

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

drept și uzanțe internaționale

Costurile bancare privind plățile internaționale

În complexul de activități dezvoltate de-a lungul timpului pentru a mijloci, facilita sau impulsiona schimburile economice internaționale, serviciile bancare se disting prin rolul important pe care îl dețin în buna derulare a operațiunilor de comerț exterior și cooperare economică internațională.

Dacă ne gândim, spre exemplu, la circulația bunurilor materiale pe plan internațional, așa cum nu putem concepe un comerț fără existența unor servicii de transport corespunzătoare, la fel nu putem disocia circulația în sens invers a valorilor bănești, de existența unui sistem bancar capabil să pună la dispoziția lumii comerciale mijloacele specifice pentru efectuarea decontărilor. Mergând mai departe, comerțul modern nu poate fi imaginat independent de sistemele de credit și de garantare puse la dispoziția clienților lor, de către bănci.

Așa cum este normal, serviciile bancare se oferă participanților la schimburile economice internaționale la anumite prețuri, stabilite prin tarifele de comisioane și speze bancare, elaborate de către fiecare bancă comercială în parte și puse la dispoziția clienților, pentru cunoaștere.

Dacă în cazul altor servicii legate de derularea comerțului internațional, cum ar fi cele de transport și manipulare a mărfurilor, de asigurare sau control, părțile contractante manifestă o grijă deosebită în estimarea costurilor în vederea evaluării cât mai exacte a volumului de cheltuieli reale și eficienței economice a fiecărei operațiuni, nu se poate spune același lucru despre serviciile bancare, în legătură cu care atenția este concentrată de cele mai multe ori asupra elementelor privind tehnica decontării și condițiile de garantare, costurile acestora fiind frecvent neglijate în mod nejustificat. Această stare de fapt își găsește explicația în două aspecte specifice modului în care se utilizează serviciile bancare și anume:

a. — Serviciile bancare nu constituie un element de natură să condiționeze sau să împiedice încheierea unei anumite tranzacții, ele intrând în discuție, de cele mai multe ori, pe parcursul derulării contractului, atenția principală în faza contractării fiind îndreptată asupra acelor elemente fără de care operațiunea preconizată nu poate exista.

b. — Prețul serviciilor bancare și toate spezele legate de acestea sînt percepute, de regulă, ulterior acordării serviciilor respective, mai mult chiar, în faza în care operațiunea comercială se apropie de final; astfel încît există tendința de a lua în considerare aceste costuri ca elemente de postcalcul, de natura cheltuielilor neprevăzute sau a cheltuielilor generale ale întreprinderii, legate de derularea activității comerciale în general.

La acestea mai putem adăuga valoarea relativ minoră a acestor costuri în comparație cu costul altor servicii

complementare operațiunilor comerciale, valoare care poate fi de cele mai multe ori absorbită fără dificultăți în totalul cheltuielilor legate de activitatea întreprinderii.

Un asemenea punct de vedere este pe cît de comod, pe atît de păgubitor și este cu atît mai dificil de justificat dacă avem în vedere pe de o parte faptul că estimarea relativ exactă a costurilor bancare nu necesită mai mult decît cunoașterea condițiilor de plată din contract și consultarea tarifelor bancare, iar pe de altă parte aspectul financiar-valutar, în legătură cu care este de la sine înțeles că, chiar dacă bugetul de cheltuieli al întreprinderii de comerț exterior poate suporta fără consecințe vizibile o serie de costuri bancare la un nivel normal, o asemenea justificare nu intră în discuție atunci cînd prelucrarea acestor costuri are loc în detrimentul balanței de plăți externe, fie prin suportarea unor cheltuieli externe în valută, fie prin renunțarea la încasarea unei anumite cantități de valută.

Cu un prim aspect legat de estimarea și modul în care trebuie tratată problema plății costurilor bancare, se desprinde necesitatea absolută ca aceste costuri să fie luate în considerare la stabilirea prețului și analiza indicatorilor de eficiență în mod individual, la fiecare operațiune de comerț exterior sau cooperare economică internațională în parte, ca elemente financiare componente ale operațiunii respective.

Principalul argument care pledează pentru tratarea costurilor bancare ca element constitutiv al laturii financiar-valutare a fiecărei operațiuni în parte, este nivelul total al costurilor bancare pe ansamblul fiecărei operațiuni, nivel care diferă în funcție de genul și gradul de complexitate ale tranzacției, de volumul valoric și durata derulării, de zona geografică în care activează partenerul de contract etc.

Pentru exemplificare, dacă luăm cazul ipotetic al unui export de marfă curentă care se derulează pe o perioadă de doi ani, costurile bancare pentru serviciile de efectuare a decontărilor pot atinge următoarele valori:

a. — maximum 0,3% în cazul plăților la încaso, luînd în considerare comisionul de încaso a două bănci care intervin în derulare, plus cheltuielile de poștă, telegraf, telex;

b. — cca. 2,0% în cazul plăților prin acreditiv documentar irevocabil deschis pentru întreaga perioadă de derulare a contractului, incluzînd comisioanele de emitere (notificare a acreditivului, comisioanele de negociere) plată ale celor două bănci, precum și eventualele cheltuieli de modificare a condițiilor, poșta, telegraf, telex.

Dacă în locul mărfurilor curente presupunem același contract pentru livrări complexe sau executare de lucrări în străinătate de valoare egală, nivelul costurilor bancare se poate ridica la:

c. — cca. 2,5% în cazul plăților garantate, incluzînd comisioanele de plată, de garantare a plății și costul celorlalte garanții uzuale pentru asemenea operațiuni;

d. — min. 4,0% în cazul în care, în aceeași condiții ca mai sus, plata s-ar efectua în condiții de credit garantat, cu o durată medie de doi ani;

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

e. — min. 5,50% în cazul în care exemplul de la pct. d. de mai sus se aplică unui contract cu un partener dintr-o țară în care legislația financiar-valutară impune plata de taxe de timbru, impozite etc. pentru garantarea diferitelor obligații de natură comercială.

Exemplele de mai sus, departe de a epuiza gama posibilităților concrete de condiții de plată uzuale în contractele de comerț exterior și cooperare economică internațională, sînt menite să ilustreze numai, marea „sensibilitate” a nivelului total pe care cheltuielile pentru servicii bancare îl poate atinge în cadrul fiecărei tranzacții economice internaționale în parte, în funcție de elementele specifice ale acesteia.

Admițînd deci ca premisă de bază ideea tratării costurilor bancare ca element component al totalului costurilor asociate perfectării și derulării fiecărei operațiuni comerciale în parte, aspectele ce se impun atenției în vederea abordării și soluționării corecte a problemei comisioanelor și spezelor bancare, sînt cele legate de nivelul costurilor bancare și evaluarea exactă a acestuia și de modul de aplicare a tarifelor bancare, implicit de repartizarea cheltuielilor respective între partenerii de contract.

Nivelul comisioanelor diferă de la un serviciu bancar la altul, în funcție de natura serviciilor și de costurile implicate de realizarea acestora. Din punctul de vedere al modului de stabilire al nivelului costurilor, serviciilor (operațiunile) bancare pot fi clasificate în două categorii și anume, servicii de intermediere a decontării, menite să asigure desfășurarea fluxului de valori bănești între partenerii de contract și servicii care implică în operațiuni patrimoniul băncilor, în speță servicii de garantare și de creditare pe termene foarte scurte (așa-numitele „credite de curier”). Diferența care ne interesează aici între cele două categorii de servicii este aceea că ele sînt taxate în moduri diferite, în practică cunoscîndu-se trei categorii de comisioane (din punct de vedere structural) după cum urmează :

a. — comisioane pentru servicii simple, cum sînt cele de intermediere a plăților simple, schimburile de notificări între partenerii de contract prin intermediul băncilor sau alte servicii uzuale, care se percep la valori calculate de bănci pe baza costurilor efective ale prestațiilor; din această categorie se pot enumera comisioanele de preavizare, notificare, modificare sau anulare a acreditivelor, manipularea unor anumite categorii de documente în cadrul acreditivelor sau incasurilor, notificări de refuzuri de plată și prezentări repetate la plată a documentelor în cadrul incasurilor, modificări de condiții ale garanțiilor bancare, decontări de securi, diverse operațiuni în cont, etc.; de regulă aceste comisioane au valori fixe.

b. — comisioane ce presupun gestiunea bancară asupra valorilor vehiculate, al căror nivel se stabilește pe baza costurilor efective ale băncii, la care se adaugă anumite marje destinate acoperirii eventualelor costuri suplimentare necesitate de derularea în condiții de deplină securitate a operațiunilor, prin asigurarea unor condiții speciale de depozitare, prelucrare și urmărire a valorilor gestionate de bancă pentru contul clienților; dintre acestea, cele mai frecvent întîlnite sînt comisioanele pentru plată/cambursare la incasouri sau ordine de plată, manipularile sau negocierile de documente de expediție la acreditive și incasouri etc.; în mod curent, nivelul acestor comisioane este exprimat procentual față de mărimea valorilor vehiculate;

c. — comisioane pentru servicii care angajează patrimonial banca, fiind stabilite pe baza costurilor operațiunii la care se adaugă marje suplimentare capabile să acopere riscurile asumate de bancă și costurile de natură financiară legate de administrarea și fructificarea fondurilor aflate la dispoziția băncii; asemenea comisioane se percep pentru operațiunile de emiterie / confirmare de acreditive, plăți în cadrul acreditivelor proprii sau în mandat, emiteri de garanții în acoperirea unor obligații contractuale ale clienților, acceptări sau garantări de efecte de comerț etc.; aceste comisioane sînt stabilite procentual față de valoarea

rea tranzacțiilor, iar acelea dintre ele care se referă la servicii de angajament patrimonial (emiteri / confirmări de acreditive, garanții, accepturi) se calculează pe unitatea de timp, mărimea lor absolută fiind direct proporțională cu durata de valabilitate a angajamentului bancar.

Desigur că în practică este dificil a se stabili demarcații nete între cele trei categorii de comisioane și, în funcție de politica și uzanța fiecărei bănci, țări sau zone geografice, categoriile de operațiuni bancare enumerate pot fi încadrate, din punct de vedere al tarifelor practicate și altfel decît se arăta mai sus, exemplificările avînd în contextul prezentei o valoare de principiu, pur teoretică.

Din acest motiv, orientarea pe care încercăm să o creionăm cu privire la modul de stabilire a diferitelor tipuri de comisioane nu servește decît pentru o evaluare generală a costurilor bancare și pentru înțelegerea criteriilor care stau la baza formării comisioanelor bancare. În cazurile concrete, de evaluare practică a nivelului real al cheltuielilor pentru servicii bancare aferente fiecărei operațiuni de comerț exterior, singura cale corectă și sigură este cea a consultării directe a tarifelor băncilor ce urmează să intervină în derularea operațiunii.

Date fiind limitele relativ largi în care variază comisioanele percepute de băncile străine pentru diferitele operațiuni bancare, prezentarea detaliată a tarifelor băncilor corespondente ale B.R.C.E. nu este posibilă în cadrul prezent. Considerăm totuși utilă o orientare a lucrărilor de comerț exterior prin prezentarea succintă a unei analize comparative a nivelurilor comisioanelor practicate de bănci pe diferite zone geografice, față de cele practicate de B.R.C.E. la cele mai frecvente dintre operațiunile bancare curente. În linii generale, situația nivelurilor comisioanelor bancare se prezintă după cum urmează :

a. — La acreditive, comisioanele B.R.C.E. sînt sensibile egale cu cele practicate de băncile din majoritatea țărilor europene și sînt mai mari cu 25—75% față de băncile din Asia și Africa, cu 50—100% la emiterie / confirmare și cu 25—50% la negociere / plată față de băncile din S.U.A. și Canada și cu cca. 25% față de băncile din America Latină.

b. — La incaso, uniformitatea se păstrează între comisioanele B.R.C.E. și cele ale băncilor europene. Față de băncile din S.U.A. și Canada comisioanele B.R.C.E. sînt mai ridicate cu 25—50%, iar față de băncile din alte zone geografice este dificil a face o comparație datorită diferențelor mari de tarife (în țările din Asia, Africa și America de Sud comisioanele de incaso variază în limite de la 0,05% la 0,25%), dar se poate spune că media tarifelor practicate se apropie de nivelul de 0,15% practicat de B.R.C.E.

c. — La garanțiile bancare, întrucît nivelul minim practicat de B.R.C.E. este mai scăzut față de nivelurile practicate în majoritatea țărilor din Europa, Asia, Africa, și America de Sud, în prezent B.R.C.E. a instituit practica comisioanelor variabil, pe bază de reciprocitate cu nivel minim de 0,2% / trimestru.

În opinia noastră, cunoașterea tarifului de comisioane și utilizarea paralelă a datelor de mai sus, oferă informații suficiente pentru estimarea corectă a costurilor bancare în faza precontractuală. Pentru aceasta trebuie luate în considerare următoarele elemente :

— tariful B.R.C.E. pe fiecare operațiune;

— tariful băncii corespondente a B.R.C.E. care intervine în operațiune (recomandăm luarea în calcul a limitei maxime indicată mai sus pe fiecare zonă geografică);

— marja suplimentară de acoperire a costului altor servicii minore, imprevizibile, legate de operațiunile bancare respective, costurile de poștă, telegraf, telex (recomandăm adăugarea a 10—20% peste totalul comisioanelor de bază ale celor două bănci);

Modul de percepere și repartizare a comisioanelor și spezelor bancare între partenerii de contract, sînt două aspecte strîns legate între ele, care complică oarecum munca lucrătorului de comerț exterior în faza de antecalcul asupra cheltuielilor legate de operațiunea comercială și negocierea condițiilor comerciale ale contractelor.

Factorii principali care contribuie la disocierea dintre antecalculul operațiunii și ideea introducerii în calcul a costurilor bancare sînt legați de modul în care băncile își percep comisioanele și anume:

a. — momentul în care costul operațiunilor bancare devine cunoscut partenerilor de contract și trebuie achitat, se situează în timp pe parcursul derulării contractului, la un interval apropiat de cel al livrării și, de cele mai multe ori, înainte de plata/incasarea prețului de contract;

b. — în funcție de categoria de servicii prestate, băncile se adresează fie exportatorului fie importatorului pentru plata comisioanelor, fapt care creează impresia absenței unei reguli stabilite, producînd confuzie între partenerii de contract.

Pentru adoptarea unei atitudini corecte față de problema costurilor bancare, două reguli trebuie cunoscute de către lucrătorul de comerț exterior:

1. În materie de costuri bancare, voința părților la contractul comercial este cea care impune modul în care băncile vor solicita comisioanele bancare (de la exportator sau de la importator). Pentru aplicarea acestei reguli, condiția este ca, în primul rînd, înțelegerea contractuală să prevadă în mod expres proporțiile în care fiecare dintre părți va suporta costurile bancare și, în al doilea rînd, ca partea la contract care se adresează unei bănci pentru un anumit serviciu, să facă cunoscută băncii înțelegerea contractuală, dîndu-i instrucțiuni precise asupra modului de percepere a spezelor și comisioanelor bancare.

2. În lipsa unei înțelegeri exprese sau în lipsa unor instrucțiuni clare date băncii în această materie, băncile aplică automat regula potrivit căreia plata serviciilor bancare se face de către solicitatorul de servicii. În domeniul operațiunilor bancare curente, această regulă a ajuns la o aplicare automată considerîndu-se că lipsa unor instrucțiuni contrare date băncilor presupune lipsa unei înțelegeri exprese între părți, acestea fiind de acord cu suportarea costurilor bancare conform uzanței.

Se înțelege din cele arătate mai sus că indicațiile asupra părții la contract care suportă costurile bancare, au un caracter general și se aplică la toate serviciile uzuale, legate de operațiunile bancare respective. În cazurile în care una dintre părți solicită condiții deosebite sau suplimentare, acestea se taxează separat de la solicitator (exemplu: la un acreditiv domiciliat în străinătate care permite rambursarea telegrafică, costul rambursării și transferului telegrafic se suportă de către exportator).

Cunoscînd aceste reguli, se pune problema modului corect de tratare a chestiunii costurilor bancare în raport cu cerințele de asigurare a unei eficiențe optime a operațiunilor de comerț exterior și cooperare economică internațională.

Din analiza decontărilor externe privind activitatea întreprinderilor române de comerț exterior, a rezultat în repetate rînduri faptul că sumele plătite băncilor străine sub formă de comisioane și speze bancare se ridică la valori nejustificate de mari în raport cu structura pe modalități de decontare și față de uzanța bancară, ceea ce a permis concluzia că, de foarte multe ori, întreprinderile noastre de comerț exterior, acceptă cu prea mare ușurință să preia costurile bancare care în mod normal ar fi trebuit suportate de partenerii externi. Pornind de la această concluzie a fost elaborat un complex de măsuri menite să determine întreprinderile române să acorde o atenție sporită problemei comisioanelor, în sensul tratării în contracte a unor clauze care să prevadă plata costurilor bancare în condiții de echitate pentru ambii parteneri. (Dintre aceste măsuri amintim pe aceea ca B.R.C.E. să perceapă de la întreprinderile de comerț exterior comisioane în valută, atunci cînd acestea preiau în sarcina lor comisioanele care, în mod uzual, ar trebui să fi fost suportate de partenerii externi.).

Un asemenea mod de gîndire, însoțit de măsurile persuasive corespunzătoare, se întîlnește, de altfel, în multe din-

tre țările cu sisteme de conducere economică centralizate sau în care comerțul exterior și problemele privind plățile externe și balanța valutară se află sub controlul centralizat al organelor de stat. Cu certitudinea că nu greșim, putem afirma despre asemenea măsuri că ele își au o contribuție însemnată în rezolvarea de moment a problemei, determinînd în momentul respectiv importante economii de valută, socotind la nivelul total al balanței. Totuși, asemenea măsuri nu aduc o soluționare de fond, efectul lor temporar amortizîndu-se în scurt timp și putînd duce chiar la rezultate contrare, chiar dacă mai puțin vizibile.

Ca argument în favoarea acestei opinii personale, pledează însuși simțul comercial care ne arată că nici un fel de cheltuială aferentă unei operațiuni comerciale care este formată artificial în sarcina unei părți în favoarea celeilalte, nu poate decît să se regăsească compensată în altul dintre capitolele respectivei tranzacții. Mai explicit, este greu de presupus ca un partener de contract care este nevoit să preia la un moment dat niște cheltuieli care pînă atunci nu au intrat în calculele sale, să nu ia în considerare pierderea respectivă atunci cînd acesta va aborda cu proxima ocazie problema prețului.

Dacă privim problema costurilor bancare și din acest unghi de vedere, observăm că esențial, nu este a trece aceste costuri în sarcina partenerului, ci de a asigura o acoperire financiară a acestora prin convenirea unui preț echitabil, care să ia în considerare comisioanele și spezele bancare, în funcție de partea care urmează a le suporta. Teoretic vorbind, dacă costurile bancare care cad în mod uzual în sarcina importatorului sînt preluate de exportator, acesta nu va fi cu nimic păgubit, cu condiția ca prețul total din contract să includă și cheltuielile respective. În mod similar, dacă importatorul consimte să suporte costuri bancare care în mod normal nu îi aparțin, acesta trebuie să negocieze prețul de o asemenea manieră încît să își asigure surse de acoperire financiară a cheltuielilor suplimentare în condiții optime de eficiență a operațiunii.

Din aceste considerațiuni, care nu credem că mai este necesar a fi explicate sau argumentate, rezultă singurul lucru cert în materie de speze și comisioane bancare, anume acela că problema unor asemenea cheltuieli nu este nici problema exportatorului, nici problema importatorului, ci este o problemă a competitivității condițiilor comerciale și a eficienței economice a operațiunii comerciale în ansamblu.

Ceea ce lucrătorul de comerț exterior trebuie să rețină sînt — în opinia noastră — următoarele aspecte:

a. — Totalul comisioanelor și spezelor bancare legate de operațiunea comercială trebuie luat în considerare de către exportator, la limita maximă, în momentul formării prețului de ofertă de la care vor începe negocierile.

b. — Repartizarea costurilor bancare între partenerii de contract nu este o problemă de uzanță, sau de a cîștiga în detrimentul partenerului, orice modalitate de împărțire a acestor costuri între parteneri și orice concesie în materie fiind normală și corectă, în măsura în care aceasta este privită în raport cu prețul contractual. Chiar dacă în cazuri concrete faptul nu este vizibil pentru una, sau pentru ambele părți la contract, costurile bancare reprezintă un factor important al formării prețului contractual comercial.

c. — Problema volumului total al costurilor bancare aferente unei anumite operațiuni comerciale, este o problemă a ambilor parteneri care trebuie să conlucreze în vederea găsirii soluțiilor celor mai avantajoase de asigurare a serviciilor bancare în condiții de cost cit mai reduse. În acest mod, ambele părți pot contribui la diminuarea costurilor totale ale operațiunii comerciale, asigurîndu-și ridicarea eficienței economice.

Noțiunea de schimburi economice și de plăți comerciale internaționale

Definirea conceptului de schimburi și plăți comerciale internaționale implică explicarea conținutului celor două noțiuni — schimburi și plăți internaționale —, precum și prezentarea, chiar și succintă, a instrumentelor juridice de realizare — tratatele și contractele comerciale internaționale.

Schimbul regulat de produse este legat strâns de prima mare diviziune socială a muncii, fiind rezultatul acesteia. Practicată inițial sub forma de troc sau trampă, schimbul în natură servea satisfacerii nevoilor individuale și sociale ale omului primitiv și a colectivității limitate în cadrul căreia își ducea existența.

a) Odată cu înlocuirea celorlalte echivalente generale prin banii de metal, deci odată cu apariția formei bănești a schimbului, acesta s-a descompus în cele două acte interdependente: vânzarea (transformarea produselor în bani) și cumpărarea (transformarea banilor în produse) după formula clasică: **marfă — bani — marfă și bani — marfă bani**. Trecerea la această fază a schimburilor determină consolidarea și perfecționarea sistemelor monetare, moneda îndeplinind prima sa funcție economică de mijloc de plată (23 ; 61).

Pe planul dreptului, din cele mai vechi timpuri se prezintă instituția juridică a contractelor, dezvoltată de jurisconștii romani; contractele nenumite din dreptul roman, sintetizate în categoriile: **do ut des, do ut facias, facio ut des, facio ut facias**, exprimă tot atâtea forme ale schimbului.

Apariția statelor și odată cu ele dezvoltarea diviziunii internaționale a muncii a avut ca rezultat intensificarea schimburilor economice interstatale și lărgirea sferei de cuprindere a acestei noțiuni.

Conceptul contemporan de schimburi economice internaționale cuprinde ansamblul relațiilor comerciale și financiare, de toate genurile, pe care un stat le poate avea cu alte state; astfel, relațiile comerciale și financiare ale statelor lumii se pot materializa sub multiple forme, cum sînt:

— **schimb de mărfuri**, care se realizează prin operațiuni clasice de export și import și ca urmare a diverselor forme de cooperare economică internațională;

— **schimb de servicii**, care îmbracă cele mai diversificate forme, privind domenii diferite: transporturi maritime, terestre și aeriene, turism, servicii bancare, de asigurări, servicii tehnice, servicii poștale și de telecomunicații etc.;

— **transferuri de fonduri**: credite guvernamentale și comerciale, investiții străine etc.;

— **transferuri necomerciale** privind satisfacerea unor nevoi reciproce cum sînt: întreținerea reprezentanțelor diplomatice, cheltuieli de călătorie, ajutoare etc.

b) Toate aceste schimburi economice între state implică necondiționat **plăți sau decontări internaționale**, operațiuni la care, alături de subiecții raporturilor juridice fundamentale de schimb, iau parte și alți participanți, printre care figura centrală a reprezintă băncile comerciale și, uneori, băncile centrale (28 ; 30).

Prin plăți internaționale, respectiv externe — potrivit Dicționarului diplomatic, 1979 — se înțeleg „operațiile de stingere a obligațiilor materiale ale părților contractului de comerț exterior, constituind, în fapt, finalizarea activității de export și de import”. Dicționarul de economie politică, 1974, referindu-se la decontări, arată că acestea reprezintă

„efectuarea de încasări și plăți pe bază de viramente, prin intermediul conturilor deschise la bănci, fără folosirea banilor în numerar”. Definițiile de specialitate, ne îngăduie să facem unele precizări:

— noțiunea de plăți comerciale internaționale, în limbajul comercial și în accepțiunea literaturii în materie, cuprinde toate activitățile pe care le desfășoară partenerii din contractele comerciale internaționale și organizațiile financiar-bancare mijlocitoare, în vederea transferării contravalorii mărfurilor livrate sau a serviciilor prestate, de la beneficiar, devenit debitor, la furnizorul — creditor; cu alte cuvinte, oricare ar fi mijloacele — valute, devalute, credite etc. — sau modalitățile de plată — numerar, credit documentar, incaso, transfer bancar etc. —, utilizate pentru stingerea creanței născute din executarea obligațiilor ce i-au revenit uneia din ele — acestea se cuprind în noțiunea generică de plată comercială internațională;

— noțiunea de decontări comerciale internaționale, deși uneori considerată ca sinonimă cu aceea de plăți, credem că are un înțeles mai restrîns și anume de stingerea unei creanțe numai pe cale scripturală, prin transferarea valorii acesteia din contul debitorului aflat într-o țară, în contul creditorului aflat în altă țară, pe calea viramentului efectuat prin intermediul a două bănci comerciale la care părțile din contractul comercial internațional își au deschise conturi.

c) Plățile comerciale internaționale pot fi supuse unor clasificări multiple; o primă clasificare o facem plecînd de la natura faptelor și actelor care le generează, respectiv în:

— **plăți comerciale**, categorie în care sînt incluse plățile care servesc la lichidarea obligațiilor internaționale sau subsecvente acestora (sume datorate ca urmare a importurilor, exporturilor, sau pentru acoperirea cheltuielilor de transport, recepție, asigurare, transfer de tehnologie, instalații-montaj etc.);

— **plăți necomerciale**, categorie în care sînt incluse plățile care nu au legătură directă cu schimbul internațional de valori materiale; printre acestea se numără plățile pentru întreținerea reprezentanțelor diplomatice, cheltuieli de deplasare în străinătate, cu caracter comercial sau numai de studii, plata unor datorii de stat vechi sau noi etc.; unor anumite plăți, din categoria celor necomerciale, cum ar fi: împrumuturile între state, dobînzile, cupoanele sau anuitățile, dividendele la investițiile sub formă de acțiuni, precum și altor plăți de natură pur financiară, se obișnuiește să li se spună și **plăți financiare**.

