorie același organ de arbitraj internațional, care este de dorit să fie cel din țara inițiatorului. În asemenea condiții, evident, eventualele litigii care ar putea să apară, pe de o parte între inițiator și cumpărătorul final, iar pe de altă parte, între acesta și vânzătorul inițial, pot fi soluționate mai eficient, atât sub aspectul soluției, cât și al cheltuielilor provocate, care se suportă în monedă națională.

Facem precizarea că la construirea și derularea unei operațiuni comerciale de import-reexport una din părți poate fi o firmă specializată în asemenea operațiuni, care poate acționa în calitate de comisionară a unei terțe persoane sau în nume și cont propriu. De asemenea, inițiatorul unei operațiuni de import-reexport poate folosi serviciile unui reprezentant comercial (de exemplu, o societate mixtă), care poate acționa fie în baza unui contract de mandat, fie în calitate de comisionară, situație în care îndeplinește actele în nume propriu, dar în contul comitentului.

2.3. Contracte de import conexe cu contracte de export

Operațiunile comerciale conexe — constind din condiționarea perfectării contractelor de import, în special pentru mașini și utilaje, echipamente industriale etc. de exportul unor mărfuri indigene în contrapartidă —, deși nu se inițiază pentru export valutar direct, au o finalitate cu un scop similar care se realizează prin degrevarea balanței comerciale de plată, chiar și parțială, a unor importuri necesare economiei. Pe planul comerțului internațional asemenea operațiuni cunosc o extindere continuă; tot mai multe țări, în special din cele în curs de dezvoltare, pun condiția exportului de mărfuri indigene cu a căror valoare să se compenseze, într-o măsură cât mai mare, importurile ce urmează a se efectua; pe această cale, pe lângă echilibrarea balanțelor comerciale, se promovează exporturile unor mărfuri mai greu vandabile pe unele piețe.

În literatura de specialitate operațiunile conexe sînt denumite și **paralele, conjugate sau de reciprocitate**. Com-

plexitatea unor asemenea operațiuni constă atât din faptul că se încheie cel puțin două contracte, cât și din numărul mare de participanți, de regulă, trei sau patru, din țări diferite.

Pentru perfectarea unei operațiuni conexe, ca regulă generală, se încheie:

— un prim contract, **de import**, care urmează toate regulile oricărui contract comercial de vânzare-cumpărare internațională;

— un al doilea contract, **de import**, încheiat fie de aceleași părți din contractul de import — situație mai rar întâlnită —, fie între alți doi parteneri dintre care vânzătorul este din aceeași țară cu importatorul, iar cumpărătorul din țara vânzătorului din primul contract, sau dintr-o țară terță.

O primă particularitate a acestor două contracte este totala lor independență cu privire la obiect și la valoarea acestora; executarea lor — livrarea mărfurilor și plata prețului — urmează clauzele stabilite în fiecare contract în parte; conexarea lor se realizează printr-o convenție a părților din primul contract prin care vânzătorul se obligă să încheie, sau să facă să se încheie, de către o altă persoană un contract de cumpărare internațională de mărfuri din țara importatorului (cumpărător) de o anumită valoare. Cu privire la convenția părților privind conexarea contractului de import de un contract de export se pun mai multe probleme, printre care: sub ce formă urmează să se încheie convenția, cum se dovedește perfectarea contractului de export și care sînt consecințele neexecutării obligațiilor asumate prin acest contract sau prin convenție.

În practică, problemele arătate au primit soluții diferite, cele mai frecvente fiind următoarele: convențiile părților din contractul de import se materializează sub forma unor documente anexe la primul contract și în care se detaliază obligația vânzătorului, natura și valoarea exporturilor care urmează să fie efectuate în contrapartidă, termenele de executare; cu privire la dovada îndeplinirii obligației, deseori se prezintă un act eliberat de o întreprindere exportatoare din țara importatorului, în care se atestă încheierea contractului de export, valoarea lui și alte elemente; în ce privește măsurile de garantarea executării exporturilor, acestea se reduc, deseori, la stabilirea unor penalități pe care urmează să le plătească vânzătorul din contractul de import, în cazul în care nu se realizează în contrapartidă exporturile.

Credem că prighia pe care trebuie să acționeze importatorul o constituie sistemul de penalități ce urmează a fi promovate în primul contract, cu referire directă la cel de-al doilea; alături de penalități, care trebuie să fie astfel stabilite încît plata lor ca urmare a neexecutării în termen a obligațiilor de preluare a unor mărfuri în contrapartidă să fie serios resimțite de vânzător, obligarea acestuia să prezinte o scrisoare de garanție bancară privind plata și a unor despăgubiri în cazul în care contractul de export este reziliat din vina cumpărătorului extern, ar fi de natură să asigure executarea reală a acestuia. De asemenea, condiționarea plății importurilor de încasarea prealabilă a mărfurilor exportate ar fi în măsură să consolideze cel de-al doilea contract, să înlătore eventualele eludări ale convențiilor amintite și, în final, să se realizeze scopul urmărit — exportul efectiv al mărfurilor indigene, în contrapartidă pentru importurile efectuate.

Cu privire la operațiunile comerciale conexe, Decretul nr. 276/1979 privind unele măsuri pentru îmbunătățirea activității de comerț exterior, la art. 2, aliniat final, stabilește următoarele: „Importurile de instalații, mașini, utilaje și subansamble se vor angaja cu precădere în cadrul acțiunilor de cooperare și a acțiunilor de export în contrapartidă de produse din ramura construcției de mașini”. Așadar, întreprinderile române de comerț exterior importatoare ale produselor arătate nu au latitudinea să ofere orice mărfuri românești, ci numai produse din ramura constructoare de mașini. Pe lângă promovarea exporturilor unor produse înrudite cu cele importate, textul citat are și menirea să orienteze operațiunile comerciale conexe, în conformitate cu interesele economiei naționale.

2.4. Contracte de schimb de mărfuri

Tipul de operațiune comercială sub forma de compensație de mărfuri, practicat cu milenii în urmă și cunoscută în istoria comerțului sub denumirea de *troc*, are o răspândire considerabilă și în comerțul internațional contemporan, datorită avantajelor pe care le prezintă: surmontează bariere existente în unele state privind transferul valutei; degreveză balanțele comerciale de plăți pentru importuri, promovind în același timp exportul mărfurilor în contrapartidă; contribuie la diversificarea gamei sortimentale de mărfuri pe piața internă, fără efort valutar. Așa fiind, deși operațiunile în compensație de mărfuri nu au ca finalitate un aport valutar direct pentru inițiatorul lor, ele contribuie la echilibrul balanței comerciale prin evitarea unor plăți în valută, care sînt înlocuite cu cantități de mărfuri exportate echivalente ca valoare cu cele importate.

Compensațiile de mărfuri — denumite în literatura de specialitate compensații individuale, spre a fi deosebite de cele globale, efectuate pe calea *cliringului* —, sub aspect economic constituie un schimb în natură, avînd ca suport juridic contractul care poartă același nume, încheiat de doi parteneri, fiecare avînd poziție atît de exportator, cît și de importator.

Contractul de schimb este reglementat de Codul nostru civil prin art. 1405—1409. legiuitorul formulînd regula generală potrivit căreia toate normele prescise în materie de vânzare sînt aplicabile și acestui contract. Codul elvețian al obligațiunilor, la fel ca și Codul civil al R. F. Germania dispune, de asemenea, că normele prescise în materie de vânzare sînt aplicabile și contractului de schimb. Prevederi similare întîlnim și în sistemul de drept francez și cel italian. Toate aceste sisteme de drept consideră pe fiecare dintre părțile unui contract de schimb atît vînzător, cît și cumpărător, adică fiecare își asumă o **obligație de a da**. Cu alte cuvinte, natura juridică a schimbului poate fi exprimată prin formula **rem pro re**, pe cîtă vreme a vînzării este **rem pro practio**.

Dacă obiectul juridic al contractului de schimb îl reprezintă obligațiile reciproce asumate de părți, obiectul economic este constituit din **două partizi de mărfuri egale ca valoare** care urmează a fi schimbate între cele două părți contractante. Evident, pentru sporirea garanției de realizare efectivă a operațiunii, fiecare parte urmărește ca importul să precedă exportul. Din punctul de vedere al întreprinderilor române de comerț exterior promovarea acestei succesiuni de efectuare a operațiunii simplifică modul de urmărire a lichidării operațiunii — nemăinteresînd vreun alt organ al administrației de stat —, iar riscurile sînt înlăturate.

