

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

Instabilitatea pieței financiare internaționale

Modalități de contracarare sau atenuare a influențelor negative asupra operațiunilor de comerț exterior

Economia mondială contemporană se confruntă cu puternice dereglări în funcționarea mecanismelor economice internaționale ca urmare a crizei ordinii economice, adinării decalajelor economice, crizelor economice structurale etc., crize ale căror efecte negative sînt amplificate de ascuțirea luptei pentru reimpărțirea sferelor de influență, diversificării formelor de dominație, asupra și dictat în lume¹. În aceste condiții, participarea statelor la circuitul economic mondial se lovește de impactul proceselor enunțate mai sus, căruia țările trebuie să le facă față prin metode specifice diferitelor fluxuri economice internaționale.

Piața financiară internațională este barometrul cel mai sensibil la dezordinile din circuitul economic mondial, domeniul în care se reflectă în mod concentrat, iar uneori amplificat, efectele crizelor mecanismelor tuturor fluxurilor economice internaționale, iar la rîndul ei constituie pirghia principală de propagare a efectelor negative asupra schimburilor economice ale statelor, cu deosebire a celor mai mici sau în curs de dezvoltare.

Directivele Congresului al XII-lea al P.C.R. privind dezvoltarea economico-socială a României pentru deceniul viitor au în vedere, printre altele, „fenomenele noi apărute în economia mondială”², printre care problemele valutare-financiare ale schimburilor economice externe cunosc o dimensiune specială. „Actuala criză economică și financiară din lumea capitalistă — subliniază tovarășul Nicolae Ceaușescu — are implicații adînci. Fără îndoială că, într-o formă sau alta, dacă nu vom lua măsurile necesare, ea se poate reflecta negativ și în activitatea noastră. Oricum, ea are anumite influențe pentru că nu trăim izolați, participăm la schimburile economice, la cooperarea internațională”³. Directivele pentru perioada 1981—1985 prevăd pentru comerțul exterior un ritm de creștere superior celor prevăzute pentru alți indicatori macroeconomici. Ponderea producției naționale realizate în condițiile schimburilor economice cu străinătatea va crește, ceea ce ne obligă să studiem tendințele noi din economia mondială, influențele

¹ Analiza dezvoltată a proceselor enunțate a fost mai recent efectuată de autor în studiile „Forme și mecanisme economice ale politicii de dominație” (Era socialistă nr. 11/1979, pag. 45) și „Tendințe contradictorii în evoluția economiei mondiale” (Revista economică nr. 29/1979, Supliment).

² Directivele Congresului al XII-lea al P.C.R. Editura politică, 1979, pag. 15.

lor asupra economiei românești și măsurile ce pot fi luate de întreprinderi, centrale, ministere pentru contracararea sau atenuarea efectelor negative.

Evoluțiilor de pe piața financiară internațională trebuie să le acordăm o importanță deosebită, întrucît eficiența economică scontată din comerțul exterior și cooperarea economică internațională poate fi diminuată dacă nu luăm măsuri pentru a le cunoaște, stăpîni și contracara atît pe termen scurt, cit și pe termen lung. În plus, România participă la fluxul valutar-financiar internațional prin forme noi cum sînt utilizarea pieței eurocreditului și euroobligatiilor, prezența activă pe piața eurovalutelor, realizarea de investiții directe sub forma societăților mixte de producție și de comercializare, exporturi complexe cu durată lungă de rambursare, participarea la cooperarea valutar-financiară internațională atît în cadrul organismelor financiare internaționale, cit și prin formațiuni bancare mixte etc. Toate aceste forme noi ne obligă și ne permit să cunoaștem conjunctura economică internațională și să acționăm în consecință.

Printre tendințele de pe piața financiară internațională dorim să ne oprim în prezentul articol asupra efectelor potențiale, iar uneori efectiv negative, pe care le au (1) **inflația generalizată**, (2) **flotarea cursurilor de schimb valutar** și (3) **evoluția contradictorie a dobînzilor** la creditele acordate și primite. Sînt trei procese fundamentale care au atît o strînsă legătură reciprocă, cit și influențe conjugate sau divergente asupra schimburilor economice externe ale țării noastre.

1. **Inflația** în lume este prea cunoscută pentru a fi necesară o tratare mai largă. Menționăm doar că în perioada 1971—1979 ritmul mediu anual de creștere a prețurilor internaționale pentru țările membre ale F.M.I. a fost de peste 13%⁴, ceea ce a condus la o rată medie anuală de erodare a puterii de cumpărare a francului elvețian cu 4,4% pe an, a mărcii vest-germane cu 4,8% pe an, guldenul olandez cu 7% pe an, dolarul S.U.A. cu 7,1% pe an, lira sterlină cu 13% pe an, iar lira italiană cu 13% pe an. Deci toate valutele utilizate în comerțul și plățile internaționale — puterea lor de cumpărare în timp scade, astfel că **orice decalaj în timp dintre momentul stabilirii prețului de contract și plata mărfii — decalaj care variază între 1—2 luni și 7—8 ani, echivalează cu pierdere de substanță economică efectivă**. Această pierdere are loc chiar și în cazul monedelor care cunosc **reprecieri valutare** (DM, SF, gulden etc.), întrucît rata eroziunii monetare este superioară ratei reprecierii valutare.

a) Efectele eroziunii monetare asupra relațiilor economice externe **depind** de :

1. **poziția** întreprinderii noastre de exportator sau importator, inflația avantajînd importatorul și dezavantajînd exportatorul ;

2. **de durată** dintre încheierea tranzacției comerciale și plata efectivă (cu cit acest decalaj la export este mai mic,

³ Nicolae Ceaușescu, Cuvîntare la încheierea lucrărilor Conferinței activului de partid și de stat din domeniile finanțelor, prețurilor și retribuiri muncii, Editura politică, 1974, p. 32—33.

⁴ Calculat după International Financial Statistics, F.M.I., iunie 1979.

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

iar la import este mai mare, cu atât avantajele financiare sînt mai importante. Dezavantajele au loc în situația inversă);

3. natura soldului balanței creditelor externe, inflația avantajînd — la un nivel de dobîndă dat — pe debitor;

4. de natura (calitatea) mărfii și capacitatea negociatorului român de a include elemente asiguratorii (nivel de preț, clauze de escaladare și de revizuire a prețurilor, nivelul dobînzii etc.).

În ciuda efectelor distorsionare ale inflației, practica internațională și propria noastră experiență arată că dezavantajele nu sînt fatale, că există soluții de contracarare sau atenuare a efectelor negative ale inflației și eroziunii monetare. Printre acestea reținem:

1. alegerea judicioasă a monedei de contract la export cu rata de eroziune monetară mai redusă, iar la import cu rata de eroziune monetară mai mare;

2. introducerea în contractele de export de clauze de escaladare și de revizuire a prețului de contract și evitarea pe cît posibil a unor asemenea clauze la contractele de import;

3. eliminarea importului pe credit furnizor (credit comercial) care cuprinde elemente obscure în ceea ce privește nivelul dobînzii și alte elemente de preț, și trecerea la importul pe credit cumpărător (bancar) cu plata cash;

4. includerea în prețul de ofertă la export a unor rezerve în vederea compensării inflației, pe baza unui calcul fundamentat de actualizare a contravalorii ce se va încasa în viitor;

5. utilizarea de instrumente de credit negociabile (trate, bilete la ordin) prin scontarea titlurilor de credit supuse eroziunii monetare ca urmare a inflației;

6. asigurarea — în unele cazuri — la institutele specializate împotriva riscului de preț.

Eficiența acțiunilor de contracarare sau diminuare a efectelor negative rezultate din eroziunea puterii de cumpărare a valutei de contract determinate de inflație depinde de următorii factori: calitatea fondului de marfă la export, determinarea științifică a prognozei prețurilor și conjuncturii economice, cunoașterea și însușirea de către lucrătorii din comerțul exterior a noilor tehnici asiguratorii în contracte, stăpînirea și efectuarea de operațiuni asiguratorii postcontractuale.

b) Măsurarea efectivelor evoluției prețurilor asupra comerțului nostru exterior se poate realiza prin mai multe metode. Una dintre acestea este indicele raportului de schimb (Terms of trade). În perioada 1971—1978 au crescut atât prețurile la export, cît și prețurile la import. Însă situația este diferită pe ani și grupe de mărfuri. Astfel, în perioada 1970—1978 indicele raportului de schimb în comerțul nostru exterior a fost — pe ansamblul perioadei și ansamblul comerțului — relativ echilibrat, chiar ușor pozitiv, respectiv de circa +9%. Totuși au fost ani (cu deosebire în 1974 și 1975), cînd indicele raportului de schimb a fost negativ. La aceasta a contribuit, printre altele, raportul de schimb puternic negativ la exportul de produse petroliere și importul de țitei. Pe întreaga perioadă 1971—1978 indicele raportului de schimb la comerțul cu aceste produse a fost de circa 0,80 adică — 20%. Creșterea prețurilor la țitei a deșansat creșterea prețurilor la produsele petroliere în perioada analizată. Totuși, în 1979 situația s-a ameliorat: deși prețul la țitei în 1979 față de 1978 a crescut cu circa 35%, prețurile la produsele petroliere au crescut de peste 2 ori.

II. În afară de inflația mondială, o altă caracteristică a pieței financiare internaționale constă în flotarea dezorganizată a cursurilor de schimb al valutei utilizate în tranzacțiile internaționale. În perioada 1971—1979 cele 5—6 valute convertibile care asigură peste 92% din plățile și încasările pe relația vest au cunoscut cursuri de schimb divergente:

a) repreciere valutară au cunoscut marca vest-germană, francul elvețian, yenul japonez, guldenul olandez ș.a.

b) depreciere valutară au cunoscut dolarul S.U.A., dolarul canadian, lira sterlină, lira italiană ș.a.

c) evoluție sinuoasă, instabilă, fără o evoluție certă au cunoscut francul francez, coroanele nordice ș.a.

Cînd toate celelalte condiții sînt date, reprecierea valutară avantajează — pe exportator și creditor, iar deprecierea valutară avantajează pe importator și debitor. Întrucît țara noastră apare pe piața internațională în toate cele patru ipostaze de mai sus, se pune problema de a determina condițiile și soluțiile de acțiune pentru a contracara sau atenua efectele negative ale modificărilor de curs de schimb.

Sînt factori multipli care influențează evoluția cursului de schimb, unii cu acțiune contradictorie, creînd o mare incertitudine în prognozarea cursului atît pe termen scurt (pînă la 1 an), cît mai ales pe termen lung (peste 5 ani). Exporturile complexe, acțiunile de cooperare, tranzacțiile financiare externe vizează perioade de peste 5 ani. Modelele de cuantificare a prognozei evoluției cursului valutar au o arie redusă de aplicabilitate întrucît alături de factori economici obiectivi și comensurabili acționează factori extraeconomici cum sînt factorii politici, factorii psihologici, factorii de politică economică etc.

a) Efectele evoluției cursului valutar asupra schimburilor externe ale țării noastre depind de o serie de condiții, printre care reținem atenția la următoarele:

1. moneda de contract și tendința evoluției cursului de schimb al valutei de contract;

2. poziția întreprinderilor noastre de incasatori sau plățitori;

3. factorul timp, la nivel microeconomic, respectiv decalajul în timp dintre convenirea creanțelor și obligațiilor din contracte și momentul onorării lor efective;

4. factorul timp la nivel macroeconomic, respectiv decalajul dintre momentele din ciclul import-produție-export, sau ciclul export-import-produție-export, cu toate efectele propagate pe care le presupun aceste cicluri;

5. modalitatea de plată convenită între parteneri.

Efectele evoluției cursului de schimb pot fi localizate fie la nivelul unei tranzacții, fie la nivel macroeconomic.

b) Soluțiile posibile de acțiune pentru contracararea sau diminuarea efectelor negative nu sînt universal valabile, ci trebuie găsite și formulate în raport de tranzacție, de fluxul economic, de perioadă, de partener, de marfă etc.

Și în privința riscului valutar — ca și al celui de preț — practica internațională și experiența țării noastre oferă mai multe modalități de evitare a riscului valutar în comerțul exterior, ca și în alte fluxuri economice externe:

1. Selectarea corectă a valutei de contract. Teoretic moneda de contract trebuie să fie la exporturi o monedă în repreciere valutară, iar la importuri o monedă cu tendință sau perspectivă de depreciere valutară. Aceasta depinde în mod esențial de poziția de exportator sau importator (știut fiind că în prezent în majoritatea cazurilor funcționează principiul pieței cumpărătorului, care își impune condițiile), precum și de calitatea fondului de marfă la export.

2. Asigurarea unei structuri compensatorie pe valute atît la nivelul întreprinderilor cît și la nivelul economiei naționale, beneficiind de caracterul planificat al comerțului nostru exterior și monopolul valutar. La nivelul economiei naționale în ultimii 8 ani a crescut ponderea dolarului atît la încasări, cît și la plăți, totuși la încasări a crescut mai mult decît la plăți, astfel că deprecierea dolarului a avut efecte nefavorabile asupra eficienței scontate a comerțului exterior. În același timp, aceste efecte au fost parțial diminuate prin scăderea mai puternică a ponderii valutei în depreciere (lira sterlină și lira italiană) la încasări, decît la plăți, conducînd la un efect pozitiv. În schimb, ponderea valutei în repreciere (DM și SF) a scăzut atît la încasări, cît și la plăți, dar întrucît la încasări scăderea a fost mai accentuată decît la plăți, asistăm la un anumit efect nefavorabil. Per ansamblu se poate aprecia o anumită compensare reciprocă, dar efectul negativ are un anumit ascendent ca urmare a preponderanței dolarului S.U.A. în încasări față de plățile externe, fără ca întreprinderile de comerț exterior să poată întotdeauna să mențină în contracte elementele asiguratorii din punct de vedere valutar. Calitatea unor mărfuri a restrîns de-

Contracte de comerț exterior (III) CATEGORII—FORMARE

Legea contractelor economice, prin art. 56—64 reglementează unele aspecte importante privind contractele de comerț exterior pe care le încheie întreprinderile române specializate, cu parteneri din alte țări; după ce în cadrul art. 56—58 se stabilesc principiile privind contractele de cooperare și, în special, cele care au ca obiect exporturi complexe, prin art. 61 Legea face o clasificare a contractelor externe după natura obiectului; în continuare, art. 62 stabilește forma scrisă a contractelor, iar prin art. 63 se arată elementele esențiale pe care trebuie să le conțină contractele comerciale internaționale.

CATEGORII DE CONTRACTE

Plecând de la actele și faptele de comerț care pot constitui obiectul de activitate a întreprinderilor de comerț exterior, prin art. 61 din Lege se enumeră enunțativ tipurile de contracte comerciale internaționale care pot fi încheiate în desfășurarea activității de comerț exterior. Evident, un tablou complet care să cuprindă toate tipurile de contracte comerciale internaționale este greu de întocmit și nici nu ar avea o importanță practică deosebită, aceasta cu atât mai mult dacă avem în vedere faptul că în funcție de obiectul concret a fiecărei tranzacții în parte contractul ce se perfectează poate include elemente proprii ale altor tipuri de contracte. Astfel, bunăoară, un contract de vânzare a unui anumit utilaj poate să cuprindă și elementele contractului de licență a brevetului de invenție după care se va fabrica produsul în cauză cu utilajul cumpărat. Cu toate acestea, plecând de la practica comercială internațională și ținând seama de prevederile art. 61 din Lege o grupare a principalelor tipuri de contracte comerciale internaționale poate fi făcută (cu tot riscul de subiectivism care poate să se manifeste, datorat punctului de vedere de la care se pleacă).

a) **Contracte comerciale internaționale care au ca obiect transferul proprietății bunurilor.** Din această categorie de contracte — care predomină comerțul internațional — fac parte contractele clasice de vânzare-cumpărare de bunuri fungibile și nefungibile, precum și cele denumite în dreptul și practica noastră comercială contracte de exporturi complexe.

Prin art. 58 din Lege contractele privind exporturile complexe sînt calificate contracte de cooperare, fapt care se explică prin complexitatea obiectului pe care îl au asemenea contracte — instalații și obiecte executate în străinătate —, valoarea lor mare, care implică aranjamente speciale privind plata și creditarea lor, durata îndelungată în care se derulează și pe parcursul căreia părțile contractante colaborează activ pentru realizarea obiectului contractat.

Pentru realizarea în bune condiții a contractelor de exporturi complexe sarcina de furnizor general revine desigur centralelor industriale, așa cum prevede art. 58 din Lege. În ce privește contractele externe, acestea se încheie de către întreprinderile de comerț exterior, potrivit criteriilor stabilite prin art. 3 din Decretul nr. 276/1979 și anume: „Exporturile complexe, inclusiv părțile componente și piesele de schimb pentru prima dotare, precum și exporturile necesare pentru executarea de construcții și de lucrări de construcții-montaj în străinătate, vor fi efectuate de întreprinderile și compartimentele de comerț exterior în obiectul cărora sînt prevăzute astfel de exporturi sau lucrări, în calitate de furnizor general extern, chiar dacă părțile componente, piesele de schimb și materialele respective fac parte din obiectul de activitate al altor întreprinderi.

seori marja de manevrare a unor întreprinderi de comerț exterior, ca și unele considerente de balanță.

3. Introducerea la contractele de export exprimate în valute în depreciere a clauzei de consolidare valutară se dovedește o soluție asiguratorie împotriva riscului valutar. Practica oferă o mare diversitate de formule ale clauzelor de consolidare valutară, diversitate care reflectă posibilitățile variate de care pot dispune întreprinderile noastre de comerț exterior, dar și lipsa de certitudine și de remediu universal oferit de o formulă sau alta a clauzei de consolidare valutară.

4. Tot prin contract se poate utiliza manevrarea termenului de plată sau incasare. În condițiile de importator prelungirea duratei de finalizare a plății în cazul unei valute de contract slabe și scurțarea acestui termen în cazul unei valute forte (și vice-versa în condițiile de exportator) sînt soluții care pot da efecte pozitive.

5. Utilizarea de titluri de credit negociabile prin forfetarea tratatelor în valute în depreciere și prin păstrarea lor în condițiile unei valute în repreciere. Desigur că decizia pentru asemenea operațiuni depinde și de evoluția dobînzilor pe piața financiară, a scontului etc.

6. Efectuarea de operațiuni la termen de tipul swap (schimb de valute) care dacă nu asigură un câștig din schimbarea cursului valutar, permite cert evitarea oricărei pierderi.

7. Extinderea operațiunilor de acoperire la termen (hedging) care, în condițiile unei înalte competențe profesionale, poate nu numai evita pierderile din modificarea cursului valutar dar să asigure avantaje certe la volumul mare al comerțului nostru exterior.

8. Întrucît dispunem de o serie de creanțe în străinătate — cu deosebire capitalul social din societățile mixte, exprimat în cea mai mare parte în dolari S.U.A. sau valute locale depreciate, apare necesitatea reevaluării fondurilor fixe ale unor societăți mixte din străinătate, cu atât mai mult cu cît aceasta este favorizată de legislația din diverse țări și de practica internațională.

9. Prezintă o necesitate stringentă includerea în prețul de ofertă — atunci cînd legislația dintr-o țară sau alta sau condițiile concrete nu permit înscrierea de clauze de consolidare valutară — a unei rezerve care trebuie determinată și fundamentată economic pe baza formulelor de actualizare a valorii de încașat în condițiile deprecierei cursului valutar al monedei de contract.

10. Asigurarea împotriva riscului de schimb valutar la instituții specializate.

Măsurile recente adoptate de conducerea statului privind intensificarea și diversificarea operațiunilor comerciale cu aport valutar, ca și arbitrajului valutar ne îndeamnă să privim înainte în vederea reglementării și dezvoltării și a altor operațiuni valutare asiguratorii cum sînt forfetarea, hadgingul și altele.

II. O altă tendință de pe piața financiară internațională constă în creșterea dobînzilor la creditele internaționale în ciuda unui exces de lichiditate internațională deținut de țările capitaliste dezvoltate și unele țări membre ale OPEC. Excesul de lichiditate îl explicăm prin stagnarea sau chiar recesiunea economică din unele țări capitaliste dezvoltate, îngrădirea accesului țărilor în curs de dezvoltate la sursele financiare pentru dezvoltare și alte cauze.

Creșterea dobînzilor este marcantă, mai ales pe euro-piețe. Această creștere este determinată de mai mulți factori printre care reținem: inflația, deprecierea cursului de schimb al unor valute, cu deosebire a dolarului, riscurile mari de solvabilitate a împrumutătorilor etc.

Renunțarea la creditele comerciale la import și trecerea la plăți cash prin mobilizarea de fonduri bancare de pe piața financiară s-a dovedit o soluție eficientă pentru reducerea impactului dobînzilor înalte asupra comerțului nostru exterior. |

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

prinderi de comerț exterior și cooperare economică internațională”.

b) **Contracte comerciale internaționale privind transferul propriu-zis de tehnologie și activități adiacente.** Includem în această grupă :

— contractul de cesiune de brevete de invenție, care se caracterizează prin trecerea dreptului de proprietate asupra invenției de la cedent la cesionar, contra unui preț ;

— contractul de licențiere de brevete de invenție, care are ca obiect acordarea de către, licențiator, licențiatului a dreptului de folosință a invenției, prețul fiind, de regulă, o sumă fixă inițială și o redevență calculată periodic în raport cu volumul produselor fabricate sau comercializate sub licența respectivă ;

— contractul de transfer de know-how prin care deținătorul cunoștințelor nebrevetate necesare fabricării unui produs le cedează beneficiarului, prețul fiind constituit fie dintr-o sumă fixă, fie dintr-o redevență care se calculează periodic potrivit regulilor stabilite de părțile contractante ;

— contractul de consulting-engineering — are ca obiect prestarea unor servicii de specialitate constând din studiu de fundamentare, proiectare și de coordonare a unor lucrări privind realizarea de obiective industriale sau civile, modalitățile de plată fiind multiple : o sumă forfetară, în funcție de timpul utilizat, prin procentaj asupra valorii lucrării etc.

Caracteristica contractelor din această grupă o constituie faptul că pot fi încheiate separat fiecare, sau pot fi incluse în contractele de exporturi complexe.

c) **Contracte de finanțare a comerțului internațional.** Această grupă cuprinde, la rîndul ei, un număr însemnat de tipuri de contracte, dintre care semnalăm :

— contractele de împrumuturi bancare a căror particularități proprii sînt determinate de natura creditelor acordate, durata lor, formele de garanție etc.

— contractul de leasing — specific de finanțare pe termen lung — prin care finanțatorul pune la dispoziția beneficiarului mijloace de producție determinate, pe care le-a achiziționat în acest scop, uneori, cu concursul tehnic al beneficiarului ; plata dreptului de folosință a acestor mijloace de producție se face prin rate periodice, fiecare rată incluzînd cota de amortisment, plus beneficiul finanțatorului ;

— contractul de forfaiting — modalitate de mobilizare a creditelor pe termen scurt și mediu — are ca obiect scontarea de titluri de credit, în special, sub formă de cambii emise în baza unor operațiuni comerciale de export-import ;

— contractul de factoring — modalitate de mobilizare a creditelor numai pe termen scurt — are ca obiect cesiunea dreptului de creanță rezultat din facturi comerciale de către întreprinderea industrială furnizoare, către o instituție financiară specializată în încasarea lor de la clienți, contra unui comision (rabat scăzut din valoarea facturilor).

d) **Contracte comerciale internaționale de prestări de servicii.** Din această grupă fac parte un număr mare de tipuri de contracte, determinate de natura diversificată a genurilor de servicii care se prestează pe plan internațional și care prin finalitatea urmărită au caracter comercial. Sînt cuprinse în această grupă : contractul de turism ; contractele bancare privind prestarea unor servicii specifice, printre care cele legate de plățile internaționale dețin o pondere importantă ; contractele de transporturi, expediții și asigurări internaționale ; contractul de depozit de mărfuri ; contracte de asistență tehnică etc.

Cunoscute în literatura de specialitate sub denumirea generică de comerț invizibil, în unele țări aceste activități comerciale constituie o sursă importantă de valută, contribuind la îmbunătățirea balanței de plăți externe.

e) **Contractele comerciale internaționale de intermediere.** La baza diverselor forme de intermediere în activitatea comercială internațională stau, de regulă, următoarele tipuri de contracte :

— contractul de mandat comercial prin care mandantul împuternicește pe mandatar să efectueze, în schimbul unui comision, unul sau mai multe acte de comerț în numele și în contul mandantului ;

— contractul de comision prin care comitentul împuternicește pe comisionar să îndeplinească, în schimbul unui comision, unul sau mai multe acte de comerț în nume propriu, dar în contul comitentului ;

— contractul de **agency**, specific dreptului anglo-american corespunde celor două tipuri de contracte de intermediere continental europene arătate mai sus ; caracterul de contract de mandat sau de comision îl hotărăsc părțile potrivit intereselor pe care le au.

În practica comercială, alături de contractul de comision, sau în locul acestuia, se utilizează și contractul de consignatie, care apare în cazul în care comitentul, devenit consignatar, predă comisionarului, devenit consignatar, unele mărfuri pe care acesta din urmă le valorifică în nume propriu, dar în contul primului, respectiv a consignantului.

f) **Contractele de cooperare economică și tehnico-științifică internațională.** Cooperarea economică internațională se desfășoară atît în baza unor contracte specifice, cît și prin intermediul unor alte contracte comerciale, dintre cele enumerate mai sus, care sînt adaptate, căpătînd un profil propriu, în funcție de natura acțiunii de cooperare în realizarea căreia se încheie.

Printre contractele comerciale internaționale specifice acțiunilor de cooperare economică se numără, cu precădere, contractele de înființare de societăți mixte în țară și în străinătate ; de asemenea, au un pronunțat caracter de cooperare contractele încheiate în domeniul cercetării științifice.

ÎNTEPRINDERI COMPETENTE SĂ ÎNCHEIE CONTRACTE COMERCIALE INTERNAȚIONALE

Monopolul de stat privind activitatea de comerț exterior se exercită prin intermediul unui număr limitat de întreprinderi și compartimente specializate în această activitate și care, așa cum prevede art. 60 din Legea contractelor economice, sînt „autorizate, potrivit legii, să efectueze direct operații comerciale pe piața externă”.

Potrivit structurii organizatorice stabilită prin Decretul nr. 276/1979, în prezent sînt competente să desfășoare activități de comerț exterior un număr de 47 întreprinderi de comerț exterior și 3 compartimente fără personalitate juridică, coordonate de următoarele ministere și organe centrale :

— Ministerul Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale, 12 întreprinderi de comerț exterior și anume : Agroexport, Terra, Romconsult, Mineralimportexport, Petrolexport, Tehnoimportexport, Romtrans, Navlo-mar, Ilexim, Administrația portului liber Sulina, Mercur, Metalimportexport ;

— Ministerul Industriei Construcțiilor de Mașini, 13 întreprinderi de comerț exterior — Auto-Dacia, Autoexportimport, Universal-tractor, Industrialexportimport, Mecanoexportimport, Mașiniexportimport, Uzinexportimport, „C.N.G.” — Centrala navală Galați, Electronum, Electroexportimport, Romenergo, „C.M.T.” — Centrala de mașini textile, „C.N.A.” — Centrul național aeronautic ;

— Ministerul Industriei Chimice, 2 întreprinderi de comerț exterior — Danubiana, Chimimportexport ;

— Ministerul Industriei Ușoare, 4 întreprinderi de comerț exterior — Arpimex, Confex, Românoexport, Romsit ;

— Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare, 4 întreprinderi de comerț exterior — Prodexport, Fructexport, Vinexport, Romagrimex ;

— Ministerul Minelor, Petrolului și Geologiei, 2 întreprinderi de cooperare economică cu străinătatea în domeniul industriei și geologiei — Geomin, Rompetrol ;

— Ministerul Economiei Forestiere și Materiale de Construcții, 4 întreprinderi de comerț exterior — Tehnoforestexport, Exportlemn, Vitrocim, Forexim ;

— Ministerul Energiei Electrice, o întreprindere de comerț exterior — Romelectro ;

— Ministerul Transporturilor și Telecomunicațiilor, o întreprindere de comerț exterior — Contransimex ;

— Camera de Comerț și Industrie a Republicii Socialiste România, 3 întreprinderi de comerț exterior — Oficiul de control al mărfurilor, Agenția de publicitate pentru comerțul exterior „Publicom“, Întreprinderea de țiguri și expoziții ;

— Uniunea Centrală a Cooperativelor Meșteșugărești, o întreprindere de comerț exterior — Icecoop ;

— Consiliul Culturii și Educației Socialiste, compartiment de export-import — Româniafilm ;

— Ministerul Apărării Naționale, compartiment de export-import — Romtehnica ;

— Radioteleviziunea Română, compartiment de export-import ;

— Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum, compartiment de export-import — Eximcoop.

