

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Criteria de specializare a producției de export

Schimburile internaționale pe bază de prețuri de producție realizează mai complet principiul economiei de muncă decât schimbul de mărfuri după valoarea lor, dar extinderea lui la nivel internațional dezavantajează țările slab dezvoltate, cărora piața mondială nu le recunoaște o parte a timpului de muncă materializată în mărfurile produse. Participând la comerțul mondial, acestea din urmă subvenționează cu o parte însemnată costurile înzestrării cu capital a țărilor dezvoltate, progresul lor tehnic.

Difuzarea mai lentă a creșterilor de productivitate la scara întregii economii mondiale comparativ cu cadrul economic național determină o mai mare inerție a valorii mărfurilor pe piața internațională comparativ cu cele naționale, atrăgând profituri suplimentare, de lungă durată prin participarea la comerțul internațional, pentru țările cu productivități superioare mediei. Aceste profituri suplimentare se permanentizează pentru țările care acumulează un stoc mai mare de capital și care au o compoziție organică a capitalului ridicată (vezi Tabelul nr. 1).

Desigur că în formarea scării valorice internaționale un rol hotărâtor revine **necesarului mondial**. Astfel, când producția unei mărfi pentru piața mondială depășește necesarul mondial, valoarea de piață este dată de timpul de muncă individual aparținând țărilor exportatoare care produc mai ieftin. Pentru țările exportatoare, care înregistrează un timp de producție individual mai ridicat, nu este recunoscută pe piața mondială o parte a muncii naționale. Exportatorii periferici dispar de pe piață.

Situația inversă, când producția pentru piața mondială este insuficientă, se caracterizează prin stabilirea unei valori de piață la nivelul dat de timpul de muncă național ai țărilor unde cheltuielile de muncă sînt mai ridicate. În aceste condiții, profiturile exportatorilor cresc și se extinde producția pentru piața mondială.

În dinamică progresul tehnic face să apară mijloace de producție noi, perfecționate, care funcționînd alături de cele vechi, mai puțin eficiente, aduc profituri suplemen-

tare; în același timp creșterea necesarului mondial face ca, alături de cele mai bogate resurse, să fie atrase în exploatare și resurse noi, a căror utilizare nu era rentabilă anterior. Diferențele naționale ale cheltuielilor de muncă, generate de eficiența diferită a condițiilor de producție de la o țară la alta, devin prin participarea la comerțul mondial o sursă durabilă de venituri suplimentare pentru țările cu resurse naturale bogate și/sau tehnologii avansate.

Potrivit unor studii¹, în perioada 1972—1976 renta exportatorului și-a sporit ponderea în prețul final la exportul de bauxită de la 3% la 7%, la fosforită de la 4 la 13%, la cositor de la 18 la 24%, la petrol (din țările OPEC), de la 9 la 32%, în timp ce la minereul de fier a scăzut de la 10 la 4%.

Raymond Vernon² distinge în cadrul ciclului de viață a produsului în comerțul internațional, trei faze: de nou-tate, de difuzare a acestuia la țările dezvoltate și de standardizare. Potrivit acestei dezvoltări, calculatoarele se mai aflau acum un deceniu în prima fază, în timp ce textilele, produsele din piele, de cauciuc și hirtia la extrema cealaltă. Automobilele sînt la granița standardizării.

Trecerea unui produs prin cele 3 faze menționate cu consecințe asupra producției și exportului este ilustrată în graficul din pag. 2.

Un caz tipic pentru această evoluție a fost cel al produselor sintetice, care inițial au fost caracterizate de un „gap tehnologic” între țări, favorizînd exportul pe baza avantajelor absolute de costuri. Într-o primă fază, exportul țării de origine (S.U.A.) s-a amplificat, permițînd extinderea producției peste nevoile interne și scăderea costurilor unitare. Apoi producția s-a răspîndit și în alte țări, avantajul absolut al țării de origine fiind estompat de avantajul comparativ al partenerilor, care au devenit exportatori. Și semiconductorii urmează o dezvoltare asemănătoare cu cea prezentată mai sus, producția lor extinzîndu-se și la țări în curs de dezvoltare.

Țările care apar ca imitatori sînt obligate să producă mărfuri conform standardelor internaționale, exporturile lor deținînd o cotă însemnată în totalul producției, în condițiile în care necesarul intern scăzut nu permite reducerea substanțială a costurilor. Spre exemplu, Belgia produce componente pentru automobile — baterii, pneuri, geamuri, textile pentru tapiserie, radiatoare etc. — solicitate de

Supliment la

nr. 33 1981

Revista
ECONOMICA

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

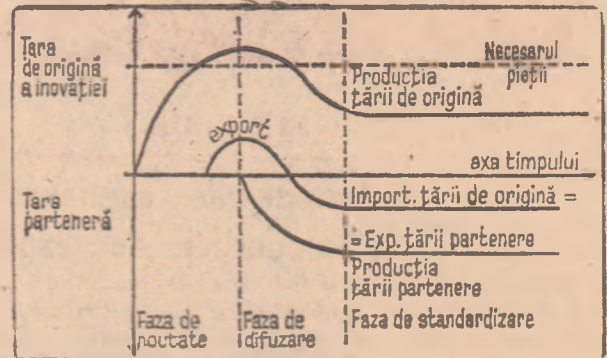
toți producătorii de automobile, fiind standardizate, dar nu produc subansamble sau părți, care variază considerabil atât între producători, cât și între modele. Alte țări mici ca Suedia, Danemarca, Olanda, Elveția exportă produse foarte diferențiate, adeseori exportul contribuind mai mult decât necesarul intern la atingerea volumului optim al producției. Astfel sînt mobila daneză, echipamentul și aparatele electrice olandeze, mașinile, rulmenții cu bile și telefoanele suedeze, ceasurile și produsele farmaceutice elvețiene.

Optimul specializării producției unei țări este flexibil, dinamic, deplasîndu-se, odată cu dezvoltarea forțelor de producție ale țării. În condițiile actualei revoluții tehnico-științifice, acesta este determinat într-o măsură tot mai mare de apariția de noi tehnologii și de participarea muncii cu înaltă specializare și a cercetării științifice în producție.

Estimările empirice dovedesc că avantajul comparativ în producție și respectiv structura exporturilor se modifică, odată cu acumularea de capital fizic și uman. Studînd structura exporturilor pe 184 de grupe de mărfuri, agregate apoi în 18 mari grupe, la 36 de țări, atât dezvoltate cât și în curs de dezvoltare, Bela Balassa³ a ajuns la concluzia, de altfel în concordanță cu numeroase alte studii efectuate pe țări, că produsele petroliere și din cărbune, produsele chimice, hîrtia și produsele din hîrtie se caracterizează prin ponderi ridicate ale capitalului în structura cheltuielilor de producție, iar confecțiile, textilele, produsele din piele, produsele de ceramică și sticlă

au specific ponderi ridicate ale cheltuielilor cu forța de muncă.

Urmărind dezvoltarea unui produs, se poate constata trecerea sa dintr-o clasă în alta, ținînd seama de preponderența factorilor în producția acestuia. Produsele cu tehnologii noi necesită elemente de know-how și cercetare științifică, personal specializat, tehnicienii și personalul



științific reprezentînd peste 9—10% din mîna de lucru utilizată. Pînă ce este pusă la punct, tehnologia este instabilă, producția necesitînd intervenția personalului foarte calificat. Odată puse la punct, tehnologiile se stabilizează, se face apel tot mai redus la personalul înalt calificat, în stadiul producției și produsele devin tradiționale.

Ținînd seama de ponderea diferitelor componente ale cheltuielilor de producție, mărfurile pot fi astfel grupate⁴:
— mărfuri cu intensitate ridicată a resurselor naturale:

Intensitățile medii ale factorilor pentru 18 grupe de mărfuri (dolari S.U.A.)

Tabelul nr. 1

Nr. crt.	Grupa de mărfuri	Ponderea în exporturile totale ale celor 36 țări (%)*	Valoarea adăugată		
			Capital pe lucrător (\$)	Salariu mediu pe lucrător (\$)	Raport (3):(4)
1.	Textile	75,38	3885	5919	0,656
2.	Confecții	22,98	3583	5165	0,693
3.	Cherestea și produse de lemn	31,75	4452	6431	0,692
4.	Mobilă	9,80	4431	6669	0,664
5.	Hîrtie și produse de hîrtie	43,30	11467	10397	1,103
6.	Poligrafie	13,54	8962	6941	1,291
7.	Produse chimice	117,73	19485	9882	1,972
8.	Petrol și produse de cărbune	24,45	31310	11910	2,629
9.	Cauciuc și materiale plastice	24,11	6406	7784	0,823
10.	Piele și produse din piele	7,75	4420	6824	0,648
11.	Ceramică și produse de sticlă	11,96	5571	6742	0,826
12.	Metale primare	99,91	6674	10385	0,652
13.	Produse de metal	16,99	7330	8715	0,841
14.	Mașini neelectrice	148,36	7326	9704	0,755
15.	Echipament electric	96,98	5808	8916	0,651
16.	Echipament de transport	190,19	11090	10824	1,024
17.	Instrumente	28,34	13530	9619	1,407
18.	Alte produse manufacturate	24,71	6228	9319	0,668
Toate grupele		1000,00	9645	9308	1,036

Sursa: Bela Balassa, Op. cit. pag. 22.

* Dintre cele 36 țări, 18 sînt dezvoltate și 18 în curs de dezvoltare.

produsele agricole (exclusiv tutunul), cauciucul natural, lemnul, pasta de hirtie, hirtia, îngrășămintele minerale, sulful, minereuri și concentrate de fier, minereuri metalice neferoase, cărbune, cocs, brichete, petrol brut, gaze naturale, pietre prețioase, perle, metale neferoase;

— **mărfuri cu intensitate ridicată a capitalului:** băuturi, tutun prelucrat, fier, oțel, vehicule rutiere, produse de rafinare a petrolului și de cărbune, săpunuri, vopsele, articole de cauciuc, ciment;

— **mărfuri cu intensitate ridicată a mîinii de lucru:** articole din piele, articole manufacturate din lemn, plăci de lemn, articole de hirtie, textile, articole manufacturate din metal, minereuri nemetalice, materiale de construcție, sticlă, aparate de uz casnic, material rulant de cale ferată, nave, aparate de radio, televizoare, articole de birou, articole din materiale plastice, jucării, bijuterii, mărfuri de consum, diverse;

— **mărfuri cu tehnologie nouă:** produse chimice, produse farmaceutice, medicamente, materiale plastice și sintetice, generatoare de forță, mașini agricole, mașini de birou, mașini pentru prelucrarea metalelor, mașini pentru industrii specializate, mașini pentru distribuirea electricității, aparate electrice, aparate de telecomunicații, aeronave, instrumente, materiale foto, ceasuri.

La ultimele trei grupe de produse acționează așa-numita „lege Verdoorn“, potrivit căreia productivitatea muncii crește mai rapid în ramurile unde producția sporește în mai mare măsură. (Cf. „Structure and Change in European Industry“, New York, 1977 pag. 10, la țările din Europa Occidentală relația dintre productivitatea muncii (P) și producție (Q) este dată de ecuația: $P = 1,5 + 0,587Q$, unde P și Q sînt ritmuri). O condiție a sporirii producției în cazul țărilor mici este exportul, a cărei competitivitate crește pe măsura ridicării productivității muncii. Acest fapt determină ca la țările dezvoltate, convergența structurilor de producție să fie însoțită de dezvoltarea rapidă a schimburilor. Se intensifică diviziunea internațională a muncii pe baza unor grupe tot mai restrinse de produse, exporturile și importurile țărilor partenere devenind tot mai asemănătoare ca structură pe grupe mari de mărfuri, dar tot mai diversificate în detaliu, sporește importanța schimburilor intrasectoriale față de cele intersectoriale, promovîndu-se tot mai mult specializarea de produse și pe procese tehnologice.

