

relații financiar ~ valutare și comerciale internaționale

drept și uzanțe Internaționale

Riscul în comerțul internațional (III) RISCU PRIVIND NEGOCIEREA NEURMATĂ DE ÎNCHEIEREA CONTRACTULUI

Este bine cunoscut că o sumă de afaceri comerciale intrate în faza de negociere nu-și găsesc o finalizare din diverse motive. Desigur că și asemenea negocieri atrag după sine o serie de consecințe care, însă, sunt inerente în activitatea de comerț exterior: cheltuieli privind organizarea negocierii, timp prețios irosit, iar uneori ratarea unor afaceri cu alți parteneri potențiali, oarecum neglijate, sub imperiul convingerii intime a comercialiștilor că negocierea începută cu primii va conduce la rezultate pozitive. Sunt însă unele negocieri care dacă nu se finalizează prin încheierea contractului pot aduce prejudicii uneia din părți; așa stau lucrurile în cazul contractelor de exporturi complexe și de transfer de know-how, oferte de consulting-engineering, pentru a căror negocieri practica a creat unele tehnici de preîntâmpinare a riscurilor menționate, pe care le vom sintetiza în cele ce urmează.

GARANȚII PRIVIND ÎNCHEIEREA CONTRACTULUI DUPĂ ADJUDECAREA OFERTEI

Este bine cunoscut că pe plan internațional încheierea contractelor de exporturi complexe, — livrări de linii tehnologice, fabrici etc. — se perfectează tot mai frecvent în urma organizării de licitații, inițiate de importator; acest mod de perfectare a tranzacțiilor este obligator în cazul în care investiția în cauză este finanțată prin credite acordate de Banca Internațională de Reconstrucție și Dezvoltare (B.I.R.D.).

În esență, o asemenea licitație se desfășoară în următoarele faze:

— elaborarea de către organizator a caietului de sarcini privind proiectul licitației, anunțarea datei și a condițiilor de participare, difuzarea lor;

— deschiderea plicurilor cu oferte formulate de participanți și verificarea îndeplinirii condițiilor stabilite, operație care se efectuează în mod public la locul, în ziua și la ora stabilită;

— adjudecarea ofertei celei mai avantajoase pentru organizator (preț, termen de executare, calitate etc.).

Caracteristic unor asemenea licitații este condiția impusă de organizatori ofertanților de a înscrie în ofertă prețuri fixe (inghețate), fără posibilitatea de revizuire. De aici un prim risc pentru ofertant: înscrierea în ofertă a unui preț mai mare decât al concurenților (din dorința de a evita o serie de alte riscuri, printre care scumpirea materiilor prime și a manoperei pe parcursul executării obiectivului), situație care poate conduce la pierderea licitației; iată de ce se cere o temeinică documentare și o

justă apreciere a tuturor aspectelor pe care le ridică o ofertă de participare la o licitație; trebuie avut permanent în vedere riscul de a fi înlăturați de alți participanți, dar, în același timp, viitorul contract să fie eficient din punct de vedere economic.

Licitatiile implică un risc și pentru organizatori și anume acela că după adjudecarea în favoarea unui anumit ofertant, acesta din diferite motive să nu mai fie interesat în încheierea contractului comercial internațional în cauză. Desigur că pentru organizatorul licitației o asemenea situație îi creează prejudicii, constituite din cheltuielile efectuate cu organizarea și, în special, pentru timpul pe care trebuie să-l piardă pentru o nouă licitație. Este bine cunoscut, că în asemenea situații ofertantul care nu-și menține oferta fermă este pasibil de o răspundere delictuală, dar pentru realizarea acesteia este necesar timp și cheltuieli cu promovarea acțiunii civile în dezdăunare, lucru pe care organizatorii licitațiilor nu-l doresc. Ca urmare, practica comercială internațională a creat alte două modalități de evitarea riscului de neîncheiere a contractelor după adjudecarea ofertelor.

Prima modalitate o constituie depunerea de către ofertanți a unor sume de bani „cash” sau a unor hirtii de valoare la o bancă din țara organizatorului, care potrivit prospectului de organizare a licitației poate să fie fixată până la 10% din valoarea estimată a obiectivului supus concursului; în situația în care ofertantul căruia i-a fost adjudecată oferta nu încheie contractul pierde garanția. De aici rezultă că mecanismul ofertă-garanție depusă constituie un antecontract cu clauză penală a cărei neîndeplinire — obiectul fiind o obligație de a face, respectiv a încheia contractul după adjudecare — se sancționează cu penalitatea stabilită și a cărei valoare a fost consemnată, așa cum am arătat, anticipat.

A doua modalitate de evitare a riscului de necontractare o constituie prezentarea de către ofertant a unei scrisori de garanție bancară emisă de o bancă comercială agreată de organizatorul licitației. În cazurile în care ofertanții sunt întreprinderi de comerț exterior române, scrisorile de garanție bancară sint emise de Banca Română de Comerț Exterior. Sub aspect juridic, obligația băncii emitente a scrisorii de garanție este o obligație subsidiară ceia luată de ofertant, a cărei punere în executare se declanșează prin neîndeplinirea obligației principale — încheierea contractului după adjudecarea ofertei. Fiind o stipulație fermă pentru altul, banca emitentă este obligată să execute în-tocmai și în condițiile formulate prin scrisoare de garanție remisă organizatorului licitației.

GARANȚII PRIVIND PĂSTRAREA SECRETULUI PE TIMPUL NEGOCIERII TRANSFERULUI DE KNOW-HOW

Este bine cunoscut că spre deosebire de un brevet de invenție care constituie o veritabilă proprietate industrială garantată prin convenții internaționale și prin sistemele de drept al tuturor statelor, deținătorul de know-how nu se bucură de aceeași protecție. Așa fiind, păstrarea secretului este singura cale de a asigura posesorului dreptul exclusiv de a fructifica aceste cunoștințe, fie prin punerea lor directă în aplicare, fie prin transmiterea lor,

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

pe bază contractuală, unor alte persoane. Cum cunoștințele posesorului unui know-how constituie un drept de proprietate industrială imperfectă, deoarece el nu este protejuit prin norme de drept, căile de evitare a riscului de însușirea lui pe cale frauduloasă de către diverse persoane interesate, în perioada negocierilor de transfer, sînt diferite:

a) Ghidul de redactare a contractelor privind transferul internațional de know-how în industria mecanică, elaborat de C.E.E./O.N.U. arată că o primă metodă la care pot recurge ofertanții pentru păstrarea secretului în cursul negocierilor preliminare constă în a nu dezvălui nici o informație confidențială privitoare la elementele esențiale și necunoscute ale know-how-ului, rezumîndu-se numai la descrierea rezultatelor obținute, determinarea conținutului procedurii de fabricație fiind eventual rezervat unei demonstrații practice ulterioare, după încheierea contractului, în echipamentul industrial al furnizorului. Pe bună dreptate, această metodă este privită cu rezervă, deoarece în unele situații ofertantul nu dorește ca demonstrația să se facă în uzina proprie, iar pe de altă parte, beneficiarul s-ar putea să nu fie de acord cu încheierea contractului înainte de a se convinge de procedeul tehnic, posibilitățile de adaptare în propriile uzine, rezultatele finale etc.

b) Altă cale de asigurare a păstrării secretului în perioada de negociere o constituie remiterea de către beneficiar ofertantului a unui document scris, înainte de începerea negocierii, prin care se obligă să țină strict confidențial toate informațiile primite și să nu le dezvăluie unor terțe persoane, fără acordul acestuia (deținătorul know-how-ului în cauză); încălcarea angajamentului dată dreptul ofertantului la o acțiune civilă pentru repararea daunelor suferite. Această cale, care se bazează pe angajament unilateral al beneficiarului potențial, este criticată în literatura de specialitate ca fiind lipsită de efecte practice. Într-adevăr, ne aflăm pe tărîmul răspunderii civile delictuale în care dovada culpei revine celui păgubit.

c) Ghidul menționat mai prevede o cale de protejare a secretului, întîlnită în cazul unor tranzacții complexe și de valoare mai mare; o asemenea cale o constituie încheierea unei convenții preliminare între partenerii aflați în tratative. Redăm în continuare o variantă a conținutului unor asemenea convenții:

1. Deținătorul A dorește să furnizeze beneficiarului B un anumit know-how cu scopul ca acesta să poată fi în măsură să pornească fabricarea produsului.

2. Beneficiarul B se obligă să considere toate informațiile astfel obținute ca strict confidențiale (atît înainte cît și după data acestui acord preliminar). El se obligă să nu le dezvăluie unei terțe părți, fără acordul expres al lui A și acceptă responsabilitatea pentru orice dezvăluire făcută de oricare din salariații săi cărora informațiile le-au fost furnizate.

3. Beneficiarul B se obligă ca nici el, nici salariații săi și nici o terță persoană să nu facă uz de informațiile primite.

4. Dacă pînă la data de... părțile nu au ajuns la un acord privind know-how-ul în cauză, beneficiarul B va returna lui A toate documentele puse la dispoziția sa și nu va păstra copii sau fotocopii ale acestora. Beneficiarul B va preda lui A toate notele, planurile, desenele și alte documente aflate în posesia sa care ar putea dezvălui total sau parțial detalii privind know-how-ul.

5. În cazul în care înainte de data menționată la pct. 4 părțile ajung la un acord, toate informațiile predate lui B în urma acestui acord preliminar vor fi considerate livrate în cadrul contractului perfectat.

Pentru simplificarea eventualelor litigii se recomandă ca părțile să înscrie în convenție acordul lor cu privire la organul de arbitraj comercial internațional competent să le soluționeze.

Inconvenientul pe care îl prezintă modalitatea prezentată mai sus și anume aceea de a fi dificil pentru arbitri să stabilească cuantumul daunelor suferite de ofertant prin încălcarea convenției poate fi înlăturat prin adoptarea

unei clauze potrivit căreia beneficiarul potențial se obligă să plătească o indemnizație forfetară plătită de către acesta în cazul în care violează prevederile convenției chiar dacă conform unor legi naționale aplicabile acesteia violarea săvîrșită nu este sancționabilă în justiție.

d) O ultimă cale de garantare a păstrării secretelor dezvăluite de ofertant, menționată de Ghid, este indicată a fi adoptată în cazurile în care acesta nu dispune de suficiente informații privind bonitatea beneficiarului potențial sau dacă în raport cu importanța know-how-ului nu dorește să-și asume riscul desconspirării. În asemenea situații, înainte de a comunica informațiile cu caracter confidențial, ofertantul solicită beneficiarului să consemneze o sumă de bani care să servească drept cauțiune a angajamentului de a nu utiliza informațiile confidențiale primite.

Dacă contractul se încheie, suma constituită cauțiune se scade din prețul care urmează să fie plătit de beneficiar. În cazul în care contractul nu se încheie, prin convenția privind constituirea cauțiunii urmează să se stabilească în ce condiții se restituie și în ce proporții.

Ghidul subliniază inconvenientul acestei căi: dacă stabilită este prea mică nu constituie o garanție suficientă care să determine pe beneficiar să păstreze secretul; dacă este prea mare ar fi de natură să constituie un obstacol de nesurmontat pentru începerea negocierii și, deci, ratarea afacerii.

Așadar, rămîne la aprecierea deținătorilor de know-how să hotărască în funcție de condițiile concrete, de importanța lui, de faptul dacă este sau nu integrat într-un contract de exporturi complexe etc., care anume cale de garantare a păstrării secretului pe timpul negocierilor urmează a fi adoptată.

GARANȚII PRIVIND CHELTUIELILE DE ELABORARE A OFERTELOR DE CONSULTING-ENGINEERING

Caracteristica contractelor de consulting-engineering o constituie costurile ridicate a lucrărilor de elaborare a ofertelor. Practica demonstrează că, în unele cazuri, clienții solicită oferte cu scopul de a lua cunoștință pe această cale indirectă de unele elemente de care au nevoie în soluționarea problemelor complexe pe care le ridică proiectele unor obiective industriale. Ca urmare, firmele de engineering, datorită costurilor ridicate pe care le implică formularea unor oferte detaliate, au tendința de a răspunde la cererile de ofertă în mod succint, ceea ce, implicit, reduce cheltuielile (a căror acoperire nu este certă), dar care prezintă riscul să nu asigure scopul final — perfectarea contractelor.

Cum riscul de a nu se ajunge la perfectarea contractelor de consulting-engineering, ca urmare a prezentării unor oferte rezumate, fără detalii tehnice care să convingă pe beneficiarul potențial, ar putea avea urmări în lanț — neîncheierea contractelor de vânzare de mașini și utilaje aferente obiectivului în cauză, eventual, pierderea unor contracte și mai importante, cum ar fi realizarea de obiective industriale la cheie și altele —, în practică se pune problema preîntîmpinării unor asemenea riscuri.

O primă cale de preîntîmpinare a riscurilor, de nefinalizarea unor oferte, care își au geneza tocmai în faptul că firmele de engineering nu prezintă suficiente documentații în susținerea lor datorită cheltuielilor mari pe care le implică, este aceea inițiată în unele state, care creează posibilitatea acoperirii acestor cheltuieli prin organisme financiare de stat; asemenea subvenții speciale prin organisme de stat se combină cu aportul marilor societăți industriale și bancare interesate în promovarea exporturilor de engineering, operațiuni ce, implicit, conduc la sporirea exporturilor de utilaje, mașini, echipamente, și, frecvent, la livrarea de obiective industriale „la cheie”, în care acestea sînt interesate.

O a doua cale care poate fi, de asemenea, promovată este aceea de perfectarea unui anticontract între firma de engineering ofertantă și beneficiarul potențial al lucrării, prin care acesta din urmă se obligă să consemneze la dis-

poziția primului o sumă de bani ce are un dublu rol : să constituie o garanție că în ipoteza în care nu se perfectează contractul cheltuielile de elaborare a ofertei sint acoperite ; să constituie un avans asupra prețului din viitorul contract de engineering care, în ipoteza că acesta se perfectează, se scade din obligațiile de plată ale beneficiarului.

În sfârșit, o ultimă cale, cu bune rezultate, credem că o poate constitui prezentarea de către beneficiarul potențial a unei garanții bancare, prin care banca comercială emitentă se obligă să plătească o anumită sumă apreciată a fi suficientă pentru acoperirea cheltuielilor de elaborare a ofertei, în cazul în care deși aceasta a fost întocmită potrivit solicitărilor beneficiarului, contractul nu a fost încheiat.