Ca urmare a faptului că în asemenea contracte nu au loc transferuri de valute, operațiunea se consideră efectuată în momentul schimbului direct între părți a documentelor de livrare. Cum operațiunea de export nu poate fi practic concomitentă cu aceea de import, pentru a consolida contractul este indicat ca partea debitoare, respectiv aceea care urmează să îndeplinească ultimul act al schimbului, să procure celeilalte părți o scrisoare de garanție bancară, sau o altă modalitate de garantare a executării întocmai a obligației asumate prin contract. Ipoteza livrării mărfurilor pe numele unui tert, de regulă un depozit general de mărfuri, care să le elibereze contra unor documente care atestă expedierea mărfurilor în contrapartidă, nu ni se pare practică, cheltuielile suplimentare astfel provocate putînd fi mai mari decît cele pentru obținerea unei scrisori de garanție bancară, în plus existînd și riscul ca mărfurile să nu fie ridicate de destinatarul din contractul de schimb.

Practica comerțului internațional a diversificat formele de realizare a schimbului, adaptîndu-le la situații concrete și subordonîndu-le intereselor pe care le au părțile; printre cele mai frecvente forme de schimb de mărfuri întîlnite pe planul comerțului internațional sînt:

— schimburi (compensații) bilaterale lărgite, în care operațiunile de export și import se efectuează în mai

multe reprize, loturile de mărfuri eșalonate în timp fiind expediate alternativ atît la export cît și la import;

— compensări lărgite de mărfuri, de tip **barter** organizate de un număr mai mare de parteneri din două țări prin care se exclud transferurile de valută, partenerii din fiecare țară plătindu-și reciproc valoarea mărfurilor, respectiv importatorul plătește în monedă națională echivalentul mărfurilor importate, exportatorului național;

— schimburi **adresate** între parteneri a două țări între care există acord de *cliring* și care au loc în cazurile în care plafonul creditului tehnic a fost atins; în asemenea situații, în baza contractului încheiat între părți, exportul unei partide de mărfuri este destinat în mod expres acoperirii valorii unei contrapartide care urmează să fie importată;

— compensații triunghiulare, la care participă parteneri din trei (sau mai multe) țări, compensarea făcîndu-se în lanț, evitîndu-se astfel plățile în valute.

Schimbul de mărfuri, datorită avantajelor pe care le prezintă, este folosit de întreprinderile noastre de comerț exterior atît pentru nevoile industriale — aprovizionarea cu mașini, utilaje, piese de schimb, unele materii prime etc. —, cît mai ales pentru diversificarea fondului de marfă destinat pieței interne. Ultima categorie de mărfuri, constituie obiectul de activitate al întreprinderii de comerț exterior „Mercur”; redăm textul din Decretul nr. 276/1979, anexa nr. 9, pct. 11, prin care este stabilită competența acestei întreprinderi:

— schimb de mărfuri de larg consum din fondul de mărfuri destinate pieței interne cu organizații și firme din străinătate, precum și schimbul de mărfuri al Uniunii Centrale a Cooperativelor de Consum cu organizațiile cooperatiste și întreprinderi din alte țări;

— schimb omogen de utilaj și mobilier comercial pentru Ministerul Comerțului Interior.

3. OPERAȚIUNI LA BURSELE DE MĂRFURI

Bursele de mărfuri reprezintă o piață caracteristică economiei capitaliste unde se cumpără și se vînd mărfuri fungibile, după o procedură specială, care se desfășoară potrivit unui program prestabilit, într-o anumită sală, în prezența vînzătorilor și a cumpărătorilor, sau a reprezentanților acestora. Așa cum se subliniază în literatura de specialitate, bursele constituie un veritabil seismograf care înregistrează cu o mare sensibilitate orice fenomen care ar putea să influențeze cererea și oferta. Ea este informată prin mii de antene, despre tot ce se petrece pe glob în toate domeniile, fie că este vorba de economie sau politică, de tehnică sau știință sau de apariția unor calamități naturale etc., și reacționează spontan reflectînd fenomenele respective prin urcări sau scăderi de prețuri sau cursuri. O secetă prelungită în Australia sau Argentina, spre exemplu, ridică prețul grîului la bursa din Londra, Winnipeg sau Chicago cu cel puțin o lună înaintea începerii înămînțării de primăvară în emisfera nordică. Descoperirea unui important zăcămint de petrol sau de cupru sau introducerea unor tehnici noi, mai eficiente, în exploatarea zăcămintelor existente face să scadă prețul acestor materii prime mult înainte ca oferta să se fi materializat pe piață. Hotărîrea unui guvern de a-și crea stocuri strategice sau de a lichida prin vânzare stocurile existente influențează, de asemenea, prețurile, și nu numai ale produselor vizate, ci și ale celor similare sau de substituție.

3.1. Organizarea burselor — clasificare

Bursele au apărut cu zece secole în urmă, în porturile italiene, firma distinctivă a localurilor respective fiind o pungă de bani, care în limba italiană se numește **borsa**. De aici s-au extins și în alte centre comerciale din Franța (Marsilia, Lyon, Toulouse și Paris), iar prin secolul XIV în nordul Europei, în orașele hanseatice. De menționat că prin vechi documente se semnaleză faptul că încă în secolul XIV în casa familiei Van der Borse din Bruges, se negociau bani, metale prețioase, valori mobiliare și chiar mărfuri. Prima bursă, în accepțiunea modernă este considerată, în literatura de specialitate, cea de la Anvers.

Organizarea bursei este asemănătoare în aproape toate țările cu economie capitalistă. Sub aspectul formei de constituire, a. formei de organizare, se disting următoarele tipuri de burse: a) **burse private**, înființate și organizate de particulari, de multe ori sub forma de societăți pe acțiuni, de asociații comerciale sau de camerele de comerț, constituite pe baza unor statute de funcționare adoptate de către fondatori; b) **burse înființate și administrate de stat**, organizate pe baza legilor existente în țările respective.

După criteriul admiterii participanților, se deosebesc: burse la care participarea nu este limitată și cele la care sînt admisi numai membrii bursei.

Privite sub aspectul naturii operațiunilor, în cadrul bursei se încheie tranzacții privind mărfuri, valori mobiliare, devize etc. Încă din secolul al XVIII-lea a început procesul de specializare a bursei în burse de mărfuri și burse de valori; în prezent activitatea bursei, după obiectul lor, este bine conturată, cunoscînd o specializare, de regulă, pe următoarele activități: burse de comerț sau de **mărfuri**, **burse de valori mobiliare**, burse de devize și burse pentru operațiuni ajutoare în comerțul internațional (**burse de asigurări**, ca de pildă **Lloyd's** din Londra și cele de **navlosiri**).

Bursele de mărfuri, păstrează cel mai fidel cadrul și formele organizatorice ale bursei clasice, în cadrul cărora se negociază mărfuri fungibile (din care o cantitate poate fi substituïtă printr-o altă cantitate cu caracteristici tehnico-calitative identice, adică cu aceeași valoare de întrebuințare: grâu, cafea, minerale etc.) care prezintă omogenitate și caracteristici bine definite (elemente pe baza cărora se pot stabili calitățile mărfurilor tranzacționale).

În cadrul bursei de mărfuri unele se numesc burse caracteristice datorită ponderii însemnată a tranzacțiilor încheiate în cadrul comerțului internațional cu astfel de produse. Este evident că ele dau nota dominantă atît în ce privește cantitățile de mărfuri oferite cît și în stabilirea prețurilor. Astfel de burse se întîlnesc în primul rînd în zonele producătoare de mari cantități din mărfurile respective cum sînt: pentru cereale — Chicago și Winnipeg; pentru piei de bovine — Buenos Aires și Chicago; pentru bumbac — Memphis și New Orleans; pentru cauciuc — Singapore; pentru profile metalice — Anvers; pentru cafea — Saulo Paolo; pentru produse petroliere — Rotterdam. Unele burse caracteristice sînt așezate în zonele de mare consum, avînd rolul de distribuitor al unor astfel de mărfuri. Dintre acestea menționăm în primul rînd Londra ca principal redistribuitor de materii prime pentru Europa și America de Nord. Subliniem că cele trei burse de mărfuri din Londra au un volum de tranzacții dintre cele mai importante din lume: Baltic Exchange cu un mare număr de săli de vînzare pentru cereale, oleaginoase, carne, lînă, iută, blînuri ș.a.; Commodity Exchange pentru zahăr, ceai, cacao, cafea, cauciuc etc.; London Metal Exchange pentru metalele neferoase și rare. Aceasta, creată în 1882, este principala bursă de metale din lume; volumul anual al tranzacțiilor încheiate aici depășește un miliard lire sterline.

Bursele sînt constituite, în general, sub forma societăților pe acțiuni. Din bursă fac parte ca membri, de regulă, principalele bănci și institute financiare, marile companii comerciale și întreprinderi industriale din crașul, zona sau țara respectivă, care, sub diferite forme, efectuează tranzacții sau sînt interesate în operațiuni de bursă. Reprezentanții acestora aleg un comitet de conducere și, în cadrul acestuia, pe președinte și unul sau mai mulți vicepreședinți. În atribuțiile conducerii bursei intră, de regulă, problemele legate de organizarea și funcționarea administrativă a bursei, reglementării privind desfășurarea tranzacțiilor bursiere, stabilirea cursurilor, notarea acestora în lista oficială de cursuri, măsurile privind reglementarea litigiilor rezultate din tranzacțiile bursiere în conformitate cu legislația existentă și uzanțele bursei etc.

Operațiunile de bursă se încheie fie prin participarea directă a vînzătorilor și cumpărătorilor, fie prin intermediul unor intermediari, care la bursele din Anglia, sînt de două feluri: brokerii și dealerii. Brokerul de bursă este un man-

dar care primește ordine de la persoane din afara bursei, de la bănci (care, în Anglia n-au acces la bursă), în timp ce dealerul, (jobber), încheie operațiuni și pe cont propriu; acesta are legături cu comitentul prin intermediul brokerului. Cîștigul brokerului constă din comisionul ce-l încasează, pe cînd al dealerului, din diferența de preț (curs). Intermediarii la bursele din R. F. Germania se numesc *Borsenmakler*, iar în Franța *curtieri*.

3.2. Operațiuni de bursă

Operațiunile de bursă pot fi clasificate în două mari categorii: operațiuni pe bani gata, la **disponibil**, situație în care atît livrarea mărfurilor, cît și plata se fac imediat după încheierea contractului; operațiuni la termen, la care livrarea mărfurilor are loc la un termen mai mult sau mai puțin îndepărtat. Ultima categorie de operațiuni se poate încheia pentru acoperirea unor nevoi reale ale cumpărătorilor, dar, de obicei, acestea au un scop speculativ. Astfel, cumpărătorul achiziționează o cantitate de marfă de care nu are nevoie, dar speră ca, la termenul de livrare, prețul acesteia să fie mai urcat decît cel la care s-a încheiat operația, deci, a speculat **la hausse**. Dimpotrivă, vînzătorul, de cele mai multe ori, nici nu posedă marfa pe care o vînde, dar nutrește speranța că, la data fixată pentru livrare, va putea să-și procure marfa, pe care s-a obligat s-o vîndă, la un preț mai scăzut și din diferența dintre prețul cu care a vîndut și cel cu care a cumpărat să realizeze un profit. Această speculă, la scăderea prețurilor, se numește **la baisse**.

Operațiunile la termen sînt, la rîndul lor, de mai multe feluri. Astfel, menționăm operațiunile ferme, la care vînzătorul este obligat ca, la termenul prevăzut, să predea marfa, iar cumpărătorul să o preia și să plătească prețul convenit cu ocazia încheierii contractului. Operațiunile cu primă sau reziliabile, la care vînzătorul sau cumpărătorul își rezervă dreptul de a rezilia contractul, achitînd celui altă o anumită sumă de bani denumită primă. Prin plata primei, speculantul și-a limitat pierderea pînă la nivelul primei. Plătitorul primei poate fi vînzătorul sau cumpărătorul. La o anumită dată, numită ziua lichidării, partea care și-a rezervat acest drept trebuie să declare dacă se retrage, adică cere rezilierea contractului și plătește prima sau dacă dorește executarea contractului.

La bursă, se practică și diferite combinații, de operații la termen, care permit limitarea, respectiv divizarea riscurilor ce rezultă din speculații. Cumpărătorii și vînzătorii aleg, cu intenții speculative, bursa la care cumpără sau vînd, de asemenea, și termenul considerat cel mai favorabil pentru realizarea de profit.

La operațiunile la termen, se întîmplă deseori ca marfa achiziționată de cumpărătorul la termen să fie vîndută înainte de ziua lichidării și astfel ea să treacă, din mînă în mînă, pe la mai mulți cumpărători. În ziua lichidării, ultimul posesor obține livrarea prin casa de lichidare, iar aceasta decontează prin cumpărătorii intermediari diferențele de preț, adică diferența dintre prețul cu care fiecare dintre ei a cumpărat și cel la care a vîndut, mai departe, lotul de marfă. Uneori, se întîmplă ca filiera, în circulația ei, să fie rîscumpărată de vînzătorul inițial, creatorul filierii, „filieră tournante“, nemiavînd loc nici o deplasare de marfă. În decontările cumpărătorilor intermediari, se stabilesc numai profiturile, respectiv pierderile acestora. Așadar, operația nu a servit unei necesități economice, ci a avut numai un caracter speculativ.

O formulă a speculațiilor la bursă o reprezintă **cornerring-ul** corepunzător căreia cei ce fac speculații **la hausse** se unesc și, prin intermediari, cumpără o mare parte a mărfurilor respective disponibile, cu scopul ca, la termen, cei ce speculează **la baisse**, care au obligații de vînzare, să nu poată livra din lipsă de marfă. În acest caz cei ce fac speculații „**la baisse**“, fiind „incolțiți“, sînt la bunul plac al celor ce joacă **la hausse**. Cîteodată, pentru executarea unui astfel de **corner**, sînt necesare capi-

taluri însemnate; în acest caz oamenii de afaceri care se ocupă cu speculații se reunesc într-o asociație ad-hoc numită **ring**, la care sînt atrase și bănci, sau alte instituții de credit.

3.3. Cotațiile la bursă — Încheierea contractelor

Prin mijloacele moderne de telecomunicații prețurile și cursurile ce se stabilesc la bursele reprezentative se transmit aproape simultan între toate bursele din lume, fapt care duce nu numai la o influențare reciprocă, dar și la o anumită apropiere a acestor prețuri și cursuri, tinzîndu-se spre egalizare. Aceste prețuri, care, în fapt, sînt prețurile pieței mondiale, orientează activitatea tuturor celor care participă la circuitul economic internațional, fie în calitate de cumpărători sau în aceea de vînzători. Pe bună dreptate — trecînd peste faptul că cererile și ofertele sînt neori influențate în mod artificial prin crearea unei atmosfere de febră sau de panică, manevre frauduloase ale unor grupuri speculative — putem afirma că bursele reprezintă una din căile principale de formare a prețurilor mondiale pe piața capitalistă. Aceste prețuri sînt denumite cotații sau cursuri.

Cotațiile, respectiv nivelul cursurilor, se stabilește zilnic, atît pentru operațiile la disponibil, cît și pentru cele la termen, care se afișează în cadrul bursei și pot fi: **cotații efective** care se stabilesc pe baza tuturor tranzacțiilor încheiate într-o anumită zi, acestea fiind luate în considerare la încheierea operațiunilor de vînzare-cumpărare; **cotații nominale**, care reprezintă prețul mărfurilor care cotează la bursă, dar pentru care nu s-au încheiat tranzacții într-o perioadă de cîteva zile, din lipsă de oferte sau cereri.

În funcție de modalitatea de determinare a cotațiilor acestea sînt: **cotații medii**, care reprezintă media prețurilor unei mărfi pentru care s-au încheiat tranzacții (s-au formulat cereri și oferte) în perioada dată; **cotații limită**, reprezintă media prețurilor minime sau maxime în perioada luată în considerare; **cotațiile de lichidare** sînt cele stabilite de casele de lichidare (oficii de decontare) pentru lichidarea unor operațiuni de bursă la termen.

Se mai disting: **cotații oficiale**, care sînt anunțate după lichidarea sesiunii de tranzacții din cursul dimineții și care sînt luate în considerare pentru încheierea contractelor pe termen lung; **cotații neoficiale**, care se referă la tranzacțiile încheiate pînă la închiderea sesiunii de seară, care reprezintă numai un indiciu privind tendința prețurilor în ziua următoare.

Menționăm că presa de specialitate și, în unele țări și ziarele cotidiene, publică pe lingă cotațiile arătate și tendința bursei indicînd trei direcții, prin utilizarea următoarelor denumiri: **solidă-strong** —, dacă sînt perspective de ridicare a prețurilor; **slabă (moale)-weak** —, dacă se întrezărește o curbă descendentă, respectiv o scădere a prețurilor; **menținere**, dacă nu se prevede o modificare a cursului.

Constituînd vînzări-cumpărări de o factură specială, tranzacțiile care se încheie în cadrul bursei urmează o procedură aparte, bine stabilite prin uzanțe și reglementări proprii.

O condiție prealabilă este înscrierea mărfurilor la bursă, operațiune care se face de un comitet special care funcționează pe lingă conducerea bursei și care fixează și limita valorică minimă a fiecărei tranzacții. Cererea de înscriere în lista de cote, a unei categorii de marfă nu poate fi prezentată decît de o întreprindere sau de o bancă membră asociată, sau de o instituție publică de finanțare. Această cerere trebuie să conțină toate datele esențiale pentru aprecierea mărfii care urmează să fie introdusă în comerțul bursier. Înainte de începerea operațiilor se stabilește cursul de deschidere și cel de închidere, de curtier, sub supravegherea sindicului bursei. Tot el calculează cursul sau prețul unitar al zilei potrivit unor norme bine precizate.

Tranzacțiile de bursă sînt efectuate, de regulă, numai de agenți oficiali, care sînt, de fapt, organele centrale în activitatea unei burse. Tranzacțiile se încheie în baza stri-

gărilor de ofertă sau de cerere — într-un spațiu anume rezervat lor, care se numește **ringul bursei** sau **corbeille**. Tranzacția este încheiată în momentul în care curtierul care cumpără strigă „am cumpărat”, iar curtierul vînzător confirmă strigînd „am vîndut”. Toată operațiunea se desfășoară sub supravegherea sindicului bursei, care este, în același timp, șeful curtierilor. Acesta, împreună cu membrii care compun **comisia cotei**, întocmește lista încheierilor de tranzacții după care sînt trecute în registrul de procese verbale.

La bursele moderne cotația prin strigare este înlocuită cu un sistem electronic foarte complex, afișîndu-se pe tablouri uriașe, mărfurile, cursurile, ofertele, tranzacțiile încheiate.

Agențiile oficiale fac operațiuni pentru clienții lor numai pentru mărfuri înscrise oficial la bursă și numai în limita mandatului pe care l-au avut și care poate fi: mandat (ordin) fix sau limitat care permite agentului oficial să încheie valabil o tranzacție numai în momentul cînd cursul zilei respective ajunge la nivelul indicat de client sau se înscrie între limitele stabilite de el; mandat (ordin) fără limită, cînd agentul respectiv poate încheia operațiunea de vînzare-cumpărare la orice curs din cele ce s-au tratat și încheiat în ziua respectivă; **ordinul aux mieux** (cît mai bine) acordă agentului dreptul să aleagă cursul și momentul cel mai favorabil la care se încheie tranzacția.

Afacerile încheiate la bursă, sub forma orală, sînt perfectate ulterior printr-un contract scris, care, de obicei, este un formular tipizat.

De pildă, la bursa metalelor neferoase din Londra există două tipuri de contracte: Contractul de tipul A reprezintă o comunicare scrisă, în care vînzătorul — membru al ringului — comunică cumpărătorului — alt membru al ringului — cîte tone și din ce metal, la ce preț și în ce termen este vîndut acestuia. Acest contract nu cuprinde nici reguli generale și nici speciale despre cantitatea și calitatea livrărilor, întrucît membrii ringului sînt obligați să le cunoască. În partea inferioară a contractului de tipul A, există un formular care se detașează după completarea lui de către cumpărător și se înapoiază vînzătorului, servind drept confirmare a primirii contractului și a condițiilor afacerii.

Contractele de tipul B, în prima parte, oferă o imagine de ansamblu asupra condițiilor afacerii contractate și a regulilor specifice de efectuare a tranzacțiilor de bursă, după care se stipulează denumirea și adresa firmei nemembre a ringului, care a cumpărat sau a vîndut metalul, locul unde s-a perfectat afacerea. Urmează declarația membrului ringului pentru conformitate precum și comisionul în procent față de valoarea afacerii și data livrării. În contractele de tip B, sînt stipulate drepturile și îndatoririle părților contractante, precum și regulile speciale referitoare la calitatea produsului, care trebuie să fie livrat conform contractului tip, condițiile de livrare și de plată etc.

Pentru facilitarea încheierii operațiunilor la bursele de mărfuri, s-au introdus anumite reguli (bazate pe uzanțele în vînzarea-cumpărarea de mărfuri). Astfel, se stabilesc condiții uniforme cu privire la locul și termenul de livrare, termenul de plată, ambalaj și, în special, cu privire la calitatea mărfurilor, condițiuni tip care fac ca obligațiile partenerilor, exprimate concis, să fie bine precizate, asigurîndu-se astfel rapiditatea încheierii operațiunilor și pe cît se poate eliminarea litigiilor. De obicei, se fixează anumite calități tip care servesc ca bază de contractare, dîndu-se posibilitatea vînzătorului de a livra și mărfuri de altă calitate, în care caz cumpărătorul va plăti în plus sau în minus, după cum calitatea livrată este superioară sau inferioară calității de bază.

Uniformizarea condițiilor de vînzare are o însemnătate deosebită la operațiunile la termen, la care obiectul vînzării-cumpărării nu mai este de fapt marfa, ci genul operațiunii; vînzătorul și cumpărătorul nu tratează o anumită marfă, ci un anumit gen de operațiuni; de cele mai multe ori marfa respectivă trece din proprietatea unora sau a altora fără să fie văzută sau chiar fără să existe.

dr. Al. DETAȘAN

vademecum

Integrarea funcției de marketing

Măsurile de îmbunătățire a activității de comerț exterior cuprinse în decretul nr. 276/1979 (Buletin oficial nr. 63/1979) subliniază necesitatea dezvoltării activității de prospectare a piețelor externe în vederea adaptării structurale a nomenclatorului de export la cerințele partenerilor actuali sau potențiali, pentru adoptarea celor mai adecvate strategii de comercializare a mărfurilor.

Actuala conjunctură internațională caracterizată prin prelungirea crizei economice în țările capitaliste dezvoltate, însoțită de creșterea valului de măsuri protecționiste, accentuarea penuriei de energie și aprovizionarea tot mai dificilă cu materii prime conduc la o concurență pe piețele externe tot mai aspră, la căutarea unor mijloace de promovare a exporturilor tot mai sofisticate, corespunzătoare unei strategii agresive de pătrundere pe piață.

Posibilitățile create prin recente măsuri ca în genere fiecare centrală din construcții de mașini să-și aibă întreprinderea sa specializată de export-import-cooperare concomitent cu desemnarea întreprinderilor producătoare specializate pentru export, trebuie valorificate în sensul unei mai bune integrări a funcției de marketing în centrale și întreprinderi, industriale, pornind de la simplul considerent că cea mai economică adaptare a producției la cerințele pieței se poate face în faza de concepție-proiectare a noilor produse.

Practica internațională arată că în întreprinderile vor avea din ce în ce mai multe dificultăți de marketing. Progresul tehnologic depășește încă progresul marketingului, iar natura specifică a progresului tehnologic face activitatea de marketing din ce în ce mai dificilă. Să luăm, de exemplu, automatizarea. După cum arăta cu umor un consultant în marketing, vorbind de impulsul pe care l-a dat automatizarea marketingului: „Omul ce se ocupă cu marketingului, trebuie să facă prognoze foarte exacte, altfel el nu va avea să mănince decât poate o parte din marfa nevândută“. Într-adevăr, este de presupus că în anii care vin, vom vedea că marketingul va căpăta un prestigiu mai mare decât a avut el vreodată în evoluția sa, chiar luând în considerație numai volumul tot mai mare de mărfuri ce vor trebui să fie vândute. Va fi uneori mai ușor să produci mărfuri, decât să le vinzi.

Este adevărat că nici marketingul nu stagnează. Se utilizează metode și tehnici tot mai perfecționate — cercetarea motivațională, testări ale pieței, vânzări de probă, și așa mai departe. Totuși nici una din aceste metode nu oferă o soluție generală problemei marketingului. Nici una nu înălțură dificultățile reale pe care numeroase întreprinderi le întâmpină azi, deși pot deveni foarte utile acționând într-un context adecvat. Care este cauza? Metodele și tehnicile de marketing nu pot fi folosite oricum, ci numai creându-se un climat adecvat în cadrul întreprinderii, a conducerii acesteia.

Trei condiții esențiale

Pe baza experienței unui mare număr de întreprinderi cu probleme de marketing din cele mai variate, s-au putut stabili trei condiții esențiale ce pot asigura prioritatea marketingului în luarea deciziilor conducerii:

1) Conducerea întreprinderii trebuie să recunoască că natura problemelor de marketing este fundamental diferită de cea a problemelor de producție. Respectarea acestei condiții are implicații vitale în: a) selecția cadrelor de marketing; b) strategia de marketing și c) organizarea marketingului. Ignorarea diferențelor dintre producție și marketing poate aduce prejudicii importante.

