

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

lul lucrătorului de comerț exterior

Strategia acțiunilor de marketing în operațiunile de reexport

ecesitatea realizării unei balanțe comerciale excedentare ită să asigure o balanță de plăți echilibrată și conso-rea rezervelor valutare ale țării impune acordarea unei ții deosebite, alături de operațiunile de export clasice operațiunilor de aport valutar, fără export de substanță. ntre operațiunile de acest tip reexportul este deja consi-at ca o formă clasică, constând în cumpărarea și revin- ea unei mărfi de pe piața externă în scopul facilitării dițiilor de plată pentru partener, obținerii unor bene- i imediate în devize sau a unor avantaje de politică mercială.

xtinderea domeniului de definire prin luarea în cona- rare a lărgirii sferei de interes pentru reexport de la area de beneficii în devize la obținerea de avantaje de itică comercială, reflectă tocmai evoluția pe care au cu- cut-o în ultimul timp operațiunile de reexport. Astfel, il speculațiilor întâmplătoare de vânzare-cumpărare este t tot mai mult de fluxuri de mărfuri cu mișcare con- ntă create prin operațiunile de reexport, menite să în- gă obstacolele și restricțiile existente într-o anumă zonă desfacere a comerțului internațional. Sint cunoscute în st sens acțiunile unor firme specializate din țările ca- liste dezvoltate, care urmăresc îndeaproape aceste ob- cole și se informează asupra posibilităților pe care ace- le oferă pentru inițierea și realizarea unor operațiuni reexport. Fezabilitatea operațiunii este studiată în ur- toarele etape:

- analiza tipului de obstacol sau restricție existent (obstacole tarifare sau netarifare);
- documentarea asupra produselor și firmelor interesate depășirea restricțiilor respective;
- analiza posibilităților de producție și prelucrare pen- reexport a produselor în cauză.

Acet gen de operațiune poate cuprinde o gamă largă de rfuri, în cantități însemnate, ceea ce duce la stimularea ivității în țările interesate și obținerea unor importante eficii în valută. Totodată ele prezintă avantaje aparte și orită diminuării riscului, furnizorii și beneficiarii fiind ruscinduse între ei, iar reexportatorul având numai rol intermediar.

Avantaje în promovarea exportului

n situația în care exporturile tradiționale încep să fie ate de prelucrarea unor produse ale importatorului cu opt de reexport, aceste operațiuni devin tot mai mult factor de promovare a exporturilor. Aceste situații apar la nivel de firme în cadrul unor acorduri de compen-

sație sau cooperare, fie la nivel de state. În acest ultim caz posibilitățile de reexport sint avute în vedere atunci cînd în listele de mărfuri din cadrul acordurilor comerciale se înscriu la import unele produse care nu sint necesare în mod direct țării respective. Țara în cauză acceptă însă importul pentru a putea plasa mărfurile sale, iar cele pe care consimte să le importe și nu sint necesare le valo- rifică pe terțe piețe.

La nivel de firme posibilitățile de reexport sint avute în vedere în cazul unor afaceri legate de:

- afaceri de tip Carter;
- afaceri în compensație;
- convenții cadru de cooperare;
- formula românească de cooperare;
- importul de completare pentru montajul unor insta- lații destinate exportului etc.

Principalele avantaje obținute constînd în:

- creșterea încasărilor la export, concomitent cu reali- zarea unor eventuale beneficii la reexport;
- lărgirea ariei de desfacere și creșterea numărului par- tenerilor pentru produsele din nomenclatorul de export al firmei respective;
- flexibilitate în timpul negocierilor, în acceptarea reci- procă a unor cereri sau oferte de mărfuri;
- realizarea de aport valutar fără export de substanță prin export de inteligență comercială etc.

Avînd în vedere amploarea deosebită a acestor opera- țiuni cît și avantajele deosebite pe care le oferă se impune elaborarea unor studii fundamentate științific pentru rea- lizarea unor operațiuni de reexport de mare stabilitate. Acestea se pot realiza între altele prin fundamentarea unor programe de marketing pe specific de reexport pe produse date.

Prezentăm prin comparație elementele specifice, obliga- torii de avut în vedere la un astfel de program de marke- ting în comparație cu programul de marketing pentru un export clasic:

Program de marke- ting de export (struc- tură uzuală)

1. Produsul

a) Determinarea produ- sului ce se oferă:

b) Elaborarea progra- mului de cercetare-dez- voltare a nollor pro- duse:

c) Elaborarea unui pro- gram de cercetare con- tinuă a pieței:

Program de marketing pentru operațiuni de reexport (particu- larități)

Un avantaj comercial sau de politică comercială obținabil. Identificarea oportunităților sau restricțiilor existente în comer- cializarea unui anume produs.

Elaborarea de întreprinderea ex- portatoare a unor studii de dez- voltare a exporturilor; corelarea lor cu facilitățile comerciale ne- cesitate și cu acțiunile întreprin- derii profilate pe operațiuni speciale.

Organizarea unor formule de cooperare de durată la nivel de întreprinderi sau organizații com- comerciale (acorduri barter, for- mula românească de cooperare etc.).

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

d) Evaluarea costurilor de producție și măsuri pentru diminuarea lor.

2. Distribuția

a) Determinarea canalelor de desfacere cele mai avantajoase

b) Determinarea condițiilor de selectare a intermediarilor și măsuri de cointerăsare a acestora.

3. Prețul

a) Determinarea prețului intern și a prețului de cost

b) Determinarea politicii de prețuri

4. Promovarea

a) Prospectarea

b) Relații publice

c) Promovarea vânzărilor.

Datorită nivelului ridicat al avantajelor pe care îl aduc operațiunile de reexport se impune pe viitor permanentizarea unor astfel de programe de marketing în vederea asigurării cu continuitate a unui aport valutar sporit fără export de substanță.

Evaluarea costurilor pentru modificări în orientarea producției, a costurilor suplimentare implicate de comercializarea contrapartidei de import și a celor implicate de depășirea unor restricții la export.

Determinarea beneficiarilor finali interesați în produsul respectiv, care nu-l pot obține datorită unor restricții specifice; Solicitarea și cointerăsarea societăților mixte de comercializare românești și a întreprinderii specializate în operațiuni speciale pentru preluarea contrapartidelor rezultate la export.

Determinarea prețurilor normale la export și import și recalcularea lor pe baza avantajelor în cauză; Analiza marjei de beneficiu pe care o asigură avantajul comercial în cauză.

Studierea permanentă a modificărilor de politică și legislație comercială a diverselor state; Relații permanente și de reciprocitate cu principalele firme intermediare, contact permanent cu întreprinderea specializată în reexport; Identificarea unor noi metode de comercializare.

Florin POGONARU

drept și uzanțe internaționale

Riscul în contractele comerciale internaționale (I)

CONCEPT — CATEGORII

În condițiile în care schimburile economice internaționale se desfășoară sub amprenta fluctuațiilor valutare, a scumpirii continue a prețurilor materialelor prime și a monopolei — instabilitatea economică a piețelor capitaliste fiind o trăsătură caracteristică contemporană — analiza riscurilor probabile în activitatea comercială a întreprinderilor noastre de comerț exterior este imperios necesară, evident, în lumina găsirii căilor de eficiență maximă de prevenire și, în faza de executare, de înlăturare a consecințelor negative pe care le pot declanșa.

Component major al strategiei comerciale internaționale, riscul, ca eveniment aleatoriu care poate provoca o pagubă, trebuie să fie avut în vedere de comercialiștii din domeniul comerțului exterior, începând din faza de negociere și până la ultimul act de executare a contractelor încheiate — plata prețului. Pentru aceasta, însă, se impune cunoașterea aprofundată a formelor sub care pot să apară aceste

evenimente care, după părerea noastră, pot fi previzibile ca probabile într-un grad ridicat.

Riscul în comerțul internațional este prezent într-o măsură infinit de largă, de la evenimentele macro-socio-politice până la un număr indefinit de evenimente micro-economice care, în ansamblul lor, pot influența perfectarea și desfășurarea a tranzacțiilor comerciale internaționale: motivul pentru care o teorie generală și exhaustivă este greu de formulat. Ca urmare, am ales calea selectării principalelor aspecte pe care le prezintă, aplecându-ne mai întâi asupra căilor posibile de preîntâmpinare și surmontare a consecințelor pe care pot să le producă.

NOȚIUNE — SFERĂ DE TRATARE — CONSECINȚE

Dicționarul de economie politică definește noțiunea de risc drept un „eveniment viitor și probabil a cărui producere ar putea provoca anumite pierderi. El poate fi prezisibil, atunci când factorii care ar aduce pierderi pot fi prevăzuți cu anticipație și împrevizibil, determinat de situații fortuite. Chiar și în cazul riscurilor prevăzute mărimea pagubei nu poate fi stabilită anticipat, cu precizie. În economie sînt unele activități care, prin specificul lor, comportă riscuri mai mari. De regulă, acestea sînt activități asupra cărora factorii incerti au o influență mai mare, elementele de probabilitate au o pondere mai ridicată. Pentru prevenirea și acoperirea pagubelor provocate de ele se folosesc diverse forme de asigurare”.

Din definiția de mai sus reținem două elemente: a) riscul este un eveniment viitor și probabil a cărui producere ar putea provoca anumite pierderi; b) în economie sînt unele activități care, prin specificul lor, comportă riscuri mai mari. Într-adevăr, o anumită intensitate a riscului în economie pe plan intern, unde ordinea social-politică țării noastre le atenuază, până la excluderea în un domenii, și cu totul alta, în comerțul exterior cu partenerii din țările cu economie capitalistă. Este bine cunoscut în activitatea comercială internațională evenimentele care pot surveni, în timp, pot influența într-o măsură deosebită neglijabilă buna derulare a contractelor comerciale internaționale și, în final, eficiența economică a tranzacțiilor respective.

În literatura noastră de specialitate întîlnim următoarea definiție a riscului: Riscul reprezintă expunerea în termeni probabilistici a posibilității de obținere a rezultatelor favorabile sau defavorabile într-o acțiune viitoare. În această lucrare se face sublinierea judicioasă, pe care am reținut-o și noi mai sus, și anume că în activitatea de comerț exterior riscurile au un grad superior în comparație cu cel al întreprinderilor care acționează numai în raporturi interne privind circulația produselor.

Consecințele evenimentelor probabile, care constituie ansamblul lor riscuri în comerțul internațional, dacă acestea se produc, se reflectă direct în gestiunea economică a întreprinderilor de comerț exterior prin diminuarea eficienței economice a operațiunilor comerciale afectate, proporțional cu gradul de nerealizare al încasărilor valutare scontate încheierea tranzacțiilor respective. De aici necesitatea, în faza de conturare a viitoarei tranzacții internaționale, în faza de negociere să se estimeze permanent riscuri probabile, previzibile, în vederea formulării unor clauze adecvate în contractele ce urmează a fi perfectate.

În literatura economică se subliniază că alături de măsurile care pot fi luate prin clauze contractuale, întreprinderile au și o altă cale de atenuare a urmărilor pe care le pot declanșa apariția fenomenelor de risc; astfel întreprinderea poate stabili probabilitatea pierderii, numărul de observații fiind suficient de mare pentru a le prevedea cu o eroare cunoscută, se pot elabora planuri de autoasigurare prin includerea unei prime de risc în prețul mărfurilor derulate de acea întreprindere. „Cînd numărul de observații asupra proceselor unei singure întreprinderi este insuficient pentru a se trage concluzii semnificative asupra distribuției de frecvență a riscului, există totuși posibilitatea ca această să se estimeze prin observarea proceselor mai multor întreprinderi”.

treprinderi de același tip. Astfel se poate găsi o modalitate de transmitere a riscului asupra unui terț — de regulă societatea de asigurare”.

Evident, atenuarea riscurilor, sau înlăturarea completă a consecințelor pe care le degajă prin trecerea lor asupra societății de asigurare este o cale importantă, clasică, dar care nu rezolvă toate ipostazele pe care le prezintă riscurile în comerțul internațional. Așa fiind, problematica complexă ridicată de riscurile în comerțul internațional trebuie analizată dintr-o multitudine de unghiuri de vedere, cunoscut fiind faptul că riscul este omniprezent în această activitate economică.

Deși prezent, cu o intensitate diferită în funcție de natura actului comercial care urmează să fie îndeplinit, riscul nu trebuie să constituie un element psihologic de natură să frâneze inițiativa comerciantului din comerțul exterior în abordarea complexă a aspectelor pe care le ridică negocierea și perfectarea unor contracte comerciale internaționale.

În literatura de specialitate se evidențiază trei tendințe principale privind atitudinea pe care o au unii oameni de afaceri, relativ la tranzacțiile pe care urmează să le încheie: a) din prima categorie fac parte aceia care sînt temători de risc și care, în fața a două variante, prima reprezentînd un beneficiu mai mic dar cu un grad limitat de risc, iar a doua un beneficiu mai mare dar cu un risc ridicat, vor lua decizia primel ipoteze; b) din a doua categorie fac parte oamenii de afaceri prudenți la risc care luînd în considerare speranța matematică a acestuia, înclină spre o linie de mijloc pentru a nu-și asuma riscuri cu intensitate ridicată dar nici să aleagă varianta beneficiului minim, numai datorită faptului că riscul este mic sau exclus; c) în sfîrșit, cea de-a treia categorie de oameni de afaceri, o constituie cei care sînt predispuși la risc, categorie care nu mai necesită nici o explicație, deciziile lor privind actele de comerț fiind luate în condițiile unor riscuri cu un grad ridicat, care dacă nu se declanșează duc la obținerea unor beneficii substanțiale, iar în ipoteza inversă, pot crea o situație precară comerciantului care profesează o asemenea tactică comercială.