Evoluția mereu ascendentă a comerțului nostru exterior și îmbunătățirea structurii exporturilor, în sensul creșterii ponderii mărfurilor industrializate, și, în special, a construcțiilor de mașini rezultă și din obiectul de activitate al întreprinderilor noastre de comerț exterior; în prezent, zece întreprinderi de comerț exterior au calitatea de furnizor general extern și cea mai mare parte dintre ele, în cadrul obiectului lor de activitate, au și exportul de licențe, know-how, engineering, asistență tehnică etc.

MODALITĂȚILE FORMEI SCRISE A CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE

În sistemul de drept român, Legea nr. 1/1971 cu privire la activitatea de comerț exterior, de cooperare economică și tehnică-științifică (art. 28) formulează principiul potrivit căruia raporturile contractuale ale întreprinderilor noastre de comerț exterior cu partenerii străini se constată în formă scrisă; art. 28 din sus-zisa lege are caracter de normă imperativă aplicându-se indiferent de locul încheierii contractelor internaționale, în țară sau în străinătate. Din însuși cuprinsul expres al textului rezultă clar că pe lângă condițiile pentru validitatea convențiilor contractul comercial internațional trebuie să întrunească și o condiție de formă, acordul de voință al părților urmînd să fie manifestat în formă scrisă. Un contract comercial internațional este lipsit, prin urmare, de validitate dacă manifestarea consimțămîntului părților nu îmbracă forma scrisă prevăzută la Legea nr. 1/1971. Aceleași principii sînt reiterate și prin art. 62, reproduc mai sus.

Forma scrisă a contractului, fiind o necesitate necontestată de practica comerțului internațional, a fost instituită și pe calea uzanțelor și a contractelor tip. Astfel, Condițiile generale de vânzare, elaborate sub egida Comisiei Economice pentru Europa a Organizației Națiunilor Unite deși nu impun în mod expres o anumită formă, totuși, în cazul unor condiții generale de vânzare a unor anumite mărfuri se prevede posibilitatea încheierii contractului în formă scrisă, cazuri în care părțile nu sînt legate decît atunci cînd amîndouă semnăturile lor au fost puse pe înscris.

Necesitatea formei scrise a contractelor comerciale internaționale fiind clară, în cele ce urmează considerăm util să arătăm modalitățile sub care se poate concretiza, în scris, un asemenea contract:

— regula generală este forma clasică, a înscrisului unic, elaborat de ofertantul-furnizor, ale cărui elemente și clauze capătă forme definitive pe parcursul negocierilor și, în final, prin semnarea de către părți ;

— în practică este destul de frecventă modalitatea de încheiere a contractelor prin confirmarea scrisă a ofertei de către destinatarul-beneficiar, evident, fără modificarea elementelor prevăzute de către ofertant ;

— o mai mare sferă de aplicare constatăm, ca modalitate de contractare, confirmarea de către furnizori a comenzilor emise de beneficiari.

În practica operațiilor de comerț exterior, ca și în practica Comisiei de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a R. S. România, noțiunea de formă scrisă a contractului este înțeleasă în sens larg ; cerința formei scrise este considerată ca fiind îndeplinită și atunci cînd elementele contractului rezultă dintr-o comandă și o confir-

mare de comandă, scrise, precum și dintr-o ofertă acceptată, de asemenea, în formă scrisă. În literatura de specialitate se subliniază faptul că acceptarea ofertei de către destinatar poate fi expresă, precum și prin manifestarea voinței de a contracta pe alte căi, cum ar fi începutul de executare a contractului respectiv în condițiile elementelor cuprinse în ofertă (expedierea în avans a prețului etc.).

Legea contractelor economice, prin art. 61, alin. 2, consacră practica internațională cu privire la modalitățile formei scrise a contractelor comerciale internaționale; textul menționat relevă formele multiple sub care se poate prezenta un asemenea contract: condiții generale de livrare, contracte tip, contracte cadru etc., care se adaptează naturii specifice și concrete a tranzacției ce urmează a fi perfectată.

CONȚINUTUL CONTRACTULUI COMERCIAL DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ

Art. 63 din Legea contractelor economice referindu-se la cuprinsul „contractelor externe“ prefigurează în fapt conținutul contractului comercial de vânzare-cumpărare internațională.

Evident, cuprinsul unui contract comercial de vânzare internațională diferă în funcție de natura obiectului, de frecvența relațiilor comerciale dintre părțile contractante, de condițiile de livrare etc. Astfel, unul va fi conținutul în cazul unui contract care are ca obiect un bun fungibil, o marfă standardizată internațional, și cu totul altul în cazul în care obiectul vânzării îl constituie un utilaj complex, cînd numai pentru determinarea parametrilor funcționali ai acestuia sînt necesare cîteva dosare cu anexa. Tot astfel, vânzarea cash a unei mărfi consumabile ridică foarte puține probleme sub aspectul redactării contractului, față de vânzarea unei linii de fabricație pe credit, însoțită de transfer de know-how, școlarizare, garanții de funcționare etc.

Cu toată diversitatea sub care se poate prezenta un contract comercial internațional, unele elemente — care nu pot lipsi fără să pună sub semnul întrebării însuși existența lui, sau fără de care executarea nu poate avea loc — pot fi generalizate, așa cum o face și art. 63 din Lege: a) părțile și nominalizarea reprezentanților legali ; b) obiectul, respectiv arătarea clară a prestației la care se obligă fiecare dintre părți — marfa și prețul ; c) modalitatea de executare, înțelegînd atît modul de îndeplinire a obligațiilor care revin vânzătorului, prestatorului etc., cit și acelea de plată a prețului de către cumpărătorul mărfurilor, beneficiarul serviciilor etc.

Dintre elementele obligatorii ale oricărui contract comercial internațional arătate mai sus și deci și ale contractului comercial de vânzare internațională obiectul, respectiv marfa pe care se obligă vânzătorul să o livreze cumpărătorului extern, este același cu cel din contractul economic de livrare pentru export, care se încheie cu unitatea producătoare internă. Acesta este punctul de legătură dintre cele două contracte — contractul comercial, extern, de vânzare internațională și contractul economic, intern, de livrări pentru export ; între aceste două contracte, așa cum vom vedea într-o secțiune viitoare, trebuie să fie o perfectă sincronizare cu privire la obiect și la condițiile de livrare, fără de care executarea corespunzătoare a celui extern este de neconceput.

FORMAREA CONTRACTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL

Legat de formarea contractului, de încheierea lui, două aspecte prezintă importanță : numărul și locul formării.

a) **momentul formării contractului.** Evident, în cazul contractelor care se formează între prezenți problema determinării momentului formării lor nu prezintă nici o difi-

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

cultate, acesta fiind data semnării actului constatator al acordului de voință al celor două părți. În situația în care părțile nu sînt prezente pentru a perfecta contractul prin semnătura lor simultană, momentul formării realizându-se **inter absentes** urmează unele reguli diferite. În doctrina de specialitate, bazată pe sistemele de drept național, s-au formulat patru teorii cu privire la momentul formării contractului: teoria emisiunii sau declarației, teoria expedierii, teoria recepției, teoria informării. Dintre aceste teorii două prezintă importanță practică, respectiv teoria expedierii și aceea a recepției.

Potrivit teoriei **expedierii**, contractul este considerat format în momentul în care destinatarul ofertei a expediat ofertantului acceptarea sa. De data aceasta, spre deosebire de teoria declarației (emisiunii), ne găsim în sfera unei voințe clare a destinatarului, manifestată prin expediere. Această teorie o găsim în sistemul **Common Law** și S.U.A., precum și în legislațiile unor țări ca: Argentina, Brazilia, Chile, Columbia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Japonia, Liban, Peru, Siria.

Potrivit acestei teorii, în sistemul englez **common law** se consideră că acceptarea ofertei este definitivă de îndată ce scrisoarea de acceptare a fost depusă la poșta, valabilă frantă și cu adresa destinatarului (autorul ofertei), corect completată, fiind irelevant faptul dacă ajunge sau nu la acesta. Contractul se consideră totuși încheiat la data depunerii ei, chiar dacă autorul ofertei ar ignora acest fapt. În sprijinul acestei teorii se invocă certitudinea cu privire la momentul formării contractului, proba expedierii acceptării fiind mai ușor de făcut decît recepțiunea acesteia; este evident că ea este în favoarea destinatarului ofertei, care din momentul expedierii acceptării poate, de exemplu, să revindă marfa astfel cumpărată. Ea însă creează o incertitudine cu privire la contractele încheiate, fiind posibil ca scrisoarea de acceptare să nu ajungă la ofertant.

Potrivit teoriei **recepției** contractul este considerat format nu în momentul în care destinatarul a expediat ofertantului acceptarea sa, ci în acela în care acceptarea destinatarului a ajuns la ofertant. După această teorie, ofertantul (destinatarul acceptării) este obligat să ia cunoștință de acceptare în momentul în care a primit-o. Această teorie a fost susținută deosebi de jurisții germani și a fost adoptată de legislația germană, potrivit căreia contractul ia naștere cînd și unde acceptarea a ajuns la ofertant. De asemenea, potrivit prevederilor Codului comerțului internațional al Republicii Socialiste Cehoslovace, contractul se formează în momentul în care acceptarea ofertei ajunge la persoana care a propus-o (art. 115). Codul civil R.S.F.S.R. adoptă de asemenea teoria recepției. Codul civil polonez din 1964 cuprinde o reglementare mai complexă. Potrivit § 1 al art. 70 din codul menționat, se consideră în principiu că orice contract s-a perfectat în momentul cînd autorul ofertei a primit declarația că aceasta a fost acceptată. Totuși Codul civil al R.P.P. consacră, în continuare, o soluție distinctă de teoria recepției, prevăzînd că în cazurile în care nu este necesar ca declarația de acceptare să parvină la autorul ofertei, contractul se consideră încheiat în momentul cînd cealaltă parte începe să-l execute.

Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/1975, adoptînd teoria recepțiunii prevăd că, contractul se consideră încheiat între cei absenți în momentul primirii de către ofertant a comunicării cu privire la acceptarea fără obiecțiuni a ofertei în limitele termenului indicat în ofertă, iar dacă în ofertă nu este prevăzut un astfel de termen, în decurs de 30 zile din ziua expedierii ofertei.

Dacă ofertantul primește exprimarea de acceptare a ofertei cu obiecțiuni sau după expirarea acestor termene, o atare comunicare este considerată o nouă ofertă. Dacă se constată însă că acceptarea a fost totuși expediată în termenul sus-amintit, comunicarea acceptării se consideră întîrziată numai în cazul în care ofertantul înștiințează imediat pe destinatar despre primirea ei tardivă.

Condițiile generale C.E.E./O.N.U. au adoptat, în majoritatea lor teoria recepției, contractul considerîndu-se încheiat în momentul recepției de către ofertant a acceptării ofertei de către cealaltă parte, fiind necesar însă ca această acceptare să sosească în termenul în care oferta este obligatorie. O asemenea prevedere o găsim în Condiții generale pentru livrarea și montajul de materiale de echipament pentru import și export nr. 574 A, Geneva, 1957. Condițiile generale pentru exportul și importul de rășinoase, Geneva, 1956, prevăd că, în cazul unei oferte ferme, cu termen pentru acceptare, contractul este considerat încheiat la primirea de către vînzător a acceptării ofertei de către cumpărător, în termenul fixat de vînzător, fie prin scrisoare recomandată sau telegramă, fie prin telefon sau telex confirmat imediat prin scrisoare recomandată. Tot astfel, Condițiile generale pentru vînzarea internațională de citrice, Geneva, 1958, arată că, în caz de ofertă fermă de cumpărare sau vînzare, contractul este considerat încheiat în momentul recepției de către ofertant a acceptării date de cealaltă parte.

b) **Locul formării contractului.** Determinarea locului formării contractului prezintă importanță în cazurile în care părțile nu au ales printr-o clauză expresă **lex contractus**, iar contractul s-a format **inter absentes**. În adevăr, în asemenea situații norma conflictuală **lex loci actus** nu poate fi folosită, mai înainte ca punctul geografic unde s-au întîlnit consimțămintele să fie identificat, deoarece teoretic el poate coincide atît cu domiciliul (sediul) ofertantului, cit și cu cel al acceptantului; ca urmare, o alegere prealabilă între aceste puncte de legătură se impune.

Așadar, nefiind definit precis locul încheierii contractului, norma conflictuală **lex loci actus** devine aptă să indice sistemul de drept care ne interesează numai după precizarea acestui loc. Legislația română, fără să reglementeze nemijlocit locul încheierii contractului între persoane aflate în țări diferite, ne oferă indirect soluția căutată, prin dispozițiile pe care le consacră momentului formării acordului de voință. Există, în adevăr, o strînsă corelație între cele două elemente indicate, cel spațial și cel temporal. Momentul cînd contractul s-a perfectat, îl și localizează pe un anumit teritoriu. Cît privește momentul încheierii contractului, așa cum am mai arătat, potrivit dreptului român acesta corespunde cu momentul în care ofertantul a luat cunoștință de acceptare. Ținînd seama de interdependența dintre momentul și locul încheierii contractului, rezultă că în principiu contractul dintre absenți se consideră format la sediul ofertantului. Sistemul de drept în vigoare pe acest teritoriu va governa deci contractul, cu titlul de **lex loci actus**. Regula menționată comportă însă o însemnată excepție. În adevăr, momentul perfectării acordului de voință coincide cu acel al începerii executării, dacă potrivit naturii contractului și raporturilor dintre părți, se impune aducerea la îndeplinire de îndată de către destinatarul ofertei a obligațiilor ce-i incumbă, iar un răspuns prealabil de acceptare din partea acestuia nu este necesar (art. 36 Cod comercial). Corespunzător momentului astfel fixat, se deduce că locul încheierii contractului dintre absenți se află, în cazul obligațiilor contractuale care trebuie executate imediat, la sediul acceptantului.