2) Conducerea trebuie să recunoască caracterul dinamic al problemelor de marketing — schimbările continue ce se produc pe piață, ca și pe canalele către piață. Schimbările sînt atât de dese și ample încît fac să se perimeze orice plan de vânzări după un scurt interval. Neînțelegerea acestui fapt poate, mai mult decât orice, să ducă la eșecul vânzărilor.

3) Cerința stringentă pentru activitatea de marketing este astăzi o mai bună pregătire teoretică care să dea posibilitatea unei abordări a întreprinderii ca sistem, să permită înțelegerea variatelor funcții ale întreprinderii inclusiv cea a sectorului de marketing, în interdependența lor.

Tendința de a lăsa pe ultimul plan piața sau de a limita această preocupare la un grup restrîns ce se ocupă cu distribuția, rareori ocupîndu-se ci-

neva de abordarea problemelor marketingului în corelația lor firească, cu celelalte activități ale firmei. Ex: resursele, capacitățile de producție, dreptul de decizie, piața, distribuția.

Scopul nostru, în continuare, va fi de a descrie natura acestor condiții mai detaliat și de a arăta cum pot fi acestea realizate.

Raportul marketing-producție

Cum apar dificultățile în activitatea de marketing a întreprinderii? S-a constatat că indiferent de mărimea întreprinderii, începînd cu micile fabrici de hîrtie și pînă la marile uzine metalurgice, anumite simptome apar cu o mare frecvență. Una din acestea este nerecunoașterea unei cerințe elementare a marketingului și anume că abordarea de marketing trebuie să difere fundamental de cea de producție. Un director cu experiență de producție de obicei urmează un tip de raționament logic, ce dă rezultatele cele mai bune în situațiile concrete, faptice. Prin contrast, specialistul în marketing trebuie adesea să vehiculeze numai cu abstracții, să facă predicții.

În general primii nu sînt obișnuiți să facă un studiu de caz, să facă o abordare analitică. Deși directorii de marketing care obțin succes sînt oameni practici, care duc lucrurile la bun sfîrșit, ei de obicei contează mai mult pe un simț de intuiție a situației, care îi deosebește de conducătorii altor compartimente. Regulile ce se aplică în domeniul marketingului nu sînt aceleași nici în literă nici în spirit cu cele ce acționează în alte domenii.

Abordarea unilaterală din punctul de vedere al producției sau eficienței financiare a problemelor de vânzări duce în mod inevitabil, mai devreme sau mai tîrziu la un eșec, la cheltuieli generale ridicate, la îngrămădirea de stocuri mari fără mișcare.

Chiar și aspectele fizice ale unei probleme de marketing sînt în multe privințe diferite de cele ale unei probleme de producție. Dacă cei patru pereți ai fabricii pot pune probleme producției, mai puțin pot ei însă delimita o problemă de marketing. Mașinile, materiile prime, forța de muncă calificată sînt elementele uzuale ale unei probleme de producție, în timp ce marketingul se preocupă de studierea atitudinilor incerte ale unor consumatori răspîndiți pe un vast teritoriu. În marketing nu sînt disponibile pentru decizie tot atît de multe fapte și cifre ca în producție.

Mai mult decât atît, datele care există nu sînt așa ușor controlabile. Dar probabil că în marketing nici nu tre-

anul trecut este învechit, dimpotrivă în cazul unei piețe saturate a fibrelor textile este inoportun să argumentezi prin longevitatea și durabilitatea produselor, în loc să se susțină necesitatea înnoirii garderobei.

Investiții minime pentru studiul pieții. — Un alt simptom este alocarea unor sume neînsemnate pentru promovarea produselor, pentru dezvoltarea piețelor comparativ cu uriașele sume cheltuite pentru cercetări tehnologice, reduceri de cost, noi fabrici și echipamente.

Este cunoscut cazul producătorilor

de cutii de conserve pentru bere, care mai întâi au cheltuit sume uriașe dezvoltând producția de cutii, lăsând însă pe producătorii de bere să convingă publicul să abandoneze sticlele, ceea ce le-a produs serioase pierderi. Abia mai târziu, când un mare producător de cutii de bere a început o companie serioasă de promovare a noului produs, bazată pe studiul preferințelor s-a putut învinge obiceiul de a cumpăra bere în sticle.

dr. Ion GEORGESCU

În actualitate

Reevaluarea calului putere

După ce a adus mii de ani imense beneficii omului, impulsivând civilizația, pe la mijlocul secolului nostru se părea că cei pe care i-a slujit au coborât calul în desuetudine, aruncându-l la periferia preocupărilor. O primă întorsătură s-a produs când s-a constatat că este unul din puținele motoare care-și procură singur combustibilul, se alimentează singur. De aici și prima opțiune de preț. De la sume ce ajunseseră derizorii (150—200\$ S.U.A.) prin 1950, sume oferite chiar pentru un cal de rasă standard cu pedigree, un salt brusc la 20.000\$ SUA, preț curent. Este cazul cailor testați pe hipodrom. În cadrul aceleiași rase (mărți) pentru același exemplar apar diferențe de preț în funcție de prelucrare (antrenare) și de modul de însușire și dezvoltare în mediul special al hipodromului față de perioada de crescătorie. Diferențele de preț sînt substanțiale și în cadrul raselor diferite. Între prima alternativă (calul de herghelie neprelucrat, calul autohton neprobat) și a doua (calul de alergări, testat pe hipodrom-trăpaș, pur sînge englez, buestraș) există o diferență netă de preț. De obicei se realizează raportul 1:10. Prețul pentru autohtoni (Hoțului la noi, Wielkopolska-Polonia) nu depășește 5000 ruble pe exemplar, pentru un pur sînge arab se obține în schimb 30.000\$ S.U.A., iar pentru un cal pur sînge englez 50.000\$ S.U.A.

Calul de agrement se licitează de exemplu la Haga între 1000—2000\$

S.U.A., reproducătorul (pepinierul) de pur sînge englez poate ajunge și la 400.000\$.

În S.U.A. buestrașul de hipodrom se vinde curent între 10.000—15.000\$, pur sînge arab licitează curent 25.000—28.000\$ S.U.A., în timp ce aria vînzării pentru cai de agrement variază între 2000—7000\$ S.U.A. (R. P. Polonă).

O diferențiere de preț se face pe plan internațional între țările înscrise și recunoscute de Liga Internațională a Crescătorilor și țările nerecunoscute, primele beneficiind de o marfă pozitivă de 20% la vînzarea cailor.

Acestea sînt valori comerciale de vînzare. Calul își completează însă „piața” și prin alte elemente, unele indirecte ca premiile din cursele în care se clasează pe unele din primele 4 locuri (valorii medii 25.000\$), valorii deloc de neglijat, sau valorificarea capacității de muncă (50\$/zi muncă — munca cîmpului numai pentru cal), din singele de cal se prepară medicamente (hemostal, hepamostil), părul este utilizat în industria ușoară, iar pielea, onglonele sînt și ele valorificate mai târziu.

Dacă la toate acestea se adaugă că din lapte, la herghelii se fabrică valorosul cumiș, iar carnea de cal (450\$/to) este o valoroasă și căutată materie primă în industria cărnii, putem avea o imagine a eficienței economice a promovării acestui sector din zootehnie în prezent.

Doru IONESCU

buie să-și concentreze eforturile în primul rînd pe exploatarea unor date; compartimentul de marketing lucrează în mijlocul unor semnale exterioare privind evoluțiile și tendințele pieței, mult mai mult decît o poate face conducerea întreprinderii, care lucrează conform unei norme de conducere științifică, după o metodologie riguroasă.

Cînd conducerea nu realizează această importantă diferență dintre marketing și producție, și în special cînd influența producției devine mai puternică decît influența marketingului, efectele simptomatice ale acestei preferințe pentru producție nu întîrzie să apară. Cîteva dintre acestea sînt:

Izolarea proiectării. — Poate apare o tendință de a crede că un grup de cîțiva oameni valoroși pot proiecta produse și ambalaje într-un laborator izolat, bucurîndu-se de facilitățile de producție, fără să țină seamă de lecțiile pe care realitatea pieței așa de des le servește acestor artiști și proiectanți! Cu toată iscusința lor, aceste genii creatoare nu pot asigura acceptarea mărții de către consumator, dacă ei nu iau în considerație obiceiurile, motivele și simțămintele acestuia.

Ignorarea cercetării consumatorului. — Această atitudine față de cercetarea consumatorului este, în special, un indicator sensibil, exprimat prin pierderea contactului cu consumatorul, întreprinderile producătoare considerînd că astfel de sarcini revin numai comerțului, care pot să transmită indirect observațiile consumatorilor, beneficiarilor finali.

