

# relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

## Sistem unitar de informare pentru comerț exterior

2. O altă caracterizare generală a sistemului poate rezulta din analiza problematicilor și tehnicilor îmbrățișate de cele mai multe centre naționale. Există o largă diversitate în aspectele specifice abordate și care sînt dependente de condițiile concrete ale fiecărei țări, dar cîteva tipuri de preocupări se regăsesc în activitatea sau în programele de dezvoltare ale tuturor centrelor, căpătînd astfel un caracter de generalitate pentru definirea fondului și principiilor funcționale ale sistemelor informaționale de comerț exterior.

O primă preocupare demnă de remarcat este aceea a constituirii unui fond cît mai complet de date statistice privind economia și comerțul mondial, administrarea acestui fond și distribuția informațiilor, prelucrate conform cerințelor definite de utilizatorii sistemului. Astăzi, există în lume o cantitate imensă de informații de acest tip, care în măsura în care pot fi colectate, sistematizate și prelucrate conform necesităților, constituie un instrument mai mult decît prețios în creșterea rapidă a eficienței participării economiei naționale la schimburile economice internaționale. Datele cu valoare internațională statistică cuprind practic toate domeniile ce pot interesa un participant la relațiile comerciale internaționale: volumul și structura fluxurilor de mărfuri, indicatori ce caracterizează piețele, informații privind prețurile practicate pe piața mondială. Interesant de semnalat este faptul că în domeniul surselor de informații asistăm astăzi la o continuă modernizare, astfel încît la sursele clasice constituite din revistele tehnice și economice, anuare, cataloage, tipăriți specializate, se adaugă numeroase ediții microfiliate sau pe benzi magnetice standardizate la nivel internațional, suporturi de informații care cîștigă tot mai mult teren. Amintim, cu titlu de exemplu, edițiile microfiliate sau pe benzi magnetice elaborate de Oficiul Statistic al Națiunilor Unite, de Fondul Monetar Internațional, F.A.O. sau O.C.D.E. Aceasta obligă de la bun început centrele naționale care doresc să valorifice gama largă de surse existente în materie să-și creeze facilitățile tehnice necesare preluării și prelucrării unor astfel de surse moderne, ceea ce înseamnă bănci, cititoare și terminale de microfilme și în principal echipamente electronice de prelucrare a datelor.

De de la parte, volumul imens al informațiilor de tip statistic accesibile celor interesați și gama foarte complexă de prelucrări și interpretări necesare desprinderii tuturor

semnificațiilor utile factorilor comerciali depășește cu mult posibilitățile sistemelor tradiționale de tratare a acestor tip de informații și de multe ori chiar a calculatoarelor mai puțin performante. Pentru a da un singur exemplu, de altfel edificator pentru cele afirmate anterior, volumul de informații numai pentru exportul și importul anual a 20 de țări dezvoltate, detaliat pe mărfuri și țări partenere implică circa 3 milioane de unități de informație, adică aproximativ 150 de milioane de caractere. Este evident că pentru orice centru național de comerț exterior care vrea să treacă de la niște aprecieri globale asupra economiei mondiale la cunoașterea cît mai exactă a fenomenelor și tendințelor ce se manifestă în viața economică și comercială internațională, opțiunea adoptării sistemelor ultra-moderne de administrare și prelucrare electronică a informațiilor se impune de la sine. Or, a nu cunoaște cît mai exact piața mondială, înseamnă de la bun început un handicap de cele mai multe ori irecuperabil pentru firmele naționale active pe planul schimburilor externe. Iată de ce în aproape toate centrele naționale există preocupări febrile de construire a unor bănci proprii de date statistice privind economia mondială și mai mult, a unor sisteme informaționale bine puse la punct care să realizeze un flux constant de culegere, preluare, compatibilizare, stocare, administrare, prelucrare și difuzare a informațiilor de tip statistic asupra ansamblului aspectelor privind schimburile economice internaționale. Deși nu este singurul exemplu demn de remarcat putem reține aici cu titlu reprezentativ sistemul SELEXPORT creat de Centrul Francez de Comerț Exterior. Pornind de la datele de export și import ale țărilor O.C.D.E. (ce acoperă mai mult de 80% din comerțul mondial), disponibile pe suport magnetic și detaliate la nivelul celor 1380 de produse sau grupe de produse ale nomenclatorului S.I.T.C., sistemul pune la dispoziția utilizatorilor o gamă largă de analize statistice de structură și dinamică asupra comerțului internațional. Mai mult, într-o altă versiune a sa, sistemul își propune ca, pornind de la datele țărilor C.E.E. să facă prelucrări pe o detaliere considerabil mai amplă, ajungînd pînă la 6000 de produse și grupe de produse.

O altă preocupare importantă în atenția centrelor naționale de comerț exterior o constituie realizarea de sisteme moderne pentru cercetare documentară, bazate pe bănci de date specializate în administrarea informațiilor de tip bibliografic. Ideea unor astfel de bănci de date nu este nouă și ea a fost materializată cu mai mult timp înainte în domeniul informațiilor tehnico-științifice, sisteme precum STARS creat de IBM, DIALOG al lui Lockheed sau PASCAL, creat în Franța de CNRS și altele, de notorietate mondială. Chiar în domeniul economic este de mult cunoscut sistemul ISIS, care încă din 1977 era adoptat de 3 organizații internaționale (BIT, FAO, UNESCO) și 10 organizații naționale. Ceea ce reține atenția este faptul că realizarea unor astfel de bănci de date pentru dome-

niul comercial au condus la creșteri spectaculoase ale gradului de cunoaștere a piețelor externe și implicit la sporirea puterii de penetrație a exportatorilor ce beneficiază de un astfel de sistem de informare. Pornind de la administrarea într-o formă sistematizată a informațiilor provenind din cele mai diverse surse, ele pot furniza o informare promptă și completă a oricărui utilizator, asupra domeniului pe care el însuși și-l specifică printr-o succesiune liberă de descriptori.

Având la îndemână un fond complet de informații asupra domeniului ce-l interesează, exportatorul este pus în poziția de a-și fundamenta rapid și corect politica sa de comercializare. Am selectat aici pentru exemplificare unul din cele mai reprezentative sisteme de documentare pentru comerț exterior și anume cel dezvoltat de Oficiul Belgian pentru Comerț Exterior. El folosește ca surse de informații circa 1000 de reviste de specialitate și 600 de cotidiene, rapoarte ale misiunilor permanente în străinătate, rapoarte ale organizațiilor internaționale, cărți și alte tipărituri. Toate aceste surse sînt triate de documentariști, sînt indexate, referințele documentare fiind trecute în banca de date prin intermediul foilor de codaj, iar originalele sînt disponibilizate pentru consultare prin microfilmare. Din acest moment, orice utilizator poate intra în conversație directă cu Banca de date computerizată și obține din acest stoc imens, orice informație ce corespunde necesităților sale, printr-un proces de rafinare „în cascadă” a descriptorilor ce-l caracterizează profilul de interes.

În legătură cu băncile de documentare pentru comerț exterior, mai trebuie amintită tendința centrelor naționale de a realiza compatibilizarea acestora și a permite într-un viitor apropiat schimbul curent de astfel de date utilizînd suporturi informatice. Sînt de notat în acest sens normativele I.S.O. elaborate pentru transferul de date documentare, crearea în comun de tezaure de descriptori, cum este cazul Belgiei și Franței sau cel al U.R.S.S. și R.D.G., sau eforturile de creare la nivelul C.A.E.R. a unui tezaur multilingv pentru comerț exterior.

O a treia direcție notabilă în preocupările generale ale centrelor naționale este crearea și întreținerea fișierelor de întreprinderi și firme. Acestea permit crearea unei game complete de servicii operative care să furnizeze informații despre partenerii potențiali, volumul și profilul afacerilor, soliditatea firmei, afiliția ei, modalități de contactare, legăturile bancare, indicarea altor firme din țară care au lucrat cu partenerul respectiv și multe altele. Asigurarea acestui tip de servicii este deosebit de apreciată în orice tip de organizare economică atunci cînd există o preocupare permanentă de promovare a exportului, dar ea devine indispensabilă în structurile economice care dispersează activitatea comercială de mil sau zece de mil de firme, cele mai multe dintre ele cu potențial economic redus, deci implicit cu foarte mici posibilități proprii de prospectare a pieței. Un astfel de fișier care a căpătat notorietate prin serviciile pe care le oferă este „Foreign Trade Index”, administrat de Export Contact List Services, de pe lângă Departamentul Statelor Unite pentru Comerț și care cuprinde 140 000 de înregistrări de întreprinderi din afara S.U.A., localizate în 130 de țări.

Alături de acest tip de fișiere, o largă răspîndire o au așa-zisele fișiere de exportatori, ca premisă pentru funcționarea eficientă a sistemelor operative de informare comercială, care reprezintă o altă direcție deosebit de importantă de activitate a centrelor naționale de comerț exterior și cuprind: culegerea, sistematizarea, administrarea și difuzarea informațiilor operaționale sau „de alertă”.

Ele se referă la faptele sau intenții care pot influența asupra derulării schimburilor comerciale internaționale; au un ciclu scurt de viață și au o valoare cu atât mai mare cu cît ajung la factorii ce sînt sau ar putea fi interesați. În cel mai scurt interval de timp de la geneza lor. Astfel de informații operaționale sînt: cotații, cereri de ofertă, oferte, cereri de ofertă pentru licitații, propuneri de cooperare, noutăți tehnologice, produse noi, informații privind stocuri de mărfuri, tranzacții încheiate, tranzacții anulată, modificări în reglementările naționale sau sonale,

evenimente politice și în general orice sesizare a unui eveniment petrecut, previzibil sau posibil, care prin natura sa acționează direct sau indirect asupra realizării actelor de comerț internațional. Este inutil să insistăm asupra faptului că datorită numărului și diversității foarte mari în apariția unor astfel de informații, a succesiunii lor rapide și largii răspîndiri geografice, numai un sistem foarte bine organizat și susținut de o tehnică avansată poate asigura valorificarea superioară a informației în folosul economiei naționale.

Condițiile realizării acestui sistem sînt foarte complexe și rezolvarea lor necesită o mare investiție de fonduri și imaginație creatoare. Dar, reacția economiei naționale la contactul său cu piețele internaționale poate fi fără îndoială mult mai promptă, făcînd incomparabile eforturile presupuse de construirea unui astfel de sistem cu avantajele mari aduse. În mod sigur nu este o simplă coincidență, spre exemplu, între faptul că Japonia se afirmă ca cea mai activă și dinamică prezență în exporturile mondiale și existența în această țară a unui astfel de sistem care își întinde tentaculele informaționale pe aproape toată suprafața globului prin intermediul a mai multor calculatoare de mare capacitate și a sateliților de telecomunicații. Și exemplele pot fi extinse, firește fiecare la propria sa dimensiune, și la alte țări, cum ar fi: Belgia, Italia, R.D. Germană.

Forța acestui sistem de informare derivă în primul rînd din operativitatea cu care reușește să capteze o gamă cît mai completă de date și să realizeze informarea selectivă a utilizatorilor. Trebuie reținut de la bun început faptul că este de neconceput existența sa în afara suportului oferit de cele mai moderne mijloace de culegere, prelucrare și transmitere de informații. În ceea ce privește receptarea fenomenelor de piață, centrele de comerț exterior s-au orientat într-o oarecare măsură către organizarea unei rețele proprii de culegere, dar s-au bazat în mod deosebit pe utilizarea informațiilor furnizate de întreprinderi specializate, efectele diviziunii activităților reflectîndu-se favorabil în costul sistemelor. Pentru a aminti cîtiva astfel de furnizori de prestigiu, trebuie să ne referim la serviciile economice ale agențiilor Reuter și Kyodo, „Intelligence Service” dezvoltate de B.O.T.B. din Anglia, sistemele Tehnotec și Dvorkovitz and Associates, ambele din Statele Unite ale Americii, specializate în informații privind schimburile și transferul de tehnologie, sau mai curînd creatul „National Bank Express Trade Inquiry Service” dezvoltat de National Bank of Australasia Ltd., care oferă informații foarte ample asupra societăților australiene.

Cealaltă dimensiune esențială este asigurată, pe de o parte de viteza canalelor de comunicații, iar pe de altă parte de capacitatea sistemului de prelucrare în a determina și distribui informațiile intrate, astfel încît fiecare utilizator să-l parvină cît mai rapid tot ceea ce corespunde profilului său de interes, și numai aceste informații. Sînt astăzi folosite calculatoarele puternice cu facilități de teletransmisie sau funcționare în regim de rețea dotate cu software pentru prelucrarea de texte („word processing”), care numai prin printrile lor mijloace sau cuplate „on-line” la rețeaua de telex suportă sisteme foarte performante de informare operativă. Simultan cu dezvoltarea utilizării calculatoarelor în domeniul informării comerciale alături de canalele consacrate pentru transmiterea informației, adică cele de tip postal (corespondență, telefon, telex) au căpătat o tot mai largă utilizare legăturile „directe” prin intermediul rețelelor de terminale.

