

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Informarea operativă în domeniul prețurilor internaționale

2. S-a amintit în prima parte a articolului despre organizarea specifică a fondului de date privind prețurile internaționale într-o structură de bază de date. Soluția a fost impusă de două considerente importante, asigurarea unei maxime selectivități a accesului la o anumită informație dorită și obținerea unor performanțe bune pentru timpul de răspuns. Întreaga experiență practică în exploatarea bazei de date a prețurilor internaționale a confirmat justetea orientării către o astfel de organizare, sistemul fiind pregătit să furnizeze instantaneu informații de detaliu sau prelucrate pentru orice produs existent în fondul de date. Mai mult, întregul sistem este astfel conceput încât să se confere posibilitatea accesului oricărui utilizator interesat, în mod direct la fondul de date și fără a necesita o instruire prealabilă de specialitate.

Amintind aceste caracteristici ale bazei de date, cu referire specială la accesul colectiv la informație, în conti-

nuare vom prezenta două aplicații care își găsesc deja o deplină valorificare în practică.

1. **Evoluția cotațiilor de bursă și a prețurilor de tranzacție** (raport săptămânal): acest tip de raport periodic întocmit automat valorifică concomitent datele băncii de date la diferite niveluri de prelucrare din fișierele proprii. De asemenea, raportul dă informații rezultate din prelucrare în momentul editării. Din punct de vedere al conținutului, raportul poate fi „standard” în sensul că el cuprinde mărfuri de bursă reprezentative din diferite domenii (metale neferoase, laminate de oțel, produse petroliere, cauciuc, piei, produse agroalimentare), astfel încât acesta, prin prisma informării operative să intereseze cit mai mulți beneficiari, sau „la cerere”, caz în care structurarea pe produse ține cont de necesitățile de informare ale unui singur beneficiar.

Mărfurile din raport sînt identificate prin denumire, piața unde cotează și condiția de livrare. Informațiile de preț sînt următoarele: media anuală a anului trecut, mediile lunare ale lunii anterioare celei de raportare din anul curent și anul precedent, mediile săptămânale din săptămîna curentă și săptămîna precedentă. Elementul de prelucrare îl constituie diferența mediei săptămînii curente față de cea precedentă.

Evoluția cotațiilor de bursă și a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe

(—dolari/tona — dacă nu se specifică altfel)

Marfa	Piața	Condiția de livrare	1981	septembrie		1982		Diferența
				1981	1982	11 oct.- 17 oct.	18 oct.-față de 24 oct. săpt. preced.	
Aluminiu primar								
lingouri 99,5%	Depozit	bursă, disponibil	1262,84	1169,30	959,54	959,85	960,45	+0,60
Cositor	Depozit	bursă, disponibil	14154,77	14929,32	12676,29	12422,60	12439,31	+16,71
Plumb	Depozit	bursă, disponibil	726,52	763,30	515,28	508,08	505,06	-3,02
Zinc	Depozit	bursă, disponibil	845,91	938,79	749,50	772,22	759,99	-12,23

Raportul este întocmit de regulă, la sfîrșitul săptămînii calendaristice (sîmbăta), deci după încheierea săptămînii de bursă. Raportul standard este preluat de buletinul zilnic „Piața Internațională” editat de Institutul de Economie Mondială luni, acesta ajungînd în timp operativ la

toți abonații. (Buletinul menționează și factorii care au influențat prețurile în săptămîna respectivă). Aceleași termene de elaborare și transmitere comportă și un raport întocmit „la cerere”.

Un aspect foarte important care merită să fie mențio-

Supliment la
nr. 45 1982

Revista
ECONOMICA

nat în legătură cu acest raport săptămânal este acela al posibilităților de compunere opțională, diferită de cea prezentată pînă acum. Un prim aspect este acela că oricare utilizator care este interesat pentru un anumit sector de piață își poate defini un panel specific de produse, alegînd indiferent care din referințele disponibile în bază. Mai mult, în măsura în care formatul standard de redac-tare a referințelor comparative nu produce satisfacție pen-tru anumite tipuri de analize, utilizatorul își poate defini singur toate aceste elemente. El poate propune analizei orice perioadă săptămînală, nu neapărat ultima săptămî-nă, de asemenea, în măsura în care în perioada scursă pînă la data analizei s-au înregistrat fenomene semnificative, la care analistul dorește să se raporteze el, are libertatea de a cere sistemului de programe să includă ca elemente de comparație mediile săptămînilor, lunilor sau anului pe care le consideră cele mai ilustrative. Astfel, utilizînd în mod concret variatele posibilități de comparare a raportu-lui, se poate obține un material bogat de analiză pentru cunoașterea cit mai amănunțită a evoluției prețurilor pen-tru produsele care îl interesează în mod deosebit pe a-nalist.

Din punct de vedere practic, raportul „Evoluția cotațiilor de bursă și a prețurilor de tranzacție” trebuie să servească analizelor săptămînale ale tendințelor de preț, el fiind întocmit pe baza rapoartelor conținînd cotațiile zil-nice, care au fost prezentate în numărul trecut al Suplî-mentului de Relații financiar-valutare și comerciale inter-naționale. Deci, el va sintetiza, sub forma unei medii, evolu-ția cotațiilor din săptămîna considerată, în comparație cu săptămîna trecută, redînd și sensul modificării nivelu-lui de preț prin diferențele pozitive sau negative.

Avînd în vedere celelalte elemente cuprinse în raport, sînt posibile: comparații secvențiale și încadrarea, ca ur-mare a tendinței săptămînale în tendințe de durată; com-pararea față de media lunii precedente, aceasta compa-rabilă la rîndul ei cu media aceleiași luni din anul pre-cedent și încadrarea acestora în media anuală a aceluiași an. În acest fel se poate observa dacă tendința săptămî-nală, are un caracter de durată, corespunde celor mani-festate pe termen lung (un an), reflectă modificări minore sau importante pentru conjunctura de pe piața produsu-lui respectiv. Analizele trebuie să servească în final de-terminării dacă sensul evoluției conjuncturii, a raportului cerere-ofertă reflectat sintetic în nivelul mediu de preț, se îndreaptă spre un moment optim în funcție de interesul comercial: de vânzător sau cumpărător. Raportul săptă-mînal de informare operativă analizat este însoțit de o vizualitate grafică a tendințelor exprimate în niveluri medii de preț (vezi graficul). În cadrul unor axe rectan-gulare a căror serie de reprezentare este optimizată per-manent de calculator în funcție de nivelul prețurilor la produsul analizat, sînt prezentate două curbe, respectiv: evoluția prețurilor medii lunare din anul precedent și e-voluția prețurilor medii săptămînale din anul curent. Un astfel de grafic permite analistului de preț să observe imediat corelația existentă între cele două curbe și să tragă concluziile respective.

În graficul alăturat observăm că pentru aluminiu primar, (lingouri 99,5% AL livrat din depozitul bursii din Londra, la dispoziție) în anul curent prețurile săptămînale se în-

scriu într-o tendință descendentă asemănătoare evoluției prețurilor medii din anul precedent, dar cu două precizări:

→ În anul curent ea evoluează sensibil sub cea din a-nul precedent;

→ În anul curent tendința de scădere este mai aplati-zată, probabil fiind pe punctul de a înceta, prețurile medii săptămînale din ultimele 3—4 luni prezentînd osc-ilajii frecvente etc.

În cazul cositorului (livrat din depozitul bursii din Lon-dra, la dispoziție), graficul vizualizează o tendință mai interesantă și complexă, în spatele căreia, analistul care cercetează permanent produsul respectiv, va găsi concre-tizarea influențelor unor factori de piață specifici de du-rată sau ciclici întâmplători etc.

2. Raportul TRIMEX: acest tip de raport este, de ase-menea, complet automatizat fiind destinat analizei statis-tice a evoluției prețurilor pentru fiecare produs din bază. El cuprinde trei analize distincte ale evoluției prețurilor produsului ales, care se completează reciproc într-o uni-tate conceptuală. În primul rînd este urmărită evoluția istorică, pe baza analizei dinamicii mediilor anuale, pen-tru ca o dată cu restrîngerea orizontului de analiză să se coboare gradul de extindere a informațiilor la nivelul me-diilor trimestriale și a celor lunare. În acest context, cer-cetătorul poate să-și definească în mod liber selecția pe-riodei pe care o reține în analiză și mai mult, poate eli-mina sau adăuga referințe anuale în funcție de gradul de semnificație al acestora. Astfel, este oricînd posibil a fi evitate în cercetarea tendințelor de evoluție a prețurilor a evenimentelor aleatoare, determinate de conjuncturi ac-cidentale pe piața mondială. Odată cu trecerea către a-naliza mai în detaliu a fenomenului, sistemul asigură și compararea evoluției în perioada de interes cu o perioadă de referință (de regulă, utilizatorii rețin în analiză datele de detaliu ale ultimului an, comparativ cu cele ale anului precedent, dar aceasta nu exclude posibilitatea de a se-

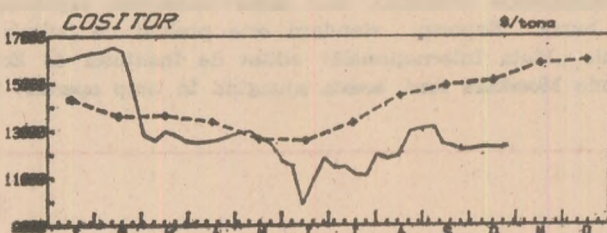
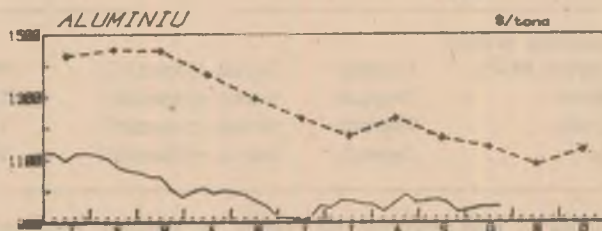
INDEX

Evoluția cotațiilor

LEGENDA

— Medii Săptămînale 1982

--- Medii Lunare 1981



lecta în mod liber, și independent una de cealaltă, perioada de analiză și cea de comparație, în funcție de gradul de semnificație a dinamicii fenomenului. Raportul furnizat va include astfel informația absolută de preț și modificările în timp ale acesteia relevate prin indici cu bază fixă sau bază în lanț.

În sfârșit, una din formele cele mai importante pentru utilizator de manifestare a puterii de selectivitate în structurarea raportului este opțiunea de realizare a sintezelor grafice anexe, atunci când ele se impun pentru mai buna sesizare a tendințelor. Pentru materializarea acestei opțiuni sistemul de programe de prelucrare conservă selecția deja definită de utilizator și pune la dispoziție un pachet puternic de algoritmi pentru efectuarea reprezentării, alegerea automată a scării de reprezentare, definirea caracterului liniilor de trasare, asigurarea unicității lor, adnotarea automată a graficelor în funcție de valorile variabilelor și de perioadele selectate, titrarea automată a raportului și editarea legendei, utilizarea optimă a spațiului de reprezentare grafică în funcție de caracterul variației prețurilor în perioadele diferite. Mai mult, utilizatorul are libertatea selectării și a culorii în care se editează reprezentarea grafică.

Raportul TRIMEX a fost gândit să răspundă, în primul rând, argumentării analizelor conjuncturale trimestriale ale pieței internaționale a mărfurilor de bază și a altora. Desigur, el completează și vizualizează concluziile referitoare la evoluția prețurilor, variabilele dependente de alți factori de influență care caracterizează piața: producția, consumul, exportul, importul, raportul cerere-ofertă și alți factori specifici fiecărei piețe. Raporturile nivelurilor medii lunare și trimestriale ale prețurilor în anul curent față de cel considerat de bază permit nu numai comparații utile pentru determinarea sensului evoluției prețului pe termen scurt (de exemplu de la un trimestru la altul), dar și găsirea de similitudini în evoluția acestuia în ani diferiți cu posibilitatea relevării caracterului sezonier sau ciclic al acestuia, bineînțeles la scară diferită.

În același timp, evoluția trimestrială poate fi ușor încadrată în evoluția istorică selectată de utilizator pentru a observa continuități sau discontinuități în tendințele de bază, pe termen lung, precum și repetări de situații de evoluție, sub influența unor factori comuni sau diferiți etc. Gama largă de posibilități de comparație pe care le oferă raportul TRIMEX, cu prelucrările corespunzătoare de dinamică, alături de experiența în cunoașterea pieței de către utilizator este un stimulente pentru acesta în elaborarea de prognoze de preț pe termen scurt. De altfel, într-un viitor apropiat, în funcție de selecția datelor dorită de utilizator, raportul TRIMEX va fi completat cu evaluări de nivel de preț pe termen scurt, pe baza modelării de către calculator a trendului.

S. VOICU
N. POP

Opinii controversate privind tendința de creștere a cursului dolarului S.U.A.

Evoluția cursurilor de schimb pe principalele piețe valutare occidentale a înregistrat, în ultimul timp o anumită nervozitate determinată de diverse evenimente politice și economice interne țărilor a căror monedă cotează pe respectivele piețe (alegerile în R.F. Germania, deficitul record al balanței comerciale a S.U.A. pentru luna august 1982, planul de relansare economică a Japoniei în valoare de 200 miliarde yen; devalorizarea coroanei suedeze cu 16% anunțată de guvernul socialist suedez etc.). Cu toate acestea, dincolo de anumite oscilații care modifică mai mult sau mai puțin ierarhia cursurilor de schimb, ceea ce remarcă experții piețelor valutare este faptul că moneda americană înregistrează o cerere fermă, este o monedă „foarte cerută”. Încadrarea acestei constatări în tendințele evoluției cursului dolarului din ultimii 2 ani nu face decât să întărească întrebarea: care sînt motivele aprecierii persistente a cursului dolarului față de celelalte valute occidentale în perioada menționată?

Redăm în continuare un punct de vedere sau o încercare de a răspunde la această întrebare făcută de HUDSON INSTITUTE — S.U.A., organism specializat în analiză economică-prospectivă.

Creșterea aproape fără întrerupere a cursului dolarului înregistrată în ultimele circa 20 de luni a fost un fenomen surpriză care a dat peste cap multe prognoze pe plan economic. Mai mult, această tendință prelungită peste așteptări a dus la o anumită deteriorare în climatul relațiilor interoccidentale (S.U.A. — Europa de Vest — Japonia), a multiplicat incertitudinile în tentativele de relansare a economiei mondiale, a întreținut tensiunile existente în cadrul sistemului financiar internațional.

Fără îndoială, toate aceste efecte pot fi puse pe seama caracterului excesiv restrictiv al politicii monetare a S.U.A., a menținerii la un nivel extrem de ridicat a ratelor dobânzilor. Acești factori sînt reali, strînși legați de contextul economiei interne a unei țări (dar cu influențe deosebite în exterior, mai ales în cazul S.U.A. „a cărei monedă joacă rolul de valută internațională de rezervă), dar nu și suficienți pentru a explica tendința persistentă de creștere a cursului dolarului. Chiar dacă — conform declarațiilor lui MICHAEL BLUMENTHAL, fost ministru al finanțelor S.U.A., această tendință este pe punctul să se modifice, anumite concluzii ale studiului elaborat în cadrul lui HUDSON INSTITUTE rămîn interesante.

După cum precizează însuși autorul studiului, se pare că analiști versați în problemele valutare tind să uite două elemente foarte importante când este vorba de bani. În primul rând se uită că dolarul S.U.A. este, de departe, încă principalul instrument utilizat pe piețele financiare internaționale. În al doilea rând, banii, în esență nu sînt altceva decît o altă marfă supusă legii cererii și ofertei. Aceste precizări, considerate de autor fundamentale trebuie să ne ducă la următoarea concluzie: valoarea unei monede, și cu atât mai mult cînd este vorba de dolarul

S.U.A. nu este determinată decît în mod indirect, de fenomene ale evoluției economiei interne a țării.

Reținînd aceste precizări, se poate trece, foarte pe scurt, la analiza factorilor „clasici” care ar putea explica evoluția cursului dolarului S.U.A. din ultimii aproape 2 ani. Unul dintre aceștia este situația balanței globale de plăți a S.U.A. pe principalele ei componente. Astfel, soldul balanței plăților curente, ca urmare a unei expansiuni viguroase a exporturilor și serviciilor S.U.A., a limitării importurilor precum și încasărilor de beneficii din străinătate, a rămas pozitiv în ultimii 3 ani. Soldul balanței mișcărilor de capital pe termen lung a cunoscut în 1981, o modificare radicală, în sensul că S.U.A., pentru prima dată în perioada postbelică, au devenit net importatoare de capital pe termen lung. La această modificare au contribuit, fără îndoială, investițiile directe de capital în economia S.U.A. printre care se numără cele făcute de firmele RENAULT și NISSAN.

Soldul balanței mișcării capitalurilor pe termen scurt, începînd cu anul 1979, grație măsurilor de susținere a monedei americane și reformei controlului monetar introduse de sistemul Federal de Rezerve — a fost cu mici excepții excedentar.

Prin prisma elementelor balanței globale de plăți a S.U.A., studiul identifică însă doar unul din componentele așa numitului factor „psicho-economic”, care influențează piețele valutare și a cărui acțiune determină variația ratelor dobînzilor și taxelor oficiale de scont ale băncilor centrale, operațiunile speculative, etc.

Pînă acum analiza nu aduce în obiectiv decît lucruri cunoscute. Totuși, ce influențe încă neidentificate explică tendința persistentă de apreciere a cursului dolarului din ultimul timp? Există un alt ansamblu de factori care a scăpat analizelor de rutină privind evoluția cursului de schimb al dolarului și anume cel reprezentat de excedentele financiare ale țărilor exportatoare de țitței și de creșterea datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare, două fenomene strîns legate printr-o trăsătură comună: denominarea lor în dolari S.U.A.

Cererea mondială pentru dolarul S.U.A.

— în miliarde dolari —

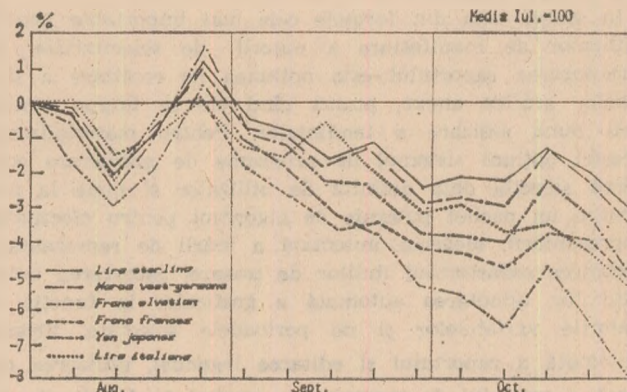
Indicatori	1978	1979	1980	1981
Balanța plăților curente ale S.U.A.	-14,1	1,4	3,7	6,5
Balanța capitalurilor pe termen lung a S.U.A.	-8,3	-13,9	-6,8	-10,4
Balanța capitalurilor pe termen scurt a S.U.A.	9,8	20,3	32,5	26,0
Excedentul OPEC	4,5	62,0	113,0	63,0
Dobînzi la datoria externă a țărilor în curs de dezvoltare	44,7	60,2	68,6	92,3
Total	35,9	130,0	211,0	198,2
Cererea mondială de dolari ajustată ¹⁾	26,1	105,6	174,7	167,1

¹⁾ Ajustarea s-a făcut prin luarea în calcul a soldului total al balanței globale a S.U.A. și 80% din excedentele

OPEC și din dobînzile plătite de țările în curs de dezvoltare la datoria externă.

Sursa : Hudson Institute

Evoluție cursurilor valutare



În ceea ce privește excedentele OPEC trebuie să avem în vedere că 75—90% din valoarea comerțului internațional cu țitței este finanțată în dolari S.U.A., iar în cazul țitțeiului exportat de țările OPEC această proporție poate fi și mai mare. Excedentul țărilor OPEC, după o majorare de 3000% în anii 1972—1974, aproape că dispare în 1978, pentru a cunoaște noi creșteri semnificative după cel de al doilea șoc petrolier (ne reamintim că în 1979, prețul exprimat în dolari a cunoscut aproape o dublare). Cumulat pentru anii 1979, 1980 și 1981, excedentul țărilor OPEC reprezintă circa 250 miliarde dolari.

În ceea ce privește datoria externă a țărilor în curs de dezvoltare, conform statisticilor bancare aceasta este denumită în proporție de 80—90% în dolari. Intrucît rambursarea ei se face tot în dolari, se poate aprecia că și serviciul datoriei externe este denumit în aceeași proporție în dolari. În plus, trebuie menționat că volumul dobînzilor plătite de țările în curs de dezvoltare la datoria externă a crescut în medie cu circa 25% pe an din 1973-încoace. În cadrul acestei evoluții sînt semnificative creșterile de o și mai mare amplitudine ca cea de 50% din anul 1978 și de circa 33% din anii 1979 și 1981.

Se observă că fiecare din componentele principale ale cererii mondiale pentru dolarul S.U.A. a cunoscut sporuri substanțiale în ultimii 3 ani, ceea ce a determinat creșterea de ansamblu a acestora. În ipoteza în care se consideră că atât excedentele financiare ale OPEC, cit și serviciul datoriei externe se traduc în practică în tranzații financiare denominate în proporție de 80% în dolari S.U.A., rezultă că cererea mondială ajustată pentru moneda americană a crescut în medie cu 85% pe an, în perioada 1979—1981.

Se poate aprecia că sporurile cvasisimultane înregistrate de excedentele OPEC și de datoria țărilor în curs de dezvoltare au avut o incidență majoră asupra cursului dolarului, influențată probabil de anumiți factori specifici economiei americane respectiv mișcările de capital pe termen scurt. În acest context, studiul elaborat la Hudson Institute, pornind de la rolul pe care îl joacă o valută de rezervă internațională, concluzionează că factorii ca

și determină valoarea sint în primul rând, marile fluxuri economice internaționale și în al doilea rând și în mai mică măsură forțele economiei naționale emitente, cum sint fenomenul inflaționist sau dobinzile la împrumuturi.

Creșterea cererii mondiale pentru dolarul S.U.A. își are deci „originea” în structura și organizarea actuală a economiei mondiale, care afectează, în schimb, mai puțin celelalte valute occidentale importante și deloc preferințele investitorilor pe termen scurt.”

dr. Napoleon POP

Restructurări în producția și comerțul mondial

Industria chimică japoneză

Confrunțați cu supracapacitatea ce tinde să se croniclezeze, cu penuria de materii prime, care determină importuri costisitoare, cu spirala costului energiei și cu ridicarea costului forței de muncă producătorii japonezi din industria chimică au în vedere două direcții de acțiune:

- restructurarea activității în unele sectoare de bază;
- adâncirea specializării în producție, îndeosebi în cadrul chimiei de mic tonaj.

Aceste considerente pornesc de la dorința satisfacerii atât a necesităților pieței interne cât și a creării unor disponibilități pentru piețele externe precum și a renunțării la unele produse chimice de bază în favoarea produselor mai elaborate.

Conceptia amplasării unor instalații petrochimice în alte țări, pe baza teoriei transferului ramurilor energointensive și poluante, a suferit unele reconsiderări în ultimul timp, sub presiunea dificultăților create de cel de-al doilea șoc petrolier. Astfel în domeniul petrochimic grupul Mitsui dorește să abandoneze proiectul din Iran, solicitând suportul statului japonez, firma Asahi Chemical Ind. a renunțat la planurile de cooperare cu guvernul indonezian (la care urma să participe și grupul Exxon), Mitsubishi și Asahi au aminat pentru deceniul următor demararea proiectelor din Alaska, Asahi Chemical Ind. și Mitsui Toatsu Ch. întâmpină greutăți legate de costul infrastructurii (foarte ridicat) la realizarea unui proiect din Australia, Showa Denko a renunțat la planul de a produce polietilenă de densitate joasă și medie în Canada (Alberta) împreună cu firma Marubeni și alte 2 firme canadiene.

Deși materiile prime petrochimice pot fi obținute mai ușor în alte țări, investiția specifică este atât de ridicată încât afectează negativ nivelul profiturilor (foarte scăzut în primii 5 ani). Actualmente costul de realizare a unor produse petrochimice este mai redus pentru instalațiile din Japonia complet amortizate, care produc pe baza importului de materii prime, decât în noile instalații construite în țările cu resurse.

Scoaterea din uz a instalațiilor mai vechi din Japonia ridică chestiunea localizării noilor instalații. Și continuă să se încerce implantarea în străinătate a noilor capacități în acest sens exemplul lui Sumitomo este elocvent, firma

dezvoltând împreună cu guvernul singaporez un important complex petrochimic, intenționând totodată să producă PVC în Canada (Alberta) în colaborare cu alte firme. Firma Mitsubishi manifestă încă optimism față de posibilitățile de dezvoltare a petrochimiei în Arabia Saudită, unde statul s-a angajat să furnizeze gaz natural la un preț redus astfel că ar urma să fie produse din gaz natural cca. 2 mil. tone de etilenă pe an la costuri de aproape 4 ori mai reduse față de produsul obținut din naftă în Japonia. De asemenea Arabia Saudită poate asigura pe termen lung o mare parte din necesitățile de țitel ale Japoniei.

În 1982 industria petrochimică japoneză a înregistrat o scădere a producției de etilenă și a derivaților acesteia cât și niveluri fluctuante ale producției unor intermediari, elastomeri și polimeri. În plus importul de produse chimice din Coreea de Sud, Taiwan, S.U.A., Canada, cum sint etilen-glicolul, acrilonitrilul, stirenul și polistirenul, a afectat situația producătorilor japonezi, care au avut de înfruntat concurența unor produse ieftine și de calitate.

Producătorii japonezi au reușit să determine Agenția resurselor naturale și energiei să liberalizeze importul de naftă, ce a reprezentat 40% din necesitățile de consum în anul fiscal 1981/82 și va reprezenta 50% în anul fiscal 1982/83. Prețul naftel produse în Japonia este fixat pe baza prețului CIF al naftel importate, reducerea sa fiind posibilă și datorită diminuării impozitului de către Ministerul industriei și comerțului internațional (MITI), politică care va continua în viitor.

Reducerea capacităților de etilenă cu 30% preconizată de MITI, este menită a redresa situația profiturilor industriei petrochimice. Ea este realizabilă atât prin închiderea unor instalații învechite cât și prin modernizarea celor menținute în producție, implicând firmele Mitsui, Sumitomo, Mitsubishi, Tosen Sekiyakagaku, Nippon Petrochemicals, Idemitsu Petrochemical, Maruzen Petrochemical și Shin Daikyowa Petrochemicals. Anticipând intrarea în funcțiune a complexului de la Singapore în cursul trim. II 1983, firma Sumitomo a închis o capacitate de etilenă de 75.000 tone, menținând doar instalația de 330.000 tone de lângă Tokyo. Închiderea în trim. III 1982 a unor capacități însumând 200.000 tone prevestește atingerea obiectivului fixat de MITI de reducere a producției de etilenă de la 5,4 mil. tone în 1982 la 4—4,5 mil. tone în 1985.

Sprrijinul statului față de eforturile producătorilor se manifestă pe linia promovării conceptului specializării pe produsele elaborate și în direcția creșterii exporturilor. La acest ultim punct un produs ca acidul sulfuric, la care exportul s-a dublat în anul fiscal 1981/82 (600.000 tone), oferă un exemplu tipic de sprijin eficient al statului, Japonia ajungând un exportator de talia R.F.G. și penetrând puternic pe piețele Mexicului, Canadei, Braziliei, Chinei și unor țări din sud-estul Asiei. După ce statul a desființat cartelul de export al producătorilor de îngrășăminte, Japan Urea and Ammonium Sulphate Export Co., s-a decis formarea unui nou cartel de export în cadrul căruia cererile importatorilor vor fi făcute publice. La exportul către China se va aplica o politică coordonată de preț în virtutea căreia se va realiza egalizarea

veniturilor exportatorilor. De asemenea statul va intensifica colaborarea cu firmele ce realizează produse chimice destinate agriculturii, mai ales pentru lărgirea de bușeelor de export.

Iolanda DĂDUIANU
Petre PRISECARU
I.E.M.

Relații financiare internaționale

Sistemul de finanțare pe piața S.U.A.

FINANȚAREA CONSUMATORILOR

5. Finanțarea cheltuielilor făcute de consumatori, se face fie din resursele proprii disponibile ale consumatorilor, fie pe baza creditului de consum. Această din urmă formă a luat o deosebită amploare în S.U.A.

Sistemul Federal de Rezerve nu controlează creditul de consum, dar o lege din 1969 specifică faptul că toate componentele creditului de consum (rata dobânzii; ponderea plății cash; perioada de creditare etc.) trebuie bine precizate. De exemplu, pentru cumpărările de bunuri de consum de folosință îndelungată (inclusiv automobile) condițiile de creditare sînt, de obicei, 20-33% plata cash și rambursarea valorii rămase în rate pe o perioadă de 1-3 ani de la efectuarea vânzării — cumpărării.

Instituțiile de acordare a creditului de consum. Principalele instituții financiare care acordă credit de consum în S.U.A. sînt băncile comerciale (aproape jumătate din creditul de consum) și companiile de finanțare comercială (cca. 25%). În rest, creditul de consum este acordat direct de producători sau comercianți; marile societăți producătoare sau comerciale au companii financiare proprii de finanțare a consumatorilor (General Motors Acceptance Corp.; Ford Motor Credit Corp.; Sears Roebuck Acceptance etc.).

Tipuri ale creditului de consum. Tehnica creditului de consum acordat de băncile americane și de producători sau comercianți este uniformă. Consumatorul semnează o serie de polițe, în care dobînda este dedusă anticipat și obține sumele necesare. De regulă, împrumutul este garantat cu produsul cumpărat. Împrumutul se rambursează prin rate anuale și este purtător atât de dobîndă, cît și de anumite comisioane bancare. Valoarea creditului de consum se stabilește în funcție de veniturile solicitantului.

În afara acestor forme clasice ale creditului de consum, în ultimii ani în S.U.A. s-au dezvoltat două tehnici: cărțile de credit (credit cards) și conturile de cheltuieli la magazine (charge accounts with stores). Fiecare sînt disponibile persoanelor fizice după verificarea veniturilor, locului de muncă, referințelor bancare și bonității solicitantului. Cele mai importante cărți de credit în S.U.A. sînt Bank Americard și Master Charge.

TEHNICI DE FINANȚARE PE TERMEN MEDIU ȘI LUNG DIN SURSE PRIVATE

Principalele tehnici de finanțare pe termen mediu și lung (peste un an) în S.U.A. sînt emisiunile de obligațiuni și

împrumuturile acordate de băncile comerciale, societățile de finanțare comercială, băncile de economii și societățile de asigurări.

Împrumuturile acordate de băncile comerciale. Termenul de rambursare al acestor împrumuturi este maximum de 5 ani, dar în cazul unor solicitanți din anumite ramuri industriale (electronică, aeronautică etc.) se pot acorda împrumuturi pe 8 ani. În mod obișnuit rambursarea se face în rate semestriale, iar în unele cazuri se pot obține perioade de grație de 1-2 ani. Creditul se acordă conform prevederilor acordului de credit încheiat între bancă și solicitant. Acordul cuprinde condiționările privind comportamentul financiar al debitorului (printre acestea s-ar putea număra stabilirea și păstrarea unor garanții reale, obligația de a nu ipoteca anumite proprietăți etc.). Rata medie a dobânzii la împrumuturile pe termen mediu și lung tinde să fie apropiată de cea la împrumuturile bancare pe termen scurt (de multe ori băncile comerciale stabilesc rata dobânzii la împrumuturile pe termen lung în funcție de evoluția dobânzii preferențiale). În situația unor împrumuturi de mare amploare se formează sindicate bancare, împrumuturile astfel acordate purtînd comisioane speciale.

Creditele revolving. Sînt corespondentele pe termen lung ale livrărilor de credit (acestea din urmă sînt deschise pentru maxim 1 an). Prin aranjamentele de credit revolving companiile solicitante au garantate din partea băncilor posibilitatea de a obține credite pe termen lung, în limita plafonului stabilit și a perioadelor de valabilitate a aranjamentului. Împrumuturile sînt acordate contra semnării unor trate la 90 de zile; tratele se refinnolesc (prelungesc) la scadență. Acordurile revolving sînt încheiate pe perioade de trei ani, iar dobînda la împrumuturile trase poartă o dobîndă corelată cu nivelul dobânzii preferențiale.

Pentru sumele neutilizate din cadrul acordului se plătesc comisioane de cca. 0,5%. Acordurile de credit revolving conțin condiționări referitoare la comportamentul debitorului, care pot fi mai aspre sau mai puțin aspre decît în cazul creditelor bancare singulare. Creditele revolving pot fi aranjate cu o singură bancă sau cu un grup de bănci.

Împrumuturile pe fonduri fixe. În S.U.A., astfel de credite (Chattel loans) se acordă de instituțiile financiare pe baza ipotecării fondurilor fixe (echipament, mașini, utilaje) ale clientului. Există mai multe tehnici de acordare a acestor împrumuturi, termenele lor de rambursare fiind între 2 și 12 ani, în funcție de valoarea fondurilor fixe și de amortizarea acestora.

Împrumuturile ipotecare. Sînt împrumuturi pe termen lung — pînă la 20 ani — acordate pe baza ipotecării pămîntului și construcțiilor. Dobînda este fixă, (cca. 10%) sumele împrumutate ajung pînă la 75% din valoarea ipotecată și de multe ori este posibilă refinanțarea sau rescadențarea împrumutului. Principalele instituții care acordă împrumuturi ipotecare în S.U.A. sînt băncile de economii, băncile comerciale și societățile de asigurare.

Plasamentele private de hirtii de valoare (în special emisiuni de obligațiuni). Pentru obținerea de împrumuturi pe termen mediu și lung, companiile americane folosesc frecvent calea plasamentelor private de hirtii de valoare. Aceste plasamente iau, de regulă, forma emisiunilor de obligațiuni. Conform reglementărilor federale (Securities

and Exchange Commission) pentru ca un plasament de hirtii de valoare să fie considerat privat trebuie îndeplinite trei condiții:

— hirtile trebuie oferite numai unor investitori dinainte informați;

— numărul acestor investitori trebuie să fie limitat (totuși, în anumite condiții, numărul lor poate ajunge la maximum 150);

— hirtile trebuie achiziționate de investitori cu intenția de a fi păstrate în portofoliul lor și nu reinvestite;

În aceste condiții, emisiunea nu este considerată publică (adică nu este destinată publicului larg și comercializării ulterioare la bursă) și nu trebuie înregistrată la SEC (Securities and Exchange Commission). Totuși, unele plasamente care implică tranzacții interstatale trebuie înregistrate la SEC.

Aproape trei pătrimi din plasamentele private sînt achiziționate de companiile de asigurări, iar restul, în proporții relativ egale, de fondurile de pensii, fondurile fiduciare, băncile comerciale. Pentru a efectua un plasament privat, o companie trebuie mai întîi să obțină informațiile de specialitate necesare de la o bancă de investiții sau o firmă de consultanță financiară, acestea din urmă cunoscînd ce tip și ce mărime a emisiunii poate fi absorbită de piață. În anumite situații este, însă, posibil ca emisiunea să fie negociată direct cu un investitor (sau un grup de investitori). Condițiile de emisiune sînt, de regulă, menționate în cadrul unui acord în care se definește cu exactitate tipul hirtii de valoare, limitele impuse activității financiare a emițătorului și detaliile emisiunii. Pe parcursul perioadei de valabilitate a hirtii emise, emițătorul trebuie să furnizeze investitorilor — periodic — informații financiare și de altă natură.

Costul total al emisiunilor private pe piața americană este, de regulă, mai scăzut decît costul emisiunilor publice în principal ca urmare a faptului că spezele publice, comisioanele de subscriere și costurile tipăririi sînt relativ scăzute, contrabalansînd rata dobînzii (cuponul) care de multe ori este mai mare decît la emisiunile publice. Filialele firmelor străine au utilizat și utilizează cu succes această cale de finanțare pe termen lung. De multe ori, chiar firmele străine care n-au filiale pe teritoriul S.U.A., ci numai relații de afaceri cu parteneri americani, apelează la această cale care se dovedește de multe ori mai avantajoasă decît împrumuturile bancare directe.

Leasing-ul. O metodă frecvent folosită în S.U.A. pentru a finanța achizițiile de fonduri fixe — în special de echipament tehnologic — o constituie închirierea acestuia, contra onorariilor unor taxe plătibile periodic. Închirierea se poate face, fie pe termen lung (de obicei perioada de viață a utilajului), fie pe termen scurt. În S.U.A. bunurile cel mai frecvent închiriate sînt automobile, camioane, echipament de prelucrare a informațiilor, echipament industrial și echipamente de birou. Se mai închiriază clădiri pentru birouri, depozite de mărfuri și vase maritime. Mai mult de 40% din volumul total al echipamentului închiriat în S.U.A. este închiriat de societăți specializate de leasing, 40% de producători și distribuitori și 20% de bănci. Conform calculelor și aprecierilor de specialitate,

costul total al leasing-ului este sensibil mai mare decît cel al unui împrumut bancar corespunzător achiziționării echipamentului respectiv (acest lucru rezultă, de altfel, din necesitatea ca societatea de leasing să-și asigure finanțarea proprie precum și o anumită marjă de profit).

Finanțarea interimară. Instituțiile financiare americane pot pune la dispoziția companiilor care sînt la începutul activității lor o categorie specială de facilități financiare. Această facilități, numită finanțare interimară, se acordă, pe termen de 1-3 ani, în special de companiile de finanțare comercială, firmelor care, neavînd renume și capital suficient pentru a constitui garanții generale, nu pot obține finanțare directă din partea băncilor comerciale și nici nu se pot lansa în emisiuni private. Fondurile sînt folosite pentru cumpărări de materii prime și materiale (finanțarea stocurilor) pentru cumpărări de echipament sau pentru depășirea unei dificultăți financiare temporare. Împrumutul se garantează prin dreptul de retențiune asupra activelor cumpărate, iar firma creditoare își bazează împrumutul pe planurile viitoare ale clientului și pe capacitatea acestuia de management. Prezintă un grad ridicat de risc, finanțarea interimară este mai scumpă decît alte facilități de credit.

Împrumuturi către companiile mici. În S.U.A., activitatea companiilor mici este protejată prin lege, fiind supravegheată de agenția guvernamentală „Small Business Administration” (SBA). Finanțarea companiilor mici este facilitată de societăți financiare specializate aflate sub controlul SBA (Small Business Investment Companies — SBIC). Pentru a beneficia de împrumuturile SBIC, firmele solicitante trebuie să aibă valoarea activelor totale sub 5 milioane dolari, iar valoarea capitalului propriu sub 2.5 milioane dolari. Împrumuturile SBIC se fac, de regulă, pe baza emiterii de către solicitant de obligațiuni convertibile (obligațiuni care se pot transforma în acțiuni) și au termene de rambursare între 5 și 20 ani; în anumite condiții se pot obține împrumuturi pe 30 ani. Dobînzile sînt corelate cu nivelul dobînzilor pe piața americană a capitalurilor.

IMPRUMUTURI PENTRU AFACERI RISCANTE

În S.U.A. există o serie de instituții financiare — așa numitele „venture capital companies” — specializate în finanțarea afacerilor cu grad ridicat de risc: Heyzer Corp. (Chicago); New Court (New York); Citicorp Venture Corp. Ltd (New York). Ele acordă împrumuturi cu precădere firmelor mici care au un potențial productiv ce prezintă interes. Spre deosebire de băncile comerciale care au ca primă preocupare evitarea riscului de credit, aceste instituții se lansează în proiecte care ar putea să nu fie încununete de succes. În analizarea proiectului pe care îl vor finanța, aceste instituții se bazează în primul rînd pe performanțele trecute și capacitatea echipei de conducere implicate, precum și pe studiul de marketing asupra produsului ce urmează a fi lansat. Împrumuturile sînt de regulă de mică amploare (între 250.000 și 750.000 dolari).

Mugur ISĂRESCU
I.E.M.

Adaptarea la condițiile pieței internaționale în operațiunile de leasing

Pe măsura extinderii operațiunilor de leasing, pe piața internațională, asistăm, în ultima perioadă, și la diversificarea acestora, atât ca modalități de organizare cât și ca tehnici juridice și de comercializare.

În mod concret, „scumpirea capitalului”, determinată de ratele înalte ale dobânzii a dus la o creștere a complexității și amplitudinii operațiunilor de leasing.

În forma sa clasică leasingul constă dintr-o operațiune ce cuprinde trei faze: vânzarea-cumpărarea, contractul de locație și opțiunea finală la dispoziția utilizatorului (locatar).

În ultima perioadă se accentuează tot mai mult rolul băncilor și a unor instituții specializate (create de obicei tot pe lângă bănci de prim ordin) ca finanțatori. Astfel: Manufacturer Hanover Trust, Bankers Lessors, Bootle Leasing Corporation — în S.U.A., Locofrance și La Compagnie Europeenne d'Equipement — în Franța, Elco, Mercantile Credit Ltd. Industrial Leasing and Finance Ltd., United Dominions Trust — în Anglia, Deutsche Leasing G.m.b.H. — în R.F.G., Credit Suisse — în Elveția sînt numai cîteva din instituțiile finanțatoare care au investit capitaluri de peste 5 milioane US dolari în operațiuni de leasing.

Reglementarea contractului de leasing cunoaște particularități deosebite în S.U.A. ca o consecință a instabilității pieței financiare ai cărei factori de risc îi constituie din punct de vedere al participanților la contractul de locație rata dobânzii și inflația. Acestea determină, în cadrul noilor reglementări ale leasingului, cadrul pentru fixarea unei chirii variabile în funcție de cursul pieței. Astfel, variația ratei dobânzilor determină axarea negocierii contractului pe fixarea punctului de întîlnire ale intereselor utilizatorului (ce preferă o chirie variabilă atunci cînd dobînda este în creștere). Rata inflației influențează aprecierea valorii bunului închiriat, creșterea necontrolabilă a acesteia fiind argumentul principal pentru stabilirea unei chirii variabile. În practică includerea acestei variații în plan contractul are loc prin indexarea chiriei în funcție de rata dobânzii și a inflației.

Chiria, ca element esențial al contractului de locație, este determinată și de modul în care sînt împărțite între părți avantajele create de reducerile de impozite (în cazul leasingului în raport cu vânzarea — cumpărarea tradițională). Practica recentă înregistrează cazuri de operațiuni de leasing, încheiate numai în scopul obținerii unor avantaje de impozitare (T.B.T. — tax benefit transfer). În acest caz contractul de locație apare numai ca simulație juridică pentru vânzarea beneficiului de impozitare. Cauza reală a unui contract de tip T.B.T. o constituie deci transferul avantajului de impozitare de firmele care realizează în general profituri mai reduse (și pentru care impozitele nu sînt mari) către firme cu profituri ridicate.

Opțiunea, reprezintă contractul prealabil, între finanțator și utilizator, cuprinzînd promisiunea unilaterală de vânzare pe care finanțatorul o face, de a vinde utilizatorului bunul respectiv, la sfîrșitul contractului de locație,

dacă utilizatorul își va manifesta voința în acest sens. Totodată, contractul de locație — în forma lui clasică — poate să cuprindă o promisiune de relocație în beneficiul utilizatorului care va putea să o accepte sau să o refuze.

Tripla opțiune a utilizatorului, existentă în sistemul clasic de leasing de a alege între restituirea utilajului, prelungirea contractului pentru o nouă perioadă, și cumpărarea utilajului la valoarea reziduală stabilită prin „prețul de piață”, este înlocuită în „noul sistem de leasing” printr-un angajament de vânzare — cumpărare a bunului. În acest caz promisiunea poate fi făcută unilateral de finanțator (în sensul vânzării bunului la sfîrșitul perioadei de locație la un preț maxim) sau de utilizator (în sensul de a plăti pentru bun un preț minim fixat anticipat), fie bilaterală atunci cînd angajamentul părților coexistă. Prețul promis anticipat este independent de valoarea de piață a bunului.

Presupunînd spre exemplu cazul în care utilizatorul se angajează să cumpere bunul la minim 10% din valoarea lui inițială, iar finanțatorul se angajează simultan să vîndă bunul la maxim 20% din valoarea lui se vor înregistra următoarele situații:

— în cazul în care prețul de piață al bunului la sfîrșitul perioadei de locație este de 40% din valoarea lui inițială, utilizatorul va plăti pentru cumpărarea lui numai 20% din valoare;

— în cazul în care valoarea de piață este de 15% a ceea va fi și prețul pe care îl plătește utilizatorul;

— în cazul în care valoarea de piață este de 7%, atunci prețul plătit utilizator a fi de 10% din valoare.

Valoarea chiriei stabilită în cazul unor astfel de angajamente reciproce făcute de finanțator și utilizator, va fi în general mai ridicată, ca efect al faptului că finanțatorul împarte cu utilizatorul valoarea reziduală a bunului la sfîrșitul perioadei de locație.

Avantajele noului sistem de leasing, apar pentru locatari (utilizatori) în cazul unor bunuri a căror valoare de piață crește sub influența unor rate înalte de inflație (mașini-unelte, mijloace de transport etc.). Aceștia erau ținuți să cumpere sub incidența sistemului tradițional, la un preț majorat pe de o parte de chirie și pe de altă parte prin însăși valoarea reziduală de piață.

În cazul altor tipuri de echipament a căror valoare morală se erodează rapid (calculatoare spre exemplu) vechiul sistem de leasing se dovedește mai avantajos pentru utilizator.

În același timp faptul că bunul închiriat prin sistemul tradițional și cumpărat de utilizator la valoarea reziduală de piață, nu este supus impozitării — spre deosebire de cazul unei cumpărări prin opțiune, constituie un argument pentru utilizarea sistemului tradițional.

Fără a se putea opta pentru folosirea exclusivă a unuia din cele două sisteme de leasing, considerăm că noul reglementări impuse de conjunctura actuală de pe piața internațională asigură o flexibilitate mai accentuată acestei modalități de finanțare.

Florin POGONARU

Redactor coordonator:
Ioan GEORGESCU

CURIER ECONOMIC LEGISLATIV

contract economic

Formarea raporturilor contractuale

Incheierea contractelor economice implică un ansamblu de acțiuni pe care unitățile economico-sociale sînt obligate să le desfășoare în vederea stabilirii clauzelor contractuale potrivit obiectivelor de plan și a prevederilor legale. Această fază dă părților posibilitatea de a-și manifesta inițiativa pentru înscrierea în contract a unor clauze concrete, expresie a cerințelor specifice activității lor. Prin realizarea acțiunilor prevăzute de lege se ajunge la stabilirea de raporturi contractuale valabile, pe baza cărora este angajată răspunderea contractuală a părților. Totodată, numai în temeiul unor raporturi contractuale valabile se poate trece la introducerea în fabricație a produselor. Dimpotrivă, un contract nul nu implică obligația unității beneficiare de a primi și plăti produsele. În consecință, prin subaprecierea procedurii de încheiere a contractelor se introduc în fabricație produse fără desfacere asigurată efectiv, acțiune interzisă prin art. 8 din Legea nr. 71/1969.

Raporturile contractuale sînt configurate, în primul rînd, prin actele de planificare. Contractul urmează să se încheie pentru produsul trecut în repartiție, pentru cantitatea indicată unității beneficiare (Decizia P.A.S. nr. 1217/1982). Repartiția dată pentru o anumită cantitate din produsul finit (prelucrat) nu se poate realiza prin încheierea unui contract pentru livrarea aceleiași cantități din materia primă ori produsul neprelucrat corespunzător (Decizia P.A.S. nr. 1686/1982). De asemenea, în temeiul unității dintre plan și contract, repartiția nu este transmisibilă între unitățile economice. Contractul nu se poate încheia cu o altă unitate, căreia unitatea beneficiară desemnată i-a transmis repartiția.

Cuprinsul contractului mai rezultă și din operațiunile procedurii de încheiere. Pentru a ști care sînt clauzele contractuale potrivit cărora urmează să se execute livrarea de produse ori executarea de lucrări trebuie să se analizeze toate actele prin care s-au configurat raporturile contractuale (comanda, proiectul de contract, obiecțiunile beneficiarului, procesul-verbal de conciliere ș.a.). Dacă unitatea furnizoare, de pildă, nu s-a limitat la confirmarea comenzii, ci a întocmit un proiect de contract, elementele incluse de unitatea beneficiară în comandă își pierd utilitatea. Într-o asemenea situație, drepturile și obligațiile părților decurg numai din elementele cuprinse în proiectul de contract (Decizia P.A.S. nr. 823/1982). De aici apare cerința menținerii elementelor care prezintă importanță pentru una din părți (cum ar fi culoarea, dimensiunile produselor, sortimentul) în toate operațiunile care duc la încheierea contractului. În privința clauzelor care n-au fost incluse în finalizarea încheierii contractului se poate considera că a acționat renunțarea tacită a părții care le-a propus.

Potrivit practicii arbitrale obiecțiunile unității beneficiare la proiectul de contract nu întrerup întotdeauna formarea raporturilor contractuale. În legătură cu soluționarea unui litigiu, unitatea beneficiară a susținut că, în situația dată, nu au fost raporturi contractuale deoarece unitatea furnizoare nu a răspuns obiecțiunilor aduse proiectului de contract. Obiecțiunile formulate contraveneau însă normelor prin care s-a interzis fabricarea produselor în variantele propuse de unitatea beneficiară. Noile propuneri ale unității beneficiare rămînînd fără obiect, s-a considerat contractul încheiat potrivit prevederilor legale în vigoare și a elementelor cuprinse în actul de planificare (Decizia

P.A.S. nr. 900/1982), prin proiectul de contract întocmit de unitatea furnizoare și semnat de beneficiară. În genere, se poate reține că, atît obiecțiunile unității beneficiare, cit și elementele noi din confirmarea comenzii introduse de unitatea furnizoare produc efectele prevăzute de lege în măsura în care nu sînt potrivnice actelor de planificare și dispozițiilor legale. În aceste limite acționează și acceptarea tacită de către unitatea furnizoare a obiecțiunilor unității beneficiare, conform art. 25 lit. e din Legea contractelor economice. Obiecțiunile care depășesc elementele din repartiție ori contravin normelor imperative se consideră neacceptate, iar drepturile și obligațiile părților vor rezulta numai din contractul întocmit de unitatea furnizoare și semnat de unitatea beneficiară, înlăturîndu-i-se noile propuneri.

Sub aspectul perioadei de stabilire a raporturilor contractuale se apreciază că termenele prevăzute de art. 25 din Legea nr. 71/1969 au caracter de recomandare, nefiind termene de decădere. (Decizia P.A.S. nr. 1465/1982). În consecință s-a respins susținerea unității furnizoare prin care se contesta existența raporturilor contractuale datorită emiterii confirmării după împlinirea termenului de 30 de zile de la primirea comenzii. Soluția se impune și în temeiul principiilor Legii nr. 71/1969 — potrivit cărora încheierea contractelor este o cerință pentru realizarea prevederilor planului național unic. Această finalitate a contractelor se realizează, în esență, prin stabilirea unor clauze precise, clare, concrete. De aceea, fără confirmarea scrisă a comenzii s-a considerat că raporturile contractuale nu s-au stabilit (Decizia P.A.S. nr. 1700/1982). Lipsa confirmării scrise — cerință impusă de lege — poate duce la confuzie în raporturile contractuale.

În sfîrșit, raporturile contractuale sînt legal stabilite dacă, pentru realizarea acțiunilor ce formează obiectul contractului, s-au îndeplinit toate cerințele prevăzute de lege. Astfel prin art. 96 din Legea finanțelor nr. 9/1972 se interzice încheierea contractelor înainte de includerea lucrărilor de investiții în planul național unic și aprobarea documentației tehnico-economice. Contractul încheiat anterior operațiunilor menționate este nul și se consideră că între părți n-au fost raporturi contractuale legal stabilite. În lipsa acestora, unitatea furnizoare nu poate pretinde obligarea unității beneficiare la penalități de întîrziere în plata prețului utilajelor livrate. (Decizia P.A.S. nr. 1629/1982).

M. PASCU

financlar

Unele aspecte privind anularea angajamentului de plată

Potrivit prevederilor art. 110 din Codul muncii, persoana care constată că în realitate nu dăborează parțial sau total suma pretinsă de unitate se poate adresa cu contestație la organul jurisdicțional competent. Așa cum s-a observat în literatura de specialitate, deși legea folosește termenul de contestație, în realitate cererea are toate caracteristicile unei acțiuni în anularea unui titlu executoriu (Sanda Ghimpu și colectiv, Dreptul muncii vol. II p. 223). Textul din Codul muncii la care ne referim (art. 110) pre-

vede că legitimarea procesuală activă în respectivul litigiu de muncă o are numai persoana ce și-a asumat angajamentul de plată. Socotim că în baza art. 45 din Codul de procedură civilă — a cărui aplicare în litigiile de muncă nu este exclusă, deoarece prevederile sale sînt compatibile cu specificul raporturilor de muncă — o astfel de acțiune poate fi promovată și de procuror, avînd în vedere pe de o parte caracterul normelor de legislația muncii de protejulare a intereselor celor ce muncesc iar pe de alta de dispoziția cuprinsă în art. 45 Cod. pr. civ. potrivit căreia procurorul poate să pornească orice (subl. ns.) acțiune în interesul oamenilor muncii, în afară de cele strict personale.

Deși calea cea mai des folosită pentru anularea angajamentului de plată este contestația la organul de jurisdicție competent și admiterea acesteia, învederăm că nimic nu se opune ca însăși unitatea să considere că validitatea angajamentului a încetat în întregime sau în parte atunci cînd cu prilