

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Practica pe piața externă privind licitațiile

În forma lor actuală de organizare, licitațiile nu datează de foarte mult timp. Totuși originea acestora este destul de veche. Grecii foloseau licitația pentru vânzarea obiectelor proprietate de stat. În Roma, concomitent cu licitațiile organizate de tribunale au apărut și cele practicate în scopuri comerciale.

Licitatiile organizate cu regularitate sînt cunoscute în Olanda, în etapa cuceririlor și expansiunilor economice.

În secolul al XVI-lea societatea „Hollandsche Oost Indische Compagnie” a organizat prima licitație de importanță internațională pentru vânzarea produselor aduse din teritoriile de peste ocean. Treptat, această formă de comercializare s-a răspândit în Anglia și în țările nordice creîndu-se astfel o piață a schimburilor de produse.

În etapa actuală însă, numărul țărilor organizatoare de licitații a crescut considerabil, ajungînd la circa 60-80 de state din aproape toate zonele geografice.

Această trecere a unui număr mare de țări la organizarea de licitații a fost determinată desigur de mai multe cauze. Se poate face referire în acest sens la avantajele pe care le scontează organizatorii atît în ce privește vânzarea cît și cumpărarea mărfurilor care formează obiectul acestora. Folosind licitația, anumiți vinzători urmăresc să valorifice în termen cantități mari de mărfuri, reușind în felul acesta să-și diminueze eventualele stocuri de care dispuneau.

La rîndul lor cumpărătorii, prin organizarea de licitații vizează să importe în condiții mai avantajoase mărfurile care le sînt necesare. Aceștia speră ca vinzătorii să se concureze în mod direct și în felul acesta să fie stimulați să ofere mărfurile la prețuri mai scăzute.

Licitatiile pentru comercializarea mărfurilor pot fi organizate direct de producători, de vinzători sau de instituții create special în acest scop. În multe cazuri ele se organizează de agenți specializați denumiți „auction brokers” sau de societăți comerciale care se ocupă cu ast-

fel de operațiuni. În unele țări, chiar băncile comerciale iau parte la organizarea de licitații pentru vânzarea de mărfuri.

În S.U.A. licitațiile se organizează deseori de societăți anonime. Cîteodată mai mulți vinzători se asociază și hotărăsc să țină licitații pentru desfacerea mărfurilor lor.

De cele mai multe ori licitațiile se țin în locuri special rezervate în acest scop, ca de exemplu „Mincing Lane” din Londra, „De Brakke Grond” din Amsterdam etc. Licitația sovietică de blănuri se ține la Leningrad în Palatul blănurilor, de către întreprinderea unională „Soiuzpustina”.

Deși, așa cum s-a arătat, sînt organizate, de producători, vinzători etc., în unele state licitațiile sînt controlate de guverne, direct sau în mod indirect, acest control fiind asigurat de delegați oficiali ai camerei de comerț sau ai autorităților judecătorești care asistă la desfășurarea licitațiilor.

Din punct de vedere al nomenclatorului de mărfuri, al etapelor de organizare precum și al modului de desfășurare a activității în cadrul acestora, licitațiile se pot grupa în două mari categorii și anume: licitații pentru mărfuri generale și licitații pentru mașini, instalații, lucrări de construcții, obiective la cheie etc.

LICITAȚIILE PENTRU COMERCIALIZAREA MĂRFURILOR GENERALE

Aceste licitații se organizează în general la diferite date calendaristice stabilite și în anumite locuri bine cunoscute. De cele mai multe ori, ele au ca scop desfacerea rapidă a unor mărfuri acumulate în stocuri mari și rămase fără mișcare. Deseori este vorba și de mărfuri ușor perisabile sau degradabile. Un exemplu în acest sens îl prezintă licitațiile pentru vânzarea de peste proaspăt, care se organizează în unele din porturile europene pentru evitarea pierderilor care s-ar putea produce din cauza deteriorării rapide a acestei mărfi. Tot în acest scop se menționează licitațiile de produse alimentare de consum zilnic care au loc în numeroase capitale — Paris, Londra, etc., — licitațiile pentru material lemnos care se țin în regiunile împădurite ale continentului etc.

Licitatiile de mai sus fac parte din categoria celor care se organizează pe plan local. De cele mai multe ori inițiativa pentru acest fel de licitații aparține administrației orașelor sau marilor firme cu intenția de a se exclude intermediarii sau de a se reduce avantajele acestora.

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Sint și cazuri cînd licitațiile din categoria celor de mai sus se organizează pentru vânzarea mărfurilor supuse avariilor care nu pot fi predate beneficiarului din cauza insolabilității lui, a mărfurilor deținute de diferiți creditori sau a produselor care au fost preluate de diverse instituții de stat, fiind mărfuri „părăsite” sau „rătăcite” etc.

În situația acestor licitații este important ca cei care cumpără produsele oferite să se documenteze nemijlocit sau să vadă personal mărfurile respective. Calitatea mărfurilor poate fi constatată în general prin mostre sau descrierea acestora.

Licitările din categoria celor menționate anterior se organizează în general, în localitățile: Leningrad-blănuri; Londra-cauciuc, lînă, ceai, cafea, indigo, blănuri, fructe, lemn, piei, pene etc.; Liverpool — lînă; Rotterdam — cafea, tutun, ceai, cauciuc, condimente; Anvers — fildes, lînă, piei; Bremen — lînă; Le Hâvre — lemn; New York — piei, blănuri etc.

În aceleași condiții, licitații internaționale se țin și în unele regiuni de producție de peste ocean, ca de exemplu, în diferite orașe din Indonezia pentru cafea, ceai, indigo; Australia lînă; Calcuta — indigo, ceai; Singapore — cauciuc, cositor; Alexandria — bumbac, etc.

În vederea ținerii acestor licitații organizatorii trimit celor interesați liste, cataloage, prospecte, invitații etc. Transmiterea acestor materiale se face cu cîteva săptămîni înainte de data fixată pentru organizarea licitației.

Totodată, organizatorii fac anunțuri în presă privitoare la locul, ziua și ora licitației, nomenclatorul de mărfuri expuse, expertiza cu privire la calitatea acestora, condițiile de vânzare, descrierea produselor, lotizarea lor, originea etc. Se comunică, de asemenea, locul unde poate fi văzută marfa lotizată în vederea licitării.

Prin diferite mijloace, organizatorii sînt interesați să pună la dispoziția participanților „condițiile de vânzare” în care sînt cuprinse reglementări detaliate privind modul de participare, depunerea garanției, vizionarea loturilor, atribuirea acestora, condițiile de plată, de livrare și de transport, modul de rezolvare a litigiilor etc.

Licitarea se face în ordinea numerotării loturilor, iar marfa se atribuie prin strigare celui care a oferit prețul cel mai mare.

Reclamațiile cantitative și calitative ulterioare „în general” nu se iau în considerație decît în cazul cînd din eroare sau cînd rezultă intenția de fraudă, cantitatea și calitatea mărfurilor nu corespund cu datele din „Condițiile de vânzare” și din buletinele de analiza și specificațiile cantitative. În alte privințe mărfurile se vînd așa cum sînt.

La licitații, cumpărătorii pot să participe personal, prin mandatar sau pot să însărcineze pe agenții săi locali să comercializeze mărfurile.

În practică s-a considerat oportună folosirea agenților întrucît aceștia au multiple cunoștințe în bransa respectivă și pot obține rezultate mai bune.

Dacă anumiți vînzători și cumpărători se decid să participe efectiv la desfășurarea licitațiilor, desigur că ei pot întîmpina dificultăți din cauza modului rapid în care se succed tranzacțiile, precum și a diverselor expresii și semne care se utilizează în timpul acestora.

Vînzătorii pot, desigur, să respingă ofertele participanților care nu și-au îndeplinit obligațiile asumate ca urmare a licitațiilor anterioare.

Adjudecarea o obține de obicei participantul care a oferit prețul cel mai mare, desigur acesta să fie cel puțin egal cu prețul cerut inițial și desigur dacă vînzătorul este de acord. Altfel, vînzătorul poate să retragă mărfurile din licitație.

Înainte de ținerea licitației mărfurilor pot fi văzute la locul depozitării lor. Cînd mărfurile sînt depuse în altă parte cei interesați primesc mostre, însă fără garanție, că acestea reprezintă în mod identic calitatea lotului.

În dispozițiile de organizare se prevede că vînzătorul poate să respingă pe un anumit cumpărător dacă nu-l cunoaște suficient sau să-i ceară achitarea imediată a

mărfii sau depunerea unei sume drept garanție. Organizatorul poate, de asemenea, să pretindă ca cel care cumpără o marfă să aibă un garant ales din comerțianții stabiliți în localitatea respectivă.

Odată încheiată, operațiunea de comercializare și atribuirea loturilor, se întocmește o notă de vânzare-cumpărare, care ține loc de contract scris și în baza acestuia se emite ordinul de livrare a mărfii după ce cumpărătorul a îndeplinit formalitățile și a satisfăcut obligațiile sale cu privire la plată. Acest ordin de livrare în limba engleză se numește „delivery order”.

Organizatorul licitației încasează comisionul de organizare care se ridică în general la 10% din valoarea vînzărilor și care este suportat de vînzător.

Comisionul agentului de cumpărare ca și diversele cheltuieli făcute se suportă de cumpărător.

LICITAȚII PENTRU COMERCIALIZAREA DE MAȘINI, INSTALAȚII, LUCRĂRI DE CONSTRUCȚII, OBIECTIVE LA CHEIE etc.

În cadrul formelor de comercializare a produselor din grupa de mai sus licitațiile internaționale încep să dețină o pondere din ce în ce mai mare. Există mai multe cauze care sînt în măsură să determine o asemenea situație. Cea mai semnificativă pare însă sporirea rapidă a importului mondial de mașini și utilaje. Aceste produse au ajuns să dețină circa 38—40% din totalul importului mondial.

Tot în acest sens poate fi menționat și faptul că în general importatorii reușesc să obțină prin practica licitațiilor unele avantaje de preț ca urmare a concurenței directe care se creează între furnizori. Aceasta dat fiind faptul că ofertanții care participă se întîlnesc pe piață în același moment și pentru a livra un produs identic.

O asemenea situație are loc pe piață, desigur mai rar, atunci cînd este vorba de o tranzacție obișnuită, convenită între un vînzător și un cumpărător.

În general, organizarea de licitații pentru comercializarea mașinilor și utilajelor, a instalațiilor, obiectivelor la cheie, lucrărilor de construcție etc. aparține statului și întreprinderilor acestuia. Aceasta atît în țările capitaliste dezvoltate cît și în cele în curs de dezvoltare. Sînt însă și situații cînd licitațiile pentru aceste produse se organizează de firme particulare.

Fără să se absolutizeze acest fapt, se poate totuși afirma că în unele țări nesocialiste licitațiile sînt principala formă de achiziționare de utilaje și servicii de către unitățile de stat, în cazul cînd acestea depășesc o anumită valoare.

În același fel se procedează și în cazul atribuirii de concesiuni pentru construcții de șosele, drumuri, porturi, căi ferate, aeroporturi, uzine, obiective economice, alte lucrări publice etc.

Organizatorii înștiințează despre data ținerii licitației și locul unde urmează să aibă loc, prin buletinul oficial sau diferite publicații specifice domeniilor respective ca de exemplu, buletinul căilor ferate, al lucrărilor publice etc.

Organizatorul licitației pune la dispoziția participanților caietul de sarcini sau îl publică odată cu anunțarea licitației. Caietul de sarcini cuprinde condițiile tehnice, cantitatea, calitatea, randamentul, locul de atribuire a comenzii, data, modul de finanțare, prețul, transportul, recepția etc. Pentru lucrările de construcții-montaj etc. se prevede să se prezinte și un deviz care să se înscrie în prevederile stabilite de organizatori.

Totodată, caietul de sarcini conține și instrucțiuni pentru ofertanți, cu privire la data pînă la care trebuie să fie depuse documentele care însoțesc oferta, modul de prezentare a ofertei, întocmirea acesteia, posibilitatea ofertanților de a vizita locul construcției, obținerea unor informații în plus sau clarificarea unor aspecte cu privire la sensul lucrărilor necesare încheierii contractului, a unor detalii referitoare la documentele ce se prezintă odată cu oferta etc. În același sens se menționează faptul că în caietul de sarcini se cuprind și reglementări în legătură cu caracterul confidențial al detaliilor și schițelor privind e-

executarea lucrărilor și produselor care formează obiectul ofertei, cu faptul că ofertantul nu își retrage oferta în perioada dintre data prezentării și termenul de expirare a valabilității acesteia și modul în care se resping ofertele care nu sînt însoțite de documentele necesare sau de informațiile solicitate.

Participanților la licitație, li se cere să îndeplinească unele condiții dintre care se menționează următoarele:

- firma care participă la licitație să comunice acest fapt organizatorilor;

- firmele să depună o garanție care să reprezinte un anumit procent din valoarea ofertei sau a devizului.

De multe ori, după atribuirea comenzii participantului cu oferta cea mai favorabilă, garanția este completată pînă la 20%. Garanția poate fi constituită din efecte publice, eventual scrisori de garanție bancară, ca și din numerar.

După modul de atribuire, pot fi două metode de țineră a licitațiilor pentru instalații, lucrări de construcții etc.:

- licitații obișnuite. În cadrul acestora se atribuie definitiv comenzile pe baza adjudecării ofertei în ziua ținerii licitațiilor;

- supra licitațiile. În cadrul acestora ofertele nu se adjudecă în ziua ținerii licitației, ci după o perioadă de timp bine determinată, etapă în care se așteaptă oferte mai avantajoase decît cele prezentate în ziua licitației. În cazul în care în această perioadă nu se prezintă o altă ofertă, comanda se poate atribui participantului care a făcut oferta cea mai avantajoasă la data ținerii licitației.

În afară de realizarea propriu-zisă a exportului și importului, prin licitații se urmărește și asigurarea „liberei concurențe”, cu influențe favorabile atît pentru cumpărători cît și pentru vînzători. Pot fi însă și situații cînd un cartel deschis sau ascuns al firmelor mari, cu putere economică, care colaborînd între ele să prezinte oferte care să înlăture concurența scontată și în felul acesta să obțină comenzile în condiții avantajoase și cu profit ridicat.

În general, pentru participarea la licitații se suportă un impozit care se calculează conform reglementărilor din țările organizatorilor.

Uneori, organizatorii licitației, își rezervă dreptul să mărească sau să micșoreze cu un anumit procent, cantitatea mărfurilor care formează obiectul licitației.

Întreprinderile care participă la licitație depun ofertele la societatea organizatoare, în plic, sigilat, într-o cutie specială, pînă la o anumită oră din ziua licitației. Participanții pot depune ofertele personal sau prin reprezentanții lor sau să le trimită prin poștă, astfel încît să fie primite înainte de termenul fixat pentru întîlnirea Comitetului licitației. Ofertele primite după termenul stabilit nu se iau în considerație.

De obicei, ofertele conțin două plicuri sigilate, după cum urmează:

- un plic marcat cu litera „A” conține condițiile ofertei, forma contractului și specificațiile primite de la organizator semnate de ofertant, chitanța depunerii cash pentru participare la licitație sau scrisoarea de garanție bancară valabilă o anumită perioadă de timp de la închiderea licitației și în sumă egală cu cea solicitată de organizatori etc.;

- al doilea plic marcat cu litera „B” conține doar prețul la care se oferă marfa și semnătura ofertantului.

Cutia licitației se deschide în prezența Comitetului licitației, după o oră de la ultimul termen de depunere a ofertei de către ofertanți, în ziua ținerii licitației, în ordine:

- plicurile cu litera „A” se deschid și se examinează întîi;

- plicul cu litera „B” se deschide numai dacă documentele sînt corespunzător întocmite și dacă suma depusă este suficientă.

Cînd conținutul plicului A este incomplet sau depunerea nu s-a efectuat integral, sau ofertele conțin diverse condiții și rezerve, se consideră că nu au fost respectate normele de organizare a licitației, se returnează ofertantului, la cerere, fără a fi deschis și citit.

Ofertanții sau reprezentanții lor pot face parte din Comitetul licitației. Ofertele pot fi semnate și de reprezentanții ofertanților, care sînt obligați să prezinte delegația în plicul A. Contractul se încheie cu persoana sau firma care a semnat oferta. De multe ori organizatorii licitației solicită ofertanților o declarație formală că numite clauze prohibitorii din legile lor nu acționează asupra acestora.

Dacă cumpărătorul dovedește contrariul, poate să anuleze contractul și are dreptul să confişte depunerea vînzătorului și să acopere din resursele vînzătorului eventualele pierderi rezultate.

Potrivit practicii de pe piața externă, înainte de a trece la deschiderea ofertei, comisia de adjudecare verifică, capacitatea tehnic-economică a fiecărui ofertant și nu deschide decît ofertele firmelor ale căror dovezi sînt confirmate și care au depus garanția stabilită.

La adjudecarea licitațiilor, comisia ține seama în general, de următoarele elemente: nivelul de preț; caracteristicile tehnice; eficiența economică în producție a utilajelor oferite; condițiile de plată; gradul de participare a producției interne la fabricarea unor subsansamble ale utilajelor etc.

Dacă la licitații participă și firme din țara organizatoare comisia poate să le acorde în unele cazuri o marjă de prioritate care se specifică în documentele licitației. Banca internațională de dezvoltare și reconstrucție prevede pentru furnizorii autohtoni acordarea unor asemenea marje numai în condițiile în care acestea pot să ofere produse sau lucrări corespunzătoare la nivelul tehnicii mondiale.

Este posibil, de asemenea, ca furnizorii să remită ofertele în 2 etape. Inițial se expediază: oferta tehnică pentru a se clarifica conținutul acesteia, iar între timp se trimite ofertă de preț, închisă și sigilată care se deschide la data ținerii licitației.

Pentru obiective care nu sînt finanțate de BIRD, în perioada de la deschiderea ofertei și pînă la adjudecarea licitației, comisia poate permite purtarea de tratative deschise între furnizori și beneficiari pentru definitivarea soluțiilor tehnice, a listelor de utilaje etc.

În general, Comisia ia hotărîri de adjudecare cu majoritatea de voturi prevăzută în reglementările din țările organizatoare, în care în mod obligatoriu să fie și votul președintelui. La adjudecarea licitației se încheie un proces-verbal care cuprinde în general următoarele elemente: denumirea firmelor participante, prețurile oferite, firma sau firmele cărora li s-a adjudecat licitația, data pînă cînd urmează să se semneze contractul, observațiile referitoare la activitatea ofertanților cărora nu li s-a adjudecat ofertele, restituirea garanțiilor firmelor a căror oferte n-au fost adjudecate, reținerea garanției ofertantului care a cîștigat licitația pînă la încheierea contractului, etc.

Comisia de adjudecare și organizatorii, de obicei nu restituie garanția depusă firmei clasate pe locul doi pînă cînd nu s-a definitivat încheierea cu cîștigătorul licitației. Aceasta deoarece dacă primul cîștigător nu semnează contractul se poate adjudeca oferta firmei care s-a situat pe locul imediat următor.

Celorlalți participanți cărora nu li s-a adjudecat oferta li se restituie garanția depusă. Metodologia BIRD nu prevede depunerea unei garanții de către ofertanții care participă la licitații.

Dacă al doilea ofertant refuză să încheie contractul după ce i se trimite o notă și după o perioadă ce i se îngăduie, depunerea sa se poate confisca de organizatori.

În general, adjudecarea nu se face în ziua ținerii licitației, ci după o anumită perioadă de timp în care organizatorii analizează și studiază ofertele primite. Anunțarea adjudecării se face printr-o „notă” trimisă de organizatori prin care se stabilește un termen pînă la care ofertanții să semneze contractul. Uneori, pe baza ofertei și a specificației tehnice, cumpărătorul transmite furnizorului comanda spre confirmare.

Furnizorul verifică comanda primită dacă corespunde cu condițiile de participare la licitație, cu specificația tehnică,

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

modul de plată etc., iar dacă toate acestea corespund, se confirmă comanda, în termenul cerut de cumpărător, considerându-se contractul încheiat.

În alte situații, organizatorii licitației trimit ofertantului partener spre semnare, un contract elaborat de ei, prin care se stabilesc drepturile și obligațiile părților contractante, conform condițiilor de participare la licitație precum și măsurile care se cer să fie luate pentru buna executare a tranzacției.

În general, contractul extern care se încheie pentru tranzacțiile care au loc în cadrul licitațiilor internaționale se aseamănă cu acela care se utilizează pentru operațiunile obișnuite de export și import. Cu toate acestea, dat fiind faptul că licitațiile nu reprezintă o piață continuă, precum și pentru că tranzacțiile în cadrul acestora se desfășoară mai mult sau mai puțin în condiții diferite, în practică pot să apară unele deosebiri în ce privește elementele și formularea textului unor clauze contractuale. Astfel, pentru mărfurile generale, calitatea se exprimă printr-o clauză prin care se prevede că acestea au fost văzute de cumpărător care a fost de acord cu calitatea lor. Spre exemplu, în practica engleză, în contract se utilizează în acest sens, formulările: „marfa a fost văzută“, „marfa n-a fost văzută“, „marfa așa cum este depozitată“, „marfa se preia cu toate lipsurile și defectele, așa cum se prezintă astăzi, inclusiv cu neajunsurile din descriere“.

De cele mai multe ori vânzătorul nu se angajează să garanteze calitatea mărfurilor comercializate în cadrul licitațiilor.

La unele licitații se practică luarea de mostre de către cumpărătorii pentru ca aceștia să cunoască calitatea și să-și facă o apreciere de ansamblu în acest sens. Vânzătorii caută însă ca prin formularea clauzelor din contract să nu se angajeze pentru a garanta identitatea dintre mostre și partizile mărfurilor respective.

În legătură cu greutatea mărfii, principala problemă constă în precizarea momentului când aceasta să se determine. Totodată, este important să se stabilească și precizia cu care să se efectueze cântărirea.

Potrivit reglementărilor din diferite țări, greutatea mărfii se stabilește de administrația depozitului cu prilejul expedierii acesteia. Dacă greutatea a fost stabilită oficial înainte de depozitare, se poate proceda la cererea cumpărătorului la recintărirea ei, odată cu ieșirea din depozit.

Pentru această recintărire se plătește o taxă specială. Dacă mărfurile se află blocate de vamă, cum se întâmplă în unele cazuri cu diverse produse cum ar fi ceaiul, blănurile etc. greutatea oficială se consideră greutate efectivă. De asemenea, greutatea se stabilește în kilograme pentru cacao și în jumătate de kilogram în cazul cafelei.

În legătură cu greutatea ambalajului aceasta poate fi efectivă sau uzuală, medie sau procentuală precum și vamală.

În cazul tarei medii se stabilește în mod obișnuit numărul de ambalaje goale cântărite efectiv, ceea ce servește ca bază pentru determinarea greutății medii.

Tara se stabilește de obicei de vânzător. La Londra, pentru lână, tara se scrie pe fiecare balot. Citeodată, tara se indică direct de producător pe ambalaj. Pentru reducerea riscului în cadrul tranzacțiilor realizate prin licitațiile de mărfuri generale, se prevede ca plata să se efectueze în numerar, citeodată cu un acout de circa 10%.

În cadrul termenului de livrare mărfurile sînt depozitate pe riscul vânzătorului. Plata efectuată înainte de expirarea acestui termen se consideră în numerar. În practica engleză această plată se consideră „prompt“ și înseamnă efectuarea acesteia în termenul prevăzut.

În practică, durata acestui termen este diferită de 7, 10 sau 14 zile etc. Aceste termene se prevăd în condițiile licitației și cataloagelor de mărfuri. În cazul licitațiilor de lână termenul este de 7 zile. Mărfurile pot fi lăsate în depozite la ora 5 p.m. a celei de a cincea zi de la expirarea termenului de plată, riscul de incendii, privind pe vânzător.

La licitațiile din Londra și New York termenul este de 80 zile. În Olanda acest termen este mai lung și are ca-

racterul unui credit pentru finanțarea cumpărătorilor din colonii.

Pentru unele licitații se prevăd și penalizări care se aplică asupra sumelor neachitate la timp. De exemplu, Hudson Bay Company socotește $\frac{1}{2}$ — 1% penalizări din prețul de vânzare sau din partea neachitată după expirarea termenului de plată și 6% dobîndă maximă pentru prelungire.

După cum s-a arătat anterior, licitațiile nu reprezintă o piață continuă și de aceea cheltuielile în legătură cu depozitarea mărfurilor, cînd din anumite motive rămîn la vânzător, pot să ajungă la sume mari, fără să se ia în considerare și riscul în legătură cu eventuala deteriorare a acestora. Din aceste motive vânzătorul caută să asigure o vânzare rapidă și sigură. El de exemplu, își rezervă dreptul de a respinge pe ofertanții pe care nu-i cunoaște, în cazul cînd aceștia nu prezintă suficiente garanții. Problema garanțiilor nu este rezolvată peste tot uniform, soluționarea ei deosebindu-se în cadrul diferitelor licitații.

Una din măsurile de garanție constă în faptul că în unele cazuri cumpărătorul nu poate folosi decît agenții înregistrați. În Anglia folosirea lor a devenit obligatorie, eventual numai pentru firmele locale. În acest caz persoanele sau firmele străine, care nu au sediul în localitatea licitației, se folosesc doi intermediari. De obicei, agenții sînt obligați să anunțe conducerii licitației numele comitentului lor, și aceasta într-un termen anumit după efectuarea vânzării. În caz contrar ei rămîn responsabili pentru eventualele pagube — aceasta în lipsa altor dispozițiuni în acest sens.

Garanția financiară concretizată prin depunerea unei părți din prețul de vânzare, se întîlnește în general atunci cînd se acordă credite. Depunerea acestei sume poate fi făcută de către cumpărător sau de către agent.

Ca o măsură de siguranță se poate menționa și întocmirea documentelor privind tranzacția încheiată, imediat după efectuarea vânzării. În primul rînd este vorba de scrisoarea de încheiere care reprezintă o formă a contractului de cumpărare.

În practica încheierii contractelor pentru operațiile tranzacționate la licitații se folosește pe scara largă clauza care interzice orice transferare a proprietății după vânzare, înainte de îndeplinirea tuturor obligațiilor de către cumpărător. Această clauză are ca scop să evite o eventuală sustragere de la riscurile cunoscute și posibile.

Excepțiile se admit cînd transferarea proprietății se face în scris pe un formular oficial, semnat de cumpărător și predat vânzătorului cu condiția ca beneficiarul mărfii, respectiv cumpărătorul inițial să rămînă și mai departe răspunzător pentru achitarea întregii sume.

Remunerarea agenților se suportă de vânzător. Suma se asigură pe bază de procente care se aplică asupra valorii tranzacțiilor. Procentul diferă în funcție de felul mărfurilor și volumul acestora.

Cumpărătorii suportă de obicei cheltuielile care se efectuează pentru lotizarea mărfurilor, cele pentru participarea reprezentanților oficiali etc.

Cheltuielile cu asigurarea mărfurilor în depozite se suportă de vânzător pînă la încheierea tranzacției, iar după aceasta riscurile sînt preluate de cumpărător. Dacă mărfurile sînt complet distruse de incendiu, în majoritatea cazurilor, contractul de cumpărare se consideră nul.

Nerespectarea obligațiilor contractuale de către cumpărător dă posibilitatea vânzătorului să anuleze contractul fără încunoștințarea prealabilă a acestuia. Totodată, conform practicii și reglementărilor vânzătorul în cazul arătat poate să vîndă mărfurile altei persoane, în mod direct sau printr-o altă licitație, iar cumpărătorul inițial urmează să compenseze pagubele care ar rezulta din prețul de vânzare mai redus față de cel din contractul inițial. Această sumă se majorează în general și cu cuantumul cheltuielilor făcute în legătură cu vânzarea, precum și cu dobînda.

Dacă se obține un preț mai mare, diferența rămîne vânzătorului.

Obținerea unor bune rezultate în diverse țări le-a stimulat pentru perfecționarea activității de organizare o licitațiilor și diversificarea acestora pentru un nomenclator cât mai mare de bunuri. Decisiv pentru vânzările prin licitații s-a dovedit interesul manifestat față de această formă de comercializare. Acest interes este în strânsă legătură cu nivelul ridicat al prețurilor care pot fi, de asemenea, majorate cu plata a diferite taxe și comisioane. Dimpotrivă, dacă prețul se situează la un nivel scăzut, întregul volum de tranzacții de pe piața externă este supus influențelor corespunzătoare.

Unele din guvernele din țările capitaliste interzic din cînd în cînd ținerea de licitații, scopul fiind de a se evita provocarea unor stări de depresiune pe piață. În același timp, însă, firmele pot ocoli aceste măsuri de interzicere prin folosirea așa-zisei „proceduri de înregistrare” potrivit căreia licitațiile nu se efectuează în mod public, ci cu cei interesați, care vizitează mărfurile oferite în depozitele respective, trimițîndu-se apoi oferte scrise vinzătorilor.

Calea principală pentru promovarea exporturilor și importurilor prin licitații o constituie mai întîi cunoașterea exactă și la timp a organizării acestora pe plan mondial. Această cunoaștere se poate realiza printr-un sistem organizat de informații privind toate țările organizatoare. Informațiile pot fi obținute prin documentații, buletine, ziare, invitații sau prin corespondența directă cu unitățile sau firmele din țările organizatoare.

Desigur, o bună documentare se realizează prin înscrierea informațiilor menționate într-un sistem de fișe pe fiecare țară care să cuprindă un fond de date cât mai complet: licitațiile care se organizează, felurile acestora, produsele sau lucrările care formează obiectul lor, participanții la licitații, condițiile de participare, desfășurarea acestora, adjuccarea ofertelor și prețurile respective etc.

Este util să se cunoască, de asemenea, etapele cînd au loc licitațiile de mărfuri generale, volumul tranzacțiilor încheiate, condițiile de comercializare, firmele vinzătoare și cumpărătoare etc.

De asemenea, datele și periodicitatea organizării licitațiilor pentru instalații, obiective la cheie, lucrări de construcții-montaj etc., firmele participante, condițiile și prețurile de adjuccare a ofertelor, modul în care s-au încheiat contractele și în care au fost executate etc.

Examinarea atentă de către specialiști a acestor informații pe perioade îndelungate de timp și cunoașterea concretă a reglementărilor privind organizarea și participarea la licitații în țările respective, precum și a caietelor de sarcini și normelor de detaliu etc., sînt de o mare importanță și utilitate practică în ce privește elaborarea unei strategii pentru creșterea rolului acestei forme de comercializare în cadrul activității totale și a ansamblului tehnicilor de export și import.

Odată înlăntuite aceste cerințe, care formează de fapt așa-zisa studiere a pieței externe, specialiștii firmelor din diferite țări trec la elaborarea unei strategii privind folosirea eficientă și intensă a licitațiilor care să le asigure comercializarea unui fond sporit de mărfuri și obținerea unor rezultate financiare superioare.

Mai întîi, acești specialiști examinează stabilitatea licitațiilor care prezintă interes și mărfurile pe care să le comercializeze în cadrul acestora.

Poate fi vorba chiar și de elaborarea unui program de participare la licitațiile organizate de diferite țări care să cuprindă formele de licitații, etapele, cînd acestea au loc, mărfurile prevăzute a fi comercializate, rezultatele preconizate etc.

Totodată, firmele respective își elaborează un program similar pentru organizarea de licitații proprii, stabilind totodată mărfurile care se au în vedere să fie vîndute sau cumpărate în cadrul acestora. Desigur, acest nomenclator se stabilește avîndu-se în vedere condițiile de realizare a importului, avantajele care se obțin față de importul obișnuit, nivelul prețului, garanțiile furnizorului, termenul de livrare etc.

La fel la stabilirea nomenclatorului pentru mărfurile vîndute să se vîndă în cadrul licitațiilor se are în vedere dificultățile de plusare a acestora, cantitățile, calitatea, prețul și avantajele care se pot obține.

Nu este vorba deci de o stabilire în mod ad-hoc a licitațiilor la care firmele decid să participe sau să le organizeze și nici a nomenclatorului de mărfuri pe care să le ofere sau să le importe.

Rezultă deci că aceste elemente — respectiv programul participanților și a mărfurilor care prezintă interes să se comercializeze în cadrul licitațiilor, firmele le determină pe baza unor analize temeinice, a unor studii urmărînd obținerea unor rezultate optime.

Asemenea programe se pot organiza semestrial și anual, fapt ce presupune o cunoaștere destul de exactă a licitațiilor prevăzute a fi organizate de diferite state.

Desigur, pot fi și licitații organizate ad-hoc, care apar ca urmare a unor cerințe ivite la un moment dat. Desigur, în programele menționate firmele includ și aceste licitații care s-ar putea organiza deși despre acestea nu se cunosc suficiente date.

La alegerea licitațiilor care prezintă interes la luarea deciziei de participare este oportun să se țină seamă de seriozitatea și renumele organizatorilor, de potențialul lor, de volumul afacerilor încheiate anterior, de nivelul avantajelor, interesul pe piața respectivă, starea mărfurilor etc. Spre exemplu, pentru cumpărător prezintă avantaje speciale situația cînd vinzătorul este forțat să vîndă mărfurile cu orice preț și cînd prețurile pot să ajungă sub nivelul celor practicate în afara licitației. Pe de altă parte, vinzătorii încearcă să aducă pe piață numai o parte din mărfuri, astfel încît să mențină o cerere vicioasă care să le permită practicarea unor prețuri ridicate.

Deci, strategia firmelor menționate constă într-un fapt esențial și anume, că acestea își optimizează organizarea și participarea la licitații pe baza unor studii și judecăți concrete, țîntînd obținerea de avantaje directe și indirecte. Spre exemplu, aceste firme pot să decidă să participe la licitații de materii prime pentru că au ajuns la concluzia că le pot obține mai ușor chiar dacă pe piața obișnuită este vorba de același preț.

La fel se pune problema și în cazul importului de instalații, obiective industriale etc.

Procedînd în acest fel, firmele participă la acele licitații care apreciază că le asigură avantajele scontate, ele avînd de la început inițiativa și vizînd astfel interesul lor, și anume obținerea unor efecte sporite.

Într-o situație nu atît de bună se găsesc acele firme care nu reușesc să urmărească atent piața și nu întocmesc asemenea programe privind participarea la licitații. De data aceasta firmele respective sînt puse mereu în situația să răspundă sau nu la invitațiile pe care le primesc din partea organizatorilor. Într-o asemenea ipoteză aceste firme au o mai mică inițiativă și ca atare și șansele lor pentru obținerea unor avantaje sporite sînt mai reduse.

Intrucît de cele mai multe ori, intervalul dintre publicarea anunțurilor și ținerea licitațiilor este destul de mic, firmele nu dispun de timpul necesar pentru fundamentarea temeinică a oportunității participării la acestea, ceea ce în anumite cazuri nu le-ar permite să obțină rezultatele scontate.

Întreprinderile exportatoare care nu dispun de condițiile respective, de fondul de date și informații externe și interne necesare, nu au posibilitatea să întocmească în bune condiții și la termenul prevăzute ofertele de participare la licitații. De cele mai multe ori aceste întreprinderi apelează la firme de proiectare de specialitate sau la unități producătoare, din care cauză costurile pentru elaborarea ofertelor se situează la un nivel destul de ridicat. Unele din aceste unități sînt tentate să elaboreze adevărate volume pentru a justifica prețul ridicat, deși oferta poate să nu cuprindă chiar ceea ce este mai esențial pentru aprecierea eficienței.

Desigur, o asemenea stare de lucruri este posibil să ducă la nerespectarea termenelor de participare la licitație și în asemenea situație oferta rămîne fără obiect și se poate spune că reerezintă o pierdere.

Faptul cel mai nedorit îl reprezintă însă situațiile contractare. Unele unități solicitate sau antrenate să elaboreze ofertele nu dispun de cunoștințele, experiența și informațiile necesare.

Din această cauză, precum și din dorința de a câștiga

cercetarea istoriei, inclusiv a celei economice. **În al treilea rând**, aceste principii, ele însele îmbogățite constant, nu au rămas la starea de simplu enunț, ci au fost aplicate pentru fundamentarea multilaterală a conținutului principal al stadiilor succesive ale dezvoltării economiei românești cu un accent mereu mai pregnant asupra etapelor de viitor. **În al patrulea rând**, situarea sistematică a istoriei naționale și a dezvoltării economiei în contextul internațional a dat posibilitate tovarășului Nicolae Ceaușescu, în special în anii de după Conferința Națională din 1972, să lărgescă calitativ investigația și concluziile, ajungând, prin tezele explicit elaborate și prin radiațiile principiale și metodologice implicite, la o teorie a stadiilor dezvoltării economice cu vocație universală.

1 AȘA CUM AM MENȚIONAT MAI SUS, aprecierea stadiului economiei și societății românești la sfârșitul secolului al XIX-lea — începutul secolului al XX-lea s-a impus ca una din primele teme abordate de tovarășul Nicolae Ceaușescu. În scopul elucidării ei a fost necesară studierea întregii evoluții a societății românești din cele mai vechi timpuri, inclusiv a concepțiilor teoretice și istorice în care și-au găsit oglindirea problemele respective.

Autentică creatoare, concepția științifică a tovarășului Nicolae Ceaușescu cu privire la stadiul în care se găsea România la cumpăna dintre veacul trecut și cel de acum a inaugurat o etapă nouă în cercetarea economică din țara noastră. Se cunoaște cât de dăunătoare au fost în anii ilegalității partidului până în ajunul celui de-al doilea război mondial lipsa unei analize aprofundate științific a stadiilor dezvoltării economiei românești, a istoriei poporului român și însușirea mecanică a unor teze care nu țineau seama de condițiile economice și sociale ale dezvoltării României, erau contrare adevărului faptelor și intereselor supreme ale poporului român.

Dind un exemplu strălucit de înlăturare a dogmelor, tovarășul Nicolae Ceaușescu face o critică temeinic argumentată la adresa tezelor care afirmau că România ar fi intrat la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea în stadiul capitalismului monopolist și ar fi devenit un stat imperialist. Dezvoltind o magistrală argumentație ce dovedește că în acea perioadă România se afla în prima fază a dezvoltării capitalismului, avind de îndeplinit obiectivul firesc al formării statului național unitar, tovarășul Nicolae Ceaușescu a arătat că procesul de concentrare și centralizare a producției și capitalului făcuse abia primii pași și era departe de a avea un rol dominant în viața economică și politică a României. Capitalul financiar se afla într-o formă incipientă; sistemul bancar și de credit era lovit puternic de marea finanță capitalistă internațională, România nu numai că nu exporta capital și nu participa la împărțirea pieței mondiale, dar se afla ea însăși în sfera de influență a marilor puteri imperialiste făcea obiectul acestei împărțiri. Monopoliurile imperialiste, își disputau locul pe piața românească, iar o parte însemnată a teritoriului țării noastre se afla încă sub ocupație străină.

2 PE BAZA CERCETĂRII stadiului dezvoltării economico-sociale a țării la sfârșitul secolului XIX — începutul secolului XX, a concluziilor desprinse din ampla practică teoretică și politică pe care o posedă, tovarășul Nicolae Ceaușescu a formulat în lucrările din primii ani după Congresul al IX-lea al P.C.R. și în Programul partidului un șir de principii metodologice ale cercetării științifice care, atât prin aplicarea strălucită în propria operă teoretică cât și prin înlăturarea excepțională pe care au exercitat-o și o exercită asupra frontului cercetării istorice și economico-sociale, și-au dovedit fertilitatea și valoarea deosebită. Vom evidenția câteva din aceste principii metodologice esențiale.

În primul rând, principiul conform căruia este necesar ca aprofundarea celor mai importante etape și evenimente din istoria țării și a poporului român să se facă în mod obiectiv, pornind de la realitățile României, iar nu de la scheme abstracte sau formule elaborate în alte condiții.

În al doilea rând, necesitatea de a avea o viziune multilaterală asupra dezvoltării economiei, de a lua permanent în considerare interacțiunea factorilor economici și social-politici, în speță influența luptelor pentru eliberare socială și națională asupra dezvoltării economico-sociale. Totodată, istoria politică nu poate fi înțeleasă decât în strânsă legătură cu elucidarea suportului ei economic. Într-un alt plan, aceste poziții aveau să conducă la teza permanent subliniată de tovarășul Nicolae Ceaușescu după care istoria partidului nu poate fi ruptă de contextul general al istoriei patriei.

În al treilea rând, evoluția economiei naționale este privită nu izolat, în sine, ci în contextul mondial, subliniindu-se atât rolul hotărâtor al factorilor interni, cât și influența factorilor externi care, atunci când se traduce prin relații de inechitate, de

asuprire și subjugare, joacă rolul de frână în calea dezvoltării economico-sociale.³⁾

Luarea în considerare a influenței factorilor externi asupra dezvoltării proprii economiei se impune cu atât mai mult în ultimii ani, când interdependențele dintre economiile naționale se accentuează, când economia mondială este zguduită de crize de forță și amploare deosebită.

În sfârșit, în al patrulea rând, un principiu metodologic de bază al cercetării istoriei economice este acela al continuității și mersului ascendent — cu toate zig-zagurile, greutățile și opreliștile din calea proceselor economice — continuitate și ascendență asigurate tocmăi de munca și eforturile creatoare ale poporului — făuritorul tuturor bunurilor și al istoriei. „**Din cele mai vechi timpuri** — sublinia acum peste 14 ani secretarul general al partidului — **bogățiile solului și subsolului, hărnicia, spiritul inventiv și capacitatea creatoare a poporului român au asigurat, în ciuda împrejurărilor istorice vitrege, dezvoltarea continuă a forțelor de producție, progresul vieții materiale și spirituale a României. Datorită acțiunii legilor obiective ale dezvoltării societății, precum și luptei necurate a forțelor sociale avansate, poporul nostru a mers mereu înainte, dovedindu-se în decursul veacurilor un puternic factor de progres și civilizație în această parte a lumii, aducându-și contribuția la tezaurul creației materiale și spirituale a popoarelor, la înflorirea genului uman**”⁴⁾.

3 PORNIND DE LA PRINCIPIILE metodologice pe care le-a fundamentat, înmănunchind aceste principii într-o concepție științifică, tovarășul Nicolae Ceaușescu a dezvoltat o teorie a stadiilor evoluției economiei românești care îmbrățișează într-o viziune unitară toate etapele, începând cu cele mai vechi timpuri până în prezent și în perspectiva următoarelor decenii.

Pe teritoriul de astăzi al României s-au succedat, de-a lungul mileniilor, corespunzător legilor obiective ale dezvoltării istorice, orînduirile sociale cunoscute pe plan universal, acumîindu-se o bogată civilizație materială și spirituală. Întreaga istorie a poporului român se înfățișează ca istoria eforturilor sale pentru dezvoltarea bazei materiale a societății, istoria unor necentenite lupte de clasă, a bătăliilor purtate de masele populare pentru libertate și dreptate socială, pentru apărarea ființei naționale și neafirmare.

Vasta și originala panoramă a dezvoltării economiei României și a istoriei bimilenare a poporului român în diferitele stadii ale evoluției societății, cu ceea ce este comun orînduirilor parcurse și cu particularitățile specifice ale acestora în țara noastră, cu perioadele de dezvoltare accelerată și de stagnare este prezentată cu trăsăturile generale și nuanțele sale în Programul partidului, în lucrările tovarășului Nicolae Ceaușescu. Textele referitoare la această temă ocupă spațiul unui întreg volum, care de altfel urmează să apară în curînd sub îngrijirea I.C.C.E.

Dorim să subliniem că o eră nouă în dezvoltarea economiei și societății românești, a fost deschisă de îndeplinirea revoluției

³⁾ Vom da câteva exemple. Prezintă dezvoltarea feudalismului în România. Programul partidului arată influența nefastă a factorului extern din acea perioadă, precizînd că exploatarea feudală a fost agravată de dominația marilor imperii vecine: otoman, habsburgic, țarist, care prin războaie, prăzi și biruri au secătuit veacuri de-a rândul averea țărilor românești. Dominația străină a dus, totodată, la prelungirea în timp a orînduirii feudale, la întîrzierea procesului dezvoltării societății românești, care a rămas în urmă față de țările din centrul și apusul continentului.

Dezvoltarea relațiilor capitaliste de producție din România are loc cînd pe plan mondial începeu epoca imperialismului capitalist, împrejurare care a perpetuat înapoierea economică a țării noastre, împîmîndu-i totodată trăsături calitative noi.

Ocupîndu-se de dezvoltarea forțelor de producție în România după primul război mondial, tovarășul Nicolae Ceaușescu menționa că aceasta a avut loc în condițiile crizei generale a capitalismului, care și-au pus amprenta și asupra vieții economice din țara noastră.

Referindu-se la situația dintre cele două războaie mondiale, tovarășul Nicolae Ceaușescu sublinia că dezvoltarea economică a țării era în bună măsură încetinită și de faptul că o importantă parte a veniturii naționale, produs prin truda poporului român, continua să fie înșușită de monopoliurile străine care dețineau poziții puternice în economia românească. Potrivit unui studiu al Institutului central de cercetări economice, totalul transferurilor efectuate de capitalul străin din România în perioada 1922—1941 s-a ridicat la uriașă sumă de 2.861 milioane dolari, sumă ce întrecea de 2,25 ori venitul național al țării din 1938.

Învățămintele principale ce se desprind sînt exprimate în Programul partidului, în care se subliniază: „Se poate afirma că istoria României confirmă concluzia științifică marxist-leninistă după care dominația străină, stîrbirea sau pierderea suveranității și independenței afectează grav dezvoltarea economico-socială a popoarelor, evoluția generală a societății pe trepte superioare. Totodată, istoria luptelor poporului român demonstrează cu putere adevărul fundamental că jugul asupririi străine poate frîna sau întîrzi pentru un timp evoluția unui popor, dar nu poate împiedica realizarea aspirațiilor sale legitime — eucerirea libertății și unității, asigurarea progresului social — dacă el este hotărît să lupte pînă la capăt cu fermitate și eroism. Experiența istorică arată că nimic și nimeni nu poate anihila acțiunea inexorabilă a legilor dezvoltării sociale”. (subl. ns.) (Programul P.C.R., p. 30).

⁴⁾ Nicolae Ceaușescu, România pe drumul desăvîșirii construcției socialismului, vol. I, p. 349.

fișier

TENDINȚE ÎN COMERȚUL MONDIAL CU MAȘINI ȘI UTILAJE (III)

STRUCTURA SCHIMBURILOR INTERNAȚIONALE ÎN CADRUL GRUPELOR DE MAȘINI ȘI UTILAJE

1. Mașini generatoare de putere

a) Exportatorii cei mai importanți în cadrul acestei grupe sînt: S.U.A. (22,2%) din totalul mondial al grupei), R.F.G. (19%), Anglia (13,5%), Japonia (10,5%), Franța (8,2%), Canada (8%) și alte țări industrializate. Dintre țările în curs de dezvoltare au devenit exportatori: Brazilia (1,4%), Spania (0,8%), Singapore (0,5%), care înregistrează ritmuri ale exporturilor superioare mediei la această grupă.

b) Importatorii cei mai însemnați sînt: S.U.A. (14,5% din importul mondial), Canada (8,2%), Franța (5,9%), R.F.G. (4,4%), Belgia-Luxemburg (3,5%), Olanda (3,1%), Italia (2,8), U.R.S.S. (2,5%) și Suedia (1,8%) dintre țările industriale.

Zonele în curs de dezvoltare participă în importul mondial cu o pondere de 39% (cf. Tabelului nr. 9).

Din rîndul țărilor în curs de dezvoltare, următoarele au o cotă de peste 1% din importul mondial:

- Algeria (turbine cu gaze, motoare cu combustie internă);
- Brazilia (motoare cu combustie internă, motoare Diesel);
- Mexic (motoare cu combustie internă, mașini cu abur);
- Venezuela (motoare cu combustie internă, mașini cu abur, turbine cu gaze);

Tabelul nr. 8

Balanța schimburilor comerciale cu mașini și echipament de transport la principalii exportatori în anul 1976/1977 mil. \$ S.U.A.

Nr. crt.	Tara	Export	Import	Sold
1.	Anglia	21542,0	13152,0	8390,6
2.	Argentina	406,3	948,2	— 541,9
3.	Australia	571,9	4643,0	— 4082,1
4.	Austria	2732,7	4697,3	— 1964,6
5.	Belgia-Luxemburg	9089,0	10302,1	— 1213,1
6.	Brazilia	1389,6	3289,7	— 1900,1
7.	Bulgaria	2651,6	2161,7	489,9
8.	Canada	13522,5	17111,7	— 3589,2
9.	Chile	0	739,0	— 739,0
10.	Columbia	42,4	768,6	— 726,2
11.	Cehoslovacia	4957,5	3067,6	1889,9
12.	Coreea de Sud	1727,8	2990,6	— 1262,8
13.	Danemarca	2705,6	3365,0	— 659,4
14.	Elveția	5746,8	4558,0	1188,8
15.	Finlanda	2012,9	2226,1	— 213,2
16.	Franta	23708,2	16461,2	7247,0
17.	R.D.G.	6141,6	3270,6	2871,0
18.	R.F.G.	2651,6	18309,7	38204,3
19.	Grecia	144,7	2900,8	— 2756,1

20.	Hong-Kong	1205,2	1683,0	— 477,8
21.	India	310,2	1494,3	— 1184,1
22.	Irlanda	671,4	1461,3	— 789,9
23.	Islanda	5,4	197,2	— 191,8
24.	Israel	307,8	974,6	— 666,8
25.	Italia	15251,9	8486,2	6765,7
26.	Iugoslavia	1574,7	3547,8	— 1973,1
27.	Japonia	44737,5	3372,1	41365,4
28.	Mexic	248,7	3891,2	— 3642,5
29.	Noua Zeelandă	97,2	1012,2	— 915,0
30.	Norvegia	2528,5	5303,2	— 2774,7
31.	Olanda	8175,8	10822,9	— 2647,1
32.	Polonia	5068,2	4556,5	511,7
33.	Portugalia	299,4	1373,9	— 1074,5
34.	România	1878,5	2079,1	— 200,6
35.	Singapore	2017,1	2405,3	— 388,2
36.	Spania	2616,1	3642,3	— 1026,2
37.	S.U.A.	51036,4	36126,0	14910,4
38.	Suedia	8377,0	6036,3	2340,7
39.	Turcia	21,1	1996,3	— 1975,2
40.	Ungaria	1961,8	2510,4	— 548,6
41.	U.R.S.S.	8473,3	14888,9	— 6413,6

Sursa datelor: *Bulletin of Statistics on World Trade in Engineering Products, New York, 1974 și 1979*

Tabelul nr. 9

Repartizarea geografică a importului de mașini generatoare de putere (%)

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în import mondial	
		1972	1977
1.	Africa	4,8	6,7
2.	America de Nord	24,7	22,7
3.	America Latină	7,3	8,0
4.	Oceania	2,6	2,3
5.	Asia — Orientul Mijlociu	4,8	9,8
6.	Asia — Orientul îndepărtat	10	10,1
7.	Europa de Vest	34,5	34,6
8.	Țări socialiste în Europa	7,4	5,8
9.	Total mondial		100,0

- Iran (mașini cu abur, motoare cu combustie internă, motoare de avion, turbine cu gaze);
- Argentina (motoare cu combustie internă, reactoare nucleare);
- Arabia Saudită (turbine cu gaze, motoare cu combustie internă, mașini cu abur);
- Indonezia (motoare cu combustie internă, mașini cu vapor, turbine cu gaze);
- Coreea de Sud (motoare cu combustie internă, mașini cu vapor, turbine cu gaze, reactoare nucleare);
- Singapore (motoare cu combustie internă, mașini cu vapor);
- Spania (motoare cu combustie internă, mașini cu vapor, motoare de avion, reactoare nucleare);
- Turcia (motoare cu combustie internă, mașini cu vapor).

c) Tendințe în structura schimburilor

În cadrul grupei mașinilor de putere tendința înregistrată este cea de scădere relativă a importurilor motoarelor de avion și a altor motoare cu combustie internă și de creștere a importanței turbinelor cu gaze și a reactoarelor nucleare (Vezi Tabelul nr. 10).

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Tabelul nr. 10

Structura schimburilor mondiale la grupa mașinilor generatoare de putere în anii 1972 și 1977 (%)

Nr. crt.	Produce	Cota în totalul schimburilor cu mașini generat de putere (%)	
		1972	1977
1.	Mașini cu abur	14	14
2.	Motoare de avioane	21	18
3.	Alte motoare cu combustie internă	53	57
4.	Turbine cu gaze	4	7
5.	Reactoare nucleare	1	2

2. Mașini agricole

a) **Exportatori**: S.U.A. (20,2% din exportul mondial), R.F.G. (13,9%), Anglia (11,6%), U.R.S.S. (10,7%), Italia (6,3%), Japonia (5,6%), Canada (5,4%), Franța (5,3), Belgia (4,6%) etc.

Dintre țările în curs de dezvoltare au devenit exportatori mai însemnați Brazilia (0,8%) și Spania (0,9%).

b) Importatori

Repartizarea pe zone geografice a importurilor de mașini agricole este redată în Tabelul nr. 11.

Tabelul nr. 11

Repartizarea pe zone geografice a importurilor de mașini agricole

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial (%)	
		1972	1977
1.	Africa	7,2	7,4
2.	America de Nord	18,7	18,8
3.	America Latină	9,1	8,4
4.	Oceania	2,3	3,9
5.	Asia — Orientul Mijlociu	2,4	4,3
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	5,0	6,9
7.	Europa de Vest	33,6	37,1
8.	Europa — țări socialiste	21,7	13,2
9.	Total	100,0	100,0

În perioada scursă după anul 1972 s-a înregistrat o creștere mai rapidă a importurilor țărilor din Asia, Oceania și din Europa de Vest, astfel încât aceste zone și-au mărit cota deținută în importul mondial. Țările socialiste din Europa și țările Americii Latine și-au diminuat ponderea în importul mondial.

Cei mai însemnați importatori de mașini agricole sînt: Canada (9,8% din importul mondial), S.U.A. (9,1%), Franța (6,9%), R.F.G. (3,6%), Anglia (3,3%), Australia (2,9%) etc.

Țările în curs de dezvoltare cu o cotă semnificativă în importul mondial (cel puțin 1%): Nigeria (tractoare), Cuba (mașini pentru cultura solului și tractoare), Venezuela (tractoare, mașini pentru cultura solului), Iran (mașini pentru cultura solului, tractoare), Arabia Saudită (tractoare), Grecia (tractoare), Spania (mașini pentru cultura solului, tractoare), Turcia (tractoare).

c) Tendințe în structura schimburilor

La majoritatea țărilor importatoare s-a observat în ultimii ani creșterea cotei tractoarelor în importul total al grupei, în defavoarea mașinilor pentru cultura solului și a echipamentului agricol (Tabelul nr. 12).

Tabelul nr. 12

Tendințe în structura schimburilor mondiale la grupa mașini agricole

Nr. crt.	Produce	Cota în importul total de mașini agricole (%)	
		1972	1977
1.	Mașini pentru cultura solului	36	34
2.	Echipeamente pentru zootehnie	3	3
3.	Tractoare	47	56

3. Mașini de birou

a) **Exportatorii** principali sînt: S.U.A. 31,2% din exportul mondial), R.F.G. (15,6%), Japonia (9,7%), Anglia (9,4%), Franța (8,5%), Italia (5,2%), Canada (3,3%), Suedia (3,2%), Olanda (3,1%).

Dintre țările în curs de dezvoltare au devenit exportatori Brazilia (1%), Spania (0,6%) și Hong Kong (0,5%).

b) Importatori

Repartizarea importurilor pe mașini de birou pe zone geografice este redată în Tabelul nr. 13.

Tabelul nr. 13

Repartizarea importului mondial de mașini de birou (%)

Nr. crt.	Zona	Cota în importul mondial (%)	
		1972	1977
1.	Africa	1,8	2,3
2.	America de Nord	19,3	17,5
3.	America Latină	4,9	4,8
4.	Oceania	2,2	2,3
5.	Asia — Orientul Mijlociu	0,8	1,6
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	8,6	7,6
7.	Europa de Vest	54,4	59,4
8.	Europa — țări socialiste	8,0	4,0
9.	Total	100,0	100,0

Se remarcă sporirea cotei țărilor Africii, Europei de Vest și Orientului Mijlociu în scăderea cotei Americii de Nord și țărilor socialiste în importul mondial.

Cei mai mari importatori la această grupă sînt: R.F.G. (11,8% din importul mondial), S.U.A. (11,7%), Anglia (9,9%), Franța (11,6%), Canada (5,7%), Italia (5,6%), Japonia (4,3%), Olanda (4,1%), Belgia (2,9%), Suedia (2,8%) etc.

Țările în curs de dezvoltare cu o cotă semnificativă în importul mondial sînt: Brazilia (mașini statistice), Mexic (mașini statistice), Hong Kong (mașini de calcul) și Spania (mașini statistice și mașini de calcul).

c) Tendințe în structura schimburilor

Principala modificare a structurii schimburilor este dată de creșterea marcată a cotei mașinilor statistice și scăderea cotei a mașinilor de calcul și contabile (cf. Tabelului nr. 14).

Tabelul nr. 14

Tendințe în structura schimburilor mondiale la grupa mașinilor de birou

Nr. crt.	Produce	Cota în importul mondial de mașini de birou (%)	
		1972	1977
1.	Mașini de scris și mașini pentru autentificarea cecurilor	8	8
2.	Mașini de calcul și contabile cu totalizator	26	12
3.	Mașini statistice (cu cartele perforate sau bandă)	28	37

4. Mașini pentru prelucrarea metalelor

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: R.F.G. (30,6% din exportul mondial), Japonia (10,7%), S.U.A. (9,7%), Elveția (7%), Italia (6,7%), U.R.S.S. (5,7%), Anglia (5,5%), Franța (4,8%), R.S.C. (4,9%), Suedia (2,2%), R.P.P. (1,8%), Belgia (1,8%), Austria (1,6%), Spania (1,5%).

b) Importatori

Repartizarea importurilor mondiale pe zone geografice este redată în Tabelul nr. 15.

Tabelul nr. 15

Repartizarea importurilor pe zone geografice în anii 1972—1977 %

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	4,2	4,2
2.	America de Nord	6,2	8,8
3.	America Latină	8,1	10,7
4.	Oceania	1,2	1,2
5.	Asia — Orientul Mijlociu	2,0	5,1
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	9,2	9,7
7.	Europa de Vest	39,2	30,1
8.	Țările socialiste din Europa	29,9	30,7
9.	Total	100,0	100,0

Cei mai mari importatori de mașini pentru prelucrarea metalelor sînt: U.R.S.S. (12,8% din importul mondial), S.U.A. (6,4%), R.P.P. (5,3%), R.F.G. (5,2%), Franța (4,3%), Anglia (3,7%), Canada (3,6%), Venezuela (3,6%), România (3,3%), Italia (3,1%), Coreea de Sud (3,1%), Brazilia (3,1%), R.D.G. (2,1%), R.S.F.I. (2%), Spania (1,9%) etc. În cadrul grupei de mașini pentru prelucrarea metalelor a crescut într-o mare măsură ponderea mașinilor-unelte pentru prelucrarea metalelor. Dacă în anul 1972 acestea reprezentau 70% din totalul grupei, în anul 1977 au ajuns la 78,4%.

5. Mașini pentru industria textilă și a pielăriei

a) Exportatori

R.F.G. (27,5% din exportul mondial de mașini pentru industriile textilă și pielăriei), Elveția (12,8%), Japonia (12,8%), Italia (8,2%), Anglia (7%), S.U.A. (6,7%), R.S.C. (5,3%), Franța (5%), Belgia (3,1%), U.R.S.S. (2,1%), Olanda (1,8%), Polonia (1,5%), Spania (1,4%).

b) Importatori

Repartizarea pe zone geografice a importurilor de mașini pentru industria textilă și a pielăriei este redată în Tabelul nr. 16.

Tabelul nr. 16

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de mașini pentru industriile textilă și a pielăriei. %

Nr. crt.	Zona geografică	Cota din importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	5,1	8,7
2.	America de Nord	16,9	12
3.	America Latină	11,2	10,3
4.	Oceania	1,5	1,4
5.	Asia — Orientul Mijlociu	2,9	5,8
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	11,7	12
7.	Europa de Vest	35,8	34,4
8.	Țările socialiste din Europa	14,9	15,4

Principalii importatori sînt: S.U.A. (10,2%) din importul mondial, U.R.S.S. (5,2%), R.F.G. (5%), Franța (4,9%), Italia (4,3%), Anglia (4,1%), Coreea de Sud (3%), R.P.P. (2,5%), Iran (2,5%), Spania (2,3%), Belgia (2%), Canada (1,9%), Olanda (1,9%), Brazilia (1,8%), Mexic (1,7%), Grecia (1,7%), Turcia (1,6%), Elveția (1,6%), Iugoslavia (1,6%), România (1,5%).

c) Tendințe în structura schimburilor

Se remarcă creșterea importanței relative a mașinilor de cusut și scăderea lentă a importanței mașinilor textile.

Tabelul nr. 17

Tendințe în structura schimburilor mondiale cu mașini pentru industria textilă și a pielăriei %

Nr. crt.	Produce	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Mașini textile	81,1	78
2.	Mașini de cusut	18	15,7

6. Mașini pentru industrii specializate

În cadrul acestei grupe sînt incluse mașini pentru industria hîrtiei, a poligrafiei, alimentară, pentru construcții și mine, pentru prelucrarea minereurilor și pentru prelucrarea sticlei.

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: S.U.A. (21,1% din exportul mondial), R.F.G. (19,7%), Anglia (8,6%), Franța (6,9%), Bulgaria (5,3%), Japonia (4,7%), Italia (4,7%), Belgia (3,1%), Suedia (3,1%), Elveția (2,5%), R.S.C. (2,5%), Canada (2,2%), Olanda (2,2%), Polonia (1,5%), Austria (1,3%).

b) Importatori

Repartizarea geografică a importurilor mondiale la această grupă de mașini este redată în Tabelul nr. 18.

Tabelul nr. 18

Repartizarea pe zone geografice a importurilor de mașini pentru industrii specializate %

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	7,9	11,1
2.	America de Nord	9,7	10,0
3.	America Latină	10,0	10,0
4.	Oceania	2,4	2,3
5.	Asia — Orientul Mijlociu	4,4	10,3
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	9,0	8,8
7.	Europa de Vest	36,4	30,2
8.	Țări socialiste din Europa	19,7	17,3

Principalii importatori de mașini industriale specializate sînt: U.R.S.S. (7,2% din importul mondial), S.U.A. (5,7%), Canada (4,3%), Franța (4,2%), R.F.G. (3,9%), Anglia (3,7%), Arabia Saudită (2,7%), Olanda (2,7%), Iran (2,4%), Belgia (2,4%), Polonia (2,4%), Norvegia (2,4%), Venezuela (2,2%), Iugoslavia (1,8%), Italia (1,8%), Suedia (1,8), Algeria (1,7%), Australia (1,6%), Irak (1,5%), R.D.G. (1,5%), Norvegia (1,5%), R.S.C. (1,5%) etc.

Țările în curs de dezvoltare au importuri profilate în special pe mașini de construcții (Algeria, Nigeria, Venezuela, Iran, Irak, Arabia Saudită), mașini pentru prelucrarea mineralelor (Algeria, Nigeria, Venezuela, Iran, Arabia

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Saudită), mașini pentru industria alimentară (Algeria), mașini pentru industria poligrafică (Nigeria, Venezuela) sau pentru industria hirtiei (Irak).

c) Modificări în structura schimburilor

Modificările de structură și comerțul internațional cu mașini industriale specializate sînt redată în Tabelul nr. 19.

Tabelul nr. 19

Modificări în structura schimburilor internaționale cu mașini pentru industrii specializate

Nr. crt.	Produce	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Mașini pentru industria hirtiei	11,4	9
2.	Mașini pentru industria poligrafică	14,7	11,1
3.	Mașini pentru industria alimentară	9,7	9
4.	Mașini pentru construcții și pentru industria minieră	46,3	50,3
5.	Mașini pentru prelucrarea mineralelor	12	13,4
6.	Mașini pentru industria sticlăriei	2,7	1,9

7. Alte mașini speciale

În cadrul acestei grupe sînt incluse: aparate pentru condiționarea aerului, arzătoare pentru alimentarea cuptoarelor, cuptoare industriale sau de laborator, neelectrice, mașini și aparate frigorifice pentru industrie, generatoare de gaz, alte aparate pentru tratare la cald sau la rece de uz industrial, pompe și centrifuge, echipament mecanic pentru manipularea mărfurilor, mașini și aparate neelectrice pentru uz casnic, unelte mecanice, mașini și aparate pentru imbuteliat și ambalat, aparate și instrumente de cîntărit, calandre și laminoare și cilindri pentru aceste mașini, aparate mecanice de pulverizat, automate pentru comerț, materiale fixe pentru cale ferată, rulmenți, mașini și aparate mecanice, părți și accesorii și mașini.

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: R.F.G. (23,9% exportul mondial), S.U.A. (17,7%), Japonia (8,9%), Franța (8,2%), Italia (7,7%), Anglia (7,2%), Suedia (3,3%), R.S.C. (3,2%), Elveția (3,2%), Olanda (2,9%), Belgia (2%), U.R.S.S. (1,8%), Danemarca (1,8%), Austria (1,6%).

b) Importatori

Repartiția importurilor mondiale la această grupă de produse este prezentată în Tabelul nr. 20.

Tabelul nr. 20

Repartiția pe zone geografice a importurilor
Alte mașini speciale

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	6,3	8,1
2.	America de Nord	10,7	9,3
3.	America Latină	7,7	7,8
4.	Oceania	1,6	1,6
5.	Asia — Orientul Mijlociu	3,5	10,6
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	8,3	8,6
7.	Europa de Vest	44,5	38,4
8.	Țări socialiste din Europa	17,2	15,6

Principalii importatori sînt: U.R.S.S. (7,6% din importul mondial), Franța (5,8%), R.F.G. (5,7%), S.U.A. (4,8%), Canada (4,5%), Anglia (3,9%), Olanda (3,8%), Iran (3,2%), Belgia (3,1%), Italia (2,8%), Arabia Saudită (2,6%), Suedia (2,2%), Polonia (2%), Venezuela (1,9%), Algeria (1,9%), Austria (1,8%), Iugoslavia (1,8%), Spania (1,6%), Irak (1,6%).

Importurile țărilor în curs de dezvoltare sînt constituite mai ales din mașini de manipulat mărfuri (Algeria, Nigeria, Venezuela, Iran, Irak, Arabia Saudită), pompe și centrifuge (Spania, Arabia Saudită, Iran, Irak, Algeria), echipamente pentru condiționarea aerului (Arabia Saudită, Iran, Irak), arzătoare pentru cuptoare (Algeria, Venezuela, Iran), echipament pentru refrigerare (Venezuela, Arabia Saudită), alte echipamente de încălzire și răcire (Arabia Saudită, Irak, Algeria), mașini pentru ambalat (Iran).

c) Modificări în structura schimburilor

Principalele modificări în structura schimburilor comerciale la această grupă sînt ilustrate în Tabelul nr. 21.

Tabelul nr. 21

Modificări în structura schimburilor internaționale cu mașini speciale

Nr. crt.	Produce	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Mașini pentru condiționarea aerului	1,3	1,7
2.	Arzătoare pentru industrie etc.	2	2,2
3.	Echipament pentru refrigerare	4	3,3
4.	Alte echipamente pentru încălzire și răcire	6,2	8,3
5.	Pompe și centrifuge	15,3	17,7
6.	Echipament pentru manipularea mărfurilor	15,2	16,3
7.	Aparate neelectrice de uz casnic	0,6	0,4
8.	Unelte mecanice	7	6,4
9.	Mașini pentru ambalat	4	3,9
10.	Mașini pentru cîntărit	0,7	0,7
11.	Automate pentru comerț	2,3	2,4
12.	Rulmenți	5	4,3
13.	Mașini și aparate mecanice, părți și accesorii de mașini	30,8	30,4

8. Mașini electrice de putere

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: R.F.G. (20,8% din exportul mondial), S.U.A. (16,3%), Japonia (12,4%), Franța (9,8%), Anglia (7,7%), U.R.S.S. (5,2%), Elveția (4,5%), Italia (4,2%), Olanda (2,8%), Suedia (2,7%), Belgia (2,5%) etc.

b) Importatori

Repartiția pe zone geografice a importurilor mondiale este redată în Tabelul nr. 22

Tabelul nr. 22

Repartiția pe zone geografice a importurilor mondiale de mașini electrice de putere

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	7,2	9,6
2.	America de Nord	10,3	7,9
3.	America Latină	10,2	9,2
4.	Oceania	2,2	1,6
5.	Asia — Orientul Mijlociu	5	14,7
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	10,8	11,8
7.	Europa de Vest	44,1	36,3
8.	Țări socialiste din Europa	10	8,9

Principalii importatori de mașini electrice de putere sînt: U.R.S.S. (10,1% din importul mondial), R.F.G. (6,1%), Arabia Saudită (5,4%), S.U.A. (4,7%), Franța (4,2%), Olanda (3,9%), Iran (3,7%), Canada (3,2%), Italia (3,2%), Anglia (3,2%), Belgia (2,7%), Coreea de Sud (2,6%), Suedia (2,5%), R.S.F.I. (2,1%), R.P.P. (2,1%), Brazilia (2,1%), Elveția (2%), Spania (1,9%)

c) Modificări de structură

În cadrul grupei s-a diminuat ponderea mașinilor transformatoare de putere de la 52% în 1972 la 51% în 1977.

9. Echipament electric pentru distribuția electricității

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: R.F.G. (16,5% din exportul mondial), Japonia (16,2%), S.U.A. (13,0%), Anglia (7,9%), Franța (10%), Italia (6,3%), Olanda (3,6%), Belgia (3,1%) etc.

b) Importatori

Repartizarea geografică a importurilor mondiale de echipament electric pentru distribuția electricității, este redată în Tabelul nr. 23.

Tabelul nr. 23

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de echipament pentru distribuția electricității

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	9,3	13
2.	America de Nord	9,4	6,3
3.	America Latină	6,4	5,3
4.	Oceania	1,5	1,1
5.	Asia — Orientul Mijlociu	8	23,4
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	12,1	10,2
7.	Europa de Vest	30,2	28,1
8.	Țări socialiste din Europa	18,8	10,4

Principalii importatori de echipament pentru distribuția electricității sînt: Arabia Saudită (8,8% din importul mondial), U.R.S.S. (6,4%), Iran (4,3%), Canada (4,2%), Olanda (4%), R.F.G. (3,8%), Franța (3,5%), Nigeria (2,9%), Belgia (2,7%), S.U.A. (2,1%), Iran (2%).

c) Modificări de structură

În cadrul grupei a crescut ponderea cablurilor și firelor electrice izolate de la 85% în 1972 la 88% în 1977.

10. Aparate pentru telecomunicații

În cadrul acestei grupe sînt cuprinse receptoarele TV, inclusiv cele cu receptor radio sau fonograf încorporat, receptoare radio, inclusiv cele cu un fonograf încorporat.

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: Japonia (31,7% din exportul mondial), R.F.G. (12,7%), S.U.A. (11,4%), Olanda (6,3%), Anglia (5,5%), Franța (4,2%), Belgia (4,2%), Suedia (4%), Italia (3,3%), Hong Kong (3%), Canada (2%), Singapore (1,7%).

b) Importatori

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de aparate pentru telecomunicații este redată în Tabelul nr. 24.

Tabelul nr. 24

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de aparate de telecomunicații

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	4,6	8,6
2.	America de Nord	24,8	21,3
3.	America Latină	7,7	7,3
4.	Oceania	1,5	2,3
5.	Asia — Orientul Mijlociu	" "	7,9
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	8,7	7,8
7.	Europa de Vest	38,5	35,8
8.	Țări socialiste din Europa	5,4	2,7

Principalii importatori sînt: S.U.A. (18% din importul mondial), R.F.G. (6,4%), Olanda (5,1%), Franța (3,7%), Anglia (3,4%), Canada (3,3%), Italia (2,8%), Arabia Saudită (2,5%), Nigeria (2,5%), Belgia (2,2%), Australia (2%), Iran (1,8%).

c) Modificări de structură

În cadrul grupei aparatele de telecomunicații s-a constatat o creștere a ponderii seturilor de radio (conform Tabelului nr. 25).

Tabelul nr. 25

Modificări în structura schimburilor internaționale cu aparate de telecomunicații

Nr. crt.	Produsul	Cota în importul mondial	
		1977	1972
1.	Seturi de televizoare	19,1	19,7
2.	Seturi de radio	21,8	23,1

11. Echipament electric de uz casnic

a) Exportatori

Cei mai mari exportatori de echipament electric de uz casnic sînt: R.F.G. (20,4% din exportul mondial), Italia (17%), Japonia (12,3%), S.U.A. (10,1%), Franța (7,6%), Anglia (5,4%), Olanda (4,7%), Suedia (3,9%), Hong Kong (2,5%), Danemarca (2,4%), Austria (2,1%) etc.

b) Importatori

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de echipament electric de uz casnic este redată în Tabelul nr. 26.

Principalii importatori sînt: S.U.A. (11,5% din importul mondial), Franța (9,7%), R.F.G. (9,5%), Olanda (6,6%),

Tabelul nr. 26

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de echipament electric de uz casnic

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	2,6	3,9
2.	America de Nord	18	16
3.	America Latină	3,4	4,1
4.	Oceania	1,8	3,4
5.	Asia — Orientul Mijlociu	2,9	8,1
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	3,1	4,3
7.	Europa de Vest	62,4	57,8
8.	Țări socialiste din Europa	5,3	2,4

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Anglia (5,9%), Belgia (5,8%), Canada (4,5%), Austria (3,3%), Australia (2,9%), Suedia (2,9%), Iran (2,6%), Italia (2,1%), Arabia Saudită (1,9%), Venezuela (1,4%), Nigeria (1%) etc.

12. Aparatură medicală

a) Exportatori

Principalii exportatori de aparate medicale sînt: R.F.G. (23,3% din exportul mondial), S.U.A. (21,7%), Anglia (11,3%), Olanda (11,1%), Franța (7,3%), Japonia (4,4%), Belgia (4%), Suedia (3,5%) etc.

b) Importatori

Repartizarea geografică a importurilor mondiale de aparate medicale este redată în Tabelul nr. 27.

Cei mai însemnați importatori de aparate medicale sînt: S.U.A. (14,3% din importul mondial), R.F.G. (7,6%), Franța (6,4%), Olanda (6,1%), Japonia (5,4%), Canada (3,9%), Belgia (3,7%), Italia (2,6%), Brazilia (2,5%), U.R.S.S. (2%), Spania (2%), Elveția (2%), Australia (1,9%) etc.

Tabelul nr. 27

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de aparatură medicală

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	3	3,1
2.	America de Nord	16,7	18,1
3.	America Latină	7,3	7,4
4.	Oceania	1,2	2,2
5.	Asia — Orientul Mijlociu	2	3,1
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	5,3	8,8
7.	Europa de Vest	39,2	39,7
8.	Țări socialiste din Europa	13,3	6,3

13. Alte mașini electrice

În cadrul acestei grupe sînt cuprinse: baterii și acumulatori electrice, lămpi și tuburi electrice, lămpi și tuburi electronice, celule fotoelectrice, tranzistoare, echipament electric pentru vehicule, instrumente și aparate electrice de măsură și control, mașini electromecanice pentru utilizare manuală, acceleratori de electroni și de protoni, electromagneți permanenți și aparate electromagnetice, cuptoare electrice, aparate electrice de sudură și tăiere, aparate electrice de semnalizare, de control și de comandă pentru căi de comunicații, condensatoare electrice, aparate electrice de semnalizare acustică sau vizuală, părți și piese electrice pentru mașini și utilaje, piese și obiecte din cărbune pentru utilizare electrică, mașini și aparate electrice.

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: S.U.A. (22,6% din exportul mondial), R.F.G. (13,9%), Japonia (11,5%), Franța (7,7%), Anglia (7,2%), Olanda (6,2%), Italia (3,9%), Singapore (3,5%), Elveția (3,5%), Belgia (2,3%), Coreea de Sud (2,1%), Hong Kong (2%), Suedia (1,5%), Austria (1,4%), Canada (1,2%) etc.

b) Importatori

Repartizarea geografică a importurilor de mărfuri cuprinse la această grupă este redată în Tabelul nr. 28.

Tabelul nr. 28

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale: Alte mașini electrice

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	3,9	4,5
2.	America de Nord	14,4	14,4
3.	America Latină	6,5	6,1
4.	Oceania	1,7	1,8
5.	Asia — Orientul Mijlociu	2,1	4,3
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	10,9	15,4
7.	Europa de Vest	51,8	47,4
8.	Țări socialiste din Europa	8,7	6,1

Cei mai însemnați importatori sînt: R.F.G. (10,3% din importul mondial), S.U.A. (10,2%), Franța (6,5%), Olanda (5%), Anglia (4,7%), Italia (4,4%), Canada (4,1%), Belgia (3,5%), Suedia (2,6%), Japonia (2,3%), Elveția (2,2%), U.R.S.S. (2,2%), Malaezia (2,1%), Singapore (2,1%), Coreea de Sud (1,9%), Mexic (1,7%), Hong Kong (1,7%), Iran (1,6%), Spania (1,5%), Australia (1,4%), Brazilia (1,3%) etc.

La importurile țărilor în curs de dezvoltare domină tuburile electronice (Brazilia, Mexic, Hong Kong, Coreea de Sud, Malaezia, Singapore), aparatele electrice de măsură (Brazilia, Spania) și cuptoare electrice (Venezuela, Iran, Spania).

c) Modificări în structura schimburilor

Modificările de structură în comerțul internațional cu mașini electrice (neincluse în grupele anterioare) sînt redată în Tabelul nr. 29.

Tabelul nr. 29

Modificări în structura schimburilor internaționale de mașini electrice (neincluse în grupele anterioare)

Nr. crt.	Produse	Cota în comerțul mondial	
		1972	1977
1.	Baterii și acumulatori electrice	5	5,6
2.	Lămpi și tuburi electrice	7,2	5,14
3.	Lămpi, tuburi și valve electronice, celule fotoelectrice, tranzistoare	26,1	30
4.	Echipament electric pentru vehicule	10,4	8,9
5.	Instrumente și aparate electrice de măsură și control	23,2	20,9
6.	Mașini electromecanice pentru utilizare manuală	3,6	3,8
7.	Acceleratori de electroni sau de protoni	0,2	0,2
8.	Electromagneți, magneți permanenți și aparate electromagnetice	1,4	1,4
9.	Cuptoare electrice; aparate electrice de sudură și tăiere	6,6	5,8
10.	Aparate electrice de semnalizare, de control și de comandă pentru căi de comunicație	0,8	0,8
11.	Condensatoare electrice	4,6	4,2
12.	Aparate electrice de semnalizare acustică sau vizuală, părți și piese electrice pentru mașini și utilaje, piese și obiecte din cărbune pentru utilizări electrice, alte mașini și aparate electrice	6,8	13,2

14. Vehicule de cale ferată

În cadrul acestei grupe sînt incluse: locomotivele cu aburi, locomotivele electrice, alte locomotive, vagoane de

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

persoane pentru cale ferată și de tramvai și vagoane de marfă.

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: Japonia (18,8% din exportul mondial), Franța (13,4%), R.F.G. (12,4%), S.U.A. (11,5%), R.S.C. (10,4%), U.R.S.S. (9,8%), Polonia (8,6%), Anglia (3%) etc.

b) Importatori

Repartizarea geografică a importurilor este redată în Tabelul nr. 30.

Tabelul nr. 30

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de vehicule de cale ferată

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	10,8	17,7
2.	America de Nord	8,4	13,8
3.	America Latină	8,2	10,2
4.	Oceania	1	1
5.	Asia — Orientul Mijlociu	0,6	2,5
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	8,2	7,6
7.	Europa de Vest	17,6	17,4
8.	Țări socialiste din Europa	44,4	29,4

Cei mai însemnați importatori sînt: U.R.S.S. (14,2% din importul total), S.U.A. (10,2%), Polonia (6,1%), R.D.G. (4,7%), Brazilia (4,4%), Algeria (3,9%), Egipt (3%), Mexic (2,6%), Olanda (2,2%), Canada (2,1%), R.F.G. (1,9%) etc.

La importurile țărilor în curs de dezvoltare predomină vagoanele de pasageri (Brazilia), locomotivele Diesel (Egipt), vagoanele de marfă (Algeria).

c) Modificări în structura schimburilor internaționale

Modificările de structură în comerțul internațional cu vehicule de cale ferată sînt indicate în Tabelul nr. 31.

Tabelul nr. 31

Modificări în structura comerțului internațional cu vehicule de cale ferată

Nr. crt.	Produsul	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Locomotive cu abur	4	3,6
2.	Locomotive electrice	6,4	3,4
3.	Alte locomotive	18,5	8,9
4.	Vagoane de cale ferată și de tramvai pentru pasageri	13,3	12,6
5.	Vagoane de marfă	32,2	34,5

15. Autovehicule rutiere

a) Exportatori

Principalii exportatori de autovehicule rutiere sînt: R.F.G. (20,7% din exportul mondial), Japonia (17,8%), S.U.A. (14,7%), Canada (11%), Franța (9,6%), Anglia (3,8%), Belgia (3,5%), Italia (4,9%), Suedia (2,4%), U.R.S.S. (2,2%), Olanda (1,1%), Spania (1,1%), R.S.C. (1%) etc.

b) Importatori

Repartiția geografică a importurilor mondiale de autovehicule rutiere este redată în Tabelul nr. 32.

Principalii importatori sînt: S.U.A. (23% din importul mondial), Canada (10,2%), R.F.G. (6,3%), Belgia (5,6%), Franța (4,9%), Anglia (4,3%), Olanda (3,8%), Italia (3,1%), Austria (2,1%), Arabia Saudită (2,1%), Nigeria (2%), Suedia (1,7%), Elveția (1,7%), Australia (1,6%), Iran (1,4%), Venezuela (1,3%), Danemarca (1%) etc.

Tabelul nr. 32

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de autovehicule rutiere

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Africa	5	7
2.	America de Nord	40,5	33,2
3.	America Latină	4,6	5
4.	Oceania	1,8	2,1
5.	Asia — Orientul Mijlociu	2,4	6,2
6.	Asia — Orientul Îndepărtat	3,5	3,1
7.	Europa de Vest	37,4	38,8
8.	Țări socialiste din Europa	4,9	3,6

La importul țărilor în curs de dezvoltare domină autobuze și autocamioane (Nigeria, Venezuela, Arabia Saudită) și autoturisme (Venezuela, Iran, Araba Saudită).

c) Modificări în structura schimburilor

Modificările de structură în comerțul internațional cu autovehicule rutiere sînt redată în Tabelul nr. 33.

Tabelul nr. 33

Modificări în structura comerțului internațional cu autovehicule rutiere

Nr. crt.	Produsul	Cota în importul mondial	
		1972	1977
1.	Automobile montate sau nemon-tate (altele decît vehiculele pentru transportul în comun și vehiculele specializate)	51,5	48,7
2.	Autovehicule pentru transportul în comun, montate sau nemon-tate, camioane, automobile, cu destinații speciale.	16,7	20,1
3.	Motociclete, părți și piese detașate	4,1	2,9

16. Vehicule rutiere fără motor

a) Exportatori

Principalii exportatori sînt: R.F.G. (23,2% din exportul mondial), Japonia (16,3%), Anglia (11,5%), Franța (9,9%), S.U.A. (8,5%), Italia (7,1%), Olanda (4,3%), Belgia (4,2%), Suedia (2,6%) etc.

b) Importatori

Repartiția geografică a importurilor mondiale este redată în Tabelul nr. 34.

Principalii importatori sînt: Olanda (10,3% din importul mondial), S.U.A. (8,3%), Franța (7,7%), R.F.G. (7,2%), Belgia (5,8%), Canada (4,8%), Nigeria (4%), Arabia Saudită (3,6%), Suedia (3,2%), Austria (2,8%), Anglia (2,7%), Iran (2,7%), Danemarca (2,5%), Italia (2,5%), Algeria (1,3%), Venezuela (1,2%), U.R.S.S. (1,1%).

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Tabelul nr. 34

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de vehicule rutiere fără motor

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial %	
		1972	1977
1. Africa		8	10,2
2. America de Nord		33,7	13,2
3. America Latină		2,7	4,2
4. Oceania		0,9	1,2
5. Asia — Orientul Mijlociu		1,6	9,9
6. Asia — Orientul Îndepărtat		3,5	5
7. Europa de Vest		37,4	32,5
8. Țări socialiste din Europa		4,9	3,7

O pondere însemnată la importul țărilor în curs de dezvoltare la această grupă de produse revine bicicletelor (Nigeria, Iran).

Totuși, în ansamblul importurilor mondiale de vehicule rutiere fără motor ponderea bicicletelor a scăzut de la 50% în 1972 la 36% în 1977.

17. Avioane

a) Exportatori

Principalii exportatori de avioane sînt: S.U.A. (56% din exportul mondial), Franța (9,5%), R.F.G. (8,7%), Anglia (8,2%), U.R.S.S. (4,4%), Canada (2,9%), Olanda (2,8%), Italia (2,7%) etc.

b) Importatori

Repartiția geografică a importurilor este redată în Tabelul nr. 35.

Principalii importatori sînt: Franța (10,7% din importul mondial), S.U.A. (7%), R.F.G. (5,4%), Anglia (5,2%), Iran (4,6%), Arabia Saudită (3,1%), Australia (2,8%), Japonia (2,3%), Canada (2,2%), Olanda (1,7%), Suedia (1,4%), Tailandă (1,3%), Africa de Sud (1,2%), Brazilia (1,2%), Nigeria (1,1%), Italia (1,1%), România (1%), Elveția (1%), India (1%).

Tabelul nr. 35

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de avioane

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial %	
		1972	1977
1. Africa		6,8	8,1
2. America de Nord		13,1	9,2
3. America Latină		6,6	6,8
4. Oceania		2,5	3,5
5. Asia — Orientul Mijlociu		5,7	13,1
6. Asia — Orientul Îndepărtat		16,9	13,7
7. Europa de Vest		36,6	30,8
8. Țări socialiste din Europa		3,5	3,3

18. Nave

a) Exportatori

Principalii exportatori de nave sînt: Japonia (41% din exportul mondial), R.F.G. (8,3%), Norvegia (8,3%), Suedia (6,2%), Franța (5,5%), Anglia (5,1%), Finlanda (3,5%), Olanda (3,2%), Polonia (3,1%), Coreea de Sud (2,6%), Iugoslavia (2%), Spania (1,6%), S.U.A. (1,6%).

b) Importatori

Repartiția geografică a importurilor mondiale de nave este redată în Tabelul nr. 36.

Cei mai însemnați importatori de nave sînt: Liberia (19,6% din importul mondial), Panama (6,8%), Anglia (6,6%), Grecia (5,4%), U.R.S.S. (4,3%), Franța (2,6%), R.F.G. (2,4%), Canada (2,2%), Algeria (1,8%), S.U.A. (1,7%), Olanda (1,7%), Danemarca (1,6%), Singapore (1,6%), Arabia Saudită (1,2%), Brazilia (1,1%), Irak (1%), Cuba (1%), Kampichia (1%).

Tabelul nr. 36

Repartizarea pe zone geografice a importurilor mondiale de nave

Nr. crt.	Zona geografică	Cota în importul mondial %	
		1972	1977
1. Africa		22,4	25,7
2. America de Nord		3,1	4,1
3. America Latină		10,4	12,6
4. Oceania		0,6	1,3
5. Asia — Orientul Mijlociu		1,8	5,9
6. Asia — Orientul Îndepărtat		7,6	6,9
7. Europa de Vest		46,4	36,4
8. Țări socialiste din Europa		7	6,4

Tendințe în distribuția geografică a schimburilor internaționale de mașini și utilaje

(I) Prognoza fluxurilor de schimburi cu mașini și utilaje între marile grupe de țări

Extrapolînd tendințele înregistrate în perioada 1970—1977 atît la exporturi, cît și la importuri, rezultă pentru începutul deceniului IX o creștere a participării țărilor în curs de dezvoltare atît la exportul, cît și la importul mondial de mașini și utilaje. Se așteaptă ca cel mai dinamic flux să fie cel de la țările dezvoltate la țările în curs de dezvoltare. Estimarea fluxurilor internaționale este redată în Tabelul nr. 37.

Tabelul nr. 37

Matricea fluxurilor internaționale de schimburi cu mașini și utilaje estimată pentru mijlocul deceniului IX

Zone de origine	Zone de destinație	Țări			Total mondial
		socialiste	capitaliste dezvoltate	în curs de dezvoltare	
Țări socialiste		5,8	0,8	2,2	8,8
Țări capitaliste dezvoltate		3,3	49	34,1	86,4
Țări în curs de dezvoltare		0	2,6	2,2	4,8
Total mondial		9,1	52,4	38,5	100

(II) Prognoza importurilor de mașini și utilaje, pe țări

Au fost efectuate regresii lineare pentru 102 țări, considerînd importurile de mașini și utilaje funcție de produsul național brut și produsul național brut pe locuitor al fiecărei țări. S-a introdus, de asemenea, ca variabilă explicativă și trendul, considerat ca influență a pieței mondiale.

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

Țări socialiste din Europa

94. R.S.F.I.	54,80	—	0,07	—	0,965
95. Albania	49,54	—	0,05	-0,17	0,728
96. Bulgaria	-20,97	—	-0,43	4,59	0,991
97. R.S.C.	65,68	—	0,31	-3,93	0,984
98. R.D.G.	-226,10	—	—	0,70	0,979
99. R.P.U.	-547,8	—	0,09	—	0,955
100. R.P.P.	-842,19	—	0,004	—	0,983
101. România	637,38	—	0,54	-10,9	0,962
102. U.R.S.S.	-3609,98	—	—	5,62	0,959

Proгноза importurilor de mașini și utilaje, pe țări în anul 1985 este redată în Tabelul nr. 39.

Tabelul nr. 39

Proгноza importurilor de mașini și utilaje pe țări, pentru anul 1985

Nr. crt.	Țara	Valoarea importurilor (mrd \$)	Ritm mediu anual de creștere în perioada 1977-1985 (%)
----------	------	--------------------------------	--

Țări din Africa

1. Algeria	4,43	3,7
2. Angola	0,46	5
3. Burundi	0,053	5,1
4. Africa Centrală	1,1	6,2
5. Egipt	4,47	10,4
6. Etiopia	0,13	—
7. Ghana	0,58	6,8
8. Guineea	0,100	6,9
9. Liberia	6,78	6,7
10. Libia	3,17	5,2
11. Madagascar	0,08	—
12. Maroc	2,55	9,4
13. Mozambic	0,12	—
14. Nigeria	5,23	2,4
15. Africa de Sud	2,78	—
16. Rodezia	0,01	—
17. Sudan	0,78	6,9
18. Togo	0,31	17,2
19. Tunisia	1,67	12,7
20. Zair	0,77	12

America de Nord

21. Canada	25,48	5,1
22. S.U.A.	57,15	8,6

America Latină

23. Argentina	3,03	8,5
24. Bolivia	0,41	2,6
25. Brazilia	7,05	10
26. Chile	0,82	1,3
27. Columbia	1,32	5,0
28. Costa Rica	0,22	—
29. Cuba	2,61	7,3
30. Repub. Dominicană	0,2	—
31. Ecuador	0,700	0,5
32. Salvador	0,3	3,1
33. Guatemala	0,430	3,6
34. Haiti	0,21	11,2
35. Honduras	0,31	8,3
36. Mexic	5,15	5,7
37. Nicaragua	0,29	2,9
38. Panama	2,81	6,4
39. Paraguay	0,21	4,0
40. Peru	0,93	5,5
41. Surinam	0,13	2,4
42. Uruguay	0,23	2,8
43. Venezuela	9,1	9,5

Oceania

44. Australia	5,95	3,2
45. Noua Zeelandă	1,75	7,1

Asia — Orientul Mijlociu

46. Bahrain	0,68	6,4
47. Iran	9,51	4,8
48. Irak	4,44	6,6
49. Israel	2,04	9,3
50. Iordania	0,64	4,8
51. Kuweit	2,75	4,4
52. Liban	1,83	26,1
53. Arabia Saudită	8,58	3,6
54. Siria	1,49	6,0

Asia — Orientul Îndepărtat

55. Afganistan	0,25	3,0
56. Bangladesh	0,37	8,3
57. Birmania	0,167	1,5
58. R.P. Chineză	9,04	31,6
59. Kampuchia	0,01	—
60. Hong Kong	2,51	5,1
61. India	2,58	8,4
62. Indonezia	4,45	8,0
63. Japonia	4,37	3,3
64. R.P.D. Coreeană	0,22	4,9
65. Coreea de Sud	3,72	2,9
66. Laos	0,08	6,5
67. Malaezia	2,25	3,6
68. R.P. Mongolă	1,06	9,2
69. Pakistan	1,04	2,6
70. Filipine	1,27	0
71. Singapore	3,73	5,6
72. Vietnam	0,51	5,1
73. Sri Lanka	0,21	11
74. Tailanda	1,92	4,1

Europa de Vest

75. Belgia	18,22	7,4
76. Danemarca	5,22	5,7
77. Franța	25,06	5,4
78. R.F.G.	25,42	4,2
79. Irlanda	3,74	12,4
80. Italia	18,87	10,5
81. Olanda	24,25	10,6
82. Marea Britanie	21,30	6,2
83. Austria	6,40	4,0
84. Finlanda	3,51	5,8
85. Islanda	0,30	5,7
86. Norvegia	13,62	12,5
87. Portugalia	1,62	2,1
88. Suedia	8,06	3,7
89. Elveția	9,16	9,1
90. Cipru	0,82	19,2
91. Grecia	4,17	4,7
92. Spania	5,64	5,6
93. Turcia	3,44	7,0

Țări socialiste din Europa

94. R. S. F. Iugoslavia	5,12	4,7
95. Albania	0,04	6,5
96. Bulgaria	3,03	4,3
97. R.S.C.	8,36	13,3
98. R.D.G.	4,35	3,5
99. Ungaria	4,02	6,0
100. Polonia	7,49	6,4
101. România	3,44	6,5
102. U.R.S.S.	20,14	3,8

Ovidiu RUJAN