RISCU PRIVIND FLUCTUAȚIILE VALUTARE

În condițiile în care comerțul internațional se desfășoară într-un cadru economic și politic în continuă mutație, generator de mari incertitudini datorită, printre altele, instabilității financiare, a fluctuațiilor valutare continue, oricât de judicios ar fi stabilit prețul el nu poate fi ferit de urmările acestor fluctuații decât prin consolidarea lui pe diverse căi : adoptarea unor măsuri organizatorice de livrare și scurtarea cât mai mult posibil a perioadei de încasare a prețului privind mărfurile livrate ; înscrierea în contracte a unor clauze adecvate, menite să preîntâmpine sau să atenueze consecințele fluctuațiilor valutare ; folosirea unor modalități extracontractuale, printre care prezintă eficiență operațiunile valutare de tip Hedging.

VALORIFICAREA OPTIMĂ A TERMENELOR DE LIVRARE — SCURTAREA PERIOADEI DE ÎNCASARE A PREȚULUI

Este bine cunoscut că în contractele comerciale de vânzare internațională termenele de livrare se stabilesc, nu pe zile fixe calendaristice, ci cu referire la o perioadă mai mare cum ar fi o anumită decadă dintr-o lună, o anumită lună dintr-un trimestru sau, uneori, prin indicarea unui trimestru. Ca urmare, în funcție de previziunile conjuncturale ale piețelor valutare vânzătorii vor lua măsurile organizatorice de a impulsiona livrările sau de a le întârzia, de așa natură însă ca executarea obligației să se înscrie în interiorul limitelor de livrare stabilite prin contract. O asemenea strategie se impune, în special, în cazul contractelor de vânzare cu termen relativ apropiat de livrare de data încheierii lor și care, din această cauză, nu conțin clauze de evitare a riscurilor fluctuațiilor valutare. În aceste cazuri vânzătorul-exportator va intensifica livrările, de așa natură încât expedierea să se realizeze în primele zile ale perioadei de livrare, dacă valuta de plată prezintă tendințe de depreciere ; în schimb, dacă valuta în cauză se află într-un proces de reapreciere, expedierea mărfurilor va fi realizată spre sfârșitul perioadei de livrare, când cursul valutei înregistrează un nivel cât mai ridicat.

Strategia menționată prezintă importanță în special în situațiile în care prețul este stabilit într-o anumită valută, denumită valuta tranzacției sau de cont, care este dedublă de o altă valută de plată sau de decontare. Scopul unor asemenea clauze este acela de a da o garanție în plus vânzătorului că la data plății va încasa prețul într-o valută mai stabilă sau al cărei curs tinde spre creștere, în raport cu cel al valutei de cont.

Uneori prin acest mod de stabilire a prețului se urmărește de către cumpărător să plătească în valuta națională de care este sigur că va dispune la data plății. Cum această valută este condiționată, legată, prin contract de o valută mai stabilă, vânzătorul nu este în dezavantaj, mai ales dacă pe piața națională a valutei de plată are și alte tranzacții încheiate, pe flux invers, respectiv contracte de import care trebuie plătite în aceeași valută.

Pentru comerciantul din întreprinderea de comerț exterior exportatoare problema nu prezintă nici un fel de implicație atâta vreme cât urmărește cu atenție cursul valutei de plată pînă la data cînd se naște dreptul de a încasa prețul. Să presupunem că într-un contract de export încheiat între o întreprindere de comerț exterior română și un partener francez s-a stipulat următoarea clauză : „Prețul de 1000 dolari S.U.A. stabilit prin contract pe unitate de produs va fi plătit în franci francezi potrivit cursului la data plății”.

Dacă la data plății potrivit publicațiilor oficiale cursul este de 1 \$ = 4,15821 franci francezi, urmează ca facturarea să se facă la prețul de 4158,21 franci francezi pe unitate de produs.

De remarcat că atît vânzătorul, cît și cumpărătorul prin formularea clauzei arătate și-au asumat un anumit risc legat de fluctuația cursului celor două devalize. Astfel, bunăoară, dacă cursul francului francez crește față de cel existent la data încheierii contractului, în raport cu dolarul, cumpărătorul va avea de plătit o sumă mai mică în franci francezi, iar dacă scade, va plăti o sumă mai mare. Așa fiind, data plății fiind aceea care determină la ce curs se face plata este evident că vânzătorul îl poate influența prin urgentarea sau întîrzierea expediției, în funcție de faptul dacă valuta de plată are tendință de depreciere sau de reapreciere.

O altă cale de atenuare a urmărilor fluctuațiilor valutare — în cazul contractelor fără clauză de consolidare și cînd valuta de plată prezintă tendințe de depreciere — o constituie scurtarea perioadei de încasarea prețului, în raport cu data expediției mărfurilor (dată care declanșează dreptul vânzătorului să prezinte documentele de plată pentru încasare). Evident, perioada de timp care se scurge de la expedierea mărfurilor și pînă la încasarea prețului este în funcție și de modalitatea de plată stabilită prin contract. Astfel, în cazul modalității de plată, prin incaso documentar, pentru circuitul bancar al documentelor de plată sint necesare 40—50 zile, pe cîtă vreme dacă se adoptă acreditivul documentar domiciliat în țara vânzătorului, încasarea prețului poate fi realizată în cîteva zile de la data expediției mărfurilor.

Oricare ar fi modalitatea de plată adoptată prin contractul comercial de vânzare internațională, revine ca obligație pentru comercianții din întreprinderile de comerț exterior exportatoare să scurteze cu cît mai mult posibil perioada de încasare a prețului prin depunere la Banca Română de Comerț Exterior a documentelor de plată. Cum potrivit mecanismului nostru de comerț exterior livrarea mărfurilor cumpărătorilor externi se face de către unitățile producătoare, acestea au datoria să remită exportatorilor documentele de plată prevăzute în contractul economic de livrări pentru export în cel mult 24 ore de la data expediției. Plecînd de la importanța pe care o prezintă scurtarea termenului de încasarea prețului în valută, Legea contractelor economice a instituit o penalizare specială menită să stimuleze pe producători să remită în cel mai scurt timp documentele de livrare la extern a mărfurilor. Astfel, potrivit art. 81, alin. 2, combinat cu art. 80, lit. a, „pentru remiterea cu întîrziere de către unitatea producătoare a documentelor necesare încasării valorii mărfii livrate” se aplică o penalizare de 100 de lei pentru fiecare zi de întîrziere.

Scurtarea perioadei de încasare a prețului, pe lîngă atenuarea urmărilor deprecierii valutei de plată, are efecte pozitive și asupra eficienței macroeconomice a operațiunii în cauză prin dobînda pe care o produce suma în valută intrată mai devreme în administrarea Băncii Române de Comerț Exterior.

O ultimă cale de atenuare a urmărilor operațiunilor comerciale internaționale pe care dorim să o relevăm este aceea de forțare a cambiiilor. Este bine cunoscut că în vânzările pe credit una din modalitățile de garantarea plății o constituie emiterea de către vânzător a unor cambii de valoare egală cu creanța de plată, care sint acceptate de cumpărător și avalizate de către o bancă comercială din țara acestuia, agreată de B.R.C.E. În ipoteza în care

valuta în care este emisă cambia are tendința de depreciere, forfetarea acesteia transformă titlul de credit în disponibil în cont, înlăturându-se astfel efectele deprecierei. Evident, la luarea deciziei de forfetare a unor cambii se au în vedere o serie de factori: nivelul cheltuielilor de forfetare (scoutul, coeficientul de risc, comisioane etc.); gradul de intensitate a procesului de depreciere a valutei în care este emisă cambia: necesitatea de fonduri în valute respectivă; nivelul dobinzii cu care pot fi fructificate sumele încasate etc.

CLAUZE CONTRACTUALE PENTRU PREÎNȚIMPINAREA URMĂRILOR DECURGÎND DIN FLUCTUAȚII VALUTARE

Consecințele negative ale fluctuațiilor valutare au condus la căutări în practica comerțului internațional de a găsi soluții corespunzătoare care să le preîntâmpine sau, cel puțin să le atenueze. Printre acestea — în condițiile existenței etalonului aur și apoi aur-devize — o aplicare tradițională au cunoscut-o clauza aur și clauza valutară.

Clauza aur era folosită în epoca cursurilor valutare fixe, cînd riscul valutar exista, ca regula generală, în devalorizarea sau revalorizarea oficială a conținutului în aur al valutei de către administrațiile de stat naționale. În baza acestei clauze prețurile stabilite într-o valută care a fost pe parcursul executării contractului devalorizată sau revalorizată se recalculau în funcție de noul conținut în aur al valutei, raportat la conținutul inițial. Așadar, se pleca de la premisa că aurul echivala ca monedă mondială, prin intermediul căreia se putea comensura valoarea oricărei valute convertibile.

Clauza valutară era utilizată în practica comerțului internațional sub două forme. Prima, prin exprimarea prețului într-o valută considerată stabilă, alta decît valuta decontării; la data plății, cursul valutei de decontare era raportat la valuta prețului, anihilându-se astfel oscilațiile valutei în care se face plata. Cea de-a doua formă a clauzei valutare constă în exprimarea prețului și a modalității de plată într-o singură valută, cu mențiunea că prețul de decontare se modifică în aceeași proporție în care se schimbă cursul acestei valute față de o altă valută menționată în contract considerată „forte” și luată deci ca valută de referință.

În condițiile în care valutele din sistemul pieței financiar-valutare capitaliste au renunțat în fapt la definirea în aur a monedei naționale, trecînd la flotarea cursurilor, atît clauza aur, cît și clauza valutară nu mai prezintă valoare practică; efectele acestor clauze sînt practic anulate de generalizarea cursurilor flotante ale monedelor naționale ale țărilor cu economie capitalistă. Ca urmare, în prezent se utilizează, ca soluție optimă, raportarea cursului valutei de plată la media cursurilor mai multor valute; astfel s-a născut clauza valutară bazată pe un anumit „coș valutar”, care prezintă avantajul că media cursurilor valutare intrate în „coș” are un grad mai mare de stabilitate datorită compensării reciproce ale fenomenelor de depreciere cu cele de reapreciere ale valutei luate în calcul, potrivit coșului stabilit de părți. Clauza multivalutară s-a conturat în practica comercială sub două variante: clauza multivalutară restrînsă, clauza multivalutară D.S.T.

a) **Clauza multivalutară bazată pe un coș restrîns de valute.** În cazul în care părțile dintr-un contract comercial internațional doresc să adopte o asemenea clauză aleg 3—5 valute considerate mai stabile care să constituie coșul de referință. Pentru exemplificare reproducem o asemenea clauză întîlnită într-un contract încheiat de o întreprindere română, de comerț exterior: „Prețul este stabilit în franci francezi, luîndu-se în considerare media cursurilor valutare a dolarului S.U.A., francul elvețian și lirei sterline la data încheierii contractului. Dacă la data plății cursul valutei de tranzacție va prezenta o diferență de $\pm 1\%$ față de media valutei menționate suma de plată va fi recalculată în mod corespunzător”. Într-un alt contract formularea ni se pare mai completă:

„Prețul convenit prin prezentul contract a fost stabilit avîndu-se în vedere paritatea valutară a dolarului S.U.A. la data încheierii contractului, în raport de: marca vest-germană, francul elvețian, lira sterlină și florinul olandez.

În cazul cînd această paritate se diminuează în raport cu una sau mai multe din aceste valute, prețul va fi recalculat cu procentul de diminuare rezultat din media aritmetică a parității dolarului S.U.A. față de media parității valutare menționate în aliniatul precedent.

Pentru stabilirea procentului de diminuare se are în vedere paritatea valutară de la data încheierii contractului comparativ cu paritatea valutară de la data plății, atît în cazul livrărilor cu plata la livrare, cît și în cazul livrărilor pe credit”.

Utilizarea clauzei valutare bazată pe un coș de valute restrîns, prezintă certe avantaje față de clauza valutară axată pe o singură valută, dar prezintă o securitate redusă, în raport cu clauza D.S.T.; dacă în cazul clauzei D.S.T. stabilitatea relativ ridicată o asigură 16 valute cu pondere mare în comerțul internațional, alegerea neinspirată a unui coș de valute limitat la 3—5 valute poate avea influențe negative asupra tranzacției respective, așa cum s-a întîmplat într-un contract încheiat de o întreprindere de comerț exterior, care a introdus în coșul valutar și lira sterlină care, ulterior, a cunoscut o depreciere substanțială.

b) **Clauza multivalutară bazată pe unitatea de cont a F.M.I. — Drepturile Speciale de Tragere.** Clauza multilaterală D.S.T., cum este denumită pe scurt în practică, înscrisă în contract leagă moneda de plată de Drepturile Speciale de Tragere. D.S.T.-ul, unitate de cont al Fondului Monetar Internațional, este considerată în prezent ca fiind cea mai stabilă unitate monetară de referință, deoarece valoarea ei este calculată zilnic, pe baza unui coș valutar, compus din 16 valute ale statelor cu o pondere importantă în comerțul internațional, care se publică zilnic, exprimat în fiecare din cele 16 valute, în Buletinul F.M.I. Așa fiind, pe baza cursului unei valute, față de cursul mediu al celor 16 valute (care compun coșul) în mod practic toate monedele convertibile pot fi raportate la Drepturile Speciale de Tragere, acesta servind astfel ca o unitate de cont stabilă pentru referință, în comparațiile ce se impun pentru evitarea riscurilor valutare.

Într-un contract încheiat de o întreprindere română de comerț exterior întîlnim următoarea formulare a clauzei multivalutare axată pe D.S.T. „Plățile în executarea acestui contract se vor face în dolari S.U.A., avînd la bază cursul 1 D.S.T. = 1.20213\$. La data fiecărei plăți se va compara cursul dolarului, față de D.S.T. luîndu-se cursul de bază de mai sus. Dacă între cele două cursuri va rezulta o diferență mai mare de $+1\%$, valoarea plății respective va fi recalculată în mod corespunzător”.

Să presupunem că la data primei plăți, potrivit prețului inițial lotul livrat este de 10.000\$, iar cursul dolarului a crescut față de D.S.T., ajungînd 1 D.S.T. = 1.18712\$.

Evident, rezolvarea problemei de mai sus, implică două calcule succesive: primul privește stabilirea dacă fluctuațiile valutare sînt supraunitare în raport cu clauza valutară, ceea ce rezolvă aspectul juridic, respectiv dacă una din părți este sau nu îndrituită să solicite revizuirea prețului; cel de-al doilea calcul privește aspectul economic și anume calcularea efectivă a noului preț, revizuit.

Făcînd raportul între cele două cursuri diferite ale dolarului — cel de la data încheierii tranzacției și cel de la data plății — constatăm o diferență de $-1,25\%$, fapt ce obligă pe vînzător să recalculeze suma pe care o are de plătit cumpărătorul, diferența fiind mai mare decît minima stabilită prin contract ($\pm 1\%$).

Formula de calcul este următoarea:

$$K = \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) 100, \text{ în care:}$$

K = coeficient de fluctuație a cursului.
C₁ = cursul valutei prevăzută în contract (în speță dolari) la data plății, în raport cu D.S.T.

C_0 = cursul aceleiași valute la data încheierii contractului în raport cu D.S.T.

Aplicind formula de mai sus la termenii problemei, vom constata :

$$K = \left(\frac{1,18712}{1,20216} - 1 \right) 100 = -1,25\%$$

Cum cursul dolarului a crescut, înseamnă că cumpărătorul (debitorul obligației de plată) urmează să plătească o sumă mai mică, cu 1,25%, respectiv în loc de 10.000\$, numai 8 875\$.

Evident, la data efectuării plății, putem înregistra o depreciere a dolarului față de D.S.T., ca de exemplu 1 D.S.T. = 1,22180\$. Se pune problema în ce măsură această fluctuație a dolarului influențează prețul de facturare a lotului de marfă livrat. Raționamentul este același :

$$K = \left(\frac{1,22180}{1,20216} - 1 \right) 100 = 1,63\%$$

Față de scăderea cursului cu 1,63%, înseamnă că vânzătorul va încasa pentru lotul de marfă în loc de 10.000\$, 10.163\$.

c) **Clauza multivalutară bazată pe alte unități de cont.** Dacă nu cu mulți ani în urmă clauzele multivalutare aveau o aplicație sporadică și se rezuma la coșul restrîns la cîteva valute, în prezent sfera sa de folosire în tranzacțiile comerciale internaționale cunoaște o largă răspîndire. Alături de unitatea de cont a Fondului Monetar Internațional — D.S.T. — o serie de alte unități de cont au fost înființate, cu aplicație regională, care pot să constituie tot atitea clauze multivalutare de preîntîmpinarea riscurilor decurgînd din fluctuațiile valutare. Astfel, unitatea de cont a țărilor Pieței comune — UURCO, și E.U.A. (unitatea europeană de cont) ; de asemenea, unitatea valutară arabă — URCLU, unitatea monetară asiatică — A.M.U., unitatea de cont a Fondului Monetar Arab — Dinarul arab, echivalent cu 3 D.S.T. etc.

MODALITĂȚI EXTRA CONTRACTUALE DE DIMINUARE A URMĂRILOR VALUTARE — OPERAȚIUNI VALUTARE DE TIP HEDGING

În unele situații vânzătorii-exportatorii nu pot promova includerea în contractele internaționale a unor clauze care să conducă la evitarea riscurilor valutare ; în asemenea cazuri, se impune să se realizeze această cerință imperativă care condiționează eficiența tranzacției respective pe o altă cale, extrane contractului de vânzare-cumpărare perfectat. Dacă se are în vedere faptul că, deseori, unii cumpărători externi cer ca plata să se facă într-o anumită valută, care prezintă tendințe de depreciere, necesitatea luării unor măsuri care să înlăture consecințele unor asemenea deprecieri la data plății este și mai evidentă.

Practica comercială internațională a adoptat — în afara asigurării pentru riscuri comerciale — o modalitate extracontractuală de a contracara urmările fluctuațiilor valutare pe care atît exportatorii, cît și importatorii nu le doresc. Este vorba de o variantă a operațiunilor valutare la termen, cunoscută sub denumirea de **operațiuni de hedging valutar**. Recurgînd la asemenea operațiuni, exportatorul urmărește să treacă „jocul” fluctuațiilor valutare, cu toate consecințele pe care le are, asupra unui organ financiar specializat în operațiuni valutare — banca sa comercială —, cu scopul final de a-și crea o acoperire sigură a operațiunilor comerciale de vânzare internațională pe care le realizează. Așa fiind, exportatorul va încheia două contracte :

— contractul de vânzare-cumpărare internațională, care se încheie la preț fix, într-o anumită valută ;

— pentru evitarea riscului valutar, vânzătorul-exportator încheie un al doilea contract cu banca sa comercială care are ca obiect o operație de cumpărare la termen a unui volum de valută, alta decît cea din primul contract, echi-

valentă prețului fix din contractul comercial de vânzare internațională ; termenul din cel de-al doilea contract este stabilit astfel încît să corespundă cu data de executare prevăzută în contractul de vânzare-cumpărare.

Procedînd astfel, vânzătorul-exportator se asigură că suma pe care o va primi de la cumpărător la data livrării, va fi echivalentă cu aceea necesară pentru achitarea obligației valutare contractate la termen, fără a cîștiga sau a pierde ; în plus, se asigură de valuta pe care a scontat și de care are nevoie. În aceste condiții operațiunea valutară nu constituie din punctul de vedere al exportatorului o operațiune speculativă, ci are funcția de a asigura la data livrării mărfurilor un preț într-o anumită valută, echivalent sub aspectul puterii lui de cumpărare, cu cel stabilit la încheierea contractului.

Pentru ca mecanismul unor asemenea operațiuni să fie și mai bine înțeles, credem necesar să dăm un exemplu. Să presupunem o tranzacție comercială de vânzare între un vânzător francez și un cumpărător suedez în care prețul este de 1 000 dolari. Cum în această tranzacție nu s-a prevăzut o clauză de evitare a riscurilor valutare, dacă la data livrării cursul dolarului scade, vânzătorul va primi pentru lotul livrat o sumă care nu este echivalentă cu valoarea corespunzătoare prețului de 1 000 de dolari avut în vedere la data perfecționării contractului. Astfel, la încheierea contractului, vânzătorul a avut în vedere un curs de 1\$ = 4,2750 F.F. ; în ipoteza în care dolarul se va deprecia, prețul fix de 1000\$ din exemplul luat va reprezenta pentru vânzător o sumă inferioară în echivalență în franci francezi, față de cursul avut în vedere la data perfectării tranzacției. Așa fiind, dacă față de cursul arătat mai sus la data plății, potrivit cotațiilor pieței valutare, raportul va fi de 1\$ = 4,1750 F.F. înseamnă că vânzătorul va pierde din prețul fix stabilit ; cu alte cuvinte, prețul încasat la data livrării nu mai este echivalent cu cel de la data perfectării contractului, respectiv pentru cei 1 000 dolari încasați nu mai pot fi achiziționați 4 275 franci francezi, ci numai 4 175.

Asemenea fenomene financiare care pot influența negativ eficiența operațiunilor comerciale, pot fi evitate, așa cum am arătat, pe cale extracontractuală prin operațiunea de **hedging**, care înseamnă realizarea unei tranzacții între vânzător și banca sa tradițională, la care are deschis contul curent, potrivit căreia, banca îi vinde 4 275 franci francezi la termen, (care corespunde datei livrării), pentru care se obligă să plătească la împlinirea termenului 1 000 dolari. În aceste condiții, oricare ar fi cursul dolarului la data livrării mărfurilor, pentru prețul încasat de 1 000 dolari pe care îi plătește băncii, vânzătorul va intra în posesia a 4 275 dolari. Diferența în minus, între cursul inițial de 1000\$ = 4 275 F.F. și cel de la împlinirea termenului de 1000\$ = 4 175 F.F., respectiv 100 F.F. este suportată de banca comercială care a preluat riscul fluctuațiilor valutare, prin contractul încheiat cu vânzătorul-exportator francez. Evident, în exemplul luat nu au fost arătate cheltuielile suportate de vânzător pentru realizarea operațiunii.

Un alt exemplu. Un exportator român negociază cu un partener francez un contract de vânzare-cumpărare internațională în care prețul este de 5 000 dolari, dar la solicitarea cumpărătorului, trebuie stabilit în franci francezi, livrarea urmînd a se face peste 6 luni. Cum în contract nu s-a putut inscrie o clauză care să evite riscul fluctuațiilor valutare, exportatorul are de ales între următoarele două alternative :

— prima, să-și asume riscul fluctuațiilor valutare, determinînd prețul în franci francezi, la cursul zilei, a dolarului, situație în care va fi favorizat dacă peste șase luni cînd va încasa prețul, dolarul va fi depreciat față de francul francez, iar ca urmare a operațiunii de vânzare a francilor francezi încasați va obține un volum mai mare de dolari, decît cel pe care a scontat în momentul încheierii contractului ; în situația în care francul francez se va deprecia în raport cu dolarul (care constituie în relațiile noastre externe valuta de referință) exportatorul va înregistra o pierdere egală cu probabilitatea deprecierei, respectiv va încasa o sumă mai mică decît 5000\$;

— cea de-a doua alternativă este aceea de a efectua o operație de hedging care, așa cum am văzut, este o ope-

rație la termen, menită să asigure pe exportator împotriva fluctuațiilor cursurilor de schimb, respectiv împotriva riscului valutar.

Pentru a ști exact echivalentul în dolari a sumei în franci francezi pe care o va încasa la data decontării exportului efectuat, exportatorul român va vinde, în momentul încheierii contractului extern francii francezi pe care-i va încasa, la termen (pe 6 luni), contra dolari S.U.A. În asemenea operațiuni, este important de cunoscut costul hedging-ului. Să luăm cursurile de schimb \$/F.F.: la vedere $1\$ = 4,120$ F.F., iar la 6 luni $1\$ = 4,1520$ F.F. După cum se poate remarca francii francezi se vînd față de dolari la 6 luni cu un disagio de 0,0300 (întrucît majoritatea operatorilor de devize de pe piață consideră, la acel moment, că francul francez se va deprecia față de dolar). Cu alte cuvinte, exportatorul știe, la data încheierii contractului, că încheind astăzi operațiunea de hedging va primi de la banca sa pentru 4,1520 franci francezi un dolar.

Reluînd termenii problemei vom constata următoarele:

a) **În prima alternativă**, cînd își asumă riscul valutar, luînd în considerare cursul zilei cînd se perfectează tranzacția, părțile vor înscris în contractul de vânzare, în loc de prețul de 5000 dolari, prețul de plată de 20610 franci francezi ($5.000 \times 4,120$). Dacă la data plății cursul se modifică prin deprecierea francului francez la $1\$ = 4,1720$ F.F., pentru suma de 20610 franci francezi va putea cumpăra numai 4940 dolari ($20.610 : 4,1720$), ceea ce înseamnă că înregistrează o pierdere de $5000 - 4940 = 60$ dolari.

b) **În cea de-a doua alternativă**, cunoscînd costul operațiunii de hedging, respectiv că pentru cumpărarea a 5000 dolari la termen pe șase luni, la cursul zilei, se adaugă un disagio de 0,0300 F.F., respectiv cursul la șase luni este de $1\$ = 4,1520$ F.F., exportatorul va promova prin contract acest curs, stabilînd prețul de 20760 franci francezi ceea ce este echivalent la data încheierii contractului de vânzare cu 5000 dolari (pe care îi va primi de la banca sa comercială peste șase luni cînd va încasa prețul mărții și va plăti dolarii). În această ipoteză orice fluctuații valutare ale cursului dolarului în raport cu francul francez au trecut de la exportator asupra băncii sale comerciale; aceasta a acceptat acest risc, deoarece la data încheierii contractului de hedging a adăugat la cursul zilei un disagio de 0,0300 F.F., ceea ce corespunde unei depreciere pe șase luni a francului francez de 0,73%. În exemplul luat, cum deprecierea francului francez a fost mai mare decît cea scontată la data încheierii tranzacției valutare de hedging — respectiv $1\$ = 4,1720$ F.F., în loc de $1\$ = 4,1520$ — banca comercială a pierdut la afacerea în cauză 0,0200 franci francezi la fiecare dolar. În schimb, exportatorul a încasat exact suma scontată, de 5000 dolari, ca urmare a trecerii riscului asupra băncii, prin operațiunea de hedging valutar

dr. Al. DETEȘAN
dr. Dumitru POROJAN

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Programul de export pe produs

Elaborarea unei strategii a exportului pentru fiecare produs se impune cu necesitate, avîndu-se în vedere mutațiile ce au loc în cadrul diviziunii internaționale a muncii, evoluția conjuncturii, creșterea continuă a competiției pentru cîștigarea și menținerea piețelor externe, evoluția rapidă a caracteristicilor tehnico-calitative ale produselor destinate exportului, necesitatea adaptării producției la cerințele pieței externe etc.

Practic elaborarea unui program de marketing trebuie să răspundă unor probleme esențiale legate de orientarea producției destinată exportului, strategia vînzării și modalitățile

de realizare prin care să se asigure o eficiență economică maximă. În acest fel se va cunoaște încă de la începutul perioadei de plan ce anume se produce, cît se produce și în ce condiții de calitate și prezentare, cui îi este destinată marfa, pe ce piețe, segmente de piață, firme sau reprezentanți locali, la ce nivel de preț, modul de ofertare și negociere, acțiuni de prospectare, publicitate și reclamă, participări la tîrguri internaționale etc.

De mare importanță sînt lucrările pregătitoare în vederea elaborării programului de marketing pentru fiecare produs prevăzut la export. Între acestea ar fi de menționat următoarele:

a) Analiza producției și exportului la produsul respectiv în anul precedent, din care să se tragă concluzii asupra comportării, calității, absorbției pieței, tendinței prețurilor, rețelei de distribuție, modul în care au acționat agenții sau reprezentanții, acțiunile concurenței, reglementări valutare, vamale etc.

b) Analiza nivelului de prețuri obținut pe diferite piețe în ultimii 2—3 ani și mai ales în ultimul an. De asemenea, se vor evidenția piețele externe și perioadele de timp în care s-au obținut prețurile cele mai avantajoase.

c) Culegerea informațiilor necesare de pe piețele externe cu privire la situația conjuncturală a produsului respectiv. Acest obiectiv se poate realiza prin studierea atentă a materialelor de specialitate care se publică curent, rapoarte de piață ale delegațiilor permanente, societăți mixte sau reprezentanți locali, lansarea unor oferte de sondaj, studierea rezultatelor unor tranzacții mai mari la bursă sau licitații etc.

d) Cunoașterea din timp a fondului de marfă disponibil pentru export în anul de plan. De la început însă trebuie să se aibă în vedere atragerea unor resurse suplimentare pentru a se putea face față unor schimbări impuse de conjunctura pieței externe sau nerealizarea unor sortimente din motive obiective.

Stabilirea disponibilului pentru export trebuie făcută în detaliu pe produs și sortimentele sau subsortimentele ce îl compun. Ponderea pe sortimente trebuie stabilită în funcție de realizarea criteriilor de eficiență economică, punîndu-se un accent mai mare pe sortimentele care se valorifică mai bine la export și îndeplinesc condițiile tehnico-calitative și de prezentare. Pentru a avea o imagine mai clară asupra sortimentului optim este necesar a se calcula și compara în paralel cursul de revenire și aportul net în valută. În cazul în care nu este posibilă eliminarea totală a unor sortimente care nu asigură indicii minimi de rentabilitate se poate acționa în direcția limitării și reducerii treptate a acestora. De cele mai multe ori trebuie să fim prezenți pe piețele externe cu o gamă mai largă de sortimente și cît mai completă. Eliminarea unora ar putea să conducă în unele cazuri la reducerea comenzilor. În această situație trebuie acționat asupra factorilor și elementelor care să conducă la rentabilizarea exportului.

e) Estimarea prețurilor posibil a fi obținute pe diferite piețe și compararea lor cu prețurile de plan prevăzute a fi realizate la produsul respectiv. Vor fi scoase în evidență influențele pozitive și negative pe sortimente și subsortimente urmînd a se aduce corecțiile necesare, în structură pentru a se depăși pe total nivelul minim prevăzut.

f) Intocmirea listei cuprinzînd clienții potențiali și a agenților sau reprezentanților locali cu care se intenționează a se lucra în perioada respectivă.

g) Analiza fondurilor disponibile pentru deplasări, publicitate și reclamă, repartizarea acestora urmînd a se face într-o ordine de prioritate ce se va stabili la nivelul conducerii întreprinderii.

h) Studierea și eventual revizuirea unor reglementări generale ce privesc politica de comerț exterior.

O dată terminată lucrările pregătitoare se poate trece la elaborarea programului de marketing pentru produsele prinse în nomenclatorul de export.

În mare programul de marketing pe produs ar putea avea următoarea structură:

PROPUNEREA DE PLAN DE PRODUSE DESTINATE EXPORTULUI

Se va înscrie produsul cu sortimentele și subsortimentele componente, cantități sau valori, repartitia pe relații și trimestre în anul de plan, astfel :

Produsul		Anul de plan :				Total
Nr. Sortimente crt. componente	U/M	Trim.I	Trim.II	Trim.III	Trim.IV	

Cantitățile pe sortimente vor fi înscrise în tabel în funcție de concluziile trase cu ocazia lucrărilor pregătitoare prezentate anterior. Astfel, o pondere prioritară trebuie asigurată sortimentelor care asigură cea mai bună formă de valorificare la export.

Vor fi făcute, de asemenea, mențiuni speciale privind caracteristicile calitative sau tehnico-constructive ale produsului care să corespundă cu cerințele piețelor externe.

În mod asemănător se vor face mențiuni cu privire la felul ambalajului sau modului de prezentare.

SITUAȚIA CONJUNCTURALĂ A PRODUSULUI

Vor fi prezentate principalele date privind situația produsului respectiv pe piața mondială : producția, consumul, importul, exportul, stocuri existente, tendințe și posibilități de absorbție, piețe potențiale, evoluția și tendința prețurilor și factorii determinanți, condiții de desfacere, facilități de plată, influența unor tarife sau obstacole vamale etc. Se va menționa felul în care a acționat concurența, efecte și rezultate obținute.

Se va analiza modul de prezentare și comportare a produsului respectiv pe diferitele piețe, rezultatele obținute, avantaje și dezavantaje față de concurență, prețurile obținute, explicându-se în detaliu cauzele deviațiilor negative față de cele obținute de concurență etc.

În concluzie se va arăta tendința generală a pieței, a nivelului de prețuri și o apreciere cât mai veridică asupra prețurilor obținabile în anul de plan. Concluzia trebuie oine documentată și fundamentată, folosindu-se informațiile conjuncturale și de prețuri de pe diferite piețe externe, contra-oferte primite de la clienții tradiționali, observații directe făcute cu ocazia unor acțiuni de prospectare etc.

De mare utilitate este aplicarea unor metode de calcule matematice și statistice care să poată demonstra tendințele conjuncturale și care să susțină concluzia.

De mare utilitate este aplicarea unor metode de calcule tr-un tabel care va cuprinde următoarele elemente principale :

Produsul		Nivelul de preț din ultimii 2-3 ani	Nivelul de preț obținut în ultimul an	Prețurile oferite de concurență în anul de plan.	Nivel de preț estimat a fi obținut	Obs.
Nr. crt.	Tara					

Esuarea nivelului de preț a fi obținut în anul de plan constituie un act de mare importanță și răspundere. În general, aprecierea trebuie făcută cât mai obiectiv, luându-se în calcul elemente certe între care în mod deosebit nivelul de prețuri practicate de firmele concurente la produse similare. În cazul unor diferențe tehnico-constructive sau calitative față de produsele similare oferite de concurență, este necesar să se procedeze la calcule comparative pentru aducerea prețurilor la un numitor comun.

REPARTIZAREA PE ȚĂRI A PRODUSULUI

Se va proceda la repartizarea cantităților pe țări sub forma unui tabel, astfel :

Produsul		U/M	Total în anul de plan	Din care pe țări :										Obs.
Nr. crt.	Sortimente componente			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Această operațiune este rezultatul unei analize mai ample și care trebuie să aibă în vedere următorii factori :

- prețul maxim obținabil, estimat pe baza datelor conjuncturale (vezi cap. „Situația conjuncturală“);
- puterea de absorbție a pieței în țara respectivă în prezent și perspectivă;
- necesitatea de a se asigura o prezență permanentă pe piața externă;
- menținerea unor clienți tradiționali de mare potențial.

Desigur, mai sînt și alți factori ce ar putea intra în considerare, dar cel mai important este prețul maxim obținabil pe piețele respective. Ceilalți factori pot ajuta la o mai bună orientare a exportului astfel încît piețele cîștigate să fie menținute și în același timp să se satisfacă și unele cerințe care rezultă din politica comercială.

REȚEAUA DE DISTRIBUȚIE

Se va proceda la repartizarea fondului de marfă pe firme potențiale, în general clienți tradiționali, societăți mixte, agenți locali etc. De regulă, firmele se grupează pe zone sau segmente de piață potrivit cu situația specifică din fiecare țară. În acest scop este necesar să se întocmească tabele separate pe produs, țări și firme, astfel :

PRODUSUL		U/M	Cont.	TARA				Obs.
Nr. crt.	Sortimente componente			Din care cantități pe firme				
				1	2	3	etc.	

Includerea firmelor, agenților locali etc., în tabelul privind rețeaua de distribuție se va face în funcție de concluziile trase din analiza efectuată în cadrul lucrărilor pregătitoare pentru programul de marketing. Paralel cu eliminarea firmelor care nu au dat rezultatele scontate se va merge pe linia alegerii unor căi cât mai directe de desfacere.

Criteriile de repartizare a fondului de marfă pe firme sînt în general prețul maxim obținabil, menținerea unor clienți tradiționali și de perspectivă, asigurarea unei game de sortimente cât mai complete, alegerea unor căi mai directe de distribuție etc.

Se vor stabili, de asemenea, cantitățile ce urmează a fi desfăcute prin societăți mixte, depozite proprii sau magazine de desfacere.

În cazul pătrunderii pe noi piețe sînt necesare unele date suplimentare privind modul de organizare a rețelei de distribuție.

Datele ce vor rezulta din tabelul privind rețeaua de distribuție vor fi utilizate la întocmirea și lansarea ofertelor către firmele respective. Desigur că în timpul negocierilor intervin modificări sau chiar abateri față de orientarea cantitativă gîndită în momentul întocmirii programului. Important este ca factorii de decizie să acționeze flexibil și operativ pentru adaptare la situația impusă pe piață.

AȚIUNI DE PROMOVARE A EXPORTULUI

Se va menționa participarea la târguri internaționale, expoziții, săptămîni de prezentare și desfacere, probe, demonstrații etc. De asemenea, se vor prevedea concret acțiunile de reclamă și propagandă ca, publicații, reclame la radio și televiziune etc.

TEHNICA ȘI TACTICA NEGOCIERILOR

Acest capitol constituie unul din elementele cele mai importante ale programului de marketing. Aici se concentrează factorii calitativi de informare, orientare, experiență și decizie și care influențează direct eficiența economică a tranzacției.

Dacă la capitolele anterioare s-a stabilit ce se produce, situația produsului pe piața externă, unde și cui se vinde

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

și cât anume, strategia și tactica negocierilor trebuie să stabilească nivelul de preț ce trebuie obținut și tehnica ce va fi folosită în timpul negocierilor.

În acest scop este necesar a se stabili următoarele elemente:

— Nivelul de preț la care se lansează oferta pe țări și pe firme în cazul negocierilor directe.

— Nivelul de prețuri la care se oferă în cadrul licitațiilor.

— Momentul în care se lansează oferta și etapele de negociere.

— Prețul minim acceptabil pentru contractare.

— Persoanele care vor forma echipele de contractare în țară sau străinătate.

Pentru stabilirea prețului la care se lansează oferta și a prețului minim acceptabil pentru contractare, este necesar să se ia în considerare prețul estimat a se obține în anul de plan pe țări și pe firme, prețul de plan și cursul de revenire planificat.

Pentru a se avea o imagine asupra acestor elemente esențiale este necesar a se înscrie într-un tabel următoarele:

Nr. crt.	Tara Firma	Preț extern estimat ptr. anul de plan	Diferențe față de prețul de plan (In lei valuta)	Cursul de conversie Esti- mat	Mive- Nive- lului de preț min.
		In vs- In lei luta valuta	față de prețul de plan (In lei valuta)	față de planificat	care accept se la con lan- trac- sează ofer- (in ta valu (in ta) valuta)
			Pozi- tive	Ne- tive	

Nivelul de preț la care se lansează oferta și prețul minim acceptabil pentru contractare se va stabili astfel încât pe total medie să se înscrie în nivelul prețului de plan și a cursului de revenire planificat. În cazul în care rezultă diferența cu influențe negative este necesară o analiză specială din care să rezulte propuneri pentru forurile superioare competente spre a se putea lua o decizie corespunzătoare.

Este indicat ca programul de marketing pe produs să fie supus dezbaterii și aprobării Comitetului oamenilor muncii, după care să devină un instrument de lucru pentru serviciile de export și respectiv pentru comercialiști.

Lansarea ofertelor se va face după un program bine stabilit, în funcție de momentul conjunctural optim și tactica ce se utilizează pentru negociere.

În ce privește ofertele pentru licitații, acestea de regulă se analizează și se stabilesc înaintea datei fixate conform metodologiei fixate prin instrucțiunile în vigoare.

Constantin GAVRIL

Aurul monetar: Coordonate istorice ale funcțiilor sale (II)

Trecerea de la bimetalism la etalonul-aur în secolul trecut trebuie înțeleasă în contextul istoric al perioadei respective și în limitele anumitor situații concrete. Condițiile esențiale care definesc monometalismul aur sint: libera circulație a aurului pe teritoriul țării respective; libera batere a monedelor de aur și stabilirea unei definiții fixe în aur a monedei naționale; exportul și importul liber de metal galben. În aceste condiții, mecanismele economice duceau la reglarea automată a cantității de bani din circulație (prin procesul teaurizării) și la reglarea relativ-simplă a soldurilor balanței de plăți externe (prin exportul și importul de aur). Din acest motiv, etalonul aur este considerat ca sistemul automatismelor (autoreglărilor). În realitate, etalonul aur nu a funcționat sub această formă

ideală, deplină; el a fost mai puțin automat decât în lucrările economiștilor clasici.

Un prim punct slab al etalonului-aur l-a constituit funcția banilor de mijloc de circulație. Aurul nu a îndeplinit niciodată în mod fericit această funcție. Datorită seniorajului (reducerea conținutului aur a monedelor, sub cantitatea înscrisă pe ele, prin uzură, prin fraudă sau prin acțiunea voită a autorităților emittente), monedele de aur aveau tendința de a fi scoase din circulație (teaurizate). Funcțiile preponderente ale aurului au fost în schimb cele de etalon al valorii, mijloc de plată și mijloc de acumulare. În Anglia, seniorajul a dispărut după reforma monetară a reginei Elisabeta I (1601), dar chiar și după aceea monedele de aur au avut așa cum s-a mai arătat, o circulație mai restrinsă decât cele de argint; nici legea monetară din Anglia din 1774 care stipula obligația ca greutatea monedelor să corespundă cu cea de la emisiune și nici trecerea la zimituirea pe margini a monedelor (începând cu secolul al XVII-lea) pentru evitarea tocirii lor frauduloase, nu a ajutat în mod hotărâtor circulația monedelor de aur. În funcția de mijloc de circulație, aurul a fost, de regulă, înlocuit chiar în condițiile etalonului-aur, fie de argint și alte metale, fie de bancnote și cecuri.

Aceste circumstanțe au schimbat oarecum accepțiunea dată etalonului-aur. În general, se spune despre o țară că are sistemul monetar bazat pe etalonul aur nu atunci când are în circulație numai monede de aur, ci atunci când Banca Centrală a acelei țări se angajează să preschimbe în aur bancnotele prezentate la ghișeele ei cu acest scop. Îndeplinirea acestei obligații presupune un stoc suficient de aur la banca centrală (cel puțin 20—30% din circulația monetară să fie acoperită în aur) iar, pe de altă parte, o stabilitate economică și financiară care să excludă fenomenele de panică bancare, respectiv situațiile în care toți posesorii se prezintă cu bancnotele la preschimbare.

Un alt punct slab al etalonului-aur l-a constituit prevederea exportului și importului liber de metal galben. Numai țările bogate, dezvoltate din punct de vedere economic, au putut îndeplini o lungă perioadă de timp această prevedere (de exemplu, Anglia). În țările mai puțin dezvoltate în acea perioadă, datorită deficitelor cronice ale balanței de plăți, importul și exportul liber de metal galben conducea, de regulă, la secătuirea rezervelor de aur. Automatismul echilibrării balanței de plăți nu a funcționat corespunzător în practică, cel puțin în cazul țărilor dezavantajate. Consecința acestei situații a fost faptul că țările mai mici și/sau mai puțin dezvoltate au început să păstreze în rezervele lor, alături de aur, valutele unor țări puternice (de exemplu, țările scandinave foloseau alături de aur, lira sterlină în funcția de mijloc de rezervă). Etalonul aur lua, în aceste țări, forma etalon aur-devize.

Cu aceste limite și în această accepțiune, etalonul aur a funcționat în Anglia aproape 100 ani (1821—1914), iar în celelalte țări capitaliste 20—50 ani (începând cu a doua jumătate a secolului trecut). Menționăm că, în fiecare țară, trecerea la etalonul aur a avut anumite particularități. Astfel, în S.U.A., abia în 1900 etalonul aur a fost legiferat de către Congres (prin aprobarea legislației Gold Standard Act). În Rusia, Austro-Ungaria și alte țări din răsăritul Europei, argintul și-a mai păstrat unele funcții chiar după anul 1900; în plus, în aceste țări, etalonul-aur a cuprins componente ale etalonului aur-devize. Totuși, perioada 1900—1914 este considerată în istoria monetară, drept apogeul etalonului-aur („The golden age of gold standard“).