Pentru comercianții din întreprinderile noastre de comerț exterior cunoașterea criteriilor de stabilire a locului unde se formează contractul prezintă importanță sub un dublu aspect: făcînd aplicarea art. 35 din Codul comercial, în cazul ofertelor de export acceptate de destinatar fără rezerve, contractului astfel încheiat urmează să i se aplice dreptul țării ofertantului, deci dreptul român; în cazul ofertelor externe privind importuri, pe care le acceptă, fără precizarea dreptului aplicabil, **lex contractus** va deveni dreptul național al partenerului extern — vînzător.

dr. Al. DETEȘAN

noțiuni, termeni, operațiuni

Operațiuni comerciale legate și operațiuni de aport valutar fără export de substanță

Îndeplinirea sarcinilor tot mai mari care stau în fața comerțului nostru exterior, în special pe linia dezvoltării schimburilor cu țările capitaliste dezvoltate, impune — în condițiile puternicei concurențe de pe piața mondială și a existenței unor obstacole din cele mai variate, după aprecierea G.A.T.T., peste 2000 de tipuri — practicarea unor forme variate de schimb, care să conducă și să faciliteze lărgirea exporturilor noastre.

Între aceste forme un rol deosebit îl au operațiunile comerciale legate sau conexe. Marea varietate a acestora nu face posibilă și nici foarte utilă o definire a lor, reunirea sub o aceeași denumire fiind dată de caracteristica comună de a corela și asigura finanțarea totală sau parțială a unei operațiuni de import printr-o operațiune de export. Fie și numai această trăsătură și permite a se discerne imediat o serie de avantaje economice între care sînt de enumerat:

- crearea premiselor pentru o balanță comercială stabilă prin asigurarea unui echilibru în dinamică între exporturi și importuri;
- introducerea și promovarea pe piața externă a unor produse naționale paralel cu crearea unor fluxuri noi de exporturi, în special de mașini și utilaje;
- creșterea volumului schimburilor comerciale cu o serie de țări în curs de dezvoltare și asigurarea unor mijloace de finanțare reciproc avantajoase;
- reducerea riscului comercial prin crearea unor legături stabile și de durată etc.

În același timp, trebuie subliniat faptul că prin ele însele aceste operațiuni constituie baza angajării unor operațiuni de aport valutar, fără export de substanță. Realizate numai prin investiție de inteligență comercială, aceste noi operațiuni au ca suport fonduri de marfă disponibilizate ca urmare a unor acorduri de cooperare comercială în care părțile au convenit să-și acorde reciproc dreptul de revînzare a produselor supuse schimburilor.

Prin aceasta se înlătură de la început posibilitatea ca vreuna din părțile dintr-o operațiune legată să primească mărfuri care să nu-i fie utile, prin redirijarea lor.

CLASIFICAREA OPERAȚIUNILOR COMERCIALE LEGATE

Avînd în vedere faptul că adesea noțiunile de compensație, contrapartidă, afaceri paralele se folosesc impropriu denumind operațiuni comerciale, pentru care există

denumiri proprii, bine definite, este necesar să se precizeze criteriile de delimitare a diverselor forme de operațiuni legate.

Între aceste criterii ni se par esențiale următoarele:

1. Nivelul și forma înțelegerii pe baza căreia se realizează schimburile.
2. Dacă se face sau dacă nu se face facturarea în valută.
3. Natura mijloacelor de plată efectivă sau de înregistrare a nivelului schimburilor.
4. Natura mărfii ce se schimbă și corelarea momentelor de livrare.
5. Tipul de operațiune de aport valutar posibilă.

Avînd în vedere aceste criterii, principalele tipuri de operațiuni legate pot fi prezentate în mod sintetic conform tabelului de mai jos.

Alături de aceste tipuri coexistă o multitudine de forme variate care fac din ce în ce mai dificilă separarea pe genuri de operațiuni legate.

EXEMPLE DIN DOMENIUL „AFACERILOR LEGATE” :

Amplourea pe care au luat-o aceste forme de comercializare pare a fi cel mai bine reflectată de unele estimări privitoare la ponderea operațiunilor legate în volumul comerțului mondial. Astfel, unii specialiști apreciază că afacerile legate sub diversele lor forme ar reprezenta cca. 40% din comerțul mondial.

Rentabilitatea acestui domeniu de activitate a dus la crearea unor firme specializate între care cităm în Europa: Alcon Compensation Trade-Ltd.-Anglia, Audré and Cie S.A. și WIR-Wirtschaftsring în Elveția, AWT Allgemeine Finanz und Waren-Treuhand în Austria, Kielsing and Co în R.F.G., Focomin SA în Spania etc. În Statele Unite amplourea unor astfel de operațiuni a dus la crearea unei adevărate „industrii a operațiunilor legate”.

Pentru ilustrarea complexității și dimensiunilor pe care le-au atins astfel de operațiuni, este interesant de citat cazul firmei specializate Deerfield Communications Corporation, cu un profit anual de cca. 10 milioane dolari S.U.A.

Acționînd spre exemplu, în afacerile legate în domeniul serviciilor firma cumpără mijloace de publicitate pe care le oferă unor loturi de hoteluri contră spații de cazare. Volumul mare al operațiunilor permite obținerea unor reduceri de preț atît la achiziționarea mijloacelor de publicitate cît și a spațiilor de cazare. Acestea din urmă sînt oferite cu plată integrală unor producători deținînd mărfuri în stoc. Mărfurile sînt revîndute la detaiști, sub prețul de achiziționare, obținîndu-se profituri la nivel de 20—30% din investiția făcută inițial în mijloacele de publicitate.

În țările socialiste au fost constituite, de asemenea, o serie de întreprinderi avînd departamente specializate în operațiuni speciale, între ele se numără: DAL — în R. P.

DENUMIREA OPERAȚIUNII	CRITERIUL I	CRITERIUL II	CRITERIUL III	CRITERIUL IV	CRITERIUL V
Barter	Convenție sau contract la nivel de organizații economice	Nu se face	Nu apar mijloace de plată	Mărfuri diferite livrări apropiate	Vînzare de marfă terță contra marfă stoc.
Compensații	Un singur contract	Se facturează într-o valută convenită	Se plătește cel mult parțial	— „ —	Reexport cu comision de intermediere
Contrapartide	Două contracte	— „ —	Se plătește separat în mod efectiv	Marfă diferită Livrări nesincronizate	— „ —
Afaceri iunctimate	— „ —	— „ —	— „ —	— „ —	Obținerea parțială de penalizări pentru contrapartidă
Convenții de cooperare comercială	Convenție între două organizații economice	— „ —	Se înreg. ca valută de cont	— „ —	SWITCH
Formula românească	Convenție implicînd mai multe contracte	— „ —	— „ —	— „ —	ALLER-RETOUR

Polonă, Transacta în R.S. Cehoslovacă, Intercommerce în R. P. Bulgaria, IBERMS în R.D. Germană etc.

Necesitatea existenței unei legături cu piața externă mai strînse decît în alte domenii a făcut ca aceasta să fie și în întreprinderile coordonatoare ale societății mixte din țara respectivă, sau avînd cel mai mare număr de societăți mixte (D.A.L. spre exemplu, fiind prezentă ca acționară în peste 40 societăți mixte din străinătate și coordonînd reprezentarea tuturor firmelor străine în R. P. Polonă).

FLORIN POGONARU

vademecum

Promovarea cooperării economice internaționale în domeniul investițiilor

Societatea Germană de Cooperare Economică pentru Dezvoltare a fost înființată în 1962, cu sediul la Köln. Deutsche Enwicklungs gesellschaft (DEG) are ca obiectiv principal al activității să contribuie la creșterea economică în țările în curs de dezvoltare prin promovarea cooperării între firmele vest-germane și firme din țări în curs de dezvoltare prin realizarea de acțiuni în comun, pe baze comerciale.

Ca instituție financiară de promovare a investițiilor vest-germane în țări în curs de dezvoltare, DEG are ca atribuții:

- efectuarea de investiții în comun sau acordarea de credite în scopul investițiilor unor firme din țări în curs de dezvoltare;
- servicii de consultanță pentru planificarea și execuția de proiecte economice în țări în curs de dezvoltare;
- facilitarea contactelor între investitori din țări în curs de dezvoltare și investitori din R.F. Germania;
- asistență în atragerea de fonduri suplimentare de la agenții de dezvoltare, naționale și internaționale;
- transmiterea de informații sistematice asupra investițiilor din o serie de țări în curs de dezvoltare.

D.E.G. acționează ca societate privată, ce-și acoperă din încasări cheltuielile. Investițiile efectuate de Societatea de cooperare în cadrul unui proiect nu sînt definitive, ci pe o perioadă limitată de timp. Cînd pachetul său de acțiuni este vîndut sau creditul restituit, fondurile D.E.G. devin disponibile pentru reinvestire în alt proiect. Capitalul pe acțiuni al societății este de 1 miliard D.M., deținător exclusiv al capitalului fiind statul vest-german. Angajamentele actuale ale D.E.G. se ridică la 551 milioane D.M. din care 45,8% participare la investiții, 54,5% credite și 0,1% garanții.

Structura pe sectoare economice a angajamentelor D.E.G. în țări în curs de dezvoltare este următoarea: 32% bănci de finanțare a dezvoltării; 20,7% produse de bază; 15,0% mijloace de producție; 14,7% bunuri de consum; 7,6% alimente, băuturi, tutun; 6,9% alte servicii; 31% agricultură. În 1978 D.E.G. participa la 185 de proiecte, din 62 de țări, respectiv 40 de firme în America Centrală și America de Sud, 74 în Africa, 47 în Asia și 24 în Europa.

Sectorul cel mai dezvoltat de afaceri — cel bancar, include 38 de bănci de dezvoltare, din care 4 sînt bănci regionale pentru operațiuni de investiții, în Africa, Asia și America Latină, iar 34 sînt bănci locale de dezvoltare cu sediul în 31 de țări în curs de dezvoltare.

Antrenînd această importantă rețea bancară în operațiunile sale, D.E.G. poate oferi o gamă largă de servicii și informații întreprinzătorilor vest-germani.

Pentru multe din proiectele D.E.G. băncile locale de dezvoltare sînt un partener local, asigurînd finanțări paralele și suplimentare față de creditul acordat de centrală sau participînd la capital. Coordonarea de centrală a activității băncilor locale face să existe o informare permanentă asupra orientărilor de dezvoltare a investițiilor pe piețele respective.

I. GEORGESCU

Cooperarea în domeniul turismului internațional

Cooperarea, eficientă în dezvoltarea multilaterală a relațiilor economice, este practică de toate statele lumii, în diferent de orînduirea lor socială.

În domeniul turismului, cooperarea internațională are drept scop, printre altele, asigurarea unor fluxuri turistice externe sporite spre țara noastră, prin realizarea și exploatarea în comun a unor obiective turistice. Această cooperare oferă, partenerilor avantaje economice, cum ar fi: economisirea de fonduri valutare; accelerarea progresului tehnic prin introducerea de utilaje, instalații și echipamente moderne din import; perfecționarea și diversificarea serviciilor turistice, ca urmare a asistenței tehnice asigurate de partenerii externi în formarea personalului; sporirea fluxurilor de turiști străini; reducerea cheltuielilor de exploatare; coparticiparea la pierderi și beneficii a partenerilor etc.

Principalele forme de cooperare în turism, ce apar ca oportune în etapa următoare, sînt:

— **Construirea unor obiective turistice sau modernizarea celor existente în ce privește gradul de confort, rambursarea creditelor făcîndu-se eșalonat, în rate, din încasările în valută obținute.** În ultimul timp, tot mai multe țări au recurs la această formă de cooperare. Astfel, Club Mediteranee va construi în stațiunea montană Boroveț (R. P. Bulgaria) un hotel cu 600 de locuri, alte firme franceze asigurînd dotarea stațiunii respective cu mijloace de agrement necesare practicării sporturilor de iarnă;

— Societatea australiană Great Sincere Pty construiește, în R. P. Chineză, un lanț de 8 moteluri, valoarea investiției fiind de 20,6 mil. dolari;

— Firme finlandeze și americane Tower International — construiesc un hotel de 1000 de locuri la Leningrad etc.

— **Achiziționarea de instalații și echipament turistic, mijloace de agrement ș.a.**

— **Acordarea de asistență tehnică în construirea de obiective turistice, amenajarea turistică a unor zone geografice, pentru valorificarea resurselor turistice din aceste țări.** Un exemplu în acest sens ar fi prevederea din acordul turistic încheiat anul acesta cu Pakistanul prin care țara noastră se oferă să acorde asistență tehnică pentru executarea în această țară a proiectului stațiunii turistice maritime Gadani.

— **Cooperarea cu firme străine pentru realizarea în comun a unor obiective turistice în terțe țări, în care partea română poate avea calitatea de furnizor principal, subfurnizor sau cofurnizor.**

— **Cooperarea în domeniul creării de societăți mixte, fie în țară, fie în străinătate, avînd ca scop atît construirea unor unități de bază materială în țară, cît mai ales organizarea și exploatarea unor unități de alimentație publică, de obicei cu specific românesc, în țări străine, de preferință emițătoare de turiști pentru România.**

— **Participarea, împreună cu alte țări, la elaborarea unor programe comune de cercetare științifică, privind direcțiile viitoare ale dezvoltării turismului, dezvoltarea și modernizarea bazei materiale, perfecționarea și diversificarea serviciilor turistice, transportul turistic, agrementul etc., pe baza unor convenții care să reglementeze obligațiile partenerului asupra tematicii, forțelor de cercetare, ciclurilor de cercetare, precum și asupra valorificării rezultatelor.** Un început bun în această direcție s-a făcut prin elaborarea, în comun, de către cercetători științifici din institute de cercetare din țările danubiene riverane a unui studiu privind valorificarea Dunării în turismul internațional.

I. ISTRATE

Lansarea unui nou produs pe piața internațională

„Ambush” — este denumirea comercială a unui nou insecticid comercializat în prezent de firma engleză I.C.I. Caracteristicile distinctive ale acestui produs care și-a câștigat rapid o piață externă de 200 milioane lire sterline este că distruge insectele fără a fi dăunător animalelor, putând fi utilizat și la culturile exterioare, spre deosebire de produsul natural care este extras dintr-o specie de *crysanthemum* și care este eficace numai la culturi de seră. Produsul sintetic descoperit de dr. M. Elliott și dr. N. Janes de la Rothamsted Experimental Research Station-Anglia a fost realizat pe linie pilot și licențiat de National Research Development Co-Anglia, instituție guvernamentală ce finanțează activitatea de cercetare-dezvoltare.

Preluând în 1973 această nouă licență, compartimentul de achiziții de produse și licențe al I.C.I. a început cursa competitivă cu celelalte firme care produceau insecticide similare cu *pyrethrum*. În circa o săptămână a fost obținută o primă cantitate de probă. La începutul anului 1974 s-au încheiat teste preliminare de către I.C.I. și s-a adoptat marca comercială „Ambush”.

Specialistul din compartimentul de achiziții de produse și licențe care a recomandat preluarea licenței a devenit coordonatorul proiectului „Ambush”. În această calitate el a introdus spre testare produsul în laboratoare și pe culturi utilizând în acest scop întreaga rețea internațională de stațiuni experimentale a I.C.I. Noul piretroid sintetic s-a dovedit superior produsului natural, ceea ce a determinat firma I.C.I. — Americas să achiziționeze licență pentru a vinde produsul în America. Rezultatul unor programe de marketing desfășurate în sudul S.U.A. a fost convingerea scepticilor cultivatori de bumbac din sud, care au auzit mii de povești despre insecticide miraculoase, să cumpere noul produs. Astfel, prin numirea unor distribuitori pe zone s-a reușit să se introducă produsul la circa 50% din „centura bumbacului” din S.U.A., căpătând tratament preferențial din partea guvernului american ca produs pentru combaterea calamităților naturale.

Un alt partener comercial interesant l-au constituit cultivatorii olandezi care au preferat să utilizeze insecticidul artificial, economisindu-l pe cel natural pentru sere. Vinzările începute la sfârșitul lui 1976 au atins în 1977 valoarea de câteva milioane de lire sterline. În 1978 vinzările s-au triplat, „Ambush” fiind utilizat numai în S.U.A. pe milioane de acri de culturi, iar în 1978 cererea a crescut în continuare.

Atât pentru beneficiarul final — fermierii care obțin recolte sporite, cât și sub aspectul protecției mediului ambiant, produsul s-a dovedit superior. Cu atât mai utilă s-a dovedit a fi însă pentru producători, sub aspectul încasărilor, poziția de vânzător exclusiv al unui produs nou cu deosebită speranță.

C. MIRCESCU

Organizarea și conducerea tratativilor comerciale

Una din condițiile cele mai importante pentru a reuși în afaceri de comerț exterior, în general, este garanția că negocierile sînt efectuate de specialiști de înaltă competență, pregătiți special pentru genul de tranzacții pe care-l negociază.

Responsabilitatea ce incumbă lucrătorilor din economie chemați să valorifice pe piața externă, circa o treime din produsul social total al țării, este subliniată foarte convingător de noua lucrare pe tema tratativilor comerciale, apărută sub egida Academiei „Ștefan Gheorghiu” *.

Experiența bogată a autorilor în domeniul comerțului exterior își pune amprenta asupra modului de abordare și structurii lucrării. Un important merit al cărții este acela că contribuie la evitarea erorilor regretabile care se mai fac între tehnica negocierilor la nivel macroeconomic și microeconomic, atenția autorilor concentrându-se în mod direct asupra pregătirii, desfășurării și fructificării rezultatelor tratativilor comerciale în cadrul întreprinderilor cu activitate de comerț exterior. Lucrarea demonstrează că participarea la tratative este momentul final al unei munci sistematice, bine organizate, de informare și chiar de concepție strategică, ele avînd deseori importanță decisivă pentru finalizarea unei tranzacții comerciale.

Fiind printre primele lucrări elaborate pe această temă, desigur că își va găsi o audiență largă în sistemul de comerț exterior și învățămîntul de specialitate.

I. GEORGESCU

* T. Georgescu, M. Coraș, L. Mureșan, „Organizarea și conducerea tratativilor comerciale” — Acad. Șt. Gheorghiu, Buc., 1980.

Specialistul în omologare

Numeroase firme occidentale care produc pentru export recurg la serviciile unui „specialist în omologare” — de obicei, inginer — căruia îi revine sarcina de a studia diversele norme tehnice naționale din țările în care urmează a se efectua exportul și de a controla dacă produsele ce vor fi oferite corespund acestor norme.

Rolul acestei funcții este ilustrat de două exemple din practica unei firme franceze de aparate de măsură și echipament pentru informatică. Specialistul în omologare a oprit la timp confecționarea tiparului prototip al carcasei unui aparat ce urma să fie fabricat pentru S.U.A., aflînd că în acea țară normele de electrosecuritate cer ca pentru intrarea cablului de alimentare să se prevadă un compartiment special. În alt caz, proiectului schemei unui aparat i s-au adus modificări succesive potrivit exigențelor din normele americane, vest-germane ș.a., constatîndu-se pînă la urmă că circuitul rezultat nu putea funcționa și, deci, a trebuit să fie reconcept.

Consultantul în norme și omologări își obține informațiile prin abonamente la colecțiile de standarde ale diferitelor țări, prin contactul cu organisme naționale de omologare, prin colaborarea cu colegii care se ocupă cu prospectarea pieței și cu tratativele precontractuale.

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Un amănunt care sugerează perspectivele noii funcții: în Statele Unite se studiază o reglementare care ar urma să pretindă fabricanților produselor ce se importă, să aibă un serviciu organizat, însărcinat cu controlul respectării normelor americane de securitate a produselor.

● Columbia a redus taxele de import, în medie cu 5%, pentru 2600 de produse. Totodată, o serie de mărfuri — printre care unele materii prime, fructe, făină, băuturi, țigări, produse farmaceutice, articole foto, îngrășăminte — au fost trecute din categoria celor ce necesită autorizație prealabilă, în categoria „libere la import“.

● Noi măsuri au fost adoptate în Spania pentru o mai bună aliniere a producției destinate exportului, la cerințele pieței mondiale. Au fost suspendate licențele de export în toate cazurile în care politica comercială și aranjamentele comerciale cu alte țări nu garantau controlul preliminar al mărfurilor exportate. S-a stabilit un nou sistem de control al încasărilor din export. Reglementările de credit privind investițiile de capital străin într-o serie de ramuri ale economiei spaniole au fost modificate, în sensul alinierii la acordurile internaționale de export. De asemenea, au fost îmbunătățite reglementările de prefinanțare a exportului pentru produse primare și intermediare. Pe de altă parte, pentru îmbunătățirea balanței de plăți și asigurarea afluxului de tehnologii și know-how necesar modernizării economiei, a fost stimulată participarea capitalului străin la investiții în 200 din principalele 500 de firme spaniole.

Livrări complexe „la cheie“

Printre cele mai recente contracte de livrări complexe „la cheie“ încheiate de întreprinderea poloneză de comerț exterior Polimex-Cekop se numără cel pentru construcția în Irak a 3 fabrici de beton celular autoclavizat, cu capacitatea de 1000 mc/zi fiecare, în localitățile Bagdad, Karbala și Bașra; valoarea totală este de 90 mil. dolari. Licențe și know-how achiziționate de Polonia de la grupul industrial american Beloit vor servi la construcția utilajului modern pentru echiparea unei fabrici de carton (50 mii t/an) la Santa Cruz del Norte, în Cuba — fabrică ce va intra în funcțiune în 1984, valorificând mari cantități de bagasă (reziduu de la prelucrarea trestiei de zahăr). La Beremend, în Ungaria, întreprinderea poloneză va pune în funcțiune, în primul trimestru al anului viitor, o fabrică de var, având capacitatea anuală de 140 mii tone.

Proiecte de dezvoltare

NIGERIA: Societatea pe acțiuni Nigerian Textile Mills Limited (N.T.M.) își va spori capacitatea sa de producție textilă cu aproape 70%, investind 28 de milioane de dolari pentru sporirea și modernizarea echipamentelor productive; finanțarea programului este asigurată de surse nigeriene și străine ca și de Societatea Financiară Internațională (SFI).

Proiectul de investiții prevede instalarea unor noi echipamente de filatură, de țesătorie și pentru operațiuni anexe, materiale de apret (scrobire), un sistem de climatizare și generatoare electrice mai puternice. Noile investiții vor face să crească capacitatea de producție a lui NTM de la 17,2 milioane la 28,8 milioane metri de țesături pe an și-i vor permite să vândă și 500 de tone de fire anual.

ZAMBIA: Unul dintre cei mai mari producători mondiali de cupru, Nchanga Consolidated Copper Mines Ltd. (NCCM) din Zambia, intenționează să-și sporească foarte mult producția sa de cobalt. Valoarea investiției se ridică la 155 milioane de dolari, finanțarea fiind asigurată de surse zambiene și străine și de Societatea Financiară Internațională (SFI), o filială a Băncii Mondiale.

Elementul central al investiției îl constituie construirea unei noi uzine (ce va utiliza procedeul Roast-Leach-Elec-

trouin) destinată să tripleze, din 1982, producția anuală actuală (1200 tone) de cobalt a societății NCCM.

Uzina va fi construită la Rokana, la 300 km nord de Lusaka, în centrul regiunii cuprifere a Zambiei septentrionale.

Cea mai mare parte a producției de cobalt se utilizează pentru aliaje ce rezistă la temperaturi mari și pentru întărirea altor metale. Se estimează că aliajele speciale utilizate în construcția motoarelor de avioane cu reacție, reprezintă un sfert din piața cobaltului.

IORDANIA va primi un împrumut de la Banca Mondială în valoare de 19 milioane de dolari pentru susținerea celui de-al treilea proiect educațional al său, care vizează creșterea calității formării forței de muncă și extinderea instalațiilor necesare învățământului școlar, tehnic și cel destinat adulților.

PAKISTAN: Water and Power Development Authority (WAPDA), organism specializat pentru dezvoltarea în domeniul energiei electrice și al resurselor de apă în Pakistan va utiliza un credit total de 80 milioane dolari (45 milioane acordate de IDA și 35 milioane de către Fondul de acțiune specială al Comunității Economice Europene) pentru finanțarea celui de-al doilea program al său de dezvoltare a rețelei secundare de transport al curentului electric.

CONGO a primit un credit de 5 milioane de dolari din partea IDA (Asociația Internațională de dezvoltare) ce va fi utilizat pentru asistența tehnică necesară în vederea ameliorării gestiunii sectorului petrolifer național.

NICARAGUA va utiliza un împrumut de 30 milioane dolari (20 milioane primiți de la Banca Mondială și 10 milioane de la IDA) pentru un proiect de reconstrucție a industriei și agriculturii în vederea atingerii stadiului avut înainte de război.

Un alt credit acordat de IDA, valorind 22 milioane de dolari, va fi destinat unui proiect de reconstrucție urbană și pentru refacerea sectorului micilor întreprinderi comerciale și industriale în orașele afectate de război.

FILIPINE vor primi un împrumut de 27 milioane dolari de la Banca Mondială pentru a intensifica dezvoltarea insulei Samar, una din regiunile cele mai sărace ale țării. Proiectul cuprinde refacerea căilor rutiere și a porturilor, construirea unui sistem de irigații, crearea de instalații pentru aducțiunea apei etc.

Un alt împrumut, de 30 milioane dolari, va fi destinat creării unui organism național de formație pentru pescari, întăririi cercetării de specialitate și ameliorării cunostințelor profesionale ale pescarilor.

INDIA. S-a creat o nouă societate, Deepak Fertilizers and Petrochemicals Corporation Limited, pentru a construi în apropiere de Bombay o uzină de amoniac ce va produce 90.000 tone amoniac lichid pe an. Costul investiției se ridică la 51,2 milioane dolari și va fi finanțat de instituții indiene și de Societatea Financiară Internațională (7,5 milioane dolari). Amoniacul produs va fi vândut utilizatorilor industriali și agricoli din partea de vest a Indiei. Uzina va fi situată la 36 km NE de Bombay, și va utiliza gaze din zăcămintele de la Bombay High și Bassein.

Se estimează că realizarea proiectului va antrena o economie anuală de deșize cifrată la 9,3 milioane dolari

Redactor coordonator :
dr. Ioan GEORGESCU

Întrebări și răspunsuri

● **GHEORGHE COZMA, Mediaș** — Conform Decretului nr. 246/1977 sumele primite pentru orele predate ca lector la cursurile de calificare, se includ în suma veniturilor în temeiul căreia se acordă alocația de stat pentru copii. Această reglementare corespunde și normativelor anterioare Decretului nr. 246/1977.

● **VOICU I. COȘOI, Potcoava, Olț** — La pensionarea dv. de invaliditate de gradul II, contractul de muncă a fost desfăcut. La reincadrarea dv. în muncă, pe baza unui nou contract veți putea ocupa numai funcțiile pentru care sînt prevăzute condițiile de studii pe care le îndepliniți.

● **OLGA CARGOL, Midia** — Năvodari — Nelucrînd în compensație pentru ziua de 19 august 1979 pentru care ați primit indemnizația corespunzătoare pe linia asigurărilor sociale de stat, unitatea a procedat legal, reținîndu-vă retribuiția pentru ziua respectivă.