De fapt această concepție a fost cîndva proprie tuturor producătorilor, dar, treptat au ajuns la concluzia că distribuitorii fie că nu vor, fie că nu pot să facă acest serviciu producătorilor, astfel că au luat în propriile mîini cercetarea de bază a pieței. Raționamentul a fost că dacă distribuitorii nu reușesc să desfacă marfa, aceasta se va resfrînge asupra propriilor desfaceri.

Reclamă fără adresă — Influența prea puternică a producției în acțiunile de marketing se răsfrînge și în organizarea reclamei. Se pune întrebarea: e justificat ca oricînd și oricum să se glorifice realizările firmei în domeniul cercetării și perfecționării producției?

Dacă pentru automobile, spre exemplu, este oportun ca reclama să demonstreze consumatorului că tipul de

contract economic

Obligațiile întreprinderii de comerț exterior comisionare

În legătură cu importul produselor, întreprinderilor de comerț exterior comisionare le revin o serie de obligații, începând cu prospectarea pieței externe și încheierea contractelor de vânzare-cumpărare internațională cu furnizorii străini și sfârșind cu valorificarea drepturilor care rezultă din neexecutarea conformă a acestor contracte.

Asupra ultimei categorii din obligațiile menționate vom stărui în rândurile care urmează.

După cum s-a subliniat în mod repetat, întreprinderea de comerț exterior comisionară nu este furnizoarea produselor pe care le importă. Acest fapt este nesocotit de acele unități beneficiare care, neprimind mărfurile din import, introduc acțiuni prin care solicită obligarea întreprinderilor de comerț exterior comisionare la plata penalităților prevăzute de legislația economică în vigoare pentru neîndeplinirea conformă a obligației de livrare care rezultă din contractul de furnizare.

Asemenea acțiuni sint respinse ca inadmisibile.

Inseamnă, oare, că întreprinderile de comerț exterior comisionare nu răspund în nici un fel atunci când produsele importate sosesc cu întârziere?

Răspunsul la această întrebare — care ne-a fost adresată de mai mulți cititori — se poate da numai dacă se ține seama de mai multe situații posibile.

Astfel, dacă contractul extern a fost încheiat în concordanță cu solicitarea unității beneficiare — comitente, obligația întreprinderii de comerț exterior comisionare este de a obține de la furnizorul extern penalitățile sau despăgubirile pe care le datorează pentru nerespectarea termenului de livrare și a se transmite unității beneficiare — comitente cota legală care i se cuvine din aceste penalități ori daune.

Îndeplinind aceste obligații, întreprinderea de comerț exterior comisionară nu și-ar putea vedea angajată răspunderea în cazul întârzierii în sosirea produselor din import.

Deci, unitatea beneficiară — comitentă este în drept să formuleze pretenții la daune numai dacă din vina întreprinderii de comerț exterior comisionare s-a pierdut dreptul de a obține de la furnizorul străin penalitățile sau daunele.

De asemenea, formularea unor ase-

menea pretenții ar fi justificată dacă întreprinderea de comerț exterior comisionară, în neconcordanță față de cele stabilite cu unitatea beneficiară — comitentă, ar fi acceptat, în cadrul contractului extern, asemenea termene care n-ar permite formularea pretențiilor față de furnizorul străin în raport cu data la care a livrat aceste produse.

Rezultă, din cele expuse, că luarea în considerare a figurii juridice specifice întreprinderii de comerț exterior comisionare nu conduce — așa cum greșit se socotește uneori — la anihilarea răspunderii acestei unități în legătură cu neîndeplinirea obligațiilor ce-i revin.

Dimpotrivă, practica arbitrală este stabilită în sensul că această unitate trebuie să stăruie permanent pentru realizarea pretențiilor părții române, și chiar să introducă — dacă este nevoie — acțiune împotriva furnizorului extern, vinovat de nerespectarea obligațiilor asumate prin contractul de vânzare-cumpărare internațională. Neîndeplinirea acestei îndatoriri poate ocaziona, de asemenea, angajarea răspunderii întreprinderii de comerț exterior comisionare.

În legătură cu valoarea produselor importate în condiții de comision, practica arbitrală a fost confruntată cu problema modalităților în care se concretizează răspunderea unităților comitente care întârzie nejustificat achitarea acestor valori.

În lipsa unor sancțiuni specifice, s-a stabilit (Hotărîrea Arbitrajului de Stat Central nr. 1146 din 17 martie 1979) că răspunderea cu penalități funcționează numai în legătură cu întârzierea în plata comisionului.

În adevăr, comisionul fiind prețul prestației îndeplinite de către unitatea de comerț exterior importatoare, numai în raport cu valoarea comisionului erau aplicabile dispozițiile art. 1 lit. g din H.C.M. nr. 306/1970, în vigoare la data pronunțării hotărîrii citate.

Cu privire la valoarea produselor importate, s-a situat că, pentru întârzierea în plată, este aplicabilă dobân-

În acest sens s-au reținut următoarele, prin Hotărîrea nr. 4621/1976 a Arbitrajului de Stat Central :

„Potrivit art. 3 pct. 12 din contractul încheiat între părți, reclamanta avea obligația să susțină și să apere drepturile și interesele pîrtei decurgînd din contractul extern; în cazul cînd pretențiile părților din acest contract nu pot fi rezolvate pe cale amiabilă, reclamanta are obligația de a susține și apăra drepturile și interesele pîrtei în fața organelor arbitrale sau a instanțelor judecătorești competente ori de cîte ori acest lucru se va găsi necesar fie de către reclamantă, fie de către pîrită.

Față de prevederile acestui text contractual și întrucît pîrita a stăruit permanent în reclamarea lipsurilor cantitative care formează obiectul litigiului, arbitrajul consideră că, în loc să introducă acțiunea de față, reclamanta avea obligația să-l acționeze pe furnizorul extern.

Această îndatorire era impusă atît de prevederile contractului, cît și de dispozițiile... care obligă unitățile comisionare să acționeze la extern pentru valorificarea drepturilor rezultînd din neexecutarea contractelor încheiate cu furnizorii străini“.

Soluția la care ne referim corespunde drepturilor și obligațiilor care rezultă din contractul economic de comerț exterior pe bază de comision și este de natură să mobilizeze întreprinderile de comerț exterior comisionare la îndeplinirea corespunzătoare a obligațiilor care le revin.

I. ICZKOVITS

Răspunderea privind decontarea valorii produselor din import

da de 6% pe an prevăzută de art. 1 din Decretul nr. 311/1954 — în lipsa unei sancțiuni patrimoniale prestabilite pentru această abate.e.

Deosebit de aceasta, întreprinderea comitentă răspunde cu daune pentru prejudiciul cauzat întreprinderii comisionare prin întârzierea nejustificată în achitarea sumelor datorate pentru produsele importate în măsura în care prejudiciul nu a fost acoperit prin plata penalităților și a dobînzii legale.

Care este situația în urma modificării și completării Legii contractelor economice ?

În conformitate cu art. 80 din această lege, „întârzierea în efectuarea plății comisionului se penalizează potrivit reglementărilor legale referitoare la neplata prețului“.

Cu alte cuvinte, s-a consacrat în mod expres, pe cale normativă, soluția adoptată de practica

arbitrală în interpretarea reglementării în vigoare anterior modificării Legii nr. 71/1969.

În ceea ce privește valoarea produselor importate, actuala lege se mărginește să prevadă — în art. 74 — că „beneficiarii de importuri vor plăti întreprinderii de comerț exterior contravaloarea mărfurilor importate după vămuire” fără să reglementeze răspunderea cu penalități în cazul neîndeplinirii la termen a acestei obligații.

Așa fiind, în măsura în care importurile se vor realiza numai în condiții de comision, răspunderea pentru abaterea la care ne referim se va concretiza în plata dobânzii de 6% pe an iar nu în plata de penalități. Numai pentru produsele importate în condiții de furnizare s-ar putea pune problema aplicării penalităților prevăzute de art. 47 pct. 5 din Legea contractelor economice, ceea ce rezultă, de altfel, și din dispozițiile art. 81.

De altfel, momentul cînd trebuie achitată valoarea produselor importate și-a găsit reglementarea prin Legea nr. 9/1972, modificată și completată. Potrivit art 155 din această lege, „beneficiarii de mărfuri din import au obligația să accepte sau să refuze pla-

ta mărfurilor după primirea și recepționarea lor, în cadrul termenelor legale, pe baza documentelor emise de întreprinderile de comerț exterior”.

Deci, primirea și recepționarea produselor rămîne o condiție efectuării decontării și în cazul produselor care provin din import.

Această regulă cunoaște însă o excepție, prevăzută de același articol 155: „În cazul cînd primirea și recepția mărfurilor din import nu se efectuează în termen de cel mult 20 zile de la data primirii facturilor de la întreprinderile de comerț exterior, beneficiarii sînt obligați să dispună plata documentelor în cauză, cu dreptul de a refuza ulterior eventualele diferențe în funcție de verificare și recepție, în cadrul termenelor și condițiilor din contractele externe”.