În condițiile comerțului nostru exterior această clasificare nu prezintă o importanță practică, deoarece comerciantul trebuie să fie condus în activitatea sa de un percept major: alegerea acelei variante care prezintă un grad vizibil de riscuri și care, pe calea unor clauze contractuale, să poată fi îngrădite în norme juridice menite să excludă sau să diminueze într-o măsură cît mai mare efectele nocive pe care le-ar putea produce prin declanșarea lor, fără însă ca eficiența economică a tranzacției în cauză să fie diminuată.

Acesta este, de altfel, cadrul de prezentare pe care-l vom aborda în secțiunile următoare spațiul grafic nepermițîndu-ne să expunem teoria generală a deciziilor de risc, pe larg dezvoltate în alte lucrări.

CLASIFICAREA RISCURILOR ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL

Plecînd de la căile de urmat pentru evitarea lor sau pentru atenuarea urmărilor pe care le pot declanșa, riscurile în comerțul internațional cunosc o primă clasificare, în două mari grupe:

— riscuri necomerciale: starea de război, blocade economice, respectiv embargouri, schimbarea regimului politic, adoptarea de interdicții la transferările valutare, anularea autorizațiilor de export sau de import, calamități naturale etc.;

— riscuri comerciale, prin care: riscul fluctuațiilor valutare și a prețurilor, riscul neexecutării obligațiilor contractuale asumate, riscul de neplată a prețului pentru mărfurile livrate etc.

Clasificarea de mai sus prezintă interes practic sub aspectul căilor diferite de urmat pentru evitarea consecințelor pe care pot să le aibă. Evident, comercianții din întreprinderile de comerț exterior pot influența într-o măsură mult prea mică, sau chiar deloc evenimentele din prima grupă, dar cu privire la cele din a doua grupă au cuvîntul hotărîtor. Plecînd de la această realitate obiectivă, în cele ce urmează ne vom ocupa numai de riscurile comerciale care pot să apară în activitatea de comerț exterior și care pot fi clasificate, la rîndul lor, pornind de la ordinea lor cronologică de analiză, în următoarele grupe:

a) Riscul privind bonitatea partenerilor comerciali din țări cu economie capitalistă, riscuri care pot fi atenuate prin următoarele modalități principale:

— modalități de verificare indirecte, printre care informații obținute de la băncile comerciale corespondente ale B.R.C.E., de la parteneri externi cu tradiție în afaceri, sau de la firme specializate în furnizarea de asemenea informații;

— modalitatea directă oferită de registrul de comerț în care se înscriu firmele comerciale;

— modalitate directă prin analiza bilanțului contabil și a contului de profit și pierdere.

b) Riscul privind negocierea neurmată de contractare care poate fi preîntîmpinat atît pe cale contractuală, cît și extracontractuală, respectiv prin:

— diminuarea costurilor de elaborare a proiectelor complexe de oferte — obținerea de garanții;

— constituirea de garanții privind refuzul de încheierea contractelor după adjudecarea ofertelor de executarea de obiective industriale;

— convenții și garanții prealabile privind păstrarea secretului pe timpul negocierii transferului de know-how.

c) Riscul de scumpire a materiilor prime și a manoperei privind exporturi complexe al cărui efect poate fi atenuat, pînă la anihilare prin înscrierea în contract a unor clauze adecvate, cum sînt:

— clauza elaborată de C.E.E./O.N.U. de rectificare a prețului global;

— clauza de rectificare în funcție de indicele de creștere a prețului unor produse;

— clauza de înghețare a prețului produselor livrate de beneficiarul exportului complex.

d) Riscul privind fluctuațiile valutare poate fi preîntîmpinat pe mai multe căi, respectiv atît prin înscrierea în contracte a unor clauze, cît și prin acțiuni în afara contractului; în esență aceste căi sînt:

— clauza coșului multivalutar al D.S.T.;

— clauza coșului valutar restrîns;

— operațiuni valutare de tip hedging;

— scurtarea termenului de încasare a prețului.

e) Riscul privind vînzările pe credit îmbracă două aspecte:

— eroziunea capitalului datorită fenomenelor inflaționiste și care poate fi surmontat prin determinarea echivalentă peste n ani în raport cu cele actuale, la data negocierii și încheierii contractului;

— garantarea încasării prețului, care se realizează prin scrisoare de garanție bancară, cambie acceptată și avalizată, ipotecă, rezervarea dreptului de proprietate.

f) Riscul privind modificarea condițiilor de executare a contractelor comerciale internaționale stabilite de părți poate fi preîntîmpinat prin:

— clauza partajării diferențelor de cost al navilului;

— clauza (hardship) de readaptare a contractului.

g) Riscul privind neplata prețului poate fi preîntîmpinat sau diminuat prin:

— punerea în executare a garanțiilor de plată;

— înscrierea la masa credală după declararea în stare de faliment a debitorului.

h) Riscul de neexecutare a contractului încheiat se diminuează prin următoarele căi:

— înscrierea în contract a clauzei de stabilire a unor penalități adecvate;

— executarea coactivă.

TABLOUL RISCURILOR PREVIZIBILE

Din prima lectură a riscurilor comerciale prezentate în secțiunea precedentă rezultă că marea lor majoritate pot și trebuie prevăzute încă în faza precontractuală. Ca urmare, comercialiștii imputerniciți să negocieze o anumită afacere comercială au obligația profesională să elaboreze strategia negocierii din cadrul căreia nu pot lipsi ipotezele posibile ale riscurilor comerciale privind acțiunea preconizată. Evident, comensurarea consecințelor posibile ale riscurilor previzibile privind o anumită tranzacție presupune o documentare temeinică sub aspect statistic, și, în toate cazurile, juridico-economică, documentare care trebuie să fie fundamentată pe un șir de observații îndestulător de mare pentru a se trage o concluzie cu o speranță matematică cât mai ridicată; la documentarea axată pe datele statistice, aparținând perioadei anterioare luate în analiză trebuie asociate datele furnizate de prognozele formulate de diferite instituții de specialitate, sau intuiție de fiecare comerciant în parte, pe baza experienței și a studiilor personale întreprinse.

Concluziile desprinse cu privire la riscurile posibile privind afacerea comercială care urmează să fie negociată este indicat să fie concretizate într-un **tablou al riscurilor previzibile** al cărui conținut va fi diferit, în funcție de natura tranzacției preconizate. Nu ne propunem să elaborăm un model, dar plecând de la ipoteza unei tranzacții care are ca obiect vânzarea pe credit a unor mașini-unelte unui partener din țara X credem că tabloul riscurilor trebuie să răspundă la următoarele întrebări:

— care este potențialul economic și bonitatea partenerului?

— în ce valută urmează să fie negociat prețul, în ce valută urmează să se facă decontarea și care este modalitatea de plată cea mai adecvată?

— ce clauze trebuie negociate pentru a fi preîntimpinate urmările fluctuațiilor valutare și scumpirea materiilor prime și a manoperei?

— în condiția de livrare C.I.F., cerută de cumpărător, cum poate fi evitată scăderea eficienței și, eventual, sprirea ei, cunoscut fiind faptul că navlul este fluctuant, deci supus riscului de scumpire?

— cum poate fi evitat riscul de neplata prețului, transferat în zece creanțe cu scadențe din șase în șase luni?

Pentru ca răspunsul la întrebările de mai sus să fie temeinic fundamentat, comerciantul sau echipa de comercialiști care urmează să desfășoare negocierile trebuie să studieze:

— tehnicile comerciale practicate pe piața țării importatoare cu privire la folosirea sau nu a intermediarilor, modalitățile de încheiere și derulare a contractelor comerciale, în general, și cele pe credit, în special;

— uzanțele comerciale locale și cele uniforme internaționale agreeate de partenerii din țara respectivă;

— normele de drept ale comerțului internațional care guvernează relațiile întreprinderilor de comerț exterior române cu parteneri comerciali din țara X; astfel, o primă constatare s-ar putea să fie aceea că printr-un acord comercial încheiat de România cu țara X dobînda este plafonată, împrejurare care conduce la luarea în considerare a diferenței de dobîndă în raport cu aceea a pieței valutare, la stabilirea prețului;

— normele de drept intern ale țării în cauză cu privire la condițiile de import, dreptul cambial, transferul valutar, garanții bancare etc.;

— evoluția prețurilor navlului, rute avantajoase, costul asigurării etc.;

— rata anuală a eroziunii capitalului, media dobînzii pe piața valutară caracteristică etc.

Evident, în funcție de complexitatea negocierii multe alte elemente mai sînt necesare pentru ca judecata de ansamblu să constituie temeinică premisă în luarea deciziei privind tranzacția ce urmează să fie încheiată. Este motivul care ne-a dus la concluzia că tabloul riscurilor previzibile, cu soluțiile de evitare a urmărilor, elaborate

pe mai multe variante, trebuie să constituie, alături de referatul de export, un document indispensabil al dosarului de derulare, menit să demonstreze judecata comerciantului la data negocierii și elementele avute în vedere la formularea condițiilor de vânzare internațională.

dr. AL. DETEȘAN
dr. Dumitru POROJAN

Aurul monetar: coordonate istorice ale funcțiilor sale (I)

Istoria aurului monetar este strîns legată de istoria banilor. Apariția banilor, în perioada de descompunere a comunei primitive, după prima diviziune socială a muncii a fost rezultatul dezvoltării schimbului de activități care — pentru evitarea dificultăților inerente traiului — trebuia mijlocit de un echivalent general. Din lumea mărfurilor s-au desprins anumite produse care se puteau schimba pe toate celelalte, dar, pînă la urmă, rolul de echivalent general s-a concentrat tot mai mult asupra metalelor prețioase care, prin însușirile lor naturale (divizibilitate fără pierdere de valoare, omogenitate, inalterabilitate în timp, valoare mare în volum mic ș.a.) răspundeau cel mai bine funcției sociale de bani.

Aurul, spre deosebire de argint, are o valoare unitară mai ridicată și proprietăți fizice superioare din care motiv el s-a integrat cel mai bine în rolul istoric de bani. Totuși, istoria aurului ca bani, respectiv istoria aurului monetar, nu a fost lipsită de sinuozități. Aurul nu a fost utilizat întotdeauna în toate cele cinci funcții ale banilor: măsură a valorii; mijloc de circulație; mijloc de plată; mijloc de acumulare; bani universali. Argintul, aliajele din cupru, banii de hîrtie, bancnotele și alte forme de bani au înlocuit în anumite perioade, aurul din una sau mai multe funcții monetare.

AURUL — MONEDA

Astfel, funcțiile banilor ca mijloc de circulație și mijloc de plată s-au dezvoltat odată cu apariția monedelor, prima mare inovație în istoria multimilenară a banilor. Unele informații păstrate de la Herodot aștează că primele monede au fost bătute în Asia Mică, în urmă cu circa 2500 ani, brevetul de invenție fiindu-i atribuit regelui Lidiei, Croesus (560—546 î.e.n.). De la apariția lor, atît în antichitate cît și în feudalism — deci o lungă perioadă de timp — argintul a fost folosit mai mult decît aurul la baterea monedelor. De fapt, în feudalism, pînă prin secolul XIV, monedele de aur erau atît de rare, încît mulți economiști care s-au ocupat de istoria banilor consideră că atunci argintul îndeplinea în mare măsură toate funcțiile banilor*.

Utilizarea în mai mare măsură a argintului decît aurul în funcția de bani (mergînd pînă la exclusivitatea monedelor de argint la anumite popoare) rezidă, în primul rînd, în faptul că argintul era relativ mai abundent și mai puțin scump decît aurul și în consecință tendința de a-l tezauriza era mai mică, iar, în al doilea rînd, în faptul că argintul s-a dovedit mai rezistent și mai apt pentru baterea monedelor. Lira englezescă (lira sterlină) și subdiviziunile sale — penny și shilling — au fost mai multe secole de-a rîndul bătute din argint. Prima liră a fost bătută de William Cuceritorul, în secolul XI, în Turnul Londrei (de unde și denumirea de „Tower pound“ — „lira turn“) și cîntărea ceva mai mult decît unitatea de greutate cu aceeași denumire — livra (în engleză „pound“ este folosită atît pentru unitatea de măsură, livra, cît și pentru unitatea monetară, lira).

* Roy Harrod: Money, MacMillan, St. Martin's Press, 1969, p. 5—12.

Lira lui William era atât de grea — aproape o jumătate de kilogram — încît cu greu putea fi folosită la plățile curente; în circulația obișnuită erau utilizate monedele mai mici, cea mai frecventă fiind cea care corespundea cu a 240-a parte dintr-o liră de argint, numită penny. În Anglia, pînă prin secolul XIV monedele de aur erau ca și inexistente în circulația curentă. Această situație a corespuns acelor vremuri în care tranzacțiile comerciale erau slabe, sporadice; argintul, cu valoarea sa mai redusă, răspundea mai bine necesităților unui schimb limitat de mărfuri.

Cînd comerțul a început să ia amploare, moneda argint a devenit mai puțin adecvată: era prea grea. Prima monedă de aur cu largă circulație în mileniul nostru a fost florinul de aur bătut la Florența, în 1252. În secolul următor și în alte țări a început să se bată monede de aur, aurul și argintul coexistînd în funcția de bani pînă în 1873 (perioada bimetalismului).