● **MARIA ALICE FERRI, Gheorghiu-Dej** — Ocuparea, chiar temporară, a unei funcții, nu se poate face decît cu respectarea condițiilor de studii și vechime minimă în specialitate. Dacă, trecîndu-se peste această reglementare, ați primit delegarea scrisă de a ocupa temporar funcția de șef contabil (în care perioadă ați îndeplinit efectiv atribuțiunile și ați avut răspunderea corespunzătoare acestei funcții), sînteți îndreptățită să solicitați — prin comisia de judecată a unității — aplicarea prevederilor art. 74 din Legea nr. 57/1974.

● **ION VIDU, Radu Vodă, Ialomița** — Perioadele în care ați lucrat la C.A.P. „Radu Vodă”, fiind retribuit cu norme de muncă nu se includ în vechimea pe baza căreia se stabilește durata concediului de odihnă. Din scrisoarea dv. rezultă că aveți o vechime neîntreruptă în aceeași unitate de peste 10 ani, astfel că aveți dreptul la un spor la retribuiție de 5%. Perioada stagiului militar nu se include în calculul vechimii neîntrerupte în aceeași unitate, dar nici nu întrerupe această vechime.

● **VALENTINA CARCADIA, București** — Conform prevederilor art. 9 alin. 1 din Legea nr. 27/1967 pentru personalul care a beneficiat de concedii fără plată a căror durată însumată depășește 30 zile, concediul de odihnă se reduce proporțional cu timpul care depășește această durată. La această reducere se iau în considerare numai perioadele de cite 30 de zile. Perioada de concediu medical mai mică de 12 luni se ia în considerare ca și cum personalul ar fi fost prezent la serviciu. La calcularea în-

demnizației cuvenite se aplică prevederile art. 17(3) din legea sus-menționată.

● **SILVIA VIRLAN, Timișoara** — La pct. 1 din anexa nr. 2 la Legea nr. 12/1971 se prevede că funcțiile pentru care se cer studii de o anumită specialitate vor putea fi ocupate și de cadrele care au studii la nivelul celor prevăzute pentru funcția respectivă, dar într-o specialitate înrudită. Lista specialităților înrudite este stabilită de ministerele care coordonează unitatea. Adresați-vă, deci, organului central de resort.

● **MARIA SZECKELY, Dej** — Fiind încadrată la 1 octombrie 1974 ați împlinit 5 ani de vechime neîntreruptă în muncă și în aceeași unitate. În consecință, de la această dată, aveți dreptul la sporul de 3% la retribuiție și — în cazul concediului medical — la o indemnizație echivalentă cu 75% din retribuiția lunară.

● **TRAIAN BĂDESCU, Constanța** — În prezent ocupați funcția de șef de secție și ar urma să fiți trecut ca inginer în cadrul aceleiași unități. Dacă această trecere este determinată de motive independente de activitatea dv., deci din motive ce nu vă sînt imputabile, la stabilirea retribuirii dv. se va putea lua în considerare retribuiția avută în funcția de șef atelier, întrucît în funcția de șef de secție aveți o vechime mai mică de trei ani.

● **GHEORGHE PERI, Lipova** — Fiind încadrat într-o funcție pentru care la ultima gradată se prevede o retribuire corespunzătoare clasei a 22-a, nu este posibil să fiți trecut la clasa 24.

● **V. SANDU, Ploiești** — Potrivit Regulamentului-cadru de funcționare a consilierilor oamenilor muncii din întreprinderi (art. 60 și 61) „lucrările de secretariat ale COM și biroului executiv se țin de șeful compartimentului planificare sau financiar din unitate, sau de o altă persoană din aceste compartimente, desemnată de biroul executiv” care răspunde de consemnarea exactă a discuțiilor purtate în cadrul ședințelor, a opiniilor formulate de participanți, a deciziilor luate, precum și a altor sarcini stabilite.

● **VASILE SĂRARU, București** — La data de 1 iulie 1972 ați fost trecut din funcția de șef serv. contabilitate în aceea de economist principal, cu derogare de la condițiile de studii. O asemenea aprobare putea fi dată numai cu acordul conducerii ministerului. În prezent nu se mai pot da derogări similare cu aceea de care ați beneficiat dv.

● **CECILIA PĂTRU, București** — Din scrisoarea dv. rezultă că sînteți încadrată în muncă de la 1 octombrie 1974 în funcții economice medii și că sînteți studentă în ultimul an, la cursurile fără frecvență ale A.S.E. Atunci cînd veți absolvi învățămîntul superior cu examen de diplomă, veți fi încadrată conform art. 35 lit. c din Legea nr. 12/1971, la nivelul de bază al retribuiției prevăzute pentru funcția de economist, sau la o retribuiție tarifară care să vă asigure o clasă în plus față de cea avută la categoria sau funcția avută anterior absolvirii. Pentru cadrele care absolvă învățămîntul superior fără frecvență sau la cursul seral, nu se pune problema repartizării în producție de către Comisia guvernamentală și nici a stagiului de trei ani.

● **KATALIN FORNVALD, Oradea** — Pregătirea pe care o aveți — absolventă a Institutului pedagogic — vă asigură ocuparea unor posturi în învățămînt sau prin excepție — în unele funcții prevăzute limitativ de reglementările în vigoare, între care nu figurează și funcția de tehnician. Absolventul liceului de cultură generală poate ocupa funcția de laborant într-o unitate chimică.

● **ELENA C. STANA, Cimpulung Muscel** — Fiind plecat prin demisie soțul dv. a pierdut dreptul la alocația de stat pentru copii pentru următoarele trei luni de la reincadrarea cu contract de muncă pe perioadă nedeterminată. În acest timp, îndeplinind condițiile prevăzute de Decretul nr. 246/1977, dv. sînteți îndreptățită să beneficiați de alocația de stat. După trei luni soțul redevine titular al dreptului la alocație (în primele 6 luni va primi numai 50% din acest drept). Adresați-vă comisiei de judecată din întreprinderea unde lucrați și solicitați recunoașterea dreptului la alocație.

● **GEORGE I. DELEANU, Rădăuși** — Activitatea comitetelor cetățenești de părinți este reglementată prin Decretul Consiliului de Stat nr. 362/2 noiembrie 1976. La art. 19 din decret se arată că „fondurile bănești ale comitetelor cetățenești de părinți se gestionează cu respectarea normelor legale”.

În conformitate cu prevederile art. 149 și 150 din Legea finanțelor nr. 9/1972 modificată prin Legea nr. 2/1972, plățile între titularii de conturi se fac prin decontări fără numerar, astfel încît eliberarea în numerar a sumei de 16 850 din contul unei organizații pentru a efectua plăți către unitățile comerciale nu este legală.

● **ANASTASIA VĂCĂRESCU, Orșova** — Pentru personalul care se deplasează în interes de serviciu, în altă localitate, decontarea cheltuielilor de cazare se face în condițiile prevăzute de H.C.M. nr. 822/1959 — re-

publicată — în limita tarifelor prevăzute pentru hotelurile de categorie de confort I—III, neputându-se depăși suma de 45 lei pe noapte. În situația în care cazarea se asigură la alte hoteluri decât cele prevăzute în Decretul nr. 246/1977, se aplică, în continuare, tarifele practicate înainte de 1 octombrie 1977, ce au fost aprobate prin HCM nr. 228/1965, cu modificările aduse de HCM nr. 937/1967.

În prezent, este în curs de apariție un proiect de decret în problema deplasărilor în interesul serviciului.

● **NICOLAE NEAGU, Piatra Neamț** — Noțiunea de „ultim act de executare” are accepțiuni diferite, după cum creanța în cauză se află în curs de executare sau a fost trecută în evidența specială. Astfel, în cursul executării, ultim act de executare poate fi ultima sumă încasată pe baza unei popriri, punerea în vânzare a unor bunuri mobile ori imobile și eliberarea sau distribuirea prețului, predarea bunului (art. 44 din Decret nr. 221/1960, republicat), procesul verbal de constatare al insolvenței și, în final, dispoziția de trecere în evidența separată, acesta din urmă calificat ca atare prin art. 71, alineatul ultim din H.C.M. nr. 792/1960, republicată în 1969.

Abordând această problemă Tribunalul Suprem, prin Decizia nr. 880 din 31 mai 1978, consideră că după trecerea în evidența separată prescripția se întrerupe, printre altele și prin cererile de executare adresate organelor de executare, chiar dacă organul în cauză nu a procedat la executare și a întocmit numai procese verbale de constatare a stării de insolvență.

● **SEVER VASILE SÂNDULESCU, București.** — La pct. 10 din cap. III al Ordinului nr. 5/1978 publicat în Buletinul Oficial nr. 23/21 martie 1978 se prevede că sumele datorate de membrii, asociațiilor locatarilor se încasează — cind plata se face cu numerar — și se depun în cont de asociația locatarilor. Casa de Economii și Consumațiuni nu încasează cotele de întreținere de la fiecare locatar în parte, ci de la administratorul asociației.

● **AUREL SASU, Turda.** — Potrivit prevederilor art. 22 din Decretul nr. 424/2.11.1972 pentru constituirea, organizarea și funcționarea societăților mixte în Republica Socialistă România, „Societățile mixte se aprovizionează cu materiile prime, materiale și alte mărfuri, în condiții de competitivitate. Aprovizionarea se poate face din țară, în valuta convenită, sau din import”. Pentru efectuarea operațiunilor în valută, sint autorizate numai întreprinderile de comerț exterior. În această situație, cumpărările societăților mixte de la furnizorii interni nu se pot efectua decât prin intermediul întreprinderilor de co-

merț exterior, specializate în exportul acestor produse.

În art. 1 din Decretul nr. 318/28.08.1979 privind unele măsuri pentru îmbunătățirea aprovizionării și desfaceții producției societăților mixte de producție din Republica Socialistă România, se prevede: „Aprovizionarea societăților mixte va fi realizată cu începere de la 1 iulie 1979 din fondul de marfă pentru export, în care scop vânzările și prestările de servicii efectuate către acestea, inclusiv executarea de lucrări de construcții-montaj, se includ în planul de export al ministerelor furnizoare, pe relația de plăți în care s-a aprobat să lucreze societatea”. În anexele XII/1 și XII/1a la Decretul de aprobare a planului pe anul 1980 și 1981 se precizează că livrările către societățile mixte se realizează în condițiile livrărilor pentru export. În această situație, furnizorul intern va încheia contractul de livrare către societatea mixtă numai prin intermediul întreprinderii de comerț exterior în al cărei obiect de activitate intră exportul produsului în cauză, respectiv ISCE-Chimimportexport.

ISCE-TERRA are în obiectul de activitate aprobat prin Decretul nr. 276/21.07.1979 și colaborări în cadrul societăților mixte și poate încheia contracte cu furnizorii interni pentru produse care nu intră în obiectul altor întreprinderi sau din obiectul de activitate al altor ISCE-uri specializate, numai cu acordul prealabil al acestora pentru a nu le afecta planul de export prin aceste contracte. Inițial, societatea mixtă RONIPROT a convenit cu ISCE-TERRA să realizeze toate cumpărările din țară prin intermediul acestei întreprinderi. Ulterior, deoarece ISCE-urile care aveau în obiect o serie de produse nu au fost de acord să renunțe la aceste operațiuni, nu s-a putut trece la încheierea contractelor.

Referitor la relațiile contractuale ce intervin între unitățile producătoare și întreprinderile de comerț exterior la Decretul nr. 23/1.02.1977 privind unele măsuri pentru îmbunătățirea activității de comerț exterior la art. 6 se prevede: „În baza contractelor externe încheiate, unitățile producătoare sint obligate să încheie cu întreprinderile de comerț exterior contracte economice pentru livrarea de mărfuri la export, în termen de 10 zile de la data primirii comenzilor transmise de întreprinderile de comerț exterior.

Prevederile Legii contractelor economice nr. 71/1969 se aplică în mod corespunzător contractelor economice pentru livrarea de mărfuri la export, în funcție de specificul activității de comerț exterior”. Avind în vedere aceste prevederi legale și situația menționată în scrisoarea dv. rezultă că ISCE-Chimimportexport va încheia contractul de vânzare în valută a hidroxidului de potasiu cu societatea mixtă RONIPROT, iar în baza ace-

storia ISCE-Chimimportexport va transmite comanda la unitatea producătoare care este obligată ca în termen de 10 zile să încheie contractul economic intern de livrare de mărfuri cu ISCE-Chimimportexport.

● **ILIE CIOACĂ, Fetești** — Conservele de legume, fructe și carne, bombate, indiferent de locul de depozitare (depozite de produse finite sau depozite speciale de bombaje), atit timp cit figurează într-o gestiune și nu au fost înlăturate din incinta unității, sint bunuri care au prețuri cu amănuntul legal stabilite. În aceste condiții și în spiritul prevenirii oricărui abuzuri sau fraude, pentru lipsurile constatate în gestiuni de astfel de bunuri, evaluarea pagubei și recuperarea ei se face luându-se ca bază prețul de desfacere cu amănuntul și nu prețul cu care sint înregistrate (preț de cost efectiv sau preț posibil de valorificare stabilit de unitate).

● **R. CIURUMELESCU (Prahova)** întreabă dacă arbitrajul nu este obligat, în virtutea rolului său activ, să sesizeze, atunci cind este cazul, organele prevăzute de art. 46 din Legea nr. 71/1969, în vederea confirmării cazului de forță majoră.

Sesizarea la care vă referiți nu face parte din atribuțiile arbitrajului. Ea trebuie făcută de unitatea socialistă prin intermediul organului său central tutelar.

● **C. IONESCU (București)** întreabă dacă poate pretinde penalități de neexecutare a obligațiilor contractuale unitatea socialistă beneficiară care nu s-a prezentat pentru ridicarea produselor, deși potrivit contractului și re- venea acestă obligație.