De reținut deci, că nu se poate refuza plata pe motivul neprimirii produselor peste 20 de zile de la data primirii facturii. Atît refuzul inițial, cît și cel ulterior se justifică numai în măsura în care constatarea lipsurilor are loc în termenul și condițiile stipulate în contractul extern, adică într-un mod opozabil furnizorului străin.

H. MATEI

Întrebări și răspunsuri

● **ANA BOBOESCU, Moldova Nouă** — Legea nr. 3/1977 a modificat prevederile legislației anterioare, în sensul că soția are dreptul la pensia de urmaș numai dacă a fost căsătorită cu cel decedat cel puțin 10 ani. Decizia Comisiei de pensii a Consiliului popular județean Caraș-Severin corespunde reglementărilor în vigoare.

● **STĂNICA JUMANCA, Caransebeș** — Din scrisoarea dv. rezultă că în lista funcțiilor auxiliare din laboratorul unde lucrați, nu este prevăzută încadrarea la categoria a V-a, laboratorul neavînd lucrări de o asemenea categorie. Față de cele de mai sus, întreprinderea este obligată, fie să-și dea acordul pentru a vă muta la o altă unitate unde există posibilitatea încadrării dv. la categoria a V-a, fie să vă reîncadreze la categ. III/treapta 2, — pentru care sînt prevăzute lucrări.

● **VASILICA IOSIF, Com. Lupșanu, Ialomița** — Comisia de încadrare poate stabili — conform prevederilor pct. 2 din anexa 2 la Legea nr. 12/1971 — dacă se poate lua în considerare ca perioadă lucrată într-o specialitate înrudită, timpul cît ați funcționat ca profesor suplinitor la catedra de matematică din comuna Lupșanu.

● **ADRIAN LUPU, Cluj-Napoca** — Decretul nr. 100/1979 prevede (anexa 6 — pct. 9 și 10) că este posibilă stabilirea retribuiției tarifare avute, în cazul celor transferați în interesul serviciului, a celor trecuți în alte funcții cu nivele de retribuție mai mici, din

motive independente de activitatea personalului etc. Această posibilitate nu constituie însă o obligație pentru conducerea unității, astfel că stabilirea retribuiției dv. corespunzător gra-dației 3, nu poate fi contestată. Vechimea în muncă în calitate de șef fermă zootehnică se ia în considerare ca vechime în specialitate

● **VALERIA ASTEANU, Cluj-Napoca** — 1) „Actul normativ nr. 8700/1978” se aplică numai la unitățile comerciale din sistemul Ministerului Comerțului Interior, care au alt specific decît unitățile gestionare de materii prime și materiale ale industriei. 2) — „Într-un schimb de 8 ore” la unitățile comerciale se utilizează un singur lucrător gestionar care în raport de mărimea gestiunii (volum des-facere) poate lucra singur sau cu mai mulți vinzători.

● **ÎNTEPRINDEREA „COMUNA DIN PARIS”, Piatra Neamț** — Persoana promovată la 1 octombrie 1975 în funcția de planificator principal, trebuia să fi promovat, în prealabil, cursul de specializare cu profil economic, prevăzut la poziția 68 din anexa II la Legea nr. 12/1971. Faptul că înainte de 1 aprilie 1974 a ocupat funcția de planificator principal nu modifică această soluție, deoarece după ocuparea acestei funcții a lucrat pînă la 1 octombrie 1975 ca muncitor și apoi ca planificator.

În legătură cu cea de-a doua întrebare este necesar să ne comunicați

dacă în funcția de inspector principal la biroul personal-învățămînt, administrativ-pază, persoana în cauză a fost încadrată pe un post din categoria personalului administrativ.

● **GRUPUL 6 ȘANTIERE, Suceava** — Atunci cînd soțul este transferat în interesul serviciului în altă localitate decît a domiciliului său și beneficiază de drepturile prevăzute de art. 75 din Legea nr. 57/1974, el este îndreptă-țit să primească și 1/4 din indemnizația ce i se cuvine pentru soția sa transferată la cerere în aceeași localitate. Aceasta este un membru de familie care nu beneficiază, la locul de muncă, de indemnizația prevăzută de legea sus menționată.

● **„ELECTROAPARATAJ”, București** — Calculul contribuției pentru pensia suplimentară în cazul personalului încadrat sau plecat în cursul lunii, se face luîndu-se în considerare numai zilele lucrate în cursul lunii respective. Pentru personalul care lucrează cu săptămîna redusă (o zi în cursul unei luni) calculul concediului pe o zi lucrătoare se face prin împărțirea indemnizației medii lunare la 24,5 (în loc de 25,5).

● **SPITALUL ODOBEȘTI, Vrancea** — Conducătorii auto cărora li s-a stabilit o retribuție mai mare cu 25%, în condițiile prevăzute de Legea nr. 57/1974, pentru prestarea unei activități suplimentare, peste programul normal de lucru, au dreptul la această retribuție și pentru zilele cînd, nefiind chemări, nu au avut deplasări, fiind însă la dispoziția unității.

● **BULZ CAMELIA, Vulcan** — În instrucțiunile Ministerului Educației și Învățămîntului referitoare la concediul de odihnă al personalului didactic cu nr. 330 din 4 iulie 1968 se prevede (la pct. 4) că cadrele didactice care au funcționat ca suplinitori în aceeași unitate, adică ca angajați pe durată determinată pînă la un an școlar, beneficiază de concediu de odihnă cu durata integrală dacă au depus activitate neîntreruptă întregul an școlar. Cadrele didactice numite după data începerii cursurilor primesc concediul de odihnă calculat cîte 5 zile lucrătoare pentru fiecare lună servită.

● **SUCIU MARIA, Sibiu** — Perioada cît ați lucrat ca vinzătoare la I.C.S. Alimentara nu se include în calculul vechimii minim necesare pentru promovarea în funcția de funcționar economic principal.

Întrucît de la 1 decembrie 1977 ați fost încadrată ca casier principal, iar la 9 mai 1977 v-ați reîncadrat ca funcționar economic, la sfîrșitul anului 1980 (I.XII.) veți putea ocupa — prin examen sau concurs — funcția de funcționar economic principal.

care rămâne neacoperită prin plata penalităților.

De la această regulă există o excepție: situația în care abaterea care a cauzat prejudiciul nu este sancționată prin penalități legale sau convenționale. În acest caz nu se pune problema imputării prejudiciului asupra penalităților.

● **I. MARINESCU** (București) întreabă dacă arbitrajul poate nesocoti înțelegerea intervenită între părți în cursul soluționării litigiului și să pronunțe o hotărâre care este în de acord cu această înțelegere.

Răspunsul care se impune este afirmativ.

Dispozițiile art. 37 din Regulile procedurii arbitrale obligă arbitrajul să cerceteze dacă înțelegerea părților nu contravine legalității, disciplinei de plan și disciplinei contractuale. În situația concretă la care vă referiți împrejurările care au determinat acordul părților în privința neaplicării penalităților pretinse prin acțiune nu intrinsec elementele constitutive ale cazului de forță majoră.

● **A. CIOROIU** (Gorj) solicită lămuriri cu privire la răspunderea unității furnizoare cu penalități în cazul nelivrării unor părți ale utilajului con-

În cazul dvs., întrucât vi s-a transformat contractul de muncă pe durată nedeterminată, sinteți îndreptățită la concediu de odihnă după împlinirea a 11 luni de la data încadrării cu contract de muncă pe perioadă determinată.

● Școala medie tehnică de comerț, absolvită de dvs. (**Marioara Constantinescu — București**) se asimilează cu Liceul de specialitate cu profil economic și prin urmare puteți ocupa funcțiile pentru care, în anexa nr. 2 la Legea nr. 12/1971, la condiția de studii se prevede: „absolvenți ai liceului de specialitate cu profil economic”, cum sint cele de la pozițiile 69, 68 etc.

● **G. HOSSU** (București) se interesează de condițiile în care se poate valorifica dreptul la despăgubiri ca urmare nerespectării obligațiilor asumate prin contractele economice.

Din scrisoarea dv. am reținut problema raportului dintre penalitățile și despăgubirile datorate în relațiile dintre unitățile socialiste, în cazul încălcării obligațiilor amintite.