Bimetalismul a răspuns la o serie de necesități, în special la diversificarea plăților: plățile zilnice sau de mai mică importanță se făceau în argint, iar cele în aur serveau la achitarea sumelor mari. De exemplu, în Moldova secolului XVI numai vinzările de mare valoare, de bunuri imobiliare, proprietăți funciare etc. se făceau în monede de aur (florentine sau venețiene). În Anglia, în secolele XVI—XVII moneda-standard era shilling-ul de argint care, împreună cu subdiviziunea sa, penny, era folosită pentru majoritatea plăților. Moneda de aur era guineea, valorînd cam cît o liră din argint (1 guinee = 21 shillingi) și era folosită numai pentru plățile mai importante; un consult medical costa o guinee și acest tarif a rămas în vocabularul englez și după ce guineea-aur a dispărut din circulație.

Diferențierea dintre aur și argint a jucat un rol important. Mai valoros și cu calitate care răspundea mai bine dezvoltării vertiginoase a producției și schimbului de mărfuri din capitalism, aurul s-a impus treptat ca simbol și măsură a valorii, mijloc de plată, mijloc de teaurizare și bani universali. În schimb, argintul a fost împins spre periferia sistemului monetar, rămînînd numai cu funcția de mijloc de circulație, din care a fost, de asemenea, înlocuit cînd alte forme de bani (banconotele, banii de hîrtie, securile) au putut fi folosite pentru efectuarea plăților zilnice.

Disputa istorică dintre aur și argint a luat amploare odată cu generalizarea relațiilor de producție capitaliste, relații care cereau un sistem monetar funcțional, modern și relativ stabil. Funcționarea bimetalismului presupune un raport fix între valoarea monedelor de aur și a celor de argint (dacă două metale măsoară valoarea mărfurilor trebuie știut precis care este raportul între ele, cite monede de argint egalează una de aur, altfel dificultățile sînt ușor de imaginat). Realitatea istorică a demonstrat însă că acest raport nu poate fi menținut fix, deoarece condițiile de producție pentru aur și argint sînt diferite; de asemenea, situația cererii și ofertei pentru cele două metale evoluează diferențiat. În Anglia, vestitul astronom și fizician Isaac Newton a încercat, în 1717, ca șef al monetației statului, să rezolve problema bimetalismului, prin stabilirea unui raport aur-argint fix de 1:15,2. În realitate, raportul dintre valoarea celor două metale a fluctuat, de la 1:12 la 1:17, determinînd speculații puternice, mișcări de metal prețios dintr-o țară în alta și instabilitate monetară. Pentru țările în care dominația capitalului devenea predominantă, această situație nu mai putea fi tolerată.

ETALONUL AUR

Prima țară care a renunțat la argint, trecînd de la bimetalism la monometalismul-aur a fost Anglia, în 1821. În timpul războaielor napoleoniene atât în Franța, cît și în Anglia monetăriile au încetat să mai bată monedă. Ambele țări folosînd pentru o anumită perioadă banii de hîrtie inconvertibili în aur sau argint. O lege promulgată în Parlamentul britanic în 1816 specifica faptul că după victoria asupra lui Napoleon, în Anglia trebuia să se revină la convertibilitatea banilor de hîrtie în aur și argint. Dar,

în 1821, cînd s-a trecut la convertibilitate singurul metal-monetar folosit a fost aurul. Monetăria britanică nu a mai bătut monede de argint, singura monedă metalică care s-a bătut a fost sovereign-ul din aur, valorînd o liră sterlină. Astfel, printr-un fel de „scăpare administrativă” (istoricii nu au putut explica exact de ce nu au fost aplicate prevederile legii din 1816) a luat sfîrșit, în Anglia, vechea dispută aur-argint. Monometalismul-aur, sau etalonul aur cum este azi întilnit în literatura de specialitate, a durat în Anglia din 1821 pînă în timpul primului război mondial. Trecerea la etalonul aur s-a generalizat și în celelalte țări.

În 1821 Franța, Italia, Elveția, Belgia, S.U.A. aveau încă un sistem bimetalist: aur și argint. În Germania, precum și în țările din Europa răsăriteană, argintul era, în continuare mult mai utilizat în circulația monetară comparativ cu aurul. Dezvoltarea comerțului, în general a economiei, în aceste țări a făcut tot mai dificilă menținerea unui raport fix între aur și argint. Dificultățile au cunoscut o amploare deosebită în S.U.A. unde președintele Jackson stabilise în 1834 un raport aur-argint de 1:16, mult prea favorabil pentru aur. Descoperirile de aur și cunoscuta febră a metalului galben din California și Australia („Gold rush”) — au dus apoi la o abundență relativă de aur și la scăderea raportului, în special în America. În consecință argintul a început să plece din Europa spre America, unde era mai bine apreciat. Țările din vechiul continent care se bazau pe bimetalism (așa-numita Uniune Latină) s-au văzut nevoite să emită în 1865 o monedă de argint, de cinci franci, cu conținut mai redus de metal prețios decît valoarea înscrisă pe ea, ceea ce a sporit neîncrederea în funcția monetară a argintului. În sfîrșit, lovitură de grație a venit între 1865—1870, cînd, ca urmare a descoperirilor de argint din Nevada (S.U.A.) argintul a devenit foarte abundent și a pierdut mult din valoare. La puțini ani după o lipsă de argint, Europa a fost din nou inundată cu acest metal, devenit indezirabil, pentru autoritățile monetare.

Bimetalismul a luat, practic, sfîrșit în 1873. Victorioasă în războiul din 1871 contra Franței, Germania a cerut ca importantele despăgubiri de război pe care le impusese învingeii să fie plătite în aur (importanta sumă de 5 miliarde franci aur!). Pe baza acestor rezerve, Germania a trecut la etalonul-aur, mărînd oferta de argint prin lichidarea rezervelor sale. În 1873 toate țările Uniunii Latine au oprit baterea monedelor din argint. Statele Unite au renunțat și ele la bimetalism în 1879. În perioada pînă la sfîrșitul secolului și alte țări au renunțat, treptat la argint. Aurul învinsese! Dar numai pentru un timp: alți pretendenți la funcțiile banilor vor apare ulterior.

Mugur ISĂRESCU
I.E.M.

vademecum

Lansarea unui produs de marcă (studiu de caz)

În lansarea produselor agricole de marcă una din modalitățile publicitare care a înregistrat succese de prestigiu pe piața internațională este asocierea imaginii produsului cu imaginea țării exportatoare. Acest tip de campanie publicitară își propune diferențierea imaginii produsului promovat prin sugerarea condițiilor specifice de obținere în țară exportatoare, ce-i conferă o calitate greu de egalat. Această modalitate publicitară a fost exersată cu succes în promovarea cafelei columbiene, citricelor israeliene, vinurilor argentiniene, ananasului kenyan etc.



În cele de mai jos vom prezenta o campanie publicitară desfășurată timp de 10 ani (1962—1972) de Consiliul producătorilor irlandezi de lactate pe piața Angliei pentru modificarea imaginii de produs standard pe care o deținea untul irlandez pe piața engleză într-o, imagine de produs de marcă, de calitate superioară.

Dacă pînă în 1961 exportul se făcea de fermierii Irlandezi în mod individual, din acel an sarcina marketing-ului de export a fost preluată de Consiliul producătorilor, organism semiguvernamental.

Analiza situației vânzării de unt irlandez pe piața Angliei, piață ce comercializează 90% din exporturile mondiale de unt și brînză a arătat că în acel moment — 1961 — exporturile irlandeze se făceau în vrac, fără vreo posibilitate de identificare a provenienței, fiind comercializate adeseori sub alte mărci. Ca urmare, prețurile obținute erau scăzute, calitatea apreciată ca relativ slabă, iar volumul vânzării oscilant, ca la orice marfă vindută în vrac (commodity). Pe ansamblul pieței mondiale oferta depășea cererea, iar pe piața engleză ritmul de creștere a cererii era relativ mic — 5% pe an.

Pornind de la datele cercetării de marketing s-au stabilit ca obiective de marketing pentru perioada următoare :

1. Îmbunătățirea prețului obținut pe piața engleză ;
2. Creșterea volumului fizic al desfacerilor ;
3. Argumentarea acordării unei cote sporite la importul în Anglia, untului irlandez, prin creșterea cererii în rețea.

Realizarea acestor obiective strategice a fost axată pe planul programelor tactice, elaborate sub coordonarea agenției de publicitate Benton & Bowles, pe trecerea de la vânzarea unei mărfi „de duzină”, în vrac, la promovarea unei mărci care să-și câștige recunoașterea consumatorilor, prestigiu și fidelitate în cumpărarea cu regularitate. În acest fel se urmărește pe de o parte sporirea cererii pentru marcă și totodată se creează posibilitatea de a ridica prețul la export.

În relațiile cu distribuitorii practicarea unei mărci proprii ușura mult controlul modului de prezentare și vânzare a produsului în magazine, realizarea unui sistem de „franchising” în distribuția produsului (unt), căruia urma să i se adauge ulterior alte produse lactate de aceeași proveniență. Crearea unei identități de marcă dădea posibilitatea unei comunicări directe cu beneficiarul final al produsului, scăzînd corespunzător dependența de promovare efectuată de comercianți.

Dar ce anume urma să se comunice consumatorilor prin marcă ? Care era obiectivul campaniei publicitare ?

Era necesar un nume de marcă care să aibă o rezonanță de bună calitate, de proaspăt și sănătos și în același timp să fie original irlandez și cunoscut de englezi ca fiind nume tipic irlandez.

Agencia de publicitate s-a oprit, după testarea unui mare număr de alternative la numele de marcă „Kerrygold”

(„Kerry” — numele unui district agricol irlandez cunoscut prin dezvoltarea sa agricolă puternică, iar „gold” urma să servească promovării sloganului publicitar : „Noi transformăm verdele pășunilor noastre în aur — Kerrygold”).

Crearea imaginii irlandeze : Întrucît susținerea campaniei publicitare implica cheltuieli suplimentare, iar acestea urmau să se recupereze prin practicarea unui preț-premium, superior celui al mărfii standard, consumatorii trebuiau convingși asupra superiorității calitative a noii mărci de unt oferit, care să justifice diferența de preț (circa 12 £/tonă la prețul cu amănuntul).

Utilizînd metoda uzuală în țările vest-europene, de a crea prin televiziune imaginea unui produs, au fost realizate filme de scurtă durată „commercials”, care își propuneau să grefeze : imaginea „Kerrygold” peste imaginea preexistentă la consumatori, privind Irlanda. Publicul englez avea asupra Irlandei o imagine ca o țară pastorală, cu pășuni verzi, cu un mediu natural sănătos etc.

Această imagine a țării a fost transferată prin campania publicitară asupra produsului. Cum ? Urmăriți secvențele din filmele publicitare pe care le prezentăm alăturat ; ele au o mare putere de sugestie pentru cadrul natural specific care permite obținerea unui unt de calitate superioară. Tema publicitară pe care și-a propus să o illustreze prin imagini nu era în primul rînd parametrii calitativi superiori ci, „Crearea imaginii de natural, în opoziție cu cea de fabricat”. Textul filmului publicitar comunica același mesaj : „Descoperiți secretul lui Kerrygold — este unt țărănesc făcut în putine!”.

Program de publicitate concentrată : Pornind de la restricțiile existente privind limitarea cantitativă a importului pe piața engleză prin „cota de import” ca și bugetul publicitar s-a luat decizia concentrării campaniei publicitare pentru început la o zonă geografică restrînsă.

Programul de publicitate a luat în considerare o mare

arsitate de mijloace publicitare, incluzind publicitatea mass-media (televiziune), promovarea vânzării (stilente pentru detailiști să se aprovizioneze cu noul produs să-l prezinte corespunzător, trimiterea de comis-voiași în țară pentru instalarea de panouri publicitare în zazine și explicarea obiectivelor campaniei publicitare așliștilor), merchandising (publicitate la locul de vânzare, saiaj, mici cadouri pentru consumatori, fețe de masă)

uccesul înregistrat în prima etapă de publicitate con- tratată a constituit un argument pentru a solicita extin- ea cotel de import proporțional cu creșterea cererii. După obținerea majorării plafonului de import a fost ex- și publicitatea la nivel național. O dată consolidată itia unțului irlandez ca produs de calitate superioară (mium product) notorietatea imaginii de marcă „Kerry- i” a fost utilizată pentru introducerea de noi produse inde pe piața engleză : brinză și smântină.

ezultatele economice ale campaniei publicitare : În pri- zeece ani în care s-a desfășurat programul de marketing Consiliului, exportul de produse lactate irlandeze, pe ța Angliei, a crescut cu 250%, atingind 29 milioane £. tota de import pentru unțul irlandez a fost sporită de 12 000 t (1961) la 42 000 t (1972), deși, în general, evo- ia vânzării pe piață înregistra un declin.

Comparativ cu celelalte mărci existente pe piață, prețul ului irlandez s-a stabilit la un nivel superior prețului diu. Spre exemplu, dacă în 1961 față de unțul neozeeelan- : se vindea cu 12 £ mai mult tona, în 1972 diferența era de 2/tonă. Exporturile de brinză au crescut și mai mult de la 700 t în 1961 la 26 000 t în 1972, concomitent cu substanțială îmbunătățire a prețurilor. Dacă înainte brin- irlandeză se vindea cu prețuri inferioare celei engleze și zeeelandeze, în 1972 prețul brinzei de marcă irlandeză a superior celorlalte.