Socotim că, în condițiile expuse, penalitățile nu se pot pretinde, cu atit mai mult cu cit, așa cum învederați, în perioada cind trebuia să aibă loc executarea, unitatea furnizoare a fabricat și a dispus în stoc de cantitățile de produse necesare îndeplinirii obligațiilor contractuale.

● **H. MIREUȚĂ (Vaslui)** solicită lămuriri cu privire la condițiile în care C.F.R. poate obține de la unitățile expeditoare penalități pentru declararea inexactă a felului mărfii încredințate spre transport.

Asemenea penalități se datorează în caz de indicații inexacte, incomplete, prescurtate sau neprecise care au avut ca efect acceptarea la transport a mărfurilor excluse de la transport sau nerespectarea măsurilor de siguranță ori acceptarea la transport a unor mărfuri pentru care sint stabilite condiții speciale prin dispoziții legale, administrative, economice, sanitare etc. iar mărfurile au fost expediate fără îndeplinirea acestor condiții.

Calea ferată își poate valorifica dreptul la penalități în cadrul termenului de prescripție de 6 luni

OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE

COMBINATUL DE PRODUSE SODICE — GOVORA

Telefon 10501; 10602 — int. 595, 570,
300.

MATERIALE ELECTRICE

- Conductor R 1 95 ml. 65
- Contact TCA 6 A buc. 610
- Contact TCA 63 A buc. 650
- Contact TCA 250 A buc. 12
- Contact mobil TCA G A buc. 506
- Contact fix DITA 25 A buc. 49
- Contact mobil DITA 25 A buc. 293
- Contactori MC 150 A 20 V buc. 1
- Comutator automat cu releu 200 A 300 V buc. 3
- Culegători electrici 100 A buc. 16
- Capac cutie R.F.200387 buc. 20
- Carcasă RP 13518 A buc. 20
- Dispozitiv acționare AMI 5 buc. 27
- Garnituri cauciuc $\varnothing 90 \times 7$ buc. 2740
- Lămpi radio 6 N 9 S buc. 406
- Lămpi radio 5 T 3 S buc. 20
- Lămpi radio 5 T 45 buc. 18
- Lămpi tiratrone Z $\times 1052$ buc. 2
- Mica bandă asbă buc. 484
- Prăjină scurtcircuit 110 kW buc. 2
- Prăjină scurtcircuit 10 kW buc. 5
- Plăci plane din azbociment $1250 \times 1000 \times 4$ buc. 66
- Socluri siguranță I.S. 63 A buc. 44
- Ampermetru E 7 0—150/1 A buc. 1
- Ampermetru 741.00.42. buc. 4
- Adaptor ELT 162 AF 754.0—100 buc. 7
- Aparat semnalizare FBP buc. 4
- Aparat diferențial de tensiune buc. 1
- Autotransformator de pornire cu sig. TPS 2500/6 buc. 4
- Defector W 44 0—80° C buc. 1
- Dispozitiv de desfundat $\varnothing 250 \times 1000$ buc. 1
- Dispozitiv de $\varnothing 250 \times 1500$ buc. 19
- Electromotor cu 4 viteze 4—12, Kw 480—1460 to/m buc. 3
- Electromotor 55 kW 800 to/m buc. 2
- Electromotor ASI kW 725 to/m buc. 2
- Electromotor ASI 65 KW 725 to/m buc. 1
- Electromotor 400 kW 1050 to/m rebobinat buc. 1
- Filtru reductor buc. 11
- Inregistrator continuu FRB buc. 2
- Integrator FLI 103 buc. 1
- Integrator FLI 103 buc. 2
- Manometru cu tub buroon—0—4 buc. 5
- Manometru diferențial inregistrator cu stație N=400 mm buc. 1
- Pozitioner pneumatic tip. W.O. buc. 7
- Regulator presiune RPLPI buc. 2

- Racord pliant pt. inregistrat buc. 3
- Releu fotoelectric RFI buc. 10
- Releu IKCP buc. 6
- Robineți RC 4 buc. 40
- Separatori STE 6 kV 400 A buc. 1
- Separatori STIN 10 kV, 630 A buc. 1
- Semnalizator presiune cu cheie 0—600 m³/h buc. 5
- Semnalizator de curgere „AMPLO“ sc. ex. buc. 2
- Servomotor pneumatic cu piston buc. 7
- Ampermetru E 7 0—150/1 A buc. 1
- Ampermetru 741.00.42 buc. 4
- Adaptor FLT 162 AF 754.0—100 buc. 7
- Aparat de semnalizare FBP buc. 4
- Aparat diferențial de tensiune UR 1 buc. 1
- Autotransformator de pornire cu siguranță PTS 2500/6 buc. 4
- Aprinzător pentru calcinatoare buc. 2
- Blocuri N 52 buc. 10
- Blocuri N 55 buc. 2
- Blocuri N 71 buc. 10
- Blocuri N 73 buc. 5
- Blocuri N 311 buc. 2
- Blocuri H 511 buc. 4
- Burduf pt. AT. 36.400.001 buc. 9
- idem AT.36.600.001 buc. 9
- Carcasă pt. inregistrator simplă buc. 25
- idem triplă buc. 1
- idem FTB 04 buc. 2
- idem FTB 05 buc. 1
- Contor trifazat de energie reactivă C.R. 32 S 15 A buc. 2
- Cameră de nivel pentru AT 50 buc. 2
- Cameră de măsură de 3" buc. 2
- idem 8" buc. 2
- Cutie de contacte TIP CI 22.125 A buc. 1
- Convertor tensiune buc. 1
- Contactori de impuls tip RG buc. 5
- Diafragmă cu cameră tip ZPA buc. 2
- Detector W 16 94—98% buc. 1

PIESE SCHIMB

- Axul rolei buc. 8
- Axul rolei de cuplare buc. 2
- Bucșa interioară a raclei sup. buc. 2
- Bielă buc. 3
- Cilindru pistonăș buc. 2
- Pinion dublu buc. 1
- Placă șenilă buc. 77
- Robinet benzină buc. 1
- Rolă simplă buc. 16
- Rolă dublă buc. 21

PIESE SCHIMB UTILAJ CONSTRUCȚII

- Arbore mijloc buc. 1
- Arbore vertical buc. 1
- Ax canelat buc. 1
- Bolț șenilă buc. 60
- Cap distribuitor buc. 1

- Cilindru hidraulic $\varnothing 40 \times 50$ buc. 3
- idem $\varnothing 40 \times 75$ buc. 4
- idem $\varnothing 120 \times 15$ buc. 1
- Cirlig buc. 1
- Colector distribuitor buc. 1
- Cupă excavator compusă din corpul lingurii buc. 1
- fundul lingurii buc. 1
- tambur buc. 1
- Rolă directoare buc. 1
- Marfă cuplare buc. 1
- Roată dințată 712/17 buc. 1
- idem Z 12/24 buc. 1
- idem Z 12/30 buc. 1
- idem de presiune t=78,1 Z=13 buc. 1
- Roată lanț 19.05, Z=96 buc. 1
- Roată sprijin pentru 2 pinteni buc. 1
- Role buc. 10
- Role buc. 18
- Sector comandă buc. 2
- Sector deschidere buc. 1
- Resort buc. 2
- Tambur buc. 1
- Tjă buc. 1
- Tije buc. 2
- Ax canelat buc. 2
- Ax canelat șenilă cu 2 pinteni buc. 28

PENTRU MOTOR D 110

- Arbore cotit buc. 1
- Ax cu came buc. 1
- Bucșa cilindrului buc. 1
- Suport ventilator buc. 1
- Supapă evacuare buc. 4
- Piston buc. 2
- Tije tchet buc. 2

RULMENȚI

- 625 buc. 10
- 629—2 RS buc. 2
- 16011 buc. 6
- 6006—2 RSA buc. 10
- 16028 BM buc. 18
- 6018—118 buc. 5
- 619 buc. 1
- 6022—122 buc. 7
- 6036 buc. 4
- 6011—111 buc. 5
- 6203—2 RS buc. 2
- 6204 X—60204 buc. 5
- 6211 N—50211 buc. 5
- 6213 N—50213 buc. 3
- 6215 N—50215 buc. 5
- 6215 P6 buc. 6
- 6218 N—50218 buc. 1
- 6219—219 buc. 15
- 6221—221 buc. 19
- 6226—226 buc. 21
- 6236—MA buc. 2
- 6226 C4 buc. 2
- 6228—228 buc. 94
- 6230—230 buc. 6
- 60222—80302 buc. 8
- 6311 N—50311 buc. 4
- 6317 N—50317 buc. 9
- 6320—320 buc. 55
- 6319 MA buc. 5
- 6321 buc. 2
- 6405—405 buc. 91

OFERTE

- 6409 N buc. 5
- 6411—411 buc. 3
- 6411—N buc. 2
- 6013—E13 buc. 4
- FA 17 PT E17—6703 buc. 3
- 7201—36201 buc. 18
- 7203—36203 buc. 10
- 7204—36204 buc. 17
- 7204 SP—NT—P4 buc. 6
- 7207—36207 buc. 2
- 7207—ATB P4 buc. 1
- 7215—36215 buc. 6
- 7302—46302 buc. 12
- 7306—36306 buc. 1
- 7307—36307 buc. 13
- 3203—3056203 buc. 2
- 3211—3056211 buc. 2
- 5 NT 9 buc. 61
- 108—13303 buc. 6
- 1201 buc. 40
- 1205 K buc. 10
- 1210 buc. 7
- 1211 K buc. 1
- 1212 K buc. 15
- 1212 K buc. 3
- 1214 buc. 28
- 1215 buc. 1
- 1215 buc. 2
- 1210 buc. 21
- 1216 K buc. 9
- 1216 K buc. 2
- 2208 buc. 8
- 2224K N 224 buc. 7
- 2332 KM 32 buc. 2
- 1309 K H 309 buc. 2
- 1310 buc. 12
- 1310 K buc. 40
- 1311 K buc. 124
- 1312 buc. 21
- 1318 buc. 1
- 2224 buc. 2
- 1614—2314 buc. 7
- 2312 buc. 27
- 2313 buc. 2
- 2313 K buc. 12
- 2316 K buc. 4
- NU 204—32204 buc. 6
- NUP 206—92206 buc. 1
- NJ 207—42207 buc. 20
- NU 210 NA buc. 22
- NUP 210—92210 buc. 3
- NUP 213—92213 buc. 2
- NJ 214—42214 buc. 10
- NJ 215 NA buc. 75
- NUP 215—92215 buc. 10
- NUP 216—92216 buc. 18
- NJ 218—42218 buc. 51
- NU 222.32222 buc. 14
- NU 228—32228 buc. 20
- MUP 305 buc. 20
- MUP 305 buc. 20
- NUP 307—92307 buc. 40
- NJ 308—42308 buc. 95
- NJ 309—42309 buc. 40
- NUP 309—92309 buc. 17
- NU 318—32318 buc. 12
- NJ 318—42318 buc. 31
- NUP 2305—92605 buc. 14
- NJ 2306 buc. 51
- NJ 2311 NA buc. 18
- NU 2322.32622 buc. 8
- NU 414 32414 buc. 20
- NJ 414 NA buc. 16
- NU 419—32419 A buc. 24
- 30214—7214 buc. 26
- 30222.7222 buc. 82
- 30226—7226 buc. 49
- 30228—7228 buc. 2

- 32211—7511 buc. 13
- 32215—7515 buc. 34
- 30313—7313 buc. 40
- 30319—7319 buc. 43
- 32312—7612 buc. 30
- 32317—7617 buc. 20
- 23136 buc. 11
- 22230—3530 buc. 13
- 22232 K buc. 6
- 22322 K buc. 60
- 22330 K buc. 12
- 22338—3638 buc. 13
- 51—102—8102 buc. 10
- 51105—8105 buc. 38
- 51106—8106 buc. 16
- 51118—8118 buc. 25
- 51120—8120 buc. 15
- 51201—8201 buc. 12
- 51208 8208 buc. 18
- 51214—8214 buc. 20
- 51215 buc. 10
- 51216—8216 buc. 16
- 513707—8307 buc. 13
- 51315—8315 buc. 41
- 51320—8320 buc. 10
- 51405—8405 buc. 13
- 64805 buc. 12
- 704702 buc. 5
- 704904 buc. 13
- 804701 buc. 22
- 804705 buc. 29
- 807813 buc. 24
- 977909 buc. 10
- 109906 buc. 34
- 390110 buc. 11
- Q209 buc. 26
- Q211 buc. 28
- Q226 buc. 12
- Q310 buc. 37
- Q311 buc. 34
- Q312 buc. 16
- Q314 buc. 12
- Q318 buc. 30
- 4905 buc. 14

SCULE

- Alezoare STAS 590 \varnothing 6,5 mm buc. 10
- idem \varnothing 7,5 mm buc. 18
- idem \varnothing 14,0 mm buc. 15
- idem \varnothing 17,0 mm buc. 20
- idem \varnothing 21,0 mm buc. 15
- idem \varnothing 25,0 mm buc. 45
- idem \varnothing 26,0 mm buc. 21
- idem STAS 1265 \varnothing 21 buc. 87
- idem \varnothing 24,0 buc. 97
- idem \varnothing 32,0 buc. 20
- idem STAS 1266 \varnothing 15,0 buc. 330
- idem \varnothing 16,0 buc. 55
- idem \varnothing 17,0 buc. 25
- idem \varnothing 21,0 buc. 25
- idem \varnothing 22,0 buc. 50
- idem \varnothing 23 buc. 30
- idem \varnothing 24 buc. 30
- idem \varnothing 26 buc. 20
- idem \varnothing 27 buc. 7
- idem \varnothing 28 buc. 30
- idem \varnothing 30 buc. 10
- idem \varnothing 38 buc. 5
- idem \varnothing 40 buc. 2
- idem \varnothing 45 buc. 2
- idem \varnothing 50 buc. 3
- idem STAS 2646 \varnothing 10 buc. 9
- idem \varnothing 50 buc. 2
- idem STAS 3456 \varnothing 25 buc. 20
- Virf rotative CM 6 buc. 6
- Tampon filet M 10 buc. 1

- idem M 20 buc. 4
- idem M 30 buc. 2
- Clește sudură mecanic buc. 50
- Fir cu plumb buc. 15
- Cutie rindea de 40 buc. 10
- idem duble 42 buc. 10
- idem 45 buc. 10
- idem 48 buc. 10
- idem 50 buc. 10
- idem 55 buc. 90
- Freze STAS 2763 Md 2,5 buc. 48
- idem 3 buc. 45
- idem 5,5 buc. 24
- idem STAS 3092 MD 1,5 buc. 10
- idem 3 buc. 10
- idem 3,5 buc. 11
- idem 4,5 buc. 10
- idem 5 buc. 10
- Freze STAS 3092 5,5 buc. 15
- idem 8 buc. 10
- idem 9 buc. 10
- Tarozi STAS 1112 M 415 buc. 30
- idem buc. 270
- idem M 28 \times 1,5 buc. 14
- Burghie STAS 573 \varnothing 10,7 buc. 80
- idem \varnothing 11 buc. 130
- idem \varnothing 11,5 buc. 61
- idem \varnothing 13,5 buc. 25
- idem \varnothing 14,5 buc. 2
- idem \varnothing 15 buc. 33
- idem \varnothing 15,5 buc. 15
- idem 16,5 buc. 55
- idem \varnothing 17 buc. 25
- idem \varnothing 17,5 buc. 13
- idem \varnothing 18,0 buc. 26
- idem \varnothing 18,5 buc. 25
- idem \varnothing 19,0 buc. 24
- idem \varnothing 19,5 buc. 24
- idem \varnothing 21,5 buc. 27
- Burghie STAS 573 \varnothing 22,5 buc. 22
- idem \varnothing 25,5 buc. 22
- idem \varnothing 30,0 buc. 9
- idem STAS 574 \varnothing 7,7 buc. 140
- idem \varnothing 7,8 buc. 93
- idem \varnothing 9,2 buc. 100
- idem \varnothing 10,2 buc. 100
- idem STAS 8157 \varnothing 8,4 buc. 185

ÎNTRERINDEREA SERE ARAD

Calea Zimandului nr. 3
Telefon : 11150—11151—11152
Telex : 46232

PIESE MULTICAR M. 21

- Axe planetare buc. 34
- Idem M. buc. 23
- Ax 43634 buc. 5
- Ax cu came buc. 12
- Ax cu filet fără sf buc. 9
- Ax pinioane buc. 3
- Ax culbutor pedale buc. 12
- Aparat control buc. 8
- Bolț piston buc. 100
- Bolțuri fuzetă buc. 40
- Butuc buc. 3
- Butuc roată buc. 6
- Biele motor buc. 16
- Bucșe buc. 16
- Idem buc. 3
- Idem buc. 15
- Idem buc. 12
- Idem buc. 41
- Idem buc. 12

- Idem buc. 52
- Idem buc. 18
- Idem buc. 20
- Idem buc. 9
- Idem buc. 31
- Cutie de viteză buc. 1
- Capac buc. 1
- Capac (broască) buc. 1
- Capac buc. 5
- Carcasă cilindri buc. 9
- Culbutor buc. 49
- Chiuloasă asambl. buc. 2
- 23600 Cardan buc. 20
- Chivete resort buc. 12
- Cablu fr. multie. buc. 17
- Cămașă cilindri mult. buc. 57
- Element cilindru fr. buc. 32
- Discuri buc. 20
- Disc multiecar buc. 13
- Elementi filtru mot. buc. 39
- Garnituri filtru mot. buc. 19
- Idem multiecar buc. 25
- Idem buc. 40
- Fureă buc. 4
- Fureă buc. 8
- Fulie buc. 2
- Elementi reglare buc. 2
- Idem filtru buc. 30
- Grup diferențial buc. 11
- Leveier buc. 12
- Idem buc. 62
- Piston multiecar buc. 101
- Idem buc. 19
- Idem buc. 5
- Pinioane buc. 1
- Idem buc. 1
- Idem buc. 9
- Idem buc. 50
- Idem buc. 22
- Pompe motorină buc. 22
- Pompe injecție buc. 21
- Pompă UT 94 buc. 1
- Pompă ulei buc. 2
- Pompă hidraulică buc. 7
- Pompă combustibil buc. 3
- Priză anală buc. 3
- Pivoți fuzetă buc. 47
- Pinion buc. 8
- Roți melcate buc. 4
- Roți compuși buc. 16
- Starter demaror buc. 7
- Suport diuze buc. 4
- Suport bucsă culbut. buc. 17
- Știfturi buc. 30
- Idem buc. 45
- Idem buc. 40
- Supape adm. evac. buc. 215
- Tren fix buc. 4
- Tobă eșapament buc. 2
- Garnituri buc. 7
- Idem buc. 28
- Arbore cotit buc. 4
- Fuzete multiecar buc. 54
- Maieu roată multie. buc. 4

- Axă fără șfirșit buc. 5
- Ax buc. 2
- Capac buc. 4
- Capac buc. 4
- Capac (carcasă) buc. 1
- Capac buc. 2
- Conducte buc. 24
- Cămăși cilindru buc. 18
- Chiuloasă buc. 6
- Distribuitor buc. 13
- Discuri cuplare buc. 2
- Idem buc. 2
- Elementi (sită) filtru buc. 4
- Sită filtru buc. 1
- Element filtru buc. 38
- Garnituri buc. 15
- Idem buc. 21
- Pompă ulei buc. 8
- Pinion buc. 2
- Pinion (roată) buc. 4
- Idem buc. 2
- Pinion buc. 1
- Idem buc. 4
- Idem buc. 1
- Idem buc. 6
- Idem buc. 4
- Idem buc. 3
- Idem buc. 3
- Idem buc. 13
- Idem buc. 4
- Idem buc. 2
- Idem buc. 9
- Idem buc. 9
- Idem buc. 18
- Idem buc. 9
- Idem buc. 25
- Idem buc. 3
- Idem buc. 7
- Supape ventil buc. 130
- Pinion buc. 2
- Priză antrenare buc. 6
- Ventilatoare buc. 2
- Ventil buc. 2
- Fuzete buc. 15
- Pîrghii buc. 2
- Plăci distanțiere buc. 30
- Plăci cutie viteză buc. 4
- Capac grup conic buc. 4
- Tirant buc. 2
- Pîrghie direcție buc. 34
- Lacăt frînă buc. 2
- Fuzete buc. 14
- Pîrghie ambreiaj buc. 27
- Culbutori buc. 31
- Pîrghie buc. 3
- Bară direcție buc. 1
- Pîrghie tirant buc. 5
- Pivot fuzetă buc. 37

- Placă pres. ambreiaj buc. 4
- Placă filtru motorină buc. 5
- Capac filtru mot. buc. 2
- Prezoane roată buc. 10
- Supapă distr. hidr. buc. 10
- Carcasă reductor buc. 3
- Carcasă grup unic buc. 2
- Cuplaj cardanic buc. 2
- Flanșe cardan buc. 1
- Fureă reductor buc. 2
- Flanșe distrib. hidrant. buc. 4
- Carcasă distr. hidr. buc. 2
- Placă pres. reduct. buc. 2
- Capac reductor plan buc. 1
- Siguranță axă buc. 6
- Capac rulment buc. 6
- Fulii buc. 2
- Pompă motorină buc. 1
- Chiuloasă compresor buc. 2
- Chiuloasă motorină pompă buc. 6
- Capac intermediar buc. 1
- Traversă față buc. 1
- Cameră arc buc. 1
- Bară direcție buc. 18
- Capac cuplaj direcție buc. 20
- Dulon buc. 24
- Bușon buc. 1
- Distrib. servo. direcț. buc. 5
- Filtru ulei buc. 10
- Ax remorcă buc. 5
- Suport arc buc. 4
- Curele trapezoidale buc. 15
- Idem buc. 19
- Cilindri buc. 1
- Chiulasă buc. 4
- Furtun buc. 1
- Pompă injecție buc. 1
- Filtru Bobket buc. 1
- Filtre Bobket buc. 16
- Elementi filtru Bobket buc. 4
- Carul arzătorului buc. 7
- Electrode buc. 10
- Reflector flacăra buc. 4
- Piese schimb buc. 3
- Dispozitiv flacăra buc. 3
- Cameră combustie buc. 3
- Cuplaj buc. 6
- Conductă electrod buc. 6
- Magnetou buc. 1
- Articulații buc. 3
- Disc ambreiaj buc. 1
- Furtun buc. 6
- Piston buc. 1
- Cardană buc. 1
- Supape buc. 2
- Pinioane buc. 2
- Vibrochen buc. 1
- Cuțite freză buc. 20

CENTRUL DE INFORMATICĂ ȘI ORGANIZARE

Str. Luterană nr. 11, sector I, București

Telefon : 13.84.86

oferă prin transfer următoarele :

- șase mașini Ascota 170 cu T.M. 20
- un sorter Soemtron S-434
- 1 interclasor SAM
- 500 kg. hirtie de tabulator

TRACTOR EICHER

- Ax primar buc. 13
- Ax camelat buc. 4
- Ax camelat buc. 9
- Axă cu came buc. 4
- Axă cu came buc. 1
- Arbore cotit buc. 2
- Idem buc. 1
- Axă cu role buc. 7
- Ax buc. 4
- Ax pinion buc. 3
- Ax buc. 4
- Ax pinion buc. 2

VĂ PREZENTĂM:

ÎNTRERINDEREA CHIMICĂ „VICTORIA“ DIN TÎRGOVIȘTE

Unitatea țirgovișteană are un program bogat de producție. În acest an nomenclatorul cuprinde peste 30 de produse fabricate la nivelul exigențelor industriei și populației. Acestea sînt: vopsele pe bază de ulei, nitroemailuri, chituri pe bază de ulei, grunduri pe bază de ulei, grunduri alchidice anticorozive, firnis artificial, brunolină, lac expres, diluanți pentru lacuri și emailuri pe bază de derivați celulozici, lac de polizat, inhibitori de coroziune, produse din sticlă, produse prelucrate din polietilenă, pigmenți anorganici, albastru ultramarin, anvelope și camere pentru biciclete, piese de schimb auto și articole tehnice din cauciuc, rășini dure, factis brun, anhidridă cromică, creolină, esențe și arome alimentare, insecticide lichide, săpun de rufe 60%, aurolac, lac pentru bronz, aracetin, luminări, raticide, apret pentru textile, frigodor și molitox.

Prezentăm cîteva din aceste produse:

MOLITOX

Produs obținut din naftalină de calitate I cu adaos de parfum și coloranți. Se prezintă sub formă de tablete dreptunghiulare în ambalaje de carton sau polietilenă. Se folosește în gospodăria pentru conservarea obiectelor textile din lînă, covoarelor, blănurilor, precum și pentru odorarea aerului din încăperile închise.

FRIGODOR

Se realizează din cărbune activ de calitate I și se oferă în carcase sferice sau dreptunghiulare din polietilenă. Este folosit cu mult succes la purificarea aerului și absorbția mirosurilor specifice din frigider.

APRET PENTRU TEXTILE

Realizat în două sortimente, respectiv „Apret rezistent“ și „Apret parfumat Delia“ din poliacetat de vinil în amestec cu glicerina și o compoziție de parfumare. Se întrebunțează pentru apretarea la rece a țesăturilor din bumbac, în și cînepă, asigurînd țesăturilor o rezistență bună la fierbere și spălare.

RATICIDE

Fabricate în două variante, respectiv „Rozitox“ pe bază de warfarină (oxicumarină) 0,5% și deratan pe bază de antan (alfanaftiltouree) 40% se folosește pentru combaterea rozătoarelor.

ARACETIN

Produsul „Aracetin“ este o dispersie de acetat de polivinil plastifiat cu dibutilftalat, cu conținut ridicat de acetat polivinilic și cu adaos de ingrediente pentru conservare. Aracetinul are o largă între-

bunțare în domeniul construcțiilor ca adeziv aproape universal. Se folosește la lipirea produselor din piele, textile, carton, hîrtie, piatră, marmură, linoleum pe suport textil. Lipirea se poate face și pe beton, cărămidă, gresie, metal, sticlă, pinză, plăci fibrolemnoase, mobilă etc.

AUROLAC

Aurolacul este un lac de bronz neutru din punct de vedere chimic și pigmentat cu bronz auriu. Se folosește în scopuri decorative pe obiecte din lemn, metal, hîrtie și țesături. Puterea de acoperire este de două straturi, iar timpul de uscare nu depășește o oră.

SĂPUN DE RUFЕ 60%

Prezentat în stare solidă, săpunul de rufe realizat la Întreprinderea chimică „Victoria“ din Tîrgoviște se obține prin saponificarea grăsimilor animale sau vegetale cu hidroxid de sodiu. Este realizat în condițiile tehnice prevăzute de STAS-189/1969.

INSECTICIDE LICHIDE

Sînt soluții formate dintr-o substanță activă și diluanți și se realizează într-o gamă variată de sortimente. Acestea sînt: „Deparatox“, „Plotox“, „Volotox“, „Hortofor“, „Detox“, „Anofug“, „Pedimor“. Toate aceste insecticide lichide sînt folosite la combaterea dăunătorilor din horticultură, la distrugerea țînțarilor, gindacilor etc.

ESENȚE ȘI AROME ALIMENTARE

Utilizate în industria produselor zaharoase și la fabricarea băuturilor alcoolice și nealcoolice, esențele și aromele alimentare sînt soluții hidroalcoolice cu mirosuri și gusturi caracteristice. Se realizează într-o gamă sortimentală foarte variată: vanilie, portocale, rom, lămie, trandafir, vișine, căpșuni, migdale amare, mentă, zmeură, cafea, cacao, caise, fistic etc.

Z. EMIL

**..Frigodor
..Aracetin
..Esențe
alimentare**

Produse
utile
de calitate
superioară



Pentru informații suplimentare cei interesați se pot adresa la:

Telefon : 1.50.80 ; 1.33.95 ;
1.37.62 ; 1.52.51 ; 3.45.32 ; 3.45.33 ;
3.45.34 ; 3.45.35.

Întreprinderea chimică „Victoria“-Tîrgoviște

Telex : 17264.