Dificultățile economice generate de primul război mondial (finanțarea inflaționistă a cheltuielilor militare, deficitul balanțelor de plăți etc.) au determinat țările beligerante să renunțe, în perioada ostilităților, la etalonul-aur. După război, unele țări (Anglia, S.U.A., Franța) au încercat să revină la etalonul-aur, dar, putem spune, fără succes. Sistemul bazat pe aur nu a mai corespuns condițiilor economice și social-politice noi. Două deficiențe s-au conturat cu pregnanță.

În primul rând, în perioada care a urmat primul război mondial s-a manifestat o lipsă cronică de aur, cantitatea de aur monetar nu poate crește în funcție de nevoile dezvoltării economice, ci depinde de posibilitățile limitate ofe-

rite de industria extractivă. Creșterea economică internă a țărilor și a comerțului internațional nu se mai putea baza pe o ofertă limitată și nesigură de aur. În al doilea rând, etalonul-aur s-a dovedit a fi, cu predilecție, deflaționist. Pentru depășirea dezechilibrelor din economie, mecanismele etalonului-aur favorizau crizele economice de supraproducție, scăderea prețurilor și șomajul, acesta din urmă având grave consecințe sociale, așa cum a demonstrat marea criză din 1929—1933. Avind în vedere aceste deficiențe Keynes a numit aurul „relicva barbară” și a insistat asupra necesității desprinderii sistemelor monetare moderne de baza lor metalică. Pe scurt, mecanismele automate ale etalonului-aur nu mai corespundeau noilor tendințe de intervenție activă a statului capitalist în activitatea economică.

După repetate eforturi și cu prețul agravării șomajului și a altor probleme economice și sociale, Anglia a reușit în 1925 să revină temporar la o formă incompletă a etalonului-aur, așa-numitul etalon aur-lingouri. În condițiile etalonului aur-lingouri, spre deosebire de forma clasică — etalonul aur monedă — baterea și circulația monedelor de aur era restricționată, singura legătură cu baza-aur fiind prevederea convertibilității bancnotelor în lingouri de aur. S.U.A., Franța și alte țări dezvoltate au făcut eforturi în aceeași direcție. Țările cu rezerve de aur insuficiente s-au orientat spre etalonul aur-devize, așa cum, de fapt, recomandase și Conferința internațională de la Geneva (1922). Reținem faptul că după primul război mondial aurul a dispărut definitiv din circulația monetară internă, pierzând funcțiile de mijloc de circulație și de mijloc efectiv de plată. Numai în S.U.A. s-a reușit, pînă prin anul 1930, să se realizeze o circulație limitată a monedelor de aur. Etalonul aur-lingouri a însemnat deci o primă restrîngere importantă a funcțiilor aurului. Aurul și-a mai păstrat în perioada 1920—1930 funcția ideală de etalon al valorii (majoritatea monedelor au fost definite în aur), funcția de mijloc de acumulare și mai ales funcția de bani universali, în reglementarea plăților dintre state.

Eșecul final al etalonului-aur l-a consemnat criza din 1929 și lunga depresiune economică ce a urmat în deceniul următor. Pentru reinstaurarea convertibilității aur a monedelor la paritățile vechi, dinainte de război, era necesară scăderea nivelului prețurilor, majorate substanțial de inflație. Politica deflaționistă care a fost urmată în deceniul 1920—1929 a favorizat apariția crizei economice, iar aceasta a fost însoțită de panică bancară, crah financiar și orientarea tuturor posesorilor de fonduri spre aur. În consecință, convertibilitatea-aur a monedelor nu a putut fi menținută. Anglia a suspendat convertibilitatea în 1931 și a renunțat definitiv la etalonul-aur, fiind urmată de celelalte țări, în unele mergîndu-se chiar la măsuri extreme. Astfel, în S.U.A., Legea din 1934 (Gold Reserve Act) a interzis pur și simplu circulația aurului în calitate de ban și deținerea aurului, sub formă de lingouri, de către persoanele și firmele private. Aurul monetar a devenit, după 1934, în S.U.A. exclusiv o prerogativă a statului, pierzînd astfel toate funcțiile monetare interne, cu excepția celei de etalon ideal al valorii (dolarul a fost definit, în continuare, în aur). Abia în 1974, printr-un ordin executiv semnat de președintele Ford s-a permis din nou cetățenilor americani să comercializeze și să păstreze aur ca mijloc de acumulare (ne referim la aurul monetar pur și nu la aurul marfă — bijuterii, monede cu valoare numismatică, aurul folosit în industrie etc. — utilizarea acestuia din urmă nefiind interzisă de Legea din 1934).

Cu unele excepții, se poate aprecia că după marea criză din 1929—1933 aurul și-a redus considerabil funcțiile monetare interne pînă la desprinderea totală a sistemelor bănești naționale de baza lor metalică. În 1970, S.U.A., una dintre ultimele țări care mai menținea prevederea formală a acoperirii în aur a biletelor de hirtie ale Sistemului Federal de Rezervă, a abolit această obligație. În schimb, aurul și-a păstrat un important rol internațional, în special ca activ de rezervă, folosit în reglementările finale dintre țări. Rolul aurului de ban internațional a fost consfințit de acordurile de la Bretton Woods, (1945), care au pus bazele sistemului monetar internațional postbelic și au înființat Fondul Monetar Internațional.

Prevederile esențiale referitoare la aur ale sistemului Bretton Woods au fost: aurul era, alături de dolar, etalonul sistemului, toate monedele naționale avînd o valoare paritară stabilită în aur; paritatea, respectiv egalitatea centrală a Sistemului a fost 35 dolari uncia de aur; autoritățile americane asigurau convertibilitatea deținerilor de dolari ale băncilor centrale din celelalte țări membre, la prețul fix de 35 dolari pe uncie; toate țările membre ale F.M.I. și în special S.U.A. se obligau să mențină prețul de 35 dolari pe uncie, atît în relațiile oficiale, cit și pe piața privată; în rezervele oficiale ale țărilor membre, precum și în rezervele F.M.I., aurul deținea un rol central.

Prețul oficial al aurului, de 35 dolari uncia, a jucat un rol-cheie în relațiile monetare internaționale postbelice. Este interesant de amintit faptul că raportul 35 dolari pentru o uncie nu a fost stabilit prin negocieri, ci a fost mai degrabă rezultatul unui „accident”.

În 1933, președintele Roosevelt a ajuns la concluzia că pentru a scoate economia americană din criză era necesară devalorizarea dolarului, prin majorarea prețului aurului de la nivelul de 20 dolari pe uncie. În consecință, o agenție guvernamentală specializată a început să cumpere aur pe piața din New York pentru majorarea prețului. Majorarea prețului la New York a determinat arbitrorii să cumpere aur la Londra (unde prețul era mai scăzut) și să-l vîndă la New York; pentru a efectua aceste operațiuni, arbitrorii trebuiau să cumpere lire sterline. Întreaga mișcare a dus la o creștere sensibilă a cursului lirei sterline, periclitînd poziția competitivă pe piața internațională a firmelor engleze. Rezultatul a fost că guvernul britanic a adresat autorităților americane un protest puternic. În ianuarie 1934 guvernul american a fost nevoit să oprească achizițiile de aur. Nivelul la care ajunsese prețul aurului pe piață era de circa 35 dolari uncia și la acest nivel a fost stabilit. tot în ianuarie 1934, noua paritate aur a dolarului. Dacă protestul guvernului britanic ar fi fost amînat, probabil că noua paritate aur a dolarului ar fi fost stabilită la 40 dolari pe uncie.

Majorarea prețului aurului în 1934 și introducerea legislațiilor care restricționau circulația internă a aurului au determinat majorarea rezervelor de aur ale oficialităților monetare. Creșterea cea mai rapidă au cunoscut-o rezervele de aur ale S.U.A.: de la 7 miliarde dolari în 1934 (la prețul de 35 dolari uncia) la 20 miliarde dolari în 1939 și recordul de 24 miliarde dolari în 1949. Poziția privilegiată a S.U.A. la sfîrșitul războiului, faptul că această țară dispunea de cele mai importante rezerve de aur ale lumii capitaliste, explică rolul central acordat dolarului în cadrul acordurilor de la Bretton Woods și considerarea prețului de 35 dolari pe uncie, un raport care a avut inițial o destinație internă, ca paritate cheie a noului sistem monetar internațional.

Perioada 1950—1970 a fost caracterizată, din punctul de vedere al sistemului monetar internațional prin două tendințe. Pe de o parte, poziția dolarului a slăbit continuu ca urmare a deficitelor cronice ale balanței de plăți americane și a reducerii rezervelor de aur al S.U.A.; prin convertirea deținerilor de dolari ale celorlalte țări (în 1960 rezervele de aur ale S.U.A. se situau la circa 16 miliarde dolari, iar în 1968 la numai 12 miliarde dolari). Pe de altă parte, menținerea raportului fix de 35 dolari pe uncie a devenit tot mai dificilă, piața aurului trecînd prin repetate momente de tensiune.

Crizele aur-dolar au cunoscut o amploare deosebită după anul 1960. La aceasta au contribuit mai mulți factori. În

primul rînd, prin menținerea unui preț fix al aurului, comitent cu perpetuarea inflației mondiale, metalul galben a devenit o marfă relativ ieftină; din 1900 pînă în 1970 prețurile cu ridicata au crescut în S.U.A. cu 300%, pe cînd prețul aurului a crescut cu numai 75%. În al doilea rînd, diminuarea rolului economiei americane în lume, sporind neîncrederea în dolar, a întărit convingerea cercurilor de afaceri că aurul reprezintă un ban internațional cu valoarea sigură. În sfîrșit, accentuarea inflației a dus la creșterea cererii pentru aur, acesta din urmă fiind folosit ca „hedge” contra deprecierei monetare. În ciuda acestor „atuuri” ale metalului galben, dilema aur-dolar a fost soluționată temporar nu prin întărirea rolului aurului, ci prin scoaterea metalului galben din sistemul monetar internațional. Să trecem pe scurt în revistă principalele evenimente care au avut loc începînd cu 1960.

În 1960 s-a declanșat prima „febră a aurului” din perioada postbelică. La nivel oficial s-a ajuns la concluzia că rezervele de aur monetar sînt insuficiente pentru a răspunde cerințelor. La nivelul investitorilor privați, cîștigarea alegerilor de către președintele Kennedy a dat naștere speculațiilor că politica economică americană se va orienta spre cheltuieli bugetare inflaționiste. În consecință, cererea de aur a sporit considerabil, iar prețul metalului galben pe piața liberă din Londra (cel mai important centru de comercializare a aurului) a ajuns la 40 dolari pe uncie. Banca Angliei — care trebuia să intervină pentru a menține prețul — nu a putut să facă față situației. A luat ființă un „pool” al aurului, format din băncile centrale ale principalelor 10 țări occidentale (cele mai dezvoltate țări capitaliste) care a avut drept scop să asigure oferta necesară menținerii prețului la 35 dolari pe uncie.

Speculațiile au fost temperate pentru cîțiva ani, dar în 1965 au izbucnit cu și mai multă tărie. În 1967, menținerea parității de 35 dolari pe uncie a necesitat vinderea pe piața din Londra, de către băncile centrale occidentale, a unei cantități considerabile de aur din rezervele proprii (peste 1,6 miliarde dolari); în primele două luni ale anului 1968 vînzările băncilor centrale s-au situat la 700 milioane dolari. În consecință, în martie 1968, la propunerea autorităților monetare americane, piața aurului a fost divizată în două: piața oficială, respectiv a tranzacțiilor dintre băncile centrale, în care prețul trebuie menținut fix la 35 dolari pe uncie; piața liberă, respectiv piața tranzacțiilor private, unde prețul era lăsat să evalueze conform raportului cerere-ofertă. Această măsură nu a rezolvat însă nici problema aurului, nici criza dolarului. Pentru a opri scurgerea aurului monetar din rezervele sale și a tempera presiunile speculative asupra dolarului generate de dilema aur-dolar, S.U.A. au suspendat în 1971 convertibilitatea aur a dolarului și s-au pronunțat pentru scoaterea aurului din sistemul monetar internațional.

În cursul negocierilor îndelungate pentru reforma sistemului monetar internațional (1971—1976) s-au conturat două poziții principale privind soarta aurului monetar. Pe de o parte, S.U.A. au cerut cu insistență demonetizarea aurului și „eliberarea” sistemului monetar internațional de „capriciile” metalului galben. Pe de altă parte, vechii partizani ai aurului, în principal Franța, au susținut că aurul reprezintă singura bază reală a sistemului monetar internațional. Pînă la urmă, prin acordurile de la Kingston (1976) și prevederile celui de-al doilea amendament la statutul F.M.I. (1978) s-a ajuns la o formulă care, din punct de vedere formal, a scos în mare măsură aurul din sistemul monetar internațional. În realitate însă, evenimentele din ultimul timp par să infirme teza demonetizării aurului.

Mugur ISĂRESCU
I.E.M.

vademecum

Adaptarea la actuala conjunctură prin promovarea leasing-ului

Ritmul rapid al creșterii volumului operațiunilor de leasing pe piața internațională este simptomatic pentru nivelul actual al cererii pentru facilitările oferite de finanțarea prin leasing, în condițiile diminuării relative a disponibilităților de credite generată de instabilitatea economică în țările capitaliste și creșterea masei investițiilor necesare achiziționării de tehnologii moderne.

Spre exemplu, în S.U.A. tipurile de echipament industrial inclus în tranzacții de leasing s-au diversificat continuu, extinzîndu-se de la echipament de birou, calculatoare electronice și mașini-unelte pînă la avioane, nave, material rulant, camioane și mașini agricole.

Potrivit datelor Asociației americane a ȳirmelor de leasing valoarea echipamentului cedat în prezent pe bază de tranzacții de leasing în cadrul pieței americane este de peste 100 miliarde dolari, anual realizîndu-se în anii '70 tranzacții de circa 23 miliarde dolari. Ritmul anual de creștere a volumului operațiunilor în ultimii 5 ani a fost de 15%. Pentru decada următoare se estimează un ritm mediu anual de creștere de 12%, volumul anual al operațiunilor crescînd corespunzător — se estimează la circa 30 miliarde dolari în 1979 și la circa 70 miliarde dolari în 1987.