Deși publicitatea prin televiziune și în general — cam- nia publicitară a fost scumpă — circa jumătate milion lire sterline — cheltuielile au reprezentat circa 2,5% cifra vânzării, deci inferioară rabatului uzual de acordat agenților pentru introducere.

I. GEORGESCU

actualitate

Societatea de comerț internațional „DAL”

Coordonarea activității societăților mixte în Polonia este lizată prin intermediul Societății de comerț internațio- nal DAL, cu răspundere limitată. DAL este în prezent lonară la 40 de societăți mixte din străinătate, din e în 20 deține controlul. Majoritatea acestor societăți ste sînt comerciale, numai 9 dintre ele fiind de pro- ctie și comercializare. În cadrul societăților comerciale te participarea poloneză este cu minimum 50% din ac- ni. Activitatea societăților mixte din străinătate se des- oară pe baza legislației din țara în care operează. Sfera ctivitate a societăților mixte este foarte diversificată, epînd cu activitatea de agent comercial-intermediar —, pină la activitate comercială pe cont propriu, rețele ale de desfacere de marfă în consignatie, activități de vice ; unele societăți mixte au și filiale în Varșovia. a societățile mixte de producție și comercializare par- iparea poloneză este pe lângă capitalul investit și prin sini, echipament și personal calificat. În același timp, tea poloneză cumpără unele produse fabricate în cadrul ietăților mixte din străinătate. Societăți mixte de acest a funcționează în Ghana, Kenya, Grecia, Nigeria etc. Societățile mixte poloneze se bucură de un bun renume străinătate, dovadă numeroșii acționari străini care co-

laborează de mulți ani la acestea, ca și interesul exprimat de unele bănci de a achiziționa acțiuni ale societăților mixte controlate de DAL. În prezent, DAL participă la societăți înregistrate în Anglia, Austria, Belgia, Canada, Elveția, Danemarca, Finlanda, Franța, R. F. Germania, Ghana, Grecia, Olanda, Japonia, Kenya, Libia, Maroc, Nigeria, Singapore, Spania, Suedia, S.U.A., Venezuela.

Un alt domeniu al activității DAL îl constituie promo- varea cooperării industriale internaționale a firmelor po- loneze mici și mijlocii, care sînt antrenate în realizarea acordurilor comerciale încheiate de Polonia cu partene- rii săi.

Pe lângă cele prezentate, societatea DAL desfășoară o gamă largă de alte forme de promovare a schimburilor co- merciale cu străinătatea, prin efectuarea de operațiuni spe- ciale ca : barter, compensații etc.

Concursurile de publicitate pentru export

Ultimii zece ani au marcat o dezvoltare și perfecționare continuă a activității de publicitate externă desfășurată de centralele sovietice de comerț exterior în străinătate pentru exporturile sovietice.

Sub coordonarea centralei specializate V/O Vneshtorg- reklama, activitatea de publicitate se regăsește la nivelul fiecărei centrale de comerț exterior prin birouri de publi- citate și tipărituri, săli de prezentare și demonstrații. În același timp, Academia de comerț exterior organizează lec- torate speciale de publicitate, cercetări publicitare.

Cele mai bune modele de publicitate sovietice sînt pre- miate la expoziții și concursuri internaționale. Concursu- rile de materiale publicitare — după opinia specialiștilor sovietici — joacă un rol dominant în ansamblul măsurii- lor de perfecționare în continuare a calității publicității.

În ultimii ani centrala V/O Vneshtorgreklama organizează în mod sistematic concursuri de publicitate. În 1974 s-a desfășurat primul concurs de publicitate scrisă, iar în 1975 primul concurs de anunțuri publicitare în presă. Cel de-al doilea concurs de publicitate scrisă desfășurat în 1977 a făcut o retrospectivă asupra realizărilor din intervalul 1974—1977, cele 25 de centrale de comerț exterior partici- pante prezentînd 230 de creații publicitare editate fie de centrala specializată V/O Vneshtorgreklama, fie de firmele partenere din străinătate.

Concursul de publicitate constituie în sine o mare ac- țione de promovare a exporturilor prin posibilitățile oferite de a prezenta un larg material publicitar privind oferta sovietică de export reprezentanților firmelor stră- ine participante, prin realizarea unui util schimb de ex- periență în cadrul seminarelor cu participare internațio- nală, organizate conex. În acest cadru sînt dezbătute teme ca : „Publicitatea scrisă și rolul său în sistemul de mar- keting”, „Forme și metode de difuzare a publicității scrise” etc.

Conform regulamentului de concurs pentru fiecare tip de material publicitar : prospecte, pliante și afișe s-au acordat 3 categorii de diplome, din care prima însoțită de recompense materiale, iar a doua și a treia cu titlu onorific. Criteriile de apreciere a materialelor publicitare reținute în concurs sînt : exprimarea ideii publicitare, dif-erențierea efectuată prin stilul propriu de prezentare a firmei, volumul și calitatea informației transmise, limba și stilul de expunere, calitatea graficii și tiparului.

Redactor coordonator :
dr. Ioan GEORGESCU

contract economic

Reclamațiile privind produsele exportate

Reglementind — în capitolul III — contractele de comerț exterior și de cooperare economică internațională, Legea nr. 71/1969, modificată și completată, cuprinde o seamă de prevederi care interesează rezolvarea reclamațiilor formulate de către partenerii străini în legătură cu produsele exportate din țara noastră.

Astfel, prevederile art. 63 din menționata lege sînt în sensul că din cuprinsul contractelor externe nu trebuie să lipsească clauzele referitoare la modalitățile de recepție și de rezolvare a reclamațiilor, precum și cele privitoare la răspunderea părților.

De asemenea, art. 79 din același act normativ prevede că „unitățile producătoare răspund pentru toate pagubele sau cheltuielile suportate de întreprinderile de comerț exterior ca urmare a unor pretenții formulate de partenerii străini și care sînt determinate de încălcarea obligațiilor asumate de aceste unități prin contract”.

Potrivit practicii arbitrale „unitățile producătoare răspund nu numai pentru calitatea necorespunzătoare a produselor livrate la export, dar și în cazul cînd produsele se deteriorează în timpul transportului, datorită ambalării lor necorespunzătoare.

În acest sens, prin Decizia primului arbitru de stat nr. 768/1979, s-au reținut următoarele: „Soluția de obligare a pîrteii-furnizoare la suportarea contravalorii produselor constatate necorespunzătoare de către beneficiarul extern este temeinică și legală.

În adevăr, din actele de constatare încheiate de beneficiarul extern . . . rezultă că marfa livrată — produse ceramice de uz casnic — a ajuns în parte necorespunzătoare calitativ, fiind spartă, ciobită etc. Aceste degradări

s-au produs ca urmare a unei ambalări defectuoase pe parte din produse.

Ca urmare, întrucît, potrivit art. 7 din Legea nr. 1/ unitățile producătoare răspund de calitatea produselor vrate la export, arbitrajul temeinic și legal a antrenat punderea furnizoarei pentru daunele cauzate prin ambalarea necorespunzătoare a mărfii.

Susținerea petiționarei în sensul că din actele depuse reexaminare — certificatele de calitate — rezultă că corespunzătoare a mărfii, nu este de natură să ducă la altă soluție, întrucît, chiar dacă marfa a fost corespunzătoare la expediere, răspunderea furnizoarei este întreținută pentru ambalarea ei necorespunzătoare, respectiv neasigurarea integrității mărfii pînă la destinație”.

Dacă unitățile producătoare răspund și în asemenea situații pentru reclamațiile partenerilor externi, întreprinderile de comerț exterior au atribuții importante în ceea ce privește rezolvarea acestor reclamații.

În primul rînd, ele trebuie să utilizeze de toate posibilitățile pe care le au la dispoziție, în scopul verificării temeiniciei reclamației, pentru a se exclude eventualele pretenții nejustificate ale partenerilor externi care nu se află în legătură cauzală cu faptele imputabile unităților producătoare.

În al doilea rînd, ele trebuie să se manifeste activ și eficient în cadrul rezolvării reclamațiilor, pentru alegerea modalității celei mai avantajoase atît pentru părțile implicate, cit și pentru interesele economiei noastre naționale.

În al treilea rînd, ele trebuie să furnizeze unităților producătoare toate datele necesare, atît în ceea ce privește reclamația respectivă, cit și cu privire la uzanțele comerciale în materie pentru ca aceasta — unitatea producătoare — să aibă o viziune corespunzătoare asupra elementelor decisive în tratarea reclamației.

La rîndul lor, unitățile producătoare trebuie să dea dovadă de operativitate și simț de răspundere în rezolvarea reclamației. Un atare comportament este impus nu numai de necesitatea menținerii prestigiului comercial, dar și

ÎN CURÎND!

**Pentru a vă asigura
primirea lucrării, remiteți
de îndată o comandă
pe adresa redacției,
care va fi onorată
cu plata ramburs.**

Prețul unui exemplar —

20 lei

**PLĂTILE,
RISCURILE,
EFICIENȚA**

**în contractele comerciale
internaționale**

imperativul limitării, pe cât posibil, a întinderii daunelor care formează obiectul reclamațiilor. De regulă, trecerea timpului are ca efect mărirea cuantumului daunelor.

Având în vedere importanța rezolvării la timp a reclamațiilor, prin art. 80 lit. b din Legea nr. 71/1969, modificată și completată, s-a stabilit că pentru nerezolvarea de către unitatea producătoare a reclamațiilor, a cererilor de daune sau penalități, formulate de partenerii străini, în termenele prevăzute în contractul extern, se datorează penalități de 0,03% pe lună, calculate la valoarea mărfii reclamate sau a pretențiilor formulate.

După cum se observă, aceste penalități, menite să stimuleze unitățile producătoare în direcția rezolvării operative a reclamațiilor, se aplică în raport cu termenul de rezolvare a reclamațiilor prevăzut în contractul extern.

Ca atare, în lipsa unui asemenea termen stipulat în contractul extern ori prevăzut în convenția internațională aplicabilă acestui contract, penalitățile menționate nu sînt aplicabile.

O altă condiție pentru aplicarea penalităților este aceea ca termenul de rezolvare a reclamațiilor prevăzut în contractul extern să fie comunicat unității producătoare. Considerăm că această unitate n-ar putea fi ținută să răspundă pentru nerespectarea unui termen pe care nu-l cunoaște.

În încheiere, precizăm că penalitățile menționate au fost stabilite numai pentru încălcarea obligației respective în cadrul contractului economic de comision. Penalitățile fiind de strictă interpretare nu se vor putea aplica deci, în cazul contractului de livrare a produselor destinate exportului, deși — socotim — și în cadrul acestui contract s-ar impune sancționarea cu penalități a unității producătoare care nu rezolvă în termen reclamațiile.

I. ICZKOVITS

Consecințele neîndeplinirii obligației de ridicare a produselor

Potrivit art. 33 din Legea nr. 71/1969, modificată și completată, unitățile socialiste sînt obligate să execute contractele economice în natură, cu respectarea întocmai a cantității, calității, termenelor și celorlalte obligații asumate.

Uneori, părțile stipulează, în cuprinsul contractului de furnizare, că obligația de ridicare a produselor revine unității beneficiare. Totodată, se mai înscrie în contract o clauză potrivit căreia produsele neridicate pot fi expediate prin grija unității furnizoare.

Cu privire la condițiile în care funcționează această îndatorire, unele clarificări rezultă din Decizia P.A.S. nr. 37 din 31 ianuarie 1979.

În clauză, părțile au stabilit, prin contractul încheiat, că unitatea beneficiară, având sediul în aceeași localitate cu unitatea furnizoare, are obligația să ridice produsele la termenele fixate. Părțile nu au convenit însă, ca, în cazul neridicării produselor, unitatea furnizoare să procedeze la expedierea lor. În atare situație, s-a conchis că neexecutarea contractului se datorează exclusiv unității beneficiare care nu a îndeplinit obligația care îi revenea de a ridica produsele.

Această soluție s-a adoptat în condițiile concrete ale speței, adică față de împrejurarea că în contract nu s-a prevăzut nici măcar facultatea unității furnizoare de a procedea la expediere în cazul neridicării produselor de către unitatea beneficiară.

Într-adevăr, îndatorirea părților de a contribui la executarea contractului nu poate fi reținută fără considerare la modul concret în care ele și-au asumat obligațiile contractuale.

Dar contractele care conțin atît obligația unității beneficiare de a ridica produsele, cît și facultatea unității furnizoare de a le expedia, mai ridică o problemă.

Prin dispozițiile art. 47 pct. 1 lit. a din Legea nr. 71/1969, modificată și completată, se sancționează cu același coeficient de penalitate atît întîrzierea în predarea produselor contractate, cît și întîrzierea în ridicarea lor.

Problema care s-a pus a fost aceea dacă, în ipoteza cînd contractul prevede pentru unitatea furnizoare posibilitatea

de a expedia produsele neridicate de unitatea beneficiară, aceasta din urmă poate să fie obligată la plata penalităților aferente neîndeplinirii obligației de ridicare ce-i revine potrivit contractului.

Rezolvarea a fost dată prin Decizia primului arbitru de stat nr. 208/1979 în următorii termeni:

„Prin contract (art. 10 și 16) s-a prevăzut obligația expresă a beneficiarului de a ridica produsele...

În contract s-a prevăzut, într-adevăr, clauza potrivit căreia furnizorul este în drept a face autorecepția materialelor neridicate la termen... dar aceasta nu anulează dispozițiile art. 10 și 16 citate care privesc obligația expresă a beneficiarului de a ridica produsele contractate.

