

curier economic legislativ

MECANISMUL RELAȚIILOR ECONOMICE ȘI FINANCIARE INTERNAȚIONALE

Abordând mecanismul economic al țărilor capitaliste, ne vedem siliți să ne îndepărtăm de la întreprinderea propriu-zisă și să analizăm, în ansamblu, relațiile economico-financiare pe aceste piețe. Cititorul care este interesat să cunoască cum se realizează o tranzacție comercială internațională, începând cu tratarea, perfectarea și până la ultimul act al executării — plata prețului —, trebuie să-și însușească unele cunoștințe prealabile privind: prețurile și piețele mondiale, mecanismele de comercializare și politicile comerciale internaționale, valutele și titlurile de credit, finanțare și decontare internațională etc.

Pentru expunerea tuturor acestor aspecte, disciplina **dreptului comerțului internațional** nu este suficientă; de aceea, în analiza noastră vom folosi o sumă de noțiuni din domeniul **tehnicii de comerț exterior**. Practica o dovedește că numai printr-o îmbinare armonioasă a celor două discipline — dreptul și tehnica comerțului internațional — poate fi înțeles mecanismul relațiilor economico-financiare internaționale.

1. Mecanismul de comercializare a mărfurilor — prețurile mondiale — politici comerciale

1.1. PIATA DE MĂRFURI — MODALITĂȚI DE COMERCIALIZARE — INTERMEDIEREA IN COMERȚUL INTERNAȚIONAL

a) **Noțiunea de piață de mărfuri.** Categorie economică complexă, piața de mărfuri constituie expresia totalității tranzacțiilor de vânzare-cumpărare încheiate într-un anumit spațiu geografic; determinant pentru caracterizarea unei anumite piețe de mărfuri este modul de producție, forma de proprietate asupra mijloacelor de producție, elemente care fac să se manifeste cu o intensitate deosebită funcția ei principală: Corelarea producției cu consumul prin intermediul cererii și a ofertei, finalizate prin contracte de vânzare-cumpărare. Astfel, este un lucru cunoscut că în țările cu economie capitalistă tranzacțiile de vânzare-cumpărare se desfășoară în mod spontan, nefiind influențate de acte de planificare.

În aceste condiții, piețelor de mărfuri le revine funcția de a verifica, de a orienta și de a atesta echilibrul dintre volumul, structura și calitatea producției în economia privată, în raport direct cu aceleași elemente exprimate de cerere. Este locul unde se întâlnește oferta cu cererea. Este

locul unde se întâlnesc ofertele producătorilor — aflați într-o acerbă concurență —, cu cererea cumpărătorilor, confirmând sau infirmând astfel competitivitatea ofertanților.

Judecată după sfera geografică de cuprindere, piața de mărfuri poate fi:

— **pieță internă**, care cuprinde totalitatea tranzacțiilor de vânzare-cumpărare ce se încheie în interiorul granițelor unei țări, de către parteneri comerciali din aceea țară;

— **pieță internațională**, care în zilele noastre tinde să devină **mondială**, cuprinde totalitatea tranzacțiilor de vânzare-cumpărare încheiate de parteneri din țări diferite, determinate de diviziunea internațională a muncii.

Privite din punct de vedere al naturii mărfurilor care se vând și se cumpără, atât piețele interne, cât și cele internaționale pot fi împărțite în:

— **piețe de mărfuri nefungibile**, în care vânzătorii și cumpărătorii tratează fiecare tranzacție în parte, stabilind prețurile și condițiile de livrare; evident, așa cum vom vedea, nivelul prețurilor este influențat atât de cerere și ofertă, cât și de alți factori;

— **bursele de mărfuri**, care sînt piețe caracteristice pentru mărfuri fungibile, standardizate, în care cererea și oferta se întâlnesc direct, spontan, determinând prețurile (numite cotații de bursă).

b) **Modalități de comercializare.** Referindu-ne numai la piețele din țări cu economie capitalistă, trebuie să facem sublinirea că pe aceste piețe comercializarea mărfurilor se realizează sub o gamă largă de modalități, a căror diversitate este influențată de natura mărfurilor, de practica comercială locală și de prevederile sistemelor de drept național.

Dacă oferta are ca obiect mașini și utilaje, tehnologii, uzine, linii de fabricație, de regulă, ea va fi adresată direct investitorilor și numai într-o mică măsură, tranzacțiile se perfectează prin intermediari. Dacă însă oferta privește bunuri de larg consum, regula este că acestea se comercializează printr-o serie de intermediari — reprezentanțe comerciale, angrosiști, comercianți, detaiști, cu rețele proprii de desfacere etc. — care se interpun între producătorul ofertant și consumatorul final.

De asemenea, în statele cu economie capitalistă se practică, cu o pondere apreciabilă, concesiunile comerciale de diverse tipuri, iar în S.U.A. o formă modernă de comercializare, cunoscută sub denumirea de franchising (de care ne vom ocupa într-o secțiune viitoare), câștigă din ce în ce mai mult teren.

Supliment la

nr. 21 1982

Revista
ECONOMICA

Așadar, comercializarea pe piețele de mărfuri din țări cu economie capitalistă cunoaște multiple forme, care pot fi astfel sintetizate:

— vânzare direct către cumpărătorul final, în special în cazurile investițiilor;

— vânzarea către angrosiști sau mari întreprinderi comerciale care au o rețea proprie de desfacere;

— vânzarea prin firme cărora li s-a acordat o concesiune comercială (în S.U.A. — franchising);

— vânzarea prin folosirea intermediarilor și a depozitelor de consignație.

c) **Intermedierea.** Folosirea acestei modalități de comercializare a mărfurilor este impusă fie de necesitatea de a fi introduse pe noi piețe, fie pentru majorarea substanțială a vânzărilor facilitată de intermediari datorită rețelei comerciale de care dispun aceștia. De asemenea, potrivit dreptului național al unor state, folosirea intermediarilor este obligatorie.

Intermediarii, comercianți persoane fizice sau juridice, poartă denumiri diferite și acționează potrivit contractelor încheiate cu firmele pentru care lucrează. Redăm denumirile uzuale ale acestora:

— **agent comercial** — este numele curent dat intermediarului care desfășoară o activitate independentă, permanentă, cu caracter profesional, constând în negocierea de afaceri comerciale în numele și contul unei alte firme, de care este legată printr-un contract de mandat;

— **comisionar** — este intermediarul care are calitatea de comerciant, exercitând profesia în mod independent, negociază tranzacții în nume propriu dar în contul unei persoane numită comitent, pe care o reprezintă indirect; particularitățile operațiunilor de comision: cei doi parteneri finali ai tranzacției perfectate de comisionar pot să nu se cunoască, iar ca urmare, orice acțiune a acestora se îndreaptă împotriva agentului comisionar;

— **comisionarii se numesc consignatari** în cazul în care, pentru a-și desfășura mai bine activitatea de intermediari, li se încredințează în depozit (în posesie și control) un anumit stoc de mărfuri pentru a fi vândute;

— **broker** — este denumirea dată în dreptul anglo-american noțiunii de agent comercial; lucrează în numele mandantului, fiind mijlocitor între acesta și terța persoană interesantă în încheierea unei anumite tranzacții; nu apare ca parte în contractul încheiat prin intermedierea sa.

2.1. BURSELE DE MĂRFURI — PIEȚE CARACTERISTICE

Bursa de mărfuri reprezintă o piață caracteristică economiei capitaliste unde se cumpără și se vând mărfuri fungibile, după o procedură specială, care se desfășoară potrivit unui program prestabilit, într-o anumită sală, în prezența vânzătorilor și a cumpărătorilor sau a reprezentanților acestora. Așa cum se subliniază în literatura de specialitate, bursele constituie un veritabil seismograf care înregistrează cu o mare sensibilitate orice fenomen care ar putea să influențeze cererea și oferta. Ele sînt informate prin mijloc de antene despre tot ce se petrece pe glob în toate domeniile fie că este vorba de economie sau politiciă, de tehnică, știință sau de apariția unor calamități naturale etc., reacționează spontan, reflectînd fenomenele respective prin urcări sau scăderi de prețuri sau cursuri. O secetă prelungită în Australia sau Argentina, spre exemplu, ridică prețul grului la bursa din Londra, Winnipeg sau Chicago cu cel puțin o lună înaintea începerii însămînțărilor de primăvară în emisfera nordică.

a) **Organizare.** Bursele de mărfuri au o organizare asemănătoare în aproape toate țările cu economie capitalistă. Sub aspectul formei de constituire, de organizare, se disting următoarele tipuri de burse: a) **private**, înființate și organizate de particulari, de multe ori sub forma de societăți pe acțiuni, de asociații comerciale sau de camere de comerț, constituite pe baza unor statute de funcționare adoptate de către fondatori; b) **înființate și administrate**

de stat, organizate pe baza legilor existente în țările respective.

După criteriul admiterii participanților, se deosebesc burse la care participarea nu este limitată și cele la care sînt admisi numai membrii bursei.

Încă din secolul al XVIII-lea a început procesul de specializare a bursei în burse de mărfuri și burse de valori; în prezent activitatea bursei, după obiectul lor este bine conturată, cunoscînd o specializare, de regulă pe următoarele activități: burse de comerț sau de mărfuri, burse de valori mobiliare, burse de devize și burse pentru operațiuni ajutătoare în comerțul internațional (burse de asigurări, ca de pildă Lloyd's din Londra, și cele de navosiri).

Bursele sînt constituite, în general, sub forma societăților pe acțiuni. Din bursă fac parte ca membri, de regulă principalele bănci și institute financiare, marile companii comerciale și întreprinderi industriale din orașul, zona sau țara respectivă, care, sub diferite forme, efectuează tranzacții sau sînt interesate în operațiuni de bursă.

b) **Bursele specializate pe mărfuri.** În cadrul bursei de mărfuri unele se numesc burse caracteristice, datorită ponderii însemnate a tranzacțiilor de comerț internațional încheiate cu astfel de produse. Este evident că ele dau nota dominantă atît în ce privește cantitățile de mărfuri oferite, cît și în stabilirea prețurilor. Astfel de burse se întîlnesc, în primul rînd, în zonele producătoare de marfă: cantități din mărfurile respective, cum sînt: pentru cereale — Chicago și Winnipeg; pentru piei de bovine — Buenos Aires și Chicago; pentru bumbac — Memphis și New Orleans; pentru cauciuc — Singapore; pentru profile metalice — Anvers; pentru cafea — Sao Paulo etc.

Unele burse caracteristice sînt așezate în zonele de mare consum, avînd rolul de distribuitor al unor astfel de mărfuri. Dintre acestea menționăm, în primul rînd Londra, ca principal redistribuitor de materii prime pentru Europa și America de Nord.

c) **Tehnica operațiunilor de bursă.** Operațiunile de bursă se încheie fie prin participarea directă a vânzătorilor și cumpărătorilor fie prin mijlocirea unor intermediari, care, la bursele din Marea Britanie, sînt de două feluri: **brokerii** și **dealerii**. Brokerul de bursă este un mandatar care primește ordine de la persoane din afara bursei, de la bănci (care, în Marea Britanie n-au acces la bursă), în timp ce dealerul (**jobber**) încheie operațiuni și pe cont propriu; acesta are legături cu comitentul prin intermediul brokerului. Cîștigul brokerului constă din comisionul ce-l încasează, pe cînd al dealerului, din diferența de preț (curs). Intermediarii la bursele din R. F. Germania se numesc **Borsenmakler**, iar în Franța **courtiers**.

Operațiunile de bursă pot fi clasificate în două mari categorii: a) pe bani gata, **la disponibil** (situație în care atît livrarea mărfurilor, cît și plata se fac imediat după încheierea contractului) și b) **la termen**, în care livrarea mărfurilor are loc la un termen mai mult sau mai puțin îndepărtat. Ultima categorie de operațiuni se poate încheia pentru acoperirea unor nevoi reale ale cumpărătorilor, dar de obicei, acestea au un scop speculativ. Astfel, cumpărătorul achiziționează o cantitate de marfă de care nu are nevoie, dar speră ca la termenul de livrare, prețul acestora să fie mai urcat decît cel la care s-a încheiat operația, deci a speculat **la hausse**. Dimpotrivă, vânzătorul, de cele mai multe ori, nici nu posedă marfa pe care o vinde, dar nutrește speranța că, la data fixată pentru livrare, va putea să-și procure marfa pe care s-a obligat s-o vîndă, la un preț mai scăzut și din diferența dintre prețul cu care a vîndut și cel cu care a cumpărat să realizeze un profit. Această speculă, la scăderea prețurilor, se numește **la baisse**.

Cotațiile, respectiv nivelul cursurilor, se stabilesc zilnic atît pentru operațiile la disponibil cît și pentru cele la termen, care se afișează în cadrul bursei și pot fi: a) **efective**, care se stabilesc pe baza tuturor tranzacțiilor încheiate într-o anumită zi, acestea fiind luate în considerare la încheierea operațiunilor de vânzare-cumpărare, și b) **nomi-**

nale, care reprezintă prețul mărfurilor care cotează curent la bursă, iar pentru care nu s-au încheiat tranzacții într-o perioadă de câteva zile, din lipsă de oferte sau cereri.

În funcție de modalitatea de determinare a cotațiilor, acestea sînt: **medii**, care reprezintă media prețurilor unei mărfi pentru care s-au încheiat tranzacții (s-au formulat cereri și oferte) în perioada dată; **limită**, reprezentînd media prețurilor minime sau maxime în perioada luată în considerare, și **de lichidare**, stabilite de casele de lichidare (oficii de decontare) pentru finalizarea unor operațiuni de bursă la termen.

Se mai disting cotații oficiale, care sînt anunțate după lichidarea sesiunii de tranzacții din cursul dimineții și care sînt luate în considerare pentru încheierea contractelor pe termen lung, și **neoficiale**, care se referă la tranzacțiile încheiate pînă la închiderea sesiunii de seară, care reprezintă numai un indiciu privind tendința prețurilor în ziua următoare.

Menționăm că presa de specialitate și, în unele țări, și zarele cotidiene publică pe lîngă cotațiile arătate și tendința bursei, indicînd trei direcții, prin utilizarea următoarelor denumiri: **solidă-strong** — dacă sînt perspective de ridicare a prețurilor; **slabă (moale)-weak** — dacă se întrezărește o curbă descendentă, respectiv o scădere a prețurilor; **menținere**, dacă nu se prevede o modificare a cursului.

d) **Încheierea tranzacțiilor.** Constituind vânzări-cumpărări de o factură specială, tranzacțiile care se încheie în cadrul bursei urmează o procedură aparte, bine stabilită prin uzanțe și reglementări proprii. Pentru facilitarea încheierii operațiunilor la bursele de mărfuri, s-au introdus anumite reguli (bazate pe uzanțele în vânzarea-cumpărarea de mărfuri). Astfel, se stabilesc condiții uniforme cu privire la locul și termenul de livrare, termenul de plată, ambalaj și, în special, cu privire la calitatea mărfurilor, condiții tip care fac ca obligațiile partenerilor, exprimate concis, să fie bine precizate, asigurîndu-se astfel rapiditatea încheierii operațiunilor și pe cît se poate eliminarea litigiilor.

De obicei, se fixează anumite calități tip care servesc ca bază de contractare, dîndu-se posibilitate vînzătorului de a livra și mărfuri de altă calitate, în care caz cumpărătorul va plăti în plus sau în minus, după cum calitatea livrată este superioară sau inferioară calității de bază.

1.3. FORMAREA PREȚURILOR MONDIALE

Prețurile mondiale constituie o categorie economică ce urmează anumite reguli proprii, care se deosebesc de cele privind formarea prețurilor interne, reguli pe care le vom expune, succint, în cele ce urmează.

a) **Piața caracteristică.** — locul de formare a prețurilor mondiale. Regula generală este că prețurile mondiale se formează pe piața caracteristică, unde are loc cel mai mare volum de tranzacții comerciale de vânzare-cumpărare și unde plățile se efectuează, în principiu, în valute convertibile. Aici se înfățișează cererea cu oferta, care pe lîngă influențarea producției prin pretențiile formulate de consumatori, determină, într-o bună măsură, nivelul prețurilor mondiale; menționăm că noțiunea de plată caracteristică nu presupune existența pe plan mondial numai a unei singure care să conducă la formarea unui singur preț determinant. Majoritatea mărfurilor din comerțul internațional se realizează în diferite curente comerciale, două sau mai multe piețe putînd fi caracteristice și susceptibile să determine prețul mondial. De pildă, piețele caracteristice ale țiteiului și produselor petroliere sînt piața Orientului Apropiat și piața americană; prețul mondial se determină atît pe prima (Gulful Persic) cît și pe cea de-adouă (Gulful Mexic).

De asemenea, pentru mărfurile fungibile, standardizate, așa cum am văzut, bursele reprezintă puternice piețe caracteristice. Prin mijloacele moderne de telecomunicații prețurile și cursurile ce se stabilesc la bursele reprezenta-

tive se transmit aproape simultan între toate bursele din lume, fapt care duce nu numai la o influențare reciprocă, dar și la o anumită apropiere a acestor prețuri și cursuri, tinzîndu-se spre egalizare.

Aceste prețuri, care, în fapt, sînt prețurile pieței mondiale, orientează activitatea tuturor celor care participă la circuitul economic internațional, fie în calitate de cumpărători, fie în aceea de vînzători. Pe bună dreptate — tre-cînd peste faptul că cererile și ofertele sînt uneori influențate în mod artificial prin crearea unei atmosfere de febră sau de panică, manevre frauduloase ale unor grupuri speculative —, putem afirma că bursele reprezintă una din căile principale de formare a prețurilor mondiale pe piața capitalistă. Aceste prețuri sînt denumite cotații sau cursuri.

b) **Productivitatea muncii internaționale, factor determinant privind formarea prețurilor mondiale.** În vânzarea comercială internațională mărfurile au, în afară de valoarea lor națională și o valoare internațională, determinată de nivelul productivității muncii pe plan mondial. Mărimile medii ale acesteia în principalele țări producătoare formează o scară pe baza căreia se stabilește productivitatea medie internațională. Ca atare, prețul mondial nu se formează în funcție de valoarea produsului într-o singură țară, ci are la bază o valoare medie internațională. Un exemplu credem că va fi concludent. Să presupunem că trei întreprinderi din țări diferite fabrică același produs, cu performanțe similare. Întreprinderea A, potrivit nivelului ridicat al productivității sale realizează produsul în cauză cu costuri totale de 4 500 dolari, întreprinderea B cu costuri de 5 000 dolari, iar întreprinderea C cu costuri de 6 000 dolari. Întîlnindu-se pe aceeași piață cele trei produse similare vor intra în concurență și pentru a fi competitivi primii doi producători acceptă prețul de 5 500 dolari; preț care este rezultatul productivității medii. În aceste condiții, întreprinderea exportatoare A, cu o productivitate peste cea medie realizează un beneficiu de 1 000 dolari, întreprinderea B, cu o productivitate apropiată celei internaționale, are un beneficiu de 500 dolari iar întreprinderea C, datorită productivității sub media internațională, pierde 500 dolari, ceea ce face să fie scoasă din cursă pentru lipsă de competitivitate.

Așadar, progresul tehnic, care se reflectă în tehnologiile de fabricație, constituie un factor în formarea prețurilor mondiale.

c) **Alți factori care influențează formarea prețurilor mondiale.** Alături de productivitatea medie internațională a muncii, o serie de alți factori vin să influențeze formarea prețurilor mondiale:

— dezechilibrul dintre cerere și ofertă, determinat de ciclul producției mondiale; este cunoscut că în timpul de criză și depresiune supraproducția influențează accentuat prețurile, care încep să scadă; în faza de relansare, creșterea treptată a cererii este urmată de o sporire a prețurilor mondiale, chiar dacă datorită progresului tehnic valoarea intrinsecă a mărfurilor se reduce;

— acțiunea monopolurilor își pune amprenta asupra prețurilor mondiale; la o serie de produse prețurile nu se mai formează în condiții de concurență, bazată pe productivitatea muncii, acestea fiind influențate direct de politica comercială adoptată de producătorii grupați în monopoluri; evenimentele curente ne oferă atîtea exemple încît citirea lor apare ca inutilă (vezi prețurile produselor petrolifere);

— politicile comerciale edictate și practicate de statele lumii influențează, de asemenea, nivelul prețurilor mondiale, dar de acestea ne vom ocupa în secțiunea următoare.

d) **Formarea prețurilor între parteneri din țările membre ale C.A.E.R.** În relațiile de comerț exterior dintre țările socialiste membre ale C.A.E.R. prețurile care se utilizează au la bază prețurile mondiale, practicate pe principalele piețe, într-o perioadă mai lungă de timp.

Evident, pentru o cît mai rațională orientare a prețurilor practicate între statele membre ale C.A.E.R., prețurile mondiale de pe piețele caracteristice capitaliste sînt reflec-

tate prin eliminarea perioadelor conjuncturale deformante. De asemenea, se ia în vedere nu piața mondială cea mai caracteristică, ci piața mondială accesibilă țărilor socialiste membre ale C.A.E.R., respectiv acea piața mondială principală cu care, datorită condițiilor economice și geografice, țara socialistă exportatoare poate avea relații curente de comerț exterior, privind produsul pentru care urmează să se stabilească prețul.

Metodologia de formare a prețurilor adoptată în cadrul tranzacțiilor încheiate de țara noastră, cu țările membre ale C.A.E.R. poate fi astfel sintetizată :

— prețurile de tranzacție au în vedere prețurile mondiale, pe una sau mai multe piețe caracteristice și accesibile atât pentru cumpărător, cât și pentru vânzător ;

— pentru a se evita influențele conjuncturale, se iau în considerare mediile prețurilor mondiale pe ultimii cinci ani premergători anului pentru care se calculează.

Această metodologie prezintă, deci, importante avantaje : imprimă prețurilor astfel determinate un caracter de stabilitate, oscilațiile fiind limitate, ca efect al mediei statistice aplicate pe o perioadă de cinci ani ; așa fiind, se atenuează considerabil influența factorilor deformați, de speculație conjuncturală, prețurile stabilite potrivit acestei metodologii reflectând evoluția economică, pe plan mondial, a schimburilor de valori materiale.

1.4. NOȚIUNEA DE POLITICI COMERCIALE

Promovarea vânzărilor internaționale pe anumite piețe, nivelul prețurilor practicate, cât și condițiile în care se încheie tranzacțiile sînt influențate de ansamblul de măsuri adoptate de fiecare stat cu privire la schimburile economice internaționale.

a) **Definire-grupare.** Într-un sens larg, măsurile cu caracter juridic, vamal, fiscal, valutar sau administrativ pe care statul le aplică pentru favorizarea sau restringerea importurilor și a exporturilor, precum și cu privire la tranzitarea mărfurilor pe teritoriul lor poartă denumirea de **politici comerciale.**

În literatura de specialitate ansamblul de măsuri care constituie, în totalitatea lor, politica comercială a unui anumit stat sînt grupate în două mari categorii :

— **politici comerciale tarifare,** în care un rol însemnat îl deține politica vamală a unui stat, regimul vamal utilizat în schimburile cu străinătatea ; prin regimul vamal al unui stat se înțelege totalitatea dispozițiilor legale (legi, regulamente, dispoziții administrative) care privesc intrarea și ieșirea bunurilor din țară și, în special, controlul cu ocazia trecerii frontierei de stat, îndeplinirea formalităților vamale și plata drepturilor (taxelor) vamale ;

— **bariere netarifare,** care se caracterizează prin faptul că apar adesea sub o formă mascată, paratarifară, cuprinzînd un complex de măsuri și reglementări private sau publice, altele decît tarifare, care împiedică sau deformează fluxul internațional de bunuri și servicii, în scopul asigurării, respectiv al ridicării competitivității industriilor naționale.

Elaborarea și administrarea politicii comerciale constituie atribuții ale puterii suverane a statului. Cu toate acestea, pe plan internațional, odată cu proliferarea și adîncirea integrării economice — sub forma uniunilor vamale — la nivel regional între mai multe state, se remarcă o transferare parțială sau totală, a atribuțiilor naționale în domeniul politicilor comerciale la nivelul unor organe special abilitate de statele membre ale grupărilor integraționiste. În aceste cazuri, este vorba de elaborarea și funcționarea unor **politici comerciale comune** ale statelor membre față de statele terțe (din afara grupărilor respective). Astfel, de exemplu, în cazul C.E.E. statele membre aplică o politică comercială comună (comunitară) față de terți, concretizată, în principal, într-un tarif vamal comun, în reglementări tarifare și netarifare convenite, elaborate de către Comisia executivă a C.E.E. și adoptate de către Consiliul Ministerial.

b) **Liberalizarea comerțului internațional** — Tratatul G.A.T.T. în funcție de gradul de dezvoltare și de situația economică, precum și de interesele specifice pe termen scurt, mediu sau lung ale diferitelor țări, prin politicile comerciale naționale ale acestora se urmărește, deseori, fie expansiunea, fie frînarea schimburilor comerciale externe. Se poate vorbi deci fie de o politică liberală, fie de o politică protecționistă în domeniul importurilor și al exporturilor. Cele două noțiuni — liberalizare și protecționism — sînt utilizate mai ales atunci cînd se abordează reglementările de politică comercială în domeniul importurilor.

Pentru stimularea comerțului internațional, care nu se poate realiza decît în condiții de liberalizarea lui, a fost încheiat la Geneva, în 1947, tratatul multilateral internațional, **Acordul general pentru tarife și comerț** — G.A.T.T. — de către 23 de state și a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1948. După mai multe modificări, în 1965 Acordul a fost completat cu un nou capitol, intitulat „Comerț și dezvoltare”, destinat să vină în întîmpinarea cerințelor țărilor în curs de dezvoltare. În prezent, G.A.T.T. este cel mai larg organism instituționalizat pentru stimularea comerțului mondial, numărul părților contractante fiind de peste o sută. România a participat la activitatea G.A.T.T. din 1957, în calitate de observator, iar în octombrie 1971 a devenit parte contractantă, cu drepturi depline.

G.A.T.T. este un organism instituționalizat internațional — în relații de colaborare cu O.N.U., fără să fie instituție specializată a acesteia —, care are ca obiectiv principal organizarea de negocieri în scopul reducerii treptate a taxelor vamale, a înlăturării restricțiilor cantitative și a celorlalte obstacole netarifare în vederea liberalizării schimburilor economice.

Principiile fundamentale în virtutea cărora acționează G.A.T.T. : acordarea reciprocă a clauzei națiunii celei mai favorizate ; interzicerea aplicării la import a restricțiilor cantitative, protejarea industriilor naționale urmînd să se realizeze numai prin intermediul tarifului vamal ; folosirea consultărilor între părțile contractante ca o metodă de evitare a prejudicierei intereselor statelor participante ; luarea deciziilor prin consens sau prin vot, atunci cînd nu se intrunește asentimentul general sau cînd o parte o cere (fiecare stat avînd un singur vot).

Conferințele tarifare — runde de negocieri — au ca obiect negocierea concesiilor pe care părțile urmează să și le acorde reciproc, printre care preocupă în mod deosebit : reducerile directe ale taxelor vamale la anumite produse sau grupe de produse, micșorarea diferențelor dintre taxele vamale generale și cele preferențiale, consolidarea (înghețarea) taxelor vamale. Făcîndu-se aplicarea principiului clauzei națiunii celei mai favorizate, concesiile se acordă reciproc, avînd valoare egală. Pînă în prezent au avut loc șapte runde de negocieri : Geneva, 1947 ; Annecy-Franța, 1949 ; Torquay — Anglia, 1950 — 1971 ; Geneva, 1956, 160—1961 (Runda Dillon) ; Geneva, 1966—1967 (Runda Kennedy) ; Geneva, 1973—1979 (Runda Tokio).

c) **Clauza națiunii celei mai favorizate.** Această noțiune este definită de Dicționarul diplomatic — 1979 ca fiind prevederea specială „înscrișă într-un acord internațional, prin care părțile contractante își acordă reciproc aceleași avantaje și privilegii pe care le-a acordat sau le vor acorda unui stat terț. Această clauză se practică în relațiile dintre state și se aplică în domeniile care sînt indicate în acordurile încheiate : comerț, navigație, situație juridică a persoanelor etc.”. În majoritatea acordurilor privind schimburile economice internaționale încheiate de România, printre primele articole sînt înscrise asemenea clauze. De pildă, art. VI din Acordul de cooperare economică și tehnică pe termen lung, încheiat la 2 martie 1978 cu Republica Arabă Egipt, prevede : „Cele două părți convin să-și acorde reciproc, în relațiile lor de cooperare economică și tehnică, tratamentul națiunii celei mai favorizate”.

Clauza națiunii celei mai favorizate reprezintă una din prevederile fundamentale ale Acordului general pentru tarife și comerț, ca expresie a principiului nediscriminării în relațiile dintre părțile contractante.

d) **Noțiunea de teritoriu vamal-tarif vamal.** Legat de politica comercială tarifară, considerăm utilă explicarea unor noțiuni specifice:

— **teritoriul vamal,** cuprinde teritoriul în care este în vigoare același regim vamal, se aplică aceeași legislație vamală; de regulă, teritoriul vamal coincide cu teritoriul național al statului, dar sînt cazuri cînd este mai mare sau mai mic; în primul caz, teritoriul vamal cuprinde și o suprafață în afara frontierelor naționale 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 național în ceea ce privește aplicarea regimului vamal;

— **uniunea vamală** cuprinde prin extindere, mai multe teritorii vamale; astfel, din 1852 principatul Lichtenstein s-a alipit Austriei din punct de vedere vamal, iar după primul război mondial (1923) formează o 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;

— **zonă liberă,** noțiunea prin care se înțelege, în principiu, un teren bine delimitat, îngrădit, și păzit, în cadrul căruia se pot face operațiuni de descărcare, depozitare, prelucrare și expediere a mărfurilor, fără a fi supuse formalităților vamale ale țării pe teritoriul căreia se află zona liberă; scopul înființării unei zone libere este de a favoriza dezvoltarea economică a unei anumite regiuni sau de a facilita și mări traficul de mărfuri, în special al celor de tranzit; pentru a corespunde scopului în care sînt înființate, zonele libere sînt amplasate, de obicei în porturi, dar ele pot exista și în aeroporturi, stații importante de cale ferată sau în alte puncte din interiorul sau de la frontiera unei țări;

— **tariful vamal,** reprezintă un tabel (catalog) care cuprinde, după o anumită clasificare, nomenclatorul produselor pentru care un anumit stat a stabilit nivelul taxelor vamale; 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;

— **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 orînduirea 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 (acestea din urmă fiind utilizate, în prezent, foarte rar).

e) **Sistemul generalizat de preferințe tarifare.** Ideea de preferințe vamale în favoarea țărilor în curs de dezvoltare s-a pus pentru prima dată la reînlăunarea ministerială a G.A.T.T. din 1963 și a fost reluată de către grupul acestor țări la UNCTAD I (Geneva, 1964). Acordul de principiu cu privire la instituirea unor astfel de preferințe a fost realizat la UNCTAD II (New Delhi, 1968) prin rezoluția 21 (II). După cum s-a convenit, preferințele vamale (tarifare) sînt: **nereciproce** (țările beneficiare nu sînt ținute să acorde concesiile vamale echivalente țărilor donatoare de preferințe), **nediscriminatorii** (sînt acordate tuturor țărilor în curs de dezvoltare) și **generalizate** (preferințele sînt acordate, în principiu, de către toate țările dezvoltate); de aici și denumirea completă a sistemului; sistemul generalizat de preferințe tarifare nereciproce și nediscriminatorii în favoarea țărilor în curs de dezvoltare (S.G.P.).

Introducerea S.G.P. s-a făcut pe baza recomandărilor Comitetului special pentru preferințe din cadrul UNCTAD, aprobate la cea de-a 25-a sesiune a Adunării Generale a O.N.U. (1970) și acceptate — ca abatere de la principiul națiunii celei mai favorizate — de către părțile contractante la G.A.T.T. în 1971. Conceput a fi aplicat inițial, pentru o perioadă de 10 ani, sistemul urmează să fie utilizat — în urma dezbaterilor de la UNCTAD IV (Nairobi, 1976) și a recunoașterii necesității acestui lucru în cadrul celei de-a VII-a runde de negocieri comerciale multilaterale din cadrul G.A.T.T. (Runda Tokio) — și după anul 1980.

Țările dezvoltate care acordă preferințe tarifare la importurile de produse prelucrate din țările în curs de dezvoltare sînt: Australia, Austria, Canada, C.E.E. (cele 9 țări membre), Elveția, Finlanda, Japonia, Norvegia, Noua Zeelandă, S.U.A. și Suedia. Ca țară în curs de dezvoltare România beneficiază de preferințe tarifare pentru produsele sale prelucrate și importate de toate aceste țări.

f) **Categoriile de bariere netarifare.** Așa cum am arătat, prin noțiunea de bariere netarifare, se înțelege complexul de măsuri și reglementări, private sau publice, altele decît tarifele vamale, care împiedică sau deformează fluxul internațional de bunuri și servicii, în scopul asigurării sau majorării artificiale a competitivității industriei naționale.

Printre cele mai frecvente bariere netarifare se înscriu:

— **restricții cantitative,** care au o largă răspîndire și sînt practicate, de regulă, atunci cînd măsurile tarifare nu protejează în suficientă măsură diferite sectoare de activitate economică și au ca efect direct creșterea producției și a prețurilor pe piața internă;

— **instituirea licențelor de export și import,** care constituie unul din principalele instrumente de administrare și aplicare a politicii comerciale adecvate ale unei țări;

— **ajustări fiscale la frontieră,** înțese în sensul regimurilor fiscale în vigoare în țările partenerilor comerciali, are în practica de comerț exterior o importanță comparabilă cu cea a regimului vamal; practica discriminatorie față de mărfurile de import pe calea impunerii fiscale poate lua forme variate chiar cînd nivelul taxelor este același, indiferent de sursa de proveniență a mărfurilor, prin: evaluarea diferențiată a bazei de impunere; structura impunerii; ordinea de percepere a taxelor etc.;

— **taxe, asupra valorii adăugate (T.V.A.)** reprezintă un impozit general de consum care se percepe la fiecare stadiu al circulației mărfurilor și al prestării unor servicii, dar nu la întreaga valoare a acestora, ci exclusiv la valoarea nou adăugată. La import T.V.A. se aplică la valoarea c.i.f. a mărfii, la care se adaugă taxa vamală și alte taxe percepute anterior cu ocazia importului respectiv;

— **taxe de acciză** este definită de Dicționarul diplomatic ca fiind un „impozit indirect, instituit în unele state cu scopul de a descuraja consumul unor produse — în special băuturi și tutun, produse de lux — pentru a influența repartizarea unor resurse ori pentru a obține venituri suplimentare“: la importul în unele țări această taxă este percepută atît asupra produselor din categoria sus-menționată, cit și asupra unor produse petroliere și uleiuri minerale, în aceleași condiții ca și în cazul produselor similare indigene;

— **taxe antidumping** constituie unul din instrumentele cu ajutorul cărora statele capitaliste pot limita importurile prin mecanismul prețurilor; spre deosebire de taxele vamale, aceste taxe nu constituie obiectul tratativilor cu privire la reducerile tarifare; caracterul restrictiv al acestei grupe de taxe este mult mai evident în comparație cu alte măsuri, ele fiind folosite atît ca sancțiuni, cit și ca modalități de nivelare a diferenței dintre prețurile de import și prețurile interne;

— **taxe compensatorii,** reprezintă instrumente fiscale cu caracter protecționist care sînt impuse de o țară importatoare asupra produselor care beneficiază de subvenții la export din partea țării exportatoare, în scopul contracarării unui prejudiciu efectiv sau potențial pe care îl pot

inregistra una sau mai multe ramuri de producție naționale ca urmare a efectuării importurilor respective;

— **suprataxe la import**, sînt taxe suplimentare percepute cu ocazia importului asupra totalității sau numai asupra unor anumite mărfuri (de obicei produse manufacturate); aplicarea suprataxelor la import — permisă de G.A.T.T. în mod excepțional, pentru perioade limitate de timp și numai în situații de deficite importante ale balanțelor de plăți curente — are drept scop limitarea sau reducerea importurilor;

— **constituirea de depozite valutare prealabile pentru import**, reprezintă puternice bariere netarifare care au ca scop limitarea importurilor; o astfel de practică este folosită în special în Marea Britanie, Turcia, Grecia și Japonia; în Marea Britanie, de exemplu, aceste reglementări au fost introduse în anul 1968 ca o măsură de redresare a balanței de plăți, dar și ca o măsură cu caracter restrictiv.

2. Valutele și titlurile de credit în comerțul internațional

2.1. NOȚIUNEA DE SISTEM MONETAR INTERNAȚIONAL — VALUTELE ȚĂRILOR CU ECONOMIE CAPITALISTĂ

Comerțul internațional nu dispune de o monedă mondială, iar ca urmare plățile între parteneri din statele cu economie capitalistă și dintre aceștia și cel din țările socialiste se fac în diferite monede naționale convertibile, agreeate de către părți și admise de băncile centrale. Pentru încheierea de tranzacții comerciale internaționale cunoașterea sistemelor monetare și mecanismul convertibilității unei monezi naționale cu alta constituie o premisă esențială.

a) **Sistemul monetar — Bretton Woods.** Subliniind că prin sistem monetar internațional se înțelege ansamblul relațiilor bănești legate de decontările dintre diferite țări, arătăm că actualul sistem monetar are la bază Conferința din 1944, de la Bretton Woods.

La conferința amintită s-au stabilit, în principal, următoarele: crearea Fondului Monetar Internațional, a cărei sarcină primordială a fost de a facilita decontările internaționale prin reglementarea unor probleme esențiale pentru economia mondială (cursurile de schimb, lichiditatea internațională, balanțele de plăți ale țărilor membre etc.); garantarea convertibilității dolarului în aur, la un preț fix; instituirea aurului (și dolarului) cu etalon și activ de rezervă ale sistemului monetar internațional; exprimarea parității oricărei monede în aur sau dolari și menținerea fixă a acestei parități, cursurile de schimb putînd oscila pe piețele valutare în limitele a cel mult $\pm 1\%$ de la paritate.

Sistemul stabilit la Bretton Woods a suferit crize repetate, începînd cu anii 1960—1965. După suspendarea convertibilității dolarului S.U.A., în august, 1971 și trecerea la cursurile flotante, fenomenele de criză s-au agravat. Ca urmare, prin acordurile de la Kingston (1976), Comitetul Interimar al F.M.I. a stabilit o serie de modificări ale statutului Fondului, care ulterior au fost ratificate de țările membre și au intrat în vigoare începînd cu anul 1978. Prin aceste modificări, cunoscute sub denumirea de al doilea amendament al statutului F.M.I.:

— s-a acordat țărilor membre libertatea de a alege regimul de schimb pe care îl consideră cel mai adecvat, inclusiv flotarea, dar cu respectarea regulilor de comportament ale F.M.I.;

— s-a renunțat la rolul de etalon al aurului monetar și la prețul oficial al aurului; s-a trecut la lichidarea treptată a stocului de aur al F.M.I. (pentru început 1/6 din acest stoc a fost vîndut la licitații publice, iar o altă șesime s-a restituit țărilor membre);

— s-a hotărît transformarea treptată a Drepturilor Speciale de Tragere ale F.M.I. în principalul etalon al sistemului monetar internațional.

Subliniem că Drepturile Speciale de Tragere — D.S.T. — constituie o unitate financiară de calcul a F.M.I., o unitate etalon, o monedă de cont, neconvertibilă în aur, un mijloc de plată convențional. Cotele în D.S.T. se atribuie în mod gratuit statelor membre și sînt rambursabile numai în proporție de 30%, atribuirea celorlalte 70% fiind făcută cu titlu definitiv. Suma de D.S.T. atribuită se înscrie într-un cont special la Fond, la dispoziția titularului contului.

D.S.T.-urile, astfel atribuite, pot fi utilizate numai în următoarele scopuri: a) pentru completarea rezervelor valutare (aur și valute convertibile); b) pentru procurarea de monedă convertibilă a altor țări; c) pentru rîscumpărarea monedei proprii aflate în străinătate, respectiv reducerea datoriei externe a țării în cauză; d) pentru unele plăți (dobînz și comisioane) către F.M.I.

Datorită renunțării la convertibilitate în aur a dolarului și a permanențelor fluctuații valutare ale monedelor cu funcții de rezervă și de plăți internaționale, începînd cu data de 1 iulie 1974 determinarea valorii D.S.T. a fost pusă pe alte baze; astfel, un D.S.T. este considerat ca fiind egal cu suma unor anumite cantități determinate dintr-un număr de 16 valute, care constituie „Coșul valutar”. Începînd cu 1 ianuarie 1981 numărul valutilor din coșul D.S.T. a fost redus la cinci.

Așadar, în actualul sistem monetar internațional plățile între parteneri comerciali sînt axate pe valute, alese de părți, și care au la bază regula flotării cursurilor.

b) **Valute — cursuri valutare.** În vorbirea curentă, prin valută se înțelege moneda națională a unui stat deținută de o persoană fizică sau juridică străină. La fel ca oricare monedă națională, valutele se prezintă sub două forme: **valuta efectivă**, sub formă de numerar — bancnote și monede divizionare — care are o utilizare restrînsă în plățile internaționale, folosindu-se aproape numai pentru cheltuieli de deplasare și altele similare; **valuta de cont**, care se prezintă sub forma de disponibil la o bancă cu sediul fie în țara deținătorului, fie în oricare altă țară; această formă a valutei are cea mai largă utilizare ca mijloc de plată internațională, pe calea viramentului bancar. Prin depunerea în depozit bancar a valutei efective, ea se transformă în valută de cont (și invers în cazul ridicării unor sume din cont).

Privite după criteriul posibilității preschimbării uneia cu alta, valutele se împart în două mari categorii: **valute convertibile și valute neconvertibile**; din prima categorie fac parte acele valute care pot fi schimbate într-o altă valută, în mod liber, la un curs cunoscut.

Prin curs valutar se înțelege prețul unei valute, respectiv al unei monede naționale, exprimat printr-o altă monedă națională. Preschimbarea în monedă națională a valutilor încasate de exportatori și procurarea de către importatori a valutilor necesare plăților externe se realizează prin vînzare-cumpărare, de la băncile autorizate, care operează pe piețele financiar-valutare din statele cu economie capitalistă.

Cursul valutar de piață se determină pe piețele valutare în baza cererii și a ofertei, putîndu-se astfel modifica zilnic, așa cum se întîmplă în perioada de agitație bursieră, de la oră la oră; ca urmare, nivelul cursului valutar de piață (cursul liber) se poate situa: la paritate (la nivelul cursului oficial), sub paritate și supra paritate.

c) **Convertibilitatea valutilor.** Noțiunea de convertibilitate, în decursul timpului, a avut mai multe înțelesuri, prima fiind aceea larg deschisă, din perioada etalonului aur, cînd oricare deținător al unor bancnote avea dreptul să le prezinte la ghișeele băncii emitente solicitînd în schimb cantitatea de aur pe care acestea le reprezentau.

Noțiunea de convertibilitate în perioada etalonului aurd-eveze a primit un înțeles mult mai restrîns; în primul rînd, a fost exclus dreptul de a pretinde convertibilitatea bancnotelor în aur, care puteau fi preschimbate numai în alte valute convertibile; de la acest principiu făcea ex-

cepție dolarul, care era convertibil în aur numai la cererea băncilor centrale deținătoare, adresată direct Trezoreriei S.U.A. Cu alte cuvinte, conținutul noțiunii de convertibilitate s-a modificat, în noua accepțiune rezumându-se numai la dreptul limitat al deținătorului de bancnote de a cere băncii de emisiune preschimbarea acestora într-o valută, la cursul oficial; așadar, odată cu adoptarea etalonului aur-deviză convertibilitatea a devenit un mijloc prin care debitorii își pot procura la scadență, în schimbul sumei corespunzătoare în moneda națională, valuta necesară pentru plata datoriei față de un creditor extern.

Odată cu suspendarea convertibilității aur a dolarului, din 15 august 1971, alături de alte monede naționale și dolarul a trecut la flotare. Din acest moment nu se mai poate vorbi de o convertibilitate oficială, ci de o convertibilitate de piață; evident, băncile centrale continuă să intervină prin cumpărarea sau vânzarea modelelor proprii pentru a le susține cursul conform politicii lor monetare, dar asemenea tranzacții trebuie privite tot ca o convertibilitate de piață.

d) **Depozite de valute**, respectiv depuneri în cont, care poartă denumiri frecvent folosite în limbajul economico-financiar:

— **eurovalutele**, în înțelesul larg al practicii financiar-valutare și doctrinare, reprezintă depunerile în cont ale oricărei valute convertibile (dolari, mărci vest-germane, franci francezi, elvețieni etc.) la bănci comerciale care își au sediul în afara țării emitente;

— **eurodolarii** reprezintă depunerile în cont exprimate în dolari, la bănci comerciale care au sediul în afara teritoriului S.U.A., respectiv în orice centru comercial din lume; așadar, eurodolarii, care dețin ponderea mare în cadrul eurovalutelor, nu reprezintă o localizare geografică a conturilor respective — putând fi deținuți de orice bancă în afară de S.U.A., nu numai de cele europene —, ci reprezintă o categorie financiară, având avantajul că operațiile cu această valută nu sînt supuse reglementărilor interne privind circuitele monetare naționale; ca urmare, pentru ca un depozit să fie calificat ca o operație cu eurodolarii este necesar ca nici una din părțile contractante să nu fie rezidente ale S.U.A.;

— **petrodolarii** reprezintă valutele exprimate în dolari provenite din exporturile de petrol care, depășind nevoile proprii ale exportatorilor (alții decît producătorii de petrol din S.U.A.), sînt depuși în conturile de depozit la băncile comerciale care operează pe piața financiară și care generează astfel dobinzi.

e) **Noțiunea de devize**. În literatura de specialitate se atribuie sfere de înțelegere diferite noțiunii de devize, dintre care reținem ca uzuale următoarele două înțelesuri;

— într-o primă accepțiune sînt incluse în noțiunea de devize toate titlurile de credit exprimate într-o valută convertibilă, pe termen scurt — cambiale, biletele la ordin, securile, obligațiunile, acțiunile etc. —, mai puțin valutele efective și cele aflate în cont;

— în cel de-al doilea înțeles, mai larg, devizele cuprind titlurile de credit arătate mai sus, valutele convertibile, precum și metalele prețioase sau orice alte instrumente de plată internațională.

Așadar, oricare dintre sferile de cuprindere a noțiunii de devize ar fi luată în considerare, ea include și titlurile de credit sub forma cambialilor și a biletelor la ordin, cunoscute și sub denumirea de instrumente de credit și de plată.

f) **Piața valutară — europiețe**. Piața valutară este denumirea utilizată în relațiile valutar-financiare internaționale pentru a desemna totalitatea instituțiilor specializate într-un anumit centru financiar, care participă la operațiunile de schimb de valute.

Dintre instituțiile care activează pe piețele valutare pot fi menționate: băncile centrale, care efectuează atît operațiuni curente de schimb necesare finanțelor publice, cît și operațiuni de intervenție pentru sprijinirea cursului de schimb al monedei naționale; băncile comerciale; asociații de intermediari („dealeri”); instituții financiare și departamentele specializate ale marilor corporații multina-

ționale. Pe piețele valutare se stabilește cursul de schimb, sub influența raportului cerere-ofertă. Principalele piețe valutare occidentale sînt New-York și Londra.

Europiețe este termenul generic utilizat în relațiile internaționale pentru a desemna piețele de capitaluri internaționale private. Cele trei segmente ale europiețelor sînt: piața eurovalutelor (capitaluri internaționale pe termen scurt); piața eurocreditelor (capitaluri internaționale pe termen mijlociu); piața euroobligațiunilor (capitaluri internaționale pe termen lung). Spațiul geografic al europiețelor nu se limitează la Europa Occidentală, existînd piețe de capitaluri internaționale și în Asia sau America Latină; denumirea de „euro” provine de la faptul că, inițial, spațiul geografic al europiețelor era limitat la Europa Occidentală. Principalele centre financiare ale europiețelor sînt: Londra, Zürich, Paris, Frankfurt, în Europa; Singapore în Asia; Sao Paulo în America de Sud.

Europiețele constituie o sursă importantă de lichiditate internațională. Pe aceste piețe sînt depuse, sub forma depozitelor bancare în eurodolari, în euromărci, în eurofranci elvețieni etc., surplusurile de valute convertibile ale participanților la comerțul internațional și sînt atrase fonduri lichide sub forma creditelor bancare sau emisiunilor de obligațiuni.

2.2. SISTEMUL VALUTAR AL ȚĂRILOR MEMBRE ALE C.A.E.R.

Sistemul valutar al țărilor membre ale C.A.E.R. are la bază Convenția din 22 octombrie 1963, prin care s-au pus bazele decontărilor multilaterale și a fost înființată Banca Internațională de Colaborare Economică, unitatea de cont fiind rubla transferabilă.

Rubla transferabilă este o monedă convențională (internațională) de calcul, de rezervă și de plată, folosită exclusiv în circuitul decontărilor efectuate prin B.I.C.E. de către țările membre ale C.A.E.R. Este definită printr-un conținut de 0,987412 g aur fin, la fel ca cel al monedei naționale sovietice (rubla sovietică, cu care nu trebuie să fie confundată), fără însă a fi convertibilă.

Rubla transferabilă, așa cum denumirea o arată, este transferabilă dintr-un cont în altul al țărilor membre ale Băncii Internaționale de Colaborare Economică, îndeplinindu-și astfel funcția principală de mijloc de plată; soldul creditor al unui cont indică faptul că țara respectivă a livrat mărfuri sau a prestat servicii de o valoare superioară celor de care a beneficiat la import, în raport cu o altă țară.

În principiu, rubla transferabilă a fost creată pentru înlăturarea blocajelor soldurilor creditoare, care apar frecvent în cazul conturilor bilaterale de clearing. În practică, transferabilitatea rublei transferabile întîmpină unele dificultăți, care urmează să fie înlăturate prin aplicarea Programului complex al adîncirii și perfecționării în continuare a colaborării și dezvoltării relațiilor socialiste a țărilor membre ale C.A.E.R. Aceste dificultăți constau în principal în faptul că utilizarea soldului creditor de către o țară nu poate fi realizată, în prezent, decît pentru plăți către țara care are un excedat exporturilor generatoare ale soldului respectiv.

Ca urmare a faptului că acest bilateralism, în fapt, contravine principiului multilateralismului preconizat prin convenția amintită, Programul complex prevede înlăturarea măsurilor economice și organizatorice pentru „întărirea și intensificarea rolului valutei colective (rublei transferabile), astfel încît aceasta să îndeplinească în deplină măsură funcțiile de bază ale valutei internaționale, socialiste a țărilor membre ale C.A.E.R. (măsurător al valorii, mijloc de plată și mijloc de acumulare...) și, de asemenea, va asigura transferabilitatea efectivă (subl. ns.), caracterul real al cursului și al conținutului în aur al acesteia” (Cap. XXIII: Organizarea valutar-financiară a țărilor membre ale C.A.E.R.).

În sistemul decontărilor internaționale dintre țările membre ale C.A.E.R. o importantă funcție îndeplinește și Banca Internațională de investiții cu sediul la Moscova.

2.3. NOȚIUNEA DE TITLU DE CREDIT — CATEGORII

Atît în tehnica plăților, cit și în finanțarea comerțului internațional un rol important revine titlurilor de credit, sub multiplele lor forme.

a) **Trăsături caracteristice — definire.** Modalitatea de recunoaștere a unei obligații de plată sub forma unui înscris simplu, cum ar fi o chitanță, nu satisface exigențele comerțului modern, în care celeritatea operațiunilor constituie o premisă primordială. Un altfel de document prezintă principalul neajuns că el constituie un titlu de creanță opozabil exclusiv debitorului, iar transmiterea lui de către creditor către o altă persoană urmează regulile greoaie ale cesiunii, reglementată de codurile civile ale statelor. Comerțul impune, pentru o bună mobilizare a creditelor, ca asemenea transmiteri să se facă operativ, cu minimum de formalități. De asemenea, în cazurile în care un astfel de înscris coșemnează obligația asumată de semnatar să restituie un anumit bun (depozitat, sau primit pentru transport), actul în cauză nu poate fi opus acestuia decît de persoana indicată ca predător împrejurare care ar îngreuna considerabil transmiterea bunului respectiv pe timpul depozitării sau al transportului.

Dacă la cele de mai sus adăugăm necesitatea ca înscrisurile care dovedesc participarea la formarea unor capitaluri ale societăților comerciale, sau a creditelor, acordate acestora, trebuie să circule de la un posesor la altul fără nici un impediment, avem tabloul complet al neajunsurilor pe care le prezintă actele întocmite sub forma simplă de tipul chitanțelor.

Pentru surmontarea neajunsurilor arătate, precum și a altora similare, practica comercială, instituționalizată pe calea dreptului, a creat o serie de tipuri de înscrisuri, denumite generic titluri de credit, care se caracterizează prin aceea că :

— se materializează în toate cazurile sub forma unor documente care trebuie să conțină unele elemente impuse de legislația în materie și care atestă creanța, respectiv obligația asumată de debitorul semnatar sau acceptant; deci documentul este necesar pentru probarea și exercitarea dreptului încorporat în el;

— dreptul pe care îl constată documentul este autonom de raportul juridic ce i-a dat naștere; cu alte cuvinte el se execută fără a putea fi invocate unele clauze din raportul juridic care l-a generat, fiind astfel desprins, bunăoară, de prevederile contractului de vânzare în baza căruia a fost emis;

— dreptul născut din titlul de credit este literal, în sensul că creditorul nu poate pretinde alte drepturi decît cele strict înscrise în conținutul documentului; orice probe pentru extinderea sau restrîngerea dreptului prevăzut în el sînt excluse;

— titlurile de credit pot fi transmise — atunci cînd sînt emise la ordin sau la purtător — pe o cale proprie acestora, denumită gir sau andosare, al căror mecanism constă în simpla înscris pe document a următoarei formule: „Plăți la ordinul...”, după care urmează numele noului posesor și semnătura creditorului, respectiv al posesorului legal al titlului. Prin simplul gir titlul, cu toate drepturile încorporate în el, se transmite noului posesor indicat prin formula de mai sus.

Din trăsăturile caracteristice expuse, desprindem o definiție a acestora: titlurile de credit sînt documente care permit titularului să-și realizeze, la scadență, drepturile literale și autonome menționate în cuprinsul lor, care poartă diferite denumiri, și care pot circula pe calea girului, înainte de scadența lor.

Facem precizarea că în practică și în literatura de specialitate, titlurile de credit mai poartă și denumirea de efecte de comerț, titluri mobiliare etc.

Am arătat că titlurile de credit se prezintă sub multiple forme, în funcție de forma pe care o îmbracă sau a scopului comercial căruia îi servesc. În continuare le vom prezenta, grupate din punctul de vedere al funcțiilor pe care le au.

b) **Titluri de credit după modul în care este desemnat posesorul lor.** Sub acest aspect titlurile de credit pot fi :

— **nominate**, situație în care au indicat în cuprinsul lor numele titularului de drept; în asemenea situații ele sînt lipsite de facultatea de a circula prin gir, forma de transmitere fiind aceea a cesiunii de creanță; titlurile de credit nominative sînt lipsite astfel de trăsăturile lor esențiale: posibilitatea de a fi transmise pe calea girului;

— **la ordin**, sînt acele titluri care, alături de numele creditorului, respectiv al posesorului lor, poartă clauza „la ordin”, potrivit căreia acesta poate dispune de titlu, dînd ordiul ca plata să se facă unei alte persoane; asemenea titluri circule prin gir (andosare), prin înscriserea pe document a formulei arătate mai sus;

— **la purtător**, sînt titlurile de credit care nu cuprind nici o mențiune cu privire la posesorul lor, legitimarea creditorului rezumîndu-se la posesia titlului.

c) **Titluri de credit care au ca obiect plata unei sume de bani.** Din această categorie, denumite și titluri de credit propriu-zise, prin care subscriitorul se obligă să plătească o sumă de bani la o scadență stabilită, fac parte: cambia și biletul la ordin, pe care le vom analiza în secțiunea următoare; cecul; obligațiile; titlurile datoriiilor publice etc.

Cecul, ca și toate titlurile de credit, este un document autonom, cuprinzînd ordinul adresat de o persoană numită trăgător, unei persoane numită tras — care nu poate fi decît o instituție de credit — de a plăti la vedere, posesorului, o sumă determinată.

Caracteristic cecului este proviziunea (acoperirea), respectiv disponibilul financiar din care urmează să se facă plata la scadență și care se constituie fie dintr-un depozit bancar, fie dintr-un credit bancar acordat de tras, trăgătorului. În ambele cazuri, normele de drept și practica impun ca contractul de depozit sau de credit, să fie perfectat înainte de emiterea primului cec și să se constituie un disponibil suficient pentru a acoperi cecurile emise de trăgător.

Plata este supusă următoarelor reguli principale: este plătitibil la vedere și orice altă mențiune contrară este considerată ca nescrisă; cecul emis și plătitibil în aceeași țară trebuie prezentat la plată în termen de opt zile. Cecul emis într-o altă țară decît cea unde trebuie încasat urmează a fi prezentat la plată într-un termen variînd între 20 și 60 de zile, după cum locurile de emisiune și de plată sînt situate în aceeași zonă geografică ori în zone depărtate una de alta.

Obligațiile, constituind o formă de finanțare, sînt emise, de regulă, de mari întreprinderi organizate sub forma de societăți pe acțiuni, constituind în totalitatea lor un împrumut colectiv acordat întreprinderii de o masă de creditori pe termen lung. O obligație se prezintă sub forma unui titlu de credit (negociabil), putînd să fie, ca și acțiunile nominativă, la ordin, sau la purtător.

Făcînd parte dintr-un împrumut colectiv, fiecare obligatar este individual un creditor al societății comerciale emitente, însă creanța sa nu este decît o fracțiune dintr-unul și același împrumut contractat de societatea în cauză.

De regulă, emiterea obligațiunilor se realizează prin intermediul băncilor comerciale, pe două căi diferite: fie ca acestea cumpără ferm obligațiile emise și le revînd, fie că servesc numai ca intermediari între subscriitorii și societățile comerciale emitente.

Pentru ca o societate comercială să poată emite obligațiuni se cere: să fie împlinit un anumit număr de ani de existență; de la un anumit quantum al împrumutului se cere o autorizare prealabilă din partea organelor statale competente.

d) **Titluri de credit reprezentative.** Asemenea titluri conferă posesorului un drept real de proprietate, sau de posesiune cu titlu de gaj, asupra cantității de mărfuri menționate în titlu, care au fost depozitate în depozite generale sau sînt predate pentru a fi transportate. Prestațiunea constă în toate cazurile în mărfuri, posesorul titlului avînd posesia acestora prin intermediul reprezentantului său, iar

documentul îi conferă un drept de dispoziție asupra mărfurilor respective. Din această categorie fac parte :

— **conosamentul**, document eliberat de comandantul unei nave, prin care atestă primirea spre transport a mărfurilor înscrise în el ; pe lângă funcția de contract, atunci când este înlocuit „la ordin”, are valoare de titlu de credit și poate circula prin gir, posesorul legitim al conosamentului fiind și proprietarul mărfii în curs de transport ;

— **recipisa — varant** se eliberează de depozitar la primirea mărfurilor în antrepozite și constituie titlu de credit în forma „la ordin” sau „la purtător”, putând fi înstrăinată pe calea girului sau numai depusă în gaș.

d) **Titluri de credit de participație**, prototipul fiind acțiunile, atribuie posesorilor calitatea de coproprietari ai societăților comerciale. Așa cum am arătat, capitalul social al unei societăți anonime este constituit din fracțiuni de capital, în mod obligator de o valoare egală, denumite acțiuni, și care pot fi : **nominative**, când individualizarea se face prin înscrierea numelui acționarului ; **la purtător**, situație în care individualizarea se realizează printr-un număr (seria acțiunii).

Deținătorii de acțiuni — denumiți acționari — au dreptul să participe, prin votul lor, la conducerea societății și să încaseze cota parte din beneficiu, denumită **dividend**.

2.4. CAMBIA ȘI BILETUL LA ORDIN — FUNCTII IN COMERȚUL NOSTRU EXTERIOR

Titluri de credit propriu-zise, cambia și biletul la ordin îndeplinesc importante funcții de creditare a operațiunilor de comerț, precum și în mecanismul de plăți internaționale.

a) **Definirea cambiei — elemente esențiale**. Cambia — denumită în limbaj comercial și trată — este un titlu de credit autonom, susceptibil să circule pe calea girului, cuprinzând ordinul dat de o persoană, numită trăgător, către o persoană, numită tras, de a plăti condiționat o sumă de bani, determinată, la scadența și locul menționat în cuprinsul titlului.

Elementele esențiale ale cambiei sînt : 1) denumirea de cambie înscrisă în textul ei ; 2) ordinul pur și simplu de a plăti o sumă determinată ; 3) numele persoanei care trebuie să plătească — trasul ; 4) scadența, care poate fi la vedere, la un anumit termen de la vedere, la un anumit termen de la data emiterii sau la o zi fixă, calendaristică ; 5) locul unde trebuie efectuată plata ; 6) numele beneficiarului ; 7) data și locul emiterii ; 8) semnătura trăgătorului.

b) **Definirea biletului la ordin — elemente esențiale**. Biletul la ordin este un titlu de credit la ordin, autonom, susceptibil să circule pe calea girului, cuprinzând promisiunea unei persoane, numită beneficiar, să plătească o sumă de bani determinată, la data și locul indicat de titlu însuși. Trăsătura esențială ale acestui titlu de credit, în antiteză cu cambia, este faptul că, încă din faza creării lui, sînt implicate numai două persoane :

— **emitentul**, care se obligă să plătească la scadență suma înscrisă în document, și

— **beneficiarul**, care devine astfel creditor pentru suma respectivă.

Această diferență de structură are o serie de consecințe, dintre care cea mai importantă este suprimarea procedurii privind acceptarea. Elementele esențiale ale biletului la ordin sînt aceleași ca la cambie, mai puțin prezența trasului.

În activitatea comercială a întreprinderilor române de comerț exterior, biletul la ordin, în raport cu cambia, ocupă un loc secundar în mecanismul de credit și de plăți internaționale.

c) **Dreptul uniform cambial — reglementări specifice**. Pe planul dreptului internațional, cambia și biletul de ordin sînt reglementate prin două documente adoptate în anul 1930, la Geneva, care constituie un adevărat drept uniform cambial : 1) Convenția cuprinzînd legea uniformă asupra cambiilor și biletelor la ordin ; și 2) Convenția destinată să reglementeze anumite conflicte de legi în materie de cambii și bilete la ordin.

Dreptul uniform cambial s-a realizat și pe o cale indirectă : statele semnatare sau nesignatate ale convențiilor de mai sus, au introdus în sistemul de drept național norme similare celor prevăzute în convenții. Așa se prezintă situația și în cazul dreptului nostru ; România, deși nu a aderat la convențiile menționate, prin Legea din 1934 a preluat toate principiile care reglementează pe plan internațional cambia și biletul la ordin.

Următoarele reglementări uniforme ale cambiei și biletului la ordin fac din aceste titluri de credit valoroase instrumente în comerțul internațional :

— **transmiterea titlurilor** cu minimum de formalități, care se reduc în fapt la înscriere pe document a formulei girului : „Plăți la ordinul...” ; această modalitate simplă de transmitere, împreună cu garanțiile pe care le încorporează cambia și biletul la ordin, le fac să se apropie de valute, constituind împreună cu acestea, grupa instrumentelor de plată cunoscute sub denumirea de „devize” ;

— **garanțiile** pe care le prezintă cambiele și biletele la ordin cu privire la executare le fac să fie privite cu încredere de posesori ; prin normele de drept care le reglementează, toți posesorii succesivi ai unui astfel de titlu de credit rămîn solidari pentru plata creanței pe care o încorporează ; dacă trasul acceptant nu va plăti la scadență, ultimul posesor legitim, printr-o procedură simplă, se poate îndrepta pentru a pretinde plata împotriva posesorului anterior ; astfel, din girant în girant, plata se urmărește pînă la trăgător ;

— **avalul** este o formă de garanție suplimentară privind asigurarea plății la scadență a cambiilor și a biletelor la ordin ; aval este garanția pe care și-o asumă o terță persoană — de regulă, o bancă comercială — că va plăti suma înscrisă în titlu de credit, în cazul în care trasul va refuza plata, sau este în imposibilitate să o facă ; ca urmare, o cambie care este acceptată de tras și pentru care există un aval nu poate rămîne neplătită ; este motivul pentru care este unanim preferată în operațiile comerciale pe credit pe termen scurt, în prezent fiind calea principală de mobilizare a acestui gen de credite ;

— **protestul** este o altă reglementare a dreptului uniform cambial, care întărește funcția de credit și de plată a cambiilor ; astfel, în cazul în care trasul dintr-o cambie refuză să accepte sau să plătească la scadență suma înscrisă în titlu, posesorul ei solicită încheierea unui protest (constatare) autorității competente (la noi notariatul de stat), în termen de două zile lucrătoare următoare zilei în care trebuie făcută plata ; ca urmare, obține un titlu executoriu, care îi permite să se adreseze, pe cale de regres avalistului sau celorlalți posesori anteriori, pînă la trăgător, printr-o simplă somație de plată ; această procedură simplă, înlocuiește procesul civil, care este greoi, durează timp îndelungat și este costisitor.

d) **Funcțiile cambiei în comerțul nostru exterior**. Am arătat că biletele la ordin au o utilizare răstrînsă în comerțul nostru exterior ; în schimb, cambiile își găsesc o largă folosință, avînd următoarele funcții :

— **funcția de garantare a vânzătorilor pe credit (instrument de credit)** ; vânzătorul (exportator român) emite cambii la valoarea mărfurilor ce fac obiectul contractului pe care le prezintă trasului (cumpărătorului extern) spre acceptare și care obține avalizarea lor de către banca sa comercială ; la scadență vânzătorul are certitudinea că în situația în care nu plătește trasul, cambia va fi onorată necondiționat de banca avalistă (vezi capitolul VII, secțiunea 2.3. „Prețul — modalități de plată — garanții privind încasarea prețului”) ;

— **funcția de realizare a plății prin scrisoare de credit comercial** ; dacă prin contract s-a convenit ca modalitate de plată scrisoarea de credit comercial, vânzătorul, odată cu prezentarea documentelor de plată la bancă, trage și o cambie pe numele băncii emitente a scrisorii, care onorează plata ; mecanismul L/C impune necondiționat prezența cambiei alături de documentele de plată. (vezi secțiunea 4. lit. d. „Mecanismul creditului documentar sub formă de L/C”) ;

— funcția de consolidare a modalității de plată prin incaso documentar; documentele remise cumpărătorului extern spre plată, în cadrul incasoului, dacă sînt însoțite de o cambie trasă asupra acestuia de către vânzător (exportator) capătă o garanție în plus că vor fi plătite, deoarece nici unei firme comerciale nu-i convine să i se drezeze protest de neplată (vezi secțiunea 3.4., lit. f, „Incaso documentar“);

— funcția de mobilizare a creditelor; deși, în prezent, în comerțul nostru exterior nu se practică, în principiu, prin forțetarea (scontarea) cambillor acceptate și avalizate, posesorul lor poate să transforme o vânzare pe credit într-una cash; mobilizarea creditelor pe această cale are o răspîndire largă în statele cu economie capitalistă, unde vânzătorii pe credit garantat cu cambii le scotează la băncile lor comerciale, transformîndu-le astfel din creanțe în disponibilități bănești (vezi Capitolul VII, secțiunea 5.3., „Contracte de credite de scont și de forțetare“).

3. Finanțarea și plățile internaționale

3.1. MODALITĂȚI DE FINANȚARE A COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

Intensificarea schimburilor economice internaționale, volumul, complexitatea și valoarea mare a bunurilor ce fac obiectul acestor schimburi, sînt cauze care determină ca resursele financiare proprii ale părților dintr-un contract comercial internațional să nu fie suficiente. De aceea, în prezent se recurge într-o măsură tot mai mare la finanțarea operațiunilor de import/export prin credite, care îmbracă forme extrem de variate, așa cum rezulta din tabelul alăturat.

a) Modalități de finanțare a exportatorului. Practica internațională arată că exportatorii de mărfuri sînt finanțați, în principal, prin următoarele căi:

— avansuri acordate de cumpărători, în cadrul prevederilor contractului de vânzare comercială internațională; această formă de finanțare se practică în cazul în care obiectul vânzării îl constituie utilaje, mașini etc. a căror fabricație durează o perioadă mai îndelungată; de regulă, pentru avansurile primite vânzătorul remite cumpărătorului o scrisoare de garanție bancară emisă de banca sa.

— refinanțarea creditului-furnizor, acordat cumpărătorului; asemenea credite comerciale pe care le acordă vânzătorul pot fi pe termen mediu (credite de la 2 la 5 ani, începînd de la data livrării), fie pe termen lung (credite de la 5 la 10 ani, în general cu începerea de la data livrării); cum cea mai mare parte a furnizorilor care creează facilități de plată cumpărătorilor nu dispun de resurse suficiente pentru a aștepta sfîrșitul perioadei de credit, ei finanțează creditele pe care le-au acordat, împrumutîndu-se de la instituțiile de credit, în general bănci comerciale; acestea, la rîndul lor, pot refinanța aceste credite de la instituții financiare speciale de refinanțare a creditelor la export sau de la banca centrală a țării respective;

— credite documentare „red clase“, adică acele acreditive care autoriză banca vânzătorului să-l avanseze beneficiarului (exportator) anumite sume, în contul unor viitoare livrări și care vor fi reținute din valoarea facturilor prezentate de către acesta, după efectuarea expedierii mărfurilor;

— credite bancare pe care le acordă băncile comerciale clienților și care pot fi: credite legate, care au ca destinație precisă finanțarea unei anumite operațiuni de export; credite descoperite sau în cont curent, care se acordă în cadrul unor plafoane stabilite, de regulă, odată pe an; credite de scont, de forțetare, prin cesiunea de facturi și alte creanțe, pe care le vom analiza într-o secțiune viitoare.

b) Modalități de finanțare a importatorilor. Pentru a putea finanța, total sau parțial, importurile pe care diverse întreprinderi le efectuează și pentru a stimula asemenea

CREDITELE ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL. clasificare:

credite guvernamentale
— perfectate de două state

DUPĂ PĂRȚILE CARE CREDITE BANCARE
LE PERFECTEAZĂ — între o bancă și un client
— pot fi: credite legate, cînd privesc o anumită operație comercială; credite financiare pure, fără o anumită destinație

credite comerciale
— între un exportator și un importator
— pot fi: credite acordate de vânzător; credite acordate de cumpărător, sub formă de avansuri

DUPĂ NATURA CREDITELOR credite în mărfuri
— credite-vînzător, care sînt credite comerciale

credite în bani
— acordate de cumpărător, vânzătorului exportator
— credite bancare, sub toate formele lor.

DUPĂ DURATA CREDITELOR credite pe termen scurt
— pînă la 12—18 luni

credite pe termen mijlociu
— pînă la 5—7 ani

credite pe termen lung
— pînă la 10—15 ani

DUPĂ GRADUL DE GARANȚIE A RAMBURSĂRII credite negarantate
— vânzarea pe credit fără garanții
— vânzarea prin incaso documentar
— livrarea de mărfuri în conșignație

credite garantate
— scrisoare de garanție bancară
— cambia acceptată și avalizată
— ipoteca
— livrarea prin credit documentar

DUPĂ MODUL DE MOBILIZARE A CREDITELOR prin credite bancare
— în cont curent
— cu obiect legat

prin credite comerciale
— credit-furnizor
— avansuri acordate de cumpărător

prin mobilizări speciale
— leasing (pe termen lung)
— forfaiting (pe termen scurt)
— factoriing (pe termen scurt)

DUPĂ COSTUL CREDITULUI cu dobîndă comercială
— ratele practicate pe diferite piețe de credit
— se diferențiază în funcție de tipul de credit

cu dobîndă preferențială
— credite de export
— credite guvernamentale

importuri, pe plan internațional se practică diferite forme de finanțare, dintre care reținem pe cele mai frecvente :

— **credit-furnizor**, care, așa cum am arătat, se acordă de vânzător, cumpărătorului; la asemenea credite o atenție deosebită trebuie acordată prețului din contractul de vânzare, tendința fiind ca vânzătorul să-l încarce cu o serie de adaosuri reprezentând diferența de dobândă, cote de eroziune a capitalului până la data rambursării creditului, cote de risc de neplată etc.; creditele-furnizor se acoperă împotriva riscului de neplată prin scrisori de garanții bancare, cambii sau ordine de plată avalizate de banca cumpărătorului, ipotecă, rezervarea dreptului de proprietate etc.;

— **credite-cumpărător**, care sînt credite bancare, fiind acordate de bănci comerciale din țara exportatorului direct importatorului străin sau băncii acestuia, pentru ca importatorul să poată plăti marfa la livrare, în condiții de plată cash; asemenea credite, care au luat o dezvoltare considerabilă, de regulă, nu acoperă importul decît într-o proporție de 80—90% din valoarea lui;

— **credite rezultate din modalitatea de plată sînt**, de regulă, pe termen scurt, și reprezintă timpul scurs de la data livrării mărfurilor și pînă la efectuarea plății; asemenea credite implicite, în cazul plății prin încasă documentar pot să ajungă la 90—120 zile și, în unele cazuri și mai lungi; ca urmare, se impune ca exportatorul să promoveze modalitățile de plată în care timpul scurs de la expediere și pînă la încasare să fie minim: avans, acreditiv domiciliat la banca vânzătorului, acreditiv sau scrisoare de credit comercial cu ramburs telegrafic etc.;

— **credite bancare**, care sînt acordate de banca comercială a importatorului și care pot fi: legate, adică pentru o anumită operațiune de import; în cont curent; credite de scont etc.

c) **Inscrisurile privind creditele**. Materializarea sub formă scrisă a convențiilor privind creditele de finanțare a comerțului exterior se realizează în modalități diferite, în funcție de natura lor:

— în cadrul contractului de vânzare internațională, în cazul creditelor comerciale acordate direct de către vânzător; odată cu tratarea prețului se stabilesc și condițiile de acordare a creditului formulindu-se clauze privind termenul, ratele și datele de rambursare, dobînda, garanțiile creditului etc.;

— prin convenție de credit, pentru creditele bancare, încheiată între banca creditoare și beneficiarul creditului; între clauzele convenției de credit ce se încheie cu banca și cel din contractul comercial de vânzare care generează creditul, se impune să fie o perfectă corelare, astfel încît beneficiarul creditului să se poată achita la timp de obligațiile de plată asumate prin contract, față de vânzător.

3.2. ORGANISME FINANCIARE INTERNAȚIONALE — BĂNCI COMERCIALE

Finanțarea comerțului internațional prin credite bancare se realizează prin intermediul unor organisme financiare, care, în ansamblul lor, constituie piața creditului internațional. Această piață, ca parte componentă a pieței mondiale, este organic legată și influențată de evoluția schimburilor economice internaționale realizate fie prin tranzacții clasice de vânzare-cumpărare, fie prin acțiuni de cooperare economică și tehnico-științifică; pe măsură ce comerțul internațional crește în amploare, se intensifică, piețele naționale de credit, se interferează, constituind în ansamblu piața creditului internațional, fapt demonstrat de date statistice: în prezent, tranzacțiile comerciale internaționale sînt finanțate într-o proporție de peste două treimi pe calea creditului internațional.

Corespunzător acestei evoluții mereu ascendente a creditului internațional, s-au creat organisme financiar-bancare specializate, care funcționează și acționează la niveluri și zone diferite: organisme financiar-bancare la nivelul organismelor internaționale ale O.N.U.; organisme regionale, pe grupe de țări; organisme naționale ale statelor participante la circuitul economic-financiar internațional.

a) **Organisme financiar-bancare ale Națiunilor Unite**. În cadrul O.N.U. au fost înființate mai multe organisme financiar-valutare, printre care un rol principal îl ocupă Fondul Monetar Internațional, Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare și afiliatele ei, precum și unele organizații financiare aparținînd de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltarea (P.N.U.D.), Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltarea Industrii (O.N.U.D.I.) etc.

Fondul Monetar Internațional — F.M.I. — acordă țărilor membre credite pentru echilibrarea balanței de plăți. Statele membre pot mobiliza fonduri valutare de la F.M.I. prin intermediul operațiunilor de „tragere” asupra Fondului. Tragerile sînt obișnuite și speciale. Drepturile de trageri obișnuite sînt determinate de mărimea cotei de participare a țărilor respective la F.M.I.

Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare — B.I.R.D., instituție specializată a O.N.U., cu caracter interguvernamental, a fost înființată odată cu F.M.I. la aceeași Conferință monetară internațională de la Bretton Woods, din iulie 1944. Această bancă, denumită și „Banca Mondială”, acordă țărilor membre credite în vederea dezvoltării economice sau garantează asemenea credite, încurajînd investițiile internaționale de capital. Mijloacele bănești ale B.I.R.D. sînt formate din capitalul de participare cumpus din cotele de participare ale țărilor membre și din fonduri atrase de pe piața internațională a capitalurilor.

România este membră a B.I.R.D. de la data de 15 decembrie 1972 cînd a aderat și la F.M.I.

b) **Organisme financiar-bancare regionale**. Aceste instituții își desfășoară activitatea creditînd tranzacțiile internaționale care se încheie între partenerii unor anumite grupe de țări; asemenea organisme financiar-bancare sînt: Banca Internațională de Colaborare Economică și Banca de Investiții, pentru țările membre C.A.E.R., Banca Europeană de Investiții pentru țările C.E.E., Banca Internațională de Dezvoltare pentru țările latino-americane, Banca de Dezvoltare pentru un număr de țări africane, Banca Asiatică de Dezvoltare pentru unele țări nesocialiste din Asia etc.

c) **Organisme financiar-bancare din țări capitaliste dezvoltate**. În statele cu economie capitalistă s-au creat organisme și metode specifice de sprijinire a exporturilor, care constituie, în ansamblul lor, sisteme naționale de stimulare a exporturilor. În cadrul acestor sisteme funcționează o serie de organisme financiar-bancare ce au ca obiect exclusiv al activității lor acordarea de credite pentru promovarea vânzărilor externe. Iată cîteva:

— în Marea Britanie programul de creditare a exporturilor este administrat de către Departamentul de Asigurare a creditelor de Export — E.C.G.D., care funcționează ca o agenție guvernamentală. Sub îndrumarea acestui organism, finanțarea exporturilor se face de către sistemul bancar englez;

— Austria: **Oesterreichische Kontroll Bank**, înființată în anul 1946 (care este și organism de asigurare);

— Belgia: **Creditexport**, înființat în anul 1959 sub formă de asociație, în care intră o serie de instituții publice de credit, inclusiv Banca Națională a Belgiei;

— Franța: **Banque Française du Commerce Extérieur (BFCE)**, creată în anul 1946, cu statut semistatal;

— Italia: **Mediocredito**, institut specializat de credit de drept public, înființat în anul 1952;

— Japonia: **Banca de Export-Import**, înființată în anul 1950;

— Republica Federală Germania: **Ausfuhrkredit (AKA)**, înființat în anul 1952 de către un consorțiu de bănci;

— Statele Unite ale Americii: **Banca de Export-Import (Eximbank)**, creată în anul 1934.

În majoritatea țărilor intervine, sub o formă sau alta, ca ultima sursă de finanțare, banca centrală a țării respective.

Alături de aceste organisme financiare specializate în țările cu economie capitalistă funcționează un mare număr de bănci comerciale care își îndeplinesc funcțiile pe care

le-au în comerțul internațional cu o intensitate diferită, în raport cu: poziția fiecărei țări în circuitul economic internațional și pe piața creditului mondial; regimul juridico-economic al monedei naționale, sub aspectul convertibilității și transferului internațional; raporturile acestora cu banca centrală și gradul de dezvoltare al acțiunilor de cooperare financiară internațională.

Cum este și fiesc, marile centre financiar-bancare ale lumii capitaliste sînt situate în marile puncte geografice cu o intensă activitate comercială internațională: Londra, New York, Hong Kong, Singapore, Paris, Zürich, Frankfurt, Tokio, Luxemburg ș.a.

d) Banca Română de Comerț Exterior. A fost înființată la 1 iulie 1968, avînd ca obiect al activității sale operațiuni financiar-bancare cu străinătatea, contribuind astfel la continua dezvoltare a schimburilor economice naționale ale României, la perfecționarea mecanismelor de realizare a acestor schimburi, în lumina unor permanente preocupări de ridicare a eficienței lor economice.

Paralel cu funcția de organ central specializat al administrației de stat — menit să traducă în viață politica financiar-valutară adoptată de țara noastră, prin directivarea și controlul activității în acest domeniu —, B.R.C.E. îndeplinește și importanta funcție de bancă comercială, care activează pe plan internațional: derularea plăților comerciale internaționale, emiterea de scrisori de garanție bancară etc.

Pentru îndeplinirea sarcinilor privind decontările externe, asigurarea finanțării, administrarea disponibilităților valutare și acoperirea întregii game de servicii bancare a fost necesară o continuă extindere a activității privind relațiile cu băncile și instituțiile financiare din străinătate, încheindu-se în acest sens diferite forme de aranjamente inter-bancare.

Pentru realizarea sarcinilor ce îi revin, B.R.C.E. a realizat, prin acțiuni de cooperare, înființarea a patru bănci mixte: Banca franco-română, Banca anglo-română, Frankfurt-Bucarest Bank și Banca egipteano-română. De asemenea, au fost înființate reprezentanțe ale Băncii Române de Comerț Exterior la Roma, Zürich, Frankfurt, New York.

3.3. FUNCȚIILE BĂNCILOR COMERCIALE ÎN PLĂȚILE INTERNAȚIONALE — TEHNICA VIRAMENTELOR

În mecanismul plăților internaționale privind derularea contractelor comerciale încheiate de întreprinderile noastre de comerț exterior se interpun, în toate cazurile, patru participanți: plătitorul, cumpărătorul în tranzacția comercială derulată; banca comercială a plătitorului; banca comercială a vânzătorului (B.R.C.E.); beneficiarul plății — întreprinderea de comerț exterior exportatoare (vînzătoare în contractul extern). În cazul importurilor participă aceleași patru părți, pe flux invers. Ca regulă, generală plata se face prin tehnica viramentelor bancare.

a) Funcțiile băncilor comerciale privind plățile. Pe lângă funcția de mobilizare a creditelor și de finanțarea firmelor cu care sînt în raporturi curente de afaceri, băncile comerciale efectuează și importante servicii în contul acestora, privind derularea plăților internaționale și garantarea unor asemenea plăți.

Cu privire la derularea plăților internaționale, băncile comerciale:

— emit credite documentare, sub forma de acreditive sau scrisori de credite comerciale, prin care se obligă să efectueze plăți în contul ordonatorului (firma clientă, care a ordonat deschiderea creditului), în condițiile înscrise în documentul de deschidere a creditului, plăți care se fac prin intermediul unei bănci corespondente, în favoarea beneficiarului de credit (de regulă, vânzătorul dintr-un contract de vînzare internațională);

— execută operațiuni de incaso documentar, în numele ordonatorului (vînzător), în care scop transmite documentele spre incasare unei bănci corespondente din țara plătitorului (cumpărătorului), urmărește incasarea sumei și pune la dispoziția vânzătorului sumele încasate, prin creditarea contului acestuia;

— execută ordine de plată dispuse de clienți, din conturile deschise, în condițiile stabilite prin contractul de cont curent;

— emit scrisori de garanție bancară prin care se obligă să plătească, fără discuție, în locul firmei garantate, în cazul în care aceasta nu-și îndeplinește obligațiile de plată la termenul convenit; să restituie avansul încasat de firmă garantată, dacă aceasta nu-și îndeplinește obligațiile contractuale asumate;

— avalizează cambiale trase de vânzătorii asupra cumpărătorilor, privind vînzările pe credit, sau ordine de plată semnate de cumpărători, garantînd astfel că plățile se vor efectua la scadență.

Pentru serviciile bancare menționate mai sus, băncile percep comisioane și dobinzi, care variază în funcție de riscul asumat și perioada pentru care s-au obligat.

b) Conturile bancare. Îndeplinirea de către băncile comerciale a funcției de decontare dintre partenerii din contracte comerciale internaționale ar fi de neînchipuit fără tehnica conturilor bancare și a viramentelor dintre acestea. În condițiile în care se desfășoară comerțul internațional contemporan, transferul efectiv de devize dintr-o țară în alta este înlocuit, într-o însemnată măsură, prin operațiuni de transferare a valorilor respective dintr-un cont în altul pe calea viramentului; chiar și în cazuri în care s-a transmis efectiv la incasare instrumente de plată (cambiale, bilete de ordin, cecuri), rezultatul unor asemenea operațiuni de incasare se finalizează, ca regulă generală, prin operațiunile lor în conturile reciproce, pe care le țin între ele băncile corespondente și care, la rîndul lor, debitează sau creditează conturile clienților lor, cu plățile și încasările efectuate în numele acestora.

Conturile bancare se deschid în baza contractului de cont încheiat între bancă și client. În practică, în majoritatea țărilor cu economie capitalistă clauzele contractuale și prestabile prin condiții generale adoptate de asociații naționale bancare sau de mari grupări bancare. Alimentarea inițială a contului poate fi realizată, în funcție de natura lui, atît prin depuneri, inițiale, cît și prin credite acordate de bănci.

În situația în care între bancă și client sînt relații frecvente financiare, banca operînd atît plăți, cît și încasări în numele clientului, de regulă, se deschid conturi curente. Ca urmare a remiterilor reciproce de valori care se contabilizează în debitul și creditul contului curent se realizează o fuziune a acestor operațiuni, care are drept rezultat compensarea lor. Evident, pentru ca o remitere în cont să producă efectul compensării trebuie ca aceasta să fie certă și exigibilă cu alte cuvinte, să îndeplinească toate condițiile pentru a fi susceptibilă de plată. Datorită mecanismului oferit de contul curent, înregistrarea contabilă înlocuiește orice alte forme de înscrisuri; este suficientă înregistrarea în cont pentru ca plata să fie considerată efectuată și operațiunile de drept compensarea asupra soldului la zi, care este exigibil imediat.

c) Viramentul bancar este o tehnică specifică financiar-contabilă utilizată pentru transferul scriptural dintr-un cont al unui titular (ordonator) al unei sume determinate, în contul unei alte persoane care este beneficiarul operațiunii. Așadar, viramentul constă dintr-o operațiune contabilă prin care la ordinul titularului unui cont, se înscrie în debitul contului său suma ordonată, prin creditarea unui alt cont indicat de ordonator. Viramentul poate fi privit deci ca un transfer de valori fără deplasarea efectivă a numerarului, plata sau incasarea efectuîndu-se numai scriptural. Ordinul de virament pe care-l dă titularul de cont se poate materializa în formulare tipizate de bancă, orîm telegrafic, scrisoare de transfer etc.

Pentru efectuarea operațiunilor de virament nu este necesar ca cele două conturi să fie deschise la aceeași bancă. Situațiile care în comerțul internațional nu poate fi înțînitate de regulă, în asemenea situații conturile celor două părți sînt deschise la două bănci situate în țările de reședință.

4. PLĂȚILE INTERNAȚIONALE ÎN VALUTE CONVERTIBILE — MODALITĂȚI DE PLATĂ

Pe plan internațional — cu excepția raporturilor contractuale dintre țările membre ale C.A.E.R. și a unor altele între care există acorduri de clearing bilateral — plățile comerciale se fac în valute convertibile, modalitățile de plată cele mai uzuale fiind creditul documentar și incaso.

a) **Alegerea modalității de plată — reglementări.** Actul înal al oricărui contract comercial internațional îl constituie plata prețului de către beneficiarul mărfurilor primite sau a serviciilor executate de furnizor. Dacă pe plan intern mecanismul decontărilor este bine reglementat și se realizează relativ simplu, prin virarea sumei din contul debitorului în cel al creditorului, cu totul altfel se pune problema în cazul plăților internaționale; în asemenea lăți, mecanismul se complică cel puțin datorită următorilor trei factori: una din părți — creditor sau debitor — este străină; în toate cazurile intervine și o bancă străină, de regulă, corespondentă a Băncii Române de Comerț Exterior; plata se face într-o monedă străină, ceea ce impune pentru debitor obligația de a-și procura din timp valuta necesară de pe piețele valutare cele mai convenabile.

Toți acești factori determină alegerea acelor modalități de plată care prezintă un grad ridicat de garanție a încasării prețului și formularea unor clauze adecvate, cu un grad ridicat de eficiență.

Privite sub aspectul garanțiilor pe care le prezintă cele două modalități de plată arătate, acestea se diferențiază astfel:

— creditul documentar, constituind o obligație fermă, realabilă livrării mărfurilor luată de o bancă față de vânzător, prezintă un grad înalt de garanție pentru acesta, care, acă va expedia marfa în condițiile înscrise în credit are certitudinea încasării prețului; ca urmare, această modalitate trebuie preferată de către exportatori;

— incaso documentar nu prezintă nici un fel de garanție pentru exportator că după expedierea mărfurilor va încasa rețitul; așa fiind, în măsura posibilului va trebui evitată, iar atunci când totuși exportatorii sînt în situația de a accepta se impune înscrierea în contract a unor clauze care să teneze riscurile, pe care le vom examina în continuare.

Facem mențiunea că plățile comerciale internaționale în valute convertibile nu sînt reglementate prin norme de drept izvorite din convenții bi- sau multilaterale; ca urmare, derularea plăților se desfășoară potrivit clauzelor înscrise în contractele comerciale care le generează, cu respectarea strictă a Regulilor și uzanțelor uniforme privitoare la creditele documentare, cunoscute sub numărul de referință 290, și Regulilor uniforme privind incasurile (publicația 322), ambele elaborate și publicate de Camera de Comerț Internațional de la Paris.

b) **Definierea creditului documentar-clasificare.** Prin credit documentar — potrivit „Regulilor și uzanțelor uniforme privitoare la creditul documentar” — se înțelege orice aranjament, indiferent de denumirea pe care o poartă, prin care bancă — denumită bancă emitentă — se obligă în numele nui client — denumit ordonator — să a) efectueze plata direct sau să autorizeze efectuarea de plăți de către o altă bancă, către un beneficiar indicat de ordonator, sau b) să accepte sau să negocieze cambii trase asupra sa de către vânzătorul indicat (beneficiar). Așadar, creditul documentar se poate prezenta sub mai multe forme, cele uzitate pe plan internațional fiind **acreditivul documentar și scrisoarea de credit comercial**, notată prescurtat prin inițialele L/C.

Creditele documentare pot fi clasificate din foarte multe puncte de vedere, motiv ce ne-a determinat să le întetizăm sub forma tabelului alăturat.

Din clasificarea de mai sus rezultă că pentru a fi cât mai eficace un credit documentar trebuie să fie irevocabil, și domiciliat la banca exportatorului.

c) **Mecanismul creditului documentar sub formă de acreditiv.** Trăsătura proprie a acestei modalități de plată constă în faptul că la derulare participă patru părți:

— cumpărătorul din contractul comercial, care poartă numele de ordonator și care în baza unui contract bancar încheiat cu o bancă comercială declanșează deschiderea acreditivului;

— banca comercială ordonatoare, care, în baza contractului încheiat cu ordonatorul creditului documentar, deschide acreditivul dînd mandat de executarea lui unei bănci comerciale din țara vânzătorului;

— banca comercială mandatară din țara vânzătorului, care în îndeplinirea mandatului primit de la banca ordonatoare avizează și/sau confirmă acreditivul vânzătorului, care poartă în acest raport juridic numele de beneficiar;

— beneficiarul acreditivului care, după livrarea mărfurilor, prezintă documentele de plată (conforme cu prevederile din avizul de deschidere a acreditivului) băncii mandatară din localitate care, după verificarea lor, face plata.

d) **Mecanismul creditului documentar sub formă de scrisoare de credit comercial (L/C).** Această formă a creditului comercial funcționează potrivit următorului mecanism:

— scrisoarea de credit constituie un document prin care banca emitentă se obligă să efectueze plata, în condițiile stabilite în cuprinsul ei; ea este adresată întotdeauna exportatorului și, de regulă, remisă direct acestuia, fie de banca emitentă, fie de către firma importatoare;

— este utilizabilă numai prin cambii trase de către exportator asupra băncii emitente, însoțite de documentele de expediție cerute prin scrisoarea de credit, care dovedesc expedierea mărfii;

— cambiiile la vedere sînt plătibile la primirea lor de către banca emitentă a scrisorii de credit fără să mai fie nevoie ca ea să le accepte;

CLASIFICAREA CREDITELOR DOCUMENTARE

- după mecanismul de deschidere și de derulare
 - acreditiv documentar (Documentary credit; acreditiv);
 - scrisoare de credit comercial (Commercial Letter of Credit — L/C; Lettre de crédit commerciale)
- După gradul de asigurare a efectuării plăților
 - revocabile (Revocable; révocable)
 - irevocabile (Irrevocable; irrévocable)
 - irevocabile — confirmate (Confirmed irrevocable; irrévocable confirmé)
- după natura operațiunilor asigurate de bancă (modul de utilizare de către beneficiar)
 - de plată
 - de acceptare
 - de negociere
- după locul de domiciliere
 - domiciliată în țara ordonatorului (cumpărătorului)
 - domiciliată în țara beneficiarului (vânzătorului)
 - domiciliată într-o țară terță
- după modul de executare (livrare — incasare)
 - transferabile și netransferabile
 - utilizabile total sau parțial
 - cu livrări eșalonate (în tranșe)
 - cu acoperiri după fiecare plată (revolving)
 - cu „clauză roșie” (red clause), ceea ce dă dreptul la incasarea de către beneficiar de avansuri.
- folosite pentru operațiuni comerciale conexe (import-export)
 - intercondiționate (back to back)
- folosite de banca ordonatoare pentru acoperirea la o terță bancă a unui credit pe care l-a deschis
 - de rambursare

— cambiile la termen sînt trase la un număr oarecare de zile, luni sau ani de la prezentare sau de la alte momente stabilite prin contract și trebuie acceptate de banca emitentă a L/C, la prezentare; după acceptare, cambia devine liber negociabilă și achitarea ei la scadență nu mai depinde de scrisoarea de credit, ci este garantată de semnătura și renumele băncii acceptante și de prevederile legislației cambiale din țara respectivă;

— este întotdeauna domiciliată în străinătate, în sensul că titlul de credit, respectiv cambiile trase în cadrul ei sînt onorate — prin plată sau acceptare — numai după primirea lor, împreună cu documentele însoțitoare, de către banca emitentă din țara importatorului, sau dintr-o terță țară.

Creditul documentar sub formă de scrisoare de credit comercial este o modalitate de plată care se utilizează în raporturile comerciale cu țările din Marea Britanie, Statele Unite ale Americii și din țările în care sistemul bancar este organizat după cel englez.

e) **Clauze în contractul de vânzare privind creditul documentar.** În cadrul negocierii vânzării internaționale se impune să se acorde o importanță deosebită, pentru creșterea rentabilității exporturilor următoarelor aspecte privind un credit documentar irevocabil: domicilierea creditului, data de deschidere — daune pentru nedeschidere, partea care suportă comisioanele.

Prin domicilierea creditului se înțelege locul, respectiv țara, orașul, iar în ultimă instanță banca la ghișeele căreia trebuie să aibă loc plata definitivă a contravalorii documentelor prezentate în baza unui acreditiv, sau achitarea unei cambii; domicilierea creditului documentar prezintă importanță pentru determinarea termenului de încasare și de plată a documentelor de export-import. Sub acest aspect, distingem:

— creditul domiciliat în țara vânzătorului, care prezintă avantajul pentru exportator că poate încasa contravaloarea mărfii, în principiu, imediat după ce documentele de export au fost depuse la banca sa și aceasta a controlat și a găsit documentele în strictă concordanță cu prevederile acreditivului; exportatorul mai are și avantajul că nu va avea de suportat nici un fel de cheltuieli sub formă de comisioane sau speze bancare, aceste fiind suportate (cînd contractele nu prevăd altfel) de către cumpărător;

— creditul domiciliat în țara cumpărătorului, situație în care exportatorul va putea încasa contravaloarea mărfurilor exportate numai după ce documentele vor ajunge la banca străină, și, după ce aceasta le-a controlat și le-a găsit în regulă.

Dacă datorită unor anumite împrejurări nu poate fi promovat, în cazul exporturilor noastre, acreditivul domiciliat la București, comerciantul care negociază vânzarea-cumpărarea trebuie să se preocupe pentru înscrierea în contract a clauzei de ramburs telegrafic; prin această clauză se înțelege dreptul pentru banca exportatorului (B.R.C.E.) de a fi rambursată, de către banca ordonatoare, pe baza unui aviz telegrafic prin care prima (B.R.C.E.) îi confirmă aceștia din urmă că a primit și a expedit (de regulă prin avion) documentele prevăzute de acreditiv, în strictă concordanță cu prevederile acestuia.

Data deschiderii creditorului documentar prezintă importanță pentru exportator, deoarece numai după deschiderea lui are certitudinea că vor fi plătite mărfurile care urmează să le livreze. Așa fiind, se impune a fi înscrise în contract clauze exprese, potrivit cărora operează condiția suspensivă de executarea obligațiilor ce revin vânzătorului. Pentru ca angajamentul de deschidere a creditului să fie respectat de cumpărător, în practica internațională se folosește calea înscrierii în contracte a unor penalități de întârziere sau dreptul vânzătorului de a cere daune întere, constînd din diferența între prețul din contract și prețul comercial al pieței la data cînd livrarea ar fi avut loc, dacă creditul ar fi fost deschis la timp.

Termenul de validitate a creditului documentar prezintă, de asemenea, importanță pentru exportator, deoarece în funcție de perioada rămasă de la data ultimei expediții și pînă la întocmirea documentelor trebuie să fie un timp suficient pentru încasarea prețului. Acest termen poate

expira atît în țara cumpărătorului, cit și în țara vânzătorului; în cazul în care nu se indică, în mod expres, locul de expirare, el este determinat de locul de plată, prevăzut în acreditiv.

Subliniem faptul că, alături de clauzele menționate, este necesar să se înscrie în contract și ce anume documente trebuie să fie prezentate pentru ca plata să fie efectuată. Față de faptul că creditul documentar are la bază un contract distinct, încheiat de cumpărător cu banca sa, la primirea avizului de deschidere a creditului este imperios necesar să se verifice condițiile de plată înscrise în acest document cu cele din contractul de vânzare. Orice nepotriviri trebuie semnalate cumpărătorului, singurul care poate dispune rectificarea clauzelor din creditul documentar; băncile nu iau în considerare decît prevederile din actul de deschidere a creditului, pentru ele contractul de vânzare nu are nici o semnificație

f) **Incaso documentar** — este modalitatea de plată internațională prin care creditorul (vînzător, prestator de servicii etc.) transmite băncii sale documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor care i-au revenit în baza unui contract comercial, documente pe care banca primitoare le remite spre încasare unei bănci, de regulă corespondente din străinătate, care, la rîndul ei, le predă debitorului după ce acesta achită contravaloarea lor.

Cu toate că incaso documentar nu prezintă garanție pentru exportator că va încasa prețul mărfurilor livrate, această modalitate de plată, în unele situații, nu poate fi evitată. De regulă, asemenea situații pot fi: cumpărătorul extern prezintă o bonitate recunoscută pe plan internațional; marfa care face obiectul exportului este mai puțin solicitată pe piața externă; legislația din țara cumpărătorului impune, pentru unele mărfuri, utilizarea incasoului, ca modalitate de decontare etc.

Practica o dovedește că riscul de neplată care există în cazul folosirii ca modalitate incaso documentar poate fi înlăturat, sau cel puțin substanțial atenuat prin combinarea pe calea unor clauze contractuale a mecanismului cu unele elemente privind alte modalități de plată, sau pur și simplu prin modificarea acestui mecanism. Printre cele mai frecvente și eficiente căi de evitare a riscului de neplată arătăm: garanția bancară, folosirea cambiei, vînculația. Evident, toate aceste forme trebuie promovate încă din faza negocierilor și înscrise în contracte prin clauze adecvate.

Garanția bancară poate consolida substanțial mecanismul incasoului documentar, sub condiția ca în cuprinsul ei să se prevadă expres că banca emitentă a scrisorii se obligă să plătească prețul, renunțînd la beneficiul de diviziune și discuțiune, dacă documentele atestă îndeplinirea întocmai a obligațiilor contractuale ale vânzătorului.

Observăm că incaso documentar dedublat de o scrisoare de garanție bancară se apropie ca eficiență de creditul documentar, sub forma scrisorii comerciale de credit. Evident, la promovarea în contractele comerciale internaționale a acestei modalități combinate de plată, comercialiștii din întreprinderile noastre de comerț exterior pot întîlni opunerea partenerilor străini, motivată pe împrejurarea că prețul mărfii crește cu comisioanele pe care le percep băncile pentru emiterea scrisorilor de garanție.

Cambia poate fi cu succes folosită la consolidarea incasoului documentar, sub următoarea formă: odată cu remiterea Băncii Române de Comerț Exterior a documentelor de plată, întreprinderea de comerț exterior exportatoare trage o cambie asupra cumpărătorului extern, la vedere, cu valoarea debitului de încasat. Utilizarea cambiei sporește considerabil siguranța în ce privește achitarea contravalorii mărfii de către cumpărător, cunoscut fiind faptul că un refuz de acceptare sau de plată a cambiei declanșează procedura prevăzută în legislația cambială (protest, executarea silită etc.), inclusiv efectele psihologice colaterale pe care orice firmă comercială caută să le evite pentru a nu-și prejudicia reputația.

Legat de utilizarea cambiei în cadrul incasoului documentar încă o precizare se impune: inserarea în cadrul contractului comercial internațional a dreptului ce revine

vinzătorului de a prezenta cumpărătorului, prin banca corespondentă, odată cu documentele de expediere a mărfii și a cambiei trase asupra lui, facilitează folosirea acestei formule, partenerul extern fiind legat prin raportul fundamental izvorit din contractul comercial internațional de vânzare-cumpărare și nu va fi surprins când odată cu documentul de livrare i se va prezenta și titlul de credit.

Vinculația, este o modalitate combinată de plată care poate fi astfel sintetizată:

— expedierea mărfurilor se face pe adresa unei bănci corespondente a B.R.C.E. cu acordul prealabil al acesteia; în cazurile în care banca nu acceptă asemenea operațiuni expedierea se face pe adresa unor case de expediții sau depozite generale indicate de către Romtrans;

— documentele și mărfurile se predau cumpărătorului extern de către banca corespondentă numai contra plata prețului; în ipoteza în care mărfurile se expediază pe adresa unor case de expediție exportatorul român trebuie să transmită prin Romtrans instrucțiuni acestora, potrivit cărora eliberarea mărfurilor nu se va face decât pe baza prezentării dovezii bancare de achitare a prețului.

3.4. DECONTAREA PRIN CLIRING

Pentru evitarea transferului de valute convertibile, după criza financiară din 1929 a fost introdus de către unele țări sistemul de decontare bazat pe compensarea reciprocă a sumelor de plată, denumit **cliring**.

a) **Cliringul bilateral**. Nu este altceva decât concentrarea plăților, în vederea lichidării lor, la o bancă centrală sau o altă instituție financiară special desemnată de fiecare din țările care au încheiat un acord privind această modalitate de decontare, astfel încât exportatorul unei țări să fie plătit în moneda lor națională, din sumele corespunzătoare vârsate de importatorii aceleiași țări pentru plata produselor importate din țara în care s-a făcut exportul (cu condiția egalității valorilor de import și de export între țările care au încheiat acordul de cliring). În esență, prin acordul de cliring propriu-zis se realizează o compensare globală a datorităților luate din livrările de mărfuri și prestațiile de servicii reciproce fără nici un transfer de valută.

Ca regulă generală, cliringul se instituie prin încheierea de către cele două țări a unui **acord de cliring**, în care se înscriu mai multe clauze care se referă la următoarele aspecte: **indicarea băncilor centrale sau a altor organisme special desemnate de guvernele celor două state semnatare ale acordului** (aceste bănci sau oficii de cliring organizează și execută decontările reciproce, conform prevederilor stipulate în acord (în țările socialiste de aceste operațiuni se ocupă băncile de comerț exterior); **deschiderea conturilor de cliring** (în general, se deschide câte un cont în fiecare țară semnatară (cliringul cu două conturi), uneori un singur cont, iar alteori cu cont central și unul sau mai multe subconturi (în cazul cliringului descentralizat); **moneda de cliring**; **enumerarea și precizarea plăților admise a fi efectuate prin conturile de cliring**; **creditul tehnic** etc.

Între România și celelalte țări socialiste conturile de cliring folosesc ca monedă convențională de cont rubla transferabilă. În relațiile cu R.P. Chineză, se folosește francul elvețian. În relațiile de plăți cu țările nesocialiste se folosește, în general, dolarul S.U.A. ori lira sterlină, sau uneori moneda țării partenere, dacă aceasta prezintă stabilitate.

b) **Cliringul multilateral**. Între țările socialiste membre ale C.A.E.R., începând cu anul 1964, a fost introdus un sistem de decontare multilateral — în ruble transferabile —, care are la bază o serie de conturi cu funcții proprii. Sistemul de decontare multilaterală a fost introdus odată cu înființarea Băncii Internaționale de Colaborare Economică, utilizându-se, în principal ca modalitate de plată încaso cu acceptare ulterioară.

Față de faptul că în cadrul acestui mecanism plata se face fără consimțământul prealabil al plătitorului, este normal ca acesta să aibă dreptul să ceară restituirea plăților nedatorate, care sînt limitativ reglementate prin Condițiile generale de livrare — C.A.E.R. 1968/75, paragraful 53 și următoarele.

Procedura de restituire a sumelor încasate de vânzător este stabilită prin § 56—58 C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, potrivit căreia cumpărătorul prezintă băncii țării sale o **declarație justificată**, care trebuie să fie motivată, cu arătarea textului din C.G.L. — C.A.E.R. pe care se fundamentează cererea de restituire; un exemplar din declarația justificativă se remite vânzătorului, care este înștiințat și prin telex sau telegramă dacă obiectul contractului îl constituie livrări parțiale continue.

3.5. DOCUMENTE COMERCIALE DE PLATĂ

În derularea plăților comerciale un rol important îl prezintă documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor de către creditorul prețului de încasate. De asemenea eficiența operațiunilor comerciale este influențată și de cheltuielile care se fac cu decontarea.

a) **Definirea documentelor de plată**. Totalitatea documentelor prin care se face dovada livrării unui anumit lot de marfă — în cantitatea, calitatea, la data și în condițiile de transport convenite prin contract —, poartă denumirea generică de **documente comerciale**. Această denumire este atribuită prin Regulile uniforme privind încasările (Publicația 322), care în cadrul „Dispozițiilor generale și Definiții” arată că „expresia **documente comerciale** vizează facturi, documente maritime, documente de proprietate ori alte documente analoge, sau orice alte documente, oricare ar fi, altele decât documentele financiare”. Aceleași Regulile uniforme stabilesc sfera de cuprindere a noțiunii de documente financiare și anume: „**expresia documente financiare** vizează cambii, bilete la ordin, securi, chitanțe de plată sau alte instrumente analoge, utilizate pentru a obține plata sumelor de bani”.

În unele lucrări de specialitate, documentele comerciale sînt denumite și documente de expediție sau documente de plată.

b) **Clasificarea documentelor**. Grupate din punct de vedere al naturii juridice a operațiunilor pe care le atestă, documentele comerciale pot fi clasificate în patru mari categorii și anume:

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

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

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

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

dr. AL DETEȘAN

Intrebări și răspunsuri

● **CRISTIAN IATAN, București** — Transferul presupune întrunirea acordului celor două unități (ați a celei care solicită transferul, cît și al unității la care personalul este încadrat). Dv. ați cerut desfacerea contractului de muncă în condițiile prevăzute de art. 135 din Codul Muncii (din inițiativa personalului încadrat în muncă). În această situație vechimea dv. neîntreruptă în muncă și în aceeași unitate decurge de la data de 7 noiembrie 1981 (data reîncadrării).

● **MARIANA STOICA, Tirgoviste** — Avînd o vechime de peste cinci ani în funcția de contabil, îndepliniți condiția de vechime în specialitate pentru ocuparea funcției de contabil principal. Fiind însă absolventă a liceului de cultură generală, este necesar să urmați și un curs de specializare cu profil economic, conform prevederilor poziției 68 din anexa a 2-a la Legea nr. 12/1971.

● **GHEORGHE LUCA, Suceava** — Art. 21 din Legea organizării și disciplinei muncii nr. 1/1970 prevede, printre altele, îndatorirea persoanelor care au fost trimise de unități la o școală, curs de perfecționare sau de specializare, cursuri de calificare etc. de a lucra în unitatea respectivă cel puțin cinci ani de la terminarea formei de instruire. Există și obligația acestora ca în cazul nerespectării îndatoririlor asumate, să plătească o despăgubire reprezentînd cheltuielile făcute de unitate sau de alte organe pentru pregătirea lor profesională. Pentru persoanele care au urmat cursurile de calificare și perfecționarea muncitorilor și a personalului cu pregătire medie, care nu-și îndeplinesc obligațiile asumate prin angajamentul de școlarizare, sumele ce se restituie se stabilesc în conformitate cu H.C.M. nr. 713/1974. În situația în care persoana la care vă referiți este elev sau student, se aplică prevederile art. 7 din Decretul nr. 198/1980 și anexa nr. 3 la acest decret.

● **GHEORGHE BARGAUNU, Bacău** — Depunerile la C.E.C. pe baza dorinței beneficiarului și consimțămîntului scris — formă de economisire introdusă în favoarea oamenilor muncii — nu se iau în considerare la aplicarea prevederilor art. 109 din Codul Muncii.

● **ȘTEFAN MACARIE, Huși** — Dacă în cazurile prezentate de dv. se face dovada că părinții au restituit integral sumele pe care copiii le-au primit drept bursă sau întreținere din partea statului, potrivit art. 176 (2) din Codul Muncii, unitățile la

care aceștia lucrează pot să le acorde alocația de la data sistării plății, fără a depăși însă trei ani de la data solicitării. În situația în care drepturile nu erau stabilite, potrivit art. 16 (1) din Decretul nr. 246/1977, alocația nu se poate acorda retroactiv, ci numai de la data stabilirii dreptului. Menționăm că în cazurile în care elevii nu s-au prezentat la locurile de muncă fără a avea aprobarea Ministerului Educației și Învățămîntului, alocația de stat pentru copii nu se acordă, chiar dacă se restituie cheltuielile de școlarizare.

● **PAUL LAURAN, Reșița** — Observațiile dv. cu privire la răspunsul dat în Suplimentul revistei nr. 50/1981 sînt juste. La pensionare, persoana primește compensarea în bani a concediului neefectuat în anul calendaristic în care are loc desfacerea contractului de muncă, pro rata temporis, respectiv pentru perioada lucrată de la 1 ianuarie a anului pînă la data desfacerii contractului de muncă. Atunci cînd persoana încadrată în muncă a beneficiat de concediul de odihnă integral pe anul în curs și ulterior a fost pensionată, nu se restituie cota parte din indemnizația de concediu, corespunzătoare timpului nelucrat în anul în care a avut loc pensionarea.

● **ION IBĂNESCU, Avrig** — Dacă se constată că ați plătit în plus contribuția fixă prevăzută pentru persoanele fără copii, puteți solicita restituirea sumelor respective. Aceasta însă pe un an în urmă, conform art. 18 și 26 din Legea nr. 1/1977.

● **NICOLAE HODOROG, Sălcioara, Ghergheasa-Buzău** — Retribuția dv. pe baza rețelei tarifare (industrie alimentară C) corespunde reglementărilor în vigoare. Fiind responsabilul morii sătești, nu puteți fi retribuit pe baza rețelei tarifare Construcții de mașini B, care se aplică numai în unitățile industriale cu profil de construcții de mașini. Faptul că aveți calificarea de mecanic agricol nu poate determina o altă soluție, deoarece dv. nu îndepliniți atribuțiile și sarcinile mecanicului agricol.

● **ALEXANDRU LEFTER, Corbeasca, Bacău** — Directorul Asociației economice intercooperatiste are aceeași retribuție cu aceea prevăzută pentru directorul I.A.S.

● **MIHAI ALMĂȘAN, Brașov** — Din scrisoarea dv. rezultă că de la 1 februarie 1982 beneficiați de săptămîna de lucru redusă la 46 ore. În această situație indemnizația de concediu se calculează separat pentru

perioada lucrată în regim de 48 ore săptămînal și separat pentru perioada lucrată în regimul redus de lucru, în cadrul celor 12 luni premergătoare concediului de odihnă. Astfel, să presupunem că veți beneficia de concediu de odihnă cu începere de la 1 august 1982. În această situație pentru primele șase luni indemnizația se va calcula conform normelor în vigoare pînă la reducerea programului de lucru, iar pentru celelalte șase luni în raport cu numărul zilelor lucrătoare din perioada respectivă.

● **INTREPRINDEREA DE PRELUCRARE MASE PLASTICE, Năsăud** — Pentru difuzarea presei sînt unități specializate la care trebuie să apelați atunci cînd este cazul.

În ceea ce privește livrarea lucrării noastre „Legislația întreprinderii de la A la Z” vă informăm că aceasta s-a făcut prin întreprinderea de Stat pentru Imprimare și Administrarea Publicațiilor în funcție de solicitările existente la data tipării. Cererile suplimentare sînt însă foarte mari. Așa cum am mai arătat redacția analizează posibilitatea reeditării acestei lucrări.

● **COOPERATIVA DE PRODUCȚIE, ACHIZIȚII ȘI DESFACEREA MĂRFURILOR, „23 August”, Constanța** — Toate cele șase titluri de lucrări solicitate de dv. sînt epuizate. Este posibil ca unele dintre acestea să fie reeditate. Urmărind suplimentul revistei noastre, veți afla toate informațiile în acest sens.

● **STAȚIA UTILAJ TERASIER, București; SALINA CACICA; INTREPRINDEREA DE AUTOTURISME, Pitești; U.J.C.M. Prahova; STAȚIUNEA DE CERCETARE ȘI PRODUCȚIE VITIVINICOLĂ, Ștefănești, Argeș; LICEUL INDUSTRIAL „TEHNOTON”, Iași; GRUP ȘANTIERE CONSTRUCȚII FORESTIERE ȘI INDUSTRIALE, Rimnicu Vilcea; DIRECȚIA COMERCIALĂ, Vaslui; INTREPRINDEREA MECANICĂ, Bistrița; MARIANA ELUȚĂ, Slobozia** — Lucrarea solicitată de dv. este epuizată. Se studiază posibilitatea reeditării ei.

● **BUJOR STEPAN, Arad** — Sperăm că răspunsul Oficiului județean de difuzare a presei a lămurit problema.

● **REGIONALA DE DISTRIBUȚIE GAZE, Ploiești** — Lucrarea „Legislația muncii de la A la Z” a fost epuizată puțin timp de la apariție.

● **CONSILIUL POPULAR AL SECTORULUI 4, București** — Solicitățile pentru reeditarea lucrării privind administrarea imobilelor devin tot mai numeroase. Sperăm ca lucrarea să fie reeditată în curînd.