

# relații financiar - valutare și comerciale internaționale

Sistem unitar de informare pentru comerț exterior

## Informarea operativă în domeniul prețurilor internaționale

Prețul este expresia sintetică a situației conjuncturale la un moment dat, iar urmărirea evoluției acestuia reflectă modificări complexe în factorii determinanți, endogeni ai nivelului prețurilor (costuri de producție), precum și în factorii de influență exogeni (cerere, ofertă, decizii economice, politice etc.). Fiind o rezultată a acțiunii a numeroși factori, unii care îi determină ordinul de mărime, alții care îl ajustează sau îl determină sensul evoluției pe termen scurt și mediu, prin preț lucrătorul de comerț exterior simte, în primul rând, care este „pulsul” pieței.

Având în vedere semnificațiile sale multiple pentru decizia de a vinde sau de a cumpăra, cind, cum sau de unde, nivelul absolut al unui preț constituie o informație statistică extrem de utilă. Utilitatea acestei informații pentru deciziile de care aminteam nu constă însă numai în aceea de a cunoaște nivelul unui preț, ci și în momentul acestei cunoașteri. Dinamismul activității de comerț exterior, determinat tocmai de continua mobilitate a condițiilor de pe piețele externe atrage atenția asupra faptului că informația de preț este utilă pentru activitatea curentă de export/import în condițiile în care:

— prețul se referă la produse comparabile, de interes exportatorului/importatorului român;

— informarea de preț are un caracter operativ în dublul sens: (1) se referă la un nivel de prețuri înregistrat într-o perioadă cât mai apropiată de momentul deciziei; (2) ajunge la utilizator în timp real, util ca să poată fundamenta decizia.

Aceste două condiții pot fi satisfăcute prin (1) accesul la informația primară de preț și (2) prin gestiunea sistemului informațional disponibil.

Informația statistică de preț, în măsura în care este însoțită de informații documentare de piață (de care de multe ori dispune chiar utilizatorul) poate deveni un important instrument de negociere a clauzelor de preț și consolidare a plății în contractele de comerț exterior.

Aceasta este pe scurt importanța informației statistice de preț și a necesității transmiterii ei operative utilizatorului pe canalele sistemului informațional pentru comerț exterior. Totuși, crearea unei bănci de date pentru prețuri (internaționale) are mult mai numeroase obiective, valorificarea operativă, curentă a informației de preț fiind doar unul dintre acestea.

Fără intenția de a le epuiza, reamintim două utilizări majore ale informațiilor de preț stocate în banca de date și anume:

— studiul evoluției în dinamică (individuală sau comparativă) a prețurilor în vederea evaluării tendințelor acestora pe termen mediu și lung și prognozarea nivelului de preț;

— eficiența comparativă a comerțului exterior, competitivitatea de export etc.

Prin exemplificările făcute s-a dorit de fapt să se sublinieze utilitatea informației de preț, atât pentru munca operativă de comerț exterior, cât și pentru munca de cercetare economică, respectiv, atât pentru decizii tactice cât și strategice în producția și comercializarea mărfurilor românești de export.

Prin prisma acestor comandamente majore, proiectarea băncii de date privind prețurile internaționale, organizarea, stocarea, regăsirea și valorificarea informației de preț s-a făcut în ideea ca utilizatorul să-i fie puse la dispoziție atât informații primare, în principal cu caracter operativ, cât și informații prelucrate.

Serviciul automatizat de informare în domeniul prețurilor internaționale (în această denumire generică, convențională fiind incluse cotații de bursă, prețuri de licitație, prețuri de tranzacție, prețuri de desfacere cu ridicata practicate pe piețe reprezentative, prețuri de listă, indici generali, sintetici etc.) se regăsește în ansamblul complex al serviciilor oferite de sistemul unitar de informare al economiei mondiale, ca un modul distinct sub numele PREX. El cuprinde atât acel segment al bazei generale de date destinat exclusiv prețurilor internaționale, totalitatea informațiilor existente în segment, cât și sistemele automatizate de administrare, prelucrare și valorificare a acestora. Conținutul informațional al modului PREX (definit de inventarul produselor, tipul și periodicitatea datelor) editat permanent la O.I.D.C.E. este disponibil pentru toți cei interesați. Preocuparea organizatorilor bazei de date s-a axat către introducerea de informații de preț referitoare la produse ce se regăsesc în nomenclatorul de export și import al României, deci de un interes direct sau potențial pentru lucrătorul din comerț exterior. Baza de date PREX, practic nu impune restricții asupra numărului și tipului de produse ce pot fi administrate și valorificate, ea fiind permanent extensibilă odată cu diversificarea interesului utilizatorilor și apropierea surselor corespunzătoare de informații. În momentul de față ea include circa 1500 fișe de produse din următoarele grupe: combustibili, minereuri feroase și neferoase, produse siderurgice, materii prime pentru produse refractare, metale neferoase, laminate din produse neferoase, metale prețioase, cauciuc natural, lemn și produse din lemn, piei, fire și fibre naturale, cereale și făinuri furajere, semințe oleaginoase și uleiuri vegetale, grăsimi animale, zahăr, miere, cafea, cacao, ouă, produse lactate, legume uscate, animale vii, carne și preparate din carne, produse prelucrate reprezentative pentru diferite ramuri industriale: construcții de mașini și mijloace de transport, chimie, materiale de construcții, alimentară, textilă, prelucrarea lemnului

Supliment la

nr. 40 1982

Revista  
ECONOMICA

etc. La cerere, serviciul automatizat de informare PREX poate pune la dispoziția tuturor celor interesați fie serii de date privind evoluția valorii zilnice sau a mediilor săptămânale, lunare și anuale a prețurilor internaționale, fie indici de prețuri lunari sau anuali, fie o serie de alte prelucrări sau reprezentări grafice pentru produsele din grupele deja menționate.

Valoarea medie săptămânală, lunară sau anuală a prețurilor internaționale este determinată ca medie aritmetică a nivelurilor zilnice și respectiv săptămânale sau lunare a: 1. cotațiilor, prețurilor de licitație, sau ale prețurilor de tranzacție pentru materiile prime și produsele de bază care cotează la bursele de mărfuri, la licitații sau centre de comercializare de importanță regională sau internațională; 2. prețurilor de desfacere cu ridicata, prețurilor de listă sau prețurilor de ofertă pentru celelalte produse care nu se comercializează prin sistemul burselor sau al licitațiilor și pentru care sursele de specialitate nu furnizează prețuri de tranzacție.

Identificarea produselor în bază este complexă, alături de denumire, ele putând fi diferențiate și de caracteristicile esențiale, piață, condițiile de livrare, sursele de informare. Aceasta înseamnă că utilizatorul interesat pentru un produs cum ar fi benzina spre exemplu, poate găsi în bază o gamă mai largă de serii de date diferențiate în cazul nostru de cifra octanică, piață, condițiile de livrare și el are libertatea de a solicita una, mai multe sau toate seriile, în funcție de necesitățile sale. Mai mult, definirea produselor în baza de prețuri internaționale presupune pe lângă elementele de individualizare și o serie de informații suplimentare relative la produs, cum ar fi tipul de preț aplicat, unitățile de exprimare, condiții speciale de desfacere, încadrarea produsului în nomenclatoarele internaționale de mărfuri SITC, NTB, NUM ca și o serie de comentarii specifice. Identificarea produsului este asigurată printr-un sistem intern de codificare, corespondența între codul intern unic și descrierea detaliată fiind disponibilă la orice moment, fie în tabele editate, fie printr-un instrument ușor accesibil de interogare a bazei. În felul acesta utilizatorul poate căuta informațiile ce-l sînt necesare în mod direct prin specificarea codului unic al produsului sau pornind inițial numai cu denumirea generică a produsului și particularizându-și ulterior cererea în cazul în care nu este interesat pentru toate informațiile existente în bază. În acest fel, anexa PREX pusă la dispoziție de Oficiul de Informare Documentară pentru Comerț Exterior tuturor beneficiarilor este deosebit de utilă pentru identificarea informațiilor de preț.

Sistemul automatizat oferă posibilitatea de a obține atât informații primare, operative, cât și prelucrări statistice necesare analizelor detaliate privind evoluția prețurilor. Pentru informarea curentă, operativă a lucrătorilor din sfera activității de comerț exterior, sînt disponibile următoarele variante standard de informare:

1. **Evoluția prețurilor zilnice (PREX-EPZ)**, raport tip destinat produselor care cotează zilnic și care este editat la cerere. În varianta sa de bază pune la dispoziția utilizatorului seria completă a prețurilor zilnice din ultimul trimestru, dar se poate referi și la orice altă perioadă dacă este cerută în mod expres, deși practica de pînă acum demonstrează că în cazurile de referire la o perioadă mai veche este mai avantajoasă utilizarea raportului FISCOT. Asupra căruia ne vom opri în cele ce urmează. În varianta standard, dacă de pildă este înregistrată o solicitare pe data de 15 august, raportul va furniza evoluția zilnică a prețurilor pentru produsul solicitat începînd cu 1 iulie, pînă la zi.

2. **Evoluția prețurilor medii săptămânale (EPS)**, furnizează într-o formă sintetică valorile medii ale prețurilor înregistrate în anul curent și-și poate extinde perioada de raportare pentru cereri speciale pînă la 1 an sau 1 an și jumătate anterior datei raportării.

3. **Evoluția prețurilor medii lunare (EPL)**, raport destinat disponibilizării de informații privind evoluția pe termen lung a prețului produsului solicitat, utile în principal pentru scopuri strategice.

Acest tip de raport este disponibil în două variante: — EPL0 — care furnizează seria completă a mediilor lu-

naire existente în baza de date (de regulă începînd cu 1970), completînd-o și cu mediile anuale ale întregii perioade raportate;

— EPL 1 — care selectează din bază, și pune la dispoziția utilizatorului seria mediilor lunare pentru produsul și anul solicitat, împreună cu media anuală sau media anuală parțială.

4. **Fișa trimestrială pe produs (FISCOT)**, realizează într-o perspectivă diferită o exprimare reunită a celor 3 variante anterioare de rapoarte prezentate. Fișa trimestrială reduce perioada referită la un interval standard de 3 luni, sintetizînd în schimb în textul aceluiași raport atât evoluția prețurilor zilnice, cât și mediile pentru săptămînilor și lunile incluse în interval. De regulă, FISCOT este editat pe trimestre calendaristice, dar aceasta nu exclude utilizatorilor posibilitatea de a-l solicita la orice moment al trimestrului, sau chiar a-și compune un interval glisant de 3 luni. El oferă principalul avantaj al comparării la vedere atât a prețurilor zilnice, cât și a acestora cu mediile săptămînale și lunare.

Așa după cum am văzut, principiul de bază al sistemului automatizat pentru prețurile internaționale îl constituie liberul acces la baza de date și solicitarea de informații pentru unul sau mai multe produse interesante la un anumit moment. Fără a infirma acest principiu, în gama serviciilor oferite au fost incluse și o serie de ediții sistematice, periodice, pentru un anumit eșanțon determinat de produse. Amintim aici, cu titlu de exemplu, „Cotațiile principalelor mărfuri pe piața internațională”, raport care este inclus zilnic în buletinul „PIAȚA INTERNAȚIONALĂ” editat de I.E.M. și care este foarte cunoscut abonaților în acest periodic. În acest raport editat integral de sistemul automatizat, a fost selectat un eșanțon de produse de cel mai larg interes pentru lucrătorii din activitatea de comerț exterior și el furnizează, pentru fiecare produs reținut, date privind piața, condiția de livrare, prețul mediu al săptămînilor precedente, cotația din ziua curentă și ziua precedentă exprimată în dolari și atunci cînd există și prețul în valuta originală în care cotează produsul.

Ceea ce este foarte interesant de reținut, este faptul că acest serviciu are un ridicat grad de generalitate, care permite oricărui utilizator să-și formalizeze un eșanțon propriu de produse dintre cele existente în bază și să obțină în mod sistematic informații proprii pe structura și în formatul raportului standard. Dacă pentru buletinul zilnic nu am putut reține decît produse care să intereseze cît mai mulți utilizatori, pentru necesități particulare, specializate, de informare baza de date este la dispoziția celor interesați cu servicii individuale, care să sintetizeze strict produsele ce intră în sfera de interes a fiecăruia, evident într-o paletă mult mai bogată decît cea care a putut fi inclusă în buletin. Această observație este valabilă nu numai pentru tipurile de servicii care au fost prezentate pînă aici, dar și pentru încă o serie de informații operative sau prelucrări statistice disponibile în cadrul sistemului de informare privind prețurile internaționale, asupra cărora ne vom opri în numărul următor.

STEFAN VOICU  
dr. NAPOLEON POP  
I.E.M.

## Restructurări în producția și comerțul mondial

### Industria chimică franceză

Industria chimică franceză se află în prezent confruntată cu mari dificultăți. Problemele acestui sector atît de important pentru economia unei țări au fost discutate în luna mai la nivel ministerial. Cu această ocazie au fost stabilite o serie de măsuri cu caracter general, emițîndu-se o serie de recomandări formulate cu maximă prudență, datorită faptului că în acest sector, fuzionările între firme

(preconizate pentru a rezista concurenței) au fost dintotdeauna deosebit de dificile. Adevăratul plan de acțiune, imperativ și precis va fi formulat mai târziu prin cumulara planurilor diverselor firme, planuri la care s-a lucrat asiduă în ultimele luni. Statul a trebuit să adopte și el o poziție oficială în această chestiune, deoarece deține acțiuni în peste 50% din chimia franceză.

Conform opiniei specialiștilor sectorul chimic francez traversează o perioadă la fel de dificilă ca și sectorul siderurgic din punct de vedere al consecințelor economice și sociale dramatice. Pe lângă pierderile de 4 miliarde de franci suferite în cursul anului 1981 (aceleși ordin de mărime cu deficitul înregistrat de EDF) se preconizează în continuare perspectiva unei drastice reduceri a capacităților de producție.

Conform unei profeții recente a firmei americane gigant Dow Chemical, în perspectiva anului 2000, piața mondială a produselor chimice va fi disputată numai între aproximativ 20 de mari societăți. Perspective sumbre în acest context pentru firmele franceze, care nu au nici dimensiunile și nici resursele necesare pentru a putea figura în acest pluton.

Conform opiniei exprimate de un fost director al firmei PUK (Amaury Halna du Fretay) într-un articol publicat în ziarul „Le Monde” referitor la crearea unei entități care să se intituleze „Chimie de France”, reticențele manifestate vizavi de mărirea întreprinderilor (la reuniunea ministerială din luna mai, guvernul francez a ajuns la concluzia că acest sector nu se pretează la adoptarea unei structuri organizatorice de genul „Chimie de France”) ascund de fapt un fenomen de respingere a operațiunilor de fuzionare, fenomen indispensabil puternicului proces de concentrare existent în prezent pe piața mondială. Exemplificând, fostul director al firmei PUK arată că fuziunea firmelor Ugine și Kuhlmann sub denumirea de Pechiney a constituit unul dintre cele mai ilustrative ratări ale unei operațiuni de fuzionare petrecută în ultima vreme, subliniind totodată că deocamdată nu este pregătit terenul pentru o astfel de acțiune. Dintre argumentele de ordin psihologic, cele mai des invocate de specialiști contra procesului de fuzionare se află acela că în general consumatorul francez nu agreează ideea „furnizorului unic” dorind să aibă în permanență senzația că poate să aleagă. Din această cauză realizarea „furnizorului unic” ar putea avea drept consecință o creștere nedorită a importurilor.

În prezent, o altă firmă chimică franceză și anume Rhône-Poulenc va trebui să suprimă mii de locuri de muncă în sectorul textil până la sfârșitul anului 1983.

Gradul deosebit de ridicat de complexitate al sectorului chimic și înrudită strânsă a produselor, atrag după sine dificultăți enorme în procesul de decizie privind reducerea de capacități pentru un produs anumit (avind de exemplu o rentabilitate redusă). Astfel, renunțarea la fabricarea unui produs necompetitiv poate provoca consecințe din cele mai dezastruoase pe o altă verigă a lanțului. Acesta a fost cazul firmei Rhône-Poulenc care a cedat în 1980 cvasitotalitatea petrochimiei sale grele, firmelor petroliere Elf și Total. Specialiștii apreciază că principalele motive care au determinat firma Rhône-Poulenc să-și cedeze platformele producătoare de produse chimice grele, de la Lavera și Saint Auban au fost:

— faptul că aceste platforme nu mai erau de talie internațională și firma Rhône-Poulenc epuizată de pierderile suferite în domeniul textil nu mai avea mijloacele financiare să le dezvolte;

— Rhône-Poulenc neavind acces direct la țiței, a suportat foarte greu șocurile petroliere, neputând să le repercuteze corect în sectoarele sale mai puțin rentabile (mase plastice);

— pentru a putea rezista variațiilor ciclice ce caracterizează piața produselor petrochimice de bază în prezent, o firmă trebuie să fie deosebit de puternică din punct de vedere financiar, ceea ce nu este cazul cu firma Rhône-Poulenc.

Toate dificultățile prezentate denotă, conform opiniei specialiștilor, inexistența unei strategii de dezvoltare pe ter-

men lung în sectorul chimic nici în Franța și nici în celelalte țări.

Conform opiniei Uniunii Camerelor Sindicale din Industria Petrolului (UCSIP), industria chimică și petrochimică se confruntă în prezent cu o serioasă criză de supracapacitate, care se apreciază că va persista până în anul 1985.

Responsabili pentru situația creată sînt atît statul cît și, firmele petrochimice. Din considerente de ordin social, statul a contribuit la situația critică existentă în acest domeniu prin decizia sa de a menține în funcțiune chiar și acele întreprinderi cu rentabilitate mai scăzută (pentru a nu agrava și mai mult șomajul). La rîndul lor firmele petrochimice sînt responsabile pentru supracapacitatea creată. Consumul de materiale plastice pe piața franceză, de exemplu, după ce a progresat rapid în perioada 1962—1973 (16% pe an) a scăzut puternic în anul 1975 (cu peste o șesime), cunoscînd în prezent un ritm mediu anual de creștere de numai 2—3%. În ciuda acestei tendințe, grupul Shell a luat hotărîrea în 1977 și a inaugurat în 1980, la Berre, o instalație pentru producerea etilenei avînd o capacitate de 350 mii tone. Firma Charbonnages, în asociație cu societatea petrolieră de stat din Qatar, a procedat asemănător la Dunkerque.

Iată cum în plină fază defensivă, existînd o perspectivă mediocră de ameliorare a situației, petrochimia franceză și-a suplimentat cu aproximativ 1 milion de tone capacitatea de producție. În aceeași perioadă, în R. F. Germania, firma Hoechst dezafectă o instalație de obținere a polistirenului la Breda și o alta pentru obținerea poliutilenei de înaltă densitate la Frankfurt. În total, în ultimii doi ani au fost scoase din funcțiune în Europa Occidentală, instalații petrochimice însumînd o capacitate de producție de 4 milioane tone. Cu toate acestea, excedentul de capacități reprezintă încă 30—40% din totalul instalațiilor rămase în funcțiune.

În Japonia, în aceeași perioadă, sub presiunea autorităților publice, industria chimică a început o acțiune de revizuire severă a capacităților existente. Specialiștii apreciază că deși Japonia este în prezent un important furnizor de produse petrochimice pentru Asia de sud-est, ea va deveni în perspectiva anului 1990 cel mai important importator de produse petrochimice.

Principalii furnizori pentru Japonia se preconizează că vor fi Canada și țările Orientului Mijlociu. Deși aceste două regiuni sînt slab reprezentate în momentul de față pe piața produselor petrochimice, totuși specialiștii sînt unanim de acord că aceste țări împreună cu U.R.S.S.-ul vor deveni importanți producători petrochimici pînă la sfîrșitul acestui secol. Rațiunea principală a rapidei lor intrări pe piața petrochimică este aceea că toate aceste țări sînt deținătoare de țiței și gaze naturale, posedînd în acest mod principalele aturi necesare în prezent, pentru dezvoltarea unei industrii petrochimice puternice: materiile prime și energia. În plus, Canada deține și importante resurse hidroenergetice (practic la costurile cele mai scăzute pe plan mondial), privilegiu care atrage după sine premisele necesare dezvoltării electrometalurgiei și electrochimiei.

Prima platformă petrochimică din Orientul Mijlociu a fost inaugurată în februarie 1981 la Umm Saïd în Qatar. Alte platforme petrochimice se află în lucru în Arabia Saudită cu sprijinul firmelor Exxon, Mobil și Shell.

Această nouă localizare a investițiilor petrochimice (în special a celor privind produsele petrochimice de bază) în țările amintite este considerată ireversibilă și conformă cu noua diviziune internațională a muncii, preconizată de specialiști în acest sector.

Se constată, de asemenea, că și chimiștii îi urmează pe petrochimici în acest exod. Astfel, firma Dow Chemical își concentrează eforturile investiționale în Arabia Saudită și anulează proiectele sale din S.U.A., firma Celanese se instalează în Canada și Mexic, iar Cities Service își abandonează complet investițiile în sectorul materialelor plastice, inclusiv investițiile în curs de realizare din Texas.

După cum se poate constata, principala problemă a industriei petrochimice mondiale constă în prezent în slaba ei capacitate de adaptare la noile condiții apărute după

declanșarea crizei energetice. Chiar sectorul farmaceutic se plînge în prezent de profiturile sale foarte reduse, incapabile să alimenteze importante fonduri de cercetare necesare în acest domeniu.

Procesul acesta al adaptării industriei chimice și petrochimice la noile coordonate, este suportat diferențiat de diverse țări vest-europene. Astfel, conform opiniei specialiștilor francezi, el este mai rapid în R.F.G. și mai îndelungat în Franța.

Printre cele mai des invocate soluții de însănătoșire ale chimiei franceze se numără :

— reorientarea întregii industrii spre producerea prioritară a produselor chimice de sinteză fină. Acest argument este cel mai des invocat de firma Rhône-Poulenc, dar constituie în același timp refrenul tuturor marilor săi rivali occidentali. În rîndul acestor produse se află mai ales produsele care intră în compoziția materialelor cerute de industria aerospațială și electronică, substanțele active necesare obținerii produselor farmaceutice, fluidele termice etc. Originalitatea acestor produse constă tocmai în consumarea unei cantități reduse de „materie primă” și a unei cantități sporite de „materie cenușie”.

Acest sector al „chimiei fine” este reprezentat diferit în diversele țări occidentale, cuprinzînd 20—40% din cifra de afaceri a societăților chimice din R. F. Germania și numai 10% din cea a societăților chimice franceze. În Franța, acestei industrii i se aplică calificativul de „industrie strategică”, preconizîndu-i-se o puternică dezvoltare (ritm mediu anual de creștere de 4,8%, ceea ce constituie dublul ritmului preconizat pe ansamblul industriei chimice);

— existența unei importante materii prime, sulfurul, obținut din zăcămintul gazeifer situat în localitatea Lacq, pe baza căruia, firma Elf-Aquitaine asigură în prezent aproximativ 10% din producția occidentală. Trebuie totuși menționat că nu este vorba de o soluție de durată, deoarece zăcămintul se epuizează progresiv ;

— restructurarea chimiei anorganice franceze. Alegerea resursei celei mai potrivite n-a fost încă făcută, mai ales că fixîndu-se un preț de favoare pentru gazul natural se va asigura supraviețuirea industriei îngrășămintelor cu azot, ramură puternic concurentă de marile națiuni care posedă gaz natural (Olanda, S.U.A., U.R.S.S.). Din acest punct de vedere „gazochimia” nu este mai bine orientată ca petrochimia, continuînd să fie reprezentată masiv pe piața produselor de mare tonaj, care au o rentabilitate mai scăzută.

Din analiza efectuată asupra situației existente pe piața chimică franceză reiese clar că atuurile sale reale sau potențiale nu pot fi valorificate fără o mutație profundă în comportamentele industriale.

Începutul acestei acțiuni se făcuse oarecum în cursul anului 1973, mai puțin în ceea ce privește concentrarea mijloacelor de producție și simplificarea organigramei sectoriale, dar primul șoc petrolier a blocat totul.

Începînd de atunci, de la o zi la alta numeroase produse chimice care substituiau lemnul, hîrtia, oțelul sau sticla au început să nu mai fie competitive.

Supremația sectorului petrolier a început să devină decisivă și regrouparea care se operase (mai înainte) în jurul firmei Rhône-Poulenc a dispărut în favoarea noilor poli constituți de societățile producătoare și rafinoare de țiței (Elf și Total) și uneori în jurul producătorilor de materii prime minerale.

Cel de-al doilea șoc petrolier din 1979—1980 și apoi creșterea cursului dolarului din perioada 1981—1982 au accentuat dezordinea existentă în acest domeniu, fiecare societate nemaiinteresîndu-se decît de considerentele de ordin financiar legate de supraviețuirea sa, neglijînd aspectele referitoare la perfecționarea și înlocuirea instalațiilor perimate, deoarece dificultățile avute nu le permiteau nici să le înlocuiască și nici să le caseze.

În bilanțul firmei Rhône-Poulenc de la sfîrșitul anului 1980, comparația dintre două cifre este în mod particular elocventă: renunțarea la fabricarea produselor chimiei grele a furnizat 1 307 milioane FF, iar sumele prevăzute pentru

restructurare (licențieri și cheltulele de închidere) au atins 1 620 milioane FF.

Conform opiniei specialiștilor, chimia franceză suferă de un rău congenital și anume insuficiența finanțării începînd din 1945, respectiv aporturi reduse de capital, multe împrumuturi, prețuri necorespunzătoare. O perioadă destul de îndelungată de creștere rapidă și mai ales, rata inflației au măscat aceste puncte slabe. Astăzi, ritmul de creștere este foarte scăzut, și întreaga industrie este profund afectată de datoriile existente.

În prezent, statul nu-și propune să emită decît „obiectivele generale” ale dezvoltării acestui sector, menținîndu-și în același timp prerogativele de arbitru și acționar.

Măsurile lente și deocamdată ineficiente luate pentru redresarea acestui sector îi determină pe specialiștii în domeniu să se teamă că procesul de redresare al sectoarelor chimice din celelalte țări dezvoltate (S.U.A., R.F.G., Japonia) va fi mult mai rapid și va afecta poziția deținută de Franța pe piața produselor chimice.

IOLANDA DADUIANU  
PETRE PRISECARU  
I.E.M.

## Relații financiare internaționale

### Sistemul de finanțare pe piața S.U.A.

3. Tehnici de finanțare pe termen scurt (finanțarea cu termen maxim un an de zile)

Cea mai importantă cale de finanțare pe termen scurt în S.U.A. sînt creditele acordate de băncile comerciale în cadrul liniilor de credit deschise cu clienții lor. Tragerile peste disponibil în cont curent nu sînt folosite (cu excepția situațiilor ad-hoc care pot apărea de la o zi la alta). De regulă, băncile comerciale nu folosesc practica europeană a scontării tratelor, chiar dacă acestea din urmă sînt garanția deschiderii unei linii de credit. În schimb, ca metodă de finanțare pe termen scurt a firmelor, în S.U.A. a luat amploare, în special în ultimii doi ani, emisiunea de „hîrtii comerciale” (commercial paper), respectiv a biletelor la ordin plasate pe piață prin diferite metode.

Caracteristicile împrumuturilor pe termen scurt acordate de băncile americane.

Ca principală formă de finanțare pe termen scurt a firmelor, împrumuturile acordate de băncile americane prezintă o serie de trăsături caracteristice :

a. Împrumuturile bancare în S.U.A. sînt în general acordate în cadrul liniilor de credit anuale, reinnoibile sau prelungite la începutul fiecărui an.

b. Pentru deschiderea sau prelungirea liniilor de credit, banca studiază situația financiară a clientului, scopul creditului și performanțele trecute în rambursarea creditelor (băncile americane cer, de regulă, ca orice client să fie „curat”, respectiv să-și onoreze în timp datoriile scadente). Analiza garanțiilor generale pe care le prezintă clientul are un rol hotărîtor (situația conturilor, nivelul mediu al disponibilităților într-un an). În condițiile unei conjuncturi restrictive pe piețele financiare, băncile americane sînt mai pretențioase în acordarea creditelor, fiind posibilă refuzarea solicitărilor pentru credite neproductive.

c. Majoritatea împrumuturilor acordate de băncile comerciale americane sînt pe bază de documente (security), iar în cazul unor companii sau a unor credite ce depășesc o anumită sumă se cer garanții reale speciale. În toate cazurile, însă, principalul element pe care îl iau în considerare băncile este capacitatea solicitantului de a obține fondurile necesare pentru a efectua rambursarea. În multe cazuri, solicitantul oferă din proprie inițiativă documente garante, sau garanții reale pentru a obține condiții de împrumut mai avantajoase. Documentele garante sînt constituite, de regulă, din punerea sub gaj a stocurilor de materii prime, produse finite sau a unor venituri viitoare.

d. În unele cazuri, băncile pot cere solicitanților îndeplinirea anumitor condiții speciale. Astfel, valoarea creditului poate fi limitată la un anumit procent din valoarea documentelor garante sau a garanțiilor reale (de regulă cca. 70%). De asemenea, băncile pot cere așa-numitele acorduri de subordonare, conform cărora beneficiarul creditului acceptă ca orice împrumut pe care îl va obține ulterior să fie în prealabil aprobat de bancă. O altă condiție cerută de bănci este ca „societățile fiică” (societăți mixte, filiale etc.) care solicită credite să aibă o formă de sprijin în această direcție din partea centralei (consimțământ, garanții etc.).

**Împrumuturile bancare în cadrul liniilor de credit.** Dacă un client are deschisă o linie de credit cu o bancă și are disponibilități în cadrul ei, atunci când dorește să obțină un împrumut trebuie numai să informeze banca asupra acestui lucru. Banca îi creditează imediat contul cu suma respectivă și cere companiei să semneze o trată având termenul în funcție de durata creditului. Dobînda este dedusă de la început din valoarea creditului.

**Împrumuturile prin broker.** Firmele de brokeri monetari pot să furnizeze credite pe termen scurt prin următorul mecanism: ele contactează investitori cu disponibilități lichide și aranjează ca aceștia să-și plaseze disponibilitățile în bănci; băncile respective se obligă să dea cu împrumut sumele respective unor clienți nominalizați de broker. Pentru serviciile sale, broker-ul percepe o „primă” suplimentară de 5%, din care 1—3 puncte procentuale le acordă posesorilor de fonduri ca dobîndă suplimentară, pentru a-i stimula. Acest procedeu este utilizat în special în perioadele restrictive, cînd nu se găsesc fonduri disponibile în mod obișnuit. Procedura este mai scumpă pentru firmele solicitante, dar ea poate furniza rapid fondurile necesare.

**Împrumuturile bancare la cerere.** Deși procedura cea mai obișnuită prin care băncile americane acordă împrumuturi este linia de credit, uneori se acordă și împrumuturi la cerere. Termenele de acordare sînt, de regulă, 90 sau 180 zile, iar dobînzile sînt plătite lunar. Aceste împrumuturi sînt ceva mai scumpe decît cele acordate în cadrul liniilor de credit.

**Împrumuturi acordate pe baza unor venituri viitoare.** Acestea constau în avansuri acordate de companiile de finanțare comercială și uneori de băncile comerciale, pentru obținerea lor clientului trebuind să amănetaze veniturile sale viitoare din anumite conturi. Costul acestei modalități de finanțare variază de la caz la caz, fiind mai mare decît cel al căilor bancare obișnuite (1—2 puncte procentuale peste rata dobînzii preferențiale, plus o anumită marjă de serviciu). Pentru solicitant, această formă mai scumpă de împrumut prezintă interes, deoarece analiza financiară se limitează la conturile respective, fără a pune condiții suplimentare. Furnizorul de credit obține un plasament mai avantajos, dar cu un risc mai mare; el este interesat numai în operațiunea comercială din care rezultă veniturile amanetate.

**Factoring-ul.** Prin această tehnică, societățile de factoring (societăți speciale; companii de finanțare comercială sau bănci comerciale) obțin dreptul de a folosi conturile unei societăți producătoare sau comerciale; în consecință, plățile sînt efectuate de societățile de factoring, pe baza veniturilor prezente sau viitoare din conturile clientului, acordîndu-se avansuri (credite) atunci cînd este nevoie. Societățile de factoring nu acceptă să utilizeze numai „conturile problemă” (respectiv cele prezentînd riscuri de neplată etc.) ale clientului, ci solicită clauze speciale de acoperire a riscurilor. Finanțarea prin factoring este, de obicei, mai scumpă decît cea prin alte tehnici: se plătesc atît dobînzii (rata dobînzii la avansuri este cu 1—2,5 puncte procentuale peste rata dobînzii preferențiale), cît și comisioane (1—1,5 procente) care acoperă costurile contabilizării, controlului și colectării fondurilor.

Factoring-ul s-a dezvoltat inițial în industria textilă, dar ulterior a luat amploare și în alte ramuri (industria alimentară, încălzimintei, mobilei, produselor electronice, metalurgiei materialelor plastice). Principalele companii de finanțare din S.U.A. care s-au specializat în factoring sînt: A.J. Armstrong; Wm. Iselin; Walter E. Heller; Meinhard

Commercial; James Talcott (toate au sediul în New York). Aceste companii asigură și factoring de export. O serie de bănci comerciale (Bankers Trust, Chase Manhattan, Chemical Bank, First National City Bank, Bank of America ș.a.) furnizează — direct sau prin departamente specializate — servicii de factoring.

**Factoring avansat.** Acesta este un serviciu specializat acordat, de regulă, firmelor mari care pot să angajeze o întreagă societate de factoring să se ocupe numai de contabilitatea și decontările lor. Se elimină astfel departamentele de contabilitate și finanțe ale firmei solicitatoare.

**Hîrțile comerciale și financiare.** În S.U.A., hîrțile comerciale și financiare constau din bilete la ordin emise de societățile producătoare și comerciale (în acest caz se numesc hîrții comerciale) sau de societățile financiare (hîrții financiare) direct pe piața liberă. Au scadență de la cîteva zile pînă la 270 zile, nu este necesar să fie emise pe bază de garanții reale, nu pot avea o scadență mai mare de nouă luni, iar fondurile obținute prin emiterea lor trebuie folosite numai pentru tranzații curente (în situația îndeplinirii acestor condiții emisiunile de hîrții comerciale și financiare sînt excluse de la îndeplinirea cerințelor cerute de Comisia bursieră pentru hîrții de valoare) — Securities and Exchange Commission.

Finanțarea prin hîrții comerciale și financiare a luat o amploare remarcabilă în ultimii ani, obținerea fondurilor pe termen scurt pe această cale fiind de multe ori mai ieftină decît împrumuturile bancare. Mai mult de jumătate din hîrțile comerciale în S.U.A. sînt plasate direct pe piața liberă, restul prin intermediul dealer-ilor. Multe companii americane — în special cele din industria prelucrătoare, energetică și din sectorul financiar — utilizează această tehnică pentru a obține fondurile curente necesare; în același timp, companiile respective țin deschise liniile de credit bancare pentru a acoperi scadențele la hîrțile de valoare, în situația în care apar dificultăți de neplată. Companiile mari (General Motors, Ford, Sears Roebuck, General Electric, Chrysler, International Harvester, Westinghouse) au departamente speciale de plasare a hîrțiilor comerciale. Companiile mai mici utilizează serviciile intermediarilor care plasează hîrții comerciale. Cel mai importanți intermediari sînt în New York (Solomon Brothers; A.G. Becker, Lehman Commercial Paper). O serie de companii străine au utilizat această cale de finanțare pe piața americană (Thomas J. Lipton, filială a lui Unilever; Brown and Williamson Tobacco, filială a lui British American Tobacco; Imperial Tobacco Co. of Great Britain and Ireland; Massey Ferguson Credit Corp, filială a firmei canadiene).

**Acceptele bancare.** Sînt utilizate în special de firmele care se bucură de relații bune cu băncile comerciale. Acceptele bancare sînt trate trase de o firmă sau o persoană individuală asupra unei bănci și acceptate de către aceasta din urmă. Banca este, prin urmare, obligată să plătească suma înscrisă pe trată la scadență, dar ea nu deschide un credit emițătorului, ci numai hotărăște să devină, în locul emițătorului, debitor. Acceptele bancare sînt negociabile, ele putînd fi vîndute unui investitor sau unei bănci, la valoarea lor, mai puțin un scăzămînt (scont) care este în jurul nivelului dobînzilor percepute la împrumuturile bancare. În plus, asupra acceptelor se mai percepe un comision, care, în medie, se situează la 1,5%. Scadența nu poate depăși 180 zile de la data acceptării. Pentru a preveni utilizarea excesivă a acestei metode de finanțare, Sistemul Federal de Rezerve a îngredîdit capacitatea unei bănci de a accepta trate la maximum 100% din capitalul social al băncii, plus profitul; totuși, se admit și cote adiționale de pînă la 50%. În afară de băncile comerciale, unele companii de finanțare comercială acționează drept „case de acceptare”, acceptele lor fiind bine primite pe piață.

Acceptele bancare sînt folosite în principal pentru a finanța importurile, exporturile, comerțul cu produse de bază și alte operațiuni de comerț exterior. Regulamentele Sistemului Federal de Rezerve permit ca aceste acceptate să fie rescontate la Băncile Federale de Rezervă.

**Creditul furnizor.** În S.U.A. vînzările sînt făcute în mod obișnuit în cont deschis, cumpărătorul utilizînd într-o for-

mă sau alta, creditul furnizorului. Vinzările sînt făcute pe credit furnizor de 30—60 zile, plata fiind efectuată la un anumit număr de zile de la livrare sau de la recepție; pentru acest „credit tehnic“ al furnizorului nu se plătește dobîndă. Dimpotrivă, cumpărătorul primește o bonificație dacă face plata anticipat, sau dacă plătește în termen de 10 zile de la sfîrșitul lunii în care au fost primite mărfurile. Această bonificație variază de la ramură industrială la ramură industrială și deoarece este comparativ substanțială, multe companii americane caută să beneficieze de bonificație, contractînd împrumuturi de la bănci pentru a plăti anticipat (astfel, pentru o plată efectuată la 10 zile de la livrare furnizorul acordă un scăzămînt de 2% din valoarea facturii).

**Finanțarea intermediarilor.** Majoritatea companiilor financiare și băncilor comerciale americane acordă diferite facilități de finanțare intermediarilor. De exemplu, un intermediar în comerțul cu automobile („car dealer“) nu poate, de regulă, să cumpere din resurse proprii întregul stoc de automobile. În acest caz, o bancă comercială sau o companie comercială acordă credite de pînă la 100% din valoarea stocului, pe baza obținerii unui drept de retențiune asupra stocului de automobile. Odată cu efectuarea vânzării, dealer-ul poate efectua rambursarea creditului astfel obținut.

Mugur ISĂRESCU  
I.E.M.

## Noțiuni, termeni, operațiuni

### Comerțul de contrapartidă — factor de stimulare al exporturilor

Una din caracteristicile comerțului internațional contemporan o constituie, extinderea livrărilor de mărfuri în contrapartidă, care în esență presupun eliminarea sau reducerea instrumentelor de plată tradiționale și înlocuirea lor cu schimburile reciproce de mărfuri sau aranjamente financiare speciale.

Cauza principală a extinderii acestor operațiuni o constituie agravarea problemei lichidităților pe plan internațional (reflectată sugestiv, spre exemplu, de scăderea rezervelor de aur și devize la 38% din volumul importurilor mondiale în anul 1979). În mod deosebit situația este dificilă pentru țările în curs de dezvoltare neexportatoare de petrol, din care peste 100 dispuneau doar de cca. 10% din rezervele mondiale de aur și devize.

Nevoia de mijloace de plată a importurilor este determinată de dificultățile pe care aceste țări le au în promovarea exporturilor lor și îndeosebi a exporturilor de produse manufacturate.

Corelînd aceste două probleme majore — nevoia de lichidități pentru plata importurilor cu necesitatea promovării exporturilor, comerțul de contrapartidă cunoaște în ultimii ani o amploare fără precedent.

Expresia cuantificată a acestei tendințe o constituie creșterea ponderii comerțului de contrapartidă în comerțul internațional de la limite apreciate\* ca fiind între 2—10% în anul 1974 la 25—30% în 1981. Față de un volum de cca. 2000 miliarde dolari al comerțului mondial, rezultă că în anul 1981 comerțul de contrapartidă se ridică la 500—700 miliarde dolari.

Sursele acestei creșteri sînt date pe de o parte de extinderea ariei geografice a țărilor care-l practică, iar pe de altă parte de creșterea volumului contrapartidei.

Astfel, din punct de vedere al ariei geografice această formă de comerț s-a extins de la Europa (unde în co-

merțul Est-Vest ocupa 40%) la zone largi din Asia, Africa de Nord, America de Sud etc.

Tot mai mult țări din aceste zone, care în perioade anterioare se abțineau de la această formă de comerț, azi îl practică pe scară largă. Sînt cunoscute cazul Indoneziei care recent a efectuat cumpărări de îngrășăminte naturale pentru 127 milioane \$ contra livrării de mărfuri indigene, sau cazul Jamaicai care tratează în prezent cu firma General Motors încheierea unui acord de contrapartidă prin care să achiziționeze motoare contra livrării de bauxită.

Deși pînă foarte recent se considera că firmele americane se abțin de la livrări în contrapartidă, după aprecierile unor reprezentanți ai Departamentului Comerțului, pentru S.U.A. comerțul de contrapartidă reprezintă cca. 10% din comerțul exterior.

În același timp se înregistrează o tendință rapidă de creștere ca urmare a orientării accentuate a firmelor americane spre organizarea unor compartimente sau chiar filiale specializate în comerțul de contrapartidă. Astfel, dacă în 1974 numai cinci companii transnaționale aveau departamente specializate în compensații, în anul 1981 numărul acestora s-a ridicat la 30.

Tradiția firmelor și băncilor europene este mult mai vastă; în acest domeniu, ele înregistrează o experiență constantă de peste 30 de ani. Sînt de citat firme și bănci ca: Siemens, Credit Suisse, Bayer, Creditanstalt Bankverein etc.

În paralel cu extinderea ariei geografice are loc așa cum arătăm și o creștere a volumului contrapartidei la țările cu tradiție în practicarea acestei forme de comerț.

Astfel dacă pînă acum cîțiva ani se vorbea de contrapartide reprezentînd cca. 30% din livrarea de bază, azi se vorbește tot mai mult de contrapartide de 50—80%.

Mărfurile făcînd obiectul livrărilor de contrapartidă acoperă practic întreaga structură de grupe a comerțului internațional. Este depășită sfera mărfurilor fizice, intrîndu-se tot mai mult în sfera serviciilor și mai recent în comercializarea drepturilor de proprietate industrială și intelectuală.

Menționăm în acest sens, cazul grupului Candbury Schwepps Ltd — din Anglia care cumpără conserve de fructe și legume din Bulgaria, în schimbul vânzării licențelor de producere a băuturilor răcoritoare.

De asemenea „livrările la cheie“ a unor capacități de producție se fac pe scară tot mai largă în cadrul comerțului de contrapartidă. Se apreciază astfel că, au fost livrate în acest mod în cadrul comerțului Est-Vest, peste 2000 de capacități de producție numai în deceniul trecut, și că astfel de operațiuni devin tot mai frecvente către țările în curs de dezvoltare, în special în domeniul tehnologiei și know-how-ului pentru industria extractivă.

Din punct de vedere calitativ se face de obicei diferențierea între „mărfuri tari“ și „mărfuri slabe“ respectiv mărfuri pentru care cererea depășește și respectiv e depășită de ofertă.

Din prima categorie fac parte în general produsele manufacturate a căror producție implică o tehnologie înaltă și materiile prime avînd o conjunctură favorabilă la vînzare.

Principalele forme ale comerțului de contrapartidă sînt: acordurile de cliring, barterul, compensația, contrapartida și operațiunile înctimate.

Determinarea diferențierilor caracteristice trebuie să aibă în vedere cel puțin următoarele criterii:

1. Nivelul și forma înțelegerii pe baza căreia se realizează schimbările.
2. Natura mijloacelor de plată efectivă sau de înregistrare la nivelul schimburilor.

\* M. Illingworth: „Barter adds new twist to international trade“, The Journal of Commerce 734/6 09.1982.

3. Natura mărfii care se schimbă și corelarea momentelor de livrare.

4. Dacă are loc sau nu facturarea în valută la nivelul partenerului.

5. Procentul din livrarea principală pe care îl reprezintă contrapartida.

Aceasta duce la clasificarea din tabel a operațiunilor.

— crearea unui cadru legal asiguratoriu (indeosebi la contrapartidă) care să oblige importatorul la controlul livrării să preia în întregime mărfurile angajate;

— controlul mai riguros al prețurilor pentru mărfurile în curs de promovare ale unor societăți transnaționale, oferite în cadrul comerțului de contrapartidă;

— controlul modului în care se face marketingul mărfu-

Denumirea formei de comercializare	Criteriul				
	1	2	3	4	5
1. Acord de clearing	Convenție guvernamentală	Valută de cont	Diferite, nesincronizate	Nu	100%
2. Barter	Organizații economice	"	Diferite, apropiate în timp	Nu	100%
3. Compensații	Contracte între parteneri	"	"	Da	100%
4. Contrapartide	Două contracte distincte	Separată efectivă	Diferite nesincronizate	Da	50—80%
5. Operațiuni înuncitate	"	"	"	Da	30—100%

O altă distincție importantă se cuvine a fi făcută între operațiunile de contrapartidă bilaterale (prezentate mai sus) și cele triunghiulare.

Acestea din urmă sînt determinate de complexitatea fără precedent a actului de comercializare internațională și reflectă un ridicat know-how de comercializare.

După natura mărfurilor implicate acestea pot fi:

a. operațiuni cu mărfuri reprezentative:

În acest caz are loc livrarea unei mărfi reprezentative din țara A către țara B, contra unei alte livrări de marfă reprezentativă din țara B către țara C și respectiv plata de devize de la C către A.

Situația e determinată de penuria de lichidități la nivelul lui B.

b. cu mărfuri în curs de promovare și mărfuri reprezentative:

În acest caz are loc livrarea unei mărfi reprezentative de la A către B contra livrării de marfă în curs de promovare de la B către A și plata de devize din C către A (contravaloarea mărfii plus un comision — premium).

Această clasificare permite evidențierea următoarelor concluzii:

a. fără a se confunda cu serviciile comerciale pentru aport valutar, comerțul de contrapartidă bilateral, dar mai ales triunghiular, constituie sursa unor importante venituri în valută pentru firme ce intermediază în această formă de comerț.

b. aceste venituri în valută apar pentru firma de trading care organizează operațiunea ca diferență a calității mărfurilor dislocate prin acte de comercializare diferite.

Astfel, orice diferențiere a calității mărfii dislocate de unul din parteneri (reprezentative sau în curs de promovare) va determina și o serie de cheltuieli comerciale pentru partenerul care promovează o marfă nouă și încasări în valută pentru firmele de trading intermediare în operațiune.

Mecanismul operațiunilor de contrapartidă permite identificarea principalelor avantaje și limite ale acestei forme de comerț.

Ele constituie o formă de finanțare a importurilor țărilor în curs de dezvoltare și totodată un mecanism de promovare și stimulare a exporturilor.

Pentru utilizarea lor eficientă însă sînt necesare a se avea în vedere cel puțin următoarele aspecte:

rilor în curs de promovare din țările în curs de dezvoltare;

— implicarea cât mai redusă a unor firme de trading în cadrul unor astfel de aranjamente comerciale. Prin aceasta se evită amplificarea artificială a costurilor de comercializare a mărfurilor în curs de promovare provenind din țări în curs de dezvoltare;

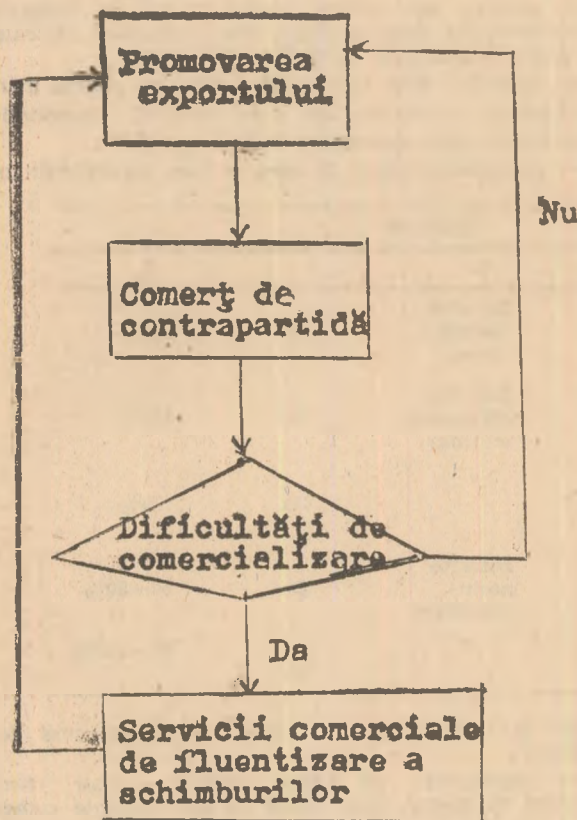
— corelarea mai riguroasă a importurilor și exporturilor în cadrul unor aranjamente de tip clearing, barter etc., (în general a celor în care înregistrarea livrărilor reciproce se face în valută de cont) care să asigure fluentețarea schimburilor.

Corelarea atentă a tuturor acestor aspecte asigură promovarea exporturilor legat și de dezvoltarea unor servicii comerciale de aport valutar conform schemei din pag. 8.

Atenția acordată comerțului de contrapartidă de o serie de firme occidentale, este rezultatul efectului acestuia de stimulare a vânzărilor pe piața internațională. Ni se par sugestive în acest sens următoarele exemple: Firma General Electric Co. unul dintre exportatorii de frunte americani (4,3 miliarde US \$ în 1981), a înființat în martie 1981 filiala specializată în comerțul de contrapartidă General Electric Trading Co. (CETC), care în prezent efectuează operațiuni de peste 100 milioane de dolari, estimînd un volum de afaceri de 2 miliarde US \$ în 1987.

Depășind sfera de comercializare a produselor firmei mamă CETC efectuează în prezent operațiuni în strălăutate pentru peste 2500 de firme americane producătoare de mașini și utilaje în domeniul energiei. Obiectivul strategic al CETC îl constituie acoperirea unei piețe de 33 miliarde de dolari la vânzările americane în strălăutate și efectuarea de operațiuni de intermediere la nivel de înțelegeri guvernamentale.

Firma Westinghouse Electric Corp și-a dezvoltat un departament propriu specializat în comerțul de contrapartidă care a efectuat un volum de operațiuni de acest gen în perioada 1977—1982 de peste 26 milioane US \$. Într-o recentă operațiune de export în Israel, spre exemplu, firma s-a angajat să vîndă generatoare electrice de peste 8.8 milioane US \$ și să cumpere produse locale în valoare de cca. 2.2 milioane US \$ dintr-o listă de 19 produse destinate exportului pe o perioadă de 9 ani.



Aranjamente similare sînt în curs de finalizare cu Iugoslavia și China.

O altă formă americană deosebit de activă în comerțul de contrapartidă este Rockwell International Trading Co. Fondată acum patru ani firma este capabilă — după caracterizarea unuia din directorii săi — „să reacționeze la orice oportunitate de realizare a unei contrapartide”, aceasta ca o consecință a faptului că în condițiile actuale comerțul de contrapartidă „este un fenomen în creștere și singura cale de finalizare a unor afaceri”.

Rockwell acționează în prezent nu numai în operațiuni de contrapartidă clasice (în care preia de preferință părți componente de mașini sau materii prime contra vânzărilor sale) ci și ca partener în acorduri de cooperare în producție (de genul formulei românești de cooperare).

Urmînd tradiția băncilor europene în acest domeniu, tot mai multe bănci americane își deschid la rîndul lor filiale specializate în comerțul de contrapartidă.

European American Bank spre exemplu, prin departamentul său specializat oferă servicii legate de tehnica și managementul comerțului de contrapartidă.

Citibank prin departamentul său specializat deține controlul asupra mai multor firme de trading ce acționează în domeniul comerțului de contrapartidă.

Exemplele sînt desigur numeroase, fiecare nouă operațiune comercială de amploare implicînd în prezent unul sau mai multe aranjamente pentru crearea mijloacelor de plată.

Adaptarea la acest „mod de marketing nontradițional” constituie — după opinia tot mai multor specialiști — singurul mod de a rămîne competitiv în deceniul 80”.

Florin POGONARU

## documentar

### Orientarea către piețele externe a industriei construcțiilor

Grupurile de construcții industriale și civile sînt în prezent confruntate cu o intensificare puternică a concurenței, urmare a reducerii de ritm în investițiile capitale și restrîngerii cheltuielilor private ale familiilor.

Se apreciază că ieșirea din recesiune a industriei vest-germane a construcțiilor, așteptată să se producă în 1983, va fi favorizată de scăderea inflației, scăderea dobînzilor la capital, stabilitatea valutară și recăpătarea încrederii în stabilitatea economică în general.

În anii '70 un deșeu important pentru industria construcțiilor l-a constituit Orientul Apropiat, în special pentru lucrări de infrastructură, însă în prezent se constată orientarea și în această zonă cu prioritate către investiții industriale.

Pentru piața engleză prognoza grupului britanic Costain — angajat în mari proiecte ca „Grupul european pentru tunelul sub canalul (Mînceii)” sau „Proiectul Lysander — dezvoltarea cheiului londonez — Surrey” — este deosebit de pesimistă, situația fiind comparabilă cu anul 1980, cu un nivel al șomajului atîngînd 400 000 de oameni. Această situație nu exclude realizarea de unele grupuri a unor nivele record de profit, fiind de așteptat o orientare și mai puternică către piețele externe.

Astfel, un succes al producătorilor englezi de echipamente pentru aeroporturi — United Kingdom Airports Group — l-a constituit obținerea unei comenzi de 15 milioane lire sterline pentru echiparea noulor aeroporturi din Sao Paulo și Belo Horizonte (Brazilia).

Finanțarea acestui export este făcută de Lazard Brothers of London și Libra Bank în cadrul unor exporturi complexe către Brazilia de 83 milioane dolari, acoperind atît valoarea echipamentului cît și lucrările de construcții-montaj.

Din consorțiu fac parte: GEC Electrical Projects, Marconi, Plessey, Racal-Decca, Thorn-EMI, IAL. Formarea acestui grup specializat în construcția de aeroporturi prezintă o inițiativă a Departamentului pentru comerț, care a apreciat că prezentarea reunită a ofertei de export a tuturor producătorilor de echipamente (oferta pachet) are mult mai multe șanse de reușită în competiția pe piețele externe decît oferta individuală a fiecărui producător. Experiențe pozitive sub acest aspect dețin și grupurile franceze sau vest-germane.

Sprejînului guvernamental în realizarea cooperării anglo-braziliene se materializează într-un credit de export în valoare de 12,7 milioane lire sterline, acordat prin ECGD (Export Credit Guarantee Department), pe termen de 10 ani cu o dobîndă de 7,75 la sută pe an. Concomitent, Lazard Brothers a realizat un aranjament pentru acordarea instituției braziliene Infraero a unui credit în eurodolari de 25 milioane dolari, iar Libra Bank un împrumut de 35 milioane dolari în eurodolari pentru același beneficiar. Formarea unor astfel de grupuri reflectă tendința crescîndă, evidentă în domeniul construcțiilor și livrărilor complexe în străinătate de cooperare intensă pe piața internațională, în vederea realizării unei oferte cît mai complete, cît mai adecvate cererilor.

Gh. ȘTEFAN  
Ploiești

Redactor coordonator: dr. Ioan GEORGESCU



## Derularea exporturilor — cazuri — soluții

Continuăm să publicăm în acest număr ultimele secțiuni privind încasarea prețului în valută.

## 6.5. PLATA PRIN INCASO DOCUMENTAR

Spre deosebire de creditul documentar, plata prin incaso nu prezintă nici o garanție că vânzătorul-exportator va încasa prețul mărfurilor livrate. Această modalitate de plată echivalând cu o vânzare pe credit negaranțat este acceptată numai în anumite situații și cu aprobările corespunzătoare.

a) **Modalități de atenuare a riscului de neplată.** Pentru ca riscurile de neplată să fie atenuate pot fi folosite trei căi: scrisoarea de garanție bancară, cambila și vinculația. Dacă scrisoarea de garanție bancară și vinculația trebuie să fie obligatoriu promovate încă în faza de încheiere a contractului comercial de vânzare, cambila poate fi folosită și fără vreo înțelegere prealabilă. Cu alte cuvinte, odată cu remiterea Băncii Române de Comerț Exterior a documentelor de plată, întreprinderea de comerț exterior exportatoare trage o cambie asupra cumpărătorului extern, la vedere, cu valoarea debitului de încasat. Utilizarea cambiei sporește considerabil siguranța în ce privește achitarea contravalorii mărfii de către cumpărător, cunoscut fiind faptul că un refuz de acceptare sau de plată a cambiei declanșează procedura prevăzută în legislația cambială (protest, executare silită etc.), inclusiv efectele psihologice colaterale pe care orice firmă comercială caută să le evite pentru a nu-și prejudicia reputația, prin protestul dresat. Subliniem că pentru folosirea cu succes a cambiei în cadrul modalității de plată de care ne ocupăm este imperios necesar ca, în baza cunoașterii temeinice a dreptului cambial aplicabil raportului comercial respectiv, să se dea instrucțiuni precise băncii cu privire la o sumă de aspecte hotărâtoare cu privire la întinderea mandatului dat.

b) **Remiterea documentelor de plată.** Modalitatea de plată prin incaso este detaliat reglementată prin Regulile uniforme privind încasourile (Publicația nr. 322) elaborată de Camera de Comerț Internațional de la Paris. Subliniem că potrivit acestor uzanțe cel ce remite documentele spre încasare poartă denumirea de ordonator, iar cel ce urmează să facă plata, pe aceea de tras. Regulile amintite prevăd în cadrul „Dispozițiilor generale și definiții”, lit. C, că „orice document trimis la incaso trebuie să fie însoțit de un ordin de încasare conținând instrucțiuni complete și precise. Băncile nu sînt autorizate să acționeze decît potrivit instrucțiunilor date prin acest ordin de încasare și conform prezentelor reguli. Dacă o bancă nu poate, pentru un motiv oarecare, să se conformeze instrucțiunilor date în ordinul de încasare pe care l-a primit, ea trebuie să avizeze imediat despre aceasta, partea care l-a adresat ordinul de

incaso”. În cuprinsul ordinului trebuie să se indice o serie de elemente fără de care încasarea nu s-ar putea face în condiții bune și anume: elemente de identificare, respectiv număr de ordine, valoarea încasoului, adresa trasului; instrucțiuni cu privire la condițiile de eliberare a documentelor (contra plată sau contra acceptare) etc. Regulile uniforme în materie, la art. 7, prevăd că documentele trebuie să fie prezentate trasului sub forma în care ele au fost primite, sub rezerva că banca remitentă și banca însărcinată cu încasarea sînt autorizate să aplice toate timbrele necesare, pe spezele ordonatorului, în afara instrucțiunilor contrare, și să procedeze la orice andosare necesară sau să aplice orice ștampilă sau alte marcaje sau simboluri de identificare cerute sau obișnuite în operațiunea de incaso. Reamintim că, potrivit art. 8 din aceleași Regulile uniforme, ordinele de încasare trebuie să menționeze adresa completă a trasului sau a domiciliului la care va trebui să fie făcută prezentarea. Dacă adresa este incompletă sau inexactă banca însărcinată cu încasarea va putea, fără obligație sau responsabilitate din partea sa, să caute adresa exactă. Cu privire la celeritatea care se impune în cazul unor operațiuni de acceptare și plată a unor documente financiare, Regulile prevăd că în cazul documentelor plătibile la vedere, banca prezentatoare trebuie să efectueze prezentarea la plată fără întîrziere. În cazul documentelor plătibile la termen, banca prezentatoare trebuie, în cazul în care acceptarea este cerută, să efectueze această prezentare pentru acceptare fără întîrziere și în cazul în care plata este cerută, să le prezinte la plată cel mai tîrziu la data scadenței respective (art. 9). Prin aceleași Regulile uniforme se dau soluții și cu privire la modul în care se procedează cu documentele comerciale: „În cazul unui incaso documentar cuprinzînd o cambie plătabilă la o dată ulterioară, ordinul de încasare trebuie să precizeze dacă documentele comerciale vor fi remise trasului contra acceptării (D/A) sau contra plată (D/P). În lipsa unei asemenea precizări, documentele comerciale nu vor fi eliberate decît contra plată”. (art. 10). Atribuțiile băncilor comerciale cu privire la acceptarea documentelor financiare sînt reglementate, de asemenea, prin Regulile uniforme privind încasourile; la art. 15 Regulile prevăd că „banca prezentatoare este obligată să vegheze ca forma de acceptare a cambiei să apară ca exactă și completă; dar nu va fi responsabilă de autenticitatea vreunei semnături nici de imputernicirea oricărui semnatar, de a pune semnătura sa pentru acceptare”.

c) **Instrucțiuni privind protestul.** Am arătat mai sus că este indicat ca documentele comerciale remise prin incaso să fie însoțite de o cambie, care este un titlu de credit perfect. Ceea ce este specific unor astfel de titluri de credit este instituția juridică a protestului. Cu privire la această instituție juridică, esențială pentru valorificarea titlurilor de credit, Regulile uniforme — art. 17 — prevăd că „ordinul de încasare trebuie să dea instrucțiuni precise referitoare la protest (sau orice

altă procedură locală care îi ține locul) în caz de neacceptare sau neplată. În absența unor asemenea instrucțiuni exprese, băncile însărcinate cu încasarea nu au nici o obligație să protesteze documentele (sau să le supună unei alte proceduri legale care ține loc de protest) pentru neacceptare sau neplată. Așadar, odată cu remiterea documentelor comerciale și a cambiei, este necesar ca întreprinderile de comerț exterior să dispună expres, prin ordinul de încasare, că banca prezentatoare este împuternicită să facă protest de neplată în cazul în care trasul refuză primirea documentelor contra plată.

#### 6.6. INCASAREA PREȚULUI DE LA CUMPĂRĂTORI DIN ȚĂRI MEMBRE ALE C.A.E.R.

Decontarea între parteneri din țări membre ale C.A.E.R. este reglementată prin C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, modalitatea de plată fiind incaso documentar cu acceptare ulterioară, denumit și incaso cu plata imediată.

a) **Documentele de plată.** Pentru încasarea prețului mărfurilor livrate, întreprinderea de comerț exterior depune la B.R.C.E., imediat după livrare, documentele prevăzute de C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75 și anume: facturi, care se întocmește în trei exemplare și care trebuie să cuprindă pe lângă mențiunile privind marfa, prețul etc. și următoarele referiri esențiale: anul și denumirea acordului (protoco-lului), numărul contractului (și/sau comenzii cumpărătorului), poziția mărfii în acord (protocol), precum și orice alte date prevăzute în contract; documentul care atestă îndeplinirea obligației de livrare de către vânzător, poate fi: documentul de transport, în funcție de modalitatea de transport convenită; certificatul de depozitare (recipisa de păstrare) în cazurile în care vânzătorul nu va primi în timp util de la cumpărător instrucțiunile de expediere; procesul-verbal de predare-primire a mărfii de către vânzător, cumpărătorului; în cazul expedierilor în vagoane de coletărie, recipisa de expediere; documente privind atestarea calității, de garanție, precum și altele prevăzute în contract. În situația în care unele cheltuieli referitoare la livrările de mărfuri, inclusiv cheltuielile pentru montaj, lucrări de proiectare și pregătire, precum și serviciul de transporturi și expediție nu au fost incluse în factura privind marfa, decontarea acestor se face tot prin această modalitate de plată, respectiv prin incaso documentar cu acceptare ulterioară.

b) **Decontarea.** Principiul fundamental al acestei modalități de plată este acela că întreprinderea de comerț exterior este creditată de îndată ce B.R.C.E. primește documentele spre plată. Cu privire la momentul în care se consideră efectuată plata în cazul țărilor membre ale Băncii Internaționale de Colaborare Economică C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, la paragraful 50, punct ultim, face următoarea precizare: „obligațiile de plată ale cumpărătorului față de vânzător se consideră îndeplinite în momentul efectuării înregistrărilor în conturile băncii țării cumpărătorului și ale băncii țării vânzătorului la Banca Internațională de Colaborare Economică, iar la decontările prin conturile deschise reciproc de bănci, în momentul efectuării înregistrării în contul băncii țării cumpărătorului, la banca țării vânzătorului“.

c) **Restituirea totală a sumei încasate.** Față de mecanismul de plată bazat pe acceptare ulterioară, era normal să se reglementeze restituirea sumelor încasate de vânzător fără temei legal. Potrivit C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, § 53 restituirea totală a sumei încasate are loc în următoarele cazuri: marfa nu a fost comandată sau a fost expediată după ce contractul a fost reziliat, cu acordul părților; marfa a fost achitată de către cumpărător; vânzătorul nu a prezentat documentele de plată (factura, documentul de livrare și celelalte prevăzute în contract), sau dacă acestea, deși prezentate, nu permit stabilirea cantității sortimentului, calității sau valorii, din cauza nepotrivilor dintre ele sau a datelor insuficiente pe care le conțin; utilajele au fost expediate incomplet, iar în contract se prevede că plata se efectuează pentru expediții complete; vânzătorul a expediat marfa înainte de termenul stabilit prin contract, încasând prețul fără acordul prealabil al cumpărătorului; vânzătorul a expediat marfa după ce a primit de la cumpărător înștiințarea privind denunțarea contractului pentru: prelungirea cazului de forță majoră peste termenele stabilite prin § 70 din C.G.L.—C.A.E.R. 1968/1975 (5 luni pentru mărfurile al căror termen de livrare nu depășește 12 luni); întârzierea livrării mărfii este mai mare de 4 luni, iar la utilaje de 6 luni, față de termenul convenit (§ 85). În cazul în care plata serviciilor și a altor cheltuieli referitoare la livrarea mărfii a fost efectuată prin factură separată de aceea privind marfa, cumpărătorul este în drept să ceară restituirea totală a sumei pentru motive similare celor expuse mai sus și, în special, atunci când lipsește dispoziția de prestare a serviciilor sau aceasta a fost anulată înainte de efectuarea lor.

d) **Restituirea parțială.** O astfel de restituire, poate fi solicitată de către cumpărător, după ce plata s-a efectuat către vânzător în următoarele cazuri: prețurile din factură depășesc pe cele stabilite prin contract sau în factură sînt incluse cheltuieli a căror plată nu a fost convenită prin contract de către părți; cantitatea de marfă înscrisă în factură depășește pe aceea indicată în documentele de transport sau în specificații, precum și în situația în care în factură și în documentele respective există o eroare de calcul în favoarea cumpărătorului; din documentele de plată rezultă că au fost livrate și unele mărfuri necomandate, sau cele livrate depășesc cantitatea stabilită; vânzătorul nu a respectat sortimentul stabilit, iar cumpărătorul refuză primirea acelei părți de marfă care nu corespunde prevederilor din contract.

b) **Procedura de restituire.** Modul în care se procedează pentru restituirea sumelor încasate de vânzător este stabilită prin § 56—58 C.G.L.—C.A.E.R. 1968/1975, potrivit, căror cumpărătorul prezintă băncii țării sale o **declarație justificativă**, care trebuie să fie motivată, cu arătarea textului din condițiile generale menționate pe care se fundamentează cererea de restituire; un exemplar din declarația justificativă se remite vânzătorului, care este înștiințat și prin telex sau telegramă dacă obiectul contractului îl constituie livrări parțiale continue. După ce banca țării cumpărătorului verifică, atunci cînd socotește de cuviință, documentele care stau la baza declarației justificative și constată temeinicia acesteia, efectuează restituirea sumei, debitează banca vânzătorului, căruia îi remite o copie

după declarație; banca țării vânzătorului debitează cu suma restituită contul acestuia. Vânzătorul analizează temeinicia restituirii operate de cele două bănci și, în funcție de motivul invocat de cumpărător, după completarea documentelor sau îndeplinirea scadenței de plată, prezintă din nou documentele pentru plata lor prin incaso documentar cu acceptare ulterioară. Cererile de restituire nejustificate — recunoscute de cumpărător sau stabilite pe calea arbitrajului — se sancționează cu penalități de 0,10% asupra sumei restituite pentru fiecare zi de reținere, calculată din ziua restituirii sumei și până în ziua plății definitive, fără însă ca penalitatea să poată depăși 5% din suma restituită fără temei legal. O situație specială o prezintă plățile provenite din reclamațiile privind cantitatea, calitatea sau penalitățile datorate, care se pot face atât prin transferul, din inițiativa debitorului, direct creditorului a sumei recunoscute, cât și prin incaso documentar cu acceptare ulterioară. În aceste situații, debitorul are dreptul să ceară restituirea sumei plătite prin incaso documentar cu acceptare ulterioară, dacă face dovadă că a răscumpărat din proprie inițiativă suma respectivă. Menționăm că dreptul de a cere restituirea sumelor nedatorate se prescrie, potrivit C.G.L.—C.A.E.R. 1968/1975, § 93, în doi ani de la nașterea dreptului.

## 7. PRELUAREA MĂRFURILOR DE CĂTRE CUMPĂRĂTOR — TRANSMITEREA DOCUMENTAȚIEI TEHNICE — GARANTAREA CALITĂȚII — RECLAMAȚII

### 7.1. PRELUAREA MĂRFURILOR LA DESTINAȚIE — CONSTATAREA CALITĂȚII

Preluarea mărfurilor de către cumpărător constituie obligația sa fundamentală, care este urmată de aceea de a plăti prețul, în cazul în care plata nu s-a făcut înainte ca mărfurile să fi ajuns la destinație.

a) Preluarea mărfurilor de către cumpărător. Locul unde se preiau mărfurile livrate de către cumpărător este determinat prin condiția de livrare adoptată prin contract și prin instrucțiunile de expediere. Astfel, în cazul condiției de livrare Ex Works, Regulile Incoterms 1953 prevăd, la pct. 1, obligația cumpărătorului „să preia mărfurile de îndată ce-i sînt puse la dispoziție în locul și la timpul convenit în contract, precum și să achite prețul convenit în contract”. În cazul în care condiția de livrare este C.I.F., aceleași reguli prevăd pentru cumpărător obligația „să ia mărfurile în primire la portul de destinație convenit...” La preluarea mărfurilor, cumpărătorul este în drept să verifice cantitatea și calitatea mărfurilor și, dacă riscurile au trecut asupra lui, poate formula reclamații împotriva vânzătorului numai dacă lipsurile sau defecțiunile constatate se datorează culpei acestuia.

b) Constatarea calității mărfurilor de către cumpărător. Regula generală este că la controlul de calitate cumpărătorul este obligat să respecte modalitatea de control prevăzută în contract. Cu alte cuvinte, atât elementele de referință cât și tehnologia folosită trebuie să fie identice cu

cele utilizate de vânzător și asupra cărora părțile au convenit la încheierea contractului. Astfel, în cadrul unor livrări de betoane, cumpărătorul extern a reclamat calitatea, prezentând un buletin de analiză a rezistenței, din care rezultă că proba prelevată și supusă analizei de laborator nu a rezistat la presiunea înscrisă în documentația tehnică anexă la contract. La o cercetare atentă a buletinului de analiză a rezultat că proba prelevată sub formă de cub avea laturile de 7 cm, potrivit normelor tehnice din țara cumpărătorului, iar în contract s-a prevăzut ca latura cubului luat pentru analiză să fie de 10 cm. Comisia de arbitraj de la București a respins acțiunea pe considerentul că nu s-a făcută dovada lipsei de calitate prin modalitatea de control prevăzută în contract. De asemenea, C.A.B., prin Hotărîrea nr. 84/1978, a statuat că stabilirea calității mărfii livrate printr-o analiză făcută în afara clauzelor contractuale nu este opozabilă vânzătorului. Într-o altă hotărîre (nr. 120/1978) se reține că dacă prin contract părțile au stabilit condițiile de verificare a calității mărfurilor, nerespectarea acestor condiții face inopozabilă constatarea făcută.

### 7.2. TRANSMITEREA DOCUMENTAȚIEI TEHNICE — REGULI PRIVIND FOLOSIREA EI

În cazul unor anumite mărfuri, transmiterea de către vânzător a documentației tehnice cumpărătorului determină însăși utilizarea acestora.

a) Transmiterea documentației tehnice de către vânzător, cumpărătorului. În funcție de natura mărfurilor — de regulă produse tehnice —, părțile stabilesc prin contract documentația tehnică pe care vânzătorul trebuie să o pună la dispoziția cumpărătorului. Față de importanța pe care o prezintă documentația tehnică în buna utilizare a mărfurilor livrate, C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75 reglementează detaliat obligațiile vânzătorului, după cum urmează: „1. Dacă în contract nu s-a stabilit ce fel de documentație tehnică (desene tehnice, specificații, instrucțiuni de întreținere și exploatare, de montaj etc.) trebuie să predea vânzătorul în executarea contractului, nici numărul seturilor, nici modalitatea și termenul de predare a acestora, vânzătorul trebuie să pună la dispoziția cumpărătorului documentația tehnică conform practicii existente în sectorul industrial respectiv din țara vânzătorului și în astfel de termene ca aceasta să asigure folosirea normală a mașinilor și/sau utilajelor, punerea lor în funcțiune, întreținerea lor, precum și reparațiile curente. 2. Documentația tehnică trebuie să fie întocmită în așa fel încît să asigure posibilitatea utilizării normale a mașinilor și/sau a utilajelor în producție, iar la instalații complexe, efectuarea montajului — dacă contractul nu prevede că lucrările de montaj vor fi efectuate de vânzător —, punerea lor în funcțiune, exploatarea și întreținerea lor în procesul de exploatare, precum și reparațiile curente. 3. Documentația tehnică trebuie să fie întocmită în limba convenită prin contract. 4. În documentația tehnică trebuie să fie indicate numerele cores-

punzătoare ale contractului, ale comenzii și ale partizii. 5. Documentația tehnică prevăzută în contract, care se expediază odată cu marfa, trebuie să fie ambalată în hirtie impermeabilă sau într-un alt mod care s-o ferească de deteriorare, care ar putea surveni în timpul transportului mărfii. 6. Dacă prin contract nu s-au stabilit termenele de predare, de vânzător către cumpărător, a desenelor fundațiilor sau a sarcinilor de construcție ori a datelor necesare pentru proiectarea fundațiilor, aceste termene vor fi ulterior convenite de părți". (§ 24).

b) **Folosirea documentației tehnice.** Față de faptul că documentația tehnică transmisă cumpărătorului poate constitui un veritabil drept de proprietate industrială a vânzătorului (invenție brevetată sau sub formă de know-how), prin contract se stabilește regimul juridic al acesteia, respectiv limitele de folosire a ei de către cumpărător. Legat de acest aspect al documentației tehnice, C.G.L.—C.A.E.R. prevede următoarele: „1. Dacă prin contract nu s-a stabilit altfel, vânzătorul păstrează dreptul exclusiv asupra documentației tehnice transmise cumpărătorului. 2. Cumpărătorul are dreptul să folosească documentația tehnică ce i se pune la dispoziție, asupra căreia vânzătorul păstrează dreptul exclusiv, sau să permită folosirea acesteia numai pe teritoriul țării sale și numai pentru întreținerea mașinii și/sau utilajului pentru care s-a transmis această documentație, pentru exploatarea și repararea acestora (inclusiv fabricarea pieselor de schimb necesare pentru reparații). 3. Documentația tehnică predată conform contractului nu poate fi publicată. 4. În cazul rezilierii contractului, documentația tehnică transmisă cumpărătorului de către vânzător trebuie să fie restituită fără întârziere la cererea acestuia, dar nu mai târziu de trei luni din ziua rezilierii contractului. 5. Dacă marfa se execută după documentația tehnică a cumpărătorului, prevederile respective din prezentul paragraf se extind asupra raporturilor dintre părți cu privire la documentația tehnică". (§ 25).

### 7.3. GARANTAREA CALITĂȚII MĂRFURILOR LIVRATE

Specific vânzării internaționale de mărfuri de utilizare îndelungată este garantarea calității lor, element esențial al competitivității.

a) **Termenele de garanție — condiții.** Clauza de garanție implică în mod necesar stabilirea unei perioade de garanție înăuntrul căreia vânzătorul răspunde pentru vicii. Stabilirea acestei perioade în contracte se poate face prin folosirea unor criterii legale sau a unor criterii convenționale fixate prin acordul părților. Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/75, § 29, stabilesc termene de garanție pentru unele mărfuri. Pentru toate celelalte mărfuri nespecificate în Condiții, termenele de garanție urmează să se stabilească prin contract de către cei doi parteneri. Sunt stabilite termene de garanție pentru: produse mecanice fine și articole optice, 9 luni de la data livrării; mașini și aparate de scris, 12 luni din ziua punerii în funcțiune, însă nu mai mult de 15 luni de la data livrării; mașini grele și utilaje mari, 12 luni din ziua punerii în funcțiune

dar nu mai mult de 24 luni de la data livrării; pentru instalații complexe, termenele de garanție se prevăd a fi și mai lungi, convenindu-se asupra lor prin contract. În Condițiile generale de livrare C.E.E.—O.N.U., clauza de garanție este prevăzută prin înscrierea unor prevederi referitoare la condițiile de garanție; perioada de garanție este stabilită în luni, urmînd ca partenerii să concretizeze aceste perioade prin contract. De asemenea, Condițiile generale de livrare amintite prevăd posibilitatea pentru părți de a prevedea în contracte o durată de zile de utilizare a mărfii, precum și o reducere a perioadei de garanție, în cazul unei utilizări peste durata zilnică stabilită. De regulă, garanția acordată de vânzător se materializează în certificatul de garanție privind calitatea mărfurilor, care se eliberează după livrare, odată cu documentele de plată. Pe tot parcursul perioadei de garanție, vânzătorul răspunde pentru calitatea mărfii, în special pentru calitatea materialelor întrebunțate la fabricarea acesteia, pentru construcția mașinilor și a utilajelor (dacă utilajele, mașinile etc. nu sînt fabricate după desenele cumpărătorului), precum și pentru acele caracteristici ale mărfii care sînt convenite prin contract. Potrivit C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, § 35, „în cazul reparării sau înlocuirii mărfurilor defecte ori a părților de marfă defecte, termenul de garanție pentru utilajul sau pentru mașinile de bază se prelungește cu timpul cît utilajele sau mașinile nu au putut fi utilizate din cauza defectelor ivite". Aceleași condiții generale prevăd, la § 34, că vânzătorul nu poartă răspundere pentru garanție, dacă dovedește că defectele constatate nu au apărut din vina sa, ci s-au produs îndeosebi ca urmare a efectuării montajului, reparării utilajelor ori mașinilor în mod necorespunzător de către cumpărător, din cauza nerespectării instrucțiunilor de exploatare și de întreținere, precum și a modificărilor efectuate de cumpărător la utilaje și mașini.

b) **Garanții privind piesele de schimb — obligația de livrare.** În contractele de vânzare internațională părțile stabilesc termene de garanție și pentru piesele de schimb, precum și obligația vânzătorului de a le livra cumpărătorului. Cu privire la acest aspect al garanțiilor de calitate, C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, prevăd următoarele: Dacă prin contract nu s-a stabilit altfel, termenele de garanție pentru piesele de schimb livrate împreună cu mașinile sau utilajele expiră odată cu termenele de garanție pentru aceste mașini și utilaje. (§ 36). „1. Garanția pentru piesele de schimb de uzură rapidă livrate se stabilește de comun acord între vânzător și cumpărător, ținîndu-se seama de practica internațională. Garanțiile convenite se prevăd în contract. 2. La cererea cumpărătorului, dacă în contract nu se prevede altfel, vânzătorul trebuie să asigure, pe întreaga perioadă de garanție convenită pentru mașini și utilaje, livrarea pieselor de schimb de uzură rapidă pentru care nu a fost acordată garanție sau al căror termen de garanție este mai mic decît termenul de garanție al mașinilor și utilajelor de bază, în cantități care se stabilesc ținîndu-se seama de exploatarea normală a acestor mașini sau utilaje și de utilizarea normală a acestor piese de schimb. Dacă valoarea acestor piese de schimb nu este inclusă în prețul mașinilor sau al utilajelor, piesele de schimb se livrează contra unei plăți suplimentare". (§ 37).

#### 7.4. FORMULAREA RECLAMAȚILOR — TERMENE ȘI MODALITATE DE SOLUȚIONARE

Dacă regula generală este că ultimul act al derulării îl reprezintă primirea mărfurilor și plata prețului de către cumpărător, mai sînt și unele cazuri în care executarea contractului se prelungește cu încă o fază, de nedorit pentru vânzător — soluționarea reclamațiilor privind cantitatea și calitatea mărfurilor livrate.

a) **Formularea reclamațiilor de către cumpărător — termene.** Reclamațiile privind calitatea sau cantitatea mărfurilor livrate trebuie să fie făcute de cumpărător în condițiile și în termenele prevăzute în contract. C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, la § 72, prevăd: „1. Reclamațiile pot fi formulate: a) cu privire la calitatea mărfii — în decurs de 6 luni de la data livrării; b) cu privire la cantitatea mărfii — în termen de 3 luni de la data livrării; c) cu privire la mărfurile pentru care se acordă garanție — în maximum 30 de zile de la expirarea termenului de garanție, cu condiția ca defectele să fie descoperite în cursul perioadei de garanție. 2. Reclamațiile referitoare la calitatea și cantitatea legumelor și fructelor proaspete perisabile trebuie formulate în termene mai scurte decît cele prevăzute la literale a) și b) de la punctul 1 al prezentului paragraf. Termenele concrete pentru prezentarea reclamației la aceste mărfuri se stabilesc prin contract. 3. Ne prezentarea reclamației în termenele menționate la punctul 1 din prezentul paragraf sau stabilite în conformitate cu punctul 2 din prezentul paragraf privează pe cumpărător de dreptul de a se adresa arbitrajului“. Într-un dosar soluționat de Comisia de arbitraj de la București s-a constatat că reclamația remisă vânzătorului a fost făcută cu încălcarea termenului prevăzut în textul citat mai sus. Prin Hotărîrea nr. 34/1978 s-a statuat că nerespectarea dispozițiilor § 72—73 din C.G.L.—C.A.E.R. privind forma și termenul în care trebuie făcute reclamațiile atrage respingerea acțiunii reclamantului, acesta fiind decăzut din dreptul de a se adresa arbitrajului. O problemă deosebită o constituie reclamațiile privind cantitatea mărfurilor constatate la destinație, cu privire la care condițiile generale menționate, la § 73, prevăd următoarele: „1. În cazul în care din împrejurările cauzei nu este clar cine trebuie să poarte răspunderea pentru lipsurile cantitative și calitative ale mărfii (cărăușul ori expeditorul mărfii) sau cînd este posibilă răspunderea amîndorura, iar reclamația se formulează față de cărăuș, cumpărătorul, pentru a nu pierde dreptul de a formula reclamația față de vânzător ca urmare a depășirii termenului, trebuie în limitele termenelor de prezentare a reclamațiilor către vânzător, să-l comunice că a formulat reclamația față de cărăuș. 2. Dacă din explicațiile cărăușului sau din hotărîrea instanței judecătorești reiese că expeditorul mărfii trebuie să răspundă pentru pretenția respectivă, cumpărătorul este obligat să trimită vânzătorului, fără întîrziere, după primirea de la cărăuș a comunicării de respingere sau a hotărîrii instanței judecătorești, documentele justificative ale reclamației, împreună cu o copie de pe scrisoarea cărăușului sau de pe hotărîrea instanței judecătorești. În acest caz, reclamația se consideră prezentată în termen“. Reclamațiile se formu-

lează în scris și trebuie să conțină toate elementele necesare vânzătorului să identifice partida de marfă la care se referă și în ce anume constau defecțiunile sau lipsurile cantitative. De asemenea, ele trebuie să fie însoțite de acte doveditoare întocmite potrivit prevederilor din contract.

b) **Termenele de soluționare a reclamațiilor de către vânzător.** Celeritatea operațiunilor comerciale internaționale impune ca soluționarea reclamațiilor să se facă într-un termen cit mai scurt, motiv ce determină părțile să înscrie în contract termene care, în funcție de natura mărfurilor, variază între termene calculate în ore, în cazul mărfurilor perisabile și termene care pot merge pînă la 30—60 de zile. C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, la § 76, pct. 1, prevăd că „vânzătorul este obligat să analizeze reclamația privind calitatea sau cantitatea mărfii și să răspundă cumpărătorului asupra fondului reclamației (să confirme acordul pentru satisfacerea ei integrală sau parțială ori să comunice refuzul de satisfacere integrală sau parțială) fără întîrziere, dar nu mai tîrziu decît în cursul termenului prevăzut în contract. Dacă un asemenea termen nu este stabilit prin contract, atunci răspunsul asupra fondului reclamației trebuie să fie dat de către vânzător neîntîrziat, nu mai tîrziu de 60 de zile, iar în privința uzinelor și a instalațiilor complexe — în decurs de 90 de zile de la data primirii reclamației de către vânzător“. Termenele de mai sus pot fi prelungite de către părți, la propunerea justificată a vânzătorului.

c) **Consecințele nesoluționării reclamațiilor în termenele stabilite.** În raport cu cumpărătorii din țările cu economie capitalistă, consecințele nesoluționării reclamațiilor în termenele stabilite sînt cele prevăzute în contract; de regulă, în lipsa unui răspuns, partea nemulțumită de modul cum a fost executat contractul se adresează, prin acțiune, la arbitrajul comercial internațional ales de părți. În cazul parțenilor din țări membre ale C.A.E.R. Condițiile generale de livrare, la § 76, pct. 7, prevăd următoarele: „Dacă vânzătorul nu va da răspunsul asupra fondului reclamației în termenul prevăzut la punctul 1 al prezentului paragraf, iar cumpărătorul se va adresa arbitrajului înainte de primirea răspunsului, taxele de arbitraj se suportă de vânzător indiferent de soluția litigiului“. Punctul 3 al paragrafului citat prevede că în situația în care în interiorul termenului de soluționare a reclamației „dacă vânzătorul a făcut propunerea de prelungire a acestui termen, iar cumpărătorul nu a fost de acord și se va adresa arbitrajului, problema taxelor de arbitraj va fi rezolvată de către arbitraj. În funcție de soluția litigiului“. În practica întreprinderilor noastre de comerț exterior, sînt destul de frecvente cazurile în care nu se dau răspunsuri în cadrul termenelor de soluționare a reclamațiilor. Ca urmare, chiar dacă acțiunea cumpărătorului-reclamant se respinge, taxele de arbitraj rămîn în seama pîritului. Cum asemenea cheltuieli în valută sînt determinate de neglijența în serviciu a comercialistului căruia îi revine obligația să răspundă la reclamație sau să ceară un nou termen de la cumpărător, obligație neindeplinită, contravaloarea în lei a valutei plătite urmează să fie imputată în sarcina acestuia.

d) **Modalități de soluționare pe cale amiabilă a reclamațiilor privind calitatea mărfurilor livrate.** Practica, uzanțele și unele reglementări internaționale au statuat o serie de modalități de soluționare a reclamațiilor formulate de cumpărători, în funcție de natura lor. Astfel, în cazul lipsurilor cantitative dovedite ca fiind produse din culpa vânzătorului, acesta este obligat să livreze în completare mărfurile lipsă, sau să restituie contravaloarea lor, după caz. În situațiile în care reclamațiile se referă la calitatea mărfurilor modalitățile de soluționare lor pe cale amiabilă sînt: acordarea de bonificații, înlăturarea defectiunilor semnalate, înlocuirea mărfurilor defecte, cu altele bune. Cu privire la aceste aspecte ale executării contractelor, C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, la § 75, prevăd: „1. La prezentarea reclamației cu privire la cantitate, cumpărătorul are dreptul să ceară fie livrarea cantității lipsă, fie restituirea sumei plătite pentru cantitatea de marfă lipsă. 2. La prezentarea reclamației cu privire la calitate, cumpărătorul este în drept să ceară fie înlăturarea defectelor constatate, fie o bonificație. 3. În cazul în care cumpărătorul cere înlăturarea defectelor, vânzătorul trebuie să repare fără întârziere, pe contul său, defectul sau să înlocuiască marfa defectă. 4. În cazurile indicate la punctul 3 din prezentul paragraf, dacă marfa nu poate fi utilizată conform destinației pînă la înlăturarea defectului, cumpărătorul este în drept să ceară vânzătorului plata de penalități ca pentru întârzierea în livrare, în cuantumul prevăzut la § 83, calculate de la data prezentării reclamației pînă la data înlăturării defectului

sau pînă la data livrării unei alte mărfi în schimbul celei defecte. Valoarea penalității pentru o partidă sau o unitate de marfă nu poate depăși însă 8% din valoarea mărfii defecte sau a părții de marfă defectă care urmează să fie reparată sau înlocuită, inclusiv penalitatea pentru întârziere în livrare, dacă o astfel de întârziere, a avut loc și penalitatea a fost deja calculată. 5. În cazul în care părțile convin o bonificație pentru marfă în locul înlăturării defectului, la convenirea cuantumului bonificației părțile trebuie să convină dacă suma penalității calculate și/sau plătite în conformitate cu punctul 4 din prezentul paragraf se include în suma bonificației sau bonificația se plătește peste această penalitate. 6. Dacă părțile au convenit cuantumul bonificației, dar lipsește înțelegerea lor asupra faptului dacă penalitatea prevăzută la punctul 4 din prezentul paragraf se include în suma bonificației sau bonificația se va plăti peste această penalitate, în cazurile în care prejudiciile efective suportate de cumpărător ca urmare a neutilizării mărfii pînă în momentul convenirii bonificației: sînt mai mici decît valoarea penalităților — penalitatea calculată și/sau plătită se reduce la valoarea prejudiciilor efective; sînt mai mari decît valoarea penalităților — prejudiciile efective care depășesc valoarea penalităților sînt plătite de vânzător, cumpărătorului, dacă acest lucru este prevăzut în acordul bilateral”.

dr. Al. DETEȘAN

## Întrebări și răspunsuri

● **IONEL SERGIU FLORIN — Botoșani,** solicită lămuriri cu privire la prescripția dreptului de a cere executarea silită. Potrivit art. 6 din Decretul nr. 167/1958, dreptul de a cere executarea silită în temeiul oricărui titlu executoriu se prescrie prin împlinirea unui termen de 3 ani, iar în raporturile dintre unitățile socialiste, de un an. Prescripția începe să curgă — în baza art. 7 din același act normativ — de la data cînd se naște dreptul de a cere executarea silită, adică în cazul dv. — de la data rămîinerii definitive a sentinței penale. Prescripția se intrerupe, potrivit art. 16. lit c din Decretul nr. 167/1958 printr-un act începător de executare. Conform Deciziei de îndrumare nr. 5/1968 a Plenului Tribunalului Suprem cererea de executare adresată de unitatea creditoare executorului judecătoresc are ca efect intreruperea prescripției. După intreruperea prescripției începe să curgă un nou termen de prescripție de 3 ani care poate fi intrerupt printr-o nouă cerere de executare. Potrivit aceleiași decizii de îndrumare, poprirea făcută de unitatea creditoare sau numai cererea acesteia către unitatea terț poprit are același efect intrerupător de prescripție, ca și cererea de executare. Pe cale de consecință, în cazul în

care în perioada de 8 ani și 8 luni, unitatea creditoare a făcut cereri de executare judecătorești (prin executorul judecătoresc) ori cereri de poprire, prescripția a fost intreruptă. Debitul fiind personal, nu pot fi urmărite bunurile altor persoane și nici retribuția soției.

● **FABRICA MATERIALE REFRACTARE — Dej,** solicită lămuriri cu privire la cheltuielile de transport în cazul restituirii paletelor plane tip OFR pe care se livrează cărămizi. Potrivit art. 54 din Ordinul MATM nr. 96/1981, „la restituire, paletele, șlingurile și accesoriile se predau franco stația de încărcare”. Aceasta înseamnă că unitatea beneficiară are obligația să restituie paletele și să suporte cheltuielile de transport pînă la stația de încărcare a produselor.

● **MOISE V. ȘERBAN — com. Grindu jud. Ialomița.** Potrivit prevederilor art. 11 din Legea nr. 1/1970, în cazul unei fuziuni sau absorbției sau al desprinderii unei părți din patrimoniul unei organizații socialiste, personalul trecut la o altă unitate ca efect al acestor operațiuni se consideră transferat în interesul serviciului. Trebuie să vă adresați la U.J.C.A.P. Ialomița sau la D.P.M.O.A.S. Ialomița.

● **ASOCIAȚIA LOCATARILOR Bd. Magheru 32—36 București.** Potrivit prevederilor art. 8 alin. 1 din Statutul asociațiilor de locatari, aprobat prin Decretul nr. 387/1977, în cazul clădirilor proprietate mixtă, adică proprietate socialistă și a unor persoane fizice (cum este cazul relatat de dv.), în comitetul asociației va fi ales ca membru cel puțin un proprietar persoană fizică. Aceasta înseamnă că indiferent de numărul proprietarilor persoane fizice cel puțin unul va fi ales în comitet. Bineînțeles, că adunarea generală poate alege în comitetul asociației și mai mulți membri dintre proprietarii persoane fizice, dar nu are o asemenea obligație.

● **TEODORESCU VASILICA — București** solicită lămuriri cu privire la repartizarea cheltuielilor comune. Cheltuielile privind consumul de apă se repartizează proporțional cu numărul persoanelor, indiferent de numărul zilelor din cursul unei luni, în care acestea au fost prezente la domiciliu. Cheltuielile privind consumul de gaze pentru bucătării și spălătorii se repartizează după numărul de persoane care folosesc instalațiile respective.

● **INTREPRINDEREA COMERCIALĂ DE STAT MIXTĂ, TIRGU SECULESC.** — Obiectele de inventar de mică valoare sau de scurtă durată, aflate în folosință, care și-au îndeplinit durata de serviciu normată și nu se mai pot folosi, fiind uzate 100 la

sută, în procesul de producție, se scot din gestiune în conformitate cu prevederile normelor metodologice privind contabilitatea unităților economice, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor nr. 595/1970, date în aplicarea H.C.M. nr. 1885/1970. Pentru scoaterea din uz a obiectelor de inventar, echipamentului și materialelor de protecție date în folosință se completează formularul „Proces-verbal de scoatere din uz” — cod 14—27, cu aprobarea conducerii unității, fără a intra în prevederile Decretului nr. 49/1982.

● **C. MUNTEANU, București.** — De reducerea unei părți din contribuțiile datorate pentru întreținerea copiilor în grădinițe, prevăzută la art. 7 din Decretul nr. 65/1982, pot beneficia și părinții ai căror copii sînt înscriși în alte grădinițe decît cea organizată de unitatea în care și desfășoară activitatea.

● **ȘTEFAN DÓVI, Brașov.** — Art. 16 din Legea nr. 1/1970 prevede ca în cazul în care unitatea a întocmit acțiune penală împotriva unei persoane, aceasta fiind trimisă în judecată pentru fapte penale, incompatibile cu funcția deținută, conducerea unității are obligația să-l suspende din funcție. Pe timpul suspendării nu se plătesc drepturile de retribuție și nici alocația de stat pentru copii. În cazul achitării, persoana respectivă are dreptul la plata retroactivă a tuturor sumelor ce i s-ar fi convenit în perioada suspendării. Dacă a intervenit o condamnare (rămasă definitivă) persoana în cauză nu mai are nici un drept.

● **TOADER MIRON, Cluj-Napoca.** — În anii 1979—1980 ați ocupat o funcție pentru care n-ați îndeplinit condițiile de vechime în specialitate. Dacă puteți dovedi că ați fost numiți în funcția respectivă (sau delegat pe această funcție), vă puteți adresa organului de jurisdicție a muncii din unitatea unde ați lucrat pînă la 31 mai 1980 solicitînd, în baza art. 176 din Codul muncii, diferența de retribuție convenită. Trebuie observat că nu există un prejudiciu pentru unitate, întrucît ați prestat efectiv munca în funcția respectivă.

● **EMANOIL ONICAL, Danicel, Vilcea.** — Legea nr. 57/1974 nu prevede posibilitatea ca la revenirea dv. în învățămînt să vi se stabilească o retribuție mai mare decît aceea prevăzută pentru funcția la care urmează să reveniți, cu vechimea de 30 de ani. În alte unități din economie unde se aplică un alt sistem de retribuție (de pildă, în unitățile economice, ale administrației de stat etc.), Decretul nr. 100/1979 prevede posibilitatea — în cazuri similare — stabilirii unei retribuții apropiate sau

cel mult egale cu aceea avută anterior trecerii în altă funcție, fără să se poată însă depăși retribuția maximă prevăzută pentru noua funcție.

● **MARTIN MAG, Șimleul Silvaniei, Sălaj.** — Potrivit art. 8 din Legea nr. 1/1970, privind organizarea și disciplina muncii în unitățile socialiste de stat, persoana care a lucrat într-o unitate, pe baza aceluiași contract de muncă încheiat pe perioadă nedeterminată, are vechime neîntreruptă în aceeași unitate. Din scrisoarea dv. rezultă că unei persoane i s-a suspendat contractul de muncă și că, la încheierea suspendării, persoana în cauză a reluat munca pe baza aceluiași contract de muncă. În această situație beneficiază de recunoașterea vechimii neîntrerupte în muncă și în aceeași unitate. Perioada în care contractul de muncă a fost suspendat nu se include însă în vechimea în muncă și nici în vechimea neîntreruptă.

● **ARPAD LENART, Satu Mare.** — Acordul global se aplică în condițiile și cu respectarea prevederilor art. 12 din Legea nr. 57/1974, astfel cum a fost modificată prin Legea nr. 4/1978. În principiu, întregul personal din atelierele de proiectare poate fi retribuit după această formă de retribuție, inclusiv economiștii care participă la elaborarea lucrărilor prin întocmirea devizelor de antecalcul și postcalcul, și la celelalte calculații din diferitele faze de cercetare și proiectare. Organul ierarhic superior este competent să examineze situația specifică a unității unde lucrați și să propună — eventual — consiliului științific, reexaminarea deciziei sale.

● **FRANCISC SVISCSA, Vulcan.** — Concediul de odihnă de care ați beneficiat în anul 1979 (25 august — 13 septembrie) după absolvirea școlii de maiștri corespunde reglementărilor în vigoare la acea dată.

● **ION ARGINTEANU, Focșani.** — Pentru a vi se recunoaște vechimea neîntreruptă în muncă și în aceeași unitate, este necesar să obțineți o dovadă din care să rezulte că la data de 1 Iulie 1962 a fost desființată activitatea de proiectare și organizare a teritoriului, în cadrul raionului Focșani. Eventual, puteți obține o asemenea dovadă chiar de la Oficiul de proiectare și de organizare a teritoriului Galați, respectiv de la unitatea care a preluat activitatea respectivă.

● **IUSTIN PREDESCU, Rm. Vilcea.** — Munca peste durata normală poate să fie prestată în situații deosebite, în legătură cu interesele producției și ale muncii (art. 119 din Codul muncii). Munca peste durata normală poate fi prestată pînă la 120 ore pe an, pentru o persoană, pe baza aprobării prealabile a centralelor, minis-

terelor și celorlalte organe centrale, comitetelor executive ale consiliilor populare județene și al municipiului București, cu acordul uniunilor simdicatelor de ramură. În art. 120 se prevede că orele suplimentare se compensează cu timp liber corespunzător. Din scrisoarea dv. nu rezultă dacă a probarea prestării orelor suplimentare s-a făcut cu respectarea condițiilor mai sus prevăzute. Nerespectarea lor atrage răspunderea disciplinară a celor ce au încălcat-o. Neexistînd prejudiciu — în situația relatată de dv. — nu este cazul să vi se impute sumele reprezentînd retribuția pentru timpul liber corespunzător orelor suplimentare prestate și pe care le dovediți cu acte.

● **CONTABILI C.A.P., Osica de Sus, Olt.** — În ipoteza în care ați lucrat în cooperativă pe baza unor contracte de muncă, fiind retribuiți cu retribuția prevăzută pentru contabilii (nu cu norme convenționale), iar unitatea a vărsat în perioada executării contractelor cota de asigurări sociale, aveți dreptul să vi se recunoască vechimea în muncă pentru perioada lucrată, astfel cum se prevede în art. 9 din Legea nr. 3/1977. Această vechime se înscrie — obligatoriu — în carnetele de muncă.

● **EMILIA BOBE, Alexandria.** — Inginerul aflat în anii I și II de activitate face parte, ca și restul personalului cu studii superioare, din categoria personalului tehnic de execuție, avînd aceleași condiții de acordare a retribuției prevăzute pentru această categorie de personal. Această reglementare este stabilită în art. 34—49 din Legea nr. 57/1974, astfel cum a fost modificată prin Legea nr. 4/1978.

● **MIRCEA GH. VODISLAV, Tîceni, Gorj.** — Conform prevederilor alin. (3) a art. 33 din Legea nr. 57/1974 (astfel cum a fost modificată prin Legea nr. 4/1978), numărul personalului încadrat la ultima gradăție nu poate depăși 5—8% din totalul personalului încadrat pe gradații din cadrul fiecărei unități. La alin. (2) al aceluiași articol se prevede că trecerea la gradația ultimă (a 6-a sau a 7-a după caz) se poate face excepțional și numai cu confirmarea organului ierarhic superior al unității. Trecerea la gradațiile 5—6 și 7 se poate face numai în limitele cotelor de 10% din numărul rezultat din aplicarea procentului de pînă la 30% din totalul personalului încadrat pe gradații. Legea nr. 4/1978 nu prevede o derogare pentru personalul care la data aplicării (1 Ianuarie 1979) era încadrat la ultima gradăție, devenită penultima în urma modificării Legii nr. 57/1974.

**Vă  
prezentăm**

# ÎNTRERINDEREA DE AVIOANE DIN BUCUREȘTI

Amplasată pe una dintre cele mai mari platforme industriale din țara noastră (Băneasa), Întreprinderea de avioane din București și-a început activitatea cu peste trei decenii în urmă sub denumirea de Atelierele de reparat mașini volante sau Întreprinderea de reparații material aeronautic. Continuând tradiția vechilor fabrici de avioane din România ca S.E.T. și I.C.A.R. — București, I.A.R. — Brașov și ASTRA — Arad, aceste ateliere au evoluat an de an, devenind o importantă unitate economică a industriei noastre constructoare de mașini.

În prezent, Întreprinderea de avioane din București execută reparații pentru toate tipurile de avioane și elicoptere, precum și reparații pentru motoare cu piston și cu reacție ce echipează elicopterele și avioanele din dotare. Beneficiind de condiții tehnice excelente, de cele mai moderne utilaje și tehnologii și de un colectiv cu bogată tradiție în domeniul aerospațial, Întreprinderea de avioane București a trecut și la construcția de avioane de transport și utilitare ca: IAK-11, IAK-18, AN-24, AN-2, M-4, IL-14, IL-18 sau IAR-813, IAR-818, IAR-821, IAR-822 etc.

Întreprinderea de avioane din București s-a făcut cunoscută pe plan mondial pentru realizările în marea serie de avioane de turism și comerț „Islander” sau alte tipuri de aeronave utilitare, sanitare,

de turism și poștă, agricultură. Un moment deosebit în diversificarea construcțiilor de aeronave este cel din 1969, cind Întreprinderea de avioane București a lansat construcția avionului de turism și transport ușor BN 2 „Islander”.

În ziua de 27 august 1982 a avut loc în Capitală o importantă premieră a industriei noastre aeronautice: lansarea primului avion de linie ROMBAC 1—11, construit la Întreprinderea de avioane București — Băneasa. Această nouă realizare de prestigiu demonstrează cu elocvență înalta calificare și competență a inginerilor, tehnicienilor și muncitorilor de la această întreprindere.

ROMBAC 1—11 este destinat atât transportului de pasageri, cât și de mărfuri, el făcînd parte din clasa mediu-curier seria 500, cu o autonomie de zbor de 2500—3000 km și o capacitate de 119 locuri. Dotat cu aparatură ultramodernă și realizat la un înalt nivel, aparatul are o viteză de croazieră de 850 km/oră și zboară la o altitudine de 10 000 m. Este echipat cu 2 motoare Spey 512 cu reacție, asigură un zbor agreabil în deplină securitate și în condiții de un înalt grad de confort.

Ion VASILESCU

