

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

conjunctura pe piețele valutare și de capital

Escalada prețului aurului

După ce în întreaga perioadă 1950—1970 prețul aurului a fost relativ stabil, în jurul nivelului de 35 dolari pe uncie (prețul oficial al aurului monetar), odată cu suspendarea convertibilității aur a dolarului, în august 1971, prețul metalului galben a înregistrat o escaladare aproape continuă. În ianuarie 1975 a fost atins nivelul de 200 dolari pe uncie; au urmat doi ani de relativă slăbire a cererii și de scăderi intermitente ale prețului. Începând cu 1977—1978, creșterea prețului aurului pe piața internațională a cunoscut o cursă tot mai accelerată, culminând cu majorările de mare amploare din anul 1979: de la cca. 230 dolari pe uncie în ianuarie 1979 la aproape 400 dolari pe uncie în octombrie 1979 și peste 500 dolari pe uncie în ultimele zile ale lunii decembrie 1979. Se poate aprecia deci că o caracteristică a anului 1979 a fost stabilirea unor recorduri istorice succesive ale prețului aurului. Primele zile ale acestui an au marcat noi recorduri prețului aurului (peste 630 dolari pe uncie la 3 ianuarie 1980).

În ciuda demonetizării aurului conform prevederilor celui de-al doilea amendament al statutului Fondului Monetar Internațional, metalul galben dovedește în practică o deosebită atractivitate, atât pentru particulari, cât și pentru oficialități. Deși prin prevederile amendamentului amintit băncile centrale ale țărilor membre ale FMI au primit din nou dreptul de a vinde și cumpăra aur, puține țări par a fi dispuse să-și reducă rezervele de metal galben (numai oficialitățile monetare ale S.U.A. și Portugaliei au vândut aur din rezervele oficiale).

Evaluează prețul pieței, rezervele de aur ale băncilor centrale ocupă în prezent mai mult de jumătate din valoarea rezervelor de lichiditate internațională ale țărilor. Astfel, la prețul de 500 dolari pe uncie, valoarea rezervelor oficiale de aur monetar este de cca. 500 miliarde dolari, adică 60% din lichiditatea internațională oficială și de peste 30 ori mai mult decât rezervele de drepturi speciale de tragere (activul de rezervă al Fondului Monetar Internațional). Indirect și neoficial, aurul a recâștigat locul pe care îl avea în deceniul 1960—1970 în cadrul lichidității internaționale.

Avantajele creșterii prețului aurului se concentrează, însă, asupra unui grup restrâns de țări capitaliste dezvoltate (S.U.A., Canada și țările vest-europene) care dețin peste 85% din rezervele oficiale mondiale de aur monetar. Acest lucru adâncește disparitățile în distribuția pe țări a lichidității internaționale. În același timp, valorificarea rezervelor de aur la prețul prezent al pieței ridică o serie de probleme, deoarece orice lichidare importantă a acestor rezerve ar determina o scădere masivă a prețului.

Definitivul pentru piața și prețul aurului îl constituie

impactul hotărârilor pe care îl are politica oficială a țărilor țara de metalul galben. Anual, pe piața internațională a aurului se tranzacționează, în mod obișnuit, între 1000—1500 tone, din care cca. 900—1200 tone reprezintă aurul nou extras. În schimb, totalul rezervelor de aur monetar ale țărilor este de 30—35 000 tone; numai oficialitățile monetare ale S.U.A. deținând rezerve de cca. 8000 tone aur monetar, adică de cel puțin 5 ori mai mult decât volumul fizic al pieței internaționale. Pe nici o altă piață internațională de mărfuri raportul cerere-ofertă nu depinde, în mod potențial, atât de mult de politica oficială de stocare sau vindere.

În acest context, se poate înțelege mai bine situația cu totul excepțională de pe piața internațională a aurului din ultimele săptămâni. Tendința generală și de durată de creștere a prețului aurului reflectă cererea tot mai mare pentru metalul galben ca urmare a amplificării inflației în economia mondială și deprecierei puterii de cumpărare a monedelor. Pe această tendință generală s-a suprapus, în 1979 și în special în ultimele săptămâni, cererea suplimentară de aur generată de incertitudinile economice și politice de pe plan internațional. Fenomenele de criză din diferite zone ale lumii, majorarea prețului țițeiului și tensiunile de pe piețele valutare în mod deosebit neîncrederea în dolar, au determinat tot mai mulți posesori de fonduri lichide să opteze pentru plasamente în aur. Aurul este considerat de investitori „o valoare sigură într-o lume nesigură” și de aceea este tot mai des avut în vedere în politica de diversificare a rezervelor monetare (înlocuirea unei părți din rezervele în dolari prin rezerve în mărci vest-germane, franci elvețieni etc.).

În mod deosebit, țările exportatoare de țiței cu surpluși în balanțele de plăți se pare că au optat pentru majorarea rezervelor lor de aur, ceea ce explică în mare măsură majorările de preț din ultimul timp. La prețul de 500 dolari pe uncie, oferta medie anuală de aur de pe piața internațională de 1000—1300 tone poate fi achiziționată cu 16—20 miliarde dolari. Este însă cunoscut că disponibilitățile în monede străine (în special dolari) ale țărilor exportatoare de petrol sînt evaluate la peste 150 miliarde dolari. Mai mult, ca urmare a ultimelor majorări ale prețului țițeiului, surplusul plăților curente ale țărilor membre OPEC se situează la cca. 70 miliarde dolari pentru semestrul II 1979 și semestrul I 1980, față de 50 miliarde dolari în 1979. Disponibilitățile prezente suplimentare ale acestor țări, de 20 miliarde dolari, sînt suficiente pentru a achiziționa oferta anuală tradițională de aur de pe piața internațională.

Din aceste considerente, piața internațională a aurului este foarte volatilă. Orice majorare substanțială a cererii (așa cum s-a întâmplat în decembrie 1979), neputînd fi acoperită de oferta tradițională, determină creșteri substanțiale de preț. Este semnificativ că majorările de preț din ultimele zile au avut loc în condițiile unui volum redus de tranzacții, oferta de aur fiind foarte limitată; posesorii de

aur evită vinderea unei părți din rezervele lor pentru a nu determina scăderea prețului. Asemenea majorări ale cererii pot fi acoperite numai prin vinderea unei părți din aurul monetar aflat în rezervele țărilor occidentale, dar, așa cum s-a mai menționat, în prezent puține țări par dispuse să vândă aur (chiar S.U.A. au suspendat în ultimele luni vânzările periodice de aur monetar). În consecință, cercurile de specialitate apreciază că nu este exclus ca prețul aurului să atingă 800—1000 dolari pe uncie în 1980, dacă se menține actualul dezechilibru între cerere și ofertă. În mod deosebit, perspectiva prețului aurului depinde de cumpărările de aur ale țărilor exportatoare de petrol și a celorlalți posesori de fonduri lichide, precum și de politica față de aur a principalilor posesori de aur monetar (în special S.U.A.).

MUGUR ISĂRESCU
I.E.M.

drept și uzanțe internaționale

Documentele comerciale în vânzarea internațională

Oricare ar fi obiectul unui raport comercial internațional — vânzare-cumpărare, antrepriză de construcții-montaj, transfer de tehnologie, consulting-engineering etc. — pentru încasarea prețului pe care s-a obligat să-l plătească beneficiarul mărfurilor livrate, a lucrărilor efectuate sau a serviciilor prestate, furnizorul trebuie să facă dovada executării întocmai a acestor obligațiuni, cu documente conținând prevederile din contractul perfectat.

Rezumându-ne numai la operațiunile comerciale de vânzare-cumpărare internațională, arătăm că totalitatea documentelor prin care se face dovada livrării unui anumit lot de marfă — în cantitatea, calitatea, la data și în condițiile de transport convenite prin contract —, poartă denumirea generică de **documente comerciale sau de expediție**. Studiarea acestor documente prezintă importanță pentru comercianții care activează în domeniul comerțului exterior din multiple puncte de vedere, din care două sînt esențiale; în primul rînd, oricare ar fi modalitatea de plată adoptată prin contractele comerciale internaționale, întocmirea documentelor comerciale în strictă conformitate cu clauzele contractuale constituie o condiție *sine qua non* pentru încasarea prețului; în al doilea rînd, documentele comerciale sînt actele primare care atestă nemijlocit executarea obligațiilor contractuale — alături de rezultatele din contractele economice interne de livrări pentru export, cît și din contractele economice internaționale —, constituind astfel premisa de neînlucuit pentru toate genurile de evidente — operative, gestionare, contabile și statistice. Așa fiind, orice lacună în întocmirea și controlul întocmirii lor în conformitate cu regulile generale care le reglementează se poate reflecta negativ în activitatea întreprinderilor care concură la realizarea exporturilor și a importurilor și, nu rareori, sînt generatoare de pagube în lei sau în valută.

Am arătat mai sus că prin documente comerciale înțelegem totalitatea actelor care atestă, respectiv prin care se face dovada că un anumit lot de marfă a fost livrat în cantitatea, calitatea, cu mijlocul de transport, la locul și data convenite prin contractul comercial de vânzare internațională.

a) Denumirea de **documente comerciale**, pe care o folosim, este atribuită acestora prin Regulile uniforme privind încasările (Publicația 322), care în cadrul „Dispozițiilor generale și Definiții” arată că „expresia **documente comerciale** vizează facturi, documente maritime, documente de proprietate ori alte documente analoge, sau orice alte

documente, oricare ar fi, altele decît documentele financiare”. Aceleași reguli uniforme stabilesc stera de cuprindere a noțiunii de documente financiare și anume: „expresia **documente financiare** vizează cambii, bilete la ordin, cecuri, chitanțe de plată sau alte instrumente analoge, utilizate pentru a obține plata sumelor de bani”.

În unele lucrări, pentru categoria documentelor comerciale se utilizează altă denumire; astfel, „totalitatea documentelor ce se întocmesc în legătură cu o vânzare sau cumpărare de marfă care se transportă înăuntrul unei țări sau în străinătate poartă denumirea colectivă de **documente de expediție**” (1; 251). Credem că această denumire este prea îngustă, neputînd să includă în ea și, de exemplu, factura, care este un document comercial tipic, precum nici certificatele de analiză, de origină etc. Într-o altă lucrare de specialitate (2; 268) se atribuie actelor de care ne ocupăm denumirea de **documente de plată**. În lucrarea menționată se arată că „documentele de plată, privind vânzările sau prestațiile de servicii internaționale, în accepțiunea generală a acestei noțiuni, sînt actele care atestă expedierea mărfii (prestarea serviciilor), transferul proprietății, calitatea, garanțarea și asigurarea mărfurilor respective”. Pe bună dreptate se subliniază în continuare în lucrarea citată că oricare ar fi denumirea ce li se atribuie, pentru încasarea prețului privind mărfurile expediate, atît unitatea producătoare — exportatoare, cît și întreprinderea de comerț exterior, au obligația de a întocmi sau de a obține o serie de documente fără de care cumpărătorul nu efectuează plata.

b) Caracteristic documentelor comerciale este faptul că ele nu au o reglementare printr-un act normativ sau o uzanță comercială uniformă proprie lor; izvoarele de drept aplicabile acestor documente sînt diferite, de la document la document, în funcție de natura lor juridică. Astfel, despre factura comercială, respectiv despre elementele obligatorii pe care trebuie să le conțină, tratează Condițiile generale de livrare C.A.E.R. — 1968/1975, la paragraful 49, în schimb, conosamentul este supus unor reglementări multiple, dintre care amintim Regulile și uzanțele uniforme privitoare la creditele documentare, Regulile de la Haga din 1921, cu modificările ulterioare și altele.

Față de importanța pe care o prezintă documentele de care ne ocupăm în derularea în condiții optime a plăților internaționale privind export-importurile, prin Normele din 8 octombrie 1975 ale Băncii Române de Comerț Exterior sînt prevăzute unele reguli generale, de care trebuie să țină seama întreprinderile de comerț exterior; la elaborarea acestor norme au fost luate în considerare izvoarele de drept, uzanțele uniforme și practica bancară internațională, fiind astfel o veritabilă sinteză de reguli aplicabile documentelor comerciale folosite în plățile internaționale.

c) Documentele comerciale privite ca documente care se prezintă pentru derularea plăților internaționale, cumulează în totalitatea lor, fiecare în parte sau numai unele din ele, trei funcții principale: funcția probatorie, de decontare și de plată, funcția de titlu de credit.

Prima funcție — **funcția probatorie** — este caracteristică tuturor documentelor comerciale, fiecare document în parte dovedind un anumit aspect al operațiunii complexe de livrare a unor mărfuri determinate prin contract. Astfel, prin factură se stabilește natura, cantitatea, calitatea și valoarea mărfurilor livrate, precum și a cheltuielilor adiacente care urmează să fie suportate de cumpărător; prin conosament se dovedește că mărfurile au fost încărcate efectiv spre transport pe o anumită navă; prin certificatul de origine se atestă că marfa este indigenă din țara exportatorului ș.a.m.d.

Funcția de decontare se manifestă la acele documente comerciale care sînt emise de diferite organizații specializate în derularea expedițiilor și a transporturilor de mărfuri, de la producător la cumpărătorul extern. Astfel, duplicatul scrisorii de trăsură internațională este un document care probează predarea mărfurilor către cîrăușul fe-

vademecum

Ambalajul în strategia produsului

Planul de marketing, care precede lansarea produsului, nu se mai poate mărgini să țină seama numai de produs. El va determina și ambalajul care va da produsului cele mai mari șanse să pătrundă, să se impună și să dureze. De aceea, din planul de marketing nu va lipsi un studiu aprofundat al produsului respectiv, pentru a i se stabili ambalajul care îl va distinge de altele și care va plăcea clienților prin calitățile lui funcționale (protejarea produsului, greutate redusă, mînuire ușoară) și estetice (forma, materialul, culoarea).

Numai după realizarea unor machete, verificate în cadrul unui eșantion socio-profesional de consumatori, se va putea considera că s-a descoperit cea mai bună soluție. Această este însă abia prima etapă.

Foarte adesea, clientela reacționează într-un mod neprevăzut. De aceea, unii producători încep prin a lansa noile ambalaje într-o regiune-test, urmînd ca, în funcție de rezultate, să le modifice înainte de a le utiliza pe întregul teritoriu.

Numărul crescînd al produselor de marcă, apariția ambalajului nerecuperabil și extinderea marilor magazine sînt tot atîtea motive de a se acorda ambalajului o importanță specială. Actul de cumpărare este efectul unui ambalaj studiat și ajutat de acțiunea de publicitate și de planul de marketing.

Există o asemenea diversitate de produse de ambalat, de materiale care pot servi la ambalat și de politici comerciale care influențează domeniul ambalajelor, încît este imposibil să afirmăm că un produs X urmează să fie ambalat cu materialul Y, pentru a corespunde unei politici Z. Cel mult cîteva principii generale pot fi formulate.

Mai înainte de orice, vom analiza produsul, rețeaua de desfacere, concurența. Numai o analiză amănunțită a produsului și a ambianței lui poate constitui o bază de lucru pentru specialiștii în ambalaj. Să nu spunem: „Vreau să-mi ambalez făina în saci de culoare mov, sau să-mi livrez rulmenții cu bile în cutii cu ornamente, pentru că nu a mai procedat nimeni așa”. Vom crea o impresie ridicolă.

Un ambalaj trebuie mai întîi să convingă. Ultima scenă a actului de „vînzare” se joacă în jurul ambalajului.

Aspectul grafic este esențial. Înainte de toate se cere sobrietate și claritate. De altminteri, în această optică tind să se generalizeze ambalajele cu fondul alb. Marca de fabrică trebuie scoasă în evidență. Dacă nu avem, vom cere unui specialist să ne inventeze o marcă. În lipsa unei mărci de fabrică, putem utiliza denumirea produsului sau oricare alt nume sub care este cunoscut produsul (denumirea procedeului de fabricație, brevetul etc.). Din punct de vedere grafic, ambalajul urmează să fie prelungirea acțiunii publicitare sau de impulsționare. Se va menționa în mod concis denumirea exactă a produsului sau conținutul ambalajului. Este inutil să se adauge acestei denumiri alte mențiuni sau fraze banale.

Inscripția de pe ambalaj trebuie să poată fi citită repede și înțeleasă fără confuzii. Se vor utiliza caractere simple, ușor descifrabile.

Ambalajul trebuie să aibă o putere de sugestie, ca efect al ansamblului. La calitate și preț sensibil egale, produsul nostru trebuie să fie preferat de către client. Uneori, reacția clientului față de un produs este de a spune „nu pare serios”, chiar fără să-l fi încercat vreodată. Prezentarea unui produs are aceeași importanță ca și calitatea lui. Ambalajul trebuie să evoce ceea ce se așteaptă de la el: soliditate, seriozitate, greutate redusă, durabilitate, eficiență în cutare sau cutare împrejurare etc. În urmă cu cîțiva ani, cîteva mari întreprinderi de morărit din S.U.A. au lansat pe piață făina de patiserie în ambalaj de culoare neagră. Insuccesul a fost răsunător, cu toată importanța reclamă de lansare. Ambalajul de culoare neagră era psihologic incompatibil cu făina „albă”, produs care simbolizează puritatea.

rovior, dar în același timp, este și un document de decontare în cazul în care expeditorul — o unitate producătoare — a făcut plata transportului în contul exportatorului român sau în cel al cumpărătorului extern; documentele comerciale, în totalitatea lor, au și funcția de declanșarea obligației de plată, deci sînt documente de plată, în virtutea faptului că prin prezentarea lor cumpărătorului, se face dovada de către vînzător a îndeplinirii obligației de livrare asumate.

Funcția de titlu de credit o au numai anumite documente comerciale, printre care conosamentul și polița de asigurare; grație acestei funcții, documentele menționate pot fi întocmite la ordin și, ca urmare, proprietatea mărfurilor pe care le reprezintă — avem în vedere conosamentul — poate fi transferată cu multă ușurință, prin gir, potrivit intereselor pe care le are vînzătorul, în cadrul modalității de plată convenită prin contract.

d) Documentele comerciale, privite prin prisma emiterii lor pot fi grupate în: **documente interne**, emise de întreprinderea de comerț exterior exportatoare, printre care se numără factura comercială și, într-o anumită măsură, diverse specificații și avizări; **documente din afara întreprinderii vînzătoare**, emise de producătorii mărfurilor destinate exportului și de diferite alte organizații socialiste specializate, care participă la operațiunea de livrare (documente de transport, certificate de calitate, buletine de analiză, polița de asigurare etc.). O cit de sumară trecere în revistă a documentelor comerciale duce la constatarea că marea lor majoritate se întocmesc, respectiv se emit, de către organizații specializate, deci din punctul de vedere al întreprinderilor de comerț exterior exportatoare, sînt externe, ceea ce demonstrează atenția ce trebuie acordată comandării lor la timp și urmărirea primirii și controlul lor, de așa natură încît să se evite întîrzierea încasării prețului în valută.

Grupate din punct de vedere al anturii juridice a operațiunii pe care le atestă, documentele comerciale pot fi clasificate în patru mari categorii și anume:

— **documente comerciale de identificare calitativă, cantitativă și valorică a mărfurilor livrate**; această categorie — care se emite de vînzător, fiind deci documente interne — cuprinde factura comercială și specificațiile mărfurilor pe fiecare colet, container sau vagon în parte;

— **documente de transport**, în care includem conosamentul, duplicatul scrisori de trăsură internațională, scrisoarea de trăsură internațională pentru traficul rutier, scrisoarea de transport aerian, recipisa poștală și adeverința de primire pentru expediere, sînt emise de organizațiile de transport și expediție specializate;

— **documente de asigurare** — polițele și certificatele de asigurare — se emit de către societățile de asigurare sau reprezentanții lor;

— **documente care atestă calitatea, cantitatea și originea mărfurilor**, reprezintă categoria cea mai numeroasă și diversificată categorie de documente comerciale, dintre care cele mai frecvent întîlnite sînt procese-verbale de recepție calitativă și cantitativă, certificate de recepție, certificate de calitate, certificate de garanție, certificate de origine, certificate fito-sanitare și sanitar-veterinare etc.; sînt emise de producătorii mărfurilor pentru export, precum și de o serie de organizații și instituții specializate în control de diverse tipuri.

dr. Al. DETEȘAN

1. P. Gorenîuc — Relațiile de plăți cu străinătatea, Ediția științifică, 1971.

2. Al. Deleșan, D. Porojan — Export, probleme și soluții, editată de „Revista economică”, 1977.

Motivațiile eventualului cumpărător sînt foarte complexe, pentru că variază de la un segment la altul și în mai mare măsură de la o țară la alta. De aceea, pentru anumite produse de mare și largă răspîndire este necesar ca studiul ambalajului să fie foarte aprofundat.

Produsul are calitățile lui proprii, pe care ambalajul are sarcina să le înfățișeze publicului, menținîndu-se în limitele cadrului juridic și ale celui tehnic. Avem toată libertatea să facem ca ambalajul să provoace cu rapiditate (în cel mult cîteva zecimi de secundă, dacă este așezat în stelașul dintr-un mare magazin) și cu eficiență (consumatorul potențial trebuie să perceapă caracteristicile esențiale ale produsului) dorința de a cumpăra a celui care îl vede.

Totuși, actul vînzării nu este numai un efect al faptului că ambalajul a fost văzut. Publicitatea pe care o desfășoară întreprinderea, publicitatea la locul de desfacere care însoțește produsul și atrage atenția pe loc, precum și acțiunile întreprinse anterior dau produsului o anumită imagine.

Bătălia detergentilor cu enzime este un exemplu care a demonstrat evoluția marketing-ului în ultimii ani. Incontestabilul progres tehnic pe care îl reprezintă introducerea enzimelor nu ar fi fost niciodată suficient pentru a transforma în așa măsură piața. A fost nevoie de un marketing excepțional de eficient, din care, firește, a făcut parte și ambalajul.

Detergentul „Ariel”, de exemplu, a cunoscut un succes fulgerător și durabil, datorită nu numai calității, ci și impresiei produse de ambalajul lui. Pachetul reprezintă, pe un fond alb, niște elipse concentrice de culoare albastră, iar inscripția simplă „Ariel” este scrisă foarte cîțef. Acest pachet, realizat în urma a numeroase sondaje, dă gospodinei o impresie de eficacitate și de tehnicitate. Totuși această tehnicitate este prezentată subtil, ca să nu o sperie. Ansamblul pachetului atrage privirea, iar conținutul lui posedă calitățile care se așteaptă de la detergent.

Mostrele distribuite, publicitatea întreprinsă prin presă, prin mijloacele audiovizuale etc., au explicat în mod sumar gospodinelor principiul enzimelor, pentru a le liniști. În același timp, ele au fost familiarizate cu ambalajul, denumirea și marca produsului.

Desigur o campanie publicitară desfășurată astfel a cerut investiții pe care numai o mare firmă își poate permite să le facă. Totuși și o întreprindere mai modestă poate și trebuie să-și integreze ambalajele în politica ei comercială, cu mijloacele de care dispune.

Importanța pe care urmează să o acordăm diverselor funcții ale ambalajului diferă după produs.

Ambalajul ideal trebuie să protejeze bine produsul, să fie lesne de fabricat și ieftin; caracteristicile lui tehnice trebuie să ușureze manipulările, transportul și depozitarea. Prin concepția lui, el este un instrument eficient al marketing-ului.

Funcția esențială a ambalajului este de a proteja. După natura, dimensiunile, greutatea și numărul de unități de ambalat, vom prefera un tip anumit. Posibilitățile tehnicii moderne sînt foarte vaste. Alegerea va fi deci foarte grea.

Între uzină și consumator intervin depozitarea și transportul. Desigur, se cere ca produsul să fie protejat, iar ambalajul să fie adaptat manipulărilor defectuoase la care ar putea fi supus. Nu este bine cînd o cutie de carton se strică din cauza ploii, cînd o etichetă este smulsă etc. Cu ocazia studiului întreprins în legătură cu ambalajele, se confecționează și „ambalaje de încercare”, iar la unele produse se fac experiențe cu diferite mijloace de transport pentru a vedea în ce stare se vor înipoia.

În vederea depozitării, ambalajul trebuie să fie perfect. Dacă ambalajele întreprinderii sînt foarte practice, ele vor contribui în mare măsură la bunul ei renume.

Ambalajul trebuie să permită să se cîștige spațiu. Cînd va fi depozitat, marca și tipul produsului trebuie să fie ușor de identificat. Nu trebuie uitată securitatea: rezistența la strivire, la coroziune, la căldură etc. Riscurile vor fi semnificate clar pe toate fețele.

Pentru clienții care cumpără cantități importante de produse, ambalajul poate fi individualizat, prin indicarea firmei de desfacere cu ridicata, a importatorului sau printr-o culoare specială.

Ambalajul dă preț produsului. Toate funcțiile arătate mai sus trebuie să contribuie la aceasta. Să ne întrebăm de asemenea în ce măsură ambalajul nerestituibil va putea fi reutilizat de către client. Aceasta poate să constituie un „ultim” serviciu (și nu din cele mai neînsemnate) pe care ambalajul îl aduce clientului.

Raportul dintre valoarea produsului și costul ambalajului nu trebuie să ne facă să uităm de funcția de apel a ambalajului. Acesta trebuie să fie ușor de recunoscut atunci cînd produsul este expus. O sticlă de apă minerală „își strigă marca cu voce tare”. Și o ladă conținînd mașinulele sau piese de schimb trebuie să fie ușor de recunoscut.

Cînd ambalajul este ieftin, cînd ușurează munca intermediarilor și-l servește pe client cît se poate mai bine, cînd este un adevărat indemn la cumpărare, atunci avem un ambalaj excelent care își îndeplinește toate funcțiile.

Ambalaj nerecuperabil sau recuperabil? Aceasta este întrebarea care se pune atît pentru produsele de larg consum, cît și pentru produsele industriale.

De fapt, atît pentru vînzător, cît și pentru client, totul nu este decît o chestiune de preț, de ușurință a utilizării și de igienă.

Consumatorul, avid de inovații, va asalta noile produse. Desigur, pe el îl costă mutația către ambalajul nerecuperabil, dar, această mutație accelerîndu-se, se poate presupune că noutatea, ușurința utilizării și mai ales calitatea, merită o mică cheltuială suplimentară.

Pentru distribuitor problema este oarecum diferită. Cele mai raționale prevederi estimează că marea majoritate a produselor de băcănie se vor desface în sistemul de auto-servire. Atunci ambalajul și standul de prezentare vor fi singurele legături între client și produs. Mai mult ca oricînd ambalajul va trebui să se adapteze la vînzarea în masă; el va trebui să promoveze produsul, să permită o depozitare și o manipulare ușoare și un raport „cifra de afaceri/spațiu” cît se poate mai ridicat.

După aspectul rentabilității, arta și creativitatea au un rol foarte important. Pentru consumator, cele mai multe din produsele, al căror raport calitate/preț este egal, se disting numai prin aspect, design. Și unde poate interveni mai bine arta decît în domeniul ambalajului? În mod paradoxal, cu cît o întreprindere dispune de mai puține mijloace financiare, cu atît are interesul să se arate mai creativă în domeniul ambalajelor, pentru a face ca produsele sale să se deosebească de cele ale concurenților.

C. MIRCESCU

IN CURÎND !

**PLĂTILE,
RISCURILE,
EFICIENȚA**

Premisă a schimburilor economice internaționale

Fluxul valutar financiar

Sistemul monetar-financiar internațional este chemat să asigure desfășurarea normală a fluxului valutar-financiar internațional, și prin acesta, totalitatea fluxurilor economice internaționale din cadrul circuitului economic mondial.

CONȚINUT ȘI OBIECTIVE ALE FLUXULUI VALUTAR ȘI FINANCIAR

Abordarea teoretică a fluxului valutar-financiar internațional este definită în raport de doctrina economică a autorilor. Sesizarea lui în literatură — mai ales sub forma de investiții directe — este remarcată încă de la începutul secolului XX, tratarea lor teoretică și politică era legată exclusiv de natura capitalismului — în stadiul său imperialist — când are loc exportul de capital. Într-adevăr, imperialismul se caracterizează prin exportul de capital, în acele forme prin care are loc acapararea surselor de aprovizionare și a piețelor de desfacere, împărțirea și reimpărțirea sferelor de influență și dominație etc. Acest conținut al exportului de capital — ca trăsătură a imperialismului — îl întâlnim și astăzi în forme foarte variate, cu deosebire în activitatea societăților transnaționale. Dealtfel, acest conținut caracterizează nu numai relațiile de investiții internaționale, dar și alte relații, începând de la comerțul de mărfuri și terminând cu cel mai nou și important flux cum este transferul de tehnologie. Dominația prin tehnologie — în forme și scopuri variate — a căpătat denumirea cunoscută de „imperialism tehnologic“.

În același timp, economia mondială a cunoscut importante mutații sociale, naționale, economice etc. În aceste condiții și fluxurile economice internaționale și-au schimbat natura și conținutul în raport de natura partenerilor, modalitățile și condițiile derulării acestor fluxuri sînt foarte variate. Aceasta este valabil și pentru fluxul valutar-financiar internațional. Numai o analiză concretă a conținutului, condițiilor, modalităților și efectelor unui circuit sau altul al fluxului valutar-financiar internațional ne permite să constatăm natura reală a acestui flux.

În analiza conceptuală a fluxului valutar-financiar internațional punctul de plecare îl poate constitui studiul funcțiilor banilor în relațiile internaționale. Criteriul de bază de includere a unor valori în fluxul valutar-financiar internațional este **autovalorificarea** lor, respectiv obținerea unui plus de valoare prin utilizarea lor în schimburile economice internaționale. Aceasta reprezintă deosebirea fundamentală dintre fluxul de mărfuri și fluxul valutar-financiar. În cazul fluxului internațional de mărfuri obiectivul fundamental este schimbarea unei valori cu alta, în procesul căreia se realizează plus produsul creat deja în procesul de producție. Fluxul valutar-financiar urmărește înainte de toate autovalorificarea în utilizarea sa ulterioară, deci sporirea valorii pe care la un moment dat o exprimă fondurile bănești concretizate într-o valută sau alta.

Reținînd acest obiectiv principal al fluxului valutar-financiar internațional ar fi greșit să reducem funcțiile fluxului valutar-financiar doar la această funcție. Rațiunile care determină fluxul valutar-financiar internațional sînt mai multe, deși în ultimă instanță vizează obiectivul principal menționat mai sus. Astfel, în perioade de instabilitate economică, valutară sau politică asigurarea securității (integrității) fondurilor poate deveni un factor important, iar une-

ori cel mai important factor al mișcării internaționale de fonduri valutar-financiare. De asemenea, interdependența dintre fluxurile economice internaționale condiționează necesitatea mișcării internaționale a fondurilor în scopul declanșat de antrenare a altor fluxuri economice internaționale. Astfel, finanțarea exportului, creditul comercial, creditul financiar pe marfă și chiar creditele bancar-financiare sînt forme ale fluxului valutar-financiar care urmăresc stimularea fluxului internațional de mărfuri. Plata sub formă de redevențe a unor tehnologii exportate urmărește promovarea fluxului tehnologic internațional. Putem spune că mișcarea fondurilor valutar-financiare internaționale este strins legată de toate celelalte fluxuri economice internaționale, aflîndu-se într-o dinamică interdependentă. În fine, mișcarea internațională a fondurilor este determinată de dezechilibrele în balanțele de plăți, de necesitatea echilibrării lor prin antrenarea creditului internațional, plasamentelor internaționale sau a rezervelor valutare ale statelor. Dacă mișcarea internațională a fondurilor valutar-financiare determinată de factorii anteriori menționați constituie prima etapă a fluxului valutar-financiar (întrucît va urma etapa a doua de rambursare, repatriere etc.), în cazul mișcărilor internaționale de fonduri care antrenează modificarea rezervelor valutare reprezintă, de regulă, o etapă ulterioară a fluxului valutar-financiar internațional, dealtfel și o etapă finală a tuturor fluxurilor economice internaționale.

Sintetizînd obiectivele ce se urmăresc în dezvoltarea fluxului valutar-financiar internațional reținem următoarele:

- autovalorificarea disponibilităților valutar-financiare;
- asigurarea integrității și securității fondurilor;
- antrenarea și stimularea fluxurilor comerciale, tehnologice și serviciilor internaționale;
- echilibrarea finală a balanțelor de plăți prin transferul internațional de rezerve valutare-financiare.

În practică primele două obiective acționează concomitent, iar dacă apar și situații în care se pot disocia, respectiv de a alege una din cele două rațiuni (autovalorificarea sau securitatea fondurilor), atunci securitatea fondurilor este factorul care primează în decizia privind plasamentele și investițiile internaționale. Sînt însă și situații de mișcare internațională a fondurilor determinate de toți patru factori concomitent.

CIRCUITELE DE BAZĂ ALE FLUXULUI VALUTAR-FINANCIAR INTERNAȚIONAL

O problemă care presupune o clarificare preliminară constă în determinarea formelor principale de realizare a fluxului valutar-financiar internațional. Sistemul bancar-financiar internațional dezvoltat și diversificat, tehnicile moderne și rapide ale tranzacțiilor valutar-financiare internaționale fac aproape imposibilă cuantificarea exactă a volumului fluxului valutar-financiar internațional, întrucît apare o succesiune rapidă a formelor de plasamente internaționale — uneori în cursul aceleiași zile, — astfel încît la nivelul unui an statisticile bancare — în cazul în care s-ar publica în întregime — ar reflecta evidente duble repetate ale acelorași fonduri. Cel mai adesea cercetările privind clasificarea formelor de plasamente financiare internaționale au ca punct de plecare durata plasamentelor, grupîndu-le în plasamente pe termen scurt (pînă la un an), pe termen mijlociu (pînă la cinci ani) și pe termen lung. Deși acest criteriu are o mare importanță pentru echilibrul trezoreriei unei bănci sau balante de plăți externe ale unei țări, această grupare este relativă, întrucît o investiție pe termen lung, să spunem cumpărarea la emisiune a unor euroobligațiuni pe șapte ani, posesorul poate să le negocieze, vînzîndu-le pe piața secundară după cîteva luni, devenind deci practic un plasament pe termen scurt din punct de vedere al creditorului, și invers, cumpărarea unor bonuri de tezaur pe termen scurt — de exemplu la trei luni — detinerea lor poate fi perpetuată (reinvestită) pentru mai mulți ani. În primul caz, statistica evidentiază o investiție pe termen lung, dar în realitate s-a transformat

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

intr-o investiție pe termen scurt. În cazul al doilea, o investiție pe termen scurt se desfășoară în practică ca un plasament pe termen lung. Criteriul duratei plasamentelor internaționale are însă importanța sa, întrucât termenul de plasament determină gradul de lichiditate a fondurilor și costul lor.

Se pare că un criteriu relativ mai expres este **modalitatea** în care se realizează plasamentul internațional al unor fonduri. Avantajul acestui criteriu este că ține seama, sau permite să se evidențieze, atât termenul investiției internaționale, scopul principal și nemijlocit al plasamentului, tehnica financiară de realizare a mișcării internaționale a fondurilor.

Deci, după modalitatea de plasare internațională a fondurilor valutar-financiare distingem următoarele circuite ale fluxurilor valutar-financiare :

1. **Depozite financiare de trezorerie** — reprezintă un plasament internațional la o bancă sau instituție bancară, de fonduri în valută străină temporar disponibile. Sursele acestor fonduri sînt foarte diferite și provin din : rezervele valutare (oficiale sau private) menținute pe conturi curente sau pe un termen foarte scurt, fonduri de rulment ale băncilor sau corporațiilor, încasarea contravalorii unor exporturi de mărfuri și servicii sau alte venituri obținute într-o altă țară etc. Scopul depozitelor financiare de trezorerie constă — în principal — în menținerea unui **grad foarte înalt al lichidității** fondurilor, fără însă a se subaprecia prin aceasta maximizarea veniturilor din depozitele financiare respective. În unele situații — și acestea sînt foarte dese și antrenează uneori valori considerabile — scopul principal al plasamentului este obținerea de venituri maxime ca urmare a unei previzibile evoluții favorabile a dobînzilor sau a cursului de schimb al valutei în care se face depozitul financiar, acestea căpătînd denumirea de capitaluri speculative sau hot money. Deseori însă — în condiții de instabilitate valutară, economică sau politică — prin depozite financiare de trezorerie se urmărește pur și simplu asigurarea integrității valorice a fondurilor.

În același timp, trebuie subliniată marea diversitate a **tehnicilor de depozit**, acestea variînd de la clasicul depozit în conturi curente, la depozite cu condiții de depozitare și retrageri foarte variate cum ar fi : depozite la termen de o lună, trei luni, șase luni, nouă luni și 12 luni, sau pe perioade „sparte“ ; depozite pe durată nedeterminată, dar cu un preaviz în zile convenit în vederea retragerii ; depozite day to day — în diferitele sale variante (overnight, spot next, tomorrow next ; weekend — de vineri pînă luni) ; depozitele call care reprezintă o creație a sistemului bancar în țările în care depozitele la cont curent ale nerezidenților nu sînt remunerabile — ca în cazul S.U.A. — pentru care băncile americane deschid conturi call în alte centre financiare, ca de exemplu în Bahamas, unde legislația restrictivă americană nu acționează, făcînd astfel ca băncile americane să fie competitive la remunerarea de depozite în cont curent pentru perioade de sub o lună.

Dezvoltarea **piețelor eurovalutelor** (eurovalutelor sau aslovalutelor) a creat condiții favorabile diversificării formelor și tehnicilor de depozite sau alte plasamente financiare internaționale.

2. **Creditul internațional** — este unul din componentele importante ale fluxului valutar-financiar internațional, asistînd la o adevărată **piață internațională a creditului**. Formele creditului internațional sînt variate și ele pot fi grupate după diferite criterii. În cazul analizei de față modalitatea de acordare a creditului, scopul nemijlocit urmărit și efectele pe care le antrenează ne pot permite să distingem **două tipuri principale de credite** internaționale : a) Credite financiare ; b) Credite comerciale.

În ambele forme are loc o mișcare internațională de valori, însă în primul caz fondurile sînt acordate sub formă **bănească**, iar al doilea sub formă de **mărfuri**. De aici deosebiri esențiale în sursele de mobilizare a fondurilor, nivelul costurilor, schema de acordare și de mobilizare. Cu toate acestea nu în toate tranzacțiile de credit se poate face o

distincție clară și o încadrare certă într-unul sau altul dintre tipurile de credite enunțate mai sus.

Astfel, creditul financiar, fiind acordat direct în bani, nu poate fi decît credit bancar. Dar, creditele bancare pot fi pur financiare (de la bancă la bancă) sau linii de credite interurbane în vederea finanțării unor tranzacții comerciale. Fondurile obținute din creditele bancare pe marfă — spre deosebire de creditul de la bancă la bancă — nu pot fi transferate dintr-o țară în alta, sau dintr-o valută în alta, și trebuie utilizate pentru plata importului de mărfuri din țara și în valuta băncii creditoare. O formă nouă de credit financiar internațional și care vizează sume importante sînt creditele bancare consorționale, prin care un grup de bănci — constituite într-un consorțiu sau sindicat — acordă un împrumut unei anume bănci. În același timp, concurența de pe piața internațională a comerțului cu mașini, utilaje și instalații a condus, pe de o parte, la vînzarea-cumpărarea acestor produse pe credit. Creditul poate fi acordat direct de către exportator importatorului pentru o anumită cotă din valoarea mărfurilor (numit și credit furnizor) sau de către o bancă sau instituție financiară din țara exportatorului direct în favoarea importatorului (credit cumpărător). În ambele cazuri intervine statul sau instituții specializate de stat care refinanțează — în ultimă instanță — exporturile pe credit. Deci, observăm o anumită întrepătrundere între cele două tipuri principale de credit (financiar și comercial). Această întrepătrundere se desprinde nu numai în baza acordării creditului, dar și după ce tranzacțiile bancar-comerciale au avut loc. Astfel, un export pe credit comercial acordat de exportator, acesta din urmă apelează la sistemul bancar-financiar pentru refinanțarea prin scontarea tratatelor sau biletelor la ordin înainte de scadența creditului comercial, acesta din urmă intrînd deja în sfera relațiilor financiar-bancare.

Cu toată această întrepătrundere noi vom analiza separat creditele financiare și creditele comerciale în vederea aprofundării principalelor tendințe și particularități ale lor în cadrul fluxului valutar-financiar internațional.

3. **Investiții străine de portofoliu** — constau în plasamente de fonduri în valori mobiliare, cu deosebire în obligațiuni și acțiuni emise de străini într-o anumită țară sau în mai multe țări concomitent, și cumpărate de rezidenți (bănci, instituții financiare, precum și de persoane fizice). Investițiile de portofoliu — cel puțin în momentul efectuării lor — sînt pe termen lung, avînd ca obiectiv principal obținerea unui venit fix sau variabil. Evident că această formă de investiții fiind efectuată pe termen lung are un grad mai redus de lichiditate, dar majoritatea valorilor mobiliare aici în discuție sînt negociabile la bursa de valori, putînd fi vîndute și transformate în orice moment în fonduri lichide. Desigur că decizia de vînzare a titlurilor de portofoliu și momentul efectuării acestora se bazează pe criteriile asigurării integrității fondurilor și obținerii de venituri maxime (dobîndă, dividend, etc.). În ultimii 15 ani asistăm la o dezvoltare a pieței investițiilor internaționale de portofoliu atît sub aspect cantitativ, cît și al tehnicilor de efectuare (cu deosebire emisiunea de euroobligațiuni, alături de obligațiunile și acțiunile străine).

4. **Investiții directe în străinătate** — reprezintă una din formele cele mai vechi ale fluxului valutar-financiar internațional și care astăzi prezintă controverse, atît economice, cît și politice și ideologice. Investițiile directe străine se caracterizează prin plasarea de resurse financiare materiale, tehnologice etc. prin crearea, dezvoltarea sau achiziționarea unei unități economice (de producție, de comercializare, de asigurare sau bancare) prin care investitorul străin deține o parte sau în totalitate capitalul social, dar în orice caz trebuie să permită un anumit grad de control asupra activității unității economice respective. Forma clasică de investiții externe — crearea de către străini de unități sau sucursale ale lor în care dețin controlul total ca urmare a stăpînirii întregului capital — a degenerat în activități de supragerare de sub controlul statului pe teritoriul cărui acționează, devenînd — ceea ce astăzi în mod curent se numește — societăți transnaționale. În același timp, însă, au

apărut forme noi de investiții directe prin care investitorul străin realizează controlul asupra activității societății în comun cu un partener local (privat sau public) ca urmare a aportului de resurse la activitatea comună. Acestea constituie societățile mixte sau întreprinderile comune (joint ventures). Proportia participării variază în raport de interesele partenerilor în limitele legislației naționale a țării pe teritoriul căruia societatea mixtă funcționează.

5. O componentă importantă a fluxului valutar-financiar internațional o constituie **veniturile rezultate din plasamente financiare și investiții externe**. Acestea sînt venituri generate de mișcarea internațională anterioară de fonduri financiare (sub forma celor enunțate mai sus). Aici nu este vorba de rambursarea sau repatrierea fondurilor financiare propriu-zise investite sau acordate anterior unui partener străin, ci de veniturile pe care acestea le generează pe parcursul existenței lor în străinătate pînă la rambursare sau repatriere. Aceste venituri iau forme diferite în raport de caracterul plasamentelor sau investițiilor internaționale: dobînda (la credite), beneficiul (la investiția directă), dividende (investiția în acțiuni), cupoanele (la obligațiuni).

Veniturile de mai sus intră în fluxul valutar-financiar internațional atît prin repatrierea lor, cît și prin soirea creanțelor externe ca urmare a reinvestirii lor locale sau într-o terță țară. Deci, veniturile rezultate din plasamentele și investițiile internaționale intră în fluxul valutar-financiar internațional prin următoarele căi: repatriere în țara de origină, reinvestirea veniturilor în economia țării în care au fost create (lărgirea întreprinderilor cu capital străin, crearea de noi întreprinderi, acordarea de noi împrumuturi etc.), reinvestirea lor tot în străinătate, dar într-o terță țară. Această parte a fluxului valutar-financiar internațional care constă din veniturile la plasamentele și investițiile externe face parte din contul „invizibilelor” din bilanțul de plăți externe, și nu în contul „capital”, deși ele provin din mișcarea fondurilor din acest ultim cont.

6. Un element cu o anumită pondere în cazul unor țări sau perioade sînt **transferurile valutar-financiare unilaterale** adică acele fluxuri financiare care nu generează ulterior rambursare, repatriere sau venituri în contrapartidă. În trecut, ponderea principală o dețineau despăgubirile de război, iar în prezent **asistența financiară pentru dezvoltare** în favoarea țărilor subdezvoltate.

Recapitulînd cele de mai sus putem prezenta sintetic principalele elemente componente ale fluxului valutar-financiar internațional:

- Fluxul valutar-financiar internațional
- Contravaloarea bănească a mărfurilor și serviciilor
 - Credite comerciale
 - Depozite financiare și de trezorerie
 - Credite financiare
 - Investiții de portofoliu
 - Investiții directe
 - Venituri din investiții financiare
 - Transferuri financiare unilaterale
 - Transferuri financiare unilaterale

Partea cea mai mare a contravalorii mărfurilor și serviciilor se realizează sub forma plății cash, clearing sau barter, iar o anumită parte se livrează pe credit. De aceea acest circuit monetar internațional, deși teoretic face parte din fluxul valutar-financiar internațional nu prezintă probleme deosebite de analiză economică, ci presupune o analiză a **tehnicilor de plată**, care se referă la modalitățile de plată, instrumente de plată și formele de garanțare a plății etc. Deși în sine aceste probleme sînt deosebit de importante ele nu vor forma obiectul analizei prezentei teme. Aspectul valutar-financiar cel mai important al circuitului monetar care reprezintă contravaloarea mărfurilor și serviciilor este problema riscului valutar, dar care nu va fi neglijată pe parcursul cercetării noastre. În schimb, creditele comerciale vor fi analizate separat, în ceea ce privește circuitul veniturilor din investițiile finan-

ciare (beneficii, dobînz, dividende ș.a.) ele vor fi analizate în strînsă legătură cu circuitul investițional care generează asemenea venituri externe.

Deci, analiza fluxului valutar-financiar internațional presupune un studiu aprofundat și complex al următoarelor circuite: depozite financiare și de trezorerie, creditele financiare, investițiile de portofoliu, investiții directe, credite comerciale și asistența financiară pentru dezvoltare. Dar, înainte de a trece la analiza propriu-zisă a acestor circuite, se impune o cercetare preliminară a unor probleme de bază ale evoluției fluxului valutar-financiar.

DIMENSIUNILE CIRCUITELOR FLUXULUI VALUTAR-FINANCIAR INTERNAȚIONAL

Dacă comerțul mondial cu mărfuri reprezintă — din punct de vedere valoric — principalul flux economic internațional (peste 1.300 mld. dolari la nivelul anului 1978)¹, fluxul valutar-financiar internațional este de departe al doilea flux ca mărime valorică (dacă nu luăm în considerație contravaloarea mărfurilor plătite cash, clearing și barter). Însă dacă luăm în considerație **dinamica dezvoltării**, în ultimii ani fluxul valutar-financiar ocupă primul loc în ansamblul circuitului economic mondial.

Din nefericire nu dispunem de toate datele statistice privind tranzațiile valutar-financiare internaționale. Astfel, nu se publică creditele financiare de la bancă la bancă, creditele comerciale, o serie de depozite financiare pe termen scurt, investiții directe etc.

Datele atestă că fluxul valutar-financiar internațional, fiind al doilea flux ca mărime după fluxul de mărfuri, are însă o dinamică mai ridicată decît cea cunoscută de comerțul internațional. Astfel, în 1978, fluxul net al tranzațiilor valutar-financiare se ridică aproape la 500 mld. \$, ponderea principală deținînd-o tranzațiile de pe piața eurovalutară, cu deosebire a euro-dolarilor. Cu tot efortul pe care îl depune B.R.I. pentru eliminarea unor înregistrări duble, această cifră trebuie privită însă cu anumită rezervă, privind posibilitatea unei anumite supraevaluări. Dar altă posibilitate privind măsurarea tranzațiilor valutare pe termen scurt (pînă la un an), ca și a creditelor de la bancă la bancă în prezent nu există.

Al doilea circuit principal ca mărime în fluxul valutar-financiar internațional îl reprezintă **eurocreditele consorționale sau sindicalizate**, care au crescut de la 4,7 mld. dolari în 1970, la 71,6 mld. \$, deci de peste 15 ori. O dinamică de asemenea înaltă o deține emisiunea de noi obligațiuni străine care în 1978 depășește ca volum emisiunea de euroobligațiuni, inversîndu-se raportul existent în 1970 cînd volumul euroobligațiunilor era superior celui de obligațiuni străine. În schimb, asistența financiară pentru dezvoltare, deși s-a dublat ca volum, scade ca pondere în fluxul valutar-financiar de la 7,3% în 1970 la 3,6% în 1978.

În ceea ce privește celelalte circuite ale fluxului valutar-financiar internațional pentru care nu dispunem de statistici sigure, putem emite unele evaluări de ordine de mărime. Astfel, creditul comercial reprezintă, de regulă, 10%—20% din valoarea exportului de mașini și utilaje, creditele comerciale pe marfă pot ajunge uneori pînă la 50% (dar valoarea absolută a acestora este mică, întrucît se referă la mărfuri „ordinare”, adică materiale, semifabricate, piese de schimb etc.).

În același timp, investițiile străine directe pot fi apreciate doar după ieșirile nete de capital pe termen lung efectuate de firme, fără a se putea cuantifica reinvestițiile. Volumul investițiilor directe cunoaște o dinamică înegală; dar ieșirile de investiții directe nete variază între 25 mld. și 35 mld. dolari.¹) pe an. După cum vedem, ele nu reprezintă valori absolute mari, în comparație cu eurocreditele sau investițiile în obligațiuni, dar sînt material-

¹ G.A.T.T. Press Release, Geneva, 1978.

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

zate în tehnologii, drepturi de proprietate etc., cu efecte economice, politice și sociale deosebit de complexe.

În ceea ce privește veniturile din investițiile externe ele reprezintă circa 30% din totalul invizibilelor, adică circa 101 mld. dolari din totalul de 337 mld. dolari al comerțului invizibil în 1978² — o mărime importantă în fluxul valutar-financiar internațional.

Constatăm deci că dimensiunile mari — ca volum și dinamică — ale fluxului valutar-financiar internațional constituie o caracteristică generală a economiei mondiale contemporane.

FACTORII CONTRADICTORII AI EVOLUȚIEI FLUXULUI VALUTAR-FINANCIAR INTERNAȚIONAL

Factorii care stau la baza unei asemenea evoluții sînt foarte variați și contradictorii. Totuși, putem reține unii factori generali care determină dimensiunile mari ale fluxului valutar-financiar internațional. Astfel, unii din factorii determinanți cu valoare generală rezidă în diferite crize economice internaționale care domină economia mondială: criza energetică, criza de materii prime, criza sistemului valutar-financiar, recesiunea economică etc. Toate acestea au generat în mod diferit, asimetric și contradictoriu cererea și oferta de fonduri financiare. În esență acești factori generali pot fi sintetizați astfel:

— Trecerea la convertibilitatea multor valute a constituit premisa principală și o condiție esențială a dezvoltării accelerate — în anii '60 și '70 — a fluxurilor valutar-financiar internaționale.

— Încetinirea creșterii economice în economia mondială de la 5,6% în medie pe an în 1962—1972 la 3,3% în perioada 1973—1978. Aceasta s-a reflectat în lipsa de cerere financiară internă în țările dezvoltate cu valută convertibilă și sporirea ofertei externe de fonduri financiare.

— Bulversarea pieței mondiale de mărfuri și ascuțirea concurenței pe această piață au condus la accentuarea intervenției masive a guvernelor în stimularea exporturilor, inclusiv prin crearea de facilități financiare destinate finanțării comerțului exterior.

— Accentuarea dezechilibrelor balanțelor de plăți externe — active sau pasive — și, ca urmare, sporirea cererii și ofertei de mijloace de plăți pentru echilibrarea schimburilor economice externe.

— Criza dolarului și apariția pe scena financiară mondială a noi valute financiare (mărci vest-germane, franci elvețieni, ieni, guldeni olandezi, lire sterline ș.a.) au creat posibilități de acces la noi segmente ale pieței internaționale de capital, în trecut închise sau greu de abordat (investiții în S.U.A., emisiunea de împrumuturi străine în țările europene, Japonia și altele).

— Dezvoltarea pieței curovalutelor — cu deosebire, după 1965 — a creat tehnici noi și fonduri noi de credite și investiții internaționale, sporind în același timp viteza plasamentelor internaționale.

— Creșterea numărului și volumului cifrei de afaceri a societăților multinaționale au creat circuite valutar-financiare noi, atât în ceea ce privește mobilizarea, cât și utilizarea fondurilor financiare disponibile.

— Amplificarea barierele tarifare și netarifare din calea schimburilor comerciale și transferurilor valutare s-a reflectat în dezvoltarea unor circuite în cadrul fluxului valutar-financiar internațional capabile să evite parțial asemenea bariere (prin investiții directe, utilizarea de eurovalute etc.).

— Instabilitatea cursurilor valutare a sporit preocuparea deținătorilor de fonduri de manevrare a plasamentelor dintr-o valută în alta sau dintr-o țară în alta în vederea asigurării criteriilor de eficiență și securitate a fondurilor.

— Apariția unor centre financiare noi, care alături de New York și Londra se dezvoltă centre financiare în Europa continentală și Japonia, dar mai ales în așa-numitele „centre offshore” (Singapore, Bahamas etc.).

— Criza energetică a creat o sursă nouă de fonduri în petrodolari, care sînt investiți fie în depozite și instrumente pe termen scurt, fie în investiții rezistente la inflație.

— Evoluția inegală a cursurilor de schimb și inflației a generat o diferențiere în nivelul și sistemele (structurile) dobânzilor atât în ceea ce privește valutele, cât și tipurile de plasamente financiare.

— Deosebirile marcante în evoluția cursurilor de schimb, dobânzilor și diversificarea valurilor financiare pe piața internațională de capital au condus — în condițiile unor mijloace moderne de comunicații — la creșterea rolului arbitrajului valutar, atât pentru buna derulare a fluxului valutar-financiar internațional, cât și a celorlalte fluxuri economice internaționale.

— Folosirea preponderentă în politicile monetare ale statelor a unor pirghii noi cum sînt operațiunile de open market, respectiv de instrumente financiare negociabile și purtătoare de dobânzi care sînt atractive pentru investirea de fonduri internaționale temporar disponibile, asigurînd, totodată, îmbinarea criteriilor de lichiditate și eficiență a plasamentelor în asemenea instrumente.

— Accentuarea tendințelor de creștere a ponderii surselor împrumutate față de fondurile proprii în activitatea firmelor și corporațiilor a condus la atragerea de fonduri atât de pe piața națională, cât și de pe piața financiară internațională.

— Adîncirea subdezvoltării economice, a decalajelor economice și necesitatea finanțării dezvoltării și refinanțării datoriei externe publice au condus la o prezență activă a țărilor în curs de dezvoltare și organismelor internaționale pe piața financiară internațională.

— Construirea unor obiective economice importante, ca și lărgirea schimburilor economice și destinderea internațională au permis o prezență activă a noi țări socialiste pe piața financiară internațională, fie în cadrul acțiunilor de cooperare, fie pe piața internațională de capital.

— Instabilitatea economică și politică în diferite zone ale lumii a accentuat problema riscurilor internaționale (de curs valutar, de dobîndă, de preț, de transfer valutar, de solvabilitate, etc.), domenii în care piața financiară este mai avizată, crescînd rolul sistemului bancar internațional în derularea circuitului economic mondial, impulsionînd, în același timp, fluxul valutar-financiar internațional.

Această ultimă problemă ne obligă, de fapt, să observăm atât factorii stimulativi ai fluxului valutar-financiar internațional, cât și factorii restrictivi ai acestui flux. În fond, mulți dintre factorii enumerați mai sus nu au întotdeauna și pentru toți o valoare stimulativă. Dimpotrivă, instabilitatea cursurilor valutare, de exemplu, este și un factor restrictiv într-o serie de plasamente pe termen lung, întrucît interesele debitorului și creditorului nu coincid în alegerea valutei de creditare și de rambursare. Dar, tot în cadrul fluxului valutar-financiar internațional s-au găsit soluții la aceste divergențe și contradicții prin utilizarea concomitentă a 2—3 valute (coș valutar), practicarea de dobînzii „elisante” (variabile) etc. Desigur că numai o analiză concretă a fiecărui circuit din cadrul fluxului valutar-financiar internațional poate să definească sensul și măsura influenței unui factor sau altuia asupra fluxului valutar-financiar internațional.

Prof. dr. Constantin MOISUC

Redactor coordonator:
dr. Ioan GEORGESCU

¹ John H. Dunning, *International Investment*, Penguin Books, Baltimore, 1972. B.R.I. Rapport Annual 1979, World Bank, Annual Report 1979.

² The Economist, mai 1979.

autoconducere

Precizări privind alcătuirea consiliului oamenilor muncii la întreprinderi

Prevederea cuprinsă în art. 33 din Legea nr. 5/1978, cu privire la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat reglementează în amănunt și în mod imperativ modul în care se alcătuiește consiliul oamenilor muncii din întreprinderi.

În viața practică de întreprindere, se întâlnesc însă și situații care nu au fost prevăzute de lege; în asemenea cazuri rezolvarea trebuie dată în spiritul legii. Astfel, sînt cazuri în care într-o întreprindere contabilul șef, inginerul șef sau, șeful compartimentului controlului tehnic de calitate (persoane care sînt membri de drept ai c.o.m. prin efectul legii, datorită funcției ce o dețin) este secretar al organizației de partid pe întreprindere. Într-o atare situație, potrivit prevederii art. 33 alin. 1 lit. a din Legea nr. 5/1978, contabilul șef, inginerul șef sau șeful c.t.c. fiind președinte al consiliului oamenilor muncii, este de la sine înțeles că nu va îmbrăca concomitent și calitatea de membru de drept. Prin consecință, organul căreia îi este subordonată întreprinderea va numi ca membri, pe baza propunerilor adunării generale a oamenilor muncii, persoane a căror funcție se situează ierarhic imediat după cel în cauză (eventual adjunctul sau înlocuitorul său legal, dacă o asemenea funcție există). O atare orientare a organului competent să desemneze membrii consiliului oamenilor muncii este în spiritul legii, realizîndu-se finalitatea sa, deoarece compartimentul sau sectorul respectiv de activitate din întreprindere va fi reprezentat printr-o persoană competentă.

De asemenea, cînd inginerul șef sau contabilul șef este secretar al organizației de partid din întreprindere va face parte din biroul executiv al consiliului oamenilor muncii, potrivit prevederii cuprinsă în art. 36 alin. 2 din Legea nr. 5/1978, în virtutea funcției sale administrative. Într-o asemenea situație nu se poate considera că ne-am afla în fața unei inadvertențe a legii, deoarece însăși art. 36 alin. 3 din Legea nr. 5/1978, prevede că la ședințele biroului executiv participă, de regulă, secretarul organizației de partid. În cazul dat, cel în cauză este membru cu drepturi depline al biroului executiv și cu vot deliberativ în cadrul acestui organ de conducere colectivă. Prin consecință, în baza funcției sale politice și a funcției administrative persoana în cauză face parte din ambele organe colegiale.

J. COSTIN

contract economic

Principiul colaborării

Legea contractelor economice nr. 71/1969, modificată prin Legea nr. 3/1979, promovează prin dispozițiile sale colaborarea permanentă, eficientă și dinamică, între unitățile socialiste — părți contractante și, în același timp, verigi integrate în realizarea planului național unic. În acest sens, contractul economic, se prevede în art. 2 din Legea menționată, „trebuie să asigure fundamentarea și îndeplinirea obiectivelor și sarcinilor planului național unic de dezvoltare economico-socială, în conformitate cu Directivele Partidului Comunist Român de dezvoltare economico-socială a țării“. Pentru realizarea acestui imperativ al legii, toate acțiunile incluse în desfășurarea contractului economic reprezintă atât îndeplinirea unor obligații contractuale, cît și promovarea, în sfera de activitate a părților, a cerințelor generale ale economiei noastre. Colaborarea, în acest cadru, nu se poate limita la respectarea clauzelor, executarea contractului cu bunăcredință, aspecte inerente oricărui raport obligațional, ci impune părților inițiativă, creativitate și răspundere, convergența acțiunilor lor pentru realizarea optimă a planului. O expunere completă a conținutului principiului colaborării, coincide deci, cu toate obligațiile ce decurg din contract. Se pot reține, totuși, unele obligații prin care se manifestă cu mai multă evidență conținutul și sensul principiului colaborării. Printre acestea sînt:

a) În faza încheierii contractului economic, părțile au obligația să stabilească prin acordul lor clauze contractuale corespunzătoare cerințelor realizării planului. Obligația aceasta impune unității beneficiare să analizeze în ce măsură își poate realiza obiectivele sale cu prestațiunea concretizată de unitatea furnizoare (executantă de lucrări etc.) în proiectul de contract. Simetric, și unitatea furnizoare urmează să-și mobilizeze resursele pentru a accepta și realiza cerințele unității beneficiare exprimate prin obiectivurile sale.

b) În faza executării contractului, principiul colaborării se manifestă prin inițiativa părților de a asigura realizarea contractului. Astfel, netrimiteră documentației tehnice de către unitatea beneficiară unității executante a unor lucrări, nu o scutește pe aceasta de răspundere pentru nerealizarea contractului, dacă prin profilul său putea găsi soluțiile tehnice necesare (Dec. P.A.S. nr. 589/1978). Exonerarea de răspundere intervine numai dacă unitatea debitoare a inițiat organizarea tuturor acțiunilor posibile pentru îndeplinirea obligațiilor sale contractuale. Pe acest temel, o unitate pentru valorificarea ambalajelor a fost scutită de răspundere pentru întârziere în livrarea de containere, constatîndu-se că, pentru a satisface cerințele noi determinate de extinderea acestui sistem de transport, furnizoarea s-a adresat subunităților sale și a trecut la repararea ambalajelor în atelierele proprii, adică a manifestat inițiativa și diligența necesară (Decizia P.A.S. nr. 1335/1979).

c) Obligația fiecărei părți de a preveni și limita prejudiciul care l-ar fi produs în patrimoniul său neîndeplinirea obligației celeilalte părți. În temeiul principiului colaborării, fiecare dintre părți trebuie să ia măsuri economice eficiente, în limitele prevederilor legale, pentru evitarea sau diminuarea prejudiciului. Unitatea beneficiară, de pildă, nu poate cere despăgubiri pentru bunurile degradate datorită vicliilor ascunse ale unor lucrări ce i-au fost executate, dacă putea să evite prejudiciul prin realizarea obligațiilor de supraveghere și control care-i reveneau. (Decizia P.A.S. nr. 2466/1979). Dacă prin diligența sa, unitatea furnizoare beneficiară a exclus ori a redus prejudiciul, unitatea furnizoare urmează totuși, să plătească penalități pentru neîndeplinirea obligațiilor sale contractuale. De asemenea, unitatea debitoare datorează cu titlu de despăgubiri acele cheltuieli pe care unitatea beneficiară le-a efectuat pentru evitarea prejudiciului.

Practica arbitrală a considerat că obligația de prevenire și diminuare a prejudiciului se impune și fără existența unui raport contractual. S-a decis, de pildă, că unitatea răspunzătoare de avarierea unui vehicul nu datorează unității deținătoare cotele de amortisment plătite pe o perioadă mai îndelungată, întrucât i se impunea obligația de diminuare a prejudiciului, prin executarea de urgență a reparațiilor necesare (Decizia P.A.S. nr. 3629/1976).

d) În Legea contractelor economice s-a prevăzut expres obligația unităților furnizoare și, în general, a oricărei unități debitoare, de a anunța unității beneficiare apariția și încetarea cazului de forță majoră (art. 46). Datorită principiului colaborării obligația de a anunța apariția unor împrejurări noi ce influențează executarea contractului se impune în orice alte situații cum ar fi: modificări ale actelor de planificare, formarea de stocuri supranormative la unitatea beneficiară, schimbarea sediului sau a gării de destinație ș.a. De asemenea, în continuare, în limitele prevederilor legale, părțile au obligația să găsească soluții corespunzătoare pentru situațiile apărute.

Perfecționarea relațiilor contractuale dintre unitățile socialiste implică extinderea principiului colaborării. Realizarea unor produse caracterizate prin complexitate tehnică necesită rolul activ al beneficiarului încă din fazele de proiectare și producție, precum și responsabilități ale furnizorului pentru asigurarea eficienței produsului în sfera de activitate a beneficiarului. Generalizarea contractelor pe lungă durată constituie un alt factor de aprofundare a colaborării. Părțile trebuie să conlucreze în permanență în vederea adaptării și actualizării conținutului contractului potrivit cerințelor progresului tehnic (art. 30 din Legea contractelor economice). Diversificarea sortimentală, înnoirea și modernizarea produselor determină un rol mai activ al beneficiarului. Experiența acestuia în legătură cu evoluția cerințelor consumatorilor, prin organizarea colaborării între părți, exercită o influență utilă asupra orientării producției furnizorului. Toate acestea impun analiza periodică a problematicei executării contractelor economice. Pe această bază se pot aduce perfecționările necesare și, pentru viitor, analiza experienței proprii, concrete, contribuie la stabilirea unor clauze contractuale fundamentate economic, la promovarea continuității livrărilor de produse, executării de lucrări și servicii între unitățile socialiste.

M. PASCU

Refuzul de plată în raporturile de import

În conformitate cu art. 74 alin. ultim din Legea nr. 71/1979, modificată și completată, „dreptul asupra mărfii și riscurile corespunzătoare se transmit direct, în condițiile contractului extern, de la unitatea producătoare pentru export la partenerul străin sau de la acesta la unitatea beneficiară de import, în funcție de natura operației de comerț exterior”.

În acest fel, stipulațiile contractului extern produc efecte dintre cele mai substanțiale asupra raportului contractual intern.

Aceste consecințe ale dispozițiilor legale reproduse mai sus nu sînt în discordanță cu principiul relativității actelor juridice.

Într-adevăr, regula stabilită prin art. 74 alin. ultim din legea citată își găsește justificarea și rațiunea în alineatul anterior celui citat: „Încheierea sau modificarea contractului extern, ca și a oricărui alt act, în condiții diferite de cele oferite de către unitatea producătoare, fi sînt opozabile acesteia numai dacă au fost efectuate cu acordul său prealabil sau în măsura în care le-a confirmat”.

Prin urmare, obligativitatea stipulațiilor contractului extern privind transmiterea dreptului asupra mărfii și a riscurilor se explică prin faptul că acele stipulații corespund cu ceea ce a oferit sau acceptat unitatea cu care întreprinderea de comerț exterior a încheiat contractul intern. Este vorba deci, de prevederi contractuale în privința cărora unitatea la care s-a făcut referire și-a dat, într-un fel sau altul, acordul.

Dispozițiile legale privind momentul transmiterii dreptului asupra mărfii și a riscurilor își găsesc din plin aplicarea în cazul operațiilor de import care se realizează prin intermediul contractului economic de comision.

Ca urmare, unitatea beneficiară-comitentă dobîndește de regulă, dreptul real asupra mărfurilor importate — ca și riscurile — într-un moment anterior aceluia în care primește efectiv mărfurile.

Se pune problema dacă, în această situație, unitatea menționată poate exercita — în raporturile cu întreprinderea de comerț exterior comisionară — refuzuri de plată pe motivul că nu a primit, în totalitate sau parțial, mărfurile din import.

S-ar putea susține că un atare drept de refuz nu poate fi recunoscut unității beneficiare-comitente, din moment ce dobîndind anterior dreptul de proprietate sau de administrare directă asupra mărfurilor respective iar riscurile au trecut asupra ei în același moment.

De asemenea, s-ar putea invoca că întreprinderea de comerț exterior, neavînd calitatea de unitate furnizoare, ci aceea de unitate comisionară, nu răspunde pentru eventualele lipsuri, ci are doar îndatorirea de a obține de la partenerul străin, pe căile legale, suma corespunzătoare lipsurilor cantitative. Ca atare, această întreprindere n-ar putea să fie obligată la suportarea valorii mărfurilor care au lipsit.

Argumentele înfățișate nu ar justifica, totuși, admiterea tezei la care ne-am referit.

Într-adevăr, aceste argumente vizează doar momentul transmiterii dreptului asupra mărfurilor importate ca și a riscurilor. Ele nu se referă însă, la momentul cînd obligația de plată a valorii mărfurilor din import devine exigibilă și nici asupra condițiilor în care se pot exercita refuzurile de plată.

Aceste aspecte și-au găsit reglementarea în următoarele dispoziții ale art. 155 din Legea finanțelor nr. 9/1972, modificată și completată :

(1) — Mărfurile sosite din import se livrează beneficiarilor interni de către întreprinderile de comerț exterior importatoare, cu respectarea clauzelor stipulate în contractele interne și externe încheiate cu aprobările date de organele competente.

(2) — Intreprinderile de comerț exterior vor factura beneficiarilor mărfurile sosite din import, pe baza declarațiilor vamale de import, a documentelor de transport pe parcurs extern și în condițiile stabilite prin contractele interne.

(3) — Beneficiarii de mărfuri din import au obligația să accepte sau să refuze plata mărfurilor după primirea și recepționarea lor, în cadrul termenelor legale, pe baza documentelor emise de întreprinderile de comerț exterior.

(4) — În cazul când primirea și recepția mărfurilor din import nu se efectuează în termen de cel mult 20 de zile de la data primirii facturilor de la întreprinderile de comerț exterior, beneficiarii sînt obligați să dispună plata documentelor în cauză, cu dreptul de a refuza ulterior eventualele diferențe în funcție de verificare și recepție, în cadrul termenelor și condițiilor din contractele externe.

Prin urmare, plata valorii mărfurilor importate este condiționată de primirea și recepționarea. Obligația de a achita valoarea unor mărfuri înainte de primirea lor din import are caracter excepțional și provizoriu. Într-adevăr, chiar în ipoteza prevăzută de art. 55 alin. 4 din legea citată mai sus, obligația de a achita valoarea mărfurilor înainte de primirea lor este asociată de dreptul de a exercita refuzuri ulterioare.

În concluzie, obligația de plată care revine unităților beneficiare de import se îndeplinește, de regulă, abia după primirea și recepționarea mărfurilor. Aceste unități sînt îndreptățite să practice refuzuri de plată pentru neprimirea mărfurilor în totalitate sau în parte, cu condiția ca refuzul să se sprijine pe acte juridice opozabile atât întreprinderii de comerț exterior comisionare, cât și partenerului străin.

I. ICZKOVITZ

finanțiar

Regimul penalităților plătite de unitățile socialiste

Prin penalități și amenzi se înțeleg sumele plătite de către unitățile socialiste cu orice titlu pentru neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a unor obligații stabilite prin contract sau lege. Cele mai frecvent întâlnite penalități suportate de unitățile economice sînt cele plătite pentru nerespectarea disciplinei contractuale, care se stabilesc de către organele arbitrale. De asemenea, unitățile socialiste sînt penalizate în cazul în care nu respectă disciplina financiară. Pentru încălcarea normelor legale privind decontările, băncile care deservesc unitățile socialiste au competența de a aplica penalități.

În cele ce urmează ne propunem a evidenția și analiza regimul legal aplicabil penalităților și amenzilor plătite de unitățile socialiste. Așa cum s-a arătat, penalitățile pentru încălcarea disciplinei contractuale se stabilesc și se plătesc în baza unor hotăriri ale organelor arbitrale. Acestea sînt cele mai frecvente cazuri. Sînt și situații când unitatea care nu a executat sau a executat necorespunzător obligațiile contractuale plătește penalitățile la cererea celeilalte părți din contract, aceasta din urmă nefiind obligată a sesiza organele arbitrale.

De la început subliniem că hotăririle arbitrale fiind acte juridice emanate de la organe cu o competență legală specifică și după o procedură contradictorie în care ambele părți au poziții egale, sînt considerate de lege ca temeinică și legale. Potrivit principiului res iudicata pro veritate habetur, nici una din părți nu are calitatea sau competența de a stabili că o hotărîre arbitrală este netemeinică și nelegală. Cel mult unitatea socialistă, prin personalul de specialitate din compartimentul juridic poate aprecia că o

asemenea hotărîre nu este temeinică și legală, situație în care se va face cererea de reexaminare, de rearbitrare sau se va sesiza organul arbitral superior pentru ca acesta în baza competenței sale legale să analizeze hotărîrea arbitrală respectivă.

Așa dar, prima concluzie care se impune: unitatea socialistă în posesia unei hotărîri arbitrale are obligația de a o executa, neavînd calitatea și competența de a stabili că hotărîrea este netemeinică și nelegală — acesta este primul răspuns solicitat de cititorul nostru.

În conformitate cu prevederile art. 1 alin. 1 din Decretul Consiliului de Stat nr. 380/1979, amenzile și penalitățile plătite care nu se datoresc vinovăției unei persoane, rămase neacoperite din cele încasate de unitatea economică se suportă de fiecare unitate economică din beneficiile proprii realizate. Din cele de mai sus rezultă în mod evident faptul că a doua operație care are loc — în situația la care ne referim — este aceea de a constata dacă amenzile și penalitățile au fost plătite sau nu din vinovăția unuia sau a mai multor persoane din unitatea debitoare. Constatarea poate fi făcută atât de personalul propriu al unității (director, împuternicitul său, alt cadru competent și calificat din compartimentul de specialitate, un economist, inginer, revizor contabil etc.), cit și din cadrul unității ierarhic superioare care are competența legală.

Constatarea prejudiciului trebuie să aibă loc în termen de 3 ani de la producerea sa iar decizia de imputare trebuie emisă în 60 de zile de la data când conducătorul a cunoscut paguba. În situația la care ne referim, adică în cazul când penalitățile au fost plătite în baza unei hotărîri arbitrale, termenul de 60 de zile, curge de la data înregistrării hotărîrii arbitrale. În acest sens a statuat Plenul Tribunalului Suprem prin decizia de îndrumare nr. 1/1976 pct. 2. După expirarea acestui termen, suma se impută persoanei din vina căreia termenul a fost depășit.

Așa dar, operația de constatare a vinovăției sau a nevinovăției trebuie efectuată înăuntrul perioadei de 60 de zile de la înregistrarea hotărîrii arbitrale, pentru ca decizia de imputare să poată fi emisă în termen. Unitatea nu poate aștepta rezultatul cererii de rearbitrare pe care eventual a formulat-o, deoarece există posibilitatea ca ea să fie respinsă și deci termenul de 60 de zile de la data cunoașterii pagubei de către director să fi expirat. În acest sens cităm aceeași decizie de îndrumare sus amintită pct. 3.

În ipoteza în care penalitățile au fost plătite din cauza vinovăției unor persoane ele se impută. Dacă dimpotrivă, nu se constată vinovăția personalului unității debitoare, penalitățile se contabilizează într-un cont special iar soldul acestuia fie că este activ sau pasiv afectează beneficiile unității înainte de efectuarea repartizărilor dacă nu li se dă o altă destinație printr-o dispoziție legală specială.

La unitățile economice la care nu se asigură acoperirea amenzilor și penalităților din beneficiile realizate sau cărora li s-a aprobat subvenții, acestea se suportă din rezultatele financiare ale anului respectiv.

La unitățile noi în construcție, amenzile și penalitățile se suportă din resursele prevăzute de lege pentru funcționarea acestora în perioada de construcție sau de către centrală.

În cele de mai sus își va afla răspunsul solicitat **Tov. Brassat Victor** din Iași.

Dr. C. JORNESCU

Tabla de materii a Revistei române de drept — 1978

Nevoilor reale de documentare a maselor largi de juriști și economiști, ce activează atât pe tărîmul practicii cît și pe cel al cercetărilor teoretice, li s-a răspuns recent prin editarea Suplimentului la Revista română de drept, cuprinzînd tabla de materii comentată, analitică și sistematică a materialelor publicate în revistă pe anul 1978. Ținîndu-se seama de orientările înscrise în documentele de partid privind dezvoltarea economico-socială a României pînă în 1985 și în perspectivă pînă în anul 1990 referitoare la îmbunătățirea activității economico-financiare și creșterea eficienței economice a întregii noastre activități, precum și la necesitatea desfășurării activității de comerț exterior și de cooperare în producție cu alte țări: în „Supliment” au fost cuprinse două noi rubrici față de cele existente în precedentele Suplimente. Este vorba de foarte utilul Indice alfabetic și analitic, pe probleme de drept economic, dreptul comerțului internațional, practica arbitrală și Tabla cronologică a deciziilor Primului Arbitru de Stat publicate. Prima rubrică din cele două de mai sus, grupează într-un mod sistematic articolele de drept economic și de drept al comerțului internațional, precum și soluții din practica Arbitrajului de Stat Central și a Comisiei de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a R.S.R., ce au fost publicate în revistă în cursul anului 1978.

Ca urmare, cuprinsul Suplimentului este format, în afara acestor două rubrici, de Indicele alfabetic și analitic de literatură juridică și practică judiciară, Indicele alfabetic pe numele autorilor, Tabla cronologică a hotărîrilor judecătorești publicate, Tabla de materii a activităților Asociației Jurștilor din R. S. România, Tabla de materii a rubricii „Index al actelor normative” și Tabla de materii a recenziilor.

Lucrarea elaborată cu competență și minuțiozitate de Irina Moroianu cuprinde 168 de pagini și credem că reprezintă o reușită în materie determinînd prin plusul de interes pe care îl suscită lărgirea cercului de cititori tradiționali ai revistei cu noi categorii de juriști și economiști ce vor găsi aici sursele unor elemente prețioase de orientare în activitatea de întreprindere, precum și în cea teoretică.

Radu DEMETRESCU

Banca Internațională de Cooperare Economică.

Banca Internațională de investiții

După cum se știe, activitatea amplă de accelerare a procesului de dezvoltare a țării are la bază concepția potrivit căreia dezvoltarea economico-socială a unei țări se realizează prin munca fiecărui popor aplicată cu eficiență asupra mijloacelor și resurselor proprii, acțiune conjugată, concomitent, cu lărgirea schimburilor economice și cooperarea în producție cu alte state.

Participarea activă la diviziunea internațională a muncii, adîncirea și dezvoltarea colaborării și cooperării economice și tehnico-științifice dintre țările membre ale C.A.E.R. au relevat importanța deosebită a relațiilor valutare-financiare impunînd cu necesitate crearea a două organizații specializate în domeniul financiar-valutar în cadrul cărora România are calitate de membră: Banca Internațională de Colaborare Economică (B.I.C.E.) și Banca Internațională de Investiții (B.I.I.) — organisme care fac obiectul lucrării recent apărute la Editura politică sub titlul: Banca Internațională de Cooperare Economică (B.I.C.E.); Banca In-

ternațională de Investiții (B.I.I.), autor — Mariana Negruș. Avînd în vedere participarea țării noastre la sistemul de decontări multilaterale și creditarea ca și la alte tipuri de operațiuni efectuate de aceste bănci, utilitatea lucrării semnata de Mariana Negruș, pe care o prezentăm succint, nu mai trebuie subliniată.

Făcînd distincția necesară între scopul final al celor două bănci — B.I.C.E.: sprijinirea activă a comerțului dintre țările membre prin intermedierea, facilitarea, decontărilor și a creditelor pe termen scurt și mijloace acordate — B.I.I.: sprijinirea prin credite pe termen mijlociu și lung a necesităților vizînd proiectarea, construcția și coproducția în interes comun a unor obiective economice — autorul prezintă cele două instituții sistematizînd materia pe următoarele elemente: obiective, membri, structura organizatorică, resurse, funcții etc.

Acest mod de prezentare permite cunoașterea de către cei interesați a activității celor două organisme internaționale cu sarcini complexe, menite să răspundă cerințelor de dezvoltare economică a țărilor membre.

Este relevant faptul că participarea țărilor membre la aceste bănci nu împiedică realizarea și dezvoltarea unor relații financiare sau de afaceri directe între ele, sau cu alte state, sau alte organizații financiar-bancare internaționale.

După arătarea modului de constituire a resurselor și evoluția în timp a volumului mijloacelor proprii, sînt tratate funcțiile celor două bănci, cu explicarea unor elemente ca: modul de funcționare a cliringului multilateral, tehnica de derulare a plăților și unitatea de cont utilizată privind activitatea B.I.C.E. sau acordarea creditelor de către B.I.I. țărilor membre și controlul asupra eficienței economice a investițiilor ce formează obiectul creditării etc.

Lucrarea Marianei Negruș aduce informații utile cunoașterii sistemului de plăți și credit practic între țările membre ale C.A.E.R., îmbogățînd astfel literatura noastră de specialitate.

N. PALEU

Organizarea acțiunilor de relații publice

Recent în colecția „Probleme ale conducerii moderne” editată de către Institutul Național pentru Informare și Documentare I.N.I.D. a apărut lucrarea „Organizarea manifestărilor tehnico-științifice și economice — Tehnici de organizare”.

Pornind de la tendințele și preocupările existente pe plan internațional cei doi autori, dr. Liviu Mureșan și dr. Mircea Coraș au prezentat noutățile în ceea ce privește tehnicile de organizare eficientă a manifestărilor tehnico-științifice și economice.

În perspectiva unui „deceniu al științei, tehnologiei, calității și eficienței”, lucrarea prezintă un instrumentar util în organizarea cu eficiență sporită a congreselor, conferințelor, simpoziunilor, colocviilor, expozițiilor, saloanelor tehnico-științifice și economice, precum și a tratativilor comerciale. Lucrarea, prin prezentarea unor tehnici moderne de organizare pune la dispoziția organizatorilor un instrument eficient de conducere a manifestărilor tehnico-științifice și economice, iar prin recomandările pe care le cuprinde dă posibilitatea participanților la manifestările menționate să se documenteze asupra problemelor puse în discuție.

Totodată, în lucrare se relevă importanța deosebită a cunoașterii și aplicării în practică a avantajelor oferite de activitatea de relații publice în informarea opiniei publice, a câștigării atenției și simpatiei diverselor categorii de public pentru manifestările tehnico-științifice și economice cu caracter național sau internațional.

I. GEORGESCU

Întrebări și răspunsuri

● **ZAVA PATRAȘCU, Vaslui** — La art. 30 alin. 1 din Legea nr. 57/1974 se prevede că la retribuția cadrelor care ocupă funcții de conducere a unităților, se adaugă o indemnizație de conducere. Indemnizația — la nivelul minim — poate fi atribuită și celor numiți temporar în asemenea funcții.

● **CASANDRA ISAC, Cîmpulung Moldovenesc** — În primele 30—90 de zile de la încadrarea dv. — în condițiile prevăzute de art. 200 din Legea nr. 57/1974 — trebuia să fiți încadrată la nivelul de bază al retribuției prevăzute pentru funcția de pedagog. După trecerea a 30—90 de zile unitatea vă putea acorda un număr de gradații, astfel ca retribuția funcției pe care o ocupați să fie apropiată sau cel puțin egală cu aceea avută. Atunci când starea de invaliditate va înceta și veți dori să vă încadrați cu o normă întreagă, veți solicita Comisiei de expertiză a capacității de muncă județene să revină asupra pensionării dv. de invaliditate.

● **OCTAVIAN I. SPACH, Timișoara** — Funcția de contabil șef al Oficiului județean de reproducție și selecția animalelor nu este echivalentă cu aceea de director adjunct al unui spital. Nefiind îndeplinite condițiile prevăzute de art. 68 din Legea nr. 12/1971 nu puteți ocupa această funcție.

● **ILIE CIOACĂ, Fetești** — Pentru absolvenții învățământului superior economic, care urmează să ocupe funcția de revizor contabil principal, se cere o vechime minimă în specialitate de 8 ani, ca și în cazul economiștilor principali. Art. 41 din Legea nr. 12/1971, care prevede această condiție, se referă și „la alte funcții echivalente”.

● **GHEORGHE POPESCU, București** — Beneficiază de indemnizații pe linia asigurărilor sociale de stat, în caz de maternitate, femeile încadrate în muncă, indiferent de natura și de durata contractului. Cuantumul indemnizației este diferit în raport de vechimea neîntreruptă în muncă (peste 12 luni, 6—12 luni, până la 6 luni). Potrivit art. 64 din Codul Muncii, încadrarea se realizează prin încheierea unui contract individual de muncă. Acest contract poate fi dovedit, atunci când n-a fost respectată cerința încheierii actului scris, cu orice alte dovezi (statul de plată a retribuției, condica de prezență etc.).

● **CAROL KREN, București**, întreabă cine și în ce măsură este obligat a suporta cheltuielile efectuate cu

vopsitul și zugrăvitul unor părți comune (casa scârilor, etc.).

Intrucât asociația dv. este compusă numai din proprietari de apartamente, neavând în componența sa persoane titulare ale unor contracte de închiriere, toate cheltuielile se suportă de către membrii asociației, în raport cu suprafața deținută de fiecare proprietar. A se vedea în acest sens amănunte în lucrarea „Administrarea imobilelor” editată de Revista Economică, pag. 185 și 186.

● **ELENA COBZARU, Mărgineni, Neamț** — Pentru a putea fi încadrată în funcția de contabil, retribuită pe bază de contract de muncă, trebuie să aveți o vechime de cel puțin 2 ani (Legea nr. 12/1971). Numai absolvenții liceului economic pot fi încadrați în funcțiile de contabil, planificator etc. fără a li se cere această vechime.

● **VIOREL SCHMIDT, Baia Mare** — Față de prevederile art. 1 ale Decretului nr. 359/1979 cu aplicabilitate de la 1 octombrie 1979, puteți beneficia de alocația de stat pentru copii, încadrându-vă în noile plafoane, de la data sus menționată.

● **ION SMEDESCU, Vilcea** — În măsura în care persoana la care v-ați referit se află în situația prevăzută de art. 11 din H.C.M. nr. 880/1965, are drept la o indemnizație în cuantum de 85% din retribuția tarifară, indiferent de natura contractului și de vechimea neîntreruptă în muncă. De asemenea, la art. 7 se prevede că se acordă indemnizația în cuantum de 85% din retribuția tarifară, în cazul incapacității determinată de o boală profesională, indiferent de vechimea neîntreruptă în muncă a persoanei în cauză.

● **TITU ROȘOREANU, Timișoara** — Pct. 1 din anexa 14 la Decretul nr. 100/1979 enumeră drepturile de retribuție care se iau în considerare la stabilirea indemnizației pentru concediul anual de odihnă. În situația când în cursul ultimelor 12 luni a intervenit o majorare cu caracter general a retribuției, în calculul drepturilor convenite se iau atât retribuțiile lunare nemajorate, cât și retribuțiile tarifare lunare majorate, din ultimele 12 luni premergătoare plecării în concediu.

● **MARIETA ELENA POPESCU, Petrești, Dimbovița** — La data de 1 august 1977 ați fost repartizată în producție, fiind retribuită pentru primul an de activitate. De la data de 15 mai 1979 ați beneficiat de concediu de maternitate. Intrucât perioada cități ați fost în concediu de maternitate se ia în considerare ca vechime în muncă, aveți dreptul să fiți încadrată la nivelul de bază cu începere de la 1 august 1979.

● **FABRICA DE RULMENȚI, Birlad** — În situația mamei care cer încetarea contractului de muncă în vederea creșterii copiilor în vîrstă de pînă la 7 ani, se desface contractul de muncă în temeiul art. 129 din Codul muncii. Obligația unității de a da acordul pentru încetarea contractului de muncă rezultă din prevederile art. 9 lit. k din Legea nr. 1/1971. Dacă, prin imposibil, unitatea nu și-ar da acordul, se aplică prevederile art. 135 din Codul muncii.

Unitatea are obligația să reprimească mama în funcția avută sau într-una echivalentă, la orice dată pînă la împlinirea vîrstei de 7 ani a copilului. Unitatea n-are însă obligația să mențină postul vacant. În situația când nu există posturi libere, se dă negația prevăzută de Legea nr. 1/1971.

● **ION MARTIS, Focșani** — La data de 15 mai 1976, când ați fost transferat în interesul serviciului, conducerea unității avea posibilitatea să vă încadreze la gradația avută la unitatea de unde ați fost transferat. Această posibilitate nu constituia însă o obligație. După trei ani de la transferare, nu există posibilitatea să solicitați revenirea asupra încadrării făcute.

● **ION STOENESCU, Turda** — La art. 33 din Legea nr. 57/1974 se prevede că vechimea minimă de 3 ani pentru trecerea de la o gradație la alta se poate reduce cu cel mult 1/3. Reducerea totală a vechimii minime necesare trecerii pînă la ultima gradație în cadrul aceleiași funcții nu poate depăși 1/5 — potrivit Legii nr. 12/1971 (art. 64).

● **ATANASE GUȚĂ, Calafat** — Personalul muncitor transferat de la o unitate la care s-a aplicat cea de a doua etapă a majorării retribuției, la o unitate la care nu s-a aplicat această măsură, va beneficia de majorarea retribuției odată cu restul personalului din unitatea unde a fost transferat. În măsura în care retribuția dv. la noul loc de muncă se încadrează în plafonul prevăzut de Decretul nr. 359/1979, art. 1 lit. b puteți beneficia de alocația de stat pentru copii de la 1 octombrie.

● **HITREA IONAȘCU, Birlad** — În condițiile prevăzute de art. 4 din Decretul nr. 162/1973, subinginerul poate conduce formații de lucru, fiind retribuit ca subinginer. Cereți unității să verifice dacă în cazul dv. sînt îndeplinite prevederile legale sus menționate.

● **TITI DUMITRESCU, Gheorghieni** — Art. 33 alin. 2 din Legea nr. 57/1974, așa cum a fost modificată prin Legea nr. 4/1978, prevede că „persoanele care beneficiază de creșterea retribuției tarifare, ca urmare a majorării generale a acesteia, nu vor putea fi trecute în gradații superioare timp de 6 luni de la data majorării retribuției”.

● **CONSTANTIN ȘTEFAN, Ploiești**
 Legea nr. 3/1977 nu mai recunoaște ca vechime în muncă perioadele de concediu fără plată, indiferent de durată sau de cauza pentru care a fost acordat. În cartea de muncă se înscrie perioada concediului fără plată, la capitolul IX, trecându-se într-o primă înregistrare data începerii concediului, iar în poziția următoare data încheierii acestuia.

● **NICOLAE PURTAN, Dr. Petru Groza, Bihor** — Personalul muncitor care s-a reîncadrat în termen de 90 de zile de la data când i s-a desfășurat contractul de muncă în urma reducerii numărului personalului, își păstrează vechimea neîntreruptă în muncă. Atunci când reîncadrarea s-a făcut pe o perioadă determinată și, ulterior, fără nici o întrerupere, contractul de muncă a fost transformat pe o perioadă nedeterminată, persoana în cauză păstrează dreptul de a i se recunoaște, în continuare, vechimea neîntreruptă în muncă. Astfel, i se acordă concediul anual de odihnă conform prevederilor Legii nr. 8/1967.

● **IOAN TACU, Tecuci** — La promovarea dv. din funcția de tehnician principal în aceea de șef birou, trebuie să vi se majoreze retribuția cu o clasă conform art. 33 din Legea nr. 57/1974. Întrucât cererea dv. de anulare a deciziei de numire în funcția de șef birou ridică și alte probleme decât aceea a retribuției, trecerea dv. în funcția de tehnician principal se consideră o retrogradare la cerere. Era posibil să vi se mențină însă retribuția avută înainte de a fi promovată ca șef de birou, respectiv retribuția avută ca tehnician principal pe care ați deținut-o pînă la promovare.

● **VICTOR CIUPERCĂ, Tulcea** — Transferarea dv. în interesul serviciului s-a făcut în cadrul aceleiași localități, ambele unități avînd sediul în orașul Măcin. În aceste condiții nu sînt îndeplinite prevederile art. 73 din Legea nr. 57/1974 care se referă la „personalul transferat în interesul serviciului în altă localitate”, astfel că nu puteți beneficia de drepturile prevăzute de această dispoziție legală.

● **GHEORGHE IONIȚA, Brăila** — Din scrisoarea dv. rezultă că o persoană încadrată în muncă a cerut desfacerea contractului în anul 1965 pentru a-și urma soțul în altă localitate. În perioada respectivă era în vigoare Codul muncii publicat în Bulletinul Oficial nr. 50/1950 care, la art. 133¹, prevedea că se recunoaște dreptul la vechimea neîntreruptă în muncă și în cazul în care o persoană cerea desfacerea contractului pentru a-și urma soțul. La data desfacerii contractului de muncă se aplica, în ce privește recunoașterea vechimii neîntrerupte în aceeași unitate, H.C.M. nr. 914/1968, ale cărei prevederi au fost preluate de Legea nr. 1/1970, în vigoare și în prezent. La art. 9 lit. K din această lege se prevede că se recunoaște vechimea neîntreruptă în aceeași unitate și pentru soțul care îl urmează pe celălalt care a fost transferat în interesul serviciului sau mutat împreună cu unitatea în altă localitate.

OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE

INTREPRINDEREA MECANICĂ A AGRICULTURII ȘI INDUSTRIEI ALIMENTARE — Baș

oferă

rulmenți 1307 K 48 bucăți
 rulmenți 3020 KP 51 30 bucăți
 rulmenți 6304 RS 3400 bucăți
 rulmenți 22308 7300 bucăți
 rulmenți 22312 1800 bucăți
 rulmenți 22307 560 bucăți
 rulmenți 32308 490 bucăți
 rulmenți 303824 (924/30) 18000 bucăți
 rulmenți 51201 43 bucăți

COMBINATUL APICOL BUCUREȘTI
 Bd. Ficusului nr. 42, sect. 1
 Telefon 33.20.50/178 sau 33.28.32

PIESE AUTO

— Segmenti IMS — set 5
 — Termostat — buc 5
 — Pinion planetar IMS — buc 5
 — Capete bară IMS — buc 30
 — Cuzineți Volga paller — set 4
 — Cuzineți Volga lagăr — set 4
 — Cămași cilindru tractor W 4 — buc 6
 — Placă presiune Carpați — buc 1

— Pompă apă SR 101 — buc 1
 — Grup diferențial complet TV — buc 2
 — Radiator apă TV — buc 1
 — Radiator apă IMS — buc 2
 — Întrerupător semnalizare — buc 20
 — Filtre ulei Bucegi SR 113 — buc 2

AGRO-ALIMENTARE

— Agaragar — kg 54

DIVERSE MATERIALE

— Corzi relon Ø 0,22 — kg 40
 — Cot sticlă Ø 100 — buc 16
 — Cot sticlă Ø 50 — buc 2
 — Cianură de sodiu — kg 67
 — Coturi sticlă Ø 40 — buc 11
 — Etichete fragil — buc 200.000
 — Flacoane sticlă Lady — buc 4.000
 — Pastă șlefuit verde — kg 118
 — Pergamoid zefir — mp 1.700
 — Tub sticlă Ø 50 — buc 67
 — Teu sticlă Ø 100 — buc 4
 — Teu sticlă Ø 40 — buc 8

METALURGICE

— Tablă perforată diverse grosimi foi — 250

Materialele disponibile se pot ridica imediat prin comandă fermă și C.E.C. de la depozitul Combinatului Apicol București, Bd. Ficusului nr. 42 sect. 1, telefon 33.20.50/178 sau 33.28.32.

INTREPRINDEREA DE CONSTRUCȚII DE NAVE ȘI PIESE TURNATE OLTENIȚA

Str. Portului nr. 45—46

Materiale disponibile ce se află spre vânzare:

— Pinză bombaj melană m.p. 493
 — Pinză Cardeș m.p. 395
 — Atlas m.p. 486
 — Serj m.p. 455
 — Bile rulmenți Ø 7 mm. buc. 3520

RULMENȚI

— seria EL 8 — 603 buc. 1
 — seria 209 buc. 23
 — seria 210 buc. 3
 — NU 214 E buc. 4
 — Nu 228 buc. 1
 — NU 311 buc. 1
 — NU 326 buc. 13
 — NU 3040 K buc. 1
 — NA 4908 buc. 9
 — NA 4908 buc. 20
 — 1210 K buc. 3
 — 1211 K buc. 20
 — 1213 K buc. 2
 — 1309 buc. 22

- 2202—1502 buc. 24
- 2210 buc. 2
- 2218 buc. 2
- 6014 buc. 12
- 1600—2306 buc. 5
- 2310 buc. 9
- 2314 buc. 10
- 22214 buc. 50
- 22216 buc. 53
- 22217 buc. 39
- 22218 buc. 4
- 22228 buc. 13
- 22316 buc. 8
- 23124 buc. 5
- 6214 buc. 6
- 6224 buc. 1
- 6217 buc. 12
- 6301 buc. 163
- 6311 buc. 18
- 6316 buc. 3
- 6317 buc. 9
- 6318 buc. 20
- 6405 buc. 4
- 6310 buc. 2
- 6411 buc. 25
- 30202 buc. 42
- 32026 buc. 7
- 30207 buc. 8
- 30209 buc. 109
- 30213 buc. 67
- 30215 buc. 42
- 30217 buc. 12
- 30220 buc. 6
- 30306 buc. 64
- 30212 buc. 18
- 30307 buc. 32
- 30308 buc. 23
- 30309 buc. 13
- 30311 buc. 30
- 32218 buc. 7
- 51108 buc. 31
- 51118 buc. 23
- 51136 buc. 18
- 51201 buc. 106
- 51238 buc. 1
- 51317 buc. 8
- 51212 buc. 25
- 51310 buc. 12
- 52309 buc. 7
- 52218 buc. 8
- 52311 buc. 8
- 52312 buc. 20
- 310 buc. 5
- 22216 buc. 5
- NU 318 buc. 20
- 32314 buc. 16
- NU 307 buc. 2
- NU 313 buc. 17
- NA 4904 buc. 51
- 6000 buc. 42
- Garnitură alveolară 15x13x8 kg. 936
- Garnitură alveolară kg. 2200
- Cablu CNI 1x35 mt. 290
- Cablu CNI 3x185 mt. 102
- Cablu CNIE 1x1 mt. 460
- Cablu CNIE 1x1,5 mt. 1296
- Cablu CNIE 1x4 mt. 740
- Cablu CNIE 1x50 mt. 1290
- Cablu CNIA 2x1,5 mt. 1174
- Cablu 12x1,5 mt. 244
- Cablu FMGEC 2x20x0,75 mt. 348
- Cablu RK 75—7—18 mt. 152
- Cablu RK 75—7—16 mt. 3479
- Cablu RK 75—9—12 mt. 1047
- Cablu RK 75—24—15 mt. 1863
- Cablu RK 75—24—15 mt. 498

- Cablu RR 75—24—17 mt. 785
- Cablu RK 150—7—12 mt. 1443
- Cablu RR 150—7—31 mt. 641
- Cablu RD 200—7—11 mt. 632
- Cornier 37—1k 130x130x12 kgr. 4416
- Cornier 37—1k 150x100x10 kgr. 939
- Cornier 37—1k 160x160x18 kgr. 1126
- Oțel lat cu bulb 09G2 140x9 kgr. 19513
- Oțel lat cu bulb D. 180x8 kgr. 7177
- Oțel lat cu bulb DG.32 180x8 kgr. 13511
- Oțel lat cu bulb D. 180x8 kgr. 7379
- Oțel lat cu bulb 09.G2 180x9 kgr. 16278
- Oțel lat cu bulb 09G2 180x11 kgr. 3102
- Oțel lat cu bulb 09G2 200x10 kgr. 18057
- Oțel lat cu bulb 09G2 200x10 kgr. 1322
- Oțel lat cu bulb DH 32 200x11 kgr. 6244
- Oțel lat cu bulb 09G2 200x12 kgr. 17836
- Oțel lat cu bulb DH 32 220x12 kgr. 30952
- Oțel semlrotund OL. 37 1K 38x19 kgr. 10926
- Oțel Hexagon H. 14 kgr. 499
- Oțel Hexagon 01 37 kgr. 798
- Tablă cupru 1 mm kgr. 65
- Oțel inox 33 MOC 11 Ø 42 kgr. 3031
- Oțel inox 33 MOC 11 Ø 130 kgr. 754
- Hexagon OL. 42 kgr. 928
- Hexagon OL. 37 H 14 kgr. 2604.40
- Hexagon OLC 45 H 14 kgr. 2000
- Oțel pătrat OL. 37—2 k 7,5 kgr. 2525
- Oțel pătrat OL. 37 10 kgr. 385
- Oțel pătrat OL. 37 12 kgr. 610
- Oțel pătrat OL. 37 12 kgr. 542
- Oțel pătrat OL. 37 14 kgr. 1383
- Oțel pătrat OL. 37 16 kgr. 1686
- Oțel pătrat OL. 37 —1N 16 kgr. 2703
- Oțel pătrat OL. 37 —1N 18 kgr. 4300
- Oțel pătrat OLC. 35 25 kgr. 4237

- Cornier INP Șt 37—22 240 mm. kgr. 4950
- Cornier INP R Șt 42—3 360 mm. kgr. 5040
- Tevi constr. OLT. 36 137x4 kgr. 63
- Profil avial F 019 kgr. 38
- Idem F 059 kgr. 25
- Alama bloc kgr. 1005
- Sirmă alamă Ø 0,5 kgr. 15.700
- Sirmă alamă Ø 1 kgr. 2.700
- Sirmă alamă Ø 4 kgr. 9.950
- Vergele alamă Ø 4 kgr. 107.00
- Oțel aliat H 12 Ø 60 kgr. 22.300

AMPERMETRU

- M 9—0—60 buc. 1
- M 9 0—1500 buc. 4
- E 7 0—20/5 buc. 19
- M 11 0—60 buc. 2
- M 52 0—1 buc. 2
- M 52 0—2,5 buc. 4
- M 52 2,5—0—2,5 buc. 3
- M 52 0—250 buc. 1
- M 52 0—400 buc. 1
- M 52 0—600 buc. 1
- M 52 400—0—400 buc. 1
- M 52 1500—0—1500 buc. 2
- M 53 0—100 buc. 10
- M 53 100—0—100 buc. 10
- M 53 150—0—150 buc. 3
- M 53 0—400 buc. 2
- E 54 0—400—5 buc. 8
- E 54 0—15 buc. 2
- E 378—0—15 A buc. 5
- E 541 0—75/5 buc. 10
- Voltmetru M 9—60 V buc. 3
- Voltmetru M—9—0—100 buc. 30
- Voltmetru M 250—0—100 buc. 3
- Voltmetru M 52 250—0—250 buc. 1
- Voltmetru E 6 600—0—600 buc. 2
- Becuri 12 V. 40x45 buc. 308

CONTACTORI

- TCA 6 4003 buc. 4
- TCA 6—53—4004 buc. 36
- TCA 6—44—4004 buc. 36
- TCA 40A 4015 380 V buc. 84
- TCA 125 220 V. buc. 28

UNITATEA DE MECANIZARE, TRANSPORT ȘI CONSTRUCȚII FORES- TIERE (U.M.T.C.F.) MIERCUREA CIUC, Str. HARGHITEL Nr. 35

Oferă pe bază de comandă, în anul 1980 :

Doă tipuri de dormitoare mobile pentru cazarea muncitorilor pe șantiere, transportabile pe minitrayler de 3 to, MT-3

● Remorcă dormitor pe roți de 8 persoane RD-8

● Grup social mobil de 12—16 persoane GS 12-16

Informații suplimentare la telefon 13248 și 13445

Vă prezentăm

Nu departe de Pitești, între satele Colibași și Mioveni, se află amplasată Intreprinderea de autoturisme. Înființată în anul 1966, Intreprinderea a fost înzestrată cu cea mai modernă tehnică în domeniul construcțiilor de mașini. În hala principală monobloc, cu o lungime de 500 m, sînt concentrate toate operațiile tehnologice. **Un autoturism este montat în 5,59 minute.**

Intreprinderea de autoturisme din Pitești are 22 de secții de mare capacitate. Este vorba de secțiile de prelucrare la cald, tratament termic, turnătorie de fontă, turnătorie de neferoase, pistoane, segmenti, secții de prelucrare la rece, cutii de viteză, roți dințate, montaj general agregate, hala montaj turisme, vopsitorie, hala monobloc și altele.

Profilul de bază al întreprinderii este fabricarea de autoturisme:

- Dacia 1300 — standard,
- Dacia 1300 — lux,
- Dacia LS,
- Dacia M1,
- Dacia 1301,
- Dacia break,
- Dacia 1300 sanitară,
- Dacia 1400,
- Dacia 1302 autocamionetă.

Se mai produc cutii de viteză pentru autocamioanele cu motor pe benzină, pentru autoturismele de teren „Aro”, precum și pentru autoutilitare TV și autobuze; agregate pentru motoare cu ardere internă pentru întreaga economie națională, subansamble pentru tractoare, autoturisme de teren, microbuze și autobuze.

Eforturile colectivului de muncă piteștean au fost răsplătite de aprecierile și contractele încheiate la expozițiile și târgurile internaționale. În comparație cu alte mașini de aceeași capacitate, autoturismul Dacia 1300 are caracteristici

INTREPRINDEREA DE AUTOTURISME DIN PITEȘTI

și performanțe deosebite. Este vorba de un consum mic de benzină în raport cu viteza optimă de deplasare. Motorul este robust, economic și turat. Prezentînd o mare elasticitate și beneficiînd de o bună etajare a cutiei de viteze, motorul răspunde excepțional la orice accelerare. El are în permanență o rezervă de putere, fiind capabil să răspundă oricînd la solicitările dorite. De aceea, autoturismele Dacia 1300 sînt foarte solicitate (au fost exportate peste 150 000) în numeroase țări din Europa, Asia, Africa și America de Sud.

În următorul cincinal (1981—1985) Intreprinderea de autoturisme din Pitești urmează să dezvolte fabricația la nivelul capacității de 150 000 autoturisme pe an. Concomitent cu aceasta, se preconizează fabricarea de noi tipuri de autoturisme economice. Va intra în fabricație în acest an autoturismul Dacia 1310. Acest tip nou prezentat și în fotografia alăturată va fi diversificat în cinci variante, respectiv standard, lux și lux special, precum și break standard și lux.

Pentru a se asigura secțiile de producție cu cadrele necesare s-au înființat unități școlare la Ștefănești, Colibași și Racoviță, un Grup școlar profesional la Colibași, Liceul industrial construcții de mașini la Ștefănești și Pitești, precum și Facultatea de autovehicule rutiere.

Piese și agregatele auto și de tractor au constituit în activitatea întreprinderii, încă de la înființare, ponderea principală. Intreprinderea de autoturisme din Pitești fabrică piese de schimb pentru toate tipurile de autovehicule produse în țara noastră: furci, pinioane, axe, arbori, biele, carburatoare, carcase, capace pentru toate tipurile de cutii de viteză și de distribuție.

Autoturismul Dacia 1310 va avea alt panou frontal, altă dispunere a farurilor, alt fel de scaune, tapițerie și volan, cu un evident spor de eleganță și confort. Este vorba, de asemenea, de un spor de siguranță în exploatare, de reducerea gazelor nocive și a consumului de carburant.

Ion VASILESCU