Faptul că furnizorul poate să facă autorecepția materialelor neridicate... nu stinge obligația beneficiarului de a ridica produsele”.

În temeiul acestor considerente, s-a conchis că unitatea beneficiară datorează penalitățile aferente neridicării produselor.

Soluția ni se pare judicioasă și conformă cu necesitatea stimulării unităților socialiste în direcția executării în natură a obligațiilor asumate prin contractele economice.

Într-adevăr, posibilitatea ca produsele să fie livrate prin autorecepție nu înlătură obligația de ridicare a produselor asumată de către unitatea beneficiară prin semnarea contractului.

Cerința executării în natură a sarcinilor de plan implică îndeplinirea tuturor obligațiilor ce revin părților în virtutea contractelor economice. Ca atare, nu există rațiune pentru ca neîndeplinirea unora dintre aceste obligații să fie sancționată, iar neîndeplinirea altor obligații să rămîna nesancționată.

H. MATEI

comerț exterior

Dreptul aplicabil contractelor comerciale internaționale

Spre deosebire de reglementările anterioare care au fost aplicate în materie, actuala lege a contractelor economice are un obiect mult mai larg. Ea include, pe lîngă contractele dintre unitățile socialiste interne contractele de comerț exterior și de cooperare economică internațională. Prin această din urmă denumire sînt desemnate două categorii de contracte și anume pe de o parte cele externe, încheiate cu partenerii străini, iar pe de alta, contractele interne pentru realizarea operațiunilor de export și de import.

Noua lege înțelege astfel să disciplineze global activitatea contractuală a unităților socialiste, fie că este vorba de aprovizionarea și desfacerea de mărfuri în cadrul circuitului intern (fără elemente de extraneitate), fie că avem în vedere exportul și importul de produse.

Contractele de comerț exterior și de cooperare economică internațională au fost înglobate, așadar, prin voința legiuitorului, sub titulatura generică de „contracte economice”, care apare în însăși denumirea noului act normativ.

Inovația recentei noastre legi de a trata în cadrul aceluiași act normativ și sub denumirea comună de „contracte economice”, nu numai raporturile dintre unitățile socialiste din țară, ci deopotrivă contractele încheiate cu parteneri străini ridică problema de ordin principal, dacă substanța juridică a acestora din urmă a fost sau nu afectată.

Răspunsul credem că nu poate fi decît negativ. Specificitatea juridică a contractelor externe, încheiate cu parteneri străini, a fost menținută intactă.

Particularismul regimului juridic al acestor operațiuni de comerț exterior și de cooperare economică internațională se manifestă — și sub imperiul noii legi — prin cîteva trăsături de ordin general, care le diferențiază principal de contractele economice interne, lipsite de elemente de extraneitate.

În primul rând, noțiunea legalității are o accepțiune diferită, după cum ne referim la contractele externe de comerț exterior sau la cele interne dintre unitățile socialiste din țară.

În al doilea rând, se impune să disociem dispozițiile normative din legislația română, aplicabile fiecăreia dintre cele două categorii de contracte ce ne preocupă, orice confuzie în această privință trebuind exclusă.

În fine, izvorul juridic care justifică încheierea contractelor externe de comerț exterior se deosebește de cel al contractelor economice interne, fără elemente de extraneitate.

Să precizăm în cele ce urmează aceste note distinctive.

a) Noțiunea de legalitate, raportată la activitatea de comerț exterior are o semnificație vădit mai largă decât în cadrul circuitului intern.

În adevăr, raporturile patrimoniale cu elemente de extraneitate implică, virtual, posibilitatea ca drepturile și obligațiile părților contractante (dintre care una este prin definiție o persoană fizică sau juridică străină) să fie cirmuite nu numai de dispozițiile legislației române, ci deopotrivă de norme edictate de către un alt stat, iar în caz de litigiu, să fie eventual supuse spre soluționare unei jurisdicții străine, dacă partenerul de pe o altă piață nu acceptă competența legislației și jurisdicției române, iar încheierea operațiunii de comerț exterior se învederează totuși avantajoasă pentru economia noastră națională.

Desigur că aplicarea legislației unui alt stat și competența unei jurisdicții străine în cadrul unui contract extern de comerț exterior sînt posibile numai dacă dreptul român autoriză asemenea derogări de la competența instanțelor și sistemului nostru juridic. În această privință, o practică arbitrală constantă învederează că, în scopul promovării activității de comerț exterior, se admite ca părțile angajate în operațiuni cu o piață străină să aleagă legislația unui alt stat, cît și să supună eventualele lor litigii unei jurisdicții străine (îndeosebi arbitrale). Opțiunile astfel exercitate sînt recunoscute ca valabile, în măsura în care se respectă principiile de ordine publică ale orînduirii noastre social-economice și nu s-a săvîrșit o fraudă la legea română.

Noua lege consacră pentru prima oară în dreptul nostru, în mod explicit, această concepție evoluată și deosebit de favorabilă raporturilor de comerț exterior și de cooperare economică internațională. În adevăr, art. 63 lit. f dispune, referitor la conținutul contractului extern, încheiat cu parteneri străini, că acesta trebuie să cuprindă, în funcție de specificul operației de comerț exterior, clauze corespunzătoare, care să aibă de obiect „legislația aplicabilă și jurisdicția competentă“.

Noțiunea de legalitate dobîndește astfel o semnificație vădit mai cuprinzătoare decât în cadrul contractelor economice fără elemente de extraneitate. Acestea, în adevăr, nu pot fi sustrate în nici un mod incidenței dispozițiilor normative din dreptul român. În plus, litigiile dintre unitățile socialiste interne, referitoare la neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a contractelor economice, sînt supuse spre soluționare în mod obligator, potrivit art. 48 din noua lege (dealtfel ca și în trecut), Arbitratului de Stat sau altor organe arbitrale din țară, sub sancțiunea incompetenței absolute a oricărei alte jurisdicții.

b) O altă caracteristică de principiu a contractelor externe de comerț exterior și de cooperare economică internațională privește categoria de dispoziții legale din sistemul dreptului român aplicabile pe fond raporturilor dintre părți.

Dacă s-a căzut de acord că operațiunea respectivă va fi supusă legislației române, se impune să se procedeze la o selecție prealabilă a prevederilor normative chemate să o cirmuiască. În această privință, noua lege a înțeles să disocieze foarte limpede reglementările referitoare la contractele externe de comerț exterior, înglobîndu-le într-un capitol separat de cel referitor la contractele economice interne. În adevăr, regimul acestora din urmă este cirmuit

de dispozițiile capitolului II. Legiuitorul nu autoriză ca prevederile referitoare la contractele externe, încheiate cu parteneri străini și care formează obiectul capitolului III, să fie completate cu acelea provenite din capitolul II. Incidența acestui capitol II se limitează numai la contractele economice fără elemente de extraneitate, tocmai din cauza deosebirilor de esență dintre ele și contractele de comerț exterior și de cooperare economică internațională.

Excluderea unei extrapolări, cu alte cuvinte refuzul aplicării textelor din capitolul II în domeniul contractelor externe, încheiate cu parteneri străini, se deduce neîndoiește din cuprinsul art. 77 al noii legi. Textul citat admite o asemenea extindere numai în vederea completării reglementărilor referitoare la contractele interne prin care unitățile socialiste intră în raporturi juridice cu întreprinderile de comerț exterior pentru realizarea — prin intermediar — a operațiunilor de export sau de import. De aici rezultă, printr-un raționament a contrario, că regimul contractelor externe, încheiate cu parteneri străini, scapă de sub imperiul prevederilor care se aplică în raporturile contractuale dintre unitățile socialiste interne.

Inseamnă așadar că, la fel ca și pînă acum, contractele externe, încheiate cu parteneri străini, rămîn în continuare supuse unui regim specific, cu alte cuvinte altor norme juridice decât acelea care alcătuiesc legislația economică internă. Distincția fundamentală dintre această parte a legislației și dispozițiile normative aplicabile contractelor externe de comerț exterior subsistă întru totul și pe viitor, chiar dacă și ele figurează — în contextul noii legi — sub denumirea comună de „contracte economice“, inserată în titlul actului normativ.

Ne întrebăm însă, dacă nu ar fi indicat, spre a se evita posibile confuzii, să desemnăm de acum înainte prin expresia „legislația economică nemijlocit internă“ reglementările care au de obiect raporturile dintre unitățile socialiste din țară, deci activitatea economică fără elemente de extraneitate. Din această categorie de dispoziții normative fac parte, evident, prevederile întregului capitol II din legea în discuție.

Ni se pare că precizarea de ordin terminologic pe care o propunem se justifică, deoarece nu este exclus ca noul act normativ din 6 iulie 1979, consacrat contractelor economice de orice fel — atât interne, cît și externe — să fie considerat el însuși că face parte în globo din domeniul legislației economice. Întrucît o serie de prevederi ale noii legi (îndeosebi o serie de texte ale capitolului III) au de obiect contractele externe de comerț exterior, ar însemna, în lipsa unor precizări corespunzătoare de ordin terminologic, că și în această materie s-ar aplica tot „legislația economică“, concluzie care ar fi însă inexactă.

S-ar impune, cu alte cuvinte, să deosebim, de acum înainte, în sistemul dreptului român, de de o parte „legislația economică nemijlocit internă“, iar pe de altă „legislația economică de comerț exterior“.

Ținînd seama de cele arătate, putem spune că raporturile juridice cu partenerii străini cad sub incidența exclusivă a „legislației economice de comerț exterior“, care se completează, în măsura necesității, cu reglementările de drept comun din Codul civil și din Codul comercial (pînă la data cînd va fi elaborat și va intra în vigoare viitorul Cod general al comerțului exterior). Contractele cu partenerii străini nu sînt prin urmare supuse, în nici un caz, „legislației economice nemijlocit interne“.

c) O ultimă particularitate de principiu a contractelor externe de comerț exterior și de cooperare economică internațională rezidă în izvorul lor juridic.

Pe cînd contractele economice fără elemente de extraneitate se încheie prin acordul de voință al unităților socialiste din țară, în conformitate cu prevederile planului național unic de dezvoltare economico-socială, contractele externe izvorăsc în mod exclusiv din consensul care se realizează între întreprinderea română de comerț exterior în cauză și partenerul acesteia din străinătate.

zultă deci că contractele economice interne au un du-zor juridic, atât de drept administrativ (planul de cit și de drept civil (voința partenerilor), spre deo- de contractele externe de comerț exterior, interne- pe un izvor unic și anume cel de drept civil sau co- ial, constând în consimțământul partenerilor.

sensul celor arătate este de reținut că art. 63 din lege subliniază principiul potrivit căruia contractele ne se încheie „prin acordul părților“. Să comparăm il citat cu art. 22, care se referă la contractele econo- interne. Art. 22 dă expresie, indubitabil, dublului izvor lic, administrativ și civil, precizând că orice contract omic intern se încheie, prin acordul părților dar tot- i pe baza și în executarea sarcinilor ce revin unităților iste din planul național unic de dezvoltare economi- cială.

osebirea ce ne preocupă apare încă mai pregnant în tură cu modificarea contractelor. Potrivit art. 64 din lege, contractul extern de comerț exterior „poate fi ificat numai prin acordul de voință al părților“. Este luție care decurge în mod firesc din caracterul de drept al izvorului acestor operațiuni.

ore deosebire de contractele externe, încheiate cu pari- străini, cele economice interne dintre unitățile eco- ice din țară „se vor adapta anual de părți“, prin pu- a lor de acord cu îmbunătățirile ce se aduc, potrivit , planurilor anuale. Modificarea intervine, sub aspectul at, independent de voința părților în cauză, ca efect al mbărilor suferite de către actul administrativ de pla- care.

completare, art. 28 din noua lege prevede, referitor la ractul economic intern, că modificarea acestuia prin ul părților nu se poate face dacă privește elemente rînse în balanțele materiale și în repartiții. Părțile pot ce modificării contractelor economice interne numai în rivește clauzele pe care le-au stabilit, potrivit compe- lor ce le revin, exclusiv prin acordul lor de voință.

consecință importantă, care derivă din dualitatea izvo- i juridic — atât administrativ, cât și civil — al contrac- r economice interne o constituie modul de soluționare eftelegerilor care au de obiect fie încheierea acestor rațiuni, fie refuzul de a contracta pe baza normativelor plan aprobate sau a repartițiilor emise de organele de competente. Asemenea neînțelegeri precontractuale uie rezolvate de către centrale, ministere, alte organe trale sau comitete executive ale consiliilor populare ju- ene, potrivit prevederilor art. 26 din noua lege. Hotă- a pronunțată face parte din contract, pe data cînd a încheiat. În cazul refuzului de contractare, hotărîrea e loc de contract, pînă la perfectarea acestuia de către țile în cauză (art. 26 alin. 3).

roceduri similare sînt de neconceput în raporturile de ert exterior, bazate exclusiv pe voința concordantă a tenerilor interesați. Refuzul de a contracta, la fel cu acordul asupra unor clauze determinate împiedică pur simplu perfectarea operațiunii respective. Proiectul de ract extern avortează, dacă negocieri ulterioare nu duc inal la obținerea unuia asentiment necondiționat al am- or părți.

mai mult decît atât, în cadrul contractelor economice in- ne, în cazul refuzului nejustificat de a contracta, orga- e competente să rezolve neînțelegerile precontractuale obligația, potrivit art. 26 alin. final din noua lege, să ă propuneri de sancționare a persoanelor vinovate. O menea consecință este și ea vădit incompatibilă cu na- ra contractelor externe de comerț exterior, în acest do- niu neexistînd vreo obligație administrativă, care să astringă părțile la perfectarea operațiunii.

dr. O. CĂPAȚINA

financiar

Fondurile primite de întreprinderi, de la societate. Acordare. Restituire

Legea finanțelor, nr. 9/1972, modificată și completată prin Legea nr. 2/1979, aplicînd principiul autogestiunii eco- nimico-financiare, instituie obligația întreprinderilor de a- și acoperi cheltuielile din veniturile proprii și de a restitui fondurile bănești primite de la societate.

1. **Întreprinderile primesc de la societate fonduri pentru investiții și pentru acoperirea necesarului de mijloace circulante.**

Investițiile pentru întreprinderile noi, deci la înființare, sînt finanțate de societate. În acest regim juridic intră și investițiile pentru construcții de locuințe și alte investiții cu caracter social pentru întreprinderile nou înființate. De asemenea, investițiile de natura dezvoltărilor importante se finanțează tot din fonduri primite de la societate și nu din fondurile proprii ale întreprinderilor. Este vorba de dezvoltările importante nominalizate în acest sens în Lista cuprinsă în Anexa nr. 1 a Legii finanțelor, modificată și completată prin Legea nr. 2/1979. Toate aceste investiții se finanțează din fonduri primite de la centrale. Sumele necesare investițiilor arătate se asigură din resursele concen- trate la centrală, în fondul propriu al centralei, constituit în acest scop și în completare din sume date de la bugetul de stat (art. 13 și 22 din Legea finanțelor).

Pentru acoperirea necesarului de mijloace circulante, în primul an de activitate, întreprinderile noi sînt finanțate de la bugetul de stat, din fondul central sau local de dez- voltare economico-socială, după caz (art. 13 din Legea finanțelor).

În acest fel statul asigură baza materială și resursele bănești necesare pentru înființarea întreprinderii și desfășurarea activității acesteia, în primul an de activitate, pre- cum și după punerea în funcțiune, finanțarea investițiilor de natura dezvoltărilor importante (Anexa nr. 1 a Legii finanțelor). Avînd dotarea inițială, întreprinderea trebuie să-și asigure dezvoltarea sa ulterioară din venituri proprii.

2. Cît privește **natura juridică** a fondurilor pentru in- vestiții și pentru acoperirea necesarului de mijloace circu- lante primite de întreprinderi, de la societate, legea nu con- ține o dispoziție expresă.

Din complexul de măsuri hotărîte de Plenara Comitetu- lui Central al P.C.R. din 22—23 martie 1978 rezultă că în cadrul autogestiunii economico-financiare întreprinderile sînt obligate să-și acopere cheltuielile din venituri proprii, să restituie sumele avansate de societate, să asigure auto- finanțarea propriei dezvoltări, să asigure cointeresarea ma- terială a personalului muncitor și să participe activ la for- marea resurselor centralizate ale statului destinate finan- țării anumitor obiective și acțiuni.

În Legea nr. 29/1978 privind formarea, planificarea, destinația și vărsarea beneficiilor, se prevede că benefi- ciile întreprinderii se repartizează cu prioritate pentru restituirea fondurilor primite pentru finanțarea investi- ților (art. 11 lit. a) și a sumelor primite de întreprinderile noi pentru acoperirea necesarului de mijloace circulante în primul an de activitate (art. 11 lit. c).

Considerăm că față de scopul măsurilor hotărîte pen- tru perfecționarea mecanismului economico-financiar, de a se acoperi din venituri proprii toate cheltuielile unităților economice, ordinea de repartizare a beneficiilor planificate și modul în care este reglementată acordarea fondurilor arătate și restituirea lor către societate în Legea finan- țelor, sumele primite de întreprinderi au caracterul unor **avansuri de la societate.**

În consecință, avînd natura juridică de avansuri acordate de societate întreprinderilor, conducerile acestora au obligația de a considera drept o sarcină economică, financiară și juridică de o deosebită importanță — restituirea integrală și în termen a fondurilor primite.

3. **Sursele de restituire** a fondurilor primite de la societate sînt stabilite de art. 26 din Legea finanțelor, modificată și completată.

a. amortizarea fondurilor fixe ;

b. beneficiile planificate, într-o cotă maximum 10% din beneficii (art. 11 lit. a din Legea nr. 29/1978), pînă la acoperirea integrală a obligației de restituire. Beneficiile urmează această destinație numai în măsura în care obligația de restituire nu se poate acoperi în anul de plan din amortizarea fondurilor fixe.

Obligația de restituire a sumelor primite pentru finanțarea investițiilor începe în anul următor punerii în funcțiune a obiectivelor respective de investiții.

Sumele avansate pentru acoperirea necesarului de mijloace circulante al întreprinderilor nou înființate, în primul an de activitate, se restituie, după darea în funcțiune a unității respective, din fondul mijloacelor circulante al întreprinderii. De altfel, potrivit legii și așa cum s-a arătat deja (Revista economică — Supliment nr. 32/10 august 1979 p. 2 și urm.), la constituirea fondului mijloacelor circulante al întreprinderii se au în vedere și ratele de restituire din sumele primite de întreprinderile noi pentru acoperirea necesarului de mijloace circulante în primul an de activitate.

4. **Vărsămintele în contul obligației de restituire** se efectuează diferit, după cum este vorba de fonduri de investiții sau mijloace circulante.

Sumele reprezentînd restituirea fondurilor de investiții, inițiale și pentru anumite dezvoltări importante, se varsă la centrală spre a se folosi de aceasta la constituirea fondului propriu pentru finanțarea investițiilor. În conformitate cu art. 23 alin. 2 din Legea finanțelor, cînd întreprinderile nu au de restituit către societate fonduri primite pentru investiții sau cînd amortizarea datorată (Legea nr. 62/1968, republicată) este mai mare decît cheltuielile prevăzute a se finanța din fondul de dezvoltare economică, întreaga amortizare sau diferența de amortizare rămasă, se varsă la fondul de investiții al centralei. În acest fel s-a realizat o simplificare a unor fluxuri financiare cu bugetul de stat, deoarece amortizarea integrală sau diferența de amortizare rămasă după constituirea fondurilor proprii de dezvoltare ale întreprinderilor, după caz, se varsă numai la fondul de investiții al centralei, nu și la bugetul de stat. În cadrul destinației fondului, în cazul cînd resursele financiare preluate de la întreprinderile subordonate sînt mai mari decît necesitățile planificate de investiții prevăzute a se finanța din acest fond, prisosul de resurse se varsă de către centrală la bugetul de stat (art. 25 alin. 1 Legea finanțelor).

Vărsămintele reprezentînd rate de restituit din sumele avansate de societate întreprinderilor noi pentru acoperirea necesarului de mijloace circulante în primul an de activitate se efectuează către bugetul de stat, în anii următori dării în funcțiune a unității respective.

5. Obligația de restituire a fondurilor primite pentru investiții și mijloace circulante este instituită de Legea finanțelor începînd cu activitatea anului 1979.

Prin art. II alin. 2 din Legea nr. 2/1979 pentru modificarea și completarea Legii finanțelor nr. 9/1972 s-a prevăzut însă că sînt supuse obligației de restituire și sumele primite în anul 1978 de la centrale sau de la bugetul de stat pentru finanțarea investițiilor, dar ele se diminuează cu amortizarea fondurilor fixe și alte resurse pentru investiții vărsate la centrală în acel an.

6. Prin modificările și completările aduse Legii finanțelor instituția juridică financiară a restituirii sumelor avansate de societate întreprinderilor pentru finanțarea investițiilor și unor mijloace circulante, în condițiile ară-

tate, este clar și complet definită prin intermediul însăși textului legii. În acest fel au fost înlăturate diferitele opțiuni exprimate, înaintea adoptării Legii nr. 2/1979, în literatură de specialitate cu privire la natura, întinderea, sursele de restituire și destinația sumelor restituite.

dr. Ioan CONDU

raporturi de muncă

Legalitatea stabilirii abaterii disciplinare și aplicării sancțiunii prevăzute de lege

Răspunderea disciplinară ca formă a răspunderii juridice, contribuind prin rolul ei educativ și sancționator la asigurarea disciplinei socialiste a muncii se declanșează urmarea a săvîrșirii unei abaterii disciplinare de către persoana încadrată și se materializează în aplicarea de către organele competente din unitatea socialistă a unei sancțiuni disciplinare prevăzută expres și limitativ de lege.

În domeniul răspunderii disciplinare nu operează principiul legalității incriminării — nulum crimen sine lege aplicabil întru totul în dreptul penal și în afara căruia există răspundere penală (unele excepții prevăzute expres de lege — Decretul nr. 360/1976 ; Decretul nr. 361/1976 ; Decretul nr. 202/1974 ; Legea nr. 7/1977 ; Legea nr. 8/1978 ; Legea nr. 3/1979 — vor fi analizate cu alt prilej). Limitarea unei enumerări limitative și exprese a tuturor acelor fapte care constituie abaterii disciplinare nu înseamnă nicicînd o „lacună legislativă” privitor la asigurarea ordinii și disciplinei în procesul muncii și pe cale de consecință o ațîțire a carențelor care mai puțin riguroasă a sancțiunilor disciplinare. În schimb, necesitatea asigurării disciplinei și a ordinii în activitatea socialiste, alături de rațiuni de tehnică juridică și de fapt, multitudinea și diversitatea faptelor ce pot constitui încălcări ale obligațiilor izvorîte din contractul de muncă condus legiuitorul la utilizarea unor formulări cu un anumit grad de generalitate, fără o descriere a trăsăturilor specifice a fiecărei abaterii disciplinare.

Mai exact, Codul muncii în art. 100, alin. 1 cuprînd caracterizare generală a abaterii de la disciplina muncii enumerînd elementele constitutive ale abaterii, care pot constitui încălcări ale obligațiilor disciplinare (art. 100, alin. 1), precum și obiectul (valoarea socială lezată, ordinea și disciplina la locul de muncă) ; latura obiectivă (fapta ilicită — acțiune sau inacțiune — constînd în încălcarea obligațiilor legale) ; subiectul (persoana fizică în funcție, indiferent de funcție) și latura subiectivă (vinovăție sub forma intenției sau culpei). Pe baza enunțului general al legii se acceptă îndeobște că abaterea disciplinară constă într-o faptă ilicită, săvîrșită cu vinovăție de către persoana încadrată prin care se încalcă obligațiile de serviciu, încalcare a normelor de comportare în relațiile cu ceilalți membri ai colectivului de muncă prin care se lezează ordinea și disciplina la locul de muncă.

Aplicarea sancțiunii disciplinare se face numai după o analiză concretă a fiecărui element constitutiv din cele enumerate mai sus. Practic, dificultatea nu constă în a califica o faptă drept abatere disciplinară, deoarece prin enunțarea atotcuprinzătoare a obligațiilor de serviciu la fiecare loc de muncă, sînt implicit determinate și acele fapte care constituie abaterii, încălcări ale obligațiilor izvorîte din contractul colectiv ori individual de muncă, regulament, ordine interioară etc. Dificultatea se ivește mai ales în prilejul stabilirii gradului de pericolozitate socială a faptei și implicat a individualizării sancțiunii.

Conducerea unității va aprecia gradul de pericolozitate socială în raport cu criteriile generale prevăzute în art. 100, alin. 2 din Legea nr. 1/1970, avînd în vedere, cu priorita-

altul negativ, urmările dăunătoare asupra relațiilor ale de muncă, asupra ordinii și disciplinei din unitatea alistă, care în ultimă instanță situează fapta ilicită în a răspunderii disciplinare adică „dedesubtul” faptelor ementate expres de lege ca infracțiuni. După calificarea faptei ca abatere disciplinară, conducerea unității (anexele competente) va stabili și aplica sancțiunea disciplinară fără a putea hotărî o altă sancțiune în afara celor res enumerate de lege, în privința sancțiunilor făcând care deplină principiul legalității sancțiunii (nulla na sine lege).