Lector univ. Ovidiu RUJAN

¹ H. Hughes and Shamsher Singh — Economic Rent: Incidence in Selected Metals and Minerals. In „Resources Policy“, June, 1978, p. 139 și H. Hughes — Economic Rents, The Distribution of Gains from Mineral Exploitation and Mineral Development Policy, World Development, vol. 3, nr. 11, 1975, pag. 811.

² Raymond Vernon ed. — The Technology Factor in International Trade Universities — National Bureau, New York, London, 1970.

³ Bela Balassa — A „Stages“ Approach to Comparative Advantage“ — paper presented at the 5th World Congress of the International Economic Association, Tokio, August-September 1977.

⁴ Herbert Giersch (ed.) — The International Division of Labour. Problems and Perspectives. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1974 și P.B.W. Raymond — The Homogeneity of Manufacturing Industries with Respect to Factor Intensities. In Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 58, no. 3, August 1976.

Negocierea în operațiunile comerciale internaționale cu aport valutar

Mutațiile înregistrate în ultimele decenii în domeniul comerțului internațional au impus atât găsirea unor forme noi de comercializare cît și o riguroasă organizare a activității de realizare a valorii mărfurilor în procesul schimburilor internaționale.

Răspunzînd acestor deziderate Legea nr. 12/1980 pentru întărirea autoconducerii muncitorești și autogestiuunii economico-financiare și valutare în activitatea de comerț exterior și cooperare economică internațională, identifică și creează cadrul dezvoltării operațiunilor cu aport valutar — pe planul găsirii unor forme de comercializare adaptate condițiilor pieței mondiale, evidențînd totodată activitatea de negociere („tratative și contractare externă“) — pe planul organizării moderne a întreprinderilor de comerț exterior.

Abordarea corelată a acestor două activități de comerț exterior poate constitui sursa realizării unor operațiuni cu aport valutar menite să asigure venituri în valută din însuși actul de comercializare internațională.

DIVERSITATEA OPERAȚIUNILOR

Identificarea „operațiunilor cu aport valutar“ în contextul general al operațiunilor pentru realizarea planului de export-import și cooperare economică internațională, are loc în practică pe baza unei serii de criterii din care enumerăm:

— asigurarea bunei gospodăririi a resurselor valutare prin realizarea de beneficii suplimentare în valută (reexportul în formele lui „clasice“ este un exemplu de astfel de operațiune) sau degrevarea balanțelor comerciale de unele plăți în valută (vezi spre exemplu operațiunea de switch);

— tranzacționarea unor mărfuri și servicii ce nu implică consumul de materii prime sau alte materiale indigene;

— valorificarea unor contrapartide de import din operațiuni de compensație ce nu prezintă interes pentru piața locală, pentru exporturile de mărfuri și servicii indigene la care se înregistrează o situație conjuncturală nefavorabilă la vînzare etc.

Caracteristicile de mai sus ale operațiunilor cu aport valutar determină clasificarea lor în:

a) **Operațiuni cu aport valutar subordonate realizării unor procese de aprovizionare-desfacere a unor unități sau complexe de producție.** Acestea avînd ponderea cea mai mare sînt constituite din:

— operațiuni de switch;

— operațiuni de valorificare prin reexport a unor contrapartide de import;

— importuri de completare la instalații sau exporturi de servicii complexe, pentru reexport, cu diferență valutară suplimentară;

— operațiuni de lohn prin care se asigură folosirea cu maximum de eficiență a unor capacități de producție indigene;

— alte operațiuni comerciale subordonate unor procese de desfacere a unor mărfuri indigene în condiții conjunc-

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

turale nefavorabile sau unor procese de aprovizionare cu materii prime deficitare.

b) Operațiuni cu aport valutar independente :

- arbitrajul de marfă și arbitrajul valutar ;
- intermediari între vinzătorii și cumpărătorii străini (re-exportul pe cont propriu sau intermedierea pe bază de comision) ;
- alte operațiuni ce asigură beneficii în valută prin valorificarea „know-how-ului“ de comercializare internațională.

Această clasificare impune deja o serie de concluzii pe planul tehnicilor specifice de negociere în operațiunile cu aport valutar.

În primul rând se remarcă diferențele în baza argumentării în cazul negocierii între cele două categorii de operațiuni. În timp ce în cazul operațiunilor cu aport valutar subordonate, baza pentru argumentație o constituie legarea de anume avantaje pe care traderul le aduce în cadrul unor procese de aprovizionare-desfacere, în cazul operațiunilor cu aport valutar independente, baza argumentației o va constitui abilitatea comercială (respectiv oferirea unui avantaj sau asumarea unui risc pe planul strict al comercializării).

În acest sens se impune, ca în cadrul favorabil creat de Legea nr. 12/1981 pentru dezvoltarea operațiunilor cu aport valutar fiecare întreprindere de comerț exterior să dezvolte operațiuni cu aport valutar în concordanță cu nomenclatorul de activitate propriu. Experiența de comercializare combinată cu existența cadrului legislativ apropiat dezvoltării unor operațiuni cu aport valutar determină pe planul negocierii o elasticitate deosebită ce constă în principal în :

- acceptarea în contrapartida unor exporturi, de mărfuri ce nu prezintă interes pentru piața internă cu obținerea dreptului de reexport ;
- ofertarea în contrapartidă la importurile noastre a unor produse din nomenclatorul propriu sau din nomenclatorul altor întreprinderi de comerț exterior ;
- sesizarea complementarității de aprovizionare a unor unități productive străine cu nevoile noastre de import și respectiv importul „en gros“ cu reexportul loturilor ce nu prezintă interes pentru piața internă (prezentînd în schimb un interes deosebit pentru parteneri externi ce achiziționează la prețuri „en detail“) ;
- realizarea unor exporturi complexe prin încorporarea de importuri de completare (piese sau servicii ce se valorifică superior în cadrul unor ansamble) ;
- realizarea exporturilor unor produse prelucrate în cadrul unor operațiuni de lohn ;
- acceptarea în cadrul unor acorduri sau aranjamente de cooperare a unor produse ce nu prezintă interes direct pentru piața internă, concomitent cu obținerea dreptului de reexport pentru aceste produse.

În al doilea rând este de remarcat complexitatea ac-

tului de negociere în cadrul primului tip de operațiuni cu aport valutar. În acest caz, drumul parcurs de negociator pornește de la urmărirea realizării unor operațiuni de export, în concurență cu mai mulți parteneri ce oferă același produs, succesul în negocieri fiind asigurat în majoritatea cazurilor de acceptarea unor contrapartide ce constituie baza unor operațiuni de reexport. Este edificator în acest sens exemplul pe care îl constituie așa-numita „formulă românească de cooperare“.

În al treilea rând operațiunile cu aport valutar independente reflectă atingerea unui anumit nivel de abilitate comercială, respectiv acumularea unei bogate experiențe de comercializare, deținerea unor surse de informare pentru negociere și a unui aparat de interpretare a lor bine puse la punct. Este nivelul «obiectiv» pentru orice compartiment de negociere angrenat în operațiuni cu aport valutar.

Trebuie remarcat însă că experiența de negociere în operațiunile cu aport valutar este atinsă de firmele de trading tot în cadrul nomenclaturii propriu de activități și nu printr-o diversificare excesivă.

Cunoașterea și interpretarea corectă a „charturilor“ de bursă — ca instrument specific al marketingului de aport valutar — nu se poate realiza pentru o gamă foarte largă de produse, ci numai pentru câteva produse.

Același lucru este valabil și pentru cunoașterea politicilor și riscurilor de comercializare specifice pe tip de marfă sau piață ce pot constitui argumente în procesul de negociere.

DIVERSIFICAREA ABORDĂRII

Pentru a determina specificul actului de negociere în cadrul operațiunilor cu aport valutar este necesar să se pornească de la modul în care intermediarul abordează operațiunea : pe cont propriu sau pe cont străin. Aceasta determină folosirea uneia din cele două tehnici principale folosite în operațiuni cu aport valutar :

- tehnici de tipul reexportului pe cont propriu și
- tehnici de tipul reexportului pe cont străin.

Caracteristica principală a primelor, din punct de vedere al negocierii, o constituie tratarea simultană cu cele două extreme ale rețelei de desfacere, furnizorul și respectiv beneficiarul, adaptarea și transferarea condițiilor discutate la un pol al rețelei cu cele ce se tratează la celălalt pol al ei.

Astfel, argumentele de ofertă ale furnizorului vor fi folosite de intermediar adaptate la specificul beneficiarului, în relația cu acesta din urmă. În același timp termenele de livrare, valabilitatea pentru acreditiv sau oferta vor fi adaptate de intermediar, la noile condiții necesare pentru respectarea termenilor contractuali stabiliți cu beneficiarul. Se produce astfel transferul și pe planul negocierii a principiului „back to back“ cunoscut în domeniul

derulării operațiunilor cu aport valutar (îndeosebi de la plățile prin acreditive).

În ceea ce privește tehnicile de tip reexport pe cont străin, din punct de vedere al negocierii au ca principală trăsătură transferarea automată, nefiltrată, a rezultatelor negocierii de la un capăt al rețelei de comercializare către celălalt capăt al ei.

Acționând în aceste cazuri în postură de comisionar sau agent, intermediarul (traderul), transferă toate condițiile ofertelor, depunând diligența maximă pentru încheierea tranzacției comerciale.

Separat de tranzacția de marfă în care se negociază o ofertă specifică, are loc însă procesul de negociere a condițiilor în care acționează comisionarul (întinderea mandatului, comisionul etc.).

În acest al II-lea caz, al tehnicilor de reexport pe cont străin, are loc aplicarea și în domeniul negocierilor a principiului „transferabilității” de la derularea operațiunilor cu aport valutar (cunoscut sub această denumire în primul rând din domeniul acreditivelor).

Ambele tipuri de tehnici de comercializare în operațiunile cu aport valutar, și respectiv principiile de negociere au ca trăsătură comună, tratarea cel puțin a unei oferte specifice de marfă. Ceea ce le deosebește însă pe planul negocierii, din punctul de vedere al traderului, este obținerea câștigului, în primul caz ca diferență de condiții negociate cu beneficiarul și respectiv furnizorul și sub formă de comision în cel de-al doilea caz (acest comision fiind rezultatul unor negocieri aparte cu partenerul în numele căruia acționează traderul).

Dacă în domeniul negocierii unor oferte de marfă argumentarea asupra naturii serviciului prestat este relativ ușoară, în cazul negocierii operațiunilor de intermediere acesta se determină mai greu din punct de vedere al avantajelor pe care le oferă intermediarul.

Considerăm că principalele lui surse pentru întreprinderile noastre de comerț exterior sînt:

— experiența în comercializarea unui produs sau cunoașterea unei anume piețe;

— situația geografică ce permite introducerea mai ușoară pe o anumită piață (inclusiv, spre exemplu, prin folosirea portului liber Sulina);

— aranjamentele comerciale ale întreprinderii (aranjamente tip barter, sau formula românească de cooperare etc.);

— posibilitatea utilizării unor capacități de prelucrare, a rețelei externe și bazei de comercializare a întreprinderii respective;

— posibilitatea oferirii de servicii comerciale de o structură și gamă foarte diversă prin cooperarea între mai multe întreprinderi de comerț exterior (colaborare cu Terra, B.R.C.E., Navlomar, Romtrans etc.).

Analiza atentă a tuturor oportunităților pentru operațiunile cu aport valutar ce apar în cadrul negocierilor întreprinderilor noastre de comerț exterior poate deveni pentru acestea sursa unor importante venituri în valută.

Florin POGONARU

conjunctura pe piețele valutare și de capital

Variabilitatea cursurilor de schimb. Concluziile unei analize

Problema fluctuațiilor înregistrate de cursurile de schimb începînd cu anul 1973 (cînd s-a generalizat politica de flotare a cursurilor de către principalele țări capitaliste dezvoltate) prezintă, așa cum s-a arătat în articolul nostru din numărul precedent, atît o importanță teoretică, cît și una practică. Analiza acestui fenomen stă la baza aprecierilor privind implicațiile multiple pe care le-a avut renunțarea la politica de fixitate a cursurilor.

Fondul Monetar Internațional a efectuat un calcul amplu al indicilor de variabilitate pentru monedele țărilor membre, prezentați în Tabelul nr. 1. Indicii de variabilitate sînt corelați cu deviația standard a modificărilor medii lunare ale cursurilor efective de la modificarea medie a anului respectiv. Cifrele pentru grupele de țări menționate sînt medii neponderate ale indicilor de variabilitate pentru monedele țărilor din grup.

Analiza cifrelor obținute de F.M.I. și prezentate în Tabelul nr. 1 scoate în relief cîteva concluzii:

1. În primul rînd, este evident că variabilitatea cursurilor este la rîndul ei un fenomen instabil; după perioade de accentuare a acesteia (de exemplu în 1978) urmează perioade de relativă liniște (1979). Fluctuațiile cursurilor de schimb — respectiv modificările pe termen scurt care dispar după cîteva zile — nu pot fi distinse, în momentul apariției, de modificările pe termen lung. Mai mult, chiar modificările pe termen lung sînt însoțite, de multe ori, de importante fluctuații în jurul tendinței generale. Cu alte cuvinte, nu se poate vorbi despre accentuarea continuă a instabilității cursurilor, de schimb, ci de „puseuri” de instabilitate, care apar în momentele de criză pe piețele valutare.

2. În al doilea rînd, anul 1978 a fost, pînă în prezent, cel în care s-au înregistrat cele mai importante fluctuații în curs. Urmează, ca amploare, anii 1973—1977, cînd fluctuațiile au fost mai importante (în cazul țărilor capitaliste dezvoltate) decît cele din 1979, anul cel mai calm. În cazul țărilor în curs de dezvoltare, indicii de variabilitate au manifestat o mai mare continuitate, comparativ cu cei din țările dezvoltate.

3. Indicii de variabilitate ai diferitelor monede occidentale denotă, de asemenea, cîteva aspecte interesante. Se remarcă, în mod deosebit, variabilitatea mare a yenului japonez și a francului elvețian; indicii acestor mo-

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

nedă au depășit în 1978 nivelul de 3%. Trebuie subliniat că prin metoda utilizată, indicele de variabilitate al dolarului a fost cel mai scăzut în toate perioadele analizate, situându-se cam la jumătatea nivelului mediu înregistrat pe ansamblul țărilor dezvoltate; cu alte cuvinte, din punct de vedere al fluctuațiilor de curs, dolarul a fost moneda cea mai stabilă.

4. Au existat excepții de la tendința generală a variabilității. Astfel, spre deosebire de celelalte monede, variabilitatea lirei sterline s-a accentuat în 1979 față de 1978. Un alt exemplu îl constituie lira italiană, al cărui curs a dovedit o relativă stabilitate în anii 1977—1978—1979.

Este cunoscut, că, în perioada menționată, autoritățile monetare din țările occidentale au luat măsuri de limitare a fluctuațiilor excesive ale cursurilor de schimb, prin măsuri de intervenție directă pe piețele valutare. Acest lucru explică, în parte, evoluția sinusoidală a indicilor de variabilitate. În funcție de gradul de fluctuație a cursurilor de schimb, firmele particulare și băncile au luat măsuri de contracarare a riscurilor valutare.

Ion ANTON
Mugur ISĂRESCU

Tabelul nr. 1

Variația medie lunară a cursurilor de schimb efective, în perioada aprilie 1973—decembrie 1979 (%)

	1973- 1976	1977	1978	1979
Țări industrializate	1,41	1,13	1,44	0,96
Canada	0,87	1,14	1,40	1,21
Franța	1,62	0,50	1,61	0,64
R.F. Germania	1,82	0,98	1,33	0,64
Italia	1,98	0,60	0,73	0,68
Japonia	1,36	1,68	3,13	2,03
Elveția	1,42	1,73	3,38	0,91
Anglia	1,45	0,97	1,61	2,16
S.U.A.	0,74	0,42	0,94	0,60
Alte țări industrializate	1,41	1,21	1,22	0,87
Țări în curs de dezvoltare	1,60	0,98	1,67	1,48
Cu moneda legată de dolar	1,47	0,56	1,37	1,53
Cu moneda legată de DST	1,93	0,63	1,99	2,58
Cu moneda legată de francul francez	0,81	0,25	0,70	0,37
Alte țări în curs de dezvoltare	1,87	1,63	1,99	1,53

Sursa: International Monetary Fund., Annual Report 1980, pag. 48.

documentar

Restructurarea comerțului internațional cu produse manufacturate

Ridicarea de industrii naționale în țările „lumii a treia“, nu este suficientă pentru a se atinge o restructurare fundamentală a relațiilor economice dintre state. Creșterea industrială și mutațiile ce intervin, trebuie urmate de o schimbare în volumul și structura comerțului. Creșterea volumului și diversificarea structurii comerțului statelor în curs de dezvoltare, este o parte componentă principală a procesului de industrializare.

Cu toate eforturile făcute și unele progrese înregistrate, ONUDI apreciază că pînă în anul 2000 nu vor avea loc schimbări importante în structura comerțului cu produse manufacturate. Exporturile țărilor în curs de dezvoltare, de produse manufacturate, vor continua să crească, dar se vor exporta în continuare multe produse de volum mare și valoare mică. Statele în curs de dezvoltare vor servi și pe mai departe, ca debușee pentru produsele manufacturate de tehnicitate ridicată.

Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltarea Industrială a întreprins unele studii privitoare la actuala situație din comerțul internațional. Concluziile desprinse din aceste studii arată că este necesară o coordonare a politicilor macroeconomice de dezvoltare a statelor în curs de dezvoltare. Din experiența de pînă acum, se poate aprecia că o asemenea acțiune este greu de finalizat.

Actualele structuri tarifare din țările dezvoltate, sînt în favoarea unui import de materii prime din statele în curs de dezvoltare și nu de produse manufacturate. În teorie, sistemele tarifare nu discriminează țările, ți produsele. Ținînd însă cont că multe dintre statele în curs de dezvoltare sînt specializate în producerea și comercializarea unui produs sau a unei game restrînse de produse, sînt afectate și ele, sistemele tarifare constituînd o piedică importantă în calea dezvoltării comerțului cu produse manufacturate.

Asupra comerțului cu produse manufacturate mai acționează, în mod negativ, și barierele netarifare. Efectul acestora cade aproape în exclusivitate asupra statelor în curs de dezvoltare. În ultima vreme se apelează tot mai mult la reduceri voluntare și aranjamente de piață. Aceste metode, de frinare artificială a dezvoltării comerțului cu produse manufacturate, au efecte nefaste în primul rînd asupra maselor populare din statele dezvoltate și asupra economiilor țărilor în curs de dezvoltare. Procedurile de licențiere complicate și standardele dificile, sînt doar cîteva din barierele netarifare, care sînt tot mai des folosite în ultima perioadă. La acestea se mai adaugă importurile prin filialele societăților transnaționale, precum și ajutoarele date de guvernele statelor dezvoltate pentru acestea.

În prezent, în statele industrializate, se vehiculează tot mai mult ideea trecerii la politici de ajustare, în loc de măsuri protecționiste. Aceasta implică o ajustare a econo-

derulării operațiunilor cu aport valutar (îndeosebi de la plățile prin acreditive).

În ceea ce privește tehnicile de tip reexport pe cont străin, din punct de vedere al negocierii au ca principală trăsătură transferarea automată, nefiltrată, a rezultatelor negocierii de la un capăt al rețelei de comercializare către celălalt capăt al ei.

Acționând în aceste cazuri în postură de comisionar sau agent, intermediarul (traderul), transferă toate condițiile ofertelor, depunând diligența maximă pentru încheierea tranzacției comerciale.

Separat de tranzacția de marfă în care se negociază o ofertă specifică, are loc însă procesul de negociere a condițiilor în care acționează comisionarul (întinderea mandatului, comisionul etc.).

În acest al II-lea caz, al tehnicilor de reexport pe cont străin, are loc aplicarea și în domeniul negocierilor a principiului „transferabilității” de la derularea operațiunilor cu aport valutar (cunoscut sub această denumire în primul rând din domeniul acreditivelor).

Ambele tipuri de tehnici de comercializare în operațiuni cu aport valutar, și respectiv principii de negociere au ca trăsătură comună, tratarea cel puțin a unei oferte specifice de marfă. Ceea ce le deosebește însă pe planul negocierii, din punctul de vedere al traderului, este obținerea câștigului, în primul caz ca diferență de condiții negociate cu beneficiarul și respectiv furnizorul și sub formă de comision în cel de-al doilea caz (acest comision fiind rezultatul unor negocieri aparte cu partenerul în numele cărui acționează traderul).

Dacă în domeniul negocierii unor oferte de marfă argumentarea asupra naturii serviciului prestat este relativ ușoară, în cazul negocierii operațiunilor de intermediere acesta se determină mai greu din punct de vedere al avantajelor pe care le oferă intermediarul.

Considerăm că principalele surse pentru întreprinderile noastre de comerț exterior sînt:

— experiența în comercializarea unui produs sau cunoașterea unei anume piețe;

— situarea geografică ce permite introducerea mai ușoară pe o anumită piață (inclusiv, spre exemplu, prin folosirea portului liber Sulina);

— aranjamentele comerciale ale întreprinderii (aranjamente tip barter, sau formula românească de cooperare etc.);

— posibilitatea utilizării unor capacități de prelucrare, a rețelei externe și bazei de comercializare a întreprinderii respective;

— posibilitatea oferirii de servicii comerciale de o structură și gamă foarte diversă prin cooperarea între mai multe întreprinderi de comerț exterior (colaborare cu Terra, B.R.C.E., Navlomar, Romtrans etc.).

Analiza atentă a tuturor oportunităților pentru operațiuni cu aport valutar ce apar în cadrul negocierilor întreprinderilor noastre de comerț exterior poate deveni pentru acestea sursa unor importante venituri în valută.

Florin POGONARU

conjunctura pe piețele valutare și de capital

Variabilitatea cursurilor de schimb.