Despăgubirile se datorează în completarea penalităților. Prin urmare, dreptul la daune se poate valorifica numai după ce s-a realizat dreptul la penalități pentru diferența de pagubă

● Persoanele încadrate cu contracte de muncă pe perioadă determinată (sezonieri) se bucură de concediu anual de odihnă, întocmai ca și personalul muncitor încadrat pe perioadă nedeterminată, cu condiția specială, prevăzută de art. 20 din Legea nr. 26/1967, de a fi împlinit o vechime neîntreruptă de 11 luni în aceeași unitate.

tractat când lipsa părților respective nu a creat unității beneficiare dificultăți la montaj.

Situația pe care a înfățișat-o este nerelevantă în privința penalităților datorate de unitatea furnizoare. Aceste penalități i se cuvin unității beneficiare pentru faptul neindeplinirii întocmai a obligațiilor prevăzute în contractul încheiat, chiar dacă nu a suferit nici un prejudiciu.

● **B. COPIL** (Mureș) solicită lămuriri în legătură cu condițiile în care poate fi angajată răspunderea cu penalități a unității beneficiare care achită cu întârziere prețul aferent utilajelor livrate.

Deși utilajele în cauză erau destinate realizării unui obiectiv de investiții, lipsa fondurilor necesare plății nu constituie, în principiu, un motiv pentru neaplicarea penalităților pentru întârzierea în plată. Această împrejurare este deosebită de neaprobarea investiției. Din relatarea dv. rezultă că investiția era aprobată la data livrării utilajelor, astfel că, fiind valabil încheiat contractul dintre părți, pretențiile unității furnizoare la plata penalităților sint întemeiate.

● **E. DECULESCU** (Prahova) întreabă dacă, în actuala reglementare, forța majoră care nu a fost comunicată în termenul legal poate fi luată în considerare pentru exonerarea unității furnizoare de răspunderea pentru melivrarea la termen a produselor contractate.

Legea contractelor economice nu prevede obligația comunicării ivirii cazului de forță majoră sub sancțiunea decăderii pentru unitatea furnizoare care nu respectă termenul în care comunicarea trebuie să aibă loc.

Deci, efectele exoneratoare de răspundere se produc, dar unitatea furnizoare este ținută să acopere toate daunele cauzate unității beneficiare prin nerespectarea termenului de comunicare a cazului de forță majoră.

● **M. BALABAN** (București) se interesează de consecințele pe care le are de suportat unitatea beneficiară care înstrăinează produsele preluate în custodie pe motiv că au fost livrate cu nerespectarea clauzelor sortimentale prevăzute în contract de furnizare.

Este exact ceea ce arătați dv. în sensul că refuzând să achite — pe motivul arătat — prețul produselor unitatea beneficiară este obligată să păstreze produsele în custodie la dispoziția unității furnizoare.

Încălcarea acestei obligații atrage plata penalității de 10% prevăzută de art. 47 pct. 7 din Legea contractelor economice. De asemenea unitatea beneficiară datorează despăgubiri pentru acoperirea prejudiciului cauzat prin fapta sa.

● **G. VASILAS** (București) solicită lămuriri cu privire la condițiile în care se aplică dispozițiile art. 4 lit a

din Decretul nr. 167/1958 în cazul livrării unor produse necorespunzătoare calitativ.

Într-adevăr, așa cum relevați și dv., termenul de prescripție de 6 luni, reglementat prin textul legal citat mai sus, își găsește aplicarea în cazul când produsele livrate se dovedesc a fi necorespunzătoare calitativ, în sensul că prezintă vicii aparente.

În cazul livrării altui produs decît cel contractat, acțiunea unității beneficiare nu se întemeiază pe existența unor asemenea vicii și ca atare, dispozițiile art. 4 lit. a din Decretul nr. 167/1958 nu sint aplicabile.

● **B. UDILĂ** (București) solicită lămuriri cu privire la reglementarea juridică și efectele livrării în tranzit. Tranzitul constituie, în accepțiunea la care vă referiți, o modalitate de îndeplinire a obligațiilor rezultând din două contracte de furnizare. Ea nu este reglementată în mod expres în legislația economică, ci numai sub aspectul decontării, în Normele metodologice B.N.R.S.R. nr. 2/1977.

În cadrul tranzitului organizat, atît livrarea cît și decontarea prețului se efectuează nemijlocit între furnizorul efectiv și beneficiarul efectiv fără participarea verigii intermediare. Tranzitul achitat se deosebește de cel organizat prin faptul că numai livrarea se efectuează direct. Decontarea contravalorii produselor livrate se face prin veriga intermediară. Adică, furnizorul efectiv încasează prețul de la veriga care, la rîndul său, obține prețul de la beneficiarul efectiv.

● **M. TEOREANU** (Argeș) întreabă dacă unitatea beneficiară căreia i s-au livrat produse cu vicii aparente este îndreptățită să obțină penalități de întârziere în livrarea acelor produse.

Practica arbitrală a făcut, în această privință, distincție după cum produsele respective au fost sau nu refuzate la recepție, recunoscînd numai în prima ipoteză dreptul unităților beneficiare de a obține penalitățile la care vă referiți.

În cazul în care produsele au fost admise la recepție, achitate și introduse în procesul de fabricație, nu se poate considera că livrare nu a avut loc, întrucît, în această ipoteză, a operat transferul dreptului de proprietate sau de administrare directă din patrimoniul unității furnizoare în patrimoniul unității beneficiare și ca atare, nu se datorează penalitățile respective.

● **M. BUKÖSSY** (Harghita) întreabă dacă și în prezent livrările către unitățile C.A.P. se pot face numai pe bază de adeverință de disponibil.

Răspunsul care se impune este afirmativ.

În conformitate cu art. 163 din Legea finanțelor nr. 9/1972, modificată și completată, livrările de produse către unitățile C.A.P. se fac numai după ce unitățile în cauză s-au asigurat de posibilitățile de plată ale acestor unități.

Vă prezentăm

Foarte aproape de Capitală, în comuna Popești Leordeni, pe șoseaua Olteniței, se conturează arminos silueta Întreprinderii de preparate și conserve din carne „București”. Situată pe o suprafață de 10 ha, în această întreprindere sînt fabricate produse speciale din carne, de o calitate mult apreciată de consumatori.

Întreprinderea, nu are o istorie prea îndepărtată, a luat ființă în anul 1971. Capacitatea proiectată este de 80 tone pe zi de preparate din carne într-o structură de 29 sortimente și de 16 tone pe zi de semiconserve în 4 sortimente.

Unitatea din Popești Leordeni este dotată cu utilaje la nivelul tehnicii mondiale, întregul proces de muncă fiind complet mecanizat și automatizat. Datorită muncii pline de abnegație a întregului colectiv, producția a crescut an de an în mod substanțial. În acest an, de pildă, se realizează peste 140 tone pe zi, adică cu mult mai mult decît capacitatea proiectată. Preparatele din carne se produc în 135 de sortimente. Producția de semiconserve s-a dublat.

Această creștere însemnată a producției se datorește și îmbunătățirii permanente a fluxului tehnologic, tehnologiilor moderne care au făcut ca volumul de producție al întreprinderii să reprezinte 20 din preparatele din carne produse în țara noastră.

Datorită calității preparatelor din carne și a gamei variate, produsele întreprinderii se bucură de o înaltă apreciere atît pe piața internă, cit și peste hotare. Așa se face că numeroși parteneri din Suedia, S.U.A., U.R.S.S., Iran, Irak, Libia, Gibraltar, Monaco solicită cantități crescînd de astfel de produse.

Întreprinderea de preparate și conserve din carne „București” are în proiect construirea unui frigoriger, a unei secții de mem-

întreprinderea de preparate și conserve din carne

„BUCUREȘTI”

brane artificiale și de prelucrare a oaselor, precum și o secție de semipreparate tip „Gospodina”. Întreprinderea manifestă un interes deosebit și în ceea ce privește buna servire a populației. În acest sens au fost create condiții pentru porționarea și împachetarea în vid a produselor pentru a putea fi livrate consumatorilor și în cantități mai mici. În acest fel produsele respective pot fi păstrate un timp mai îndelungat, cu o livrare operativă către consumator.

Pentru servirea populației cu cantități suficiente de preparate și conserve din carne cu un grad sporit de prospețime, între-

prinderea aprovizionează direct cele peste 400 de magazine din Capitală. Printre preparatele și conservele din carne produse la Popești Leordeni amintim: cîrnăciorii oltenești, parizer, șuncă, salam italian și Poiana, pastramă, mușchi fite, produse fără membrane. De asemenea, sînt livrate comerțului preparate dietetice.

Începînd din acest an la întreprinderea amintită s-a introdus și tranșarea de carne pentru alimentația publică. Pînă la finele anului 1980 acest sistem de tranșare va fi extins și pentru fondul pieței.

Ion VASILESCU



Aspect dintr-o secție modernă de fabricație