Practica din unitățile socialiste în legătură cu stabilirea runderii disciplinare arată că în unele cazuri nu sînt respectate principiile enunțate cu privire la abaterea disciplinară și sancțiunea disciplinară. Iată un exemplu: Concreta unității a dispus trecerea definitivă a persoanei drate din funcția de vânzător în aceea de muncitor calificat cu micșorarea corespunzătoare a retribuției sub ivul că la un inventar, nedeclarînd că are asupra sa pulovăr neachitat nu mai prezintă încredere pentru a nenținută în postul de vânzător. Admițînd contestația oanei, judecătoria anulează măsura dispusă de unitate motivarea că unitatea ilegal a schimbat unilateral felul icii (Tribunalul Suprem, secția civilă, Decizie nr. 1979).

u privire la faptă (sustragerea de la inventar a unui ovăr) putem observa că are caracterul unei abateri dis- nare (considerînd că în raport cu împrejurările con- e nu a întrunit trăsăturile specifice unei infracțiuni) e putea fi sancționată disciplinar de către unitate. Mai t, fapta persoanei încadrate ni se înfățișează ca o în- are gravă a atribuțiilor de serviciu, a ordinii și disci- ei și incontestabil putea fi sancționată — sigur cu ectarea criteriilor stabilite în art. 13 din Legea 1/1970 cu una din sancțiunile prevăzute în art. 100, lit. f din Codul muncii.

u toate acestea unitatea ocolește reglementările legale și une trecerea definitivă în altă muncă. Este cunoscut, practica juridică este constantă în acest sens, că schim- ea unilaterală a felului muncii — element esențial al ractului de muncă — este admisă numai în anumite ații speciale ca interesul deosebit al serviciului, reor- zizare etc. (vezi în acest sens: Tribunalul Suprem, sec- civilă, deciziile nr. : 2037/1972 ; 1168/1975 ; 184/1977 ; izia de îndrumare a Plenului nr. 9/1974).

u privire la sancțiunea dispusă de unitate observăm e că nu corespunde în nici un fel faptei săvîrșite. S-ar ea crede că măsura unității este o „retrogradare”, sanc- e disciplinară prevăzută de art. 100 lit. e din Codul icii, dar potrivit textului citat retrogradarea se face în ul aceleiași profesii și numai pe timp limitat și nu tiv, ceea ce nu rezultă din măsura dispusă de uni- a care într-adevăr nu poate fi reținută ca legală.

dr. Iosif R. URS

dicția muncii

Soluționarea litigiilor privind recuperarea premiilor acordate necuvenit

Suplimentul nr. 30/1979 al „Revistei economice” s-a lizat competența organelor administrative de a solu- a contestațiile privind acordarea premiilor și a drep- lor materiale provenind din fondul pentru participarea ebeneficii a oamenilor muncii. S-a arătat că sînt de com- nța organelor administrative soluționarea contestațiilor nulate de oamenii muncii împotriva modului în care fost acordate premiile și drepturile materiale provenind fondul de participare la beneficii sau mai exact spus,

a acelor contestații ce au drept obiect neacordarea sumelor cu acest titlu, sau acordarea lor într-un cuantum considerat insuficient de către contestator.

În cursul executării raporturilor de muncă intervin însă și alte situații în legătură cu regimul premierilor sau al acordării drepturilor materiale din fondul de participare la beneficii a oamenilor muncii și anume ne gîndim, cu titlu de exemplu, la cazul în care premiile acordate sau cotele de participare la beneficii plătite au fost mai mari decît se cuveneau în realitate, fiind calculate eronat, ori au fost consecința unor erori intervenite în contabilitate sau în stabilirea beneficiului. Tot cu titlu de exemplu, menționăm cazul în care, din același fond și pentru aceeași perioadă, două organe diferite acordă premii personalului dintr-o unitate socialistă sau, situația în care, după acor- darea premiului și plata acestuia, organul competent din unitate procedează la reconsiderarea activității beneficia- rului și, făcînd o apreciere inversă, hotărăște restituirea pre- miului. De asemenea, în aceeași ordine de idei este de în- vederat cazul în care premiile au fost legal stabilite de organul competent, dar nu au fost plătite celor îndreptățiți, situație întîlnită în practica unităților socialiste și a or- ganelor de jurisdicție a muncii.

Ne propunem în cele ce urmează a aduce precizările ne- cesare în legătură cu competența de soluționare a litigiilor de muncă generate de situațiile expuse exemplificativ mai sus, postulînd că, în cazul în care premiile și celelalte drepturi materiale au fost stabilite și acordate necuvenit, unitatea a emis decizie de imputare împotriva beneficia- rilor, pentru recuperarea pagubelor astfel suferite.

În asemenea împrejurări organul de jurisdicție nu mai este chemat a face aprecierea activității celui care a bene- ficiat de o sumă necuvenită, ca în cazul acordării premiilor, ci are de stabilit dacă premiul sau celelalte drepturi mate- riale au fost plătite în mod legal și, pe cale de consecință, nu organului administrativ îi revine o asemenea compe- tență, ci organului de jurisdicție a muncii. Așadar, în cazul în care se contestă o decizie de imputare prin care se obligă beneficiarul la restituirea sumelor încasate cu titlu de premii sau alte drepturi materiale de natura acestora, so- luționarea contestației este de competența comisiei de ju- decată sau a judecătoriei, după caz, în raport de valoare, potrivit prevederilor Legii nr. 59/1968 (republicată).

În cadrul litigiului de muncă declanșat prin introducerea contestației împotriva deciziei de imputare, organul de ju- risdicție a muncii este abilitat a analiza și stabili dacă premiile și celelalte drepturi materiale au fost acordate și plătite cu respectarea condițiilor prevăzute de normele legale, neavînd însă competența de a face aprecieri asupra activității depusă de beneficiar, nefiindu-i îngăduit a se sub- stitui organului administrativ și eventual și comitetului sindicatului.

Practica noastră judiciară nu a îngăduit însă unității a recupera sumele acordate ca premii, etc. ca urmare a unei reaprecieri contrare a activității beneficiarului.

În continuare, evidențiem unele soluții mai semnificative din practica instanței noastre supreme :

— organele de jurisdicție a muncii nu sînt competente să aprecieze și să stabilească îndeplinirea condițiilor gene- rale de premiere și nici contribuția personală a fiecăruia la realizarea și depășirea beneficiului ; pentru aceleași mo- tive nu pot să dispună recalcularea premiilor acordate (col. civ. dec. nr. 1319/1967) ;

— refuzul unității de a plăti un premiu aprobat în mod legal poate forma obiectul unui litigiu de competența orga- nelor de jurisdicție a muncii (col. civ. dec. nr. 1827/1956) ;

— pentru a obține restituirea unei sume plătita cu titlu de premiu, unitatea trebuie să facă dovada că premiul a fost acordat cu încălcarea unei dispoziții legale, nefiind suficientă o reapreciere în sens contrar a situației de către organul administrativ (col. civ. dec. nr. 955/1963) ;

— unele erori din contabilitate nu pot consolida drepturi de premiere acordate eronat, și ca atare sumele astfel în- casate sînt supuse restituirii (col. civ. dec. nr. 825/1965).

dr. C. JORNESCU

Întrebări și răspunsuri

● **ASOCIAȚIA LOCATARILOR București, șos. Fundeni nr. 237** întreabă care este criteriul în funcție de care se acordă indemnizația administratorului. Vă învederăm în primul rând că însăși denumirea ce o purtăm nu este conformă statutului aprobat prin Decretul nr. 387/1977. Nu sinteți o asociație civilă de proprietari, ci o asociație de locatari. Cu privire la întrebarea formulată de Dv. vă răspundem că unicul criteriu fixat de statut pentru plata drepturilor administratorului este numărul de membri ai asociației și nu numărul de apartamente și nici totalul membrilor de familie ai membrilor asociației. Sînt membri ai asociației persoanele care îndeplinesc condițiile prevăzute de art. 3 din statut.

● **I.C.C.F. CLUJ-NAPOCA.** Contribuția persoanelor fără copii stabilită prin art. 22 din Legea nr. 1/1977 se poate restitui dacă a fost încasată fără temel legal pe o perioadă de un an.

● **VASILESCU HORIA — economist București,** întreabă dacă precizările elaborate de organele centrale, în aplicarea Decretului Consiliului de Stat nr. 415/1976, sînt obligatorii pentru unitățile socialiste și personalul din subordine, considerînd că acestea adaugă la lege.

Principiul centralismului democratic este de esența statului nostru și ca atare unitățile subordonate și personalul acestora au obligația legală a aduce la îndeplinire dispozițiile organelor ierarhic superioare.

Cît privește precizarea la care vă referiți, ea nu cuprinde elemente contradictorii față de prevederile Decretului nr. 415/1976, întrucît prin circulara respectivă s-au stabilit criteriile pe care conducătorul unității trebuie să le aibă în vedere atunci cînd apreciază oportunitatea deplasării și eficiența sa economică.

● **VARVAROI TITU — Cîmpulung-Moldovenesc,** întreabă dacă se poate emite decizie de imputare împotriva persoanelor civilmente responsabile. Partea civilmente responsabilă poate apare numai în procesele penale, în conformitate cu art. 24 din Codul de procedură penală, deci atunci cînd unitatea socialistă a fost păgubită printr-o faptă penală. Dat fiind că în cazul în care fapta păgubitoare prezintă caracterul unei infracțiuni, răspunderea se stabilește potrivit legii penale, și nu conform Codului municipal, unitatea nu poate emite decizie de imputare — instrument propriu și specific răspunderii materiale.

● **CENTRALA INDUSTRIEI CONFECȚIILOR BUCUREȘTI** întreabă care sînt condițiile legale pentru acordarea indemnizației în cazul dele-

gării. În conformitate cu prevederile H.C.M. nr. 822/1959 modificate prin H.C.M. nr. 766/1968, diurna (indemnizația) se acordă numai în situațiile în care deplasarea persoanei este efectivă și la o distanță mai mare de 10 km de sediul unității unde lucrează persoana delegată. Distanța de 10 km se calculează de la perimetrul (raza teritorială), localităților de unde sînt trimise persoanele delegate pînă la locul unde se efectuează deplasarea (a se vedea în acest sens decizia Colegiului civil a Tribunalului Suprem nr. 1254/1962).

● **ILIE GHEORGHE — București** întreabă dacă garanția în numerar constituită de gestionar poate fi urmărită și de alți creditorii persoane fizice sau juridice.

Atît din principiile generale ale Legii nr. 22/1969 care instituie garanțiile în numerar, cît și din prevederea expresă a art. 17 din această lege, se poate trage concluzia că nici o altă persoană în afară de unitatea păgubită la care există constituită garanția, nu se poate îndestula prin urmărirea acestei garanții.

Sîntem, așadar, nu în prezența unui drept de preferință, ci a unui drept de creație exclusiv al organizației socialiste asupra garanției în numerar.

Nici o altă unitate sau persoană nu poate urmări garanția în numerar chiar pentru creațe privilegiate (pensii de întreținere etc.) dat fiind destinația specială a acesteia.

● **SZABO LUDOVIC — administrator asociație locatari — Oradea,** întreabă care sînt criteriile în baza cărora se stabilește cuantumul garanției în numerar, necesară a fi constituită de administrator. Vă răspundem următoarele: nici statutul asociației locatarilor aprobat prin Decretul Consiliului de Stat nr. 387/1977, și nici Legea nr. 22/1969, nu stabilesc asemenea criterii. Art. 12 din Legea nr. 22/1969, fixează un plafon minimal (o retribuție lunară) și unul maximal (trei retribuții lunare). Organele centrale, ministerele, consiliile populare județene și al municipiului București, au stabilit însă unele criterii în funcție de care se fixează cuantumul garanției în numerar ce trebuie constituită de gestionari și anume valoarea bunurilor și a sumelor manipulate și gestionate. Pentru administratorii de imobile s-a stabilit ca necesară constituirea unei garanții echivalentă cu o retribuție (indemnizație) lunară.

● **ÎNTEPRINDEREA ELECTRO-CENTRALE — Borzești** întreabă dacă funcția de merceolog este sau nu considerată, conform Legii nr. 22/1969, o funcție de gestiune.

Este de arătat în primul rând că în conformitate cu art. 1 alin. 2 al Legii

nr. 22/1969, toate ministerele și cele centrale au stabilit funcțiile considerate a avea caracter gestionar.

În cazul cînd organul central care aparține unitatea dv. a incluz listele de funcții cu caracter gesti și aceia de merceolog, toți cei în ză sînt obligați a constitui ga precum și de a îndeplini con cerute de art. 4 și art. 6 din nr. 22/1969.

Facem precizarea că unită care sînt încadrați nu au calitat a stabili că unele funcții ce nu incluse în listele elaborate de nele competente, sînt funcții c racter gestionar.

Arătăm că gestionar, în în legii la care ne-am referit, este soana încadrată care are ca at principale de serviciu, primirea, trarea și eliberarea de bunuri. I gulă, merceologii nu îndeplinesc de atribuții. În cazul cînd un m log îndeplinește în mod inciden numite operațiuni legate de g rirea unor bunuri, el nu primeșt însăși acest fapt calitatea de ges de drept. Răspunderea sa este întru totul egală cu a unui ges de drept, în baza art. 31 din nr. 22/1969.

● **FĂINIȘI ION — Drobeta-Severin,** întreabă în funcție de c mente se stabilește fondul de ru Acesta se stabilește de adunarea rală în funcție de numărul per lor ce locuiesc într-un apartame

● **I.J.G.C.L. Ialomița** întreabă în cazul gestiunilor în comun, rea unei persoane din echipă fa nu necesară inventarierea ?

Desigur că în toate cazurile este posibil este de dorit și rec dabil ca să se procedeze la in riere cu ocazia oricărei predări-p de gestiuni, chiar cînd manip bunurilor se face în colectiv s schimburi succesive.

Sînt însă situații cînd o ase inventariere este practic imposil ne gîndim la gestiunile colective plexe pe grupe mari de persoa lozuri, supermarketizate). În astf situații, plecarea unei persoane echipa care are o gestiune colec intrarea în echipă a alteia, nu pune în mod necesar inventa însăși Legea nr. 22/1969 în art. 2 2 se referă la o asemenea impre dispunînd ca despăgubirea să partizeze proporțional cu timp crat de fiecare persoană de la inventariere. Dacă după fiecare bare în componența echipei s-a o inventariere, începînd de la dată, toți membrii echipei ce rî în colectiv vor avea o perioadă de gestionare și deci dispoziți. sus-menționată ar deveni înaplî Dimpotrivă, dacă la schimbările venite în componența echipei fac operațiunile de inventariere, loc una singură, la perioadele s te de actul normativ, toți cei făcut parte din echipă în pe

dintre două inventarieri vor avea o răspundere proporțională cu timpul cit a lucrat în gestiunea colectivă.

Precizăm însă că la numirea unui nou gestionar la o gestiune colectivă, este obligatoriu avizul celorlalți gestionari din echipă.

● **C.E.L.L. SEBEȘ** întreabă cum se poate înlocui un gestionar în perioada efectuării concediului său legal de odihnă și anume dacă înlocuitorul acestuia poate fi o persoană încadrată în aceeași unitate sau un membru al familiei.

1. Înlocuitorul gestionarului poate fi un alt cadru al întreprinderii și în acest caz în ce condiții?

Nici dispozițiile legale cu aplicație în domeniul gestionării bunurilor materiale ale organizațiilor socialiste și nici Legea nr. 12/1971 nu conțin vreo interdicție în această privință. Când legea nu creează limitări sau incapacități, ele nu pot fi stabilite de conducerea unității.

Răspunsul — prin urmare — este afirmativ. Înlocuitorul nu este obligat a constitui garanție (art. 10 aliniat final din Legea nr. 22/1969). Va trebui să fie delegat în mod expres de către gestionar și este necesar și acordul conducătorului organizației socialiste.

2. Poate un membru al familiei să înlocuiască un gestionar în perioada cât acesta este în concediu de odihnă?

Așa cum am arătat, actele normative care reglementează acest domeniu nu limitează cercul persoanelor care pot înlocui pe un gestionar și, în consecință, este compatibilă calitatea de membru al familiei gestionarului cu aceea de înlocuitor al său. Mai mult, credem că din textul art. 11 al H.C.M. nr. 2230/1969 se degajă în mod neîndoios, concluzia că pentru înlocuirea unui gestionar de către o altă persoană, condiția de fond principală (cerută de lege), este încrederea de care trebuie să se bucure persoana în cauză din partea gestionarului. Față de această concluzie, înlocuirea gestionarului în timpul concediului său de către un membru al familiei corespunde pe de-a întregul concepției legiuitorului, fiind necesar însă și acordul conducătorului unității.

● **VIOREL BANU** — București întreabă dacă pentru bunurile care nu lipsesc la inventar dar sînt uzate și degradate, se poate stabili răspunderea materială a gestionarului.

Dacă se constată că bunurile sînt uzate, învechite, devenite inutile și necorespunzătoare, prin folosința lor normală, nu se poate reține culpa gestionarului și urmează a se face formele legale de scădere. În acest caz ne aflăm în fața unui risc normal al serviciului, neexistînd nici un fel de vină din partea gestionarului și deci nici răspunderea sa materială.

Dimpotrivă, dacă degradarea sau uzura bunurilor este cauzată de activitatea necorespunzătoare a gestiona-

rilor, se va reține culpa acestuia, putîndu-se stabili răspunderea sa materială în condițiile Codului muncii.

● **LIXANDRU TUDOR** — București proprietar de apartament la parterul unui bloc de locuințe în care nu sînt amenajate, la etajele superioare, părți și instalații de folosință comună, întreabă dacă poate fi obligat la plata cheltuielilor privind funcționarea ascensorului. În calitatea dv. de proprietar care nu folosiți ascensorul nu puteți fi obligat la acoperirea cheltuielilor necesitate de funcționarea acestuia, dar sînteți obligat a participa la cheltuielile privind întreținerea și repararea ascensorului (sau unele înlocuiri), dat fiind că toți proprietarii dețin o cotă indiviză de proprietate și asupra ascensoarelor. Vedeți amănunte în lucrarea „Administrația imobilelor” pag. 99 coloana 1 (pct. 46).

● **Ing. VIOREL CÎMPEANU** — București, întreabă dacă o unitate socialistă se poate despăgubi din garanția în numerar și pentru alte daune produse de gestionar dar care nu au legătură cu gestiunea.

În activitatea variată pe care o desfășoară unii gestionari se poate întâmpla ca să producă unității pagube fără legătură cu activitatea de gestionare a bunurilor. Astfel, efectuarea de cheltuieli fără a fi fost necesare, transporturi nejustificate etc. pot constitui tot atîtea prejudicii aduse unității de către un gestionar, dar care nu sînt în legătură cu conservarea și administrarea bunurilor.

În asemenea cazuri, unitatea urmează a-și acoperi pagubele în același mod ca și de la celelalte persoane care nu au calitatea de gestionari, procedînd la rețineri din retribuție, conform prevederilor Codului muncii.

Garanția în numerar are o afecțiune specială stabilită prin lege: de a servi la acoperirea eventualelor pagube din gestiune. Prin consecință, unitatea nu-și poate acoperi pagubele din garanția în numerar cînd ele nu se referă la gestiune.

● **DANCIU STELIAN** — Orșova jud. Mehedinți, proprietar de apartament într-un bloc de locuințe, se interesează de modul în care este calculat costul încălzirii, după ce unele persoane au sigilat sau scos din funcțiune caloriferele din încăperile ce nu le folosesc. Operațiunea de sigilare și de dezafectare totală sau parțială a unor calorifere sau sisteme de încălzire nu are influență asupra repartizării costului energiei termice, întrucît potrivit pct. 5 din Normele nr. 2/1973 ale C.P.C.P. cheltuielile privind încălzirea se stabilesc în funcție de suprafața locativă și de încăperile dotate prin construcție cu sisteme de încălzire. În cazul cînd s-a dezafectat total sau parțial sistemul de încălzire din unele suprafețe care continuă a fi folosite fără încălzire, nu există temei legal pentru reducerea corespunzătoare a cheltuielilor privind căldura. Nu se

pot opera reduceri, după voința fiecărui deținător de suprafețe locative. A se vedea amănunte în „Administrația imobilelor” pag. 85 coloana 2.

C. J.

● **I.A.S.** — Birlad solicită lămuriri cu privire la efectele pe care le produce un contract de furnizare a energiei electrice încheiat cu nerespectarea dispozițiilor art. 16 din Regulamentul de furnizare și utilizare a energiei electrice.

În speță, subconsumatorul a încheiat contractul de furnizare cu întreprinderea de rețele electrice, deși potrivit art. 9 din regulamentul amintit, asemenea contracte se încheie numai cu consumatorii. Subconsumatorul trebuia să încheie contractul cu consumatorul prin intermediul căruia a primit energia electrică.

Fîind încheiat cu încălcarea unor dispoziții legale imperative, contractul la care vă referiți este nul. Cu toate acestea, subconsumatorul datorează costul energiei electrice pe care l-a consumat, decontarea urmînd să se facă prin intermediul consumatorului.

● **L. CALIN** — Vaslui se interesează de momentul începînd cu care se datorează penalități pentru întîrzierea în achitarea prețului produselor expediate în containere.

Potrivit art. 47 pct. 5 din Legea nr. 71/1969, modificată prin Legea nr. 3/1979, penalitățile la care vă referiți, se cîvin unității furnizoare de la data cînd prețul este datorat.

În conformitate cu art. 154 din Legea finanțelor, modificată și completată, plata prețului produselor livrate trebuie efectuată după recepția acestora. Termenul concret în care plata trebuie să aibă loc se stabilește de banca care deservește pe beneficiar, în conformitate cu Normele metodologice BNRSR nr. 2/1977. Cît privește data cînd produsele au fost efectiv preluate de către unitatea beneficiară, aceasta rezultă din mențiunile făcute de cărauș pe documentul de transport.

● **M. ZĂVIDENI** — Gorj se interesează de motivele pentru care, în lipsa contractului încheiat în formă scrisă, unitățile beneficiare nu sînt obligate să plătească penalități pentru întîrzierea nejustificată în achitarea prețului produselor livrate.

Practica arbitrală reține în mod constant că răspunderea cu asemenea penalități este condiționată de existența, între părți, a unor raporturi contractuale în formă prevăzută de lege. Prin urmare, ori de cîte ori se constată inexistența formei contractuale scrise ori stabilirea ei în alte condiții decît cele prevăzute de Legea nr. 71/1969, pretențiile unităților furnizoare la plata penalităților menționate sînt respinse.

H. M.

Vă prezentăm

PORTUL CONSTANȚA

Portul Constanța are o istorie veche, documentele atestând existența cetăților și porturilor Constanța și Mangalia, cu care genovezii făceau schimb de mărfuri, încă din anul 1318.

Astăzi, poarta maritimă a țării noastre — portul Constanța — îndeplinește un rol deosebit de important în cadrul întregii activități de import-export, de extindere și adâncire a colaborării economice cu țări și popoare de pe toate continentele. Portul Constanța asigură astăzi traficul a peste 60 a sută din mărfurile importate și exportate de economia noastră națională. Un păienjenis de șine de cale ferată servește în flux continuu manevra, staționarea în triaje și la fronturile de încărcare-descărcare a citorva mii de vagoane de toate tipurile și dimensiunile. Se asigură, astfel, intrarea și ieșirea din port a zeci și sute de mii de tone de diverse mărfuri, de la citrice la instalații de foraj, de la produsele industriei extractive până la cele ale industriei electrotehnice. Există, nou înființate în port, cel puțin 8 întreprinderi de sine stătătoare, pe lângă un număr considerabil de unități ale centralelor, ministerelor și ale unor întreprinderi din întreaga țară, a căror activitate este strâns legată de viața portuară. Un număr important de nave comerciale și auxiliare brăzdează zi și noapte radele portului, asigurând în flux neîntrerupt capacitatea de transport maritim a mărfurilor.

Dacă în anul 1944 flota comercială română avea doar 2 nave și 5 macarale de chei, astăzi intră și pleacă din port 165 de nave moderne românești și multe altele strălune. Peste 20 000 de oameni ai muncii desfășoară o intensă activitate, având la dispoziție tot ce este mai modern în utilizarea unui port. Paletizarea și containerizarea au intrat de mult în uzul cotidian al portului, dotat cu un terminal de containere și cu poduri de tip portuar care permit organizarea unui trafic multilateral.

Portul Constanța este inezestrat, de asemenea, cu poduri de descărcat minereuri. Instalații complexe, de mare productivitate, permit descărcarea a 2 milioane tone pe an de minereuri pe fiecare pod. Navele care acostează în portul Constanța pot atinge un tonaj de 150 000 tdw.

Până la sfârșitul actualului cincinal portul Constanța va dispune de peste 200 de nave, cu o capacitate ce va depăși 3 milioane de tdw. Portul are în dotare, pentru diferite servicii, 200 de tractoare, 115 macarale-chei, 110 macarale mobile, 300 de autostivuitoare și 4 poduri tip portuar.

În momentul de față se lucrează la sistematizarea și extinderea spre sud a portului, ceea ce va permite creșterea traficului general de mărfuri. Datorită acestor lucrări, capacitatea a atins deja peste 25 milioane tone; la finele anului viitor, prin portul Constanța vor fi derulate aproape 50 milioane de tone de mărfuri.

Noul port, ce se extinde de la Constanța spre sud, până la Agigea, ocupă o suprafață de 2 300 ha. Aici este prevăzut un port petrolier separat, cu o capacitate de 75 mili-

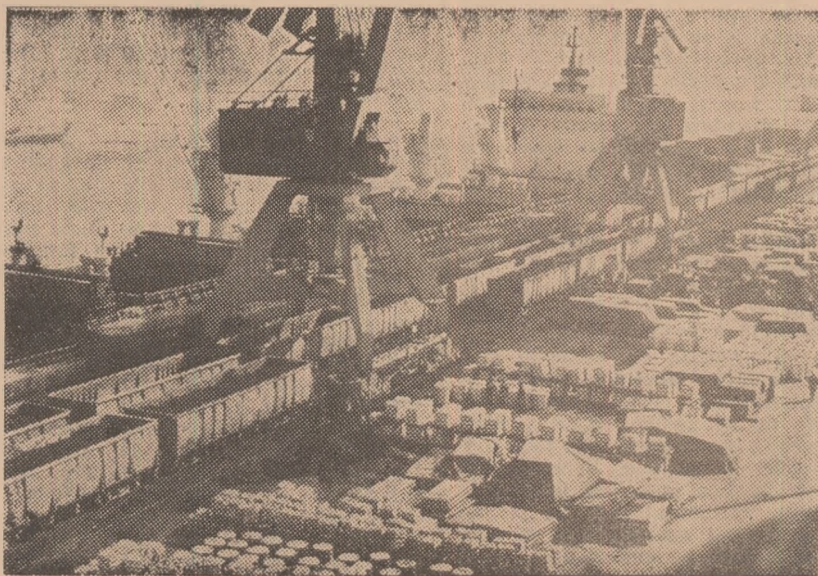
oane tone și un sector de transbordare de mărfuri din nave maritime în nave fluviale. Lucrările pentru amenajarea viitorului port au început cu diguri de adăpostire, ce se întind pe o lungime de 11 kilometri și cu adâncimi de până la 22 m. Se află, de asemenea, în plină construcție digul de sud al viitorului port și se fac pregătiri pentru digul din nord, obiectiv ce va fi realizat până în anul 1982, odată cu darea în exploatare a Canalului Dunărea-Marea Neagră. În prima etapă, noul port va avea o capacitate de 20 milioane tone mărfuri, urmînd ca să ajungă în final la 200 milioane tone pe an.

În viitorul port Constanța se vor derula zilnic între 80—100 000 tone produse.

Noul port va fi de patru ori mai mare decît cel actual și se va situa între primele 4—5 porturi ale lumii.

După volumul traficului realizat în prezent, portul Constanța se află pe primele 10 locuri din lume.

Ion VASILESCU



Portul Constanța — 1979