Asociația britanică pentru leasing de echipament avea în 1978 în evidență celor 47 de firme membre echipament în valoare de 5,2 miliarde dolari, față de 0,88 miliarde dolari în 1971. Principala firmă de leasing în Marea Britanie este Barclays Mercantile Industrial Finance Ltd. cu un volum al operațiunilor de 1,1 miliarde dolari la sfîrșitul anului trecut, directorul acesteia fiind și președinte al Federației europene a asociațiilor de leasing „Leaseurope”. Specialiștii estimează că operațiunile de leasing extern vor cunoaște o mare amploare în următorii 10 ani și în Europa. Dacă în leasing-ul clasic în cadrul operațiunii intervin 2 părți principale: 1. firma de leasing care cumpără echipament cu scopul de a-l ceda în schimbul unor plăți eșalonate utilizatorului; 2. firma utilizatoare a echipamentului, care poate prelua, fără investiții inițiale echipamentul de care are nevoie în procesul de producție, urmînd a-l achita conform prescripțiilor contractului (leasing financiar sau operativ) prin vîrsarea periodică a unei cote-părți din valoarea estimată a echipamentului; pentru leasing-ul european caracteristică este intervenția unei a treia părți și anume: 3. firma (instituția de credit) care acordă credit firmei de leasing pînă la constituirea fluxului de încasări din ratele vîrsate de utilizatori.

Între aceste instituții sînt mari bănci, societăți de asigurări, case de economii.

Dintre avantajele leasing-ului ce se evidențiază în condițiile accentuării măsurilor de politică comercială protecționistă amintim: posibilitatea de a utiliza echipamente foarte moderne, de mare randament, depășind obstacolele netarifare de import, necesitatea de a plăti pentru drepturi de proprietate industrială etc. pe care le implică procurarea pe alte căi a echipamentelor.

Piața leasing-ului funcționează în prezent după un mecanism comparabil cu cel al licitațiilor internaționale, firmele de leasing aflîndu-se practic într-o continuă competitivitate a cotațiilor, respectiv a condițiilor pe care le oferă, clienții primînd la cerere un număr mare de oferte din care poate alege pe cea mai atractivă.

În cazul leasing-ului financiar, obiectivul firmei de leasing este să recupereze întreaga valoare a echipamentului printr-un contract pe termen lung cu un singur utilizator, în timp ce leasing-ul operativ presupune restituirea echipamentului după o utilizare de circa 12 luni, după care acesta este transferat altui utilizator. Firmele engleze de leasing ca Lloyds Leasing, Barclays Mercantile, Lombard North Central, Bowmakers practică în principal leasing financiar. Contractele de acest tip prevăd exploatarea uti-

lajelor pe termen de 5 ani de către clienți după care aceștia pot opta pentru vinderea echipamentului, acționând ca agent al firmei de leasing, fie să prelungească contractul. Dacă contractul este reziliat înainte de termen (de exemplu după 3 ani) clientul achită suma restantă până la costul integral al echipamentului. În 1978 s-a înregistrat în Marea Britanie o creștere cu 80% a valorii echipamentului cumpărat pentru operațiuni de leasing de la 1,5 miliarde dolari în 1977 la 2,7 miliarde dolari în 1978.

Piete importante pentru leasing în Europa sînt și Franța și R.F. Germania. Spre exemplu Franța are un cadru juridic foarte bine conturat privind desfășurarea operațiilor de leasing. Dar în Franța, ca și în Italia, nu s-au acordat reduceri de taxe pentru utilizatorii de echipament, comparabile cu cele care au generat dezvoltarea rapidă a leasing-ului în Marea Britanie și S.U.A.

Pe linia promovării leasing-ului internațional preocupări importante există și în Japonia. Un reprezentant al conducerii firmei japoneze Orient Leasing Co. arăta în legătură cu aceasta: „Se poate prevedea că tranzacțiile de leasing vor deveni o formă deosebit de importantă a comerțului internațional, similare tranzacțiilor financiare internaționale, celor de import-export sau de prestări de servicii peste granițe”. Piețe importante de leasing vor fi în viitorul apropiat, după aprecierile experților, America Latină și Orientul Mijlociu.

Dezvoltarea industriei de leasing nu se face însă fără greutățile inerente creșterii. Astfel, sectorul asigurării contractelor de leasing este confruntat în prezent cu cele mai mari pierderi din istoria sa.

Astfel, distrugerile provocate de uraganul Betsy în S.U.A. au condus la prezentarea unor cereri de despăgubiri la Lloyd-Londra de peste 100 milioane \$. În ultimul an aceeași societate de asigurări londoneze a primit cereri de despăgubiri de peste 800 milioane de dolari, provenind în special de la societăți americane de leasing de calculatoare.

Cauza majoră a constituit-o lansarea de firma I.B.M. a unei noi game de computere, cu performanțe sporite, dar cu un preț redus cu 30%.

În această situație clienții societăților americane de leasing-calculatoare care aveau contracte în medie pe 7 ani, cu clauze de penalizare pentru reziliere în primii 3—4 ani, după expirarea primilor 3—4 ani au anulat în mare număr contractele, astfel că societățile de leasing s-au confruntat cu o restituire masivă a unor echipamente ce se devalorizează prin uzură morală mai rapidă decât cotele din prețul integral percepute pînă la data respectivă.

Dacă societățile de leasing asigurate își vor acoperi în r-o oarecare măsură pierderile prin încasarea asigurării, mult mai dificilă este situația societăților care nu au făcut asigurare.

Ion GEORGESCU

n actualitate



La 22 aprilie 1980 se va deschide la Centrul național de expoziții din Birmingham — Marea Britanie, ediția 1980 a Expoziției internaționale de mașini-unelte. Ediția de anul viitor a expoziției — organizată din 4 în 4 ani — va fi, se pare, de maximă anvergură, reunind în complexul expozițional recent construit în centrul Angliei peste 1000 de firme de specialitate, printre care cele circa 180 de firme producătoare engleze independente.

Nomenclatorul de fabricație al firmelor engleze cuprinde o mare parte din cele 3000 de tipo-dimensiuni de mașini-unelte, cit însumează producția mondială curentă, realizând un volum anual al livrărilor evaluat în 1977 la 400 milioane lire sterline (detalii privind gama de mașini, componente și echipamente asociate, fabricate în Marea Britanie sînt prezentate de catalogul „British Machine Tools and Equipment”, care se poate obține gratuit de la Asociația pentru comerțul de mașini unelte (M.T.T.A.) 62, Bay Swater Road, London, England W23PH.

În prezent, obiectivul major în marketingul internațional al Comitetului englez de dezvoltare economică pentru mașini-unelte, al camerelor de comerț și asociațiilor de specialitate este creșterea ponderii exportului în volumul total al producției: de la 50% (circa 185 milioane lire sterline) în 1977, la 60% în 1980.

Eforturile de promovare desfășurate în prezent vizează creșterea aportului acestui sector al economiei la echilibrul balanței comerciale și de plăți a țării — în ultimii 10 ani industria de mașini-unelte și-a adus contribuția la balanța comercială a țării cu 300 milioane lire sterline.

Industria engleză de mașini-unelte asigură în prezent un număr de 50000 locuri de muncă în întreprinderi, variind între 6000 și 50 de angajați. Cercetarea-dezvoltarea pentru această industrie se face atît de serviciile de cercetare-proiectare ale firmelor individuale, cit și în instituții specializate ca Asociația de cercetare pentru industria mașinilor-unelte (MTIRA) din Macclesfield—Anglia de nord-vest, Laboratorul național pentru industria construcțiilor de mașini (NEL) din East Kilbride—Scoția, departamente de cercetare academice și institute de învățămînt superior.

Se apreciază la circa 1200 numărul de specialiști angajați în C&D, cu un buget anual de circa 10 milioane lire sterline. Dintre prioritățile în cercetare-dezvoltare amintim proiecte vizînd: determinarea performanțelor limită ale mașinilor-unelte (de precizie, tărie, putere, vibrații) elaborîndu-se și proceduri standard pentru încercări în uzine — proiectul va beneficia de rezultatele obținute paralel în programul de dezvoltare, fabricare și aplicare a circuitelor microelectronice, finanțat din fonduri publice cu un buget de 400 milioane lire sterline; antrenarea tot mai largă a calculatoarelor în alegerea și proiectarea subsansamblelor și reperelor (proiectarea fusurilor, alegerea roților dințate) și adaptarea programelor pentru calculatoare de birou; creșterea eficienței și securității în exploatarea mașinilor-unelte, integrarea cit mai strînsă între mașină, scule, port-piesă, sistemele de încărcare-descărcare a pieselor și alte sisteme auxiliare care deservesc mașina.

COMERȚUL MONDIAL ÎN 1978

● Potrivit calculelor GATT, nivelul comerțului mondial s-a ridicat, anul trecut, la 1300 miliarde de dolari. Creșterea anuală a fost de 16% ca valoare și 6% ca volum (față de 14%, respectiv 4,5% în 1977). Cel mai important spor al volumului, de 8%, s-a înregistrat la produsele agricole, pentru produsele industriale cifra fiind de 6%, iar pentru materiile prime minerale 1%.

Prețurile produselor de bază (cu excepția petrolului) au scăzut în medie cu 3%. Cele mai spectaculoase reduceri le-au cunoscut prețurile la cafea — cu 35%, la ceai — cu 20% și la cacao — cu 10% (în 1977, cele trei produse marcase creșteri de prețuri, respectiv cu 75%, 80% și 100%).

● În intervalul aprilie 1977—martie 1978, Japonia a importat 1914 tehnologii și procedee (pentru care a plătit de 5 ori mai mult decît încasările din propriul export în acest domeniu); totalul tehnologiilor achiziționate din 1950 pînă anul trecut s-a ridicat la 29600. Principalii furnizori sînt: S.U.A., pentru electronică (80%) și telecomunicații (70%); R.F.G., pentru chimie organică și mecanică de precizie; Franța, pentru industria textilă, cea farmaceutică, creații de modă etc.

I. G.

Redactor coordonator:
dr. Ioan GEORGESCU

contract economic

Refuzul de primire a ambalajelor restituibile

Potrivit reglementării în vigoare, ambalajele re folosibile circulă de la beneficiar la producătorul de mărfuri fie direct, în sistem de restituire pe bază de cote și termene sau contracte de închiriere, fie prin redistribuire, în sistem de vânzare-cumpărare.

În practica arbitrală s-a ridicat problema de a ști dacă refuzul furnizorului de a primi ambalajele restituite de către beneficiar poate fi sancționată cu penalități în condițiile legii. Deși litigiul a fost soluționat sub imperiul Legii contractelor economice nr. 71/1969 — în vechea formă — chestiunea pusă în discuție își păstrează actualitatea — după cum vom vedea în cele ce urmează — și după intrarea în vigoare a Legii nr. 3/1979 pentru modificarea și completarea Legii contractelor economice nr. 71/1969.

Dificultatea de a ști dacă furnizorul poate fi sancționat cu penalități pentru refuzul de a primi ambalajele restituite de către beneficiar a fost determinată de formularea lipsită de claritate a art. 1, lit. c din H.C.M. nr. 306/1970 privind unele măsuri pentru aplicarea Legii contractelor economice.

Astfel, art. 1, lit. c din H.C.M. nr. 306/1970 prevedea că pentru nepunerea la dispoziție a ambalajelor de către organizația beneficiară, când potrivit contractului are această obligație, sau pentru nerestituirea în termen a ambalajelor care circulă în sistem de restituire, partea în culpă suportă penalități de întârziere.

Din interpretarea literală, a prevederilor mai sus-reproduse, pare să rezulte că sînt sancționate cu penalități exclusiv abaterile contractuale ale beneficiarului de a nu fi pus la dispoziția furnizorului ambalajele, când potrivit contractului avea această obligație, respectiv de a nu fi restituit furnizorului ambalajele care circulă în sistem de restituire. Textul nu sancționează în mod expres încălcarea vreunor obligații a furnizorului privind circulația ambalajelor.

Primul arbitru de stat, pe baza interpretării logice și sistematice a art. 1, lit. c, a reținut că aceste dispoziții sancționează atît nerestituirea în termen a ambalajelor care circulă în sistem de restituire, cît și refuzul preluării ambalajelor restituite (Dec. P.A.S. nr. 1443/1978). Adică, inclusiv refuzul furnizorului de a primi ambalajele restituite de către beneficiar, cu respectarea clauzelor contractului și a prevederilor ce reglementează regimul juridic al ambalajelor.

Într-adevăr, art. 1, lit. c trebuie interpretat în legătură cu prevederile pct. 85 din Instrucțiunile aprobate prin Ordinul Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe nr. 108/1975, potrivit cărora pentru neexecutarea ori executarea necorespunzătoare a obligațiilor legate de circuitul ambalajelor se stabilesc în sarcina părții în culpă penalitățile prevăzute de H.C.M. nr. 306/1970.

De asemenea, trebuie menționat că dacă furnizorul nu ar fi sancționat cu penalități pentru refuzul de a primi ambalajele restituite, ar însemna că abaterea în discuție să fie privită exclusiv prin prisma obligației încălcate, iar nu și a consecințelor pe care le produce pe plan economic.

Modul în care au fost aplicate prevederile art. 1, lit. c în practica arbitrală pune în lumină, pe un alt plan, concepția dreptului economic cu privire la drepturile subiective generate de contractele ce intervin, cu titlu oneros, între unitățile socialiste. Într-adevăr, semnificația obligațiilor privind restituirea ambalajelor în contractul de furnizare

nu poate fi desprinsă decît prin raportarea lor reciprocă precum și la întregul conținut al contractului.

În raporturile patrimoniale dintre unitățile socialiste, cîr multe de dreptul economic, dreptul subiectiv nu se manifestează ca o simplă facultate sau prerogativă pentru creditor, ci constituie, totodată, o obligație. Astfel, în speța discutată, furnizorul-creditor al obligației de restituire a ambalajelor are nu numai facultatea, ci și obligația de a primi ambalajele restituite de beneficiarul-debitor. Soluția își găsește motivarea în principiul obligativității executării în natură a contractelor economice.

Dispozițiile art. 47, lit. c. din Legea pentru modificarea și completarea Legii contractelor economice, nr. 71/1969 prevăd penalități în sarcina beneficiarului pentru întârzierea în punerea la dispoziție a ambalajelor de către beneficiar cînd, potrivit contractului, îi revine această obligație și în restituirea în termen a ambalajelor, paletelor, containerelor, accesoriilor de paletizare-pachetizare și a altor mijloace asemănătoare.