De aceea nu mai este de mirare că s-a ajuns ca astăzi, în cadrul celor mai performante sisteme de informare operațională pentru comerț exterior (cum este cel japonez), ca un mesaj util generat în orice punct al globului să ajungă în numai cîteva minute de la formularea lui la toți abonații sistemului care și-au definit interesul pentru unul din domeniile referite în conținutul mesajului, indiferent de localizarea lor pe glob.

De bunăseamă, nu este necesar ca în orice economie să se pună problema creării unor sisteme super-performante la care viteza de lucru să fie la pragul tehnologic de ultimă oră, depășind cu mult marjele operativității necesare pentru asigurarea utilității economice a informației. Ceea ce trebuie însă reținut este că aceste sisteme trebuie să fie astfel construite încât să asigure utilizatorilor informații cât mai complete, cât mai sistematizate, într-un interval cât mai scurt, astfel încât să-i ofere totdeauna posibilitatea de a dispune de un timp suficient de reacție, adaptare, decizie etc.

În sfârșit, pentru a încheia trecerea în revistă a domeniilor ce manifestă caracter de generalitate pentru centrele naționale de comerț exterior, trebuie amintit aici preocuparea pentru administrarea și difuzarea informațiilor referitoare la reglementările pe plan național sau zonal care au incidență asupra desfășurării comerțului internațional. Este vorba de informații privind codurile vamale, obstacolele netarifare, norme tehnice, acte de administrație și altele. Este un domeniu care interesează cu precădere țările în curs de dezvoltare și care impune o activitate specializată și complexă de actualizare a informațiilor și difuzare foarte rapidă a acestora. Din punct de vedere informatic, sistemele nu diferă de cele prezentate anterior și sunt utilizate cel mai adesea pentru sesizarea și transmiterea de semnalări sub formă de rezumate privind publicarea sau modificarea reglementărilor. Textele complete sau documentele legislative referite, date fiind complexitatea și volumul lor, sunt cel mai adesea stocate sau reproduse pe microfize sau microfilme.

Putem reține din cele prezentate mai sus faptul că centrele naționale de comerț exterior sintetizează în activitatea lor realizarea unor obiective de interes major, strategic și operațional, își bazează organizarea și funcționarea pe cele mai moderne instrumente puse la dispoziție de tehnologia contemporană și manifestă cel puțin la nivel de tendință preocupări pentru domenii similare, cu nuanțări specifice determinate de structura economică și obiectivele proprii ale fiecărei țări. Dată fiind însă complexitatea foarte mare a fiecărei problematice luată în parte, cel puțin pînă la ora actuală nu există un centru național care să fi realizat întreg ansamblul de componente definitorii. În fiecare țară abordarea s-a făcut treptat, acordându-se prioritate domeniului care s-a considerat a fi mai util pentru structura și politica economică particulară pe plan național. Dar, privind pe plan internațional, aproape pentru fiecare domeniu se pot identifica sisteme create într-o țară sau alta care sînt edificatoare pentru performanțele deosebite ce se pot obține printr-o abordare modernă a problemelor legate de creșterea eficienței participării unei economii naționale la ansamblul relațiilor economice internaționale.

Voleu ȘTEFAN  
dr. Napoleon POP  
I.E.M.

drept și uzanțe internaționale

## Dreptul național privind investițiile

Dezvoltarea accelerată a colaborării economice dintre statele lumii — și, în acest cadru, a cooperării în producție și în comercializare — a condus, alături de alți factori, la multiplicarea și diversificarea fluxurilor internaționale de capital, inclusiv sub forma investițiilor. Dintre acestea din urmă, investițiile directe de capital joacă rolul principal în cadrul relațiilor economice internaționale.

Condițiile geografice, economice și sociale foarte diferite de la o țară la alta își pun amprenta și asupra structurii și conținutului reglementărilor naționale cu privire la in-

vestițiile de capital străin. De aceea, potențialii investitori străini trebuie să țină seama de modul în care influențele de capital externe sînt reglementate de către autoritățile din țările avute în vedere.

În acest context, înaintea efectuării unor investiții directe în special sub forma unor societăți comerciale (inclusiv societăți mixte) trebuie cunoscute stimulentele și restricțiile diverse existente pe linia pătrunderii capitalului străin. Dată fiind diversitatea datelor și informațiilor necesare în acest scop, cunoașterea și interpretarea acestora trebuie să aibă loc după un punctaj bine stabilit, care să permită o cât mai mare comparabilitate între regimurile juridice din diverse țări, în materie de investiții străine. Căci tocmai această comparabilitate facilitează luarea în considerare, în cunoștință de cauză, a avantajelor și dezavantajelor instituționale incumbate de efectuarea viitoare a investiției într-una sau alta din țările avute în vedere ca fiind potențiale sedii pentru societăți cu capital sau mixt.

Și în cazul constituirii de societăți mixte în străinătate cu participare românească la capital, cunoașterea în detaliu și analiza comparativă a reglementărilor existente în diverse țări partenere prezintă o deosebită importanță. Avînd în vedere acest lucru, prezentăm în continuare „scheletul” și trăsăturile generale care permit interpretarea în bune condițiuni a ceea ce marea majoritate a legislațiilor țărilor lumii desemnează ca fiind regimul investițiilor externe.

**REGIMUL INVESTIȚIILOR EXTERNE** — cuprinde ansamblul legilor și al altor reglementări care guvernează efectuarea de investiții de capital străin într-o anumită țară. Prin aceste instrumente cu caracter legal, în virtutea puterii sale suverane, statul determină regimul aplicabil investițiilor — atât directe, cît și de portofoliu — externe de capital, în funcție de interesele specifice, imediate și de perspectivă. Reglementarea investițiilor externe depinde de o serie de factori esențiali, între care: gradul de dezvoltare economico-socială a țării, precum și nivelul de dezvoltare atins în diferite sectoare ale economiei naționale; intensitatea intervenției statului în economie, rolul jucat de sectorul public și, respectiv, de sectorul privat în economia națională; obiectivele specifice de dezvoltare fixate pe termen mediu și lung; raporturile de forțe existente pe plan economic și politic la nivel național etc.

În consecință, gradul și modalitățile de reglementare a investițiilor externe sînt diferite de la o țară la alta, de la o categorie de țări la alta; astfel, din anumite puncte de vedere, reglementarea investițiilor externe este diferită în țările în curs de dezvoltare în comparație cu cea existentă în țările dezvoltate; mai mult, chiar în interiorul celor două grupuri de țări există diferențieri notabile. În funcție de aceste caracteristici, regimul investițiilor externe poate fi caracterizat drept liberal (cînd asigură un acces de obicei larg al capitalului străin în economia națională) sau restrictiv (cînd investițiile străine fac obiectul unui număr ridicat de limitări și condiționări). Principalele categorii de probleme care sînt reglementate prin regimul investițiilor externe sînt: instrumentele și modalitățile de administrare a investițiilor; criteriile de admisibilitate a investițiilor; sectoarele cu acces interzis sau limitat pentru capitalul străin; gradul de utilizare prin investiții a resurselor autohtone; tipurile de societăți cu participare străină la capital; modalitățile de reglementare a aspectelor de ordin financiar; stimulentele și înlesnirile utilizate pentru atragerea investițiilor externe etc.

### 1. ADMINISTRAREA INVESTIȚIILOR

Efectuarea de investiții externe într-o anumită țară presupune parcurgerea unei faze prealabile, în cursul căreia acestea sînt analizate, aprobate și înregistrate conform unor proceduri specifice de către autoritățile abilitate în acest sens. Investițiile pot fi aprobate și înregistrate fie conform aceluiași regim aplicabil și investițiilor

de capital autohton (de exemplu în Ghana, Nigeria, Zair, Algeria, Brazilia, Filipine, Peru), fie conform unui regim special, separat (de exemplu în R.A. Egipt, India, Indonezia, Argentina, Columbia, Mexic). În acest ultim caz, funcționează instituții special însărcinate cu primirea cererilor de admitere a efectuării investiției, analiza acestora prin prisma îndeplinirii criteriilor de eligibilitate, consultarea altor organe și instituții interesate, din punct de vedere sectorial, în ceea ce privește soluționarea cererilor, obținerea avizelor din partea organelor financiare etc. Instituțiile însărcinate cu administrarea investițiilor externe stabilesc tipurile, forma și conținutul documentelor care trebuie supuse aprobării, precum și modalitățile de înregistrare a investițiilor aprobate.

## 2. CRITERII DE ADMISIBILITATE A INVESTIȚIILOR EXTERNE

Prin stabilirea criteriilor de admisibilitate a investițiilor externe de capital, autoritățile guvernamentale urmăresc asigurarea condițiilor necesare atât pentru protejarea eventuală a unor sectoare ale economiei naționale, cât și realizarea unor interese specifice de dezvoltare economico-socială. Din primul punct de vedere, prin reglementări se stabilesc sectoarele unde accesul capitalului străin este restricționat, instrumentele care să prevină formarea unor monopoli, sau aducerea unor prejudicii ramurilor industriale în formare ori diverselor întreprinderi naționale. Din al doilea punct de vedere, sunt stabilite o serie de cerințe pentru investițiile străine, a căror îndeplinire să garanteze efecte pozitive la nivelul ansamblului economiei naționale; astfel, în special în țările în curs de dezvoltare, sunt întinse în practică criteriile cum sunt: contribuția probabilă a investiției la dezvoltarea economiei naționale; concordanța cu prevederile planurilor naționale de dezvoltare a obiectivelor propuse a fi realizate prin investiție; gradul de utilizare a resurselor materiale și umane autohtone și mărirea valorii adăugate în țară; contribuția la crearea de noi locuri de muncă și la dezvoltarea de ansamblu în anumite zone defavorizate din punct de vedere economic; efectele antrenate pe planul reducerii importurilor, diversificării și promovării exporturilor; efectele probabile pe planul transferului de tehnologie și al formării cadrelor naționale; obținerea unei experiențe înaltă în planificarea și conducerea proceselor economice etc. În funcție de îndeplinirea acestor criterii (sau numai a unora dintre acestea), cererea de efectuare a investiției externe este admisă sau respinsă. Evident, importanța acordată acestor criterii este diferită de la o țară la alta.

## 3. SECTOARE CU ACCES INTERZIS SAU LIMITAT

Reglementările în materie de investiții prevăd, de cele mai multe ori, prevederi referitoare la măsura în care capitalul străin poate participa la formarea capitalului unei societăți în anumite ramuri economice. De obicei, între sectoarele în care accesul capitalului străin este interzis se numără: anumite operațiuni bancare, asigurările, serviciile publice, telecomunicațiile, exploatarea energiei nucleare, producția de armament; totuși, o serie de derogări de la acest regim se pot obține (mai ales în țările dezvoltate). Mult mai numeroase și diferite de la o țară la alta sunt sectoarele economice în care investițiile de capital străin sunt limitate sub diverse forme; astfel, în primul rând, în unele sectoare participarea la capitalul unei societăți a investitorilor străini este limitată la o anumită proporție (care, de obicei, să asigure o participare locală majoritară); în al doilea rând, în unele sectoare de importanță deosebită sau considerate mai vulnerabile din anumite țări (explorarea și exploatarea resurselor naturale, extracția și rafinarea petrolului, producția și prelucrarea tutunului, fabricarea și comercializarea anumitor produse farmaceutice etc.) investițiile externe nu sunt interzise în mod expres, însă aprobarea acestora face obiectul unor proceduri speciale, deseori cu caracter restrictiv.

## 4. TIPURI DE SOCIETĂȚI CU PARTICIPARE STRĂINĂ LA CAPITAL

Investițiile directe externe de capital se concretizează de obicei în constituirea de societăți comerciale de diferite tipuri, în funcție de sistemele de drept cărora le aparțin diversele țări în care acestea sunt efectuate. Cele mai des întâlnite tipuri de societăți cu capital străin sunt societățile anonime și cele cu răspundere limitată. Cerințele legale pe care acestea trebuie să le îndeplinească în scopul constituției și funcționării ocupă un loc central în cadrul regimului investițiilor externe. Legea reglementează, în primul rând, nivelul minim al capitalului (subscris și efectiv vărsat) necesar pentru constituire, precum și modul de formare a acestuia (în numerar și/sau în natură); de asemenea, prevede dacă este obligatorie constituirea unui fond de rezervă, precum și modul de formare a acestuia (de obicei prin prelevarea unui anumit procent din profituri, până la atingerea unui anumit nivel indicat ca proporție din capitalul societății). În al doilea rând, prin reglementările aplicabile este indicat numărul minim și, eventual, maxim al membrilor fondatori și al acționarilor, precum și posibilele restricții cu privire la naționalitatea și reședința acestora. În al treilea rând, este stabilit modul de constituire și de funcționare a organelor de conducere ale societății (număr de persoane, criterii de eligibilitate a acestora, diverse restricții etc.). În al patrulea rând, sunt fixate pe cale legală obligațiile care revin societății pe linia evidenței în special contabile a activității, a publicității cu privire la rezultatele obținute, precum și a asigurării legăturilor cu organele financiare guvernamentale. În al cincilea rând, diversele reglementări prevăd taxele (locale, de înregistrare, notariale etc.) ocazionate de constituirea unei societăți și modul de calcul al acestora, precum și criteriile de impunere a activității desfășurate. În al șaselea rând, sunt indicate tipurile și caracteristicile acțiunilor sub forma cărora este exprimat capitalul (valoare minimă, mod de deținere și de transfer). În fine, un loc important în ansamblul reglementărilor referitoare la societăți este ocupat de prevederile în materia controlului de către acționari a activității societății și a luării deciziilor (condițiile care trebuie îndeplinite pentru convocarea și desfășurarea adunărilor generale și extraordinare ale acționarilor). De menționat că, deoarece orice societate este persoană juridică națională în țara unde își are sediul, categoriile de reglementări sus-menționate sunt aplicabile indiferent dacă capitalul societății este autohton sau străin; sunt aplicabile, în consecință, și societăților mixte.

## 5. REGLEMENTĂRI FINANCIARE

Regimul investițiilor externe cuprinde și o serie de reglementări referitoare la aspectele financiare și fiscale încumbate de activitatea societăților cu participarea străină la capital. În primul rând, este vorba de impozitarea activității acestora; în acest cadru sunt stabilite modalitățile specifice de ținare a contabilității, structura bilanțului anual, precum și organele abilitate cu controlul acestora; regulile stricte existente în acest sens sunt necesare pentru asigurarea evidenței corecte a veniturilor impozabile, asupra cărora urmează a se aplica taxele aferente. Legislația fiscală în materie cuprinde, de asemenea, prevederi referitoare la eventuale facilități (scutiri, reduceri sau rambursări de taxe) acordabile în anumite cazuri. În al doilea rând, există reglementări referitoare la transferul profiturilor și dividendelor (plafone anuale de transfer, dependența transferului față de constituirea prealabilă a unui fond de rezervă, obligații eventuale cu privire la reinvestirea parțială a profiturilor, formalități prealabile pentru autorizarea transferului etc.); în același timp, sunt prevăzute taxele aplicabile cu această ocazie, precum și eventualele excepții care pot fi consimțite în materie. În fine, în același cadru se înscriu și regulile și procedurile prevăzute pentru repatrierea capitalului (în general numărul de ani și plafonele anuale de repatriere);

În unele țări aceste elemente sînt fixate în mod expres prin legislația în vigoare, iar în altele ele sînt negociabile cu ocazia efectuării investițiilor directe. În afară de cele trei categorii principale de prevederi cu caracter financiar și fiscal, în unele țări în regimul investițiilor externe mai sînt cuprinse și alte prevederi specifice, precum: reglementări speciale în ceea ce privește schimbul valutar, garanții de convertibilitate parțială sau totală a profiturilor și a capitalului cu ocazia transferului și, respectiv, repatrierii acestora etc.

## 6. STIMULENTE ȘI ÎNLESNIRI

În cazul existenței unor interese specifice în ceea ce privește stimularea efectuării de investiții directe de capital străin, în unele țări sau în anumite sectoare economice ori regiuni geografice pot fi acordate o serie de facilități fiscale care constau mai ales în scutiri de impozite directe la înființarea societăților și în extinderea acestor scutiri pentru un număr de ani (3—6 ani, iar în unele cazuri, pentru proiecte speciale de investiții, între 5 și 25 de ani); în acest sens există adesea scheme de acordare a stimulentei în funcție de contribuția specifică a societăților înființate prin intermediul investițiilor străine la dezvoltarea economică a țărilor respective (impulsionarea exporturilor, realizarea unui transfer de tehnologie, desfășurarea unei activități susținute de cercetare-dezvoltare pe plan local, angajarea de forță de muncă locală, contribuția la dezvoltarea generală a unor regiuni rămase în urmă etc.). La aceste stimulente de natură fiscală se adaugă, în unele țări, tot în funcție de elementele susmenționate, anumite înlesniri, precum: priorități în alegerea amplasamentelor unităților de producție, în procurarea anumitor materii prime, materiale și echipamente; tarife mai reduse pentru utilități publice (încălzire, aprovizionare cu apă, salubritate etc.); beneficierea în condiții avantajoase de facilitățile de transport etc. Astfel de stimulente și înlesniri sînt fie acordate automat (în baza unor prevederi legale exprese), fie negociate cu ocazia efectuării investițiilor; reglementările în materie cuprind, în acest sens, instituțiile care administrează aceste instrumente, precum și documentele și procedurile necesare.

## 7. CONVENȚII ȘI ACORDURI INTERSTATALE

În domeniul investițiilor externe există unele instrumente juridice convenite între state care reglementează relațiile reciproce în materie. La nivel bilateral cele mai des întîlnite instrumente sînt acordurile privind garantarea investițiilor și convențiile privind evitarea dublei impunerii, care sînt menite să faciliteze investițiile reciproce de capital. De asemenea, la nivel regional (în special între unele țări în curs de dezvoltare) funcționează o serie de acorduri menite să faciliteze rezolvarea eventualelor dispute, să asigure protecția proprietății industriale, să promoveze schimburile de informații, să stimuleze realizarea obiectivelor fixate prin politicile regionale de investiții. În fine, pe plan internațional există o serie de convenții cu efecte în acest domeniu (de exemplu convenția de la Paris privind proprietatea industrială), precum și unele organisme internaționale (Organizația Mondială a Proprietății Industriale, Centrul pentru rezolvarea diferendelor cu privire la investiții — B.I.R.D.). Astfel de convenții și acorduri interstatuale au drept obiective generale principalele facilități convenite a climatului în care au loc fluxurile internaționale de investiții, precum și, în unele cazuri, uniformizarea, într-o anumită măsură, a unor dintre prevederile regimurilor naționale în domeniul investițiilor externe.

## 8. REGIMUL INVESTIȚIILOR EXTERNE ÎN ROMÂNIA

Principalele acte normative care definesc regimul investițiilor externe în România sînt: Decretul nr. 424/1972 privind constituirea, organizarea și funcționarea societăților mixte în Republica Socialistă România și Decretul nr.

425/1972 privind impozitul pe beneficiile societăților mixte constituite pe teritoriul Republicii Socialiste România. Decretul nr. 424/1972 stipulează faptul că participarea părții române la capitalul social al unei societăți mixte trebuie să fie de minimum 51% (participarea capitalului străin fiind, în consecință, limitată la 49%); de asemenea, decretul enumeră domeniile în care sînt permise investițiile străine, condițiile generale de eligibilitate (în funcție de interesele urmărite), modalitățile de constituire și organizare a societăților mixte, modul de desfășurare și controlul activității acestora, drepturile și îndatoririle personalului. Decretul nr. 425/1972 reglementează impunerea beneficiilor realizate de societățile mixte (cotă de impozit 30%), obligativitatea constituirii unui fond de rezervă (prin prelevarea a 5% din beneficiile anuale pînă la atingerea unui nivel de 25% din capital), reducerea impozitului (cu 20 puncte procentuale) în cazurile de reinvestire a unei părți din beneficii, impozitul aplicabil în cazul transferului beneficiilor în străinătate (10%), precum și procedurile aplicabile în aceste domenii. Alături de Legea nr. 1/1971 cu privire la activitatea de comerț exterior, de cooperare economică și tehnico-științifică a Republicii Socialiste România — care stabilește posibilitatea constituirii de societăți mixte pe teritoriul românesc — cele două decrete sus-menționate conferă un caracter unitar regimului cu privire la investițiile externe în țara noastră.

Adrian CONSTANTINESCU  
I.E.M.

## Restructurări în producția și comerțul mondial

### Perspectivile materiilor prime petrochimice

Recrudescența crizei energetice a adus pe primul plan problema asigurării materiilor prime pentru industria petrochimică, care este vitală pentru dezvoltarea ulterioară a acestor ramuri.

Dacă la începuturile dezvoltării petrochimiei acest aspect nu a ieșit atît de pregnant în evidență, explicația constă în ponderea redusă a cererii pentru aceste materii prime în totalul cererii pentru produse energetice și în nivelul extrem de scăzut al prețurilor lor. Creșterea rapidă a prețului țițeiului și implicit a prețurilor derivatelor sale, începînd din 1973, a modificat radical situația, eliminînd pentru producătorii petrochimici certitudinea că pot obține materiile prime și energia necesară în cantități normale și la prețuri rezonabile.

Criza energetică a avut ca efecte nu numai scumpirea apreciabilă a materiilor prime, dar și instaurarea unei recesiuni economice prelungite, care afectînd nivelul cererii de produse petrochimice n-a permis recuperarea integrală de către producători a majorărilor continue ale costurilor de producție. Adaptarea la încetinirea creșterii cererii a impus pentru mulți producători reducerea indicelui de utilizare a capacităților, care a determinat creșterea costurilor unitare ale produselor.

Disponibilitățile limitate de țiței, și implicit de naftă — principala materie primă petrochimică în Europa de vest și Japonia — au condus la intensificarea concurenței pentru obținerea resurselor necesare, între consumatorii petrochimici și cei de produse energetice. Această concurență constituie trăsătura distinctă a noii etape de evoluție a industriei petrochimice, etapă caracterizată și prin intensificarea cercetărilor pentru dezvoltarea surselor alternative de energie și de materii prime, proces ce are drept obiectiv asigurarea unei flexibilități mai mari, în domeniul aprovizionării consumatorilor.

Proiectele anunțate pe plan mondial pentru deceniul actual și pentru ultimul deceniu al secolului, evidențiază netemeinicia estimărilor privind insuficiența resurselor e-

nergetice. Chiar în domeniul țițeiului, unde s-a vehiculat mult timp ideea discrepanței între nivelul resurselor și cel al necesităților viitoare, aprecierile recente ale unor oficialități kuweitiene și saudite referitoare la nivelul rezervelor (dublu față de cifrele avansate anterioare) demonstrează că nu se poate vorbi de sfârșitul apropiat al erei țițeiului.

Încă neeconomică, dezvoltarea resurselor alternative poate deveni o realitate în condițiile continuării majorării prețurilor la țiței și concomitent a prețurilor celorlalte resurse (în primul rând a gazului natural). Reducerea sensibilă a consumului energetic în țările importatoare de țiței pune însă sub semnul întrebării noi majorări de proporții ale prețurilor țițeiului. Oricum, ponderea țițeiului și gazului natural în cadrul balanței energetice mondiale se prevede a scădea de la 2/3 în 1973 la mai puțin de 1/2 în 2000, îndeosebi în favoarea ponderii cărbunelui și energiei nucleare.

Concluzia este că pînă la sfârșitul secolului țițeiul și gazul vor rămîne principalele surse energetice și de materii prime pentru industria petrochimică, aceasta și datorită riscurilor mari implicate de investițiile în sursele alternative și perioadei îndelungate necesară dezvoltării lor.

Obiectivul principal al orientărilor actuale îl reprezintă flexibilitatea sporită a ofertei de materii prime, implicînd modificări în structura dominantă în cursul deceniului trecut. De exemplu, în S.U.A. declinul rezervelor de gaz și amploarea cracării catalitice conduc la utilizarea în măsură crescîndă a naftel, în special, pentru obținerea etilenei. În Europa de vest tendința este însă diferită. Creșterea disponibilităților de gaz natural (GNL) și petrolier (lichefiat — GPL) provenite din Marea Nordului sau din Orientul Mijlociu și Africa, precum și cantitățile sporite de motorină obținută în noile rafinării vor reduce dependența de naftă, care în 1990 se va folosi în proporție de 26 la sută ca materie primă petrochimică (un sfert din ea rezultînd din combustibili sintetici).

În țările dezvoltate integrarea între rafinorii, producătorii de olefine și cei de aromatice se va intensifica pe fondul creșterii rolului companiilor petroliere, care tind să preia controlul industriei petrochimice. În aceste țări progresul pe plan tehnologic va permite producerea unor intermediari petrochimici direct din gaz sintetic (SNG) și metanol. Însă gazul sintetic obținut din cărbune nu poate dobîndi, totuși, un rol important în acest secol, perspectivele sale de dezvoltare vizînd termene mai îndelungate. O alternativă deloc neglijabilă este producerea de etanol și metanol din biomasă, pentru folosirea lor drept combustibili (Gasohol) sau ca intermediari petrochimici, unele țări, cum este Brazilia, fiind implicate deja în acest proces.

Pentru S.U.A., care realizează 50 la sută din producția mondială de porumb, devine tot mai avantajoasă utilizarea în industria chimică a hidraților de carbon, a amidonului. După unii experți în câțiva ani, produsele chimice pe bază de porumb vor fi sensibile mai ieftine decît cele făcute pe bază de țiței, cu condiția ca noile procedee să asigure un randament adecvat.

Dintre țările în curs de dezvoltare, cele cu resurse vegetale apreciable sau cu rezerve de cărbune, nisipuri asfaltice și sisturi bituminoase vor putea reduce dependența de țițeiul importat în domeniul satisfacerii necesităților energetice și de materii prime petrochimice.

Pe termen lung rezervele de țiței și de gaz natural cît și posibilitățile financiare considerabile plasează țările OPEC în cea mai avantajoasă poziție pentru producerea materiilor prime și a intermediarilor petrochimici. Prin politica lor în domeniul prețurilor și a ofertei de țiței aceste țări vor influența în mare măsură situația existentă pe plan mondial, deși tot mai multe state vor promova politici de asigurare a independenței energetice, care ar putea contribui la progresul petrochimiei pe baza valorificării propriilor resurse de materii prime.

Iolanda DĂUIANU  
Petre PRISECARU

## Noțiuni, termeni, operațiuni

### Oferta de echipamente și servicii pentru licitațiile BIRD

1. Banca Mondială acordă anual credite care se ridică la 9 miliarde de dolari S.U.A. pentru finanțarea a peste 140 de proiecte în aproximativ 50 din țările membre. Acestor credite li se adaugă circa 3,5 miliarde de dolari S.U.A. alocați de Asociația Internațională pentru Dezvoltare în vederea finanțării altor 100 de proiecte în peste 40 de țări. În marea majoritate a cazurilor furnizarea de echipamente sau instalații și efectuarea lucrărilor de construcții-montaj pentru aceste investiții fac obiectul licitațiilor internaționale.

Motivul organizării unor astfel de licitații, este, în primul rând, dorința de a da țării împrumutate posibilitatea să realizeze proiectul de investiții în condiții de calitate și eficiență. În al doilea rând, mergînd pe ideea caracterului cooperativ al Băncii Mondiale, se caută ca toți membrii acesteia și Elveția să poată participa la punerea în aplicare a proiectelor de dezvoltare aprobate.

Prezența la asemenea licitații este pentru exportatorii români un prilej de prospectare a cerințelor pieței internaționale, de cunoaștere mai bună a firmelor potențial concurente și a produselor lor, în fine, de impulsivare a vânzărilor de mărfuri în strălănatate. Avînd în vedere cele de mai sus, ne propunem să oferim o serie de detalii cu privire la modul în care această categorie de licitații este reglementată de către normele Băncii Mondiale.

Trebuie în primul rând să arătăm că organizarea de licitații internaționale pentru proiectele finanțate de acest organism se anunță din vreme prin publicarea în reviste de specialitate din sistemul O.N.U. sau ziare cu circulație internațională. De asemenea, sînt remise notificări ambasadelor sau agențiilor comerciale ale statelor membre ale Băncii Mondiale cu sediul în țara beneficiară a creditului.

Invitația de a participa se poate referi uneori la o licitație care are ca obiect achiziționarea de uzine, sau instalații complete ce urmează a se preda „la cheie”, contractul fiind acordat unui singur furnizor sau antreprenor general. De cele mai multe ori însă, pentru proiectele care solicită lucrări și echipamente diferite, cum ar fi alimentarea cu apă, energie, construcții industriale, etc., invitațiile urmăresc încheierea de contracte separate pentru lucrările de construcții-montaj și pentru furnizarea de utilaje tehnologice. În cazul unui proiect care cuprinde mai multe lucrări sau necesită mai multe echipamente similare, invitațiile se fac atît pentru executarea unei singure lucrări cît și pentru executarea mai multora, în funcție de preferințele ofertanților, pentru a fi încurajată participarea la licitație atît a firmelor mari cît și a furnizorilor mai mici. Evaluarea ofertelor, în combinațiile alese, se face simultan, astfel încît să se determine oferta sau combinația de oferte care este cea mai avantajoasă pentru țara beneficiară a creditului.

Atunci cînd este vorba de proiecte de dimensiuni mari și cu caracter complex, Banca Mondială recomandă, prin contractul de credit pe care îl încheie cu împrumutatul, procedura de „precalificare”. Prin intermediul acestei proceduri sînt eliminate din competiție firmele care nu prezintă garanția tehnică că vor executa lucrările în mod corespunzător sau că vor furniza echipament de calitate. Criteriile de eligibilitate care vor fi luate în considerare sînt aduse la cunoștința potențialilor ofertanți în mod public prin intermediul aceluiași canal ca și la organizarea licitației. Deși aceste criterii variază în funcție de caracteristicile proiectului respectiv, se are în vedere, în principal experiența și realizările anterioare ale firmei în executarea unor contracte similare, capacitatea de producție, înzestrarea tehnică, dotarea cu personal calificat, etc.

În vederea asigurării unor condiții de concurență oneste, Banca Mondială nu permite țărilor împrumutate să refuze precalificarea niciunei firme pentru motive care nu sînt legate de capacitatea întreprinderii respective de a furniza mărfurile sau de a efectua lucrările în cauză. De la această regulă fac excepție doar cazurile în care legislația țării împrumutate interzice doar motive politice întărirea de relații cu firme din anumite țări.

După acceptarea candidaturii, ofertanților li se remite documentația privitoare la licitație, cunoscută sub denumirea de „caiet de sarcini”. Condițiile înscrise în caietele de sarcini variază de la proiect la proiect. Ele cuprind indicații pentru ofertanți asupra modului în care trebuie să-și întocmească oferta, locul și timpul în care trebuie să o depună, condițiile generale și speciale ale contractului și, bineînțeles, specificațiile tehnice privitoare la lucrarea ce urmează a se executa sau la echipamentul ce urmează a se achiziționa.

Ofertele nu sînt elaborate pe un termen nelimitat. Prin caietul de sarcini se stabilesc termenul limită pînă la care oferta își menține validitatea. Intervalul respectiv trebuie să dea posibilitatea îndeplinirii unei serii de proceduri cum ar fi: compararea și evaluarea ofertelor, întocmirea analizei comparative și a propunerii de acordare a contractului, supunerea acestora aprobării Băncii Mondiale, obținerii aprobărilor necesare pe plan intern, etc. După cum se procedează, în general, la licitațiile internaționale, candidaților li se solicită depunerea unei garanții de participare care să ofere certitudinea intențiilor ofertantului. De regulă, în cazul licitațiilor organizate în cadrul proiectelor finanțate de BIRD garanțiile nu trebuie să fie prea mari, astfel încît să nu fie descumărată participarea anumitor firme.

O atenție deosebită se acordă modului în care ofertanții trebuie să-și formuleze oferta de preț. Caietul de sarcini stabilește moneda în care se cer exprimate prețurile de ofertă. Aceasta este, de obicei, moneda țării împrumutate cu o monedă de largă circulație internațională. Uneori însă, organizatorii de licitații solicită în mod expres ca prețul lucrărilor de construcții și al celor de instalare a utilajelor să fie exprimat în moneda țării împrumutate.

În cazul în care o ofertă este acceptată (adjudecată), plățile urmează să se efectueze în moneda de ofertă. Cu toate acestea, caietele de sarcini stipulează întotdeauna că dacă ofertantul se așteaptă să efectueze o parte din cheltuielile sale în alte monede decît cele indicate în oferta sa, partea respectivă din preț va fi achitată în moneda solicitată.

Pentru lucrările de construcții-montaj, uneori caietele de sarcini pot prevedea că atît prețul cît și plățile să fie exprimate în moneda țării beneficiare a creditului. În aceste situații, țara respectivă adoptă aranjamentele necesare pentru ca moneda în cauză să fie transformată în alte monede, în cazul în care o parte din cheltuielile se efectuează în monede diferite decît cea în care este definit prețul.

Tot legat de prețuri, trebuie arătat că acestea pot uneori să fie modificate, în funcție de anumite evenimente cum ar fi schimbarea prețurilor la elementele majore ale proiectului: forța de muncă, echipamente, materiale. Aceste schimbări, fie sînt rezultatul evoluției factorilor de piață, fie au loc ca urmare a unor modificări de ordin legislativ. Modificarea prețurilor de contract nu este permisă în cazul în care livrările au loc într-un interval mai mic de un an, decît în situații cu totul excepționale. Metodologia de ajustare a prețurilor, precum și eventualele limite care pot fi stabilite pentru aceste ajustări se află explicate pe larg în caietul de sarcini și ele au o aplicabilitate uniformă pentru toți ofertanții.

Decontarea livrărilor de mărfuri sau a efectuării de lucrări pentru proiectele finanțate de Banca Mondială poate fi făcută în mai multe feluri. Banca Mondială poate deconta împrumutatului sumele pe care acesta le-a plătit deja furnizorilor sau antreprenorilor. Banca poate plăti de asemenea, direct acestora. La cererea împrumutatului.

Emanc. I ODOBĂCU

## documentar

# Tîrgurile

O incursiune etimologică asupra termenului de „tîrg” în diferite limbi europene se dovedește deosebit de fructuoasă în explicarea modului de constituire a vechilor tîrguri de mărfuri ce au precedat cronologic apariția tîrgurilor de mostre moderne.

În limba franceză, semnificația etimologică a cuvîntului „foire” este de sărbătoare, avîndu-și originea în cuvîntul latin „feria” = sărbătoare. Și în alte limbi de origine latină s-au păstrat derivate ale cuvîntului latin: în spaniolă chlar identic „feria”, în portugheză „feira”, italiană „fiera”, în engleză „fair”. Desigur că explicația o găsim în identitatea de tîrg cu cele de sărbătoare.

Varianta germană a cuvîntului „Die Messe” completează de fapt informația furnizată de varianta limbilor latine, găsindu-și explicația etimologică în slujba religioasă catolică „missa”, de unde vechea denumire dată în Germania tîrgurilor „Kirchuesessen”. Ceea ce înseamnă că de obicei tîrgurile se țineau în apropierea bisericilor, în zilele de sărbătoare.

Este situația pe care o întîlnim și în Țările Române, la București spre exemplu, unde „piața mare” a fost așezată în jurul Bisericii Domnești, sau la Brașov, unde tîrgul săptămînal se ținea în jurul Bisericii Negre.

Motivația economică a localizării în spațiu și timp a tîrgurilor din evul mediu în apropierea bisericilor și în zilele de sărbătoare este însă mai largă.

Negustorii veniți în aceste locuri pentru a vinde alimente, obiecte de cult, au început treptat să schimbe între ei și alte obiecte, provenite din locuri depărtate, în condițiile liberului schimb de bunuri prilejuit de sărbători.

Și în țara noastră Sinaxarul din 1683, de pe timpul lui Dosoftei se notează în 23 aprilie la „Mitilinu Iaste a vîntă besiarică vestită a svântului mare mucenicu Gheorghe, și să strîng la dzua svântii sale multu nărudu de facu bulcu și prasnica mare...”.

Tîrgurile, iarmaroccele (Moldova) și blîciurile din Principate au devenit cu timpul cunoscute, avînd date fixe de desfășurare, la ele participînd atît negustori români, cît și străini veniți din apusul și nordul Europei pe la Brașov, de peste Dunăre etc.

Durata acestor tîrguri era de 10—15 zile. Pentru a feri mărfurile de intemperii „tîrgoveții” (negustorii), construiau barăci, care cu timpul au devenit mici prăvălii, generînd astfel noi așezări urbane (Tîrgul Bahluiului, Tîrgul Mureșului, Tîrgul Jiului, Tîrgul Neamț, Tîrgul Onei, Tîrgoviște) etc.

La întretăierea marilor drumuri comerciale europene s-au dezvoltat primele tîrguri internaționale cum sînt: Leipzig, Poznan, Lyon, ca tîrguri de mărfuri. Dezvoltarea producției de mărfuri capitaliste la sfîrșitul secolului trecut, care a dat un puternic impuls dezvoltării și diversificării comerțului a impus transformarea tîrgurilor de mărfuri în tîrguri de mostre. Tîrgurile de mostre după raza lor de acțiune pot fi:

- tîrguri de mostre locale și regionale;
- tîrguri de mostre naționale;
- tîrguri de mostre internaționale;

Desigur că această delimitare este foarte elastică. Astfel la Expoziția breslelor din 1880 organizată de Dimitrie Butculescu la București — expoziție cu caracter național, din 545 de expozanți, 439 erau români, 34 austrieci și germani, 16 francezi și restul de alte naționalități. Și chiar la prima expoziție industrială din 1865 din Tîrgul Moșilor — București au fost expozanți străini.

Atenția acordată participării țării la primele tîrguri și expoziții internaționale își găsește explicația în faptul că în perioada de după revoluția burgheză din 1848 exista

o atmosferă de emancipare economică, burghezia progresistă militând pentru unitate națională, independență națională, pentru afirmarea peste hotare a țării și poporul român.

Ziarul „Românul” din 6 decembrie 1860, prin persoana lui Vinterhalder sugera domnitorului Alexandru Ioan Cuza organizarea unei prime expoziții naționale: „Cu oarecare bunăvoință, atât din partea guvernului cât și din partea cetățenilor, cred că chiar toamna viitoare am putea avea aici în București o expoziție națională”.

În activitatea modernă de comerț exterior vânzarea se realizează în afara sălilor de tratative, prin intermediul expozițiilor și târgurilor internaționale. Expunerea în standurile unui târg internațional a mărfurilor poate fi comparată cu expunerea în vitrina unui magazin a mărfurilor, cu deosebirea că aici se întâlnesc sute sau chiar mii de producători din diferite țări, după cum și vizitatorii sînt de ordinul zecilor de mii, de componență cosmopolită.

Organizarea unor astfel de acțiuni poate fi inițiată de Camera de Comerț și Industrie la nivel național sub forma participărilor cu pavilion național la târguri și expoziții internaționale (universale) sau prin organizarea de expoziții naționale ale României în străinătate.

La rîndul lor firmele exportatoare pot organiza participări directe la târguri și expoziții internaționale, mai mult sau mai puțin specializate.

De asemenea, ele pot organiza expoziții permanente, specializate, în țară sau în străinătate, cu sau fără vin-

**Programul contactelor pe piață**

Domeniul de interes	Contacte recomandate
Informații asupra firmelor locale, condițiilor economice generale	Camera de comerț și industrie. Asociații industriale și comerciale. Principalele bănci
Posibilitățile de oferire, reguli, uzanțe, probleme specifice	Autoritățile guvernamentale
Detalii asupra târgurilor internaționale ce se vor organiza, condiții de participare	Autoritățile târgului
Condiții de transport maritim și terestru, tarife, facilități portuare	Autoritățile portuare și societățile de transport
Căi de expansiune a exporturilor, informații de piață	Agenții existenți ai firmelor exportatoare pe piața respectivă
Surse de import	Importatorii și consumatorii finali ai produselor
Bunuri de consum, promovare în rețeaua cu amănuntul	Lanțurile de magazine
Condițiile de publicitate	Principalele agenții de publicitate, redacții

zare, expoziții itinerante, caravane comerciale publicitare, pot deschide magazine de prezentare și desfăcere a produselor românești în străinătate.

Expozițiile universale au fost organizate pentru prima dată la sfîrșitul sec. XVIII și începutul sec. XIX.

Conform definiției Biroului Internațional al expozițiilor ele sînt „manifestări neperiodice avînd ca scop să facă inventarul mijloacelor de care dispune activitatea umană pentru satisfacerea trebuințelor unei civilizații, urmărind progresele la o anumită epocă, luată ca element de comparație și asigurînd o prezentare națională”.

În prezent există mai multe sute de târguri internaționale de mostre, grupate organizatoric în Uniunea Tîrgurilor Internaționale cu sediul la Paris.

Tîrgurile pot fi generale, uneori numite și „orizontale” și specializate sau „verticale”. Tendința manifestată astăzi în lume este tot mai mult spre specializarea manifestărilor expoziționale internaționale datorită volumului și diversificării tot mai mari a producției, eficacității comerciale mai mari pe care o dovedesc.

Organizarea internă a târgurilor este fie pe produse, fie pe țări.

Pavilioanele naționale, ce se regăsesc de regulă în târgurile generale urmăresc să ofere o „imagine” a țării publicului vizitator, oamenilor de afaceri prezentînd cît mai multe ramuri ale economiei, paralel cu informații asupra potențialului economic și comercial, informații turistice etc.

Expunerea în pavilioane specializate pe produse sau grupe de produse reprezintă o formulă modernă, mult practică la târgurile specializate în ultima vreme.

Ea ușurează mult orientarea în cadrul târgului, contactele, simplifică fluxul de vizitatori, facilitează manifestările conexe (conferințe tehnice, demonstrații, prezentări de filme, mese rotunde, conferințe de presă etc.).

În cadrul târgului poate fi realizat un sistem complet de marketing în sensul că alături de comunicația prin produs se poate realiza și comunicația prin tratative și vânzare, ca și prin publicitate.

Căile pe care poate fi îmbunătățită comunicația sînt:

1. design-ul reușit al standului;
2. existența personalului care să răspundă la întrebări, a sălilor de negocieri;
3. existența materialului publicitar (separat pentru public și specialiști);
4. răspunsul prompt la solicitările făcute de organele de presă, de organizatori pentru ziarul târgului;
5. organizarea unei campanii publicitare înainte de târg;
6. organizarea de manifestări conexe (conferințe, simpozioane tehnice de prezentare a produselor, demonstrații, parăzi ale model, degustări, proiecții de filme, ziua țării la târg etc.).

Importanța care se acordă laturii promoționale a târgurilor nu trebuie să ne ducă la ignorarea aportului pe care ele îl aduc la testarea produselor de export în context internațional.

Sînt cunoscute deja inițiativele unor întreprinderi românești, de comerț exterior ca „Tehnorestexport” și „Românoexport” de a organiza anchete-sondaj pe bază de chestionar în rîndul vizitatorilor la târguri și expoziții internaționale pentru a cunoaște aprecierile lor privind produsele expuse, gusturile și preferințele acestora.

Aceste informații, alături de oferta internațională de produse similare prezentată simultan la târg constituie surse documentare deosebit de prețioase pentru fundamentarea strategiei produsului în perspectivă, pentru strategia de marketing în general.

O deosebită atenție trebuie acordată, de asemenea, asigurării continuității tratativilor începute în timpul târgului. Întoarcerea de la târg trebuie urmată de o intensă corespondență comercială însoțită de cataloage, mostre, detalii asupra condițiilor comerciale solicitate de partenerii potențiali, această etapă jucînd un rol deosebit în consolidarea rezultatelor participării.

Alături de volumul contractelor semnate, indicatori ai eficienței participării la târg pot fi numărul de clienți potențiali cu care s-au dus tratative și numărul de vizitatori ce s-au oprit în fața exponatelor un timp suficient pentru a percepe noutățile ofertei. Comparînd acești indicatori cu cheltuielile făcute și cu alte participări, rezultă eficiența respectivului târg pentru firmă.

C. MIRCESCU

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU



## Raporturi contractuale interne

(I) Conceptul de contract economic —  
funcții — categorii

Indepărtându-se de la prevederile Codului civil, cu scopul de a răspunde dezideratelor impuse de mecanismul nostru economico-financiar, ansamblul normelor de drept care reglementează raporturile contractuale dintre organizațiile socialiste — statuate prin Legea nr. 71/1969 și alte legi speciale — constituie o componentă fundamentală a dreptului nostru economic, ce îmbracă acestor raporturi trăsături și funcții proprii. Mai mult decât atât, datorită funcțiilor pe care le au, fiecare categorie, fiecare tip de contract în parte se individualizează printr-o serie de particularități, motiv care ne-a determinat ca în cele ce urmează, să le tratăm separat, după o grupare făcută de legiuitor și având în vedere interferențele care există între anumite tipuri de contracte și activitățile economice pentru realizarea cărora se încheie.

1. Noțiunea de raporturi contractuale  
economice—elemente esențiale

Transferul mărfurilor de la întreprinderea producătoare, la cele beneficiare (sau prestarea de lucrări și servicii) ar fi de neconceput fără statornicirea în, prealabil între aceștia a unor raporturi juridice contractuale prin care să se stabilească, în mod clar și ferm, obiectul obligației, prețul, termenele de livrare și consecințele pecuniare — de regulă, sub formă de penalități — în cazul neexecutării lor. Așa cum am arătat, asemenea raporturi juridice se nasc prin încheierea de contracte economice.

a) **Definiție — participanți la raportul juridic.** Fără să ne propunem să dăm o definiție școlastică, arătăm că contractul economic :

— este un act juridic încheiat în forma scrisă de către două unități socialiste, în scopul îndeplinirii unor sarcini de plan în legătură cu livrarea de produse, furnizarea de energie, executarea de lucrări și prestarea de servicii;

— este încheiat cu titlul oneros, fiind comutativ și constitutiv de drepturi și obligații;

— prin el se exprimă strinsa legătură ce există între nevoile economiei naționale și producție, între interesele generale ale întregii economii și între cele ale autogestunii fiecărei unități socialiste;

— executarea lui se face în natură, iar neexecutarea se sancționează cu penalități prestabilite și prin acoperirea daunelor provocate celeilalte părți.

Așadar, părțile într-un contract economic sînt unități socialiste care au calitatea de persoane juridice și care pot participa în nume propriu la raporturile de drept economic. Unitățile economice participînd la încheierea contractelor tratează între ele de pe pozițiile deplinei egalități juridice. Această egalitate juridică le este conferită de calitatea de subiect de drept economic, înzestrată cu personalitate juridică.

Nu pot participa în nume propriu la încheierea de contracte economice unitățile cu gestiune economică fără personalitate juridică, acestora conferindu-li-se atributul participării la raporturile de drept economic pe calea împuternicirii de reprezentare acordată acestora.

b) **Elementele esențiale** ale contractelor economice, respectiv condițiile fundamentale și de validitate ale acestor contracte pot fi astfel sintetizate :

— **capacitatea părților**, înțelegînd prin aceasta componența unei unități economice de a încheia contracte și care este condiționată sub două aspecte : trebuie să aibă personalitate juridică ; să încheie contracte economice numai în legătură cu obiectul specializat al activității sale ;

— **consimțămîntul sau acordul de voință al părților** asupra tuturor elementelor constitutive ale raportului juridic ; așa cum vom vedea, manifestarea acordului de voință al părților are o sferă mai largă sau mai restrînsă, după cum un contract economic se încheie în baza unei repartiții sau are ca obiect produse pentru care nu se elaborează balanțe materiale ;

— **obiectul contractului economic** este însăși prestația la care se obligă fiecare parte de a o săvîrși în scopul îndeplinirii sarcinilor de plan ; este sensul strict juridic al noțiunii ; în înțeles economic, noțiunea de obiect al unui contract este mai restrînsă și ea se referă la o anumită prestație determinată, ca de pildă livrarea unor anumite produse, executarea unei anumite lucrări etc. ;

— **cauza contractului economic** este chiar scopul acestuia, motivul pentru care el se încheie, și rezidă în necesitatea și obligativitatea îndeplinirii sarcinilor de plan ; toate părțile în contract își asumă obligații în virtutea realizării obiectivelor ce le revin din plan : este cauza finală, fundamentală a oricărui contract economic.

Contractele economice trebuie să cuprindă o serie de elemente de bază pe care părțile în mod obligatoriu trebuie să le ia în considerare și să le înscrie în contract : identificarea părților contractante și a persoanelor împuternicite să semneze ; durata de executare în natură a obligațiilor contractuale, prin stabilirea cantității pe termene calendaristice și a calității ; prețurile și tarifele ; modalitățile de recepție, ambalare, expediere ; modalitatea de plată etc.

O precizare importantă adusă de Legea nr. 71/1969 este aceea că în contractele economice nu pot fi cuprinse clauze contrare legii, iar în caz contrar ele sînt nule, urmînd a fi înlocuite cu prevederi corespunzătoare legii.

## 2. Funcțiile contractelor economice

În literatura de specialitate a contractelor economice li se atribuie funcții diverse; o analiză riguroasă a normelor de drept, corelate cu ansamblul mecanismului economic, ne permite concluzia că rolul pe care îl au contractele economice poate fi exprimat prin două funcții principale, pe care le vom expune mai jos.

a) **Funcția de planificare a producției se manifestă** atât în faza de elaborare a planului, cât, mai ales, după definitivarea acestuia și pînă la începerea perioadei de plan cincinal și, în special, anual.

Prevederea legală, potrivit căreia la fundamentarea planului stau contractele economice, are semnificația unei însemnate mutații calitative: contractul economic a devenit în mod real o pișchie economică de primă importanță, menită să asigure inițiativa creatoare a unităților socialiste în declanșarea activității lor, în încadrarea acestor activități în orientările și opțiunile generale ale economiei naționale. Desigur că numai o mică parte din contractele economice preced faza de elaborare a planurilor. Cu toate acestea, propunerile de plan reflectă discuțiile precontractuale dintre parteneri, ofertele și comenzile emise, calculele de necesar, potențialul de producție și de desfacere, posibilitățile de perfecționare a produselor și tehnologiilor de fabricație etc.

Funcția de planificare a contractelor economice se manifestă după adoptarea planurilor cincinale și anuale, aceste instrumente contribuind hotărîtor la detalierea planurilor de producție ale întreprinderii. Importanța acestei funcții rezultă și din prevederile Legii nr. 8/1972 cu privire la dezvoltarea economico-socială planificată a României care la art. 19 stabilește că pe baza planului cincinal trebuie să se ia măsuri de către cel interesat, „pentru contractarea integrală a desfacerii producției și aprovizionării tehnico-materiale”, iar art. 20 înscrie că planul anual actualizează sarcinile cincinalului pentru anul respectiv, pe baza contractelor economice. Într-adevăr, prin contractele economice se concretizează și se precizează sarcinile ce revin părților contractante din planul național unic precum și condițiile în care acestea pot fi realizate în mod optim. În acest fel planul de producție al întreprinderii furnizează capătă valențe concrete prin stabilirea — în cadrul indicatorilor economici — a sortimentelor, tipodimensiunilor, a calității, a termenelor de livrare etc.

Așadar, contractele economice desăvîrșesc opera de planificare, detaliind elementele necesare procesului de producție. Această acțiune de planificare a contractelor economice este fundamentală, deoarece fără ea ar fi de neconceput trecerea la realizarea prevederilor de plan.

Manifestîndu-se pe plan microeconomic, respectiv la nivelul întreprinderilor contractante, funcția de planificare a producției are implicații pozitive și pe planul macroeconomic. Într-adevăr, o rațională planificare a producției prin contracte, care să răspundă nevoilor tuturor beneficiarilor, constituie premisa fundamentală pentru executarea și îndeplinirea planului pe ramuri industriale și, în ultimă instanță, pe întreaga economie, atât în ce privește consumul intern cât și schimburile economice internaționale.

b) **Funcția de stabilire a raporturilor economico-financiare**, care sînt raporturi juridice, subliniază din specificitatea contractelor economice ca instrumente de conducere și de realizare a planului întreprinderii. Dacă prima funcție — planificarea producției — are meritul de a detalia indicatorii planului economic pe sortimente, termene de execuție etc., prin cea de-a doua funcție se materializează efectele încheierii contractelor economice: stabilirea de raporturi economico-financiare între întreprinderi, în virtutea cărora se nasc obligații pentru furnizori de livrare, de executări de lucrări, de prestări servicii, la anumite termene și, în mod corelativ, pentru beneficiar de a plăti aceste prestații în termenele și potrivit mecanismului de decontare stabilit de lege și prin contract.

Așadar, contractele sînt acelea care, în mecanismul nostru economico-financiar, generează însăși raporturile juridice dintre întreprinderi, fără de care realizarea planurilor ar fi imposibilă; este binecunoscut că realizarea planului implică satisfacerea unor nevoi extranece întreprinderilor producătoare, ceea ce înseamnă circulația mărfurilor, transferul mărfurilor de la aceste întreprinderi la cele beneficiare, înseamnă plata lor.

## 3. Categoriile de contracte economice

Modalitățile variate de clasificare și categoriile multiple de contracte economice ne-a determinat — dat fiind spațiul grafic limitat — să le sintetizăm în schema alăturată.

### CLASIFICAREA CONTRACTELOR

- I După prioritatea economică a obiectului
- contracte care se încheie în baza repartițiilor emise de coordonatorul de balanță
  - contracte care se încheie prin acordul direct al părților, obiectul lor nefiind supus repartizării
- II După durata contractului
- pe perioade îndelungate
  - contracte pe perioada de 15—20 ani pentru materii prime de bază
  - contracte pe întreaga durată de execuție de mașini și utilaje complexe
  - pe perioada cincinalelor
  - contracte cu durată pe cinci ani
  - contracte adaptate anual
  - pe perioade scurte
  - contracte pentru acțiuni noi
  - contracte încheiate pentru o anumită livrare sau prestare de lucrări ori servicii
- III După conținut și mod de încheiere
- după modul de detaliere a obiectului
  - contracte cadru
  - contracte complete și definitive
  - după modul de încheiere
  - prin înscris unic semnat de părți
  - prin comandă urmată de livrare deîndată

- IV După natura obiectului — contract de livrări pentru aprovizionarea tehnico-materială
1. Aprovizionare, comercializare, prestări lucrări și servicii — contract de livrări pentru fondul pieței  
— contract de furnizări de energie  
— contract de prestări de lucrări  
— contract de prestări servicii
2. Export/Import — contract de comision pentru export  
— contract de livrări pentru export  
— contract de comision pentru import  
— contract de prestări servicii pentru controlul mărfurilor de export  
— contract de mandat pentru expediții internaționale.  
— contract de mandat pentru navlosiri  
— contract de prestări servicii portuare  
— contract de asigurarea mărfurilor pe timpul transportului
3. Investiții și reparații capitale — contracte în domeniul proiectării  
— contracte de antrepriză (construcții-montaj)  
— contract de livrări complexe  
— contract de cooperare în producție  
— contract de reparații capitale
4. Transport de mărfuri — contract de transport feroviar  
— contract de transport rutier  
— contract de transport fluvial  
— contract de transport aerian
5. Turism intern și internațional — contract de prestări de servicii turistice, hoteliere și alimentație  
— contracte de transport turiști: rutier, aerian, fluvial și maritim  
— contract pentru agrement turistic
6. Finanțare și operațiuni bancare — contract de cont curent bancar  
— contract de credite pentru producție și comercializarea mărfurilor  
— contract de credite pentru export  
— contract de credite pentru investiții

#### 4. Rolul organelor centrale cu privire la încheierea contractelor și executarea contractelor economice

Rolul crescând al statului în conducerea economiei a fost prezentat într-o secțiune anterioară. Cum bine se știe, centralismul democratic impune o colaborare strânsă, pe verticală și pe orizontală, între toate organele investite cu atribuții și competențe menite să contribuie, să asig-

gure, traducerea în viață a planului național unic de dezvoltare economico-socială; prin dreptul de decizie al organelor ierarhic superioare în problemele fundamentale ale mecanismului economic deci, implicit, cu privire la activitatea contractuală, coroborat cu măsurile luate la nivelul fiecărei întreprinderi, se creează premisele realizării unitare a acțiunilor de încheiere a contractelor economice și, în final, executarea lor întocmai.

a) În perioada de încheiere a contractelor economice. Competența și atribuțiile organelor centrale sînt stabilite prin mai multe acte normative. Astfel, Legea nr. 8/1972, vorbind despre actualizarea planurilor anuale, la art. 21 alin. 2 stabilește că în cursul trimestrului III al anului premergător anului de plan, „ministerele, celelalte organe centrale, centralele, comitetele executive ale consiliilor populare județene și al municipiului București ... vor lua măsurile necesare pentru definitivarea contractării și asigurării tuturor condițiilor în vederea realizării sarcinilor de plan stabilite”. Tot astfel, Legea nr. 71/1969, la art. 11, prevede că „Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodării Fondurilor Fixe, împreună cu ministerele, celelalte organe centrale, centrale și coordonatorii de balanțe răspund de organizarea și urmărirea, la nivelul economiei naționale, a activității de încheiere și executare a contractelor economice pentru desfacerea producției la intern și de asigurarea aprovizionării tehnico-materiale, în cadrul echilibrului general stabilit prin plan”.

Pe lângă textele citate, care stabilesc principiul general potrivit căruia organele ierarhic superioare au obligația și răspunderea organizării și supravegherii operațiunilor de încheiere în bune condiții a contractelor economice, o serie de alte norme de drept precizează competența lor specială, în funcție de poziția pe care o au față de anumite întreprinderi. Astfel, dacă unele din aceste organe au calitatea de coordonatori de balanță și, deci, au competența să emită repartiții, implicit sînt datoare să-și îndeplinească această obligație în termenele și în condițiile stabilite prin lege, de așa natură încît acțiunile lor să constituie un factor pozitiv în încheierea la timp și în bune condiții a contractelor. Tot astfel, în cazul acelor organe ierarhic superioare care prin lege au competența de rezolvare a neînțelegerilor precontractuale, problema se pune la fel. Aceste obligații trebuie îndeplinite în termene cit mai scurte și soluțiile preconizate să fie date în litera legii și în spiritul care guvernează principiile noului mecanism economico-financiar, respectiv autoconducerea și autogestlunea întreprinderilor. Orice întârzieri în luarea hotărîrilor sau imixtiuni, prin soluțiile adoptate, în dreptul de decizie al întreprinderilor sînt de natură — dacă nu să blocheze mecanismul de funcționare al acestora —, să-l îngreuneze, afectînd rezultatele finale.

b) În perioada de executare a contractelor economice. Atribuțiile organelor ierarhic superioare întreprinderilor nu încetează odată cu încheierea contractelor; ele sînt obligate să acționeze pe tot parcursul executării acestora, urmărind finalitatea majoră — realizarea corespunzătoare a planului național unic. Astfel, dacă organele centrale sau centralele industriale sînt coordonatori de balanță, modul în care își exercită atribuțiile în această calitate influen-

tează direct executarea în bune condiții a contractelor economice de livrare; respectarea întocmai a termenelor de emitere a repartițiilor modificatoare, potrivit prevederilor din Legea nr. 14/1971, menite să evite formarea de stocuri supranormative sau să adapteze necesarul de aprovizionat al unor întreprinderi potrivit unor noi necesități în procesul de producție, contribuie din plin la întărirea disciplinei de plan și contractuale.

Legea nr. 71/1969, art. 4, alin. 2, prevede că în cazul în care „după încheierea contractului se constată ivirea unor cauze, altele decât forța majoră, care ar pune una din părți în imposibilitatea de a-l executa, ministerele, celelalte organe centrale și locale, centralele, cărora partea le este subordonată, au obligația să ia măsurile necesare pentru a asigura executarea contractului”. Evident, măsurile care pot fi luate de aceste organe sînt numeroase.

Printre acestea se numără și transferarea obligației de livrare de la furnizorul inițial la un nou furnizor. În cazul unor asemenea măsuri nu este vorba de o simplă înlocuire a unui furnizor cu altul, ci de transferul sarcinii de plan de la o întreprindere la alta. Cum, în fapt, în cadrul planului centralei industriale sau a ministerului care ia măsura respectivă nu se petrec modificări, intervenția coordonatorului de balanță nu este necesară. Ca urmare, schimbarea furnizorului se face în baza unei decizii a organului ierarhic superior al furnizorilor, care se comunică atât fiecăruia în parte, cit și beneficiarului. De aici rezultă că atât primul furnizor cit și cel de-al doilea trebuie să albă același organ ierarhic superior. Facem mențiunea că înlocuirea fiind dispusă în virtutea dreptului organelor ierarhic superioare de a îndruma și coordona activitatea unităților subordonate, nu este necesar acordul noului furnizor. Acesta nu poate refuza executarea obligațiilor în cazul cînd primește o asemenea dispoziție de la organul ierarhic superior competent.

c) **Semnificația noțiunii de răspundere a organelor centrale ale administrației de stat.** Textele citate mai sus și altele, stabilind anumite atribuții sau competențe, folosesc termenul de răspundere. Astfel, Legea nr. 71/1969, art. 10, referindu-se la ministere și la celelalte organe centrale și locale, face precizarea că acestea „răspund de încheierea și urmărirea executării contractelor economice”. Desigur că nu ne aflăm în prezența unei răspunderi patrimoniale, specifice raporturilor juridice încheiate de întreprinderi, ci în fața unei răspunderi administrativ-politice. Organele la care ne referim au o răspundere administrativă care se stabilește ierarhic, fiecare făcînd parte din sistemul organelor administrației de stat, răspunderea funcționînd în trepte, pînă la Consiliul de Miniștri. De asemenea, conducătorii organelor ierarhic superioare întreprinderilor au și o răspundere politică, avînd obligația să militeze permanent pentru traducerea în viață a politicilor economice rezultate din directivele de partid și instituționalizate prin legile țării.

dr. Al. DETEȘAN

## Precizări privind refuzul de plată la mărfurile importate

Pretențiile pe care le formulează întreprinderile de comerț exterior importatoare în cazul neachitării la termen a valorii produselor importate nu se pot rezolva fără considerare la modul în care aceste întreprinderi și-au îndeplinit obligațiile ce le revin în calitate de unități comisionare. Nu este vorba, desigur, de ansamblul obligațiilor contractuale, ci numai de acelea care fiind neîndeplinite ori îndeplinite în mod necorespunzător, pot determina a-părarea de răspundere a beneficiarului-comitent care nu efectuează la termen plata.

Asemenea consecințe se produc în cazul cînd raporturile de comision nu s-au stabilit în forma prevăzută de lege ori contractul de comision este încheiat de către părți după efectuarea operațiunilor de import.

Astfel, raportul contractual trebuie stabilit în forma înscrisului unic, nefiind admisă practica fișelor tehnice urmate de confirmare. Prin Decizia P.A.S. nr. 1944/1980, s-a considerat că în materia importurilor nu se poate folosi forma simplificată de contractare a comenzii acceptate. Ca atare, pentru întîrzierea în achitarea unui import realizat pe bază de fișă confirmată, beneficiarul-comitent, nu datorează penalitățile aferente neachitării în termen a comisionului. Soluția se încadrează în efectele restrînse pe care le recunoaște arbitrajul prestațiilor săvîrșite fără respectarea formei contractuale prevăzute de lege. Aceeași soluție s-a adoptat în cazul contractului de comision încheiat ulterior importării produselor.

Consecințe similare se produc atunci cînd deși există contract de comision, acesta suferă sancțiunea nulității datorită faptului că nu este semnat, din partea beneficiarului-comitent, de organele competente (Decizia P.A.S. nr. 2102/1980) ori s-a încheiat cu nesocotirea prevederilor art. 97 din Legea finanțelor nr. 9/1972 potrivit cu care este interzisă contractarea și angajarea de cheltuieli pentru investiții înainte de aprobarea indicatorilor tehnico-economici sau a documentației tehnico-economice a investiției.

Aceste prevederi legale sînt aplicabile și în cazul importurilor destinate realizării unor investiții (Decizia P.A.S. nr. 2175/1980). Prin urmare întreprinderea de comerț exterior comisionară care importă utilaje sau instalații fără să se convingă, în prealabil, de existența aprobării amintite mai sus, riscă să suporte consecințele nefincasării la timp a valorii mărfurilor importate.

Cu privire la motivele invocate de beneficiarii-comitenți, în justificarea refuzurilor lor de plată, trebuie menționat și cel referitor la realizarea importului în anul de plan ulterior celui pentru care a fost cerut. Spre deosebire de reglementările art. 40 din Legea nr. 71/1969, aplicabile numai livrărilor provenite din țară, în cazul de care ne ocupăm, simplul fapt al primirii mărfurilor cu întîrziere din import nu justifică refuzul de plată, chiar dacă, datorită întîrzierii, mărfurile respective nu sînt utile pentru realizarea sarcinilor de plan ale beneficiarului-comitent (Decizia P.A.S. nr. 1982/1980). Nu operează

eci, principiul anualității contractului iar refuzul de plată se poate practica în mod întemeiat numai dacă întreprinderea de comerț exterior comisionară a fost pusă, în timp util, în situația de a cere rezilierea contractului extern.

O altă împrejurare care poate să justifice refuzul de plată este aceea a importării mărfurilor în garnituri incomplete sau cu alte caracteristici tehnice decît cele solicitate de către beneficiarul-comitent.

Aici se impune o distincție.

În majoritatea cazurilor, asemenea împrejurări sînt consecința modulului defectuos de executare a contractului extern. Cu alte cuvinte ne aflăm, în primul rînd, în prezența unei executări defectuoase din partea furnizorului străin, fiind exclusă — prin ipoteză — culpa întreprinderii de comerț exterior comisionare în corelarea conținutului contractului extern cu cerințele beneficiarului-comitent. Avem rezerve în privința faptului că pentru o asemenea situație se justifică refuzul de plată, atîta vreme cît întreprinderea de comerț exterior comisionară și-a îndeplinit integral obligațiile ce-i revin. În opinia noastră, refuzul de plată ar putea fi admis — ținînd seama de specificul raportului de comision — numai pentru cazul în care întreprinderea de comerț exterior comisionară nu și-a îndeplinit obligațiile legate de reclamarea lipsei la extern, precum și cele vîzînd valorificarea drepturilor pa-

trimoniale față de furnizorul străin. De bunăseamă, trebuie să ne aflăm în fața unei asemenea neîndepliniri care să zădărnicească posibilitatea obținerii reparației în natură sau prin echivalent de la furnizorul extern.

În alte cazuri, mai puțin frecvente, furnizorul străin execută ireproșabil contractul extern încheiat cu întreprinderea de comerț exterior comisionară. Necorespunderea mărfii se datorează necorelării contractului extern cu cerințele pe care beneficiarul comisionar le-a exprimat din timp și explicit cu privire la caracteristicile tehnice ale importului.

Sub acest aspect, întreprinderile de comerț exterior comisionare trebuie să manifeste maximă diligență și circumspecție, iar solicitările vădit incomplete ale beneficiarilor comitenți nu pot fi socotite suficiente, ci trebuie să determine cererea unor date suplimentare, date fără care nu este asigurată utilitatea și eficiența importului. Contrar, întreprinderea de comerț exterior comisionară poate fi pusă în situația de a nu obține valoarea produselor importate pe care le-a achitat furnizorul străin (Decizia P.A.S. nr. 1001/1982). În acest fel, incidența răspunderii asupra patrimoniului întreprinderilor de comerț exterior comisionare contribuie la determinarea unui comportament corespunzător în realizarea sarcinilor de import.

I. IKZKOVITS

## Întrebări și răspunsuri

● **KATALIN LÁSZLÓ, Odorheul Secuiesc** — Potrivit Codului Muncii nu este posibilă modificarea unilaterala a contractului dv. de muncă. În ipoteza în care ocupați — cu respectarea reglementărilor în vigoare — un post administrativ, prin aplicarea prevederilor anexei nr. 6 la Decretul nr. 100/1979 va fi posibil să vi se stabilească o retribuție apropiată de retribuirea avută anterior.

● **COOPERATIVA DE PRODUCȚIE, ACHIZIȚII ȘI DESFACEREA MĂRFURILOR, Tulcea** — În aplicarea art. 156 din Codul Muncii, pauzele acordate mamelor în scopul alimentației și îngrijirii copilului se plătesc din fondul de retribuție. Sumele respective se includ în costurile de producție (desfacere).

● **B.L., Cluj-Napoca** — Din scrisoarea dv. rezultă că la 15 aprilie 1981 împlinești vechimea minimă de doi ani pentru a putea fi trecut de la nivelul de bază la gradația a 1-a. Conform art. 33 din Legea nr. 57/1974 conducerea unității vă putea reduce cu dină la 1/3 această vechime astfel că, dacă erau îndeplinite și celelalte condiții prevăzute de lege, puteați fi recuți — la 1 aprilie 1981 — la gradația a 1-a. Faptul că aveți o vechime în muncă de peste opt ani n-are incidență în ce privește trecerea de la o gradație la alta, unde se aplică

o altă condiție și anume vechimea minimă în gradație.

● **GHEORGHE JALBĂ, Brăila** — Potrivit art. 9 din Legea nr. 1/1970 pensionarul de invaliditate care se reîncadrează în muncă în termen de 40 de zile de la încetarea pensionării are dreptul la recunoașterea vechimii neîntrerupte în aceeași unitate. Pensia de invaliditate de gr. II nu se recalculează. La împlinirea vârstei de 60 sau 62 de ani, după caz, această pensie se poate transforma în pensia pentru limită de vîrstă. Art. 200 din Legea nr. 57/1974 se aplică în continuare, în sensul că după 30-90 zile de la reîncadrarea în muncă a fostului pensionar de invaliditate, i se poate acorda numărul de gradații avut.

● **ION MUSCANU, Bacău** — Din scrisoarea dv. rezultă că ați fost condamnat în urma unui accident auto, în afara orelor de program, cu autoturismul proprietate personală. Întrucît în art. 130 din Codul Muncii este prevăzută numai posibilitatea pentru unitate de a desface contractul de muncă și nu obligarea acesteia la această măsură, în timpul cît veți executat pedeapsa la locul de muncă contractul dv. va fi suspendat. În perioada respectivă nu se consideră că sînteți încadrat pe baza unui contract de muncă, iar timpul lucrat nu se include în vechimea în muncă și în ve-

chimea neîntreruptă în aceeași unitate. În ipoteza în care unitatea, folosind dreptul izvoit din Codul Muncii și de prevederea corespunzătoare din Codul Penal, vă desface contractul de muncă, nu puteți contesta această măsură, întrucît are ca temei prevederile susmenționate ale legislației muncii.

● **PETRU POPOVICI, Oradea** — În legătură cu scoaterea din funcțiune a unor S.D.V-uri neamortizate integral, rezultă următoarele din prevederile Decretului nr. 49/1982: a) Din Cap. II, art. 18: „Bunurile materiale, altele decît fondurile fixe din administrarea unităților socialiste de stat care nu mai pot fi folosite datorită schimbării procesului tehnologic, sistării fabricației și care datorită păstrării îndelungate s-au degradat parțial sau total, pot fi propuse, în mod excepțional, pentru declasare numai în condițiile și cu aprobările prevăzute în prezentul decret“; sau b) „Bunurile materiale degradate care nu mai pot fi folosite sub nici o formă, vor fi scăzute din gestiune și vor afecta costurile de producție, cheltuielile de circulație sau finanțarea bugetară, după caz.

● **BIRO ERNŐ, Miercurea Ciuc** — Indicatorul cuprinzînd condițiile de studii și vechime, pentru încadrarea în funcții de conducere și de specialitate din unitățile de informatică, aprobat la aplicarea H.C.M. nr. 209/1970, pentru funcțiile de operatori, la condiția de studii, prevede și școala sau curs de specialitate. Cursurile care

pot fi luate în considerare la încadrarea pe funcții sînt cele prevăzute în broșura editată anual de Institutul Central pentru Conducere și Informatică. Numai cursurile organizate cu avizul I.C.I. pot fi luate în considerare la încadrare și numai dacă acestea sînt cursuri de formare. Cursurile de inițiere nu pot fi asimilate cu cele organizate de institut, în vederea obținerii unei calificări.

Absolvenții cursurilor de specialitate în informatică, organizate pentru funcțiile de analiști (programatori) ajutoari, pot fi încadrați în funcțiile de operatori, controlori date și analiști (programatori) ajutoari.

Potrivit prevederilor Legii nr. 2/1971, care reglementează perfecționarea cadrelor, este necesar — pentru persoanele care au urmat cursuri de inițiere în informatică — să urmeze și cursuri de perfecționare organizate conform instrucțiunilor date de Institutul Central pentru Conducere și In-

formatică București. Pentru promovarea în funcții de principali, este necesar ca persoana respectivă să urmeze un curs de specializare sau perfecționare în informatică, organizat conform instrucțiunilor date de institut. Potrivit precizărilor făcute de Ministerul Muncii cu adresa nr. 221700/1982, trecerea din funcția de șef birou, ocupată cu derogare, în funcția de analist (programator), pentru care se cer studii superioare, nu este posibilă, întrucît nu se încadrează în prevederile art. 68 din Legea nr. 12/1971.

În ce privește tariful de prelucrare date la care vă referiți, vă informăm că acesta cuprinde și costul activității de control, precum și contravaloarea hirtiei, imprimantei etc.

● ELENA DĂNDĂRAU, Brașov — Din elementele cuprinse în scrisoarea dv. se poate deduce că soțul a fost trimis în străinătate conform De-

cretului nr. 162. Potrivit prevederilor acestui decret indemnizația în lei în țară, determinată în condițiile legii poate fi majorată cu pînă la 30%, atunci cînd: personalul muncitor urmează să îndeplinească o funcție superioară celei deținute în țară; durata lipsei din țară este mai mare de 6 luni; în acest caz majorarea se va acorda numai pentru perioada care depășește acest termen; majorarea indemnizației se face în baza aprobării date de ministrii și conducătorii celorlalte organe centrale în subordinea cărora se află unitățile trimitătoare; drepturile personalului muncitor în legătură cu venirea în țară pentru vizitarea familiei după o activitate de minimum șase luni, odată într-un an calendaristic, în cadrul concediului de odihnă, sau ale soției în situația în care sarcinile de serviciu nu permit absența de la locul de muncă, sînt reglementate prin articolul 5 din Decretul nr. 162/1978.

OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE

FABRICA DE UTILAJE, PIESE DE SCHIM BUCUREȘTI  
Str. Veseliei nr. 5, sector 5  
— CODUL 762127 —  
Tel. 23.28.10

- Bare aluminiu Ø 30 kg 150
- Anvelope auto 560×165×11 buc. 2
- Antrenor unghiular cod 7047 buc. 2
- Buton cu lampă cu 2 etaje buc. 25
- Bobine electromagnet buc. 36
- Bobine BWA 250 W buc. 38
- BWA 40 W buc. 40
- Balasturi pt. lămpi cu vapori de mercur 40 W tip BIF buc. 57
- Banlă transportoare inox 450 mm ml. 18
- Buton cu lampă 4 NI+4 ND buc. 3
- Buton cu lampă și cheie cod 3766 buc. 7
- L.V.F. — 400 W buc. 9
- Bandă rigolă 400 ml. 200
- Banlă rigolă 450 ml. 7
- Bucși rulmenți H 206 buc. 200
- Bucși rulmenți H 218 buc. 46
- Bucși rulmenți H. 317 buc. 150
- Bucși rulmenți H. 305 buc. 20
- Cana gaze 1 1/4" buc. 10
- Coturi zincate 1 1/4" buc. 150
- Curea textilă 200 mm ml. 500
- Curea textilă 180 mm ml. 200
- Cot zincat 90—2 1/2" buc. 64
- Coturi pantzer × 16 buc. 188
- Opace siguranță D/4 — 100 A buc. 16
- Cot cu racord olandez 1 1/2" buc. 200
- Conectori 10.0019 buc. 100
- Conectori 40.0014 buc. 100
- Cana gaze 1 buc. 15

- Curea textilă 230 mm ml. 69
- Curea textilă 230 mm= ml. 15
- Contact mobil 20 A buc. 5
- Doze fontă IPE 16 buc. 160
- Doze aparat buc. 22
- Holendere zincate 3/8" buc. 100
- Holendere zincate 1" buc. 90
- Indicator nivel cu sticlă armată buc. 4
- Mufe negre 3/4" buc. 100
- Mufe negre 3/8" buc. 150
- Niple 3/4" buc. 200
- Niple 3/8" buc. 200
- Pietre polizor 100Ø20×20 buc. 200
- Pietre polizor 125×20×20 buc. 150
- Pietre polizor 180×22×3 buc. 12
- Pietre polizor 200×200×20 buc. 7
- idem 250×32×32 buc. 11
- idem 350×40×127 buc. 4
- idem 180×25 buc. 9
- Pansoane Ø 15 buc. 38
- Perii pentru unghii buc. 268
- Patroane MPR 400 A buc. 45
- idem 250 A buc. 46
- idem fuzibile 80 A buc. 72
- idem 100 A buc. 72
- idem AEG 500 A buc. 75
- Pietre polizor 40 M 250×30×75 buc. 8
- Papuci cablu Al 6×7 buc. 120
- idem 9×12 buc. 158
- idem 8×8 buc. 61
- Patroane AEG 630 A buc. 74
- Robinet cu 2 căi 1/2" buc. 25
- Robinet DR-1" buc. 20
- idem trecere abur 1 1/4" buc. 20
- Soclu siguranță 315 A buc. 23
- Soclu 63 A buc. 500
- Siguranță cu miner 60 A buc. 12
- Snut electric 600 A buc. 1
- Snut electric 1000 A buc. 1
- Teu redus 1 1/2"—1" buc. 114

- Metale dure plăci S—2—10—10 buc. 800
- idem NI—11—10 buc. 200
- Bandă laminată la rece 70×3 1/4T kg. 430
- idem 50×2 kg. 627
- idem 50×3,5 kg. 170
- idem 100×3 kg. 137
- idem 135×2 kg. 800
- Rulmenți seria 6222 buc. 3
- idem 6026 buc. 4
- 6216 buc. 25
- 6217 buc. 20
- 2316 buc. 2
- 1224 L buc. 6
- 1222 buc. 61
- 1210 buc. 23
- 1218 buc. 4
- 1307 buc. 130
- 1313 buc. 50
- 1310 buc. 135
- 1308 buc. 86
- 1319 buc. 2
- 1307 K buc. 200
- 1314 buc. 22
- 1320 K buc. 18
- 1312 buc. 17
- 1320 K buc. 8
- 2216 buc. 50
- 2216 buc. 9
- 2208 buc. 30
- 2322 KF buc. 4
- 2314 buc. 2
- 2320 K buc. 6
- 2211 buc. 19
- 2220 K buc. 9
- 2207 K buc. 54
- 2311 buc. 4
- 2218 buc. 2
- 3208 buc. 11
- 3309 buc. 6
- 22322 K buc. 20
- 30215 buc. 20

- 7815 buc. 5
- NU 216 buc. 10
- 32305 buc. 17
- 32216 buc. 4
- 52208 buc. 6
- 51411 buc. 1
- NU 216 buc. 20
- Curele trapezoidale 11x17x4750 buc. 19
- 10x8x1125 buc. 88
- 10x8x2600 buc. 12
- 10x8x1400 buc. 29
- 17x11x900 buc. 50
- 13x8x2240 buc. 10
- 13x8x1320 buc. 15
- 36x12x1500 buc. 4
- 8x10x1140 buc. 25
- 8x10x2000 buc. 190
- 13x10x2500 buc. 12
- Motor el. 2,2x750 buc. 1
- M.R. RV 35/25-1,5x1000 buc. 5
- M.E.-AE 1,1x1500 buc. 1
- M.E.-1,1x750 buc. 7
- M.R. 2 LA 10-4x1500 buc. 5
- M.E. 5,5x1000 buc. 1
- M.E. 1,5x1000 buc. 10
- M.R. RV 13/25-0,75x1500 buc. 8
- M.E. 0,55x1500 buc. 2
- M.E. 0,3x1500 buc. 2
- M.R. RV 40/25-0,75x1500 buc. 3
- ME ASA 1,1x1000 buc. 4
- ME ASA 2,2x1500 buc. 10
- ME 0,37x1000 buc. 6
- MR 3 NA 71-1,1x1000 buc. 5
- MR 2 LA 16-3x1500 buc. 16
- ME 11x3000 buc. 5
- MR 2 IA 16-1,5x1500 buc. 10
- MR 2 NA 14-4x1000 buc. 2
- MR 2 GA 20-0,55x1500 buc. 3
- MR 2 GA 20-0,75x1500 buc. 40
- MR-2 NA 18 - 5,5x1500 buc. 3
- MR-21 A 20-1,1x1500 buc. 10
- MR-21A20-1,5x1500 buc. 10
- MR-A 20-7,5x1500 buc. 4
- MR-21A 9-2,2x1500 buc. 2
- Reductor RSV 1-1/25 buc. 2
- idem 1 BH 1-12,5 buc. 6
- idem 2 CH 285-4/28 buc. 7
- idem RSO 2 1/50 buc. 3
- idem RSO 0 1/50 buc. 5
- idem RSO 3 1/25 buc. 1

**INTREPRINDEREA  
ACE DE TRICOTAT**  
Str. Unității 79-91, sector 3  
București  
telefon 21.68.71  
telex 10698

**PROFILE GRELE**

- UNP 260 kg. 129

**OȚEL CARBON DE SCULE**

- OSC 8 Ø 56 kg. 50
- OSC 8 Ø 6 kg. 15
- OSC 8 Ø 10 kg. 10
- OSC 8 Ø 14 kg. 10
- U 8 A Ø 20 kg. 40
- OSC 10 Ø 6 kg. 50
- OSC 10 Ø 6 kg. 12
- OSC 10 8x8 kg. 35

**OȚEL ALIAT DE SCULE**

- W 2419 Ø 3,5 kg. 10
- HVG Ø 4,5 kg. 5
- W 2419 Ø 5 kg. 10
- W 2519 Ø 2 kg. 8
- W 2080 Ø 6 kg. 18
- W 2519 Ø 5 kg. 24
- W 2080 Ø 6,2 kg. 2

**OȚEL RAPID**

- W 3355 Ø 7 kg. 20
- idem Ø 16 kg. 10
- idem 8x8 kg. 34

**ȚEAVA CONSTRUCȚII**

- 299x16 kg. 318
- OLT 35 28x1,5 kg. 100
- ST 15x1 kg. 28

**BANDĂ**

- Bandă nichel 45x3 kg. 45
- Bandă Kantal 45x3 kg. 150

**HIRTII, CARTOANE**

- Hirtie înregistratoare m. 500
- Hirtie bandă pentru perforat telex kg. 30
- Bare fontă Fe 20 Ø kg. 60
- Electrozi arămiți Ø 10 buc. 900
- Șaibă graver Ø 10 kg. 5

**PIETRE POLIZOR**

- 350x50x127-25 M buc. 4
- 350x40x127 buc. 35

**RULMENȚI**

- NU 305 Na buc. 2
- Bucșe N 305 buc. 10
- 51108 buc. 10
- 51109 buc. 5
- 51201 buc. 10
- 51203 buc. 13
- 941/10 buc. 30
- 6000 buc. 200
- 6011 buc. 5
- 6014 buc. 8
- 1206 buc. 5
- 1207 buc. 3
- 1207 K buc. 15
- 1209 buc. 12
- 1209 K buc. 2
- 1305 buc. 10
- 2200 buc. 8
- 2206 buc. 15
- 2207 buc. 7
- 2207 K buc. 36
- 7206 buc. 3
- 7207 buc. 3
- 7208 buc. 3
- 30207 buc. 15
- 30208 buc. 16
- 30210 buc. 5
- 30304 buc. 10
- 30309 buc. 5
- 32206 buc. 3
- 32205 buc. 3
- 31305 buc. 25
- 31306 buc. 7
- 31307 buc. 5
- 51204 buc. 30
- 51213 buc. 7

**MATERIALE ELECTRICE**

- Becuri 40 W buc. 250
- idem 60 W buc. 180
- idem 75 W buc. 150
- Bec 12/15 buc. 24
- Bec 6/15 W buc. 70
- Contactori 10 A - 380 V buc. 40
- Bloc RTa 10 A-0,4 buc. 30
- BRT TSA 32-1,8 buc. 20
- Releu R.1. 13 A-83 buc. 15
- R 13 Relee BT 244 buc. 25
- Condensator ceramic buc. 24
- Cond FY 4 mm m. 400
- Chei c-dă cu placă buc. 7
- Contoar CA 435-5 A buc. 8
- Col. redresor RD 70507 B 40x40 buc. 3
- Cond Fy 10 m. 1925
- Col. redresor RS 705103 50x50 buc. 3
- idem 71341 A 40x40 buc. 5
- Patroane 63 A buc. 150
- idem 80 A buc. 50
- idem 100 A buc. 50
- Priză și fișă - 32 A buc. 9
- Soclu E 10 buc. 50
- Releu tip granule buc. 50
- Releu tip EL 100/7 220 V buc. 2

**CURELE TRAPEZOIDALE**

- 22x14x2240 buc. 3
- 13x8x1417 buc. 27
- 17x11x800 buc. 17

**PIESE AUTO**

- Disc pompă benzină TV 12 C buc. 22
- Electromotor șterg. parbriz buc. 24
- EP 422-12 V buc. 24
- Flanșe ax volant TV buc. 2
- Jigler TV buc. 6
- Perii colector diam. SR 113 buc. 4
- Perii electromotor TV buc. 16
- Platine TV 41 buc. 5
- Sită pompă benzină TV 41 buc. 28
- Garnit presă TV buc. 8
- Garnit chiuloasă SR 113 buc. 2
- Contact platinat TV M 461 per. 8
- Filtru ulei Dacia buc. 3
- Capac delco TV 4 461 buc. 2
- Brațe ștergător cu lame pt. IMS buc. 2

**PRODUSE CHIMICE ȘI VOPSELE**

- Emaur Galber kg. 140
- Grund auto kg. 50
- Acid hidric kg. 15
- Fosfat trisodic p.a. kg. 10
- Sare activare kg. 40
- Sare SG 630 kg. 350
- Sare SR 140 kg. 200
- Sare SR 220 kg. 250

**MATERIALE DIVERSE**

**MOTOARE ELECTRICE PROVENITE  
DIN CASARE**

**IN STRE DE FUNCȚIONARE**

- 0,8x1410 Gab. 90 663788 buc. 1
- 0,250x1400 Gab. 90 3571 buc. 1
- 0,250x1400 Gab. 90 3572 buc. 1
- 0,15x2820 Gab. 63 buc. 1

*Vă*  
prezentăm

# ÎNTRERINDEREA DE TRACTOARE ȘI MAȘINI AGRICOLE DIN CRAIOVA

Activitatea de construcții de mașini agricole la Craiova a început cu mult timp în urmă, respectiv cu peste 100 de ani. Evident, era vorba de o activitate minoră, în raport cu realizările de azi ale craiovenilor în acest domeniu. La întreprinderea de tractoare și mașini agricole din Craiova, sînt produse și exportate astăzi, tractoare diferite, mașini, platforme, remorci etc. Mai precis nomenclatorul cuprinde:

- tractoare TIH 445 DH
- tractoare A 1800 A de 180 CP
- tractoare industriale cu lamă și încărcător frontal A 1801 — IFLS

- tractoare A 1802 — IFL
- tractoare A 800 IF de 80 CP
- pluguri diferite — în special plugul PP 30 destinat exportului
- pluguri cu discuri PDU 3 și PDU 4

- mașini de împrăștiat gunoi de grajd — MIG — de 5 tone

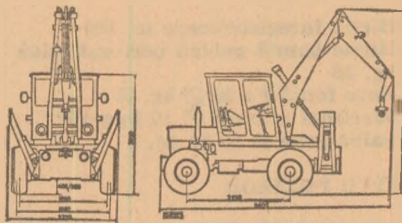
- mașini de împrăștiat amendamente MA de 3,5 tone

- platforme de adunat căpițe de fin PAC de 6 tone

- remorci cisterne pe 1—2 axe pentru transportul combustibilului.

Tractorul cu încărcător hidraulic TIH — 445 — DH cu un motor Diesel — 115, este una din realizările de prestigiu ale colectivului de muncă de la Întreprinderea de tractoare și mașini agricole din Craiova. Acest tractor a obținut două medalii de aur la târgurile internaționale de la Brno și Zagreb. Tractorul TIH — 445 — DH din imaginea alăturată este multi-

funcțional, lucrînd cu o gamă de 15 echipamente și accesorii. Tractorul cu încărcător hidraulic TIH — 445 — DH are o sarcină de ridicare de 590 — 1770 daN, o înăl-



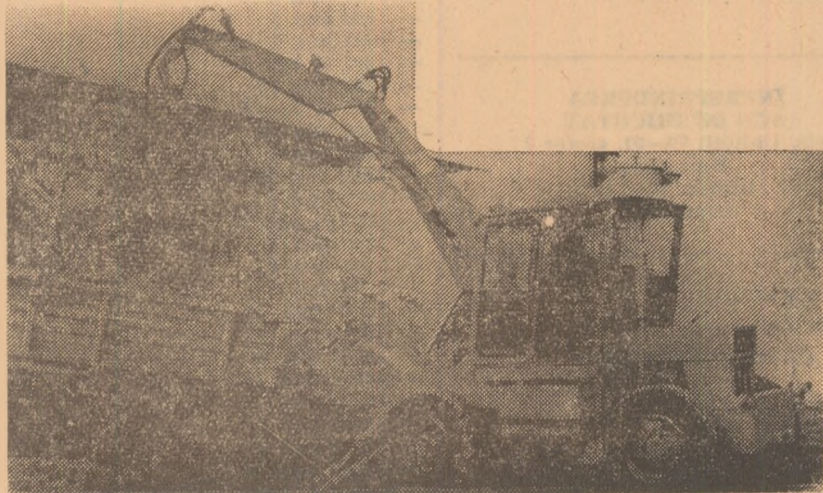
țime maximă de ridicare cu cîrlig de 5600 mm, viteza medie de ridicare de 0,8 m/sec, iar viteza medie de coborîre de 1,0 m/sec.

Echipamentele și accesorii folosite sînt: cupe cu bare, cu gheare pentru materiale în vrac, pentru rădăcinoase graifăre cu cinci gheare, pentru săpat șanțuri

și fundații, pentru manipularea lemnului rotund, foreze hidraulice, etc.

Aproape 6000 de oameni ai muncii din întreprindere, din care 70 la sută tineri, aduc o contribuție remarcabilă la dezvoltarea agriculturii românești. Ei își desfășoară activitatea în secțiile de forjă, prelucrări mecanice și turnătorii, la liniile moderne de tractoare și mașini agricole. Toate aceste secții sînt dotate cu aparatură și utilaje la nivelul exigențelor. De fapt, turnătoriile, respectiv turnătorii specială de 10000 tone piese pe an și turnătorii de 60000 tone piese pe an, sînt cele mai noi capacități de producție realizate la Întreprinderea de tractoare și mașini agricole din Craiova.

Ion VASILESCU



Universal TIH 445 DH produs la Întreprinderea de tractoare și mașini agricole din Craiova