Concluziile unei analize

Problema fluctuațiilor înregistrate de cursurile de schimb începînd cu anul 1973 (cînd s-a generalizat politica de flotare a cursurilor de către principalele țări capitaliste dezvoltate) prezintă, așa cum s-a arătat în articolul nostru din numărul precedent, atât o importanță teoretică, cît și una practică. Analiza acestui fenomen stă la baza aprecierilor privind implicațiile multiple pe care le-a avut renunțarea la politica de fixitate a cursurilor.

Fondul Monetar Internațional a efectuat un calcul amplitu al indicilor de variabilitate pentru monedele țărilor membre, prezentați în Tabelul nr. 1. Indicii de variabilitate sînt corelați cu deviația standard a modificărilor medii lunare ale cursurilor efective de la modificarea medie a anului respectiv. Cifrele pentru grupele de țări menționate sînt medii neponderate ale indicilor de variabilitate pentru monedele țărilor din grup.

Analiza cifrelor obținute de F.M.I. și prezentate în Tabelul nr. 1 scoate în relief cîteva concluzii:

1. În primul rînd, este evident că variabilitatea cursurilor este la rîndul ei un fenomen instabil; după perioade de accentuare a acestuia (de exemplu în 1978) urmează perioade de relativă liniște (1979). Fluctuațiile cursurilor de schimb — respectiv modificările pe termen scurt care dispar după cîteva zile — nu pot fi distinse, în momentul apariției, de modificările pe termen lung. Mai mult, chiar modificările pe termen lung sînt însoțite, de multe ori, de importante fluctuații în jurul tendinței generale. Cu alte cuvinte, nu se poate vorbi despre accentuarea continuă a instabilității cursurilor, de schimb, ci de „puseuri” de instabilitate, care apar în momentele de criză pe piețele valutare.

2. În al doilea rînd, anul 1978 a fost, pînă în prezent, cel în care s-au înregistrat cele mai importante fluctuații în curs. Urmează, ca amploare, anii 1973—1977, cînd fluctuațiile au fost mai importante (în cazul țărilor capitaliste dezvoltate) decît cele din 1979, anul cel mai calm. În cazul țărilor în curs de dezvoltare, indicii de variabilitate au manifestat o mai mare continuitate, comparativ cu cei din țările dezvoltate.

3. Indicii de variabilitate ai diferitelor monede occidentale denotă, de asemenea, cîteva aspecte interesante. Se remarcă, în mod deosebit, variabilitatea mare a yenului japonez și a francului elvețian; indicii acestor mo-

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

miei țărilor în curs de dezvoltare simultan cu cea a statelor industrializate. Ajustările economice propuse sînt menite să arunce greutatea actualului ordin economic în spatele maselor populare, permițînd astfel societăților capitaliste să obțină profituri tot mai mari.

Față de aceste măsuri, țările în curs de dezvoltare, au crescut comerțul cu produse manufacturate între ele, care încă are un volum mult prea mic. Evoluțiile din ultimii ani, arată că dezvoltarea comerțului cu produse manufacturate dintre statele în curs de dezvoltare, nu împletează asupra dezvoltării de ansamblu a comerțului internațional cu produse manufacturate.

Rezultantă a profundelor mutații din ultima perioadă de timp, ce au loc în comerțul internațional, dialogul nord-sud, a fost chemat să contribuie în mod activ la soluționarea gravelor probleme cu care sînt confruntate țările în curs de dezvoltare. Desfășurat la diferite nivele, dialogul dintre statele dezvoltate și cele în curs de dezvoltare, nu a dat cel puțin pentru moment, rezultatele scontate.

O concluzie care s-a desprins din dialogul nord-sud, este aceea că țările în curs de dezvoltare trebuie să aibă o parte echitabilă a comerțului cu produse manufacturate. Aceasta implică, în primul rînd, o legătură directă între importurile de produse manufacturate din țările dezvoltate și exporturile de produse manufacturate ale țărilor în curs de dezvoltare, către aceste state. În acest sens, programul de la Lima prevede că partea din produsul național brut al țărilor dezvoltate, alocată pentru importul de produse manufacturate din țările în curs de dezvoltare, să crească de la 0,5% în 1974 la 4% în anul 2000.

Pentru atingerea acestui scop, este necesară o diversificare și o creștere a economiei statelor în curs de dezvoltare, fără de care nu se poate participa la schimbul mondial de produse manufacturate. O cale pentru a se ajunge la o poziție mai bună în comerțul internațional cu produse manufacturate o constituie și sporirea continuă a gradului în care importurile de produse manufacturate ale țărilor în curs de dezvoltare, vor fi acoperite de exporturile de produse manufacturate. Programul de la Lima prevede ca în anul 2000, cota de acoperire a importurilor, prin exporturi de produse manufacturate, să fie de 65%.

Rolul pe care îl joacă comerțul în dezvoltarea unui stat, trebuie considerat în funcție de strategia aleasă de fiecare stat în curs de dezvoltare. În strategia de export, vor fi necesare noi mecanisme economice pentru a facilita accesul pe piață. Comunitatea internațională, trebuie să găsească metode de a feri aceste state de influențele nefaste ale tulburărilor pieței internaționale și recesiunii din străinătate. Iar în strategia importurilor accentul trebuie în mod necesar să cadă pe un transfer în sfera producției. Importurile vor trebui să fie importuri de completare sau importuri de mijloace de producție, nu importuri de bunuri de consum. Acestea din urmă nu duc decît la o sporeală aparentă și de moment a nivelului de trai, și au consecință directă adîncirea și mai mare a decalajelor economice. Pe de altă parte, importul masiv de bunuri de consum duce la o scoatere inevitabilă a țărilor în curs de dezvoltare din competiția pentru ocuparea unei poziții cît mai avantajoase în comerțul cu produse manufacturate.

Eliminarea piedicilor artificiale din comerțul cu produse manufacturate trebuie făcută simultan, cu acțiuni împotriva barierei netarifare și a acțiunilor vizînd dezvoltarea

industrială a țărilor în curs de dezvoltare. Programul de la Lima, arată că trebuie aplicate mai puternic principiile tratamentului nerez reciproc, folosirea la maximum a complementarității statelor în curs de dezvoltare și în general acordarea de preferințe intraregionale.

În vederea atingerii obiectivului central și anume eradicarea subdezvoltării și apropierea nivelurilor de dezvoltare a tuturor statelor, este necesară și o stabilizare a veniturilor din export, precum și o mai bună coordonare a politicilor de dezvoltare economică. În acest sens, se impune o creștere și mai accentuată a comerțului sud-sud. De asemenea, este necesară o prevenire a ascuțirii riscurilor fluctuațiilor în producție și export, lucru foarte greu în condițiile actualului crize economice a lumii capitaliste, care naște implicații asupra întregii economii mondiale.

Țările în curs de dezvoltare au nevoie în permanență de noi legături comerciale, care să le asigure astfel o stabilitate volumului exporturilor și încasărilor. Pînă în prezent au fost utilizate numai o parte a legăturilor comerciale, posibil a se realiza.

Pentru rezolvarea acestor dificultăți de ordin comercial, este necesar ca activitatea de marketing să se bucure de o atenție mai mare. Problemele de marketing, rezolvarea lor incluzînd eliminarea barierelor netarifare din calea comerțului, vor trebui să fie privite în mod mai concret și să se bucure de o abordare reală și eficientă din partea organelor de resort din statele în curs de dezvoltare. O altă problemă deosebit de importantă a oricărei economii în curs de dezvoltare, este aceea a adaptării rapide a producției la cerințele pieței. Acest lucru nu se poate face însă, fără o prospectare și o cunoaștere aprofundată și permanentă a pieței și fără existența unui mecanism adecvat al legăturii dintre marketing și producție.

Problema marketingului în statele în curs de dezvoltare este o problemă de o maximă importanță pentru atingerea obiectivului de participare mai mare a acestor țări la comerțul mondial cu produse manufacturate.

Vladimir NARDIN

dreptul național al statelor

ALGERIA : MODIFICĂRI ȘI TENDINȚE ACTUALE ÎN CADRUL LEGISLAȚIEI FISCALE PRIVIND ÎNTREPRINDERILE STRĂINE TITULARE DE CONTRACTE DE CONSTRUCȚII-MONTAJ

Legislația fiscală (inclusiv vamală) care se aplică întreprinderilor străine care exercită o activitate temporară în Algeria a evoluat în mod substanțial în ultimii doi ani, în sensul unei simplificări a formalităților și al unei reduceri importante a fiscalității. Ne propunem să prezentăm în continuare cele mai semnificative aspecte legate de legislația fiscală aplicată întreprinderilor străine care exe-

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

cută lucrări de construcții-montaj, tipul cel mai reprezentativ de firme cu regim de activitate temporară în Algeria.

1. **Taxe ce se aplică cu ocazia importurilor.** În conformitate cu prevederile ordonanței din ianuarie 1974, întreprinderea socialistă sau organismul public algerian parte la un contract comercial internațional sînt cele care, în general, se obligă contractual să se ocupe de formalitățile de vămuire, în mod special să achite taxele pe care această operațiune le implică. Este vorba despre:

— taxele vamale, limitate la 3% din valoarea CIF a bunurilor importate, sub rezerva satisfacerii condițiilor puse de articolul 82 din Legea finanțelor/1978 (importul de bunuri destinate realizării de investiții planificate ale întreprinderilor socialiste);

— redevența vamală, reprezentînd 2‰ din valoarea CIF;

— taxa unică globală de producție (TUGP), calculabilă asupra valorii CIF + taxe vamale + redevența vamală, la niveluri variînd în funcție de natura bunurilor importate (cel mai des de 10 sau 20%).

2. **Taxele asupra cifrei de afaceri.** Întreprinderile străine exercitînd o activitate temporară în Algeria în cadrul pieței lucrărilor de construcții-montaj sînt impozabile prin:

— TUGP de 10%, în cazul în care prestează lucrări de antrepriză;

— taxa unică globală pentru prestarea de servicii (TUGPS), la nivelul de 6%, în cazul în care realizează lucrări de montaj;

a) Exonerarea sectorului petrolier. Întreprinderea petrolieră națională algeriană SONATRACH și societățile petroliere străine care sînt asociate în lucrări de prospec-tare-exploatare a hidrocarburilor sînt exonerate de TUGP și TUGPS pentru achiziționarea anumitor bunuri și servicii necesare nemijlocit prospec-tării, exploatarii și transportului hidrocarburilor; sub rezerva unei atestări remise de către aceste societăți petroliere și vizate de către serviciile fiscale algeriene, întreprinderile străine care au relații contractuale cu aceste societăți nu trebuie, în consecință, să remită trezoreriei algeriene TUGP sau TUGPS asupra valorii contractului respectiv;

b) Taxarea lucrărilor de antrepriză. Întreprinderile străine care execută contracte privind construcția de clădiri sau realizarea de lucrări publice sînt impozabile TUGP în mod identic, cel mai adesea, cu întreprinderile care realizează obiective „la cheie”. Cifra de afaceri impozitată prin TUGP cuprinde prețul total al lucrărilor de antrepriză, ante-taxare, fără a se face distincție între diversele prestații sau furniturile necesare și indiferent de moneda de plată. Întreprinderile străine care execută lucrări de antrepriză în Algeria trebuie să factureze TUGP clienților lor și să verse TUGP astfel încasată bugetului statului algerian, sub condiția deducerii TUGP recuperabilă care le-a fost facturată de către sub-contractanții sau furnizorii lor sau care le-a fost achitată în vamă în momentul importului bunurilor încorporate lucrărilor realizate; cu alte cuvinte, TUGP trebuie „neutralizată” pentru aceste întreprinderi, astfel încît să nu se repercuteze asupra costurilor lucrărilor ce le-au fost acestora comandate. Practica mai recentă a aplicării acestui sistem a pus în evidență o serie de dificultăți legate de funcționarea sa

armonioasă, generate în principal de faptul că, în conformitate cu ordonanța din ianuarie 1974, vămuirea bunurilor încorporate lucrărilor realizate de întreprinderile străine este în general încredințată întreprinderilor socialiste sau organismelor publice algeriene părți contractante. Acestea din urmă sînt, în consecință, determinate să achite TUGP prima oară în vamă, pentru furniturile importate în numele lor și a doua oară pentru valoarea globală a contractului, care le-a fost facturată de către întreprinderea străină co-contractantă; rezultatul este acela că aceste organisme naționale sau întreprinderi socialiste algeriene achită de două ori TUGP asupra furniturilor importate. Pentru soluționarea acestei dificultăți — care a stat la originea a numeroase litigii fiscale —, autoritățile algeriene au permis, printr-o circulară din 1977, ca întreprinderile străine co-contractante să recupereze TUGP plătită în vamă de către întreprinderea socialistă sau organismul public algerian parte contractantă. Întreprinderea străină continuă în acest caz să factureze în mod normal TUGP clientului său, dar acesta din urmă nu îi va remite decît diferența dintre TUGP facturată și TUGP plătită în vamă, al cărei drept de recuperare a fost transferat întreprinderii străine. Practica demonstrează totuși că și acest sistem este defectuos, întrucît TUGP plătită în vamă excede cel mai adesea TUGP facturată, care este diminuată prin TUGP recuperabilă achitată de către întreprinderea străină; aceasta dispune în cazul acesta de o impozitare a TUGP care nu este rambursabilă de către bugetul statului și care constituie, în consecință, un element al costurilor de realizare a lucrărilor, suportat fie de către întreprinderea străină, fie de către clientul algerian, în funcție de dispozițiile contractuale;

c) Taxarea lucrărilor de montaj. Sînt supuse unei TUGPS de 6%, care trebuie să se bazeze pe valoarea globală a lucrărilor, ante-taxare, indiferent de moneda de plată. Elementul generator al taxei îl reprezintă încasarea parțială sau totală a prețului. TUGPS trebuie achitată de către întreprinderea străină datoare, fără să fie posibilă nici o deducere a TUGP sau TUGPS pe care această întreprindere le-a achitat propriilor săi sub-contractanți și furnizori.

3. **Impozite directe.** Întreprinderile străine care exercită o activitate temporară în Algeria în cadrul unor contracte de lucrări de construcții-montaj sînt în mod obligatoriu supuse unei taxe forfetare (TF), în cazul în care aceste întreprinderi sînt de altă naționalitate decît franceză și care nu au stabilimente autonome în Algeria (prin „stabiliment autonom”, administrația fiscală algeriană înțelege o sucursală sau o agenție). Cît privește întreprinderile de naționalitate franceză — pentru contractele încheiate cu execuția după 1.I.1979 —, precum și întreprinderile, indiferent de naționalitate, care au un stabiliment autonom în Algeria, acestea sînt supuse în mod obligatoriu unui impozit asupra beneficiilor industriale sau comerciale (BIC) și unei taxe asupra activității industriale și comerciale (TAIC). În sfîrșit, întreprinderile străine, indiferent de naționalitate, sînt impozabile printr-un vîrsămint forfetar asupra salariilor (VF).

a) Taxa forfetară. Baza de calcul cuprinde prețul total al lucrărilor, ante-taxare, indiferent de moneda de plată. Elementul generator al taxei îl reprezintă încasarea totală

RELAȚII FINANCIAR-VALUTARE

sau parțială a sumei taxabile. Cifrindu-se la 8% pînă în decembrie 1978, TF a fost redusă la 4% începînd cu 1979. TF este reținută de către client, care o varsă apoi bugetului algerian, din ordinul și în contul întreprinderii datoare, clientul trebuind să-i remită acesteia chitanțele reglementare atestînd vărsămîntul. Întreprinderea (străină) datoare poate fi urmărită în mod solidar cu clientul său de către serviciile fiscale algeriene, indiferent de clauzele contractuale stabilite între aceștia, în cazul nerespectării de către client a dispozițiilor legale privitoare la vărsarea TF;

b) Impozitul asupra beneficiilor industriale și comerciale (BIC) și taxa asupra activității industriale și comerciale (TAIC). BIC este calculat la nivelul de 60% din suma impozabilă, obținută din rezultatele contabile prin agregarea cheltuielilor înregistrate ne-deductibile (cheltuielile aferente imobilelor în mod indirect afectate exploataării, cote-părți din cheltuielile de deplasare și reprezentare care depășesc nivelul alocațiilor pentru funcționarii algerieni, donații și subvenții ș.a.). Cheltuielile angajate în afara Algeriei sînt examinate cu foarte mare atenție de către serviciile fiscale algeriene, în special cheltuielile de ședere, de studii ș.a. Ca modalitate generală, administrația fiscală algeriană vizează impozarea în Algeria a totalității beneficiilor realizate de către o întreprindere străină prin executarea unui contract de lucrări de construcții-montaj, chiar și dacă această firmă efectuează anumite prestații în afara Algeriei (studii, achiziții de bunuri destinate a fi încorporate lucrărilor executate ș.a.).

Taxa asupra activității industriale și comerciale (TAIC) este bazată pe nivelul de 2,5% (2,53% în comunele cu peste 100 000 de locuitori) asupra valorii totale a lucrărilor, ante-taxare, indiferent de moneda de plată. TAIC, care se plătește lunar către bugetul statului algerian, are la bază fie facturarea, fie, pentru întreprinderile de construcții și lucrări publice, încasarea. Ea reprezintă o cheltuielă deductibilă din beneficiul impozabil;

c) Vărsămîntul forfetar. Îi sînt impozabile în special întreprinderile străine exercitînd în Algeria o activitate temporară în cadrul unor contracte de construcții-montaj și se calculează la nivelul de 6% din suma salariilor achitate personalului lor detașat în Algeria sau recrutat local.

4. Taxe datorate admisiilor temporare în Algeria a materialelor de șantier. Întreprinderile străine care doresc să importe în Algeria materiale de șantier sub regimul admisiilor temporare, trebuie să depună la Direcția națională vamală algeriană un dosar de cerere pentru admisie temporară. Intrucît Direcția vamală dispune de o putere nelimitată în materie, autorizațiile de admisie temporară sînt în mod general acordate, în măsura în care materialele în cauză sînt destinate executării de contracte încheiate cu statul sau o întreprindere socialistă algeriană.

Admisia temporară nu exonerează de plata taxelor aplicabile cu ocazia importurilor, însă aceste taxe sînt în acest caz calculate nu la valoarea materialelor importate, ci în funcție de o cotă-parte din această valoare, determinată de către autoritățile vamale. În general, această cotă-parte

este în funcție de durata șederii materialelor în Algeria, prin raportarea la durata totală „de viață” a acestora.

Materialele în regimul de importuri temporare trebuie reexportate în termenele prevăzute, în caz contrar aplicîndu-se sancțiuni severe. Dacă termenele acordate inițial se dovedesc a fi insuficiente, se obișnuiește depunerea, cel mai tîrziu cu trei luni înainte expirării, a unei cereri de prelungire. Toate mențiunile anterioare nu se referă la autoturisme, pentru care există o procedură specială care permite importul în admisie temporară cu scutire totală de taxe, sub rezerva remiterii unei cauțiuni bancare.

5. Cotizația CNAT. Deși nu este vorba despre un impozit propriu-zis, considerăm necesar a menționa în cadrul acestui material faptul că întreprinderile străine exercitînd în Algeria o activitate în cadrul sectorului construcțiilor și lucrări publice trebuie să verse anual către un organism profesional, Centrul Național de studiere și de sprijinire a întreprinderilor de lucrări (CNAT), o cotizație egală cu 2/00 din cifra lor de afaceri. Această cotizație se calculează pe baza unor modalități sensibil diferite în cazul în care întreprinderea străină a fost „acceptată” de către ministerul algerian competent.

Costea MUNTEANU
I.E.M.

R.A. EGIPT : NOI REGLEMENTĂRI ÎN DOMENIUL IMPORTURILOR

În baza Deciziei nr. 15/1980, importurile realizate de către importatorii privați trebuie să fie achitate prin acreditiv documentar. De asemenea, aceste importuri fac obiectul unui depozit prealabil constituit în devize convertibile la băncile expres autorizate de către Banca Centrală a Egiptului.

Depozitul valutar prealabil se constituie după cum urmează :

— 25% la deschiderea acreditivului, pentru unele produse alimentare de primă necesitate ;

— 40% pentru combustibili, materii prime, echipamente și alte bunuri de investiții (cu excepția mijloacelor de transport) ;

— 100% pentru toate celelalte produse, inclusiv mijloacele de transport.

În primele două cazuri de mai sus, diferența pînă la 100% se depune la sosirea documentelor de expediere a mărfurilor.

Conform aceleiași decizii, plata taxelor vamale în lire egiptene se poate efectua numai la băncile locale agreate.

Redactor coordonator
dr. Ioan GEORGESCU

contract economic

Expedierea produselor în vagon comun

Expedierea produselor în vagon comun constituie o modalitate care asigură utilizarea eficientă a mijloacelor de transport pe calea ferată. Modalitatea la care ne referim își găsește justificarea numai în condițiile în care produsele sale ajung în posesia beneficiarului contractual la data, în cantitatea și în calitatea convenită.

În acest scop, pct. 44 din Normele metodologice nr. 2/1980 privind efectuarea plăților între unitățile socialiste, prevede că furnizorul este obligat să comunice destinatarului (adică, unității care figurează, în această calitate, în scrisoarea de trăsură) adresele celorlalți beneficiari și să menționeze în facturile emise asupra acestora adresa la care a fost expedit vagonul. Destinatarul pe adresa căruia a fost expedit vagonul are obligația ca, la sosirea acestuia să înștiințeze și pe ceilalți beneficiari.

Dacă această reglementare este respectată, produsele ajung neintirziat în posesia beneficiarilor contractuali, realizându-se eficiența prestației atât din punctul de vedere al utilizării mijloacelor de transport, cât și din punctul de vedere al aprovizionării corespunzătoare a unităților beneficiare.

Iată de ce susținem că pentru a produce efectele proprii furnizărilor de produse, livrările în vagon comun se impun a fi efectuate cu stricta respectare a celor de mai sus.

Astfel, de pildă, dacă beneficiarul contractual nu este anunțat de către furnizor asupra expedierii produselor în vagonul comun trimis destinatarului și nici acesta nu-l comunică beneficiarului sosirea produselor pe adresa sa, nu poate fi considerată îndeplinită obligația de furnizare pe data expedierii produselor în vagonul comun.

Ne întemeiem opinia pe dispozițiile Secțiunii 3 a Legii nr. 71/1969 care nu pot fi interpretate decât în sensul că operațiunile de recepție, autorecepție și expediere se efectuează către beneficiarul contractual în favoarea căruia înțelege furnizorul să livreze produsele. Aceste dispoziții trebuie să fie respectate și în cazul livrărilor în vagon comun prin îndeplinirea întocmai a regulilor de urmat potrivit normelor metodologice citate mai sus. Contrar, nu are loc nici individualizarea produselor livrate în vagon comun beneficiarului contractual și nici nu se poate socoti că operațiunea de expediere se face în folosul acestui beneficiar.

Alături de cele înfățișate, considerente de ordin economic ne determină să susținem că, în situația dată, obligația de livrare a furnizorului nu poate fi considerată îndeplinită decât în măsura în care beneficiarul a fost pus în situația de a putea prelua produsele expediate în vagon comun.

În adevăr, din unghiul de vedere al beneficiarului, livrarea produselor care formează obiectul contractului de furnizare este menită să-i permită realizarea sarcinilor sale de producție, desfacere, investiții etc. În ipoteza în care este în situația de a nu putea utiliza produsele respective, este, oare satisfăcut interesul economic al beneficiarului? Desigur că nu. Iată de ce credem că obligația de livrare poate fi considerată îndeplinită numai din momentul în care furnizorul și destinatarul și-au îndeplinit obligațiile care le revin față de beneficiarul produselor livrate în vagon comun. Mai precis, până în momentul în care acest beneficiar este în situația de a putea prelua produsele care îi aparțin.

Astfel, omisiunea furnizorului de a menționa în factură denumirea și adresa destinatarului căruia i-a fost expedit vagonul comun este acoperită de comunicarea ulterioară făcută în acest sens. De la data primirii acestei comunicări, refuzul de plată nu se mai justifică, afară de cazul cînd se prezintă, conform pct. 111 din normele citate, confirmarea scrisă a destinatarului în legătură cu neprimirea produselor respective.

Sub acest aspect, este de relevat că — spre deosebire de cazul livrărilor obișnuite — simplul fapt al neprimirii produselor nu îndreptățește refuzul de plată al beneficiarului unor produse livrate în vagon comun. El trebuie să prezinte, pentru ca banca să admită refuzul, confirmarea destinatarului în privința neprimirii produselor.

Destinatarul răspunde atât față de furnizor cât și față de beneficiar cu privire la realitatea confirmării date. Totodată, în calitatea sa de destinatar al vagonului comun, el are obligația de a încheia acte de constatare opozabile căraușului și furnizorului cu privire la întregul conținut al vagonului. Prin urmare, destinatarul poate fi ținut răspunzător în legătură cu acele cantități de produse nepredate beneficiarilor pentru care nu a întocmit acte de constatare opozabile la primirea vagonului.

I. ICZKOVITS

Raporturi de muncă

Considerații asupra motivării unor acte de dreptul muncii

În rândurile de față ne-am propus să formulăm cîteva observații cu privire la necesitatea motivării unor acte de modificare și de desfacere a contractului de muncă.

Legea recunoaște unităților socialiste, în calitatea lor de părți ale raportului juridic de muncă, dreptul de a modifica sau desface din proprie inițiativă contractul individual de muncă. Actul prin care se concretizează măsura luată de unitate urmează să fie emis cu respectarea condițiilor prevăzute de lege. Printre aceste condiții un loc important revine motivării, în fapt și în drept, a măsurii luate.

În lumina reglementărilor în vigoare motivarea nu este prevăzută ca o cerință cu caracter general. Cu toate acestea se poate afirma că motivarea unui act de dreptul

muncii își vedește importanța prin rolul său de protecție a persoanei încadrate în muncă împotriva oricărui arbitrar. În principiu, măsurile luate de unități, în calitatea lor de părți ale raportului juridic de muncă, pot fi contestate la organele de jurisdicție a muncii. Așa fiind, din punct de vedere procesual, motivarea este necesară spre a-i oferi persoanei în cauză posibilitatea de a-și formula apărarea într-una eventual litigiu generat de o măsură ilegală a unității.

În practică se întâlnesc și cazuri în care unitățile socialiste nu își motivează măsurile luate, fapt ce determină consecințe negative, în sensul că poate conduce la anularea deciziilor respective. Astfel, de pildă, o organizație socialistă din județul Sibiu a modificat unilateral contractul de muncă al unei persoane prin schimbarea funcției și retribuției. Judecătoria Sibiu sesizată cu contestația împotriva deciziei luate de unitate a reținut că aceasta a schimbat unilateral felul muncii și retribuția fără a preciza temeiul juridic al măsurii respective. Drept urmare, instanța a anulat măsura luată ca fiind ilegală (dosar nr. 6584/1979, sentința nr. 8732/1979).

De remarcat că, după promovarea contestației unitatea, la cererea organului de jurisdicție, a precizat printr-o adresă separată că măsura luată față de contestator vizează retrogradarea acestuia pe timp de 3 luni. În aceste condiții s-ar putea ajunge la concluzia că unitatea a aplicat persoanei în cauză sancțiunea disciplinară prevăzută de art. 100 lit. e din Codul muncii. Este de fapt și soluția la care a ajuns Tribunalul județean Sibiu.

Problema pe care a ridicat-o măsura luată de unitate, în cauza menționată, nu reprezintă o chestiune de speță ci una de principiu, și anume de a ști dacă temeiul juridic al măsurii luate poate fi determinat după sesizarea organului de jurisdicție. În ce ne privește socotim că răspunsul trebuie să fie negativ, mai multe argumente pledând în acest sens. Spre a ne argumenta punctul nostru de vedere apreciem util să ne referim, chiar succint, la forma și necesitatea motivării unor acte de dreptul muncii.

Dispozițiile Codului muncii nu prevăd în toate cazurile forma scrisă ca o condiție de validitate a măsurii luate de unitate. Astfel, în cazul modificării contractului de muncă (prin delegare, detașare, transfer sau trecere într-o altă muncă) legea nu prevede necesitatea formei scrise. Pornind de la această constatare s-ar putea susține că actele prin care se modifică contractul de muncă nu implică cu necesitate o motivare în fapt și în drept.

Forma scrisă este impusă însă de lege în cazul desfacerii contractului de muncă. Potrivit art. 134 al. 1 din Codul muncii: „Desfacerea contractului de muncă, în toate situațiile, se stabilește prin dispoziția scrisă a conducerii unității, cu arătarea motivelor, a prevederilor legale pe care se întemeiază, a termenelor, precum și a organelor la care măsura luată se poate ataca”. Același text, în alineatul următor, prevede necesitatea comunicării deciziei de desfacere a contractului de muncă. Necesitatea comunicării este prevăzută și de art. 13 al. 4 din Legea nr. 1/1970, în privința deciziei de sancționare.

În toate cazurile menționate motivarea și comunicarea măsurii luate de unitate reprezintă unul dintre mijloacele prin care se asigură dreptul la muncă, constituind deop-

trivă o puternică garanție a dreptului la apărare. Tocmai în considerarea intereselor protegute de lege, s-a apreciat în practica judiciară că motivele nu pot fi comunicate ulterior (v. Trib. Suprem, dec. nr. 44/1972, pronunțată în compunerea prevăzută de art. 39 al. 2 și 3 din Legea pentru organizarea judecătorească, în C.D. 1972, p. 233).

De asemenea, în practica judiciară s-a decis că este inadmisibilă modificarea ulterioară a motivelor de fapt și a temeiului juridic al desfacerii contractului de muncă (v. Trib. Suprem, col. civ., dec. nr. 1647/1967, în R.R.D. nr. 3/1968, p. 151). Instanța noastră supremă a statuat în această privință că: „...motivele pentru care s-a desfăcut contractul de muncă se determină la data cînd se ia această măsură, fără ca unitatea să le mai poată schimba ulterior” (Trib. Suprem, secț. civ., dec. nr. 2114/1975, în R.R.D. nr. 7/1976, p. 58). Așadar, motivele cuprinse în decizia unității nu pot fi modificate ulterior nici de organizația socialistă și nici de organul de jurisdicție. Desigur, soluțiile instanței supreme au în vedere îndeosebi acele situații în care motivele au fost determinate inițial prin decizie, însă în mod greșit.

Pentru identitate de rațiune aceeași soluție se impune și în acele cazuri în care unitatea a omis să determine, odată cu emiterea deciziei, motivele de fapt și de drept ale măsurii luate. Așadar, nemotivarea deciziei adoptate de unitate nu poate fi suplinită ulterior în fața organului de jurisdicție a muncii. Unitatea are doar posibilitatea de a-și revoca propria sa decizie atunci cînd apreciază că aceasta a fost emisă cu încălcarea legii. La rîndul său, instanța are posibilitatea de a rectifica încadrarea în drept a desfacerii contractului de muncă, dacă aceasta a fost indicată în mod greșit (Trib. Suprem, secț. civ., dec. nr. 320/1970, în R.R.D. nr. 8/1970, p. 166; Trib. Suprem, secț. civ., dec. nr. 2268/1972, în R.R.D. nr. 7/1973, p. 170). Practica judiciară are în vedere acele situații în care faptele au fost bine stabilite în cuprinsul deciziei de desfacere a contractului de muncă. Într-o atare împrejurare rectificarea încadrării în drept este întotdeauna posibilă. Persoana în cauză nu se poate plînge intrucît are efectiv posibilitatea de a-și da seama de natura și motivele măsurii luate de către unitate. O soluție contrară se impune în ipoteza în care decizia unității nu cuprinde elemente suficiente din care să se poată desprinde fără echivoc natura măsurii luate.

Legea nu conține prevederi referitoare la cuprinsul deciziei de sancționare, art. 134 din Codul muncii vizînd doar ipoteza desfacerii contractului de muncă. Pe bună dreptate s-a considerat în literatura noastră de specialitate că prin analogie decizia de sancționare trebuie să cuprindă, în toate cazurile, ca elemente esențiale și arătarea motivelor și a prevederilor legale pe care se întemeiază măsura luată (S. Ghimpu, I. T. Ștefănescu, S. Beligrădeanu, Gh. Mohanu, op. cit., vol. II, p. 72).

Ne propunem să dăm răspuns în continuare și la următoarea întrebare: decizia de modificare a contractului de muncă trebuie să fie motivată? Prima precizare pe care înțelegem să o facem este aceea că legea nu conține prevederi referitoare la conținutul și necesitatea comunicării deciziei de modificare a contractului de muncă. De aici

nu se poate trage însă concluzia că decizia prin care se modifică contractul de muncă este legală chiar și în lipsa oricărei motivări. Este adevărat însă, că adeseori motivarea este implicită, ea decurgând din însăși natura măsurii luate de unitate. Așa este, de exemplu, cazul în ipoteza delegării și a detașării. Asemenea măsuri sînt determinate de anumite necesități ale procesului de muncă. De asemenea, motivarea poate fi dedusă din însăși sarcinile ce-i sînt trasate persoanei delegate sau detașate.

Este esențial însă ca orice decizie, prin care s-a luat o anumită măsură de către unitate, să conțină elemente suficiente din care să se poată desprinde natura și temeiul juridic al acesteia. În alți termeni, măsura luată de unitate trebuie să fie clar determinată, astfel ca persoana în cauză să cunoască dacă i s-a aplicat o sancțiune disciplinară sau dacă s-a luat o măsură determinată de interesele serviciului. Referindu-ne la decizia unității nu avem în vedere un act supus comunicării, întrucît legea nu impune o asemenea condiție în cazul modificării contractului de muncă. Avem în vedere actul de decizie al unității, care poate fi materializat într-un proces-verbal, ordin, sau într-un alt înscris constatator al măsurii luate.

Determinarea în concret a acelor elemente prin intermediul cărora se poate stabili însăși natura măsurii luate de conducerea unității este uneori indispensabilă. Aceasta deosebi în acele situații în care este posibilă „o asimilare“ a unor măsuri care au totuși o individualitate proprie. Astfel, de pildă, trecerea într-o altă muncă poate avea caracter disciplinar sau poate fi determinată de interesele producției. De aceea, socotim că trecerea într-o altă muncă fără indicarea (cel puțin) cauzei care a determinat-o și a duratei sale nu poate fi considerată ca o sancțiune disciplinară. Dimpotrivă, trecerea într-o altă muncă ne apare în asemenea condiții ca o măsură arbitrară a unității. Aceasta deoarece persoana în cauză nu are posibilitatea de a cunoaște natura măsurii luate și nici motivele ce au determinat-o. Așa fiind, persoana în cauză se află în imposibilitate de a-și exercita pe deplin dreptul la apărare în cadrul contestației pe care o poate formula potrivit legii.

În aceste condiții, și formulînd prezentele considerații pe marginea speței mai sus-menționate, ne apare cu multă evidență că trecerea într-o altă muncă (cu schimbarea unilaterală a felului muncii și a retribuției), fără determinarea duratei și a temeiului ei juridic, nu poate fi considerată decît ca o măsură ilegală ce urmează să fie anulată de organul de jurisdicție a muncii. Dealtfel, în practica judiciară se consideră în mod constant că trecerea într-o altă muncă se poate dispune de unitate fără consimțămîntul persoanei încadrate în muncă dar numai în mod temporar (v. Trib. Suprem. Plen. dec. de îndrumare nr. 9/1974, în C.D. 1974, p. 32; Trib. Suprem, în compunerea prevăzută de art. 39 al. 2 și 3 din Legea pentru organizarea judecătorească decizia nr. 17/1978, în C.D. 1978, p. 196).

Pe de altă parte, nedeterminarea în concret a naturii unei anumite măsuri poate antrena consecințe negative și sub aspectul stabilirii competenței organelor de jurisdicție a muncii. Este ceea ce s-a întimplat și în cauza rezumată mai sus, în care s-a reținut de către instanța de recurs că trecerea într-o altă muncă a avut ca temei săvîrșirea unei abateri disciplinare. Spre a statua în acest

sens s-a ținut seama, desigur în mod greșit, de precizarea făcută de unitate cu prilejul judecării în fața primei instanțe. Așa fiind, instanța de recurs a casat hotărîrea atacată, pentru necompetență, cauza fiind trimisă spre soluționare organului ierarhic superior. Or, așa cum am relevat deja, nu se putea lua act de precizarea făcută ulterior sesizării instanței. Prin urmare, în mod greșit instanța de recurs a procedat la casarea hotărîrii pentru necompetență.

În consecință, determinarea naturii unei anumite măsuri, din chiar momentul aplicării ei de unitate, prezintă importanță atît sub aspectul dreptului material cît și din punct de vedere procesual. De asemenea, este util să arătăm că dacă s-ar accepta posibilitatea determinării ulterioare a conținutului măsurii luate, aceasta ar putea conduce la încălcarea unor dispoziții legale imperative. Astfel, de pildă, dacă contractul de muncă a fost modificat unilateral, susținîndu-se ulterior în fața organului de jurisdicție că în fapt s-a aplicat o sancțiune disciplinară, aceasta ar contraveni obligației prescise de art. 13 din Legea nr. 1/1970 privitoare la necesitatea efectuării unei anchete administrative.

Iată de ce motivarea unor acte de dreptul muncii reprezintă o cerință esențială în lipsa căreia nu se poate determina uneori natura măsurii luate de unitate. De aceea, decizia prin care unitatea ia o anumită măsură trebuie să cuprindă elemente suficiente de natură a determina configurația juridică a acesteia. Lipsa unor asemenea elemente afectează valabilitatea măsurii luate, unitatea neavînd posibilitatea de a modifica ulterior temeiul juridic al acesteia sau de a-i determina natura juridică.

dr. Ioan LEȘ

Cititori !

Cereți unităților de difuzare a presei :

Contractele în mecanismul economico-financiar al întreprinderii

- Raporturile contractuale privind :
livrarea, exportul, importul,
transporturile, conturile bancare,
finanțarea și decontarea
- Sinteză din practica organelor
de arbitraj pe anii 1976—1980

Dreptul la indemnizații — categorii

Potrivit reglementărilor în vigoare se acordă indemnizații: pentru incapacitate temporară de muncă; pentru prevenirea îmbolnăvirilor, refacerea și întărirea sănătății; pentru concediu prenatal, postnatal și îngrijirea copilului bolnav în vîrstă de pînă la 3 ani; în caz de deces.

Beneficiază de aceste indemnizații persoanele încadrate în muncă, potrivit dispozițiilor Codului muncii, pe durată nedeterminată sau pe durată determinată, în întreprinderi, instituții, organizații cooperatiste sau obștești, la persoane fizice sau juridice, altele decît organizațiile socialiste.

În unele cazuri, cînd persoanele cu contract de muncă pe durată nedeterminată încetează activitatea în condiții care mențin vechimea neîntreruptă în muncă, care se găsesc în incapacitate temporară de muncă sau această incapacitate se ivește în termen de 90 zile de la data desfacerii contractului de muncă, beneficiază de indemnizații din fondul asigurărilor sociale de stat. De asemenea, și femele încadrate în muncă cu contract pe durată nedeterminată, care au încetat activitatea în condițiile de mai sus, ori pentru creșterea unui copil în vîrstă de pînă la 7 ani, beneficiază de indemnizații pentru concedii prenatale și postnatale, dacă nasc în termen de 9 luni de la data desfacerii contractului de muncă.

De indemnizații pentru incapacitate temporară de muncă beneficiază și tinerii care se îmbolnăvesc în termen de 5 zile înainte de încorporare sau în termen de 15 zile de la lăsarea la vatră.

1. Indemnizațiile pentru incapacitate temporară de muncă se acordă persoanelor care din cauza unei boli sau a unui accident nu pot să-și exercite profesiunea.

a. Persoanele încadrate cu contract de muncă pe durată nedeterminată (permanenți, potrivit art. 70(1) din Codul muncii) au dreptul la indemnizații din prima zi a îmbolnăvirii ori accidentării și pînă la însănătoșire sau pensionare de invaliditate, cînd se constată de medicii că nu există posibilitate de recuperare. Atunci cînd incapacitatea temporară de muncă survine în timpul concediului de odihnă sau al unui concediu fără plată, aceste concedii se întrerup și se efectuează ulterior, iar indemnizația se acordă, dacă concediul medical este mai mare de 7 zile, sau dacă bolnavul a fost internat într-o unitate medico-sanitară. În același fel se procedează și atunci cînd se îmbolnăvește copilul în vîrstă de pînă la 3 ani și mama se găsește în concediu de odihnă sau fără plată.

b. Persoanele încadrate cu contract de muncă pe durată determinată (temporari sau sezonieri, potrivit art. 70(2) din Codul muncii), beneficiază de indemnizații pentru incapacitate temporară de muncă din cauză de boală sau accident pe o durată de cel mult 65 zile lucrătoare într-un an calendaristic (I.I—31.XII) numai, dacă la data ivirii incapacității au o vechime în muncă de cel puțin 4 luni în ultimele 12 luni sau de 10 luni în ultimele 24 luni premergătoare concediului medical. Legea prevede că și cei încadrați temporar sau sezonieri beneficiază de indemnizație pe toată durata incapacității, indiferent de vechimea în muncă, în cazul accidentelor de muncă sau a îmbolnăvirilor profesionale.

La art. 5 din Hot. nr. 880/1965, modificată prin H.C.M. nr. 1356/1968 se menționează că indemnizațiile pentru in-

capacitate temporară de muncă se acordă în procente din retribuiția tarifară lunară în raport de vechimea neîntreruptă în muncă, prevăzută la art. 10 și 11 din Legea nr. 1/1970, după cum urmează: pînă la 2 ani — 50%, de la 2 la 5 ani — 65%, de la 5 la 8 ani — 75%, peste 8 ani — 85%. Pentru tineri între 14 și 18 ani, cu o vechime neîntreruptă de pînă la 2 ani, cuantumul indemnizației este de 56% din retribuiția tarifară.

În cazul accidentelor de muncă (dovedite cu documente întocmite de organele de protecție a muncii), al îmbolnăvirilor profesionale (confirmate de organele medicale de specialitate), al tuberculozei și al carantinei, cuantumul indemnizației este cel maxim, adică 85% din retribuiția tarifară, indiferent de durata contractului de muncă și de vechimea neîntreruptă.

În caz de boală obișnuită sau accident în afara muncii cuantumul indemnizației pe primele 3 zile calendaristice de concediu medical se acordă redus cu 50%. Se acordă în quantum integral din prima zi; în caz de accident de muncă, boală profesională, tuberculoză, urgență medico-chirurgicală sau boli transmisibile (stabilite și menționate de medic), concediu prenatal și postnatal, îngrijirea copilului bolnav, carantină și diferență de cură balneară.

2. Indemnizațiile pentru prevenirea îmbolnăvirilor, refacerea și întărirea sănătății:

a) Persoanele încadrate cu contract de muncă pe durată nedeterminată predispuse la îmbolnăviri sau care necesită condiții corespunzătoare recuperării, beneficiază de indemnizații în cadrul asigurărilor sociale de stat. Aceste indemnizații se acordă de conducerea unității la recomandarea medicului în cazul reducerii cu 1/4 din durata normală a programului de lucru, pe o durată de cel mult 90 zile într-un an calendaristic și care reprezintă diferența pînă la retribuiția avută anterior reducerii programului normal de lucru, fără însă a depăși 25% din acesta.

b) Pentru prevenirea îmbolnăvirilor, întărirea și refacerea sănătății, persoanele cu contracte de muncă pe durată nedeterminată (permanenți) trimise în timpul concediului de odihnă la tratament balnear sau în preventoriile T.B.C., li se acordă indemnizații pentru zilele ce depășesc durata concediului legal de odihnă, la care se adaugă 2—3 zile pentru transport și readaptare după întoarcerea din stațiune. Această diferență se acordă de medicul unității pe baza biletului de ieșire din sanatoriul balnear sau preventoriu și mențiunii duratei concediului legal de odihnă făcută de conducerea unității.

c) Pentru prevenirea răspîndirii unor boli contagioase, persoanelor sănătoase — care au fost în contact direct cu astfel de bolnavi și cărora li se interzice de către organele medicale competente să meargă la serviciu —, li se acordă prin asigurările sociale de stat indemnizații pentru carantină în quantum maxim de 85% din retribuiția tarifară, indiferent de vechimea neîntreruptă în muncă, potrivit art. II din Hot. nr. 1356/1968.

Persoanele cu contract de muncă pe durată nedeterminată beneficiază de indemnizații din fondul asigurărilor sociale de stat pentru procurarea de proteze chirurgicale, dentare, oculare, auditive, centuri abdominale și aparate ortopedice, în procente de 50—100% din costul lor, în raport de retribuiția tarifară.

Întrebări și răspunsuri

● **GHEORGHE POPESCU, Timișoara** — Soluția ce se aplică în cazul semnălat de dv. este aceea de a fi transferat în funcția de consilier juridic, conform prevederilor Decretului nr. 100/1979, vi se poate păstra grația avută, beneficiind de creșterea corespunzătoare a retribuției ca urmare a trecerii într-o unitate unde se aplică nivele de retribuție mai mari. Nimic nu se opune însă ca, ulterior, să fiți promovat, pe bază de examen în postul de consilier juridic principal când, potrivit art. 33 din Legea nr. 57/1974, veți beneficia de majorarea cu o clasă de retribuție a retribuției ce vi s-a stabilit la unitatea unde ați fost transferat. Postul de consilier juridic principal poate fi ocupat de un consilier juridic, fără să se modifice schema unității.

● **JENICA ALEXANDRA — Constanța; MORĂRESCU, București** — Din fișa de pe carnetul dv. de muncă rezultă că, fiind absolventă a învățământului mediu de cultură generală, în anul 1959 ați fost încadrată ca planificator principal, iar în anul 1962 în funcția de contabil principal. În anul 1969 ați fost promovată contabil șef secție, funcție pe care ați deținut-o și la data aplicării Legii nr. 12/1971. În anul 1973, în aplicarea Decretului nr. 162/1973 ați fost trecută, cu respectarea reglementărilor în vigoare la acea dată, contabil principal. În anul 1979 (ianuarie) ați fost din nou promovată șef contabil, șef secție iar, în noiembrie același an, ați revenit în funcția de contabil principal. Din cele de mai sus rezultă că au fost respectate prevederile Legii nr. 12/1971, trecerea dv. în anul 1979 ca contabil șef, șef de secție constituind o promovare, astfel că revenirea la funcția deținută anterior s-a făcut cu respectarea prevederilor art. 68 din legea sus-menționată. În situația dv. nu este deci necesară, pentru ocuparea funcției de contabil principal, absolvirea cursului cu profil economic prevăzut la poziția 68 din anexa 2 la Legea nr. 12/1971.

● **I. MARINESCU, București** — La pct. 2 (Modul de calcul a indemnizației cuvenite în perioada concediului de odihnă), din articolul „Acordarea zilei libere în cursul lunii”, publicat în Suplimentul Revistei Economice nr. 21/1981, s-a strecurat o eroare. Textul corect este următorul: „În unitățile unde ziua liberă se acordă de mai mult de 12 luni premergătoare concediului, indemnizația zilnică se stabilește prin împărțirea retribuției medii lunare la 24,4 zile în loc de 25,5 zile” (art. 17 din Legea nr. 26/1967). În unitățile unde acordarea zilei libere s-a făcut mai recent, pentru lunile în care s-a aplicat regimul de lucru nedus retribuția medie lunară se împarte la 25,5 zile, iar în lunile unde s-a aplicat regimul de lucru redus,

împărțirea retribuției lunare se face la 24,4 zile. Retribuția zilnică se înmulțește cu numărul de zile lucrătoare din perioada concediului.

● **TRAIAN BUȘTEA, Oradea** — La răspunsul publicat în suplimentul menționat de dv. precizăm că accidentul de muncă se constată de organele județene de protecție a muncii. Conducerea unității are obligația să verifice legalitatea eliberării certificatului medical și să dispună, plata drepturilor cuvenite pe linia asigurărilor sociale de stat numai dacă certificatul s-a eliberat cu respectarea reglementărilor în vigoare.

● **ILIE SABAU, Tg. Mureș** — Absolvenții învățământului superior încadrați ca ingineri, în primii doi ani de activitate, fac parte din categoria personalului tehnic de execuție și primesc retribuția tarifară cuvenită în aceleași condiții cu restul personalului tehnic de execuție din compartimentul unde lucrează.

● **ION MOTOC, Tecuci** — Personalul încadrat cu contracte de muncă pe durată determinată are drept la indemnizația (ajutorul) acordată pe linia asigurărilor sociale de stat numai dacă a lucrat cel puțin 4 luni în ultimele 12 luni premergătoare concediului medical sau 10 luni în ultimii 2 ani premergători concediului medical. Cei care nu au această vechime n-au dreptul la indemnizație, indiferent dacă incapacitatea temporară de muncă se datorează unei boli obișnuite sau tuberculozei. Art. 7 din Hot. 880/1965 se referă exclusiv la cuantumul indemnizației și nu la nașterea dreptului.

● **IOANA ALEXA, Bacău** — În situația relatată de dv. era posibil, nu obligatoriu, ca la trecerea din funcția de recepționar în aceea de pregătitor completator, unitatea, bazându-se pe prevederile Decretului nr. 100/1979, să vă stabilească o retribuție tarifară apropiată sau cel mult egală ca aceea avută, prin încadrarea la treapta I sau a II-a, după caz, a categoriei tarificare ce vi s-a stabilit.

● **MATEI ALEXANDRU — București**. Vă mulțumim de aprecierile și sugestiile făcute referitor la Breviarul privind expertizele contabile și tehnice, publicat în Suplimentul nr. 30/1981, de care vom ține seama la elaborarea unei viitoare lucrări privind controlul gestionar și expertizele contabile.

● **FLORIN ATANASIU, Piatra Neamț** — În conformitate cu Ordinul M.I.C.M. nr. 107/1978 (art. 80, paragraful C) consumurile materiale se întocmesc de atelierele proiectare-tehnologie pe formularul tip 12.01.1 în cinci exemplare. Un exemplar se difuzează la compartimentul norme consum în-

ființat tot pe baza ordinului de mai sus, un exemplar organului de lansare după care se întocmesc bonurile de materiale pentru secțiile de producție, un exemplar la serviciul aprovizionare pentru întocmirea specificațiilor de materiale și un exemplar la serviciul planificare pentru întocmirea antecalculației de preț. În secțiile de producție documentul oficial este bonul de materiale. Pentru relații suplimentare, secțiile de producție pot solicita lămuriri la organul ce a întocmit consumul specific, dar nicicum să ceară un exemplar suplimentar. Secțiile de producție au obligația să respecte cu strictețe consumurile de materiale prevăzute în bonurile emise de compartimentul lansare pe baza fișei de consum tip 12.01.1, iar în scopul raționalizării, respectiv al reducerii în continuare a consumurilor materiale în contextul noului mecanism economico-financiar este necesar să se ia toate măsurile tehnico-organizatorice la fiecare loc de muncă cu respectarea prevederilor Decretului nr. 465/28.XII.1979.

NICOLAE ROȘU, Iași — Propunerea formulată de dv. se include în problema mai vastă a organizării întregii informații cu caracter juridic: deci, nu numai sub aspectul normelor juridice, ci și sub acela al practicii judiciare (și juridice în general), precum și al teoriei, al doctrinei juridice. În acest sens, la Consiliul Legislativ a fost conceput și parțial experimentat și pus în aplicare Sistemul informatic juridic românesc — SIJUR, sistem computerizat complex de creație românească și de mare performanță, gândit ca parte integrantă din Sistemul informatic național — SIN. Funcționarea sa este condiționată de cuprinderea treptată a vastei informații juridice: deocamdată servește nevoilor de serviciu ale Consiliului Legislativ și ale aparatului Consiliului de Stat și al Marilor Adunări Naționale, urmînd a fi deschis în viitor, succesiv, pentru organele, organizațiile și celelalte unități socialiste, precum și pentru nevoile publicului larg. În raport cu această avansare a lucrărilor se va putea avea în vedere și constituirea Centrului de Informare juridică preconizat.

ROZETA CIOCAN, Căilărași, Dolj — Conform art. 3 și 9 din Legea nr. 3/1977 privind pensiile de asigurări sociale de stat și asistență socială, se consideră vechime timpul cît o persoană a desfășurat activitatea în baza unui contract de muncă pentru care unitatea respectivă a depus contribuția prevăzută de lege la fondul de asigurări sociale de stat. Dacă persoana în cauză și-a desfășurat activitatea în cooperativa agricolă de producție cu respectarea condițiilor legale mai sus arătate și a fost transferată în interesul serviciului la o unitate economică de stat, beneficiază de luarea în calcul, la stabilirea vechimei neîntrerupte în aceeași unitate, a perioadei lucrate în C.A.P.

Vă
prezentăm

ÎNTRERINDEREA

DE ȚEVI DIN ROMAN

Întreprinderea de țevi din Roman, una din unitățile reprezentative în economia noastră națională, a intrat în funcțiune la 1 ianuarie 1958. Întreprinderea s-a dezvoltat an de an, pentru ca în prezent să dispună de secții moderne de lucru, dotate cu utilaje la nivelul tehnicii mondiale. Un calcul întocmit de specialiștii acestei unități ne arată că de la intrarea în funcțiune și pînă în prezent, la Roman s-au produs peste 8,3 milioane tone țevi în lungime de aproape 300 mii km.

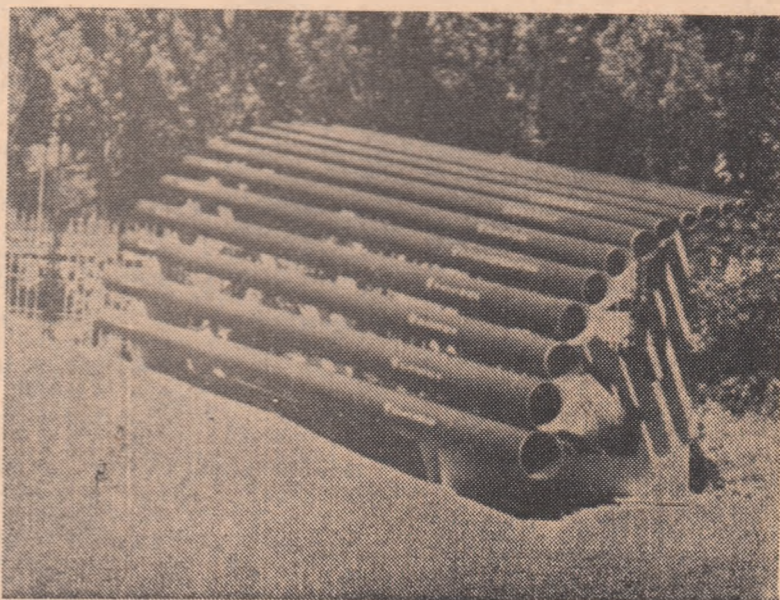
În cincinalul 1976—1980, Întreprinderea de țevi din Roman a realizat un volum de investiții superior cincinalului anterior cu 58%, fapt ce se reflectă în punerea în funcțiune a noi capacități de producție ca: laminorul nr 2, cu o capacitate de 110 000 tone țevi/an; o capacitate de 7 000 tone țevi cazane/an; laminorul Stossbank de 79 500 țevi/an; trăgătoria de țevi nr. 2.

Punîndu-se accent și pe diversificarea producției, s-au asimilat noi sortimente de țevi cu grad ridicat

de valorificare a metalului cum sînt: burlane de foraj adînc, inclusiv pentru forajul marin, țevi trase pentru cazane, țevi de extracție, țevi pentru schimbătoare de căldură, țevi pentru temperaturi scăzute și altele. În nomenclatorul de producție al întreprinderii sînt cuprinse peste 3 000 de sortotipodimensiuni care asigură necesarul tubular pentru industria petrolieră,

realizarea sarcinilor pe linia creșterii și diversificării producției de țevi, colectivul de muncă de la Întreprinderea de țevi din Roman a primit o serie de premii și distincții, printre care și Ordinul Muncii clasa a II-a.

Comparativ cu anul 1980, în anul 1985, datorită dezvoltării capacităților de producție, producția de



chimică, industria constructoare de mașini, precum și unele solicitări ale beneficiarilor externi din țări din Europa, Asia și Africa. Pentru rezultatele remarcabile obținute în

țevi va crește cu 32%, astfel că Întreprinderea se va situa pe un loc de frunte în ierarhia mondială a producătorilor de țevi.

Ion VASILESCU