Deși dispozițiile pre-citate reiterează art. 1, lit. e din H.C.M. nr. 306/1970, considerăm că rezolvarea la care s-a oprit primul arbitru de stat prin Dec. P.A.S. nr. 1443/1978 și-a păstrat pe deplin valabilitatea și în prezent.

Ca atare, considerăm că penalitățile prevăzute de art. 47, lit. c din Legea nr. 3/1979 își găsesc aplicația în toate cazurile cînd beneficiarul sau furnizorul nu și-au îndeplinit la termen obligațiile care, fiind născute în temeiul contractului economic de furnizare, privesc restituirea și primirea ambalajelor circulînd în sistem de restituire.

Rezolvarea este de natură să mărească răspunderea unităților socialiste pentru recondiționarea și reintroducerea ambalajelor re folosibile în circuitul economic.

Dr. Mîrcea MIHAIL

autoconducere

Statutul juridic al membrilor organelor de conducere colectivă (II)

Înțelegînd, de această dată, prin statut juridic totalitatea prevederilor legale referitoare la situația, capacitatea și răspunderea persoanelor încadrate în muncă ce au și calitatea de membri ai organelor de conducere colectivă. am arătat, în nr. 32/1979 al Suplimentului Revistei Economice, că dispozițiile ce au incidență în materie, prin aplicarea lor conjugată și corelată cu alte norme legale, creează celor în cauză un statut juridic propriu, specific, distinct de al celorlalte persoane încadrate, cu privire la alegerea lor, la sancționarea disciplinară, la eliberarea din funcție, la capacitatea și răspunderea acestora.

În cele ce urmează vom evidenția că și alte prevederi legale, și anume cele privind trecerea temporară în altă muncă (în interesul serviciului), delegarea și detașarea nu pot fi aplicate în aceleași condiții membrilor organelor de conducere colectivă ca restului personalului unității.

Trecerea temporară în altă muncă reprezintă o modificare — pe o perioadă determinată de necesități obiective — a raportului de muncă, în virtutea căreia persoana îndeplinește o altă funcție sau meserie decît aceea prevăzută în contractul de muncă și care trebuie să corespundă, de regulă, calificării sale profesionale (Sanda Ghimpu, Ion Traian Ștefănescu, Șerban Beligrădeanu, Gheorghe Mohanu, Dreptul muncii, tratat I, Editura științifică și enciclopedică, București, 1978, p. 325).

Trecerea temporară în altă muncă nu este reglementată de Codul muncii decît în ce privește efectele sale (vezi art.

7), dar s-a admis că, fie cu, sau fără consimțământul celui în cauză, această măsură are aplicabilitate față de orice persoană încadrată în muncă atunci când sînt întrunite cerințele legii, normele legale incidente în materie, neîndinărindu-se la nașterea unui regim juridic discriminatoriu. Totuși, pentru argumentele ce urmează, sîntem de părere că cel puțin pentru unii membri ai organelor de conducere colectivă trecerea lor temporară în altă muncă (recte în altă funcție sau meserie), nu este întru totul compatibilă cu alitatea ce o dețin. Potrivit art. 33 din Legea nr. 5/1978, unele persoane încadrate în muncă sînt membri de drept ai consiliului oamenilor muncii, prin efectul legii, în virtutea funcției ce o dețin în cadrul unității. Or, schimbarea funcției, chiar în mod temporar, are drept efect pierderea calității de membru al consiliului oamenilor muncii, deoarece această desemnare are în vedere tocmai funcția exercitată de cel în cauză. Nu se poate admite ideea că și în cauză pierd calitatea de membri de drept ai consiliului oamenilor muncii, rămînînd însă în acest organ de conducere colectivă ca membri desemnați sau membri aleși, atînd că într-o asemenea ipoteză, s-ar depăși numărul total de membri ai C.O.M. întrucît în locul celor trecuți la alte funcții, devin de drept, membri ai conducerii colective, persoanele care sînt încadrate în funcțiile rămase vacante prin schimbarea titularilor. Ne referim la funcția de director de unitate, care deține calitatea de prim-vicepreședinte al consiliului oamenilor muncii, la directorii adjuncti sau, după caz, inginerul șef și contabilul șef, precum și șeful compartimentului controlului tehnic de calitate, care sînt membri ai acestui organ de conducere colectivă tocmai datorită funcției ce o dețin în unitate. Trecerea lor în altă muncă, nefiind interzisă de lege, echivalează totuși cu pierderea calității de membri ai consiliului oamenilor muncii. Acest fapt conduce la concluzia că, deși o asemenea măsură le este virtual aplicabilă de către organele competente, totuși acestea trebuie să aibă în vedere și consecințele ce decurg din schimbarea persoanelor menționate mai sus din funcțiile ce le dețin, asupra calității de membri de drept ai consiliului oamenilor muncii, ceea ce are de efect o astfel de decizie, este practic, inadmisibilă.

● Delegarea a fost definită ca executarea de către persoana încadrată în muncă a unor lucrări, într-un loc diferit de locul său de muncă obișnuit, cu respectarea felului de muncă, stabilit în contractul de muncă (op. cit. pp. 303 și 305).

În conformitate cu prevederile art. 66 alin. 2 din Codul muncii, delegarea se poate face pe o perioadă de cel mult 60 zile, putînd fi prelungită cu cel mult aceeași durată de 60 zile.

Deși nu există o prevedere legală care să interzică delegarea membrilor consiliului oamenilor muncii, (inclusiv a membrilor biroului executiv) la alte unități, sîntem de părere totuși că delegarea acestora în alte unități pe perioade mai îndelungate (dar în limitele legii), nu este compatibilă cu economia și principiile Legii nr. 5/1978, încalculînd în egală măsură și principiul autoconducerii muncitorilor.

Prin dislocarea unor membri ai organelor de conducere colectivă, autoconducerea muncitorească pierde una din sursele sale. Într-adevăr, astfel cum se subliniază în explicațiile de motive a Legii nr. 5/1978, în calitatea lor de prietari ai mijloacelor de producție, de producători beneficiari ai tuturor bunurilor materiale și spirituale, membrii muncii poartă întreaga răspundere pentru conducerea directă și efectivă a fiecărei unități economice, pentru gospodărirea eficientă a bunurilor ce le sînt încredințate spre administrare, avînd îndatorirea de a se preocupa constant de bunul mers al unității din care fac parte" (ib. ns.).

Delegarea unei persoane ce face parte din organul de conducere colectivă al unității, pe perioade mai îndelungate la o altă unitate socialistă, apare deci ca incompatibilă cu principiul invocat mai sus, promovat de Legea nr. 5/1978.

Dacă adăugăm la aceasta faptul că la întreprinderi consiliul oamenilor muncii se întrunește o dată pe lună, iar biroul executiv decadal, delegarea membrilor acestor organe coincide cu inaccesibilitatea lor la luarea unor măsuri și hotărîri, privind în același timp și organul de conducere colectivă de experiență, calificarea și calitățile profesionale ale celui în cauză (calități ce au fost avute în vedere la desemnarea sau alegerea lor în calitate de membru al C.O.M.).

Pe lângă aceste argumente cu caracter principial, aplicarea altor prevederi legale, cu incidență în acest domeniu, conduce spre aceeași concluzie. Ne gîndim la dispozițiile art. 53 și 59 din Legea nr. 5/1978 prin care se instituie răspunderea membrilor consiliilor oamenilor muncii, dar mai ales la acele prevederi din Regulamentul privind organizarea și funcționarea consiliilor oamenilor muncii din unitățile industriale, de construcții și transporturi, aprobat de Consiliul Național al Oamenilor Muncii în ședința sa din iunie 1979, care stabilește atribuții, sarcini și răspunderi fiecărei persoane ce face parte din C.O.M., în calitatea sa de membru al acestui organ de conducere. Or, aceste sarcini și atribuții nu pot fi aduse la îndeplinire dacă cel în cauză este delegat pentru perioade mai îndelungate spre a presta munca sa în cadrul altei unități socialiste.

Mai adăugăm, fiind în afară de discuție, faptul că nu poate fi delegat acel membru al consiliului oamenilor muncii din afara întreprinderii, desemnat în această calitate cu acordul conducerii unității din care face parte (vezi art. 33 lit. f alin. 2 și art. 44 lit. d din Legea nr. 5/1978).

● Detașarea reprezintă o schimbare temporară a locului de muncă, din poziția conducerii unității, urmată de încadrarea persoanei la unitatea la care se face detașarea, în scopul executării unor lucrări din planul de producție și de muncă al acesteia (Sanda Ghimpu ș.a. op. cit. p. 316). Din evidențierea trăsăturilor caracteristice și din faptul că potrivit art. 66 alin. 2 din Codul muncii, detașarea se poate dispune pe o perioadă de cel mult 6 luni, fiind posibilă prelungirea sa cu încă 6 luni, rezultă cu prisosință că detașarea unui membru al consiliului oamenilor muncii dintr-o unitate, la o altă unitate, constituie o măsură care — deși neinterzisă de lege — reprezintă o încălcare a prevederilor privind organizarea și conducerea unităților socialiste și o nesocotire a principiului autoconducerii muncitorești. Argumentele invocate mai sus cu privire la inadmisibilitatea delegării, primesc o semnificație în plus în cazul detașării, devenind și mai puternice, întrucît este de neacceptat ideea ca un membru al conducerii colective dintr-o unitate să acționeze în cadrul alteia (să execute lucrări din planul de producție și de muncă și să fie retribuit de aceasta din urmă).

dr. C. JORNESCU

Nou în librării:

DREPTUL MUNCII, VOL. II

Semnalăm și pe această cale cititorilor noștri, apariția în Editura științifică și enciclopedică a unei valoroase lucrări științifice semnată de prestigioși autori. Este vorba de **volumul al II-lea al tratatului de DREPTUL MUNCII** sub semnătura (și coordonarea) prof. univ. dr. Sanda Ghimpu, dr. Ion Traian Ștefănescu, dr. Șerban Beligrădeanu, dr. Gheorghe Mohanu, care apare la numai aproximativ un an de la lansarea primului volum.

Acest al II-lea volum continuă cuprinzător și competent analiza problematicii raporturilor juridice de muncă ocupîndu-se de trei instituții fundamentale ale dreptului muncii și anume: „Disciplina socialistă a muncii”, (cap. I); „Răspunderea materială și obligația de restituire. Răspunderea unității față de persoana încadrată”, (cap. II); „Timpul de muncă și timpul de odihnă”, (cap. III).

În capitolul I, structurat pe 5 secțiuni, autorii, după ce definesc disciplina socialistă a muncii și evidențiază trăsăturile și rolul ei în edificarea societății socialiste multilateral dezvoltate, după ce relevă corelațiile și interdependența între disciplina muncii și organizarea muncii, după ce evidențiază semnificația disciplinei muncii ca principiu fundamental, ca instituție autonomă și ca obligație juridică de sinteză a personalului muncitor, fac o largă analiză a căilor de înfăptuire a disciplinei muncii, subliniind, în spiritul documentelor de partid, în special în aplicarea creațiilor a hotărârilor Plenarei Comitetului Central al P.C.R. din 28—29 iunie 1977 și ale Conferinței Naționale a partidului din 7—9 decembrie 1977, **valoarea educativă și preventivă** a mijloacelor cu caracter organizatoric și stimulatoriu în înfăptuirea și respectarea disciplinei muncii. Relevând caracterul liber consimțit al disciplinei muncii, rolul evident al familiei, colectivului de muncă, școlii, instituțiilor de cultură, colectivității socialiste în ansamblul ei, la ridicarea conștiinței socialiste, la respectarea ordinii și disciplinei socialiste, autorii, situează „latura sancționatoare” a disciplinei pe o treaptă secundară ca frecvență și importanță. În acest cadru, autorii întreprind o riguroasă analiză științifică a răspunderii disciplinare atât cu privire la abaterea disciplinară cât și cu privire la aplicarea sancțiunii corespunzătoare accentuând, în acest context, „latura aplicativă”, regimul juridic de aplicare a sancțiunilor cu efect patrimonial, mai ales în condițiile noului sistem de retribuire a personalului muncitor.

Din chiar titulatura capitolului II, ne convingem că autorii tratatului fac o analiză complexă și integrală a răspunderii materiale a persoanelor încadrate. Impresionează efortul de sinteză și sistematizare a vastului material bibliografic din literatura de specialitate și din practica judiciară, dar mai ales, construcția originală, logica și bogăția argumentelor, soluțiile formulate, interpretarea textelor legale, comentariile asupra unor teze și opinii expresive

sau mate sau asupra unor soluții de practică în instanțe și propunerile de lege ferenda, care pun în lumină deopotrivă, valoarea științifică, de referință a acestei lucrări și utilitatea acesteia în cunoașterea legii și promovarea legii lității socialiste.

Practic, acest capitol ni se înfățișează ca cel mai complet și competent studiu teoretic și practic al răspunderii materiale realizat în literatura de specialitate, reunind în tr-o structură logică, răspunderea materială (propriu-zisă) obligația de restituire, răspunderea unității față de persoana încadrată, răspunderea materială cu privire la gestionarea bunurilor, răspunderea pentru încălcarea normelor privind calitatea produselor și serviciilor, precum și procedurile corespunzătoare de stabilire și recuperare a pagubei.

În capitolul III, autorii consacră spații largi analizei timpului de lucru și timpului de odihnă, prezentând exhaustiv problematica prestării muncii în cadrul programului de lucru, peste programul de lucru, precum și formele timpului de odihnă altele decât concediul, în final ocupându-se pe larg de categoriile de concedii, condițiile de acordare, durata, programarea acestora și indemnizațiile cu venite.

Salutând apariția acestei deosebit de valoroase lucrări scrise cu competență științifică de necontestat, minuțioasă documentată, gândită într-o structură originală, cu bogat soluții originale și propuneri de lege ferenda, cu o frază clară, riguroasă și exactă, completată scrupulos de o amplă literatură de specialitate și de practică juridică, subliniem străduința autorilor, care prin cel de-al doilea volum al tratatului de Dreptul muncii pun la îndemînă tuturor specialiștilor, juriștilor și economiștilor, din învățămînt, cercetare, unități productive și aparat judecătoresc o lucrare de certă valoare, utilitate și actualitate.

dr. Iosif R. URS

Întrebări și răspunsuri

● **IDA FUNKENHAUZER, Satu Mare** — Termenul de 15 zile lucrătoare de preaviz, prevăzut de art. 135 din Codul muncii curge în cazul semnalat de dv. de la 14 iunie 1979, data înregistrării cererii de demisie. Conducerea unității are însă dreptul să aprobe cererea de demisie și înainte de expirarea termenului de 15 zile.

● **VALENTIN RODINA, Crasna, Sălaj** — Concediul pentru studii prevăzut la art. 18 din H.C.M. nr. 1052/1964 de maximum 30 de zile anuale se acordă o singură dată în fiecare an de studii. Dv. ați beneficiat de concediul de studii în vederea susținerii examenului de admitere în învățămîntul superior economic. În cazul repetării acestui examen, în anul următor, conducerea unității n-are obligația să vă acorde concediu fără plată. Îl poate acorda însă conform art. 127 din Codul muncii dacă apreciază ca temeinic motivul pentru care este cerut.

● **JIULI ION NICU** — Potrivit art. 13 din Legea nr. 1/1971 privind organizarea și disciplina muncii în unitățile socialiste de stat, în cazul încălcării — cu vinovațe — a obligațiilor de muncă, în situația relatată de dv. în cazul absențelor nemotivate

— conducerea unității poate dispune sancționarea personalului. În cazul personalului încadrat la nivelul de bază, diminuarea retribuției se poate face cu 5—10 la sută, pe aceeași perioadă (nu cu 20% cum ne scrieți dv.).

Acordarea transferului la cerere nu constituie o obligație pentru conducerea unității (pentru a afla răspuns la celelalte întrebări puse de dv. vă rugăm să citiți și notele adresate tov. Marin Stanciu din Baș și Nicu Dumitrescu din București).

● **MARIN STANCIU, Baș** — Conform art. 135 din Codul muncii, desfacerea contractului de muncă din inițiativa persoanei încadrate în muncă se face cu un preaviz de 15 zile lucrătoare. În perioada preavizului personalul este obligat să continue activitatea potrivit programului de lucru. Neprezentarea la muncă în perioada de preaviz constituie — deci — o absență nemotivată.

● **NICU DUMITRESCU, București** — Hotărîrea nr. 880/1965 privind acordarea indemnizațiilor materiale în cadrul asigurărilor sociale de stat, stabilește — la art. 21 — normele pentru calcularea drepturilor de indemnizații, astfel: se la în considerare retribuția tarifară de încadrare a per-

sonalului din luna în care s-a produs incapacitatea temporară de muncă care se împarte la 25,5, obținîndu-se retribuția pe o zi. Asupra acestei retribuții se aplică procentele prevăzute în hotărîrea sus-menționată, suma rezultată înmulțindu-se apoi cu numărul zilelor lucrătoare cuprinse în perioada concediului medical acordat. În unitățile unde se lucrează cu săptămîna de lucru redusă, retribuția tarifară lunară se împarte la 24,5 zile lucrătoare.

● **BUGARU VIRGIL, Sînnicolă Mare** — Problema amortizării mijloacelor fixe reprezintă o preocupare seamă a compartimentului financiar-contabil al unității. Calculul și evidența cotelor de amortizare se face către serviciul de contabilitate al unității.

● **DUMITRU SUCIU, Mediaș** — aplicarea art. 4 din H.C.M. nr. 8/1973, se include în venitul mediu lunar pe membru de familie, pe baza căruia se stabilește nivelul chiriei și premiilor de gratificație și adaosurile la retribuție în cazul depășirii indicatorilor și a cîinilor de plan.

● **ION CALOTĂ, Craiova** — În ma aplicării prevederilor pct. 12 Decretul nr. 100/1979 în situația relatată de dv. (încadrat în gradația — clasa 29, contractat în între serviciului ca economist principal) se menține încadrarea în gradația (și o clasă de retribuție în plus)

clasa 29 de retribuire avută la data transferării.

● **LUDOVIC PAPP, Zalău** — 1) Prin Legea nr. 9/1971 privind cantinele restaurant nu este reglementat exact numărul meselor care se pot servi într-o lună de către un om al muncii. Numărul de mese servite într-o lună este în funcție de programul de funcționare al cantinei restaurant, cu consultarea organizațiilor socialiste de stat al căror oameni al muncii iau masa la cantina restaurant. 2) Lunar sau la alte termene se decontează cheltuielile repartizate de cantina restaurant pe organizațiile socialiste respective în funcție de numărul de abonați și de numărul meselor servite. Repartizarea cheltuielilor nu se face în funcție de zilele lucrătoare sau calendaristice existente într-o lună. 3) Nu se pot stabili diferențe de cheltuieli de regie între zile lucrătoare și mese servite. Controlul financiar intern care verifică activitatea cantinei restaurant poate dispune o nouă defalcare a cheltuielilor între organizațiile socialiste de stat atunci când constată erori în calculele efectuate.

● **INTREPRINDEREA DE MATERIALE DE CONSTRUCȚII, Iași** — 1) Decontarea cheltuielilor de transport cu vagonul de dormit se face în condițiile stabilite prin H.C.M. nr. 822/1959, numai în cazul călătoriilor de noapte și cu aprobarea prealabilă a conducătorului unității. Rambursarea cheltuielilor de transport se face independent de drepturile personalului trimis în delegare de a i se restitui — potrivit prevederilor H.C.M. nr. 822/1959 — cheltuielile de cazare. 2) Costul integral al biletelor de odihnă și tratament balnear se suportă de către unitatea economică care a primit, pe baza contractelor încheiate, bilete de odihnă și tratament de la organele sindicale, de la partea de cheltuieli a fondului pentru acțiuni sociale. În situația în care unitatea economică acordă un bilet de odihnă sau tratament de familist unei persoane încadrate la unitatea ce eliberează biletul, care pleacă împreună cu soția (soțul), costul acestui bilet se suportă de unitatea emitentă. Contribuția pentru biletul de familist primit se suportă, în condițiile reglementărilor în vigoare, de persoana beneficiară, inclusiv pentru soție (soț) și aceasta se depune la casieria unității emitente, sumă ce se constituie ca venit la fondul pentru acțiuni sociale.

● **INTREPRINDEREA MECANICĂ, Oradea** — Durata concediului postnatal este de 60 de zile (Codul muncii art. 155 și H.C.M. nr. 880/1985).

● **MIRCEA NICOLAE, Medias** — Decizia Biroului Comitetului Executiv UCECOM nr. 302/1976 — în vigoare până la 1 ianuarie 1978 — prevedea la art. 3 că din beneficiul care rămâne la dispoziția cooperativei, o cotă de 20% să se repartizeze la fondul pen-

tru retribuția suplimentară a membrilor cooperatori. Acest fond cuprinde retribuțiile suplimentare brute, formate din impozit și retribuțiile nete venite cooperativei. Ca urmare a apariției Legii nr. 1/1977, impozitul pe retribuțiile individuale a fost desființat, iar retribuțiile tarifare de încadrare stabilite fără impozit, trebuie să fie egale cu cele efectiv încasate de oamenii muncii înainte de apariția legii. De asemenea, adaosurile la retribuții, premiile și celelalte drepturi prevăzute de lege, au fost calculate de la 1 iulie 1977 fără impozit. După apariția Legii nr. 1/1977, UCECOM nu a modificat Decizia nr. 302/1976, rămânând și la repartizarea beneficiului pe anul 1973 același coeficient de 25% din beneficiul la dispoziția cooperativei, pentru calcularea retribuției suplimentare, în care sumă intra atât retribuția netă cuvenită cooperativilor, cât și impozitul aferent. Intrucit Legea nr. 1/1977 a schimbat numai principiul de percepere a impozitului, nu și cuantumul veniturilor cuvenite oamenilor muncii — pentru plata retribuțiilor suplimentare din beneficiile anului 1978 — s-a făcut prezinarea — în circulara nr. 28818 din 26 martie 1979 — ca din fondul creat în condițiile retribuției brute să se deducă impozitul pe retribuție aferent (cota ramurei), iar diferența să se plătească cooperativilor.

● **MIHAI COSTACHE, București** — Stabilirea funcțiilor care dau dreptul la rambursarea cheltuielilor de transport în cadrul localității de reședință, pentru centrale și întreprinderi, se face în condițiile prevăzute la art. 48 lit. K din Legea nr. 5/1978, publicată în Buletinul Oficial nr. 56/12 iulie 1978

● **GH. NEDELEA, Brașov** — În capitolul „Cadrul natural al patriei noastre” din Geografia R.S.R. pentru examenul de admitere în învățământul superior economic, sînt incluse capitolele: Relieful, Clima, Hidrografia, Flora, Fauna și Solurile.

● **IOAN CHIPER, Schela, Iași** — 1) Intrucit retribuția întregului personal din cooperativele agricole de producție și din asociațiile economice intercooperatiste cu profil agricol se face în acord global, prevederile Decretului nr. 113/1979 — care se referă la personalul la care acordarea retribuției este condiționată de realizarea a 3—4 indicatori de plan — nu se aplică în aceste unități. 2) La asociațiile economice intercooperatiste cu profil neagricol (industriale și de prestări de servicii și la cele de valorificare), prevederile Decretului nr. 113/1979 se aplică personalului muncitor la care retribuția tarifară se acordă și în raport cu realizarea a 2 pînă la 4 indicatori de plan, respectiv la categoriile de personal prevăzute de alin. (1) și (2) la art. 41 din Legea nr. 57/1974, așa cum a fost modificat prin Legea nr. 4/1978. În cazul în care acest personal este retribuit în acord.

în acord global sau cu cotă procentuală, prevederile Decretului nr. 113/1979 nu se aplică.

● **ROMULUS MOLDOVAN, Reghin** — 1) La recalcularea prețurilor de producție potrivit prevederilor art. 24 din Legea nr. 19/1971 — republicată, se au în vedere și următoarele: cheltuielile indirecte care se calculează prin aplicarea cotelor aprobate pentru anul în care se execută produsul asupra bazei de repartizare din postcalcul; rentabilitatea se preia de la produsul etalon. În cazul în care produsul în cauză nu poate fi comparat cu un etalon, se ia cota de rentabilitate a grupei sau subgrupeii din care face parte; dacă nu este produs caracteristic pentru întreprindere, se ia în calcul cel mult cota de rentabilitate planificată pe total întreprindere. Efortul întreprinderii producătoare pentru reducerea costurilor de producție se reflectă în beneficiu, respectiv în rentabilitatea unității. 2) Prețurile plafon la utilaje și mașini se stabilesc înainte de începerea fabricației lor (art. 28 din Legea nr. 19/1971 — republicată). În aceste condiții nu se poate pune problema considerării prețurilor de livrare ca prețuri plafon.

● **DUMITRU VLĂDULESCU, Iași** — Problema ridicată de dv. a fost soluționată la nivelul instanței de recurs — astfel că soluția adoptată are un caracter definitiv. Singura posibilitate de a încerca anularea Deciziei, este prezentarea unui memoriu la Procuratura Generală a R.S.R. care — pe baza analizei tuturor actelor aflate la dosar — poate introduce recurs în supraveghere la Tribunalul Suprem pentru anularea ca nelegală și netemeinică a Deciziei adoptate.

● **VASILE GRAURE, Pitești** — Dacă Legea nr. 4/1979 era în vigoare la data trecerii în funcția de economist principal era posibil, fără să constituie o obligație, încadrarea dv. la o gradație care să vă asigure retribuția avută (conform H.C.M. nr. 69/1975 respectiv a Decretului nr. 100/1979).

● **ȘTEFAN SUTO** — Prin Legea nr. 4/1978, s-a introdus o nouă categorie de calificare, respectiv categoria a VII-a. Nu este deci posibil să fiți trecut direct ca muncitor specialist.

● **SANDOR AGNETA, Harghita** — Persoana la care vă referiți nu putea ocupa funcția de șef de depozit sau de inspector personal, intrucit nu îndeplinește condițiile de studii.

● **RODICA ZAHIU, Homoccea, Vrancea** — La data de 1 ianuarie 1978, cînd era în vigoare H.C.M. nr. 69/1975, conducerea unității avea posibilitatea să vă acorde un număr de gradații astfel încît retribuția la noul loc de muncă să fie apropiată de cea avută anterior.

Vă prezentăm

Pe platforma industrială Militari din București este situată și Intreprinderea de fire și țesături din fire de sticlă. Înființată în anul 1976, ca urmare a nevoilor din ce în ce mai mari de fire și produse din fire de sticlă, întreprinderea furnizează materiale pentru procesele tehnologice ale unor întreprinderi dintr-o serie de ramuri, cum ar fi chimia, electronica, materiale de construcții, construcții de mașini și altele.

Concepută ca o întreprindere integrată, noua unitate bucureșteană produce fire de sticlă continui de tip textil și Roving. O parte din aceste fire sînt livrate ca atare la beneficiari, altele sînt prelucrate sub formă de produse din fire de sticlă în țesătoria proprie.

Firele textile produse în filatură cuprind o gamă de 9 sortimente de la 55 tex. la 68 x 2 tex., iar firele Roving o gamă de 6 sortimente de la 160 tex. la 2 400 tex. Din firele textile prelucrate în întreprindere se ob-



Secția de țesătorie a firelor de sticlă

ÎNTEPRINDEREA DE FIRE ȘI ȚESĂTURI DIN FIRE DE STICLĂ – BUCUREȘTI

țin produse sub formă de tuburi, benzi și țesături din fire de sticlă.

Benzile se produc într-o gamă de 7 sortimente de la 15 mm lățime, cu o grosime de 10 mm, pînă la 50 mm lățime, cu 0,40 mm grosime. Aceste produse sînt folosite în principal în industria constructoare de mașini – la fabricarea motoarelor electrice, și în industria electrotehnică – pentru echipamente electrice cu rol de izolații.

Tuburile din fire de sticlă sînt fabricate între $\varnothing 1$ pînă la $\varnothing 12$ mm, fiind folosite în special în industria electrotehnică pentru cablarea conductorilor.

Țesăturile din fire de sticlă răsucite sînt între 0,03 mm și 0,20 mm grosime. Se întrebunțează la obținerea plăcilor electroizolante necesare industriei electrotehnice. De asemenea, se folosesc în industria constructoare de mașini, prin armare cu rășini poliesterice și



Din fire de sticlă se produc tuburi, benzi și alte țesături

în industria materialelor de construcții.

Țesăturile din fire Roving sînt produse într-o gamă cuprinsă între 330 și 800 gr/m². Se folosesc în industria chimică – la producerea rezervoarelor anticăide, prin armare cu rășini poliesterice, în industria constructoare de mașini, navală și electrotehnică etc. Domeniile de întrebunțare ale produselor din fire de sticlă sînt foarte mari. Practic, aceste produse pot fi utilizate începînd cu industria grea și terminînd cu industria bunurilor de larg consum.

Fabricarea acestor produse este o premieră pe plan național.

Un valoros colectiv de muncitori, ingineri și tehnicieni cu o înaltă specializare, precum și utilajele ultramoderne cu care sînt dotate secțiile de producție asigură o calitate ireproșabilă tuturor produselor.

Ion VASILESCU