

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Modalități de plată în operațiuni de aport valutar

Extinderea utilizării operațiunilor comerciale pentru aport valutar la nivelul întreprinderilor românești de comerț exterior, implică atât inițiativă comercială, cât și o foarte bună cunoaștere a tehnicilor de derulare cu specificul fiecărei etape a operațiunilor. Pornind de la acest lucru considerăm că alături de inițierea acestor operațiuni prin elaborarea unor strategii de marketing specifice (vezi Supliment R.E. nr. 40/1979) un rol esențial îl are și cunoașterea tehnicilor de derulare a plăților în cazul unor operațiuni de aport valutar „clasice” ca reexportul.

Prin natura lor operațiunile de reexport implică utilizarea ca modalitate de decontare a acreditivelor documentare transferabile sau a acreditivelor back to back. Folosirea fiecăruia din tipurile acestea este legată în principal de:

- garanțiile suplimentare pe care intermediarul vrea să le aibă în lipsa contactului direct între furnizorul și beneficiarul mărfii;
- efectuarea unor prelucrări intermediare asupra mărfii care face obiectul reexportului;
- evitarea suportării finanțării operațiunii pe perioada dintre plata importului și efectuarea reexportului;
- evitarea plății unor speze bancare suplimentare de deschidere și utilizare la acreditive;
- obligativitatea contactului între furnizorul mărfii și beneficiarul ei (pentru inspecție etc.);
- relații de exclusivitate sau cointeresarea furnizorului (beneficiarului) și în alte afaceri cu intermediarul;
- garanții contractuale de bună execuție din partea furnizorului (de tip performance bond spre exemplu);

În conformitate cu aceste criterii tipul preferabil de acreditiv din cele două menționate, este acreditivul transferabil. Dealtfel, practica operațiunilor de intermediere a impus folosirea cu precădere în comerțul internațional a acestui tip de acreditiv. Acest lucru se datorează în primul rând economisirii spezelor bancare (atât a celor de deschidere a unui nou acreditiv cât și a celor percepute la fiecare utilizare) și simplificării formalităților de decontare pentru

intermediar. Astfel se explică faptul că mari firme internaționale specializate în operațiuni de intermediere (spre exemplu: Philipp Brothers, Chilewich Bunge, Nichimen etc.) cunosc ca formă de decontare, aproape exclusiv, în cadrul acestor operațiuni acreditivul transferabil.

Pornind tocmai de la utilitatea acestui acreditiv în operațiunile de intermediere ni se par necesare următoarele mențiuni în legătură cu folosirea lui de către întreprinderile românești de comerț exterior:

1. Cu privire la specificul acreditivului transferabil:

a) Un acreditiv este transferabil fie în sensul schimbării beneficiarului inițial fie în sensul schimbării băncii de deschidere a acreditivului. Schimbarea băncii sau a beneficiarului poate avea loc o singură dată. În acest sens atragem atenția asupra faptului că primirea unor acreditive deja transferate în favoarea întreprinderilor românești de comerț exterior ce acționează ca intermediare le va obliga pe acestea la folosirea unor acreditive back to back pentru continuarea operațiunilor de reexport respective.

b) Un acreditiv poate fi transferat în favoarea celui de al doilea beneficiar în condițiile sale inițiale cu excepția a două elemente:

- prețul unitar și valoarea totală a acreditivului, care pot fi diminuate;
- data la care expiră valabilitatea acreditivului și termenul de încărcare, pot fi reduse, în funcție de înțelegerea dintre primul și cel de al doilea beneficiar.

c) Un acreditiv documentar transferabil se poate transmite sub formă de fracțiuni la mai mulți beneficiari cu condiția ca totalul fracțiunilor să nu depășească valoarea acreditivului și numai în cazul când utilizările parțiale ale acreditivului nu sînt interzise.

d) Cheltuielile băncii în legătură cu transferul acreditivului cad în sarcina primului beneficiar; aceasta trebuie avută în vedere ori de câte ori întreprinderile noastre de comerț exterior exportatoare apar ca beneficiare ale unor acreditive transferabile.

2. Cu privire la documentele prezentate în cadrul acreditivelor transferabile:

a) Primul beneficiar al acreditivului poate să înlocuiască facturile întocmite de cel de al doilea beneficiar prin propriile sale facturi pentru o valoare care să nu depășească nici valoarea totală a acreditivului și nici prețurile unitare pentru mărfurile respective. Atunci cînd transferul credi-

tivului se face numai pentru o valoare mai mică, primul beneficiar are dreptul să încaseze de la banca plătitoare diferența între factura sa și factura celui de al doilea beneficiar și aceasta chiar după expirarea acreditivului. În cazul în care primul beneficiar nu prezintă la timp sau la cerere propria sa factură, banca însărcinată cu plata (negociere sau acceptare) are dreptul să remită băncii ordonatoare documentele ce li vor fi prezentate pe baza acreditivului, inclusiv facturile celui de al doilea beneficiar.

b) În cazurile în care există posibilitatea derulării directe a operațiunii între furnizorul mărfii (producător) și beneficiarul final (cumpărător) având în vedere faptul că nu se pot modifica condițiile inițiale ale acreditivului, în contractul de import se pot introduce o serie de clauze noi față de contractul de export (spre exemplu prin introducerea unor clauze referitoare la marcaj). În același timp se va urmări obținerea unor condiții de eficiență sporite la importul mărfii (spre exemplu introducerea unor norme de încărcare speciale etc.), sau orice condiție pe care intermediarul o consideră necesară pentru operațiunea în cauză.

c) În privința conosamentului acreditivul trebuie să prevadă ca acesta să fie la ordin și „blank endorsed“ (în alb). Atragem atenția că uneori în vederea stabilirii unui contact direct cu beneficiarul mărfii se încearcă de către furnizor endosarea cu menționarea exactă a numelui și adreselor încărcătorului.

Așa cum rezultă și din cele de mai sus folosirea acreditivelor transferabile, în practica întreprinderilor noastre de comerț exterior trebuie să țină seama în mod obligatoriu de respectarea a două exigențe :

— concordanța între clauzele de contract și documentele de plată.

— prezentarea la timp și în bună regulă a facturilor (fără alte modificări decît cele precizate mai sus) în cadrul acreditivului de către primul beneficiar (întreprinderea de comerț exterior).

Spre deosebire de acreditivul transferabil, acreditivele back to back sînt legate de respectarea unui șir mai lung de condiții obligatorii care asigură „principiul back to back“ de acoperire perfectă a intermediarului prin acreditivul al cărui beneficiar este.

Acoperirea mai largă de care are nevoie intermediarul în acreditivele „back to back“ față de acreditivul transferabil rezultă din lipsa de legătură juridică între cele două acreditive ce apar în primul caz, respectiv între acreditivul de import și cel de export.

Această „acoperire“ a intermediarului trebuie asigurată cel puțin din următoarele puncte de vedere :

— asigurarea concordanței temporare între termenele de valabilitate și încărcare din acreditivul de export cu cele din acreditivul de import ; regula de bază este în acest caz de introducere în acreditivul de import a unor termene mai strînse ; restrîngerea termenelor trebuie să țină seamă la termenul de încărcare de perioada necesară pentru transportul mărfii (și eventualele perioade de prelucrare) de la locul de încărcare din acreditivul de import la cel pre-

văzut în acreditivul de export, iar la valabilitate de perioada necesară pentru expedierea documentelor între cele două bănci la care sînt domiciliat acreditivele ;

— asigurarea unei domiciliere a acreditivelor permițînd evitarea unor perioade nejustificate de finanțare a operațiunii ; regula este în acest caz de domiciliere a ambelor acreditive la abnca intermediarului. În cazul în care acest lucru nu este posibil se va obține în mod obligatoriu ramburs telegrafic la acreditivul de export ;

— asigurarea concordanței între acceptarea sau refuzul documentelor la plată în cadrul acreditivului de import și mișcarea mărfii. În acest sens atragem atenția asupra situației în care are loc refuzul la plată a documentelor în cadrul acreditivului de import și întreprinderea de comerț exterior intermediară a dat totuși avizul de reexpediere a mărfii la beneficiarul final. În acest caz există riscul ca furnizorul mărfii (respectiv beneficiarul acreditivului de import) să dispună recuperarea mărfii. Regula va fi în acest caz că orice refuz de plată a documentelor în cadrul acreditivului de import trebuie să aibă în vedere că marfa se află practic la dispoziția beneficiarului acestui acreditiv.

Florin POGONARU

drept și uzanțe internaționale

Consecințele neîndeplinirii obligațiilor contractuale de către cumpărător

Contractul comercial de vînzare internațională, făcînd parte din actele juridice cu caracter bilateral, au ca obiect, sub aspect juridic, obligații reciproce, fundamentale, asumate de către părți : a) predarea bunului vîndut de către vînzător, și b) plata prețului de către cumpărător.

Pentru ca aceste obligații esențiale, fundamentale, să poată fi executate, părțile își asumă o serie de alte obligații subsecvente ; astfel, cumpărătorul se poate obliga : să deschidă creditul documentar (acreditiv, sau scrisoare de credit) la o anumită dată înaintea termenului de livrare ; să dea într-un anumit termen instrucțiuni de livrare ; să facă recepția calitativă la vînzător (în cazul nostru la producătorul intern) ; să navlosească nava pentru transport și să avizeze poziția ei etc.

Care sînt consecințele pe planul răspunderii contractuale în cazul în care cumpărătorul nu-și îndeplinește aceste obligații ? Plecînd de la o recentă hotărîre a Comisiei de arbitraj de la București (C.A.B.), vom învedera soluția de principiu la întrebarea de mai sus.

Întreprinderea de comerț exterior Auto-Dacia a încheiat un contract de vînzare internațională cu un partener extern dintr-o țară membră C.A.E.R., pentru exportul unui număr de autoturisme DACIA 1300, contract care prevedea, printr-o clauză expresă, obligația cumpărătorului de a efectua recepția la întreprinderea producătoare din Pitești.

Ca urmare a faptului că livrarea autoturismelor nu s-a făcut potrivit eșalonărilor pe trimestre, ci cu unele întîrzieri, firma cumpărătoare a introdus la C.A.B. o acțiune

prin care a solicitat importante penalități de întârziere, conform C.G.L.—C.A.E.R., 1968/75. În dovedirea pretențiilor sale, reclamanta a depus la dosar actele doveditoare, respectiv scrisorile de trăsură pentru dovedirea datei expedierilor și notele de debitare privind penalitățile solicitate.

În combaterea acțiunii, pîrita Auto-Dacia, a susținut — prin actele depuse la dosar — că întârzierea în livrarea mărfii se datorează culpei reclamantei, culpă ce a constat în faptul că nu a asigurat numărul suficient de recepționeri

Examinînd susținerile și apărările părților, C.A.B. a reținut următoarea situație de fapt :

— potrivit actelor doveditoare depuse de pîrită, pentru livrarea cantității de autoturisme contractate pentru trimestrul în discuție erau necesari doi recepționeri, care urmau să efectueze în fiecare zi recepția a 16 autoturisme; de asemenea, s-a dovedit că pîrita a avut pregătit pentru recepție întreg lotul contractat ;

— din actele depuse atît de către reclamantă, cit și de către pîrită, rezultă că în perioada dată nu a fost prezent la întreprinderea producătoare decît un singur recepționar, și numai la insistențele repetate ale pîritei, la sfîrșitul perioadei a fost trimis cel de al doilea ;

— din calculele făcute rezultă că cantitatea întârziată la livrare corespunde unui volum de ore necesare pentru recepție care puteau fi acoperite numai prin prezența a celui de al doilea recepționar pe tot parcursul trimestrului.

Față de situația prezentată, C.A.B. a reținut — prin Hotărîrea nr. 30/1980 — că este „dovedit în cauză că reclamanta nu și-a îndeplinit obligația contractuală de a asigura numărul de recepționeri“ și, în consecință, a decis respingerea pretențiilor formulate de către aceasta.

Prin hotărîrea dată, C.A.B. a făcut o aplicare a unei clauze de exonerare de răspundere contractuală specifică, cunoscută în literatura de specialitate sub denumirea de **exceptio non adimpleti contractus**. Această excepție este fundamentată pe ideea că obligațiile părților dintr-un contract de vânzare-cumpărare sînt corelative, presupunîndu-se că fiecare dintre ei s-a obligat reciproc și că aceste obligații vor fi îndeplinite, pentru realizarea scopului final — transferul bunului vîndut de la vînzător la cumpărător.

În raporturile de comerț exterior dintre statele socialiste membre ale C.A.E.R. o aplicație interesantă de speță a excepției **non adimpleti contractus**, alta decît cea expusă mai sus, o constituie dispoziția cuprinsă în Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/75 potrivit căreia dacă organizația cumpărătoare nu-și îndeplinește, la termenele stabilite, obligațiile sale legale de asigurarea producției la vînzător, organizația vînzătoare este îndrituită să amîne în mod corespunzător termenul de livrare și să ceară despăgubiri pentru pagubele suferite.

În raporturile dintre întreprinderile române de comerț exterior și firmele comerciale din statele capitaliste trebuie să se țină seama de faptul că legislațiile acestor state n-au o concepție unitară în materie. În sistemul dreptului francez, deși nu se formulează un principiu general care să reglementeze aplicabilitatea excepției **non adimpleti contractus**, totuși se face aplicarea ei printr-o serie de texte de speță ale căror prevederi nu sînt însă altceva decît consacrarea existenței ei ca o consecință a interdependenței

cauzale a obligațiilor izvorite din contractele bilaterale. Majoritatea celorlalte legislații din țările capitaliste admit în mod expres existența acestei excepții, așa încît în situația în care una din ele este chemată — potrivit normelor conflictuale — să cirmuiască contractul respectiv, admisibilitatea aplicării ei este nediscutabilă; astfel, de exemplu, în sistemul dreptului germano-elvețian regula simultaneității executării obligațiilor izvorite din contractele bilaterale și excepția **non adimpleti contractus** este admisă cu titlu de principiu general. În sistemul dreptului englez este admis principiul potrivit căruia în toate cazurile în care condiționarea reciprocă a obligațiilor rezultă din contract, nici una dintre părți nu poate pretinde celeilalte să-și execute obligația ce-i revine fără a oferi la rîndu-i îndeplinirea propriei sale obligații.

Prin urmare, cînd legea aplicabilă contractului este cea germană (R.F.G.), aplicarea excepției **non adimpleti contractus** este totdeauna posibilă, întrucît în dreptul german cele două obligații care nasc dintr-un contract bilateral trebuind să fie executate simultan, ori de cîte ori nu s-a stipulat în mod expres altfel, partea urmărită de cocontractantul ce nu și-a îndeplinit prestația sa este îndrituită să refuze executarea, opunîndu-i ca mijloc de apărare, excepția **non adimpleti contractus**. Cum s-a putut vedea, problema se pune în aceiași termeni și în cazul în care contractul de comerț exterior încheiat cu o firmă din Anglia ar fi cîrmuit de dreptul englez, întrucît dreptul englez reglementează principiul **condiționării reciproce a obligațiilor**, principiu în virtutea căruia — în contractele în care există o asemenea condiționare — una din părți nu poate pretinde celeilalte îndeplinirea obligației sale, fără a oferi, în același timp, îndeplinirea propriei sale obligații.

dr. AI. DETEȘAN

conjunctura pe piețele valutare și de capital

O posibilă realiniere a parităților în cadrul sistemului monetar vest-european ?

După încheierea unui an de la funcționarea sistemului monetar vest-european (S.M.E.), oficialitățile țărilor a căror monede participă la el și în special ale țărilor inițiatore — Franța și R.F. Germania — apreciau rezultatele pozitive, dacă nu remarcabile pentru contextul crizei financiar-valutare cu care se confruntă țările occidentale. După încă șase luni, stabilitatea noului sistem monetar vest-european pare să fie compromisă, analiștii și operatorii de burse valutare exprimîndu-și părerea că, într-un viitor foarte apropiat, localizat spre sfîrșitul acestui an, sistemul va fi supus unor presiuni care vor atrage după sine o realiniere a cursurilor de schimb ale celor 7 valute participante.

Prima și cea mai importantă cauză a acestor presiuni constă în diferențierile de evoluție a situației economice în țările membre, care se manifestă cu acuitate în cel de al treilea semestru de funcționare a S.M.E., respectiv în perioada în care au început să se facă simțite efectele

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

celui de al doilea „șoc petrolier“. Dublarea prețurilor țiteiului exprimate în dolari, în cursul anului 1979, pe lângă dezechilibrele în balanțele externe ale țărilor participante la S.M.E. a accentuat diferențele nivelurilor ratei inflației de la o țară la alta, punând sub semnul întrebării însăși principiile de bază ale stabilității sistemului monetar vest-european.

De fapt ce modificări întrevăd specialiștii în cadrul S.M.E. ?

În primul rând, analiștii și operatorii de bursă apreciază că marca vest-germană a cărui curs a evoluat în mod curent în jumătatea de jos a marjei de flotare, va cunoaște o „fortificare“ în următoarele luni. Specialiștii atrag atenția asupra faptului că perioada de slăbiciune a monedei vest-germane a avut un caracter sezonier, determinat în speță de cumpărările de valută străină efectuate de turiștii vest-germani și repatrierea veniturilor muncitorilor străini emigranți în R.F. Germania. În altă ordine de idei, se pare că deficitul plăților curente ale R.F. Germania a atins deja punctul maxim, în 1981 urmînd să cunoască o sensibilă diminuare față de nivelul celor 25 miliarde mărci vest-germane apreciat pentru anul 1980. De asemenea, în contextul în care Administrația S.U.A. nu pare să mai fie tentată să încurajeze noi majorări ale ratei dobînzii în perioada alegerilor prezidențiale, mișcările de capital de care a beneficiat dolarul în lunile iulie și august a.c. vor fi în favoarea mărcii vest-germane. În plus, poziția favorizată a monedei vest-europene, cînd incertitudinile prezente privind dolarul vor deveni clare, după alegerile prezidențiale, va încuraja operațiile speculative în beneficiul ei. Pentru o marcă vest-germană „puternică“, o soluție de echilibru în cadrul S.M.E. poate fi o ușoară revalorizare a acesteia, cu efecte antrenante asupra celorlalte valute participante. Unele din acestea vor putea fi supuse unor presiuni de depreciere chiar datorită propriei lor „slăbiciuni“, care ar putea lua forma unor devalorizări unilaterale sau a unei realineri generale a parităților în cadrul sistemului.

Se pare că valutele care vor fi supuse celor mai mari presiuni de acest fel vor fi lira italiană, francul belgian și posibil chiar coroana daneză.

În ultima perioadă de timp cursul lirei a evoluat la marja inferioară de flotare a S.M.E., respectiv la 3—4 puncte procentuale sub moneda cea mai puternică. Spre sfîrșitul acestui an este posibil ca lira italiană să floteze foarte aproape de limita de 6% a marjei inferioare de flotare. Prognoza nu pare să se justifice avînd în vedere determinarea cu care Banca centrală a Italiei și-a propus să-și apere moneda. Această „determinare“ este sprijinită de un nivel ridicat al rezervelor valutare oficiale care la sfîrșitul lunii iulie a.c. totalizau 58 miliarde dolari, după cheltuirea a 1,8 miliarde dolari reprezentînd intervențiile pe piețele valutare, făcute de Banca centrală a Italiei în vederea sprijinirii cursului lirei.

În acest context părerile rămîn totuși împărțite. Unii specialiști presupun că o devalorizare a lirei italiene nu este probabilă mai devreme de prima parte a anului 1981. Alții, pornind de la eșecul programului de măsuri privind stăvilirea inflației (a cărei rată este prelinată pentru Italia la peste 21% în 1980, cu mult mai mare decît în celelalte țări membre ale S.M.E.) și probabilitatea înregistrării, în acest an, a unui deficit în balanța globală de

plăți a Italiei de circa 8 trilioane lire, presupun că lira italiană va fi supusă unor presiuni de devalorizare chiar mai devreme de sfîrșitul acestui an.

Cursul francului belgian a evoluat în mod curent, în ultimul timp, cu 1,6—1,7 puncte procentuale sub cursul celei mai puternice monede a sistemului, dar este posibil să ajungă la limita marjei inferioare de flotare de 2,25%. În aceste condiții o devalorizare a lirei italiene este posibil să ridice necesitatea ajustării francului belgian, dar autoritățile monetare belgiene au făcut dovada unei opoziții în ceea ce privește o devalorizare unilaterală. Presiunile asupra francului belgian decurg însă și din evoluția actuală a cursului mărcii vest-germane (în jumătatea inferioară a intervalului de flotare) în contextul în care diferența dintre rata dobînzilor în cele două țări a suferit o tendință de erodare în defavoarea francului belgian. Autoritățile monetare belgiene au redus recent rata oficială a scontului la 12% față de 14%, în timp de Bundesbank a menținut nivelurile record ale ratei oficiale a scontului și ale dobînzei Lombard (7,5% și respectiv 9,5%).

În sfîrșit, în cadrul S.M.E. nu sînt excluse apariția unor tensiuni între francul francez și marca vest-germană, avînd în vedere accentuarea disparităților de evoluție a inflației în Franța și R.F. Germania. Menționăm că la sfîrșitul lunii iulie a.c. indicele costului vieții arată o creștere anuală de 13,6% în Franța, față de numai 5,5% în R.F. Germania.

Napoleon POP
I.E.M.

marketing în acțiune

Introducerea pe piața vest-germană

(IV) Pentru o firmă străină care dorește să se introducă pe piața vest-germană este indicat să solicite un prim contact la Oficiul de informații pentru comerț exterior (Bundesstelle für Aussenhandelsinformation — Köln), care poate să ofere informații și consultanță atît în probleme de import cît și de export pe piața vest-germană.

O atenție specială este acordată de oficiu promovării importurilor din țările în curs de dezvoltare pe piața R.F. Germania, că o reflectare a preocupărilor în acest sens existente în cadrul Ministerului Federal al Economiei pe lângă care funcționează acest organism.

Principalele funcții ale oficiului sînt:

— Stabilește necesarul de informații al firmelor vest-germane ce desfășoară activități comerciale în exterior ca și al partenerilor străini de afaceri. Aceasta este a sarcină dificilă avînd în vedere variația foarte mare a necesităților de la un domeniu la altul, de la o marfă la alta, ca și schimbările conjuncturale de la o zi la alta;

— Examinează și analizează mai mult de 1000 de perioade vest-germane și străine și circa 1000 publicații anuale în vederea culegerii informațiilor necesare;

— Primește rapoarte conjuncturale de la secțiile economice ale ambasadelor și consulatelor vest-germane din străinătate;

— Culege informații de piață prin cercetare de teren executată prin rețeaua de corespondenți (experți economici, analiști) extinsă practic în întreaga lume, cei 40 de corespondenți permanenți răspunzând de la caz la caz la una sau mai multe țări (rețeaua de corespondenți, cu administrare distinctă este grupată în cadrul Societății cu răspundere limitată pentru informații de comerț exterior);

— Editează o mare diversitate de publicații, concepute astfel încât să se completeze reciproc sub raportul informațiilor oferite;

— Întreține relații sistematice cu camerele de comerț vest-germane din străinătate, cu camerele de comerț străine, cu asociațiile de comerț, firme și institute de specialitate;

— Desfășoară o activitate de prelucrare a informațiilor primite, de redactare a lor în formele cele mai adecvate pentru nevoile diferiților beneficiari și oferă răspunsuri comprehensive în medie la 80 000 de cereri de informații primite anual.

Activitățile enumerate mai sus se desfășoară pe compartimente după cum urmează :

Compartimentul de presă — funcționează practic ca o agenție internațională de știri, având în structura sa : corespondenți, legături telex, redactori și publicații zilnice.

Principala publicație editată de 5 ori pe săptămână de compartimentul de presă (divizia I) este „**Informații de comerț exterior**“ (Nachrichten für Aussenhandel), ce apare ca un ziar de format normal cu o circulație totală în țară și în străinătate de 2 milioane exemplare; el este la rindul său o sursă de informații pentru alte buletine, ziare, periodice etc. Conținutul publicației „Informații de comerț exterior“ este următorul :

— tendințe ale economiei în diverse țări și analize ale ciclului economic ;

— activitatea organismelor Internaționale și zonale ;
— tendințe în evoluția unor sectoare industriale ;
— condițiile de abordare a unor piețe externe ;
— reglementările de import, export, cooperare și investiții de capital în diverse țări ;

— proiecte și planuri economice adoptate în diferite state ;

— surse de aprovizionare și piețe de desfacere (nominalizate pe firme și produse) ;

— sisteme de transport și comunicații, târgurile și expozițiile internaționale ;

— evoluția piețelor valutare și de capital.

Publicația „Informații de comerț exterior“ are în fiecare săptămână suplimente pe teme :

— **Cooperarea economică internațională** (Mittelungen für Weltwirtschaftliche Zusammenarbeit, care publică informații privind planurile de cooperare, proiecte, schemele de investiții).

— **Cereri de ofertă** („Auslands An Fragen“) supliment ce publică informații cu privire la cereri de produse, agenți, formarea de consorții pentru export ș.a.

Cu frecvență anuală sînt publicate următoarele suplimente :

— **Economia mondială la sfîrșit de an** („Weltwirtschaft am Jahreswechsel“), care prezintă rapoarte conjuncturale asupra economiei a 80 de țări ;

— **Economia mondială la mijloc de an** („Weltwirtschaft zur Jahresmitte“), prezentînd rapoarte asupra economiei a 60 de țări pe intervalul respectiv.

— **Economia pe scurt** („Kurzmerkbblätter), conține într-o formă succintă informații esențiale privind abordarea piețelor externe — pentru aproape toate țările lumii.

— **Investițiile de capital în străinătate pe scurt** („Merkbblätter für Kapitalanlagen in Ausland).

— **Puncte de contact și adrese unde pot fi obținute informații în țări în curs de dezvoltare** („Auskunfts und Kontaktstellen in Entwicklungsländern“),

— **Rapoarte industriale** („Branchenbilder“), — publică analize privind evoluția diferitelor piețe de desfacere sau de aprovizionare pentru un produs sau o grupă de produse. În total circa 300 de publicații apar anual ca suplimente la „Informații de comerț exterior“. În suplimente speciale se prezintă întreaga listă a publicațiilor Oficiului de informații pentru comerț exterior.

La cerere specială compartimentele de resort ale Oficiului oferă informații suplimentare, detaliate pe probleme tratate succint în materialele editate.

Fără o periodicitate anume se publică o serie de broșuri pe teme cum sînt : comerțul cu amănuntul în diverse țări, tehnologia, publicitatea, organismele internaționale etc.

Compartimentul informații de piață este constituit ca și cel precedent din 4 secții delimitate după criteriu geografic, studiînd inclusiv relațiile organismelor internaționale cu țările din zonă.

Sursele de informații utilizate sînt : corespondenții Oficiului din străinătate, consulatele și secțiile economice ale ambasadelor vest-germane din străinătate, publicații vest-germane și străine.

Un rol deosebit în documentare joacă publicațiile statistice, publicațiile științifice, ziarele oficiale, programele de dezvoltare etc., care sînt analizate de specialiști avînd o pregătire atît economică, cît și lingvistică — pentru lucrări netraduse în limbi de largă circulație internațională. În desfășurarea acestei munci un ajutor prețios aduce compartimentul de documentare-bibliotecă care între altele întreține și legături cu organismele internaționale, procurîndu-și astfel toate documentele elaborate de acestea.

Activitatea compartimentului se desfășoară pe următoarele direcții principale :

Elaborarea a 3 serii de rapoarte :

Seria A : Rapoarte privind structurile economice și tendințele în dezvoltarea economiilor naționale pe țări, avînd în vedere că orice contract sau tranzacție comercială este influențat la încheierea și derularea sa de situația de ansamblu a economiei unei țări. La interval de cîțiva ani se editează rapoarte structurale ample pentru fiecare țară în curs de dezvoltare. Anual apare sinteza cuprinzînd date economice asupra a 80 de țări neeuropene. De asemenea, cu periodicitate anuală apare raportul asupra piețelor țărilor vestice industrializate intitulat „Economia în cifre“ (Wirtschaft in Zahlen) conținînd cifre statistice privind toate sectoarele economiei.

Seria B — Rapoarte industriale asupra unor piețe de desfacere și surse de aprovizionare, cu precădere din țări capitaliste dezvoltate ; cu regularitate se abordează in-

dustrii ca: autovehicule, mașini agricole, aparate de uz casnic etc. Aceste rapoarte oferă o bază întreprinderii pentru a continua, cu specialiștii proprii, cercetarea de marketing privind deuseele pentru propriul produs și respectiv identificarea surselor de aprovizionare cit mai eficiente.

Seria C — rapoarte privind reglementările și uzanțele comerciale în diferite țări, bariere netarifare în calea comerțului internațional, informații care completează pe cele oferite de publicația „Informații de comerț exterior” mai înainte prezentată. Pentru a putea fi regăsite ușor aceste rapoarte sînt listate în suplimentul special al „Informațiilor de comerț exterior” — „Lista documentelor Oficiului federal de informații de comerț exterior”.

În atribuțiile diviziei II mai intră: pregătirea materialelor privind uzanțele comerciale (cum ar fi: taxe vamale, reglementări export, controlul alimentelor, reguli de ambalare etc.) ce se publică în „Informații de comerț exterior”; transmiterea de informații de circulație mai restrînsă camerelor de comerț și asociațiilor comerciale prin circulare directe; asistență în probleme de comerț exterior în special pentru firme mici și mijlocii.

(va urma)

I. GEORGESCU

vademecum

Strategii de marketing

(V) Din cadrul strategiilor de produs pe care o întreprindere le poate adopta pentru pătrunderea și menținerea poziției pe piața externă am prezentat în numerele precedente strategia de dezvoltare a cererii primare și strategia de dezvoltare a cererii selective.

În continuare ne propunem să analizăm strategia de echilibrare a nomenclatorului de fabricație prin apelarea la modalități tactice de genul: diversificării profilului, simplificării gamei de fabricație sau eliminării complete a unor produse din nomenclator.

Dacă prima strategie — de dezvoltare a cererii primare — este o strategie de creștere, cea de a doua — de dezvoltare a cererii selective — vizează îmbunătățirea poziției pe piață, cel de al treilea grup de strategii — de echilibrare a nomenclatorului își propune ca scop dimensionarea optimă a producției, funcție de tipul cererii.

O primă modalitate de acțiune în vederea echilibrării nomenclatorului o reprezintă **diversificarea profilului** prin preluarea unor unități cu producție și/sau piață înrudite. O asemenea orientare își găsește explicația în primul rînd în tendința firmelor acționînd în condițiile economiei de piață de a evita șocul evoluției ciclice a economiei prin dispersarea în mai multe ramuri a capitalului (fenomen de care trebuie să țină seamă orice societate industrială sau comercială care acționează pe aceste piețe).

În același timp diversificarea profilului în produse înrudite din domenii ca bunuri industriale de consum sau alimentare, care au aceeași piață, aceiași consumatori, același merchandising și aceeași țintă publicitară poate

conduce la importante economii de scară (vezi Supliment R.E. nr. 26/1979).

Alte avantaje, de a atrage consumatorul pentru o gamă largă (familie) de produse ce au aceeași marcă;

— reducerea prețului de vânzare către comerțul cu ridicata și lanțurile de magazine;

— economii la distribuția fizică a mărfurilor prin formarea de încărcături vagonabile din întregul sortiment de mărfuri.

Această strategie este viabilă și în situațiile în care este necesar să se revitalizeze o piață statică sau în declin unde o experiență valoroasă și know-how ar fi îrosite prin eliminarea unui produs învechit.

Dar nu numai diversificarea în produse înrudite este utilizată în practica internațională. Adeseori marile firme, companiile transnaționale apelează și la **diversificarea în produse neînrudite**.

În ultima vreme un număr tot mai mare de întreprinderi renunță la o delimitare precisă a profilului de activitate — produs sau industrie — alegîndu-și alte criterii pentru dezvoltare cum ar fi beneficiul sau randamentul investițiilor. Spre exemplu, în numai 10 ani „celelalte activități” — aparate de radio și televiziune, ordinate, sisteme electronice și hidraulice, cercetări spațiale, motoare, societăți de asigurare — au ajuns să constituie peste 20 la sută din cifra de afaceri a gigantului „numărul doi” din sectorul construcțiilor de automobile („Ford”), în vreme ce expansiunea acestuia în străinătate a progresat rapid, vânzările realizate de filialele de pe piețele externe reprezentînd, actualmente, 40% din cele totale. Compania internațională „Singer”, care și-a diversificat într-o proporție însemnată, activitatea (deja o pătrime din aceasta nemaleprezentînd mașini de cusut, ci utilaj textil, mașini de birou și de calculat, mobilă, echipament pentru simulare la sol, aclimatizoare), și-a diversificat, în paralel penetrația directă și indirectă pe piețele externe, unde se obțin, în prezent, trei pătrimi din încasările din vânzări și două cincimi din cifra de afaceri. Conglomeratul american „International Telegraph and Telephone” (I.T.T.), ale cărui 150 de filiale acționează în peste 60 de țări și care realizează în străinătate aproape 50% din producție și 70% din vânzări, își întinde activitatea în domeniile: telecomunicații, electronică, meteorologie, asigurări, construcții, turism, construcții hoteliere, radiolocație, apartaj de navigație, cosmetică etc. Compania „Coca-Cola” al cărei nume însuși este legat de produsul care a impus-o în peste 130 de țări, a devenit în lumea capitalistă cel mai important plantator, producător și comerciant de produse pe bază de citrice și al doilea producător de cafea și ceai solubile, produsul „Coca-Cola” nemaleconstituind nici jumătate din cifra de afaceri a companiei. (I. Șerbănescu — „Corporațiile transnaționale”, Editura politică, București, pag. 116—117).

Dificultățile ce pot apare în conducerea unei astfel de firme larg diversificate sînt:

— imposibilitatea de a controla raportul produs-piață pentru întreg nomenclatorul cu consecințe asupra calității deciziilor;

— imposibilitatea menținerii la curent a conducerii cu noutățile tehnice în ceea ce privește know-how-ul pentru toate produsele.

În schimb o astfel de organizare poate asigura un ritm rapid de creștere, utilizând pentru dezvoltare fondurile realizate în ramurile cu un ridicat randament al investițiilor, echilibrarea dezvoltării ciclice în diferitele sale sectoare; aplicarea unor metode moderne de conducere; resurse mai largi de utilizare a forței de muncă, de promovare.

Echilibrarea avantajelor și dezavantajelor diversificării în produse neînrudite este o operație extrem de complexă, deoarece nu există criterii de apreciere ferme și rapide. Astfel că în ultimă instanță totul depinde de capacitatea conducerii de a înțelege specificul fiecărui domeniu de activitate.

Simplificarea nomenclatorului. Una din strategiile cele mai lipsite de imaginație ale producătorului, distribuitorului sau detaelistului pe o piață în expansiune sau puternic competitivă este de a crește gama unui produs prin modificări minore, insignifiante ale stilului, gabariturii, aromei, ambalajului, mărcii sau nivelului de preț. Această proliferare este cel mai adesea datorată supersensibilității la acțiunile concurenței sau insistenței comerțului de a avea o paletă cât mai largă de alegere. Riscul rezidă în pericolul unei diferențieri inadecvate segmentelor de consumatori de pe o piață dată, obținându-se o colecție de articole cu mișcare lentă, ce imobilizează inutil fondurile.

De aici datorita conducerii întreprinderii de a revizui periodic fiecare grup de produse și de a canaliza prioritar activitatea spre produsele cu mișcare rapidă. Avantajele acestei revizii periodice sînt: reducerea cheltuielilor cu stocurile greu vandabile; eliminarea seriilor mici, cu productivitate redusă; accelerarea vitezei de rotație a fondurilor.

În același timp conducerea întreprinderii se va orienta spre îmbunătățiri și inovări majore, spre strategii creative de marketing pentru principalele produse din nomenclator.

Eliminarea produsului. O strategie de selecție și mai drastică decît simplificarea gamei produsului este eliminarea unei întregi game de sortimente dintr-un tip de produs. Această direcție de acțiune este specifică, de regulă, întreprinderilor ce au dus pînă la extrem diversificarea în produse neînrudite.

Este posibil ca la un moment dat într-o mare întreprindere planul strategic mixt să conțină simultan cele patru strategii de echilibrare a nomenclatorului de produse aplicate diferitelor sectoare ale producției.

Trebuie precizat că din punct de vedere al rezultatelor diversificarea în produse înrudite și neînrudite reprezintă o strategie de creștere primară, prima avînd și unele obiective de creștere a productivității.

Simplificarea nomenclatorului și eliminarea produsului sînt strategii de selecție care urmăresc în fapt o creștere a productivității pe ansamblul întreprinderii.

Diversificarea mărcilor sub care se oferă un produs: Utilizarea mărcilor comerciale este foarte importantă în industrie unde comercianții au un rol important asupra distribuției pînă la consumator, în special în domeniul produselor alimentare.

Comerciantul va reține de la producător numai acele mărci de produse ce sînt bine introduse și sînt solicitate de consumatori. Paralel va introduce și marca sa proprie

la prețuri mai mici, cu diferite forme de promovare a vânzărilor.

Forța mărcilor comerciale a crescut, în special în privința articolelor de consum curent, astfel că influența lor nu mai poate fi ignorată în țările cu economie de piață.

Această strategie este oportună cînd marca producătorului intră în declin sau cînd comerciantul poate să ajungă mai bine la unele segmente de consumatori inaccesibile pentru rețeaua de distribuție a producătorului. Chiar dacă prețul său de vînzare e mai mic, această diferență este compensată prin cheltuieli de distribuție și de vînzare mai mici și prin volumul mare al vânzărilor.

De multe ori lanțurile de magazine au dobîndit o importanță atît de mare pentru producători încît ele îi orientează producția, termenele de livrare, prețurile producătorului.

Formele pe care le îmbracă aceste tipuri de strategie sînt foarte variate, după tipul de produs comercializat și după tipul canalelor de distribuție.

C. MIRCESCU

Informații

Credite pentru dezvoltare

● Banca internațională pentru reconstrucție și dezvoltare :

— 25 mil. dol. pentru **Tunisia** — sumă destinată finanțării parțiale a unui proiect de irigații în valoare totală de 72,5 mil. dol., ale cărui lucrări urmează să se încheie în 1985 ;

— 210 mil. dol. pentru **Argentina** — cel mai important credit acordat de către bancă unei țări latino-americane — pentru acoperirea parțială a costului de circa 3,8 mld. dol. al complexului hidroenergetic de la Yacretá ;

— 8 mil. dol. pentru **Algeria** — amenajări pentru irigații în valea Cheliff ;

— 24 mil. dol. pentru **Panama** — un proiect în valoare de 35 mil. dol., privind reconstrucția și extinderea rețelei de transport al energiei electrice.

● Banca asiatică de dezvoltare :

— 18,6 mil. dol. pentru **Nepal** — o investiție totală de 23,7 mil. dol. destinată extinderii și modernizării sistemului de alimentare cu energie, inclusiv construcția unor substații de 132 kV la Jenakpur și Biratnagar și dezvoltarea celei de la Hetauda ;

— 12,2 mil. dol. pentru **Papua** — **Noua Guinee** — finanțarea parțială a lucrărilor de amenajare a râului Warangol, cu un cost total de 46 mil. dol. ;

— 41 mil. dol. pentru **Filipine** — sistemul de irigații de pe riul Bicol, incluzînd diguri, stații de pompare, 263 km de canale principale și secundare ;

— 150 mil. dol. (nerambursabili), pentru **Indonezia** — ca asistență tehnică în vederea elaborării unui studiu de sistematizare și dezvoltare a rețelei rutiere rurale în 8 districte ale insulei Jawa.

teritoriul vamal

Teritoriul vamal cuprinde teritoriul în care este în vigoare același regim vamal, se aplică aceeași legislație vamală. De regulă, teritoriul vamal coincide cu teritoriul politic al statului, dar sînt cazuri cînd este mai mare sau mai mic. În primul caz, teritoriul vamal cuprinde și o suprafață în afara frontierelor politice ale statului respectiv, sau două sau mai multe state formează un singur teritoriu vamal. În al doilea caz, anumite locuri, zone, localități, sînt excluse din teritoriul politic în ceea ce privește aplicarea regimului vamal. În primul caz, vorbim despre extinderea teritoriului vamal (anexiune sau includere vamală), iar în al doilea caz avem de a face cu restrîngerea teritoriului (excludere sau excepție vamală).

Delimitarea teritoriului vamal se face prin frontierele vamale. Pe litoralul mării frontiera vamală poate să coincidă cu linia coastei sau, pentru a ușura controlul vamal, poate să se extindă pînă la limita apelor teritoriale. Frontiera vamală poate fi fixată de stat și mai retrasă spre uscat decît țărmlul mării sau malul apelor exterioare, atunci cînd anumite drumuri de coastă sau ape interioare sînt excluse din teritoriul vamal. În țara noastră controlul vamal se extinde și asupra apelor teritoriale.

uniunea vamală

Teritoriul vamal se extinde de cele mai multe ori, sub forma uniunilor vamale. Astfel, din 1852 principatul Lichtenstein s-a alipit Austriei din punct de vedere vamal, iar după primul război mondial (1923) formează uniune vamală cu Elveția; Luxemburg s-a alipit din 1842 Zollverein-ului german; în 1921 s-a format Uniunea vamală belgo-luxemburgheză. Uniunea vamală cu implicațiile cele mai profunde asupra comerțului mondial contemporan este cea creată în cadrul Pieței comune. Esența uniunii vamale constă în faptul că între țările participante se desființează barierele vamale, ele formînd un singur teritoriu vamal. Există uniuni vamale perfecte sau complete, cînd se aplică un regim vamal comun pentru toate mărfurile, iar circulația mărfurilor între țările respective este liberalizată complet și scutită de taxe vamale și uniuni vamale imperfecte sau incomplete, cînd dispozițiile vamale comune și tarifele vamale se aplică numai la anumite mărfuri.

Teoria uniunii vamale este parte integrantă a teoriei tarifare și anume aceea parte care analizează efectele taxelor vamale, sub aspectul discriminării geografice. După cum arătam, uniunea vamală constituie, într-un fel sau altul, cheia de boltă a tuturor formelor de integrare economică dintre țările nesocialiste ceea ce face ca teoria uniunii vamale să se afle mereu în actualitate. Sub acest aspect pot exista zone preferențiale vamale, un exemplu în acest sens fiind dat de Commonwealth Preference Area (zone de comerț liber), în care statele membre se angajează să elimine barierele vamale în comerțul reciproc în cursul unei perioade de timp, dar fiecare

țară menține dreptul de a determina nivelul protecției vamale ca și alte bariere comerciale față de țări din afara zonei. Cea mai semnificativă încercare de formare a unei zone de comerț liber este Asociația Europeană a Liberului Schimb (A.E.L.S.), uniunea vamală, care constă din gruparea unor țări care, în afara stabilirii în mod reciproc unei zone de comerț liber de mărfuri, impun un tarif vamal comun față de țările terțe. Piața comună este o altă formă de integrare economică care, în afara uniunii vamale, mai stabilește libertatea circulației și a forței de muncă și a capitalului.

tariful vamal

Tariful vamal reprezintă un tabel (catalog) care cuprinde, după o anumită clasificare, nomenclatorul produselor la care un anumit stat a stabilit nivelul taxelor vamale. În practica vamală se întîlnesc mai multe sisteme tarifare. Toate pot fi sintetizate însă prin aceea că sistemele tarifare naționale prevăd fie un nivel al taxei pentru fiecare produs, aplicabil tuturor părților, fie două sau mai multe niveluri, aplicabile diferitelor grupe de țări. În elaborarea tarifelor vamale se folosesc mai multe criterii rezultînd: tarife alfabetice; tarife după originea mărfii: mărfuri din regnul animal, din regnul vegetal, din regnul mineral, mixt; tarife după gradul de prelucrare a mărfurilor: materii prime, semifabricate, produse finite. Cu toate încercările făcute, nu s-a reușit să se realizeze o unificare largă a formei de întocmire a tarifelor vamale. În anul 1951 a fost semnat la Bruxelles un acord între 13 țări capitaliste prin care acestea s-au angajat să unifice tarifele lor vamale, în ceea ce privește clasificarea mărfurilor, luîndu-se drept criteriu gradul de prelucrare a mărfurilor. Acest nomenclator, folosit de 113 țări (inclusiv Iugoslavia și Ungaria), cu excepția S.U.A., constituie baza negocierilor bilaterale și multilaterale ținînd în cadrul G.A.T.T., cît și în cadrul U.N.C.T.A.D.

Protecționismul vamal a dus la o detaaliere din ce în ce mai mare a tarifelor vamale, unele cuprinzînd cîteva mii de articole, permițînd promovarea unor măsuri discriminatorii în relațiile comerciale internaționale. În practica diferitelor țări se folosesc tarife vamale cu o singură coloană sau tarife simple, în care taxele vamale sînt indicate pe o singură coloană, acestea fiind folosite de un număr redus de țări: Bolivia, Mexic, Panama etc. Tarifele vamale, cu mai multe coloane sau tarifele compuse, conțin taxe diferențiate pe mărfuri și țări, acestea fiind utilizate de majoritatea țărilor lumii.

Obiectivele principale urmărite în mod special prin tarifele vamale au rolul de instrument economic pentru orientarea proceselor economice externe și reglementarea schimburilor comerciale cu străinătatea; în țările în curs de dezvoltare, tarifele au în ultimul timp rolul de instrument al dezvoltării economice, prin protejarea industriilor naționale și stimularea încadrării în diviziunea internațională a muncii; în țările socialiste, tarifele vamale sînt folosite ca mijloace pentru creșterea eficienței economice, permițînd un contact direct, dar controlat, al economiei interne cu piața externă.

Pe plan extern se practică la scară largă sistemul denumit drawback. Acesta este un regim vamal, conform căruia la exportul de mărfuri care conțin materii prime și materiale importate, se restituie taxele vamale (total sau parțial) aplicate la importul acestor materii prime sau materiale. Regimul se aplică și în cazul în care, paralel, se importă și se exportă mărfuri sau produse absolut similare. Regimul drawback, aplicat la mărfuri care au fost produse sau prelucrate pornind de la materiile prime sau cu ajutorul unor produse importate, favorizează, în mod deosebit, industriile prelucrătoare din țara interesată.

taxele vamale

Taxele vamale sînt impozite percepute asupra mărfurilor la trecerea granițelor unei țări, sau, mai exact, la trecerea granițelor vamale. Ele fac parte din impozite cunoscute încă din orinduirea sclavagistă; la început au fost aplicate ca taxe de folosire a drumurilor, podurilor și la trecerea frontierelor.

În funcție de direcția circulației mărfurilor în comerțul exterior distingem: taxe vamale de import; taxe vamale de export și taxe vamale de tranzit.

După modul de percepere a taxelor acestea pot fi:

— **taxe vamale specifice**, care se calculează pe unități naturale: bucată, greutate, volum etc.; din punct de vedere al tehnicii vamale aplicarea acestor taxe presupune existența unui tarif vamal foarte detaliat, care cuprinde o descriere amănunțită a mărfurilor, pentru a putea încadra marfa importată (sau exportată) în categoria corespunzătoare. (Nu ajunge ca tariful vamal să cuprindă, de exemplu, un singur articol pentru stofe; stofa de lînă pură merinos, de exemplu, trebuie să suporte altă taxă decît stofa din fibre sintetice);

— **taxe vamale ad-valorem**, care se calculează în funcție de prețul mărfii; avantajul taxelor vamale ad-valorem este că ele nu cer un tarif vamal prea detaliat, iar din punctul de vedere al evniturilor bugetare, acestea se aliniază în mod automat prețurilor, fiind calculate sub formă de procent; dacă taxarea se face conform declarației importatorului, acesta bineînțeles are tot interesul ca să declare un preț cît mai redus, pentru a plăti o taxă cît mai mică.

Pentru a înlătura dificultățile și abuzurile la stabilirea valorii impozabile, în unele țări s-au luat anumite măsuri dintre care amintim, dreptul de permisiune, adică dreptul statului de a cumpăra marfa importată, atunci cînd organele vamale consideră că valoarea declarată de un importator nu este sinceră. În unele țări s-au elaborat liste cu valoarea declarată de importator sau exportator. Aceste liste nu pot cuprinde valoarea tuturor sortimentelor de mărfuri, ci sînt valori medii.

Ca instrumente ale politicii comerciale, taxele vamale pot fi: **taxe vamale diferențiate**, prin care se urmărește încurajarea unor căi de comunicație, mijloace de transport etc.; respectiv crearea unor legături directe cu țările de origine a mărfurilor. Din această categorie fac

parte: taxele de favorizare a comerțului maritim; pentru dezvoltarea legăturilor directe cu țările de origine a mărfurilor și eliminarea țărilor mijlocitoare, s-au introdus taxe diferențiate pe importul indirect; pentru dezvoltarea flotei naționale, mărfurile sosite pe vase străine au fost supuse la suprataxe de pavilion; **taxele preferențiale** sînt acelea prin care se acordă un regim de favoare unora sau tuturor mărfurilor provenite din anumite țări (prin crearea Comunității Economice Europene s-a urmărit, între altele, eliminarea taxelor vamale între statele membre, iar în perioada de tranziție s-au aplicat între ele taxe mai reduse decît față de statele terțe, deci taxe preferențiale); **taxele vamale de retorsiune** sînt aplicate ca represalii și ca răspuns la măsurile de discriminare a altor state; o formă deosebită a taxelor de „răspuns“ sînt **taxele vamale antidumping**, funcțiunea lor fiind aceea de a anihila efectele dumpingului practicat de anumite țări sau efectul primelor de export ce se acordă în unele țări pentru promovarea exportului; ele se aplică și în cazul „dumpingului valutar“, adică atunci cînd prețurile dintr-o anumită țară sînt mai joase decît cele de pe piața externă din cauza deprecierei monetae.

Odată cu intrarea în vigoare a Convenției privind valoarea vamală a mărfurilor de la Bruxelles, încheiată în 1950 (la care România nu este parte), statele capitaliste pot fi grupate după modul de determinare a valorii în vamă, în trei categorii: țări care evaluează această valoare pe baza valorii C.I.F. a mărfurilor și care au semnat Convenția de la Bruxelles cu privire la valoarea în vamă; țări care aplică sistemul de evaluare pe baza valorii C.I.F. dar care nu sînt semnatare ale Convenției; țări care aplică sistemul de evaluare pe baza valorii F.O.B. sau alte sisteme.

Conform articolului VII din G.A.T.T. valoarea la care se aplică taxele vamale trebuie să fie o valoare reală. Pentru aceasta este necesar ca transformarea prețului mărfii importate exprimat în valută străină în preț de import, exprimat în valută națională, să se facă la un curs real, în principiu recunoscut de F.M.I. Se interzice folosirea valorii interne sau a unei valori arbitrate ca bază de calcul a taxei vamale. Pentru a exclude posibilitatea ca statele să poată limita importurile prin mijloace financiare, altele decît tariful vamal, impozitele interne pe circulația mărfurilor importate, precum și orice alte taxe trebuie să fie egale ca procent cu cele aplicate produselor similare din producția internă. În practică, dacă marfa importată este absolut similară cu marfa din producția internă (caz rar întîlnit în schimburile internaționale), prețurile de vînzare cu amănuntul care includ și beneficiul celui care desface marfa pe piața internă, vor tinde să se alinieze la prețul mărfii oferită în cea mai mare cantitate. Această regulă are în vedere garantarea posibilității ca întreprinderea importatoare să poată opta, pe considerente comerciale (preț, calitate) între aprovizionarea din import sau cea din interior (articolul XI din G.A.T.T.).

conceptul de bariere netarifare

Prin noțiunea de bariere netarifare se înțelege complexul de măsuri și reglementări, private sau publice, altele decât tarifele vamale, care împiedică sau deformează fluxul internațional de bunuri și servicii, în scopul asigurării sau perfecționării competitivității industriei naționale. Deși din punct de vedere economic, protecționismul netarifar urmărește, în principiu, aceleași scopuri ca și protecționismul vamal și anume protejarea pieței interne și stabilitatea balanței de plăți externe, prin limitarea sau interdicția importurilor, se desprind totuși unele trăsături provizorii: spre deosebire de protecționismul vamal, care își concentrează acțiunea, în principal, la vamă, protecționismul netarifar urmărește mărfurile pe tot parcursul, de la exportator pînă la consumatorul final; deci protecționismul netarifar are un caracter eşalonat, acționînd din momentul efectuării comenzii pînă în momentul consumului final; o altă particularitate o constituie marea diversitate a barierelor netarifare de la o țară la alta; domeniile variate de aplicabilitate precum și suplețea lor, constituie, de asemenea, trăsături care au făcut din barierele netarifare grupa cea mai importantă de obstacole care stau astăzi în calea fluxurilor internaționale de mărfuri; în sfîrșit, o ultimă particularitate, dar nu de mică importanță, este legată pe de o parte de factorul de incertitudine al barierelor netarifare, iar pe de altă parte, de efectul lor discriminatoriu față de țările străine.

Este știut că taxele vamale sînt mărimi cunoscute sau relativ ușor de determinat. Cunoșcîndu-le, importatorii și exportatorii trebuie să țină seama de ele în evaluarea cheltuielilor generale, în fixarea prețurilor, în aprecierea posibilităților de pătrundere pe diferite piețe și, în final, în stabilirea nivelului de rentabilitate. Obstacolele netarifare, dimpotrivă, îi pun pe importatori și exportatori sub incidența unor riscuri și incertitudini. De exemplu, barierele netarifare care vizează o modificare a costurilor sînt foarte variabile și necunoscute de către aceștia de cele mai multe ori, pînă în momentul livrării efective a mărfurilor. Sau, însăși eliberarea licențelor de import se află la discreția organelor administrative competente în materie, iar volumul contingentelor de import, de asemenea, nu este dinainte anunțat.

Pentru o mai bună apreciere a efectelor posibile ale unor bariere netarifare, este necesar să se facă o diferențiere între ele sub aspectul influenței asupra fluxurilor comerciale. Din acest punct de vedere, instrumentele netarifare pot fi grupate în: măsurile care vizează limitarea volumului mărfurilor străine admise la import (restricții cantitative sub forma contingentelor de import și a licențelor de import); măsurile care modifică prețul mărfurilor importate (impozite și taxe, altele decât taxele vamale).

Aplicarea categoriei de măsuri care urmărește restrîngerea volumului importului de mărfuri străine este, de regulă, reglementată prin convenții internaționale, în special acorduri comerciale și completează de fapt măsurile

tarifare la care sînt supuse mărfurile de import. Din cea de a doua categorie de măsuri care influențează prețurile mărfurilor menționăm: impozitele și taxele indirecte, subsidiile pentru favorizarea producției interne, dispozițiile cu caracter administrativ, normele tehnice și standardele de calitate etc. Aceste măsuri nu sînt reglementate de acorduri comerciale. Faptul că ele nu sînt supuse jurisdicției internaționale face ca ele să constituie un instrument foarte eficace în lupta de concurență pe piețele externe.

Conceptul de obstacole netarifare este completat și cu alte elemente care sînt în evidență complexitatea acestor măsuri și gradul sporit de protecție față de nivelul taxelor vamale în problema îngrădirii importurilor. Este suficient să amintim, în acest sens, intervenția statului capitalist în domeniul comerțului exterior sub forma subsidiilor guvernamentale, a achizițiilor făcute de stat prin diferite organe publice, precum și comercializarea unor produse care reprezintă monopolul de stat, bariere netarifare foarte greu de trecut.

În strînsă legătură cu procesul intensiv de concentrare a capitalului în țările capitaliste dezvoltate și a creșterii activității monopolurilor atît pe plan național cît și internațional, începînd cu deceniul al șase-lea s-a dezvoltat și așa-numita practică de afaceri limitativă care reprezintă o convenție între monopoluri cu privire la împărțirea de bușeele, stabilirea unui anumit volum de desfacere pe piața internă și externă, stabilirea nivelului de prețuri interne și externe. etc.

Necesitatea cunoașterii barierelor netarifare este de necontestat. Dar dacă cunoașterea taxelor vamale, și în general, a tuturor măsurilor de ordin tarifar este o problemă relativ ușoară, nivelul lor fiind publicat în toate țările, cunoașterea și identificarea barierelor netarifare devine o problemă dificilă întrucît ele sînt foarte numeroase și variate (după unele aprecieri peste 2500), sînt de natură diferită, au o rază de acțiune mult mai mare și constituie de fapt, obiectul întregului complex legislativ adoptat în diferite țări. Pentru elaborarea unui program de acțiune în scopul contracarării efectelor acestor bariere artificiale care stau în calea comerțului internațional, o primă condiție o constituie cunoașterea cît mai completă a acestor restricții. Importanța acestei cunoașteri reiese și din faptul că barierele netarifare constituie o preocupare importantă chiar pentru o serie de organizații și organisme internaționale — G.A.T.T., U.N.C.T.A.D., Comisia economică a O.N.U., pentru Europa, O.C.D.E. —, a căror activitate de codificare și de reducere a efectelor lor a devenit deosebit de intensă în ultimii ani.

Redactor coordonator :
dr. Ioan GEORGESCU

contract economic

Aspecte privind încheierea contractelor economice

Cu privire la încheierea contractelor economice, Legea nr. 5/1978 stabilește următoarele atribuții pentru întreprinderile dotate cu personalitate juridică :

— încheierea contractelor de antrepriză pentru executarea lucrărilor de construcții-montaj, încheierea contractelor de furnizare a utilajelor destinate realizării obiectivelor de investiții ;

— încheierea contractelor economice de lungă durată anuale sau pentru perioade mai scurte în vederea realizării aprovizionării tehnico-materiale ;

— încheierea contractelor economice pe linie de desfacere.

Unitățile componente lipsite de personalitate juridică nu au asemenea atribuții în materia încheierii contractelor economice. Potrivit art. 75 din aceeași lege, „unitățile componente ale centralelor și întreprinderilor pot avea independență operativă, subcont la bancă, pot beneficia de credite bancare, pot avea relații economice și financiare, în limita competențelor stabilite de conducerea centralei sau întreprinderii de care aparțin. Șefii unităților componente pot încheia contracte cu persoane fizice și juridice, pe baza împuternicirii de reprezentare dată de centrală sau întreprindere“.

Rezultă deci, că unităților componente fără personalitate juridică nu li s-a recunoscut capacitatea de a încheia contracte economice. Încheierea contractelor de către șefii acestor unități pe baza împuternicirii la care s-a făcut referire mai sus, se face în numele centralei sau a întreprinderii dotate cu personalitate juridică.

Ce se întâmplă însă, dacă o asemenea unitate componentă fără personalitate juridică încheie, totuși, un contract economic ?

Intervine nulitatea, adică sancționarea aplicabilă actelor juridice săvârșite cu nesocotirea dispozițiilor legale imperative.

În acest sens, prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2939/1979, s-a reținut că unitățile componente ale centralelor și întreprinderilor care nu au personalitate juridică pot încheia contracte economice numai pe baza împuternicirii de reprezentare dată conducătorului unității respective.

Așa fiind, contractul de antrepriză fiind încheiat de o unitate fără personalitate juridică și fără să se fi dat împuternicire de reprezentare este lovit de nulitate și nu poate constitui un temei legal pentru obligarea părții la plata penalităților“.

O soluție similară a fost adoptată prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2287/1979, în sensul că „nu s-a făcut dovada existenței acestei împuterniciri, situație în care contractul încheiat cu o unitate fără personalitate juridică nu-și produce efecte.

De asemenea, nu s-a făcut dovada că unitatea cu personalitate juridică ar fi aderat sau subscris la contractul întocmit de subunitatea sa“.

Acest din urmă considerent demonstrează că un contract nul pentru motivul arătat poate fi validat ulterior prin aderarea unității competente de a-l încheia ori prin subscrierea acestei unități la contractul încheiat de subunitatea sa lipsită de personalitate juridică.

Validarea contractului se poate produce, potrivit practicii arbitrale, și pe altă cale.

„Este adevărat că respectivul contract în cauză — se reține prin Decizia primului arbitru de stat nr. 2852/1979 — a fost încheiat de reclamantă cu o subunitate a pîrîtului fără personalitate juridică.

De asemenea este adevărat că, în principiu, un asemenea contract este lovit de nulitate.

Însă acest contract a fost executat în fapt și din faptul efectuării livrării de către furnizor și al acceptării ei de către beneficiar se poate deduce intenția părților de a valida contractul care astfel își produce efectele“.

Iată deci, două soluții prin care, practica arbitrală, mlădiind rigoarea nulității, a găsit temei pentru a considera valabile contracte a căror executare era necesară pentru îndeplinirea sarcinilor de plan.

H. MATEI

financiar

Precizări privind refuzurile de plată

În aprecierea temeiniciei refuzurilor de plată se au în vedere, în primul rînd, dispozițiile Legii finanțelor și cele ale Normelor metodologice B.N.R.S.R. nr. 2/1977 privind efectuarea plăților între unitățile socialiste.

Desigur că, la examinarea refuzurilor, se iau în considerare și alte dispoziții normative care reglementează diferite aspecte pe care le îmbracă raporturile juridice dintre părți. Dealtfel, chiar la o examinare sumară a cazurilor în care se poate refuza plata potrivit art. 158 din Legea finanțelor, apare cît se poate de clar că analiza cazurilor concrete de refuz se poate face numai în contextul altor dispoziții legale sau clauzelor contractuale convenite de către părți.

Astfel, primul caz de refuz — cel referitor la lipsa contractului — aduce în discuție actele juridice invocate de părți pentru a dovedi existența sau inexistența raportului contractual iar în aprecierea acestor acte se au în vedere o seamă de dispoziții normative, printre care și cele care reglementează condițiile în care se încheie contractele economice între unitățile socialiste.

Menționăm, de asemenea, că în practica organelor arbitrale, refuzul de plată pentru cazul cînd „ produsele nu au fost primite pînă la expirarea termenului de acceptare sau altor termene stabilite de bancă“ (art. 158 lit. b din legea citată) se analizează în contextul fapte-

lor juridice care intervin nu numai în executarea contractului de furnizare, dar și a contractului de transport

Referindu-se la acest caz de refuz, primul arbitru de stat, prin Decizia nr. 2927/1979, a reținut că neprimirea produselor nu îndreptățește refuzul de plată atunci când unitatea beneficiară a aderat la contractul de transport, fiind astfel singura unitate care, potrivit art. 85 din Regulamentul de transport C.F.R. avea dreptul să-l acționeze pe cărașul în culpă pentru nepredarea produselor la destinație.

În stabilirea consecințelor la care dau loc întârzierile de plată ca urmare a unor refuzuri asupra cărora se revine ulterior, interesează și natura raporturilor juridice care există între unitatea socialistă plătitoare și banca care o deservește.

În speța asupra căreia primul arbitru de stat s-a pronunțat prin Decizia nr. 1202/1979, s-a susținut că întârzierea în plată nu s-a datorat unității beneficiare pârte, ci băncii care a decontat factura cu întârziere. Susținerea a fost înlăturată cu motivarea că banca „a efectuat operațiunile bancare în calitate de mandatar al petiționarei și nu poate opune culpa acesteia în raporturile sale cu reclamanta“.

Un alt caz de refuz privește dispozițiile normative de stabilire a prețurilor.

După cum s-a reținut prin Decizia primului arbitru de stat nr. 117/1980, Normele metodologice B.N.R.-S.R. nr. 2/1977 prevăd că unitatea beneficiară are dreptul ca, în-lăuntrul termenului de acceptare stabilit, să refuze plata integral sau parțial, atunci când prețurile sau tarifele pe baza căreia s-a stabilit suma de plată sînt mai mari decît cele legale, suma de plată a fost stabilită în mod eronat ori pe facturi nu s-a indicat temeiul legal al prețului.

Intrucît nu s-a prevăzut în factură temeiul legal al prețului practicat, s-a considerat că întârzierea în plată survenită din această cauză este justificată, unitatea beneficiară neputînd fi obligată la plata penalităților pentru întârzierea în achitarea prețului.

I. ICZKOVITS

raporturi de muncă

Soluționarea conflictelor de competență dintre organele de jurisdicție a muncii

În sistemul nostru de drept litigiile de muncă se soluționează de către diferite categorii de organe, rolul principal revenînd comisiilor de judecată. Potrivit legii, comisiile de judecată soluționează toate litigiile de muncă cu excepția acelor date printr-o dispoziție expresă în competența altor organe. Cu alte cuvinte, în materia litigiilor de muncă, legea le recunoaște comisiilor de judecată plenitudine și jurisdicție.

Litigiile de muncă pot fi soluționate, în cazurile determinate de lege, și de către instanțele judecătorești. Pe lîngă aceste organe de jurisdicție unele litigii de muncă urmează a fi soluționate de către organele administrative ierarhic superioare, de organele de conducere co-

lectivă, de consiliile de disciplină, de Curtea Superioară de Control Financiar etc. Este necesar să precizăm că aceste organe de jurisdicție a muncii au o natură juridică diferită de aceea a instanțelor judecătorești.

Între diferite organe de jurisdicție a muncii pot apărea conflicte de competență ca o consecință a faptului că două sau mai multe dintre ele se declară competente sau, dimpotrivă, necompetente să soluționeze un anumit litigiu de muncă. Conflictele de competență apar, în general, ca urmare a complexelor probleme pe care le ridică, uneori în practică, determinarea competenței materiale (de pildă, stabilirea competenței după criteriul valoric).

Procedura de rezolvare a conflictelor de competență este stabilită prin dispozițiile art. 21 și 22 c. pr. civ. Dispozițiile procedurale menționate obligă instanța în fața căreia s-a ivit conflictul să dispună suspendarea din oficiu a oricărei alte proceduri și să înainteze dosarul instanței competente să hotărască asupra acestuia.

Dacă conflictul de competență intervine între două judecătorii el va fi soluționat de tribunalul județean iar dacă cele două judecătorii sînt situate în circumscripții teritoriale diferite competența va reveni Tribunalului Șaptem. Secția civilă a instanței noastre supreme va soluționa și conflictul dintre o judecătorie și un tribunal județean.

Conflictul de competență se va soluționa de către instanță în camera de chibzuire și fără citarea părților. Hotărîrea pronunțată (care poartă și denumirea de regulator de competență) va fi obligatorie — natural după rămînerea sa definitivă — pentru instanța desemnată a judeca litigiul respectiv.

În legătură cu procedura de soluționare a conflictelor de competență, în domeniul litigiilor de muncă, se impun unele observații.

O primă observație se referă la faptul că dispozițiile cuprinse în art. 21—22 c. proc. civ. reglementează numai procedura de soluționare a conflictelor de competență dintre instanțele judecătorești. Astfel, cum am subliniat deja litigiile de muncă se soluționează și de către alte organe de jurisdicție. Practica a demonstrat că pot apărea conflicte de competență și între instanțele judecătorești și alte organe de jurisdicție a muncii. De aceea, prin Decretul nr. 649/1967 a fost introdus în codul de procedură civilă art. 22¹, text care stabilește că: „Există conflict de competență în sensul art. 20 și în cazul în care el se ivește între instanțe judecătorești și organe obștești cu activitate jurisdicțională. În acest caz, conflictul de competență se rezolvă de instanța judecătorească ierarhic superioară instanței în conflict, dispozițiile art. 21 și ale art. 22 aliniate final fiind aplicabile“.

Textul citat are menirea de a institui cadrul procedural necesar pentru soluționarea conflictelor de competență dintre instanțele judecătorești și organele obștești cu activitate jurisdicțională. Din categoria organelor obștești cu activitate jurisdicțională fac parte în prezent numai comisiile de judecată. Așadar, conflictele de competență dintre o instanță judecătorească și o comisie de judecată urmează a fi rezolvate de către instanța superioară celei în conflict.

O a doua observație care se impune se referă la faptul că art. 22¹ c. proc. civ. poate constitui temeiul solu-

ționării oricăror conflicte de competență ce s-ar putea ivi în viitor între instanțele judecătorești, pe de-o parte, și alte organe obștești cu activitate jurisdicțională, pe de altă parte (v. în acest sens, I. Stoenescu și S. Zilberstein, *Drept procesual civil, Tratat, Teoria generală, Editura didactică și pedagogică, București 1977, p. 218*).

Rațiunea care a determinat consacrarea unei norme procedurale privitoare la soluționarea conflictelor de competență dintre instanțele judecătorești și organele obștești cu activitate jurisdicțională subzistă și în cazul în care un atare conflict privește un organ administrativ cu activitate jurisdicțională. În acest sens, Tribunalul Suprem a statuat, prin decizia de îndrumare nr. 3 din 29 mai 1976, că: „Întrucât atunci când rezolvă litigiile de muncă potrivit competenței lor, organul administrativ ierarhic superior și organul de conducere colectivă al unității desfășoară o activitate jurisdicțională, urmează să li se aplice, prin analogie, prevederile art. 22¹ din codul de procedură civilă, care se referă la organele obștești cu activitate jurisdicțională” (în C.D. pe anul 1976, p. 31. V. în acest sens și Trib. Suprem, s. civ. dec. nr. 1405 din 3 octombrie 1970, în C.D. pe anul 1970, p. 213—214; Trib. Suprem, s. civ., dec. nr. 167 din 21 ianuarie 1974, în C.D. pe anul 1974, p. 228).

În consecință și conflictele de competență dintre instanțele judecătorești, pe de-o parte, și organele administrative ierarhic superioare și organele de conducere colectivă, pe de altă parte, urmează a fi soluționate de instanța superioară celei aflate în conflict.

Deși practica judiciară a dat o interpretare largă prevederilor art. 22¹ c. proc. civ. totuși procedura de soluționare a conflictelor de competență nu poate fi extinsă și la conflictele dintre instanțele judecătorești, pe de-o parte, și alte organe cu activitate jurisdicțională, decât cele la care ne-am referit, pe de altă parte. Astfel, dispozițiile art. 22¹ c. proc. civ. sînt inaplicabile cît privește un eventual conflict de competență dintre o instanță judecătorească și Curtea Superioară de Control Financiar. Acest din urmă organ are nelindoielnic atribuții jurisdicționale, legea acordîndu-i și căderea de a soluționa unele litigii de muncă (v. art. 8 lit. d din Legea nr. 2/1973). Cu toate acestea Curtea Superioară de Control Financiar nu face parte din sistemul instanțelor judecătorești, nefiind posibilă nici includerea sa în formula largă consacrată de art. 22¹ c. proc. civ., care se referă la organele obștești cu activitate jurisdicțională. Este și motivul pentru care s-a considerat, cu suficient temei, că procedura regulatorului de competență, prevăzută de art. 21—22 și 22¹ c. proc. civ. nu este aplicabilă și în ipoteza în care conflictul se ivește între o instanță judecătorească și Curtea Superioară de Control Financiar. Un atare conflict urmează să fie rezolvat, astfel cum s-a decis și în practica Colegiului de jurisdicție al Curții Superioare de Control Financiar, potrivit regulilor proprii sistemului din care face parte organul jurisdicțional în conflict (v. în acest sens, Colectiv, *Probleme de drept din practica Colegiului de jurisdicție al Curții Superioare de Control Financiar, în R.R.D., nr. 1/1975, p. 36; I. R. Urs, Gh. Tigăeru, C. Jornescu, Raporturi de muncă, editată de „Revista economică”, vol. III 1979, p. 281—282*).

Soluția adoptată de Colegiul de jurisdicție al Curții Superioare de Control Financiar nu este însă de natură să înlătore toate dificultățile practice. Într-adevăr, cu deosebire în cazul conflictelor negative de competență, s-ar putea ajunge la întreruperea cursului judecătii deși au fost utilizate căile și mijloacele procedurale proprii sistemului din care face parte organul jurisdicțional respectiv. Acest lucru se poate întîmpla atunci cînd soluțiile adoptate inițial sînt menținute și în urma folosirii căilor procedurale prevăzute de lege. De aceea, în literatura de specialitate s-a preconizat soluționarea acestor conflicte de competență de către instanțele judecătorești (v. în acest sens, I. Stoenescu și S. Zilberstein, op. cit. p. 217).

Apreciem că, de lege lata, nu se poate adopta o altă soluție decît aceea a rezolvării unui atare conflict potrivit regulilor proprii sistemului din care face parte organul jurisdicțional respectiv. Desigur, de lege ferenda, soluția propusă în literatura de specialitate este judicioasă, ea fiind de natură a înlătura toate dificultățile practice ale sistemului actual. Ne exprimăm părerea că într-o viitoare reglementare, conflictul de competență dintre o instanță judecătorească și Curtea Superioară de Control Financiar ar urma să fie soluționat de către Tribunalul Suprem. Această soluție se impune, după părerea noastră, în considerarea poziției pe care o are Curtea Superioară de Control Financiar în calitatea sa de organ ce funcționează pe lîngă Consiliul de Stat și care, din punct de vedere teritorial, are o competență la nivelul întregii țări.

În literatura de specialitate s-a considerat că și conflictul de competență dintre o instanță judecătorească și Biroul executiv al Consiliului Central de Control Municipal al Activității Economice și Sociale va trebui să fie soluționat tot potrivit regulilor proprii sistemului din care face parte organul jurisdicțional în conflict (v. în acest sens, D. Radu, *Competența și procedura de soluționare a litigiilor de muncă de către instanțele judecătorești, Iași 1978, p. 45—46*).

Menționăm că soluția rezolvării conflictelor de competență potrivit regulilor proprii sistemului din care face parte organul jurisdicțional în conflict a fost adoptată de către instanța noastră supremă și în privința conflictelor de competență dintre o instanță judecătorească și un organ arbitral (v. în acest sens, Plen. Trib. Suprem, dec. nr. 4 din 20 ianuarie 1955 în C.D. pe anul 1955, vol. II, p. 176—182). Opiniem că, de lege ferenda, s-ar impune ca asemenea conflicte de competență să fie supuse spre rezolvare tot Tribunalului Suprem. În materia jurisdicției muncii conflictele de competență nu se rezumă la divergențele dintre o instanță judecătorească și un alt organ cu activitate jurisdicțională. Așa fiind, se ridică problema de a ști care sînt regulile după care se soluționează conflictul de competență dintre două comisii de judecată sau dintre o comisie de judecată și un organ administrativ.

În literatura de specialitate s-a apreciat că dispozițiile art. 21—22 c. proc. civ. sînt aplicabile și acestor conflicte de competență. Potrivit acestei opinii conflictuale de competență dintre organele administrative și obștești cu activitate jurisdicțională se rezolvă tot de către in-

stanțele judecătorești (v. în acest sens, S. Ghimpu și, Gh. Mohanu, Litigiul de muncă, Editura științifică și enciclopedică, București 1975, p. 71—72; I. Hatmanu, I. Dobrin, Gh. Ilescu, Comisiile de judecată, Editura politică, București 1980, p. 33—34). De lege lata, nu putem împărtași acest punct de vedere. Art. 22¹ c. proc. civ. nu ne permite o atare interpretare. Acest text vizează, în terminus, conflictele de competență dintre o instanță judecătorească și un organ obștesc cu activitate jurisdicțională. Dacă, pe cale de analogie, s-a ajuns la concluzia că organele administrative trebuie incluse în formula largă a „organelor obștesci cu activitate jurisdicțională”, la care se referă art. 22¹ c. proc. civ., o atare metodă de interpretare nu poate fi folosită spre a concluziona că aceeași procedură se aplică și celorlalte conflicte de competență. Concluzia noastră poate fi dedusă chiar din dispoziția art. 22¹ c. proc. civ., fraza finală, care precizează că, în cazul conflictului de competență prevăzut de acest text, regulatorul de competență urmează a fi pronunțat de instanța ierarhic superioară celei în conflict. Rezultă, așadar, că art. 22¹ c. proc. civ. are în vedere acele situații în care se află în conflict și o instanță judecătorească. Dacă conflictul de competență nu privește și o instanță de judecată, acesta nu poate fi rezolvat în conformitate cu dispozițiile procedurale mai sus-menționate.

Așa fiind, apreciem că asemenea conflicte de competență urmează a fi rezolvate prin mijloacele legale prevăzute pentru sistemul respectiv de organe. Așa cum am subliniat deja acest mod de rezolvare nu este lipsit de dificultăți practice întrucât adeseori se întâmplă ca organele superioare să mențină hotărârile divergente. În acest mod se poate ajunge în cazul conflictului pozitiv de competență la hotărâri contradictorii, iar în cazul conflictului negativ de competență la întreruperea judecării. Este necesar să adăugăm că există și unele organe cărora legea le acordă competența de soluționare a unor litigii de muncă dar care nu beneficiază de mijloace procedurale proprii pentru desființarea hotărârilor nelegale (este, de pildă, cazul unor consilii de disciplină).

dr. Ioan LEȘ

Noțiuni în raporturile de muncă

ACT ADIȚIONAL LA CONTRACTUL DE MUNCĂ

Înscris semnat de conducătorul unității sau împuternicitul său și persoana încadrată în muncă care completează contractul de muncă. Se întocmește numai în cazurile în care unitatea trimite o persoană încadrată la o școală, curs de calificare, de perfecționare profesională sau la specializare cu scoatere din producție (indiferent de durata școlii sau a scoaterii din producție), sau organizează cursuri de pregătire și de ridicare a calificării la locul de muncă ori la specializare și documentare în străinătate.

Trebuie să cuprindă următoarele clauze:

- obligația unității de a suporta parțial sau integral, în condițiile legii, cheltuielile pentru instruire;
- îndatorirea celui încadrat de a lucra în unitate cel puțin 5 ani de la terminarea formei de instruire;
- obligația persoanei ca în cazul nerespectării îndatoririi asumate să plătească o despăgubire reprezentând chel-

tuielile făcute de unitate sau de alte organe pentru pregătirea ei profesională.

Reglementare — art. 71 Codul muncii, art. 21 din Legea nr. 1/1970 și art. 15 din Decretul nr. 95/1975.

FORME DE RETRIBUIRE

Formele de retribuire sînt următoarele:

— în acord sau cu bucata, cînd retribuiția convenită rezultă din înmulțirea tarifului pe unitatea de produs sau pe lucrare cu numărul produselor sau al lucrărilor realizate. În funcție de condițiile concrete de organizare a muncii și de interesul stimulării mai puternice a unor laturi cantitative sau calitative ale activității, se pot aplica următoarele variante: acord direct, acord global, acord indirect și acord progresiv;

— în regie sau după timp, cînd retribuiția tarifară stabilită pe oră, zi sau lună se acordă personalului pentru timpul efectiv lucrat la realizarea integrală a sarcinilor de serviciu;

— pe baze de tarife sau cote procentuale din valoarea achizițiilor, desfacerilor sau prestațiilor de servicii, cînd veniturile convenite se calculează asemănător acordului direct, proporțional cu nivelul de realizare a sarcinilor stabilite pentru fiecare lucrător. Tarifele și cotele procentuale se determină în corelare cu retribuiția tarifară a personalului cu atribuții și răspunderi similare; la depășirea sau ne-realizarea sarcinilor venitul este, ca și în cazul retribuirii în acord, direct proporțional, cu nivelul de realizare a sarcinilor.

Corespunzător organizării proceselor de muncă și modului de stabilire a normelor de muncă, formele de retribuire se aplică individual sau colectiv.

Reglementare — art. 12 și 13 din Legea nr. 57/1974.

AVERTISMENT (SANȚIUNE DISCIPLINARĂ)

Constă în avertizarea în scris a persoanei vinovate că, în cazul repetării abaterilor, se vor aplica sancțiuni mai grave, inclusiv desfacerea contractului de muncă. De regulă, se aplică celui care repetă abaterea pentru care a fost sancționat cu mustrare sau care, prin încălcarea obligațiilor sale de muncă și a normelor de comportare în unitate, poate influența bunul mers al unității.

Se poate aplica și de maiștri sau de șefii unor compartimente din unitate potrivit regulamentului de ordine interioară, precum și de conducerea unității. Dacă cel vinovat este numit de organul ierarhic superior, sancțiunea se aplică de acesta. Se înregistrează în dosarul personal.

Se contestă în termen de 30 de zile de la comunicare la organul sau persoana ierarhic superioară celeia care a aplicat sancțiunea.

Reglementare — art. 100 alin. 1 lit. b din Codul muncii, art. 14 și art. 18 din Legea nr. 1/1970, art. 37 din Statutul aprobat prin Decretul nr. 360/1976 și art. 36 din Statutul aprobat prin Decretul nr. 361/1976.

MUSTRARE

Notificarea scrisă prin care se pune în vedere persoanei încadrate că nu și-a îndeplinit în mod normal una sau mai multe din atribuțiile sale de serviciu, cu reco-

mandarea de a se îndrepta. Se aplică celui care a săvârșit pentru prima dată, fără intenție, abateri de mică importanță, care nu prejudiciază patrimoniul unității.

Se poate aplica și de maiștri sau de șefii unor compartimente din unitate, potrivit regulamentului de ordine interioară, precum și de conducerea unității. Dacă cel vinovat este numit de organul ierarhic superior, sancțiunea se aplică de acesta. Se înregistrează în dosarul personal.

Se contestă în termen de 30 de zile de la comunicare la organul sau persoana ierarhic superioară celeia care a aplicat sancțiunea.

Reglementare : art. 100 alin. 1 lit. a din Codul muncii, art. 14 și 18 din Legea nr. 1/1970.

ANGAJAMENTUL DE PLATĂ SCRIS

Atît Legea nr. 22/1969 cit și Codul muncii prevăd că pentru acoperirea pagubelor aduse unității, cel în cauză poate să-și ia un angajament de plată în scris, care constituie titlu executoriu Art. 107 alin. 2 din Codul muncii adaugă că un asemenea angajament de plată scris se poate asuma și pentru restituirea sumelor încasate nejustificat, plata contravalorii bunurilor ce nu mai pot fi restituite în natură ori a serviciilor nedatorate.

C. J.

Întrebări și răspunsuri

● **MARIA STRIMBU, Huși** — După absolvirea învățămîntului superior, cu diplomă de stat, ați fost încadrată ca inginer, cu retribuția prevăzută pentru al doilea an de activitate, întrucît înainte de absolvire ați lucrat peste 12 luni. După cîteva luni de la încadrarea ca inginer, ați fost promovată șef de fermă, fără să vi se asigure și retribuția corespunzătoare. Soluția corespunde reglementării în vigoare întrucît n-aveți o vechime de cel puțin 12 luni ca inginer horticol. După acest interval, veți putea fi retribuită ca șef fermă numai cu aprobarea nominală a Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare.

● **DUMITRU SCURTULESCU, Drobeta-Tr. Severin** — Vă mulțumim pentru aprecieri. Semnalarea privind indemnizația de conducere nu este întemeiată. Indemnizația de conducere, parte a retribuției cadrelor din conducerea unității are, în principal, scopul diferențierii retribuției. Avînd o retribuție tarifară fixă aceste cadre nu ar putea beneficia de o retribuție diferențiată, în raport cu aptitudinile și calitățile lor profesionale. Spre pildă, trei directori ai unor unități din aceeași ramură și același grad de organizare, ar avea aceeași retribuție, indiferent de calitățile, vechimea în specialitate și în munca de conducere, precum și de aptitudinile lor. Desigur că aceste cadre nu beneficiază de plata orelor suplimentare, prin natura muncii programul lor de lucru este normat. Sîntem de acord cu dv. că repartitia Comisiei guvernamentale a absolvenților învățămîntului superior este un act administrativ care precede

încheierea contractului de muncă. În situația cititorului la al cărui răspuns vă referiți, acesta avea — în primul an de activitate — un contract de muncă în calitate de personal operativ și susținea că unitatea n-are posibilitatea să-l asigure un post corespunzător pregătirii sale superioare. În această situație, conform reglementării în vigoare, trebuie să l se asigure transferul în interesul serviciului.

● **COMITETUL SINDICATULUI C.S.C.F.I., Brăila** — Sporul pentru vechimea neîntreruptă în aceeași unitate se stabilește în raport exclusiv de retribuția tarifară, și nu în raport cu celelalte elemente ale retribuției. Răspunsul la care vă referiți corespunde reglementărilor legale.

● **ARPAD IANOS, Odorheiu Secuiesc** — Fiînd încadrat în categoria a 6-a a rețelei tarifare a meseriei, dv. ați fost promovat în funcția de tehnician principal. Sînteți absolvent al școlii profesionale și al liceului de cultură generală, avînd o vechime în meserie de 13 ani. Întrucît îndepliniți condițiile prevăzute de lege, puteți ocupa funcția de maestru, urmînd ca în termen de cinci ani să absolviți cursurile școlii de maiștri.

● **ADRIAN TURTUREANU, București** — La plecarea dv. pentru satisfacerea serviciului militar — 1 martie 1980 — unitatea (conform art. 19 lit. c din Legea nr. 26/1967) avea obligația să vă compenseze în bani concediul de odihnă neefectuat în acel an. Ați revenit în unitate la 1 iulie 1980. În acest caz aveți dreptul la un

concediu corespunzător lunilor ce veți lucra în anul 1980, respectiv pentru șase luni. De acest concediu puteți beneficia — cu anticipație — în tot cursul anului.

● **DOMINIC FOGARASI, Tg. Mureș** — Din scrisoarea dv. rezultă că sînteți muncitor de înaltă calificare — încadrat într-una din ultimele două categorii ale rețelei tarifare a meseriei de electronist — și că ați absolvit liceul de cultură generală, precum și școala profesională de 2 ani și jumătate. În aceste condiții puteți fi promovat în funcția de maestru, cu condiția de a absolvi în următorii cinci ani școala de maiștri.

● **STELIAN GIRTAN, Șoldanu, Ilfov** — Conform legislației în vigoare, pensionarul urmaș I.O.V.R. care îndeplinește și condițiile de a fi beneficiar al unei pensii pentru munca depusă și limită de vîrstă trebuie să opteze pentru una din aceste pensii. Cazurile la care vă referiți privesc pensionarii care au beneficiat de pensie înainte de luna iulie 1977.

● **C. DUMITRESCU, Constanța** — În legătură cu metodologia de încasare a prestațiilor de cazare acordate turiștilor străini am răspuns în Suplimentul la revista noastră nr. 20.

● **ALEXANDRU BERCARU, Slobozia** — Decontarea cheltuielilor efectuate cu ocazia deplasărilor în interesul serviciului sînt cele pentru transportul cu trenul, I.T.A. sau avionul, diurna și cazarea la hotel.

● **IULIAN CONSTANTINESCU, Iași** — Problemele la care vă referiți sînt în atenția organelor centrale în vederea reglementării. (Din răspunsul Ministerului Muncii nr. 321411).

PRODUSE NOI CU MARCA „DERO“

Întreprinderea de detergenți „Dero“ din Ploiești are în programul de fabricație — pe lângă gama de detergenți — o bogată paletă de produse chimice de degresare, spălare, prelucrare, protecție anticorosivă și tratament termic metale, necesare industriei metalurgice și constructoare de mașini. Acestea sînt :

SE DERO 100 : lichid pentru degresarea și spălarea pieselor auto conservate, a motoarelor înainte de reparații, curățirea rezervoarelor și tancurilor petroliere, a cazanelor C.F.R. de gudroane și produse petroliere, dizlocarea miezurilor de turnătorie la piesele din fontă etc. Se utilizează în soluție apoasă la concentrația optimă de 3—5% sau pînă la 10% în cazul pieselor mal murdare și la temperatura de 50—60°C. Degresarea și spălarea se execută prin simplă imersare sau sub jet funcție și de natura obiectelor ce trebuie degresate și agentul gresant. Fiind un amestec de substanțe tensioactive și hidrocarburi grele (solvent) produsul ca atare are gradul de toxicitate caracteristic produselor petroliere și este inflamabil cînd este expus la căldură și la flacără.

DEHIDROL AL ȘI OL : lichid pentru îndepărtarea emulsiilor și apei de pe cușineți și alte suprafețe metalice din aluminiu și oțel. Asigură protecția anticorosivă temporară a acestora. Se utilizează ca atare la temperatura mediului ambiant. Spălarea pieselor de apă sau emulsii se execută prin imersarea acestora în produs. Măsurile de protecție sînt cele recomandate pentru produsele petroliere. Nu este recomandat pentru îndepărtarea uleiurilor și vaselinelor sau a peliculelor de grăsimi provenite din operația de tragere-trefilare.

DERO LB : praf pentru spălarea sticlelor de lapte, bere, spirt, degresarea conservantului de pe tu-

bulatura cazanelor generatoare de abur din centralele termice. Se utilizează în soluție apoasă la concentrația de 3—5% și temperatura de 60—70°C. Degresarea și spălarea se execută prin imersare sau jet în funcție de natura obiectului ce trebuie degresat și de natura conservantului. După spălarea cu acest produs se recomandă limpezirea cu apă. Nu este toxic sau inflamabil. Avînd în vedere alcalinitatea soluției apoase (pH.10) se recomandă atenție la manipulare. Se vor folosi alifii protectoare pentru mîini.

DEROMET I : detergent pulbere pentru spălări piese auto, aparatură tehnică, pardoseli etc. Se utilizează în soluție apoasă pînă la 10%, la temperatura mediului ambiant sau la temperatura de cca. 35—50°C. Produsul nu este toxic sau inflamabil.

DEROMET II : detergent aglomerat pentru spălarea mijloacelor de transport ca : autobuze, avioane etc. Produsul se utilizează în soluție apoasă la concentrația pînă la 10%, la temperatura mediului ambiant.

CONCENTRAT EMULSIONABIL DERO R : lichid pentru ungerea, răcire la rectificarea căilor de rulare a diametrului exterior și fețelor plane la inelele de rulmenți. Se utilizează la temperatura mediului ambiant, în emulsie apoasă de 2,5%, în amestec cu soluția de protecție anticorosivă DERO RA. Emulsia conținînd 2,5% Dero 1076 și 2,5% Dero RA se dirijează sub formă de jet pe suprafața metalică ce se prelucrează.

CONCENTRAT EMULSIONABIL DERO R : lichid pentru ungerea, răcirea și spălarea pieselor precum și pentru rectificarea, strunjirea, broșarea și tăierea suprafețelor metalice. Se utilizează în emulsie apoasă de 2,5% în amestec cu soluția de protecție anticorosivă Dero

RA, la temperatura mediului ambiant. Emulsia se dirijează sub formă de jet pe suprafața metalică ce se prelucrează.

LUBRICORD : lubrifiant pentru trefilarea sîrmelor de oțel tare, alămite. Se utilizează în emulsie apoasă de 5—10% la temperatură max. de 35—40°C. Lubricordul se poate utiliza și la oțeluri cu un conținut scăzut de carbon. Nu are acțiune corosivă asupra materialului trefilat datorită îmbibitorilor de corosiune din compoziție.

DERO RA : soluție de protecție anticorosivă a suprafețelor de oțel. Se utilizează în soluție de 2,5% în amestec cu concentratul emulsionabil Dero R sau 1076 la temperatura mediului ambiant. Se poate utiliza și independent pentru protecția anticorosivă temporară pe flux de fabricație a pieselor din oțel depozitate pentru o perioadă de maximum 30 zile.

DERO T : lichid pentru uleiurile de tratament termic pentru mărirea puterii de călire și emulsionare. Se utilizează ca atare în concentrație de 5% față de uleiurile de tratament termic uzuale. În viitorul apropiat întreprinderea va produce un nou produs **DERO D** pentru degresare alcalină la spălarea elementelor de rulmenți după tratamentul termic. Degresarea și spălarea se vor executa prin simplă imersare sau sub jet funcție de natura obiectelor ce trebuie degresate și agentul gresant. Poate fi experimentat la îndepărtarea uleiurilor și a peliculelor de grăsimi provenite din operația de tragere-trefilare.