Clasificarea plăților externe în comerciale și necomerciale prezintă importanță din mai multe puncte de vedere. Astfel, în cadrul acordurilor de cliring se caută să se stabilească, pe cale convențională, o delimitare între aceste două categorii de plăți; o astfel de delimitare poate varia însă de la țară la țară, fiind dictată de anumite necesități practice sau de considerații de ordin administrativ sau pur tehnic. Problema rămîne deci încă deschisă. Tot astfel, această delimitare are și o valoare practică, deoarece ea se răsfrînge și asupra modalității sau instrumentului de plată la care se recurge de la caz la caz. Într-adevăr, este lesne de înțeles că atunci cînd se va face o plată comercială, adică o plată prin care se achiziționează o marfă, cel care plătește va avea grijă ca plata să se facă în anumite condiții și la anumite termene, în așa fel încît să fie asigurat că partenerul nu va intra în posesia banilor, decît cu condiția livrării mărfii. În schimb, pentru plățile necomerciale, se alege însă modalități de plată mai simple, necondiționate, deoarece plata se face, de obicei, cu deplină încredere celui cărui ea este destinată suma; nefiind cazul unei plăți comerciale nu este necesar ca plata să se lege de condiția livrării unor mărfuri, ci achitarea sumei se face de cele mai multe ori contra chitanță, fără nici o altă

formalitate. Totuși, caracterul necomercial al unei plăți nu înseamnă că în mod automat orice plată efectuată cu discernământ, analizându-se judicios condițiile în care ea va putea fi făcută.

Privite din punctul de vedere al modalităților de plată folosite, plățile comerciale internaționale pot fi:

— **plăți efective în numerar**, modalitate care aparține trecutului, cînd se întâlneau cumpărătorii cu vânzătorii și cînd aurul era principalul mijloc de plată;

— **plăți scripturale în valute convertibile** în care se utilizează diferite forme de plată — credit documentar, incaso, ordin de plată etc.; grație tehnicilor bancare o datorie exprimată într-o anumită valută convertibilă se stinge prin transferarea în contul creditorului a sumei respective, în valuta convenită;

— **plăți scripturale în valută de clearing** în care debitorul plătește, iar creditorul încasează, în moneda lor națională; evidența plăților și a încasărilor în valuta de clearing se ține la nivelul băncilor centrale ale celor două state, operînd între totalul acestora o compensație globală.

Clasificarea de mai sus prezintă importanța pentru mai multe considerente: plățile în valută convertibilă impun crearea disponibilului în valuta plății, la data cînd urmează a fi efectuată, transferul acesteia din locul unde se află disponibilul la locul de plată, ceea ce implică complexe operații valutare de vânzare-cumpărare și de tehnică bancară; dacă aceste aspecte nu se regăsesc în cazul plăților în valută de clearing, în schimb, disponibilul creat în asemenea valute prezintă dezavantajul că nu poate fi utilizat pentru alte plăți, iar ca urmare politica de export-import trebuie reorientată.

d) Între plățile comerciale și credite există o strînsă interdependență; în comerțul internațional contemporan creditul este omniprezent, chiar și în cele mai rapide modalități de plată. Într-adevăr, în cazurile în care cumpărătorul plătește printr-un ordin de plată o anumită sumă care constituie cu aproximație valoarea mărfurilor expediate de vânzător, el devine creditorul acestuia din urmă pînă la primirea mărfurilor și preluarea lor efectivă; tot astfel, în cazul în care mărfurile au fost expediate, modalitatea de plată fiind incaso documentar, vânzătorul finanțează valoarea tranzacției pe tot timpul circulației documentelor pînă la încasarea lor — timp de curier, care poate fi de 30—90 zile — devenind astfel creditorul cumpărătorului; creditul și funcțiile sale economice sînt și mai evidente în cazul exporturilor complexe cînd, potrivit modalității de plată stabilite, cumpărătorul plătește un avans de 10—15% din valoarea furniturii, devenind astfel creditorul vânzătorului, iar după livrare creditul acordat de acesta din urmă se rambursează în 3—5 ani (perioadă în care vânzătorul este creditorul cumpărătorului).

Evident, creditul se interferează cu plățile internaționale și prin interpunerea între partenerii din contractul comercial a unui terț, respectiv una sau mai multe bănci comerciale; astfel, banca cumpărătorului prin deschiderea creditului documentar (sub formă de acreditiv sau scrisoare de credit comercial) fără acoperire prealabilă îl creditează pe acesta din momentul plății și pînă la rambursarea sumei plătite; tot astfel, creditul bancar (credit cumpărător) acordat direct cumpărătorului este o modalitate curentă de finanțare a comerțului internațional, care facilitează plata cash de către acesta a mărfurilor livrate de vânzător (47; 203).

dr. AL. DETEȘAN

conjunctura pe piața valutară și de capital

Evoluții în funcționarea Sistemului Monetar European

Au trecut aproape opt luni de la intrarea în vigoare a Sistemului Monetar European, la 13 martie 1979, la care participă aproape toate valutele țărilor membre ale Comunității Economice Europene, cu excepția lirei sterline. O bună perioadă, se părea că noua construcție monetară vest-europeană evoluează fără a fi supusă la presiuni divergente din partea valutilor participante.

Cu începere însă, din partea a doua a anului francul belgian și coroana daneză au început să demonstreze dificultățile evoluției în interiorul intervalelor de intervenție, determinate în cadrul sistemului și în special, în interiorul punctelor de intervenție stabilite în raport cu marca vest-germană. Dificultățile întîmpinate de cele două valute menționate în respectarea regulilor de funcționare ale Sistemului Monetar European au determinat miniștrii de finanțe și guvernatorii băncilor centrale al celor opt țări membre ale Pieței comune, participante la sistem, întruniți la 24 septembrie 1979, deci la șase luni de la intrarea în vigoare a sistemului monetar, să decidă prima modificare a grilei de cursuri „pivot”. Element central al mecanismului de intervenție valutară a sistemului grilase modifică prin reevaluarea cursului „pivot” al valutei vest-germane cu 2% și devalorizarea cursului „pivot” al coroanei daneze cu 3%, în raport cu unitatea monetară europeană (E.C.U. — European Currency Unit). Această decizie a declanșat modificarea întregului mecanism de cursuri „pivot” în unități monetare europene ale celorlalte valute participante la sistem, precum și a grilei de cursuri „pivot” bilaterale și a cursurilor limită bilaterale sau punctelor de intervenție.

Experiența de pînă în prezent demonstrează necesitatea unor intervenții valutare serioase din partea băncilor centrale ale țărilor membre participante la sistem, în vederea menținerii chiar și a valutilor unor țări mici în interiorul intervalelor determinate de punctele de intervenție. Cercurile financiare internaționale, precum și presa de specialitate indică deja intervenții de amploare pe piețele valutare, determinate de amplitudinea dezechilibrelor monetare care se manifestă între cursurile țărilor participante. Nu trebuie uitat, în acest context, că scopul declarat al punerii în funcțiune a Sistemului Monetar European a fost crearea în Piața comună a unei „zone de stabilitate monetară”.

Conceptul de „zonă de stabilitate monetară”, deși nu a fost definit clar, implică în principiu dezvoltarea și menținerea unor raporturi de schimb stabile între valutele țărilor Pieței comune participante, modificarea acestora urmînd să constituie mai curînd o excepție. Trebuie, de asemenea, menționat că această nouă construcție monetară se înscrie în evoluția procesului integrării economice și monetare, care are loc în Piața comună, și ale cărei mecanisme au fost și sînt greu afectate de instabilitatea relațiilor valutare internaționale. Funcționarea înseși a structurilor și mecanismelor de bază ale integrării economice vest-europene, create într-o perioadă în care stabilitatea cursurilor de schimb era regula, cere cu necesitate reducerea pe cit posibil a gradului instabilității monetare cel puțin în zona geografică a economiilor țărilor membre ale Pieței comune. Altfel spus, viitorul integrării economice și monetare în Piața comună, crearea „uniunii economice și monetare”, fază considerată în literatura de specialitate, superioară fazei actuale de „piață comună” trece printr-o

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

„stare de instabilitate monetară“. În acest context, trebuie considerată noua încercare, înfrunghită de Sistemul Monetar European, cu tot succesul înregistrat de sistemul anterior de flotare concertat („șarpele valutar“).

Evident, ne putem pune întrebarea dacă și această nouă inițiativă va fi încoronată de același „succes“ ca și încercările anterioare în direcția, mărturisită sau nemărturisită, a realizării unei zone de stabilitate monetară, atât de dorită între economiile țărilor participante la procesul de integrare economică vest-europeană. Așa cum o demonstrează experiența ultimelor luni aceasta va depinde, în primul rând, de măsura în care, în cadrul Sistemului Monetar European, se vor putea lua măsurile care să abordeze rezolvarea cauzelor de fond care stau la baza fluctuațiilor cursurilor de schimb, determinate de tendințele divergente în evoluția țărilor membre ale Pieței comune participante la Sistemul Monetar European, și nu doar a variațiilor acestora.

Fondatorii Sistemului Monetar European au încercat să creeze un mecanism monetar complex care având drept scop crearea unei zone de stabilitate monetară, să conțină elemente originale distincte de cele ale vechilor încercări „șarpele în tunel“ și „șarpele valutar“. În acest sens au fost introduse: Unitatea Monetară Europeană, cu funcțiile sale, facilitățile largite de credit, precum și noi dispoziții în legătură cu reglementarea soldurilor din intervenții prin intermediul Fondului European de Cooperare Monetară (FECOM).

Cu toate îmbunătățirile aduse, sistemul de intervenție pus în funcțiune și-a manifestat deja parte din efectele sale nefavorabile.

Astfel, dacă una din valutele participante amenință să depășească limitele intervalului de intervenție în raport cu o altă valută, intervențiile realizate pe piețele valutare vor produce modificări ale maselor monetare din cele două țări. Clauza potrivit căreia băncile centrale ale țărilor participante au obligația de a-și acorda credite nelimitate pe termen scurt conduce la posibilitatea majorării sau reducerii simultane a masei monetare din țările implicate într-o operație substanțială de intervenție. Experiența a demonstrat că aceste modificări nu sînt afectate de reglementarea ulterioară a soldurilor prin intermediul FECOM. Reducerea masei monetare în cazul țării cu valută „slabă“ și majorarea masei monetare în țara cu valută „forte“ conduce de fapt, la un proces de redistribuire a masei monetare pe ansamblul economiilor țărilor participante la Sistemul Monetar European. Încercarea unei bănci centrale dintr-o țară cu valută „slabă“ de a se opune reducerii masei sale monetare prin măsuri de politică economică expansionistă, ca rezultat al unor intervenții substanțiale în sprijinul valutei proprii, conduce, pe lângă redistribuirea masei monetare între țările participante, la un proces suplimentar și anume la o creștere a volumului global al masei monetare obținute de băncile centrale ale țărilor membre participante la sistem. Pe termen lung, o asemenea politică ar putea conduce la aducerea la cel mai înalt nivel a ratei inflației pe ansamblul zonei sistemului. Invers acțiunile de frinare a creșterii masei monetare luate de o țară cu valută forte în urma unor intervenții masive ar putea avea drept efect suplimentar o reducere a volumului masei monetare deținute de ansamblul băncilor centrale participante, impunând, în funcție de dimensiunea și potențialul economic al țării, în cauză, o restricție asupra ritmului de creștere economică în celelalte țări membre. Întrucît Sistemul Monetar European nu prevede nici o reglementare care să interzică asemenea acțiuni compensatorii, tendința evidentă de a practica politici monetare autonome în funcție de interesele economice și politice specifice ar putea supune în viitor, întregul complex al sistemului la puternice presiuni divergente. Din acest punct de vedere, Sistemul Monetar European este similar celorlalte aranjamente ante-

riolare care vizau realizarea unor raporturi de schimb fixe sau stabile — sistemul monetar creat la Bretton Woods și precedentele încercări în cadrul Pieței comune, afectînd posibilitatea țărilor participante de a adopta o politică monetară autonomă.

Elementul central al noului sistem monetar european este Unitatea Monetară Europeană (ECU). Este evident că această unitate monetară nu este un element cu adevărat independent și autonom, așa cum au încercat să demonstreze arhitecții Sistemului Monetar European; lipsa de autonomie a Unității Monetare Europene care este definită ca sumă a cantităților ponderate ale valutei participante, nu face decît să sublinieze insuficiența și incapacitatea funcției sale de „referință“ în procesul de intervenție, aceasta nefiind de fapt decît un intermediar superfluu. Este posibil și suficient să se fixeze cursurile pivot și intervalele bilaterale de fluctuație directe în oricare dintre valutele participante, pentru a demonstra că oricare altă valută poate îndeplini rolul de „valută de referință“.

Totodată, Unitatea Monetară Europeană a demonstrat deja insuficiențe în calitatea sa de „indicator de divergență“. S-a demonstrat că o valută participantă poate să atingă punctele de intervenție bilaterale față de mai multe valute participante la sistem, înainte ca Unitatea Monetară Europeană să atingă „pragul său de divergență“ care este presupus a declanșa o intervenție pe piață și care, trebuie să demareze, în același timp, procedura de „consultări concertate“ între băncile centrale ale țărilor interesate.

Tot în acest sens se poate ridica întrebarea: dacă o singură valută își atinge pragul de divergență în Unitatea Monetară Europeană, caz care este teoretic posibil, în ce valută își va efectua intervențiile banca centrală respectivă; recurgerea la dolarul american este adevărat că n-ar antrena procesul de redistribuire al masei monetare pe ansamblul țărilor Pieței comune, dar în schimb i-ar modifica volumul.

Deficiențele deja manifestate în funcționarea elementului central al Sistemului Monetar European îl indică drept sursă potențială a unor viitoare presiuni divergente și crize în relațiile valutare interoccidentale.

Clauzele complexe ale acordului cu privire la Sistemul Monetar European, mecanismele complicate de intervenție, facilitățile dezvoltate de creditare, indicatoarele de divergență, marjele bilaterale de fluctuație minuțios elaborate nu schimbă prea mult din realitatea caracterizată de puternice contradicții a evoluției cursurilor de schimb ale valutei țărilor Pieței comune. Această construcție instituțională complexă pe plan monetar vest-european nu abordează în fapt, decît simptomele și nu cauzele reale ale fluctuației cursurilor de schimb, ridicînd prin aceasta un mare semn de întrebare în ceea ce privește perspectivele de reușită pe termen lung ale Sistemului Monetar European. Multitudinea de detalii tehnice în legătură cu procesul și mecanismele de intervenție nu pot ascunde faptul că nu au fost elaborate criteriile precise pentru punerea în funcțiune a măsurilor adecvate. Definirea vagă a unor elemente și situații s-a demonstrat deosebit de periculoasă, dînd naștere la discuții interminabile, între reprezentanții țărilor participante, la „consultări concertate“, la manifestarea cu putere a tot felul de litigii și învinuirii între participanți.

Departat de a constitui, așa cum s-a declarat inițial, un pas înainte în procesul creării uniunii economice și monetare, proces blocate de aproape un deceniu, în care, în ciuda a numeroase încercări și planuri se bate pasul pe loc, noul Sistem Monetar European ar putea, prin contradicțiile pe care le poate în mod potențial dezvolta, pune în pericol și alte domenii și realizări ale procesului integrării economice vest-europene în Piața comună.

Petru RAREȘ
I. E. M.

Metode de comparare a prețurilor de comerț exterior ale mașinilor și utilajelor

Determinarea prețului de comerț exterior al mașinilor și utilajelor în corelație cu variația unui singur parametru funcțional (vezi Viața Economică nr. 2, 3 și 4/1974 și Informații de Comerț Exterior nr. 52, 53/1972) este pe deplin posibilă cu ajutorul formulei $P = aC^m$ care reprezintă de fapt, o funcție de regresie de tipul $f(x) = ax^m$

În activitatea de comerț exterior, sînt foarte numeroase cazurile în care prețul echipamentelor tehnice, îndeosebi în sectorul instalațiilor complexe, variază în funcție de mai mulți parametri; de pildă în domeniul instalațiilor din industria chimică prețul flanșelor și al racordurilor este influențat în mod direct de doi parametri (diametru și presiunea), prețul virolelor cilindrice este determinat de mărimea a trei parametri (lungimea, grosimea și diametrul), iar prețul plăcilor tubulare se poate schimba în funcție de patru parametri funcționali (diametrul plăcii, grosimea plăcii, numărul găurilor, diametrul găurilor).

În „Problemele metodologice ale determinării prețurilor de comerț exterior ale mașinilor și utilajelor“ (supliment BIKI 14/1968) A.I. Kirilov precizează că în cazul navelor prețul poate fi determinat luînd în considerație doi parametri: greutatea corpului navei (inclusiv utilajele) și puterea debitată de principalele motoare. Prețul unei instalații de turnare în vid este determinat de variația a patru parametri: sarcina electrică efectivă, puterea de absorbție în spațiul de topire, capacitatea de topire, mărimea șarjei.

Pentru toate aceste cazuri în care numărul parametrilor funcționali ce influențează prețul nu permite utilizarea funcției de regresie $f(x) = ax^m$ pentru antecalcularea prețurilor de comerț exterior sînt necesare alte procedee de calcul, cel mai des fiind citat în literatura de specialitate **metoda regresiei lineare multiple** conform căreia ecuația generală a prețului are următoarea formă:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \dots + b_nx_n \quad (1)$$

În care:

y = prețul

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ = parametrii funcționali

a, b_1, b_2, \dots, b_n = constanta ce urmează a fi determinată cu documentația de prețuri

Vom încerca pe baza unui exemplu pur ipotetic din activitatea de comerț exterior să ilustrăm modalitatea de determinare anticipată a prețului pentru un pod rulant ce urmează să-l importăm de la o firmă „Z“ din Japonia. Menționăm că prețul podurilor rulante este influențat concomitent — și într-o măsură importantă — de următorii parametri funcționali:

a) puterea de ridicare (după care se dimensionează elementele de preluare a sarcinii, angrenajele etc.).

b) deschiderea (care determină mărimea podului rulant).

c) greutatea (care determină cantitatea de oțel folosită).

Celelalte caracteristici tehnice (felul construcției, calitatea oțelului, viteza pisicii, viteza de deplasare a podului, viteza de ridicare etc.) pot fi considerate ca avînd o influență neînsemnată asupra prețului.

În cazul nostru, avînd trei parametri funcționali, ecuația (1) devine:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 \quad (2)$$

în care:

x_1 = puterea de ridicare

x_2 = deschiderea

x_3 = greutatea

a, b_1, b_2, b_3 = constante ce urmează a fi determinate

Intrucît este un lucru esențial ca dreapta din spațiul tridimensional, ce o calculăm să prezinte abateri minime față de cele „n“ valori efective (reprezentînd prețuri de tranzacție ce le avem în documentație) trebuie îndeplinită — conform metodei celor mai mici pătrate — condiția:

$$\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 = (y - a - b_1x_1 - b_2x_2 - b_3x_3)^2 = \min. \quad (3)$$

Derivînd expresia $\sum (y - a - b_1x_1 - b_2x_2 - b_3x_3)^2$

după a, b_1, b_2, b_3 și efectuînd o serie de calcule intermediare, se obțin următoarele expresii matematice cu ajutorul cărora determinăm valorile constantelor:

$$a = \frac{\sum y}{n} - b_1 \frac{\sum x_1}{n} - b_2 \frac{\sum x_2}{n} - b_3 \frac{\sum x_3}{n} \quad (4)$$

$$\sum (y - \bar{y})(x_1 - \bar{x}_1) = b_1 \sum (x_1 - \bar{x}_1)^2 + b_2 \sum (x_2 - \bar{x}_2)(x_1 - \bar{x}_1) + b_3 \sum (x_3 - \bar{x}_3)(x_1 - \bar{x}_1) \quad (5)$$

$$\sum (y - \bar{y})(x_2 - \bar{x}_2) = b_1 \sum (x_1 - \bar{x}_1)(x_2 - \bar{x}_2) + b_2 \sum (x_2 - \bar{x}_2)^2 + b_3 \sum (x_3 - \bar{x}_3)(x_2 - \bar{x}_2) \quad (6)$$

$$\sum (y - \bar{y})(x_3 - \bar{x}_3) = b_1 \sum (x_1 - \bar{x}_1)(x_3 - \bar{x}_3) + b_2 \sum (x_2 - \bar{x}_2)(x_3 - \bar{x}_3) + b_3 \sum (x_3 - \bar{x}_3)^2 \quad (7)$$

Utilizînd notațiile $\Delta x_1, \Delta x_2, \Delta x_3$ și Δy în locul parantezelor putem scrie ecuațiile (5), (6) și (7) sub formă matricială:

$$\begin{pmatrix} \sum (\Delta x_1)^2 & \sum (\Delta x_2 \Delta x_1) & \sum (\Delta x_3 \Delta x_1) \\ \sum (\Delta x_1 \Delta x_2) & \sum (\Delta x_2)^2 & \sum (\Delta x_3 \Delta x_2) \\ \sum (\Delta x_1 \Delta x_3) & \sum (\Delta x_2 \Delta x_3) & \sum (\Delta x_3)^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} b_1 \\ b_2 \\ b_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \sum (\Delta y \Delta x_1) \\ \sum (\Delta y \Delta x_2) \\ \sum (\Delta y \Delta x_3) \end{pmatrix} \quad (8)$$

Pentru a afla valorile constantelor b_1, b_2 și b_3 vom utiliza regula lui Kramer, în care scop vom introduce în calcul determinantul A:

$$|A| = \begin{vmatrix} \sum (\Delta x_1)^2 & \sum (\Delta x_2 \Delta x_1) & \sum (\Delta x_3 \Delta x_1) \\ \sum (\Delta x_1 \Delta x_2) & \sum (\Delta x_2)^2 & \sum (\Delta x_3 \Delta x_2) \\ \sum (\Delta x_1 \Delta x_3) & \sum (\Delta x_2 \Delta x_3) & \sum (\Delta x_3)^2 \end{vmatrix} \quad (9)$$

cu ajutorul căruia putem determina mărimea constantelor:

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

$$b_1 = \frac{\begin{vmatrix} \Sigma(\Delta y \Delta x_1) & \Sigma(\Delta x_2 \Delta x_1) & \Sigma(\Delta x_3 \Delta x_1) \\ \Sigma(\Delta y \Delta x_2) & \Sigma(\Delta x_2)^2 & \Sigma(\Delta x_3 \Delta x_2) \\ \Sigma(\Delta y \Delta x_3) & \Sigma(\Delta x_2 \Delta x_3) & \Sigma(\Delta x_3)^2 \end{vmatrix}}{|A|} \quad (10)$$

$$b_2 = \frac{\begin{vmatrix} \Sigma(\Delta x_1)^2 & \Sigma(\Delta y \Delta x_1) & \Sigma(\Delta x_3 \Delta x_1) \\ \Sigma(\Delta x_1 \Delta x_2) & \Sigma(\Delta y \Delta x_2) & \Sigma(\Delta x_3 \Delta x_2) \\ \Sigma(\Delta x_1 \Delta x_3) & \Sigma(\Delta y \Delta x_3) & \Sigma(\Delta x_3)^2 \end{vmatrix}}{|A|} \quad (11)$$

$$b_3 = \frac{\begin{vmatrix} \Sigma(\Delta x_1)^2 & \Sigma(\Delta x_2 \Delta x_1) & \Sigma(\Delta y \Delta x_1) \\ \Sigma(\Delta x_1 \Delta x_2) & \Sigma(\Delta x_2)^2 & \Sigma(\Delta y \Delta x_2) \\ \Sigma(\Delta x_1 \Delta x_3) & \Sigma(\Delta x_2 \Delta x_3) & \Sigma(\Delta y \Delta x_3) \end{vmatrix}}{|A|} \quad (12)$$

Revenind la datele efective pe care le vom utiliza, arătăm că pe baza documentației de prețuri pe care o avem la dispoziție se poate întocmi o serie de prețuri externe în funcție de parametrii funcționali pentru un număr de 18 variante de poduri rulante. Pentru calcularea valorilor cerute de expresiile matematice prezentate (4, 9, 10, 11, 12) dispunem de seria de date sub forma unui tabel cu 18 linii și 18 coloane

(vezi tabelul nr. 1). După efectuarea tuturor operațiilor matematice necesare, rezultatele finale ale coloanelor din acest tabel sînt introduse mai întîi în expresiile 9, 10, 11, 12 și apoi în expresia 4.

În final se vor obține următoarele valori :

$$\begin{aligned} a &= -6.065,1 \\ b_1 &= 3.399,6 \\ b_2 &= 3.010,0 \\ b_3 &= 1.413,9 \end{aligned}$$

pe baza căroră expresia (2) capătă următoarea formă :

$$y = -6.065,1 + 3.399,6x_1 + 3.010,0x_2 + 1.413,9x_3 \quad (13)$$

Facem mențiunea că valorile aflate și introduse în expresie (13) sînt valabile numai în intervalele analizate :

$$\begin{aligned} \text{de la } 5 & \dots \dots 16 \text{ t putere de ridicare} \\ \text{de la } 10 & \dots \dots 24 \text{ m deschidere} \\ \text{de la } 12 & \dots \dots 40 \text{ t greutate} \end{aligned}$$

Din acest moment antecalcularea prețului de import pentru un pod rulant oferit de firma „Z” din „J” devine o operație relativ ușoară. Spre exemplu am dor să aflăm prețul de import (preț orientativ) pentru un pod rulant cu următoarele caracteristici tehnico-funcționale (ce lipsesc din seria de date efective de care dispunem) :

$$\begin{aligned} x_1 &= 7 \text{ t putere de ridicare} \\ x_2 &= 12 \text{ m deschidere} \\ x_3 &= 15 \text{ t greutate} \end{aligned}$$

Introducînd aceste date în expresia (13) obținem un nivel al prețului de import (C.I.F.) calculat teoretic :

$$y = 75.060,6 \text{ dolari}$$

ce poate fi luat în considerație cu suficientă siguranță în analizele de preț și în tratativele ce le purtăm cu firmele furnizoare.

TABELUL Nr.1

n	Puterea de ridicare care în tone	Deschiderea în m	Greutatea în tone	Prețul de import (c.i.f.) în dolari/buc.	Δy (y - \bar{y})	Δx_1 ($x_1 - \bar{x}_1$)	$\Delta y \cdot \Delta x_1$ ($y - \bar{y}$)($x_1 - \bar{x}_1$)	$(\Delta x_1)^2$ ($x_1 - \bar{x}_1$) ²	Δx_2 ($x_2 - \bar{x}_2$)	$\Delta y \cdot \Delta x_2$ ($y - \bar{y}$)($x_2 - \bar{x}_2$)	$(\Delta x_2)^2$ ($x_2 - \bar{x}_2$) ²
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	5	10,0	11,0	42500	-58079	-3,9	+226,5 · 10 ³	15,2	-6,5	+377,5 · 10 ³	42,3
2	5	11,3	11,2	58200	-42379	-3,9	+165,3 · 10 ³	15,2	-5,2	+220,4 · 10 ³	27,0
3	5	12,7	13,5	48825	-51754	-3,9	+201,8 · 10 ³	15,2	-3,8	+196,7 · 10 ³	14,4
4	5	15,0	14,9	89300	-11279	-3,9	+44,0 · 10 ³	15,2	-1,5	+18,9 · 10 ³	2,2
5	5	18,3	18,2	94200	-6379	-3,9	+24,9 · 10 ³	15,2	+1,8	-11,5 · 10 ³	3,2
6	8	11,1	13,0	84400	-16179	-0,9	+14,6 · 10 ³	0,8	-5,4	-87,4 · 10 ³	29,2
7	8	13,0	11,3	82900	-17679	-0,9	+15,9 · 10 ³	0,8	-3,5	+61,9 · 10 ³	12,2
8	8	15,8	18,0	97800	-2779	-0,9	+2,5 · 10 ³	0,8	-0,7	+1,9 · 10 ³	0,5
9	8	15,9	20,0	112800	+12221	-0,9	-11,0 · 10 ³	0,8	-0,6	-7,3 · 10 ³	0,4
10	8	22,6	22,0	124400	+23821	-0,9	-21,4 · 10 ³	0,8	+6,1	+145,8 · 10 ³	37,2
11	8	23,4	29,0	139700	+39121	-0,9	-35,2 · 10 ³	0,8	+6,9	+269,9 · 10 ³	47,6
12	8	28,4	31,2	148000	+47421	-0,9	-42,7 · 10 ³	0,8	+11,9	+564,3 · 10 ³	141,6
13	10	24,0	27,0	116300	+15721	+1,1	+17,3 · 10 ³	1,2	+7,5	+117,9 · 10 ³	56,2
14	12,5	12,0	12,0	80000	-20579	+3,6	-74,0 · 10 ³	13,0	-4,5	+92,6 · 10 ³	20,2
15	12,5	13,5	15,0	102800	+2221	+3,6	+8,0 · 10 ³	13,0	-3,0	-6,7 · 10 ³	9,0
16	12,5	16,2	17,0	112300	+11721	+3,6	+42,2 · 10 ³	13,0	-0,3	-3,5 · 10 ³	0,1
17	16,0	11,0	15,7	104000	+3421	+7,1	+24,3 · 10 ³	50,4	-5,5	-18,8 · 10 ³	30,2
18	16,0	23,2	38,6	172000	+71421	+7,1	+507,0 · 10 ³	50,4	+6,7	+478,5 · 10 ³	44,9
n=18	160,5	297,4	339,5	1810425	-	-	+1110 · 10 ³	+226,6	-	+2585,9 · 10 ³	+518,4

$$\bar{x}_1 = 8,9 \quad \bar{x}_2 = 16,5 \quad \bar{x}_3 = 18,9 \quad \bar{y} = 100579$$

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Dacă vom încerca să calculăm abaterea medie a prețurilor calculate față de cele efective vom constata că ele nu depășesc pragul de încredere admis de literatura de specialitate: $\pm 25\%$.

În tabelul nr. 2 prezentăm în mod selectiv situația pentru patru poduri rulante. În cazul în care la una din poziții abaterea depășește $\pm 25\%$, această deviere se datorește lipsei de reprezentativitate a prețului efectiv luat în calcul (ca urmare a încheierii unei tranzacții în condiții tehnico-comerciale anormale).

TABELUL NR. 2

n	Puterea (in t)	Deschiderea (in m)	Greutatea (in t)	Prețul de import (lei) în €/buc	Prețul calculat în €/buc	Abatere (calculat/preț efectiv) %
2	5	41,3	41,2	56200	60780	+4,4
4	5	45,0	44,9	29300	27450	-4,6
12	8	28,4	31,2	448000	450729	+4,7
43	8	23,4	29,0	439000	432569	-5,1
47	16	41,0	45,7	104000	103637	-0,3

În încheiere ținem să precizăm că determinarea ponderii (a importanței) ce o deține fiecare din cei trei parametri tehnico-funcționali în atingerea unui anumit nivel de preț poate fi efectuată cu ajutorul următoarelor expresii matematice:

$$x_1 \rightarrow \frac{n(\sum x_1 y) - \sum x_1 \sum y}{n \sum (x_1)^2 - (\sum x_1)^2} = k \quad (14)$$

$$x_2 \rightarrow \frac{n(\sum x_2 y) - \sum x_2 \sum y}{n \sum (x_2)^2 - (\sum x_2)^2} = l \quad (15)$$

$$x_3 \rightarrow \frac{n(\sum x_3 y) - \sum x_3 \sum y}{n \sum (x_3)^2 - (\sum x_3)^2} = m \quad (16)$$

În cazul în care $k > 1 > m$ se poate spune că prețul depinde în primul rând de x_1 , în al doilea rând de x_2 și în ultimă instanță de x_3 . Dacă valoarea lui „m”, spre exemplu, este foarte mică în comparație cu „l” și „k” se deduce că în calcule am putea face abstracție de mărimea x_1 fără ca acuratețea rezultatelor să aibă de suferit.

În cazul nostru, pe baza formulelor de mai sus am ajuns la concluzia că prețul depinde în primul rând de x_3 (greutatea în tone), apoi de x_2 (deschiderea în metri) și abia la urmă de x_1 (puterea de ridicare în tone), parametru ce poate lipsi din calcul.

Gheorghe NISTOR
Mugur ISĂRESCU
Petre CONSTANTIN

VADEMECUM

Promovarea exportului de inteligență

NOVEX

Societatea cu răspundere limitată pentru dezvoltarea și comercializarea invențiilor „NOVEX”-Budapesta funcționează ca societate pe acțiuni, având ca acționari întreprinderi de stat ungare, interesate în activități de cercetare-dezvoltare și transfer de tehnologii, din și spre Ungaria.

Trecerea începând din 1976 a întreprinderii „NOVEX” la autogestiune a ridicat, după aprecierea directorului său general, Judith Salusinszky, economist, probleme legate de contradicția aparentă între statutul de agenție de stat și independența de mișcare necesară unei societăți cu autogestiune.

Succesul activității întreprinderii a fost asigurat, în primul rând, prin recrutarea cu grijă a personalului — nu mai mult de 40 de lucrători permanenți — cunoscând una sau două limbi străine, din care însă mai mult de jumătate au una sau două licențe universitare. Personalul poate astfel răspunde foarte bine variatelor sarcini ce-i revin, având cunoștințele științifice și tehnice pe care le implică natura activității. În același timp întreprinderea colaborează cu o amplă rețea de experți pe domenii, care sînt consultați permanent.

Obiectivul principal al întreprinderii îl constituie accelerarea inovației industriale prin: 1) înlesnirea contractului dintre produsele activității de cercetare-dezvoltare din diferite ramuri și beneficiarii săi potențiali din țară sau străinătate; 2) preluarea de pe umerii creatorilor a sarcinii dificile privind afirmarea drepturilor de proprietate industrială, canalizîndu-le energia exclusiv spre activități de creație tehnico-științifică. În acest scop unitățile economice respective semnează cu Novex contracte privind un singur proiect sau un contract de cooperare pe termen lung privind valorificarea rezultatelor cercetării-dezvoltării. În același timp prin Novex sînt procurate de pe piața externă licențele solicitate de întreprinderile ungare. Printre partenerii externi ai in-

$$1) \frac{\Delta x_3}{(x_3 - \bar{x}_3)} \quad \frac{(\Delta x_3)^2}{(x_3 - \bar{x}_3)^2} \quad \frac{\Delta x_3 \Delta x_2}{(x_3 - \bar{x}_3)(x_2 - \bar{x}_2)} \quad \frac{\Delta x_3 \Delta x_1}{(x_3 - \bar{x}_3)(x_1 - \bar{x}_1)} \quad \frac{\Delta x_2 \Delta x_1}{(x_2 - \bar{x}_2)(x_1 - \bar{x}_1)}$$

14	15	16	17	18
306,6 · 10 ³	49,0	+ 25,3	+27,3	+45,5
326,3 · 10 ³	59,3	+ 20,3	+30,0	+40,0
279,4 · 10 ³	29,2	+ 14,9	+21,0	+20,5
45,1 · 10 ³	16,0	+ 5,9	+15,6	+ 6,0
4,5 · 10 ³	4,9	- 7,0	+ 2,7	- 1,3
95,4 · 10 ³	34,8	+ 4,9	+ 5,3	+31,9
134,3 · 10 ³	57,7	+ 3,1	+ 6,8	+26,6
2,3 · 10 ³	0,8	+ 0,6	+ 0,8	+ 0,6
13,4 · 10 ³	1,2	+ 0,5	- 1,0	- 0,7
73,8 · 10 ³	9,6	- 5,5	- 2,8	+18,9
95,1 · 10 ³	102,0	- 6,2	- 9,0	+69,7
83,3 · 10 ³	151,3	-10,7	-11,0	+146,4
27,3 · 10 ³	65,8	+ 8,2	+ 8,9	+60,7
42,0 · 10 ³	47,6	- 16,2	-24,8	+31,0
8,7 · 10 ³	15,2	- 10,8	-14,0	+11,7
22,3 · 10 ³	3,6	- 1,0	- 6,8	+ 0,6
11,0 · 10 ³	10,2	- 39,0	-22,7	+16,6
07,7 · 10 ³	388,0	+ 47,6	+139,9	+132,0
94,7 · 10 ³	+1046,2	+ 34,9	+166,2	+657,7

treprinderii atât la export, cât și la import, se numără țările socialiste membre CAER, multe țări capitaliste dezvoltate și țări în curs de dezvoltare.

Deși activitatea sa se bazează pe autogestiune, scopul principal al întreprinderii nu este creșterea beneficiilor proprii, ci promovarea realizării industriale a invențiilor, transpunerea lor practică cât mai rapidă prin profesionalism în organizarea atestării, selecției și îmbunătățirii invențiilor, patentelor și proceselor tehnologice noi din domeniul construcțiilor de mașini. Desigur ultima sarcină, dar nu și cea din urmă o constituie aprecierea financiară a colectivului de creație sau a inventatorului individual.

Sfera de activitate a Novex este foarte largă, începând cu proiecte de dezvoltare a unor noi medicamente și până la invenții în domeniul aparatului de precizie sau metode de creștere intensivă a animalelor.

Din oferta de export pot fi menționate: sistem complex de ameliorare a solurilor nisipoase bazat pe utilizarea lignitului ca fertilizant pentru terenuri nefertile; în domeniul medicinei lansarea cu succes a mărcilor Bioplast și Biethium; izolatorii pentru construcții subterane (metro), izolatori pentru prevenirea incendiilor etc.

LICENȚIA

O altă firmă ungară angajată în import-export de produse intelectuale este „Licencia”. Firma creată în anul 1949, a deținut până în 1968 un rol de expert în probleme de licențe, patente, know-how.

După 1968 realizarea de tranzacții în legătură cu drepturile de proprietate industrială a devenit sarcina principală a întreprinderii, vizând pe de o parte protecția drepturilor de proprietate industrială a inventatorilor ungari, prin patente obținute în străinătate, iar pe de altă parte reprezentând interesele unor clienți externi în Ungaria.

Un alt domeniu de activitate al întreprinderii îl constituie vânzarea-cumpărarea de licențe care, de regulă, nu sînt legate de tranzacții cu marfă, pentru diferite ramuri ale economiei.

Transferul unei licențe îmbracă de cele mai multe ori forma unei cooperări cu beneficiarul, în special în cazurile în care licența nu este încă aplicată în țara vânzătoare, cooperare ce se extinde în medie pe 2 ani, perioadă în care inventatorul își aduce contribuția la aplicarea în condițiile concrete ale beneficiarului a invenției.

În 1977 cifra de afaceri a întreprinderii era de 5,5 milioane dolari, cu o creștere de 200% față de anul precedent. Personalul întreprinderii — circa 200 — include numeroși experți, a căror opinie este de importanță decisivă în selecția invențiilor ce intrunesc condițiile pentru a fi patentate.

Din circa 600—800 de invenții create anual, se selecționează în medie 100—200, care necesită patente. Desigur că numai un număr limitat din acestea au aplicabilitate imediată în industrie și ca urmare pot fi oferite pe piața externă. Într-o primă etapă o invenție de acest gen este oferită spre dezvoltare și eventual fabricare de produse pentru export întreprinderilor ungare. Oferta unei licențe însoțită de garanția aplicabilității sale practice este de natură să-i sporească substanțial atractivitatea la export. Anual prin intermediul firmei Licencia se vînd în medie 10—15 licențe, ceea ce raportat la numărul total de 100—120 înregistrate dă o rată ridicată de valorificare. În țările industriale dezvoltate rata de export este de 5—7 la sută. Cu toate acestea balanța tehnologică este încă deficitară, importul fiind încă superior exportului, tendință, de altfel caracteristică oricărei economii dinamice.

Dintre partenerii comerciali ai întreprinderii — peste 40 de țări — pot fi amintiți R.F. Germania, Austria, Franța, piețe spre care se îndreaptă, în general, vânzările de licențe ce urmează a fi aplicate industrial.

I. GEORGESCU

Proiecte de dezvoltare

Columbia — un proiect de hidroameliorații, incluzînd aprovizionarea cu apă, drenaj și irigații destinat ameliorării condițiilor sanitare în zona Bogota va fi finanțat dintr-un credit acordat de Asociația Internațională pentru Dezvoltare, din grupul Băncii Mondiale în sumă de 30 milioane dolari.

Indonezia — un proiect privind construcția unei autostrăzi, incluzînd înlocuirea de poduri și îmbunătățiri rutiere realizat prin administrația provincială a lucrărilor publice va fi finanțat printr-un împrumut acordat de Banca Mondială.

Coasta de Fildeș — un al doilea proiect de dezvoltare a turismului, incluzînd construcții hoteliere și un program de vizitare a animalelor sălbatice va fi sprijinit printr-un credit al Băncii Mondiale de 14,2 milioane dolari.

Senegal — un proiect în domeniul educației vizînd pregătirea de tehnicieni și cadre de conducere necesari agriculturii moderne și industriei va fi sprijinit printr-un credit al Asociației Internaționale pentru Dezvoltare în valoare de 22 milioane dolari.

Bolivia — constituirea unui fond privind dezvoltarea cercetării în sectorul minier, avînd ca beneficiari întreprinderile miniere mici și mijlocii, ca și Bolivian Mining Corporation va fi creditat de Asociația Internațională pentru Dezvoltare, un prim credit acordat prin grupul Băncii Mondiale pentru o astfel de utilizare.

Turcia — un proiect de luptă împotriva poluării atmosferice prin studierea metodelor de fabricare din lignit a unui carburant fără fum și dezvoltarea altor tehnologii ce pot furniza carburanți nepoluante va primi ajutorul Băncii Mondiale, printr-un împrumut de 6 milioane dolari. Acest împrumut se va acorda în condiții de dobîndă de 7,95 la sută, nivel ce a intrat în vigoare începînd din luna septembrie a.c.

Volta Superioară — un proiect privind dezvoltarea învățămîntului în mediul rural, al doilea destinat educației, va fi sprijinit printr-un credit de 14 milioane dolari acordat de Asociația Internațională pentru Dezvoltare, filială a Băncii Mondiale ce acordă credite în condiții preferențiale.

Botswana — un al doilea proiect de aducțiune a apei avînd ca beneficiari circa 27 000 de locuitori din Francistown și pentru executarea unui studiu de consultanță privind fezabilitatea realizării unui baraj pe Gaborane vizînd satisfacerea în viitor a nevoilor de apă în zona Gaborone-Lobatse va fi realizat printr-un împrumut de 4,4 milioane dolari acordat de Banca Mondială.

COOPERARE

Cea de-a 20-a firmă americană care și-a deschis reprezentanță la Moscova este Abbott Laboratories, specializată în producția de „baby food” și produse medicale.

În 1975 firma americană a încheiat cu centrala de comerț exterior Technopromtimport, un contract privind construcția în U.R.S.S. a unei uzine pentru fabricarea de alimente pentru sugari. În cadrul contractului, societatea americană a furnizat echipamentele și procesele tehnologice. Uzina va avea o capacitate de producție zilnică de 40 tone de produse alimentare, respectiv 14 000 tone producție anuală. Uzina se construiește în orașul Balta, regiunea Odessa și va fi pusă în funcțiune în 1980.

Societatea, pe lângă tranzacțiile comerciale încheiate cu centralele sovietice de comerț exterior cooperează activ cu Comitetul de stat al U.R.S.S. pentru Știință și Tehnică, Ministerul Sănătății Publice al U.R.S.S. și alte organizații sovietice.

Redactor coordonator dr. IOAN GEORGESCU

Reclamarea viciilor ascunse

Intrarea în vigoare a Legii nr. 7/1977 a avut consecințe dintre cele mai importante asupra răspunderii unităților furnizoare pentru calitatea produselor livrate. Aceste consecințe s-au produs și în privința unora dintre reglementările privind prescripția extinctivă.

Așa cum s-a reținut prin Decizia primului arbitru de stat nr. 421/1979, „potrivit art. 31 din Legea nr. 7/1977, unitățile furnizoare răspund pentru orice deficiențe de calitate apărute în termenul de garanție, precum și pentru eventualele vicii ascunse rezultate din fabricație, apărute în perioada de utilizare normată.

Ca atare, în lumina acestei reglementări, răspunderea unității furnizoare pentru vicii ascunse nu mai este limitată la termenul de un an de la livrare prevăzut de art. 11 din Decretul nr. 167/1958 sau de termenele legale ori convenționale.

Aceste unități răspund și pentru viciile ascunse apărute după împlinirea termenelor de mai sus, pe toată durata de utilizare normată, în măsura în care viciile se datorează fabricației.

Potrivit prevederilor art. 5 din decretul citat, dreptul la acțiune pentru viciile ascunse se prescrie prin împlinirea unui termen de 6 luni, ce, potrivit art. 11, începe să curgă de la data descoperirii viciilor.

Reținem din cele de mai sus că dispozițiile Legii nr. 7/1977 nu au abrogat prevederile Decretului nr. 167/1958 privind termenul de prescripție de 6 luni, aplicabil în cazul viciilor ascunse și nici regula statornicită de art. 11 din menționatul decret, potrivit căreia prescripția începe să curgă din momentul descoperirii viciilor, iar nu de la o dată ulterioară.

Acest din urmă aspect merită să fie analizat privitor la situația în care prejudiciul datorat livrării unor produse cu vicii ascunse nu se produce — în totalitate — la data descoperirii viciilor. Cu alte cuvinte, este vorba de momentul începerii curgerii termenului de prescripție pentru daunele ivite ulterior descoperirii viciilor.

În cauza asupra căreia primul arbitru de stat s-a pronunțat prin Decizia nr. 3603/1977, viciile au fost descoperite la 6 mai 1976, când s-au întocmit notele de rebut. În legătură cu costul analizelor pe baza cărora s-au întocmit aceste note — cost care s-a achitat la 12 iunie 1976 și care s-a pretins de la unitatea furnizoare cu titlu de daune — s-a apreciat că termenul de prescripție a început să curgă de la data descoperirii viciilor, 6 mai 1976, iar nu de la data plății costului analizelor. În motivarea deciziei, s-a reținut că respectivele costuri reprezintă unul dintre elementele care constituie dauna încercată de către unitatea beneficiară ca urmare a primirii unor produse cu vicii ascunse. Fiind vorba de un prejudiciu unic, format din sume parțiale diferite, nu se putea admite ca, pentru fiecare din aceste sume, prescripția să înceapă a curge din momente diferite.

Considerăm că soluția adoptată prin decizia de mai sus corespunde intru totul dispozițiilor normative, fiind, în același timp, singura soluție legală posibilă.

Intr-adevăr, deoarece legea leagă momentul începerii curgerii termenului de prescripție exclusiv de data descoperirii viciilor, nu există temei pentru stabilirea altui moment.

Pentru cazul daunelor care apar succesiv, în timp, chiar decretul nr. 167/1958 oferă posibilitatea practică de conciliere a acestei situații cu faptul că termenul de prescripție începe să curgă de la data descoperirii viciilor ascunse.

Ne referim la instituția repunerii în termen prevăzută de art. 19 din decretul menționat. Considerăm că, în măsura în care daunele produse ulterior sint valorificate prin cțiune în 30 de zile de la producerea lor, unitatea reclamantă poate beneficia de repunerea în termenul de prescripție.

Prin producerea daunei se înțelege nu numai data când a avut loc plata unei anumite sume de bani, ci și alte împrejurări care afectează patrimoniul unității reclamante. Semnificative sînt, în această privință, următoarele considerente ale Deciziei primului arbitru de stat nr. 520/1978:

„Organul arbitral a reținut întemeiat — privitor la repunerea în termen — că I.S.C.E. exportatoare nu a fost în măsură să-și precizeze pretențiile la daune față de furnizorul intern decît la data la care s-a conciliat pe plan extern cuantumul bonificațiilor.

Sustinerea petiționarei în sensul că recunoașterea reclamației externe a survenit încă de la 12 iunie 1975, astfel încît repunerea în termen putea fi admisă numai în raport de această dată, nu poate fi reținută, întrucît pretențiile partenerului extern au fost formulate inițial pentru 50 la sută din valoarea meselor și scaunelor reclamate, pentru ca ulterior, prin telegrama 5327, să solicite livrarea a 180 scaune în contul reclamației, deci numai la data acestei telegramă valoarea daunei a putut fi precizată.

Ca urmare, repunerea în termen în raport cu telegrama 5327 din 26 mai 1977, primită... la 27 mai 1977, a fost întemeiată.

Observăm că și în această situație, s-a ținut seama de faptul că data descoperirii viciilor ascunse este singurul moment relevant în ceea ce privește începerea curgerii termenului de prescripție, însă s-a apelat, în mod judicios, la instituția repunerii în termen.

I. ICZKOVITS

agricultură

Repararea pagubelor produse terenurilor agricole

Fondul funciar, fără a distinge dacă formează obiectul proprietății de stat, cooperatiste sau particulare, reprezintă un bun național care trebuie folosit în conformitate cu prevederile legilor, corespunzător intereselor dezvoltării economiei naționale.

Prin Legea nr. 59/1974 cu privire la fondul funciar s-a asigurat reglementare unitară a folosirii pămîntului, în concordanță cu directivele din documentele de partid referitoare la apărarea și ameliorarea terenurilor agricole, precum și pentru luarea în cultură de noi suprafețe și folosirea intensivă a terenurilor agricole existente.

Astfel, într-un litigiu, soluționîndu-se pretențiile unității reclamante de a fi despăgubită de către unitatea pîrîită pentru lipsa de folosință a unui teren agricol pe care a fost depozitată o cantitate de pămînt excavată cu prilejul execuției în antrepriză a unui siloz de cereale, Arbitrajul de Stat Interjudețean Galați (hotărîrea nr. 144 din 24 ianuarie 1978) a respins acțiunea. A fost respinsă, pe cale de consecință și cererea de chemare în garanție introdusă de pîrît împotriva unității de antrepriză care a executat lucrările de construcții-montaj.

Hotărîrea pre-citată a fost menținută prin Decizia P.A.S. nr. 1318 din 30 mai 1978. În exercitarea dreptului de control, primul arbitru de stat a reținut că, pentru a se asigura compensarea suprafețelor de teren ce se scot definitiv din producția agricolă vegetală, precum și amenajarea și ameliorarea unor terenuri agricole cu productivitate redusă, s-a constituit „Fondul de dezvoltare și ameliorare a fondului financiar”. Taxele de protecție se virează de către unitățile socialiste beneficiare de investiții în acest fond, creaf la Banca pentru Agricultură și Industrie Alimentară și, ca atare, nu sînt datorate unităților socialiste care au fost lipsite temporar de folosința terenurilor ce le aparțin.

Intr-un alt litigiu recent, soluționat, organul arbitral a respins — pe baza unei motivări similare — acțiunea re-

clamantului, prin care a solicitat obligarea pîrîului la plata de daune reprezentînd contravaloarea producției agricole vegetale nerealizate datorită depozitării unor materiale de construcții pe un teren agricol — proprietate de stat. Hotărîrea pronunțată a fost, de asemenea, menținută prin Decizia P.A.S. nr. 2314 din 30 septembrie 1979.

În acest sens, primul arbitru de stat a reținut, pe de o parte, că reclamantul nu se afla în vreuna din situațiile în care era îndreptățit să obțină, peste valoarea tarifelor stabilite prin lege, despăgubiri în condițiile dreptului comun al răspunderii civile, iar pe de altă parte, că pîrîul este obligat să verse taxele de protecție a fondului funciar, inclusiv partea din tarif convenită, potrivit Legii nr. 59/1974, proprietarului, în fondul special înființat la Banca pentru Agricultură și Industrie Alimentară.

Rezolvarea din cele două decizii sus-citate se întemeiază pe interpretarea corectă a unor prevederi din Legea nr. 59/1974 cu privire la fondul funciar.

Astfel, conform art. 54 din lege, pentru folosirea terenurilor agricole, în mod definitiv sau temporar, în alte scopuri decît producția agricolă vegetală, unitățile socialiste beneficiare sînt obligate să includă în valoarea de deviz a lucrărilor de investiții sau de producție, ce urmează a se executa, sumele rezultate din aplicarea tarifelor de deviz prevăzute în anexa nr. 3 din lege. Trebuie relevat că tarifele de deviz pentru folosirea terenurilor agricole, în alte scopuri decît producția agricolă vegetală, sînt stabilite, prin anexa 3 la lege, diferențiat în funcție de categoria de folosință și calitatea terenului agricol.

Tarifele de deviz reprezintă, conform art. 56 din Lege, taxele de protecție, precum și sumele convenite deținătorilor de terenuri agricole, cu titlu de despăgubire.

Prevederile legale la care ne-am referit vizează situația în care — singura admisibilă potrivit Legii nr. 59/1974 — schimbarea destinației terenurilor agricole, ca urmare a realizării unor obiective de investiții prevăzute în planul național unic, a fost aprobată cu respectarea prevederilor legale.

Se poate conchide că unitățile beneficiare de investiții nu pot fi obligate la plata de despăgubiri, pentru lipsa de folosință a terenurilor agricole, decît în cazurile cînd, potrivit Legii nr. 59/1974, aceste despăgubiri se datorează peste tarifele legale. Taxele de protecție a terenurilor se virează de către unitățile beneficiare în contul înființat în acest scop la Banca pentru Agricultură și Industrie Alimentară și, deci, unitățile deținătoare ale terenurilor a căror destinație a fost temporar modificată nu pot formula acțiuni avînd ca obiect plata unor astfel de taxe la Arbitrajul de Stat.

Dr. Mircea MIHAIL

transporturi

Prescripția în contractul de transport

În conformitate cu art. 87 din Regulamentul de transport C.F.R. acțiunea contra căii ferate rezultînd din contractul de transport se prescrie pentru un an, termen care a fost modificat însă prin Decretul nr. 167/1958 privitor la prescripția extincțivă, care la art. 4 lit. e prevede că dreptul la orice acțiune izvorită dintr-un contract de transport îndreptată împotriva unei organizații socialiste de transport se prescrie în termen de 6 luni.

În cazul unui transport în trafic internațional, care a fost redirijat de la graniță, circulînd cu scrisoare de trăsură locală în regim de coletărie, se aplică tot prescripția de 6 luni.

În cazul cînd contractul de transport a fost încheiat spre a fi executat succesiv, cu mijloace de transport felurite, termenul de prescripție este de un an.

Același termen de 6 luni se aplică și în cazul acțiuni-

lor pentru restituirea taxelor de transport, Arbitrajul de Stat considerînd că temeiul acestor acțiuni rezidă în contractul de transport și nu în încasarea nejustificată a unei sume.

Tot termenul de 6 luni se aplică și în acțiunile de regres formulate de o întreprindere de transport împotriva altei întreprinderi de transport, ca urmare a unor prejudicii create prin plata de despăgubiri.

În afară de aceste situații constant stabilite de practica arbitrală, menționăm alte două situații reținute mai recent și anume:

1. S-a pus problema dacă în litigiile izvorite dintr-un contract de transport, avînd ca obiect mărfuri destinate exportului ori provenind din import, în care una din părți este o întreprindere de comerț exterior, se aplică termenul de 6 luni sau de 18 luni?

Prin Decizia P.A.S. nr. 2292/1978 s-a hotărît că în această situație termenul este de 18 luni intrucît prin prevederile de la lit. c a art. 4 din Decretul nr. 167/1958, privitor la prescripția extincțivă, adăugată prin Decretul nr. 218/1960, termenul de prescripție de 6 luni prevăzut de art. 4 nu este aplicabil în raporturile dintre întreprinderile de stat pentru comerțul exterior și organizațiile socialiste furnizoare de mărfuri pentru export sau beneficiare ale produselor importate.

Aceeași problemă s-a pus și în alte dosare, ex. 3558, 3559, 3560 ale Arbitrajului de Stat Central.

Este necesar a se face o precizare și anume: transporturile care se efectuează pentru export sau import sînt transporturi internaționale și deci sînt reglementate de Convențiile internaționale S.M.G.S. în care prescripția este de 9 luni și de C.I.M. în care prescripția este de un an.

Acestor transporturi nu li se aplică deci prevederile Decretului nr. 167/1958, care se aplică numai în transporturile locale (interne).

Atunci cînd însă este vorba (ca în spețele de mai sus) de ex. de un import pe mare urmat de un transport pe calea ferată de la port, sau de un export efectuat pe calea ferată pînă la port în vederea exportului, se aplică termenul de 18 luni în vederea deciziei sus menționate.

2. Lit. c din art. 13 al Decretului nr. 167/1958, introdusă prin Decretul nr. 218/1960 prevede că „cursul prescripției se suspendă pînă la rezolvarea reclamației administrative făcută de cel îndreptățit, cu privire la despăgubiri, în temeiul unui contract de transport, însă cel mai tîrziu pînă la expirarea unui termen de 3 luni socotit de la înregistrarea reclamației”.

Alin. 2 al art. 15 din același Decret, prevede: „prescripția nu se va împlini totuși înainte de expirarea unui termen de 6 luni, socotit de la încetarea cauzei de suspendare, cu excepția prescripțiilor mai mari de 6 luni, care nu se vor împlini decît după expirarea unui termen de o lună de la suspendare”.

S-a pus problema dacă acest aliniat se aplică și în cazul suspendării ca urmare a unei reclamații administrative?

Prin Decizia nr. 324/1979 P.A.S. a hotărît că față de intenția vădită a legiuitorului de a limita durata suspendării în cazul reclamației administrative, în această situație nu se aplică alin 2 din art. 15 al Decretului nr. 167/1958.

Menționăm de asemenea că nu se aplică prescripția de 6 luni cînd întreprinderea de transport pîrîtă nu este parte într-un contract de transport, ci într-un contract de altă natură, ca de ex. un contract pentru exploatarea unei linii de garaj, ori pentru manevrarea vagoanelor pe o linie de garaj, situație în care se aplică prescripția de 18 luni.

Tot termenul de 18 luni se aplică cînd s-a încasat de două ori prețul transportului sau o penalitate ca urmare a încălcării unei obligații derivînd din contractul de transport și atunci cînd prejudiciul a fost provocat de o culpă gravă sau dol al prepușilor căii ferate, în aceste cazuri fiind vorba de o acțiune în repararea pagubelor provocate prin fapte ilicite.

Lucian THEODORU

practică judecătorească

● SCHIMBAREA DE CĂTRE INSTANȚA A TEMEIULUI JURIDIC AL DESFACERII CONTRACTULUI DE MUNCĂ.

Prin decizia civilă nr. 29/1977, Tribunalul județean Ilfov, confirmă practica îndelungată a instanțelor supreme potrivit căreia instanțele judecătorești pot schimba temeiul juridic care a stat la baza desfacerii unui contract de muncă (în acest sens cităm numai decizia secției civile nr. 9/1974). Tribunalul județean, prin decizia la care ne referim, aduce însă o precizare interesantă în sensul că instanța poate modifica temeiul de drept — altul decît cel reținut de către unitate — numai în măsura în care situația de fapt (motivele de fapt) rămîne neschimbată.

Altfel spus, instanța de judecată poate schimba temeiul de drept fără însă să schimbe temeiul de fapt. Într-adevăr, este de principiu că părțile sînt obligate să înfățișeze instanțelor faptele și împrejurările pe care se întemeiază pretențiile ce le aleg, caracterizarea, în drept, a acestora sau temeiul lor juridic, aparținînd logic judecătorului. Este aplicarea cunoscutului principiu din dreptul roman: *da mihi factus, dabo tibi jus*.

● INADMISSIBILITATEA UNEI CERERI DE DESPĂGUBIRI DACĂ NU SE CONTESTĂ ÎNSĂȘI DESFACEREA CONTRACTULUI DE MUNCĂ.

Persoana care nu contestă desfacerea contractului de muncă în termenul prevăzut de lege, măsura respectivă rămînînd astfel definitivă, nu poate ulterior pune în discuție legalitatea deciziei unității în cadrul unei acțiuni în despăgubiri. Prin decizia civilă nr. 216/1978, Tribunalul județean Tulcea consideră, în mod justificat, că în astfel de cazuri cererea de despăgubiri este inadmisibilă căci, în situație contrară, s-ar ocoli o prevedere legislativă cu privire la termenul de prescripție, făcînd-o inoperantă.

● NECESITATEA MOTIVĂRII DECIZIEI DE DESFACERE DISCIPLINARĂ A CONTRACTULUI DE MUNCĂ.

Tribunalul județean Maramureș, prin decizia civilă nr. 201/1978, a considerat că decizia de desfacere disciplinară a contractului de muncă trebuie să indice în mod concret și exact încălcările săvîrșite cu vinovăție de către cel încadrat a obligațiilor de serviciu. Faptele trebuie indicate cu suficientă claritate și chiar individualizate, nefiind suficientă afirmarea lor în mod generic. O asemenea cerință este necesară din următoarele considerente:

— pentru a se putea stabili dacă sancțiunea a fost aplicată înăuntrul termenelor de o lună și de 6 luni prevăzute de art. 130 alin. 2 din Codul muncii;

— pentru a se înlătura posibilitatea unității de a invoca în fața instanței alte temeiuri de fapt;

— spre a se da posibilitate contestatorului de a contesta măsura în cunoștință de cauză și a-și face contraprobele necesare.

● NERESTITUIREA CHELTUIELILOR DE ȘCOLARIZARE DACĂ INTERVINE UN CAZ FORTUIT SAU DE FORȚĂ MAJORĂ.

Este știut că potrivit prevederilor art. 21 din Legea nr. 1/1970, persoanele încadrate în muncă trimise la cursuri de specializare sau de calificare sînt obligate a lucra timp de cel puțin 5 ani în cadrul unității care a suportat cheltuielile de școlarizare. Acestea trebuie restituite de persoana care înainte de acest termen părăsește unitatea, restituirea făcîndu-se proporțional cu perioada nelucrată.

În aplicarea acestei prevederi, Tribunalul Suprem, secția civilă, prin decizia nr. 1920/1978, aduce o interesantă și importantă precizare. Prin decizia sus arătată, s-a decis că în cazul în care neprestarea muncii de către persoana școlarizată s-a datorat decesului acesteia, cheltuielile de școlarizare nu se mai pot recupera nici de la succesori și nici de la persoana care, s-a obligat alături de ea, prin contract. Făcînd aplicarea prevederilor art. 1083 Cod civil, instanța a considerat că nu poate fi obligat la despăgubiri debitorul care nu a putut să-și îndeplinească obligația datorită unui caz de forță majoră sau a unui caz fortuit.

● SUPTAREA CHELTUIELILOR DE ȘCOLARIZARE ÎN CAZUL TRANSFERULUI ÎN INTERESUL SERVICIULUI.

LUI. Făcînd aplicarea principalelor „accessorium sequitur principale” și considerînd transferul în interesul serviciului ca o cesiune a contractului de muncă fără clauza retrocesiunii, Tribunalul Suprem, secția civilă, prin decizia nr. 1940/1978, a decis că în cazul în care persoana școlarizată se transferă în interesul serviciului înăuntrul perioadei de 5 ani, ea nu va fi obligată la restituirea cotei părți din cheltuielile de școlarizare către unitatea inițială care a suportat aceste cheltuieli.

Într-adevăr, avînd loc o cesiune a contractului de muncă, operează implicit și o cesiune a actului adițional prin care cel în cauză se obligă a suporta cheltuielile, dacă părăsește unitatea înainte de împlinirea perioadei fixată de lege.

● EFECTELE NECOMUNICĂRII DECIZIEI DE IMPUTARE.

Potrivit art. 108 alin. 3 din Codul muncii decizia de imputare constituie titlu executoriu din momentul comunicării. Necomunicarea unei decizii de imputare în termen de 3 ani de la emitere are drept efect, în baza art. 6 din Decretul nr. 167/1957, pierderea dreptului de a cere executarea ei. În acest sens practica instanțelor noastre supreme a fost constantă. Judecătoria Botoșani prin sentința civilă nr. 506/1978 mai relevă unul din efectele posibile ale necomunicării deciziei de imputare, stabilind că ea nu poate fi trecută în evidența separată înainte de comunicare conform art. 71 alin. 2 din H.C.M. nr. 792/1960 (republicată în 1969), întrucît acest text se referă exclusiv la „datoriile constatate prin titluri executorii”.

● RĂSPUNDEREA MATERIALĂ A MEMBRILOR COMISIEI DE PRIMIRE ÎN CAZUL RECEPȚIEI DEFECTUOASE.

Evidențiem două decizii civile ale Tribunalului județean Teleorman privind răspunderea materială generată de fapte ilicite derivînd din primirea și recepționarea de produse.

Astfel, prin decizia nr. 648/1978, s-a stabilit răspunderea materială a membrilor comisiei de primire a mărfurilor, constituită în baza prevederilor Regulamentului aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, pentru faptul că nu au întocmit acte opozabile cărașului, făcînd astfel imposibilă recuperarea pagubelor de la organizația de transport. Membrii comisiei sînt în culpă și au a răspunde material pentru prejudiciul creat în acest mod unității la care funcționează. De asemenea, prin decizia civilă nr. 422/1978, s-a decis că personalul unității beneficiare care recepționează animale fără certificat de sănătate, urmează a răspunde material pentru paguba produsă prin moartea acestora. Datorită faptului că recepționarea animalelor făcîndu-se defectuos, în condiții care nu au permis stabilirea răspunderii unității furnizoare, persoanele vinovate își angrenează propria lor răspundere materială.

● POSTURI DE ACEEAȘI NATURĂ.

Instanța noastră supremă, prin decizia nr. 68/1979 a secției civile, aduce o importantă precizare cu privire la înțelesul noțiunii de posturi de aceeași natură, folosită de art. 130 alin. 1 lit. a din Codul muncii. Prin decizia sus arătată, s-a considerat că nu este suficient ca retribuția și condițiile de studii să fie aceleași pentru ambele posturi, fiind esențial ca și atribuțiile de serviciu să fie identice. În cazul în care deși retribuția și condițiile de studii necesare sînt identice, dar atribuțiile de serviciu diferă, posturile nu pot fi considerate de aceeași natură.

● RECUPERAREA PAGUBELOR PRODUSE PRIN FAPTE INFRAȚIONALE AMNISTIAȚE.

În conformitate cu prevederile art. 103 alin. 2 din Codul muncii, cînd pagubele au fost cauzate unității printr-o faptă ce constituie infracțiune, răspunderea se stabilește potrivit legii penale. Dispoziția legală de mai sus se aplică și în cazul în care infracțiunea a fost amnistiată. Într-o atare situație deci, pentru recuperarea pagubei pricinuite, nu se vor aplica prevederile Codului muncii cu privire la răspunderea materială și la deciziile de imputare, ci acelea ale legii civile. În cazul unei infracțiuni amnistiate, instanța sesizată cu acțiunea pentru recuperarea pagubei este îndreptățită să soluționeze cererea în temeiul art. 998 și art. 999 Cod civil, obligînd și la plata foloaselor nerealizate.

În acest sens cităm o decizie recentă a secției civile a Tribunalului Suprem nr. 2011/1978.

C. J.

Întrebări și răspunsuri

● **ASOCIAȚIA DE LOCATARI STR. COBALCESCU NR. 1, SECTOR 1, BUCUREȘTI**, întreabă care este indemnizația și retribuția legală a administratorului și a fochistului în cazul în care asociația de locatari are 25 de membrii, titulari de contracte de închiriere, clădirea fiind proprietate de stat.

În conformitate cu tabelul privind limitele maxime ale retribuției și indemnizațiilor ce se pot acorda personalului de la asociația de locatari, prevăzut în statutul aprobat prin Decretul Consiliului de Stat nr. 387/1977, administratorul care îndeplinește activități de administrație, contabilitate și casierie are drept la o indemnizație maximă de 440 lei lunar, iar fochistul are drept fie la o indemnizație de 745 lei lunar, fie la o retribuție tarifară lunară (categoria 5) de lei 1938, în cazul când este încadrat cu contract de muncă.

Asociația de locatari are, de asemenea, obligația de a vărsa la bugetul statului impozitul aferent retribuției și indemnizației calculate cu cota de 15,5 la sută. De asemenea, are obligația de a vărsa la bugetul statului contribuția prevăzută la cap. III din Legea nr. 1/1977, pentru personalul fără copii, încadrat cu contract de muncă.

Limitele maxime de mai sus se vor majora odată cu majorarea generală a retribuțiilor în unitățile de gospodărie comunală în aceeași proporție.

● **ASOCIAȚIA DE LOCATARI, ȘOS. COLENTINA, NR. 34, BLOC 68, BUCUREȘTI**, întreabă dacă o asociație de locatari mică (numai 38 membri), are obligația ca pentru materialele consumabile (mături, becuri, detergenți, rechizite etc.) să țină evidența în registrul de inventar și dacă pentru scăderea lor, comitetul este obligat a întocmi proces de scoatere din uz.

În conformitate cu Metodologia aprobată, toate asociațiile de locatari — indiferent de mărimea lor — au obligația ca în partea a II-a a registrului pentru evidența bunurilor asociației, să evidențieze toate bunurile ce intră în patrimoniul lor, inclusiv materialele consumabile. Pentru scoaterea lor din evidență, după consumare, nu vedem nici un impediment — în lipsa unei prevederi legale — ca să se întocmească un proces verbal, document care va sta la baza înregistrării.

● **ASOCIAȚIA DE LOCATARI — BL OC 15, CARTIER VITROMETAN — MEDIAȘ**, înfățișează o serie de neajunsuri (prestarea necorespunzătoare a unor servicii de către E.G.C.L. Mediaș, facturarea exagerată etc.) și întreabă care este calea de urmat pentru intrarea în legalitate.

În primul rând trebuie sesizată conducerea Întreprinderii de gospodărie comunală și locativă a județului Sibiu cu arătarea că, în cazul în care nu se vor lua măsuri pentru instaurarea legalității în raporturile dintre asociație și E.G.C.L. Mediaș, veți reclama situația forului tutelar.

În conformitate cu prevederile art. 24, alin. 3 din statutul asociației, comitetele și birourile executive ale consiliilor populare sînt obligate a lua măsuri pentru asigurarea rezolvării cererilor asociațiilor de locatari.

În cazul în care considerați că facturile emise de E.G.C.L. Mediaș conțin date ireale, majorind costurile în mod nelegal, aveți posibilitatea de a vă adresa Justiției.

● **PANDURU VIRGIL — CRAIOVA**, sesizînd că printre obligațiile chiriașilor ce dețin suprafețe locative cu destinație de locuință, prevăzute în anexa nr. 3 a H.C.M. 860/1973, nu figurează preocuparea sau achitarea costului recipienților necesari colectării gunoaielor, în timp ce în anexa 4 a aceluiași act normativ, o asemenea obligație figurează în sarcina chiriașilor ce dețin spații cu alte destinații, ne întreabă dacă față de această diferențiere de regim, chiriașii ce fac parte din prima categorie au sau nu o asemenea obligație.

Răspunsul este afirmativ. Într-adevăr, prevederile cuprinse la pct. 3 a din Normele nr. 2/1973 ale C.P.C.P. precizează că cheltuielile pentru procurarea, întreținerea și dezinfectarea recipienților de colectare a gunoaielor... se repartizează în raport cu numărul persoanelor care locuiesc în fiecare locuință.

● **ASOCIAȚIA LOCATARILOR, STR. VALEA ARGESULUI NR. 11, BUCUREȘTI**, întreabă care este criteriul de repartizare a cheltuielilor privind lucrări de zugrăveli și vopsitorii la părțile comune într-o clădire în care toate apartamentele proprietate personală sînt locuite de proprietari și familiile acestora.

În conformitate cu prevederile art. 50 din H.C.M. nr. 880/1973, dreptul de proprietate implică și proprietatea în indiviziune asupra părților și instalațiilor comune. Corelativ acestui drept, cheltuielile efectuate se suportă de fiecare titular al dreptului de proprietate în indiviziune, în raport cu cota parte de proprietate indiviză asupra părților și instalațiilor comune.

Prevederile din Hotărîrea nr. 2/1973, a C.P.C.P. se referă la altă categorie de cheltuieli.

● **I. GEORGESCU și M. COMAN — PLOIEȘTI**, întreabă dacă în cazul contractelor interne pentru realizarea operațiunilor de export este sau nu necesară repartitia, atunci cînd produsele sînt prevăzute în nomenclatorul aprobat prin H.C.M. nr. 1270/1975.

Răspunsul este afirmativ. Repartițiile se emit de către unitățile socialiste competente nu în funcție de natura contractelor, ci de natura produselor.

● **I. PARASCHIVESCU (București)** întreabă dacă obligațiile unității furnizoare pot fi considerate îndeplinite prin simplul fapt al livrării utilajelor, atunci cînd prin contract această unitate s-a obligat și la montarea respectivelor utilaje.

În situația pe care o relatați, faptul livrării utilajelor cu respectarea condițiilor de calitate, nu are semnificația îndeplinirii integrale a obligațiilor asumate prin contract.

În consecință, urmează să fie angajată răspunderea unității furnizoare pentru neefectuarea în termen a montării.

● **R. DÎMBOIANU (Sibiu)** întreabă dacă aferent produselor ce nu s-au putut livra din cauza neintrării în funcțiune a unui obiectiv de investiții, unitatea furnizoare poate să fie exonerată de răspunderea pentru neîndeplinirea obligațiilor asumate prin contracte economice.

Răspunsul este negativ, exceptînd situația în care nerespectarea termenului de punere în funcțiune s-a datorat unui caz de forță majoră. În această ipoteză, forța majoră trebuie dovedită în condițiile art. 46 din Legea nr. 71/1969, modificată și completată.

C. J.

RAFINĂRIA DĂRMANEȘTI
județul Bacău, Cod 5477

Are disponibile următoarele utilaje electrice, păstrate în condiții corespunzătoare :

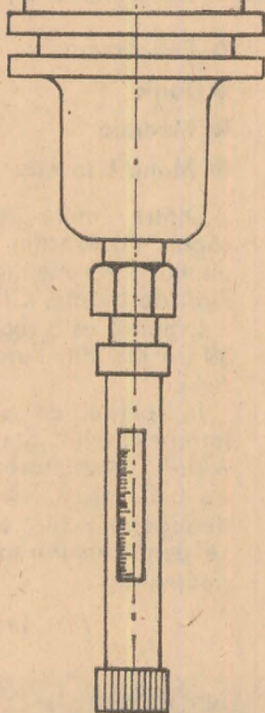
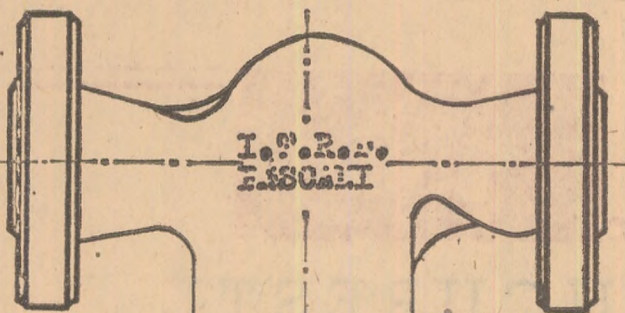
TRANSFORMATOR TTUS-NS-AL = 2 buc.
10 MVA 110/20 KV, conexiuni ICD
U.Sv. — 11% cu linie de fugă normală (1.633.852 lei)

M.I.C.M. - D. I. S. I. E. S. C. I. E. T. I. E.

INTREPRINDEREA DE TRADUCTOARE SI REGULATOARE DIRECTE

P A S C A N I

Str. Moldovei nr. 17, telef. 980/61414, telex 22723



I. R. D. Pascani vă oferă
Regulatoare Directe de Tempe-
ratură, aparate ce servesc la
automatizări locale în indus-
tria chimică, petrolieră, ter-
moenergetică, fiind destinate
pentru reglarea temperaturii
agenților termici din rezervoare
instalării de termoficare, etc.

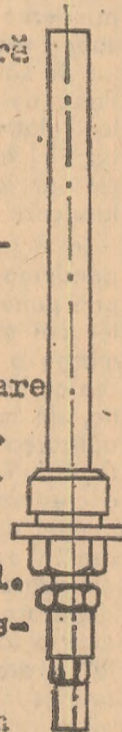
Produsele sînt proiectate și realizate la nivelul
celor mai bune pe plan mondial.

Principalele caracteris-
tici tehnice:

- Diametrul nominal: 15-150 mm
- Presiunea nominală: 16-25-40 bar
- Domeniul de reglare: 0-60°C,
30-90°C, 60-120°C, 140-250°C.
- Forța termostatului: 20, 40, 80,
dez.

Prețul mediu: 9.500 lei

Relații suplimentare se
pot obține de la serviciul teh-
nic al întreprinderii noastre.



Tea prezentăm

Inițiată în urmă cu 95 de ani, sub forma unui mic atelier care producea luminări, săpun de rufe, cremă de ghețe și cerneleuri, întreprinderea „Stela” a devenit astăzi o unitate modernă, cu un proces complex de prelucrare, cu un bogat nomenclator de produse. Întreprinderea are în componența sa trei secții. În Capitală – secția de săpun (platforma Colentina), de chimizare a grăsimilor (platforma Dudești) și secția SIN în Splaiul Independenței, iar la Sibiu un atelier de fabricare a săpunului.

În actualul cincinal întreprinderea și-a dublat producția prin punerea în funcțiune a celei mai moderne secții de chimizare a grăsimilor. Prin dotarea cu utilaje de înalt nivel tehnic, de mare productivitate și utilizarea celor mai noi tehnologii de fabricație s-a obținut și o creștere considerabilă a producției de săpun, iar prin darea în exploatare a secției de chimizare a grăsimilor și modernizarea secțiilor existente, dintr-o fabrică de săpun, „Stela” a devenit o puternică unitate economică de produse chimice, unică în țară, specializată în fabricarea de alcoolii și acizi grași naturali, stearină, oleină, trioleină, glicerină, lubrifianți pentru industria metalurgică, diverse tipuri de auxiliari de pielărie etc. Toate aceste produse constituie materii prime care pînă nu de mult se importau.

Întreprinderea „Stela” este cea mai mare producătoare de săpunuri din țară și, totodată, cea mai mare exportatoare de astfel de produse. Săpunurile de toaletă, fine, extrafine și obișnuite sau săpunurile 72%, 60% de rufe cu marca „STELA”

PRODUSELE ÎNTRERINDERII



BUCUREȘTI

sînt apreciate nu numai în țară ci, și pe alte continente ale lumii.

Dintre săpunurile cele mai căutate amintim :

- București
- Oana
- Margareta
- Lavanda
- Darclee
- Roua
- Iasomia
- Tenofin
- Catifelin
- Carpatin
- Chypre
- Jubileu

- Pell Amar
- Tonic
- Mamaia
- Mona Lisa etc.

Dintre noile sortimente de săpun tip extrafin realizate în ultimul timp menționăm : Stela, Flori de Munte, Giuvaer, Lalele.

Exportul este realizat în peste 30 de țări din Europa, Africa și Asia.

În planul de perspectivă al Întreprinderii „Stela” este prevăzută dezvoltarea producției de acizi grași, uleiuri vegetale, detergenți lichizi și alte produse pentru ușurarea muncii gospodinelor.

Ion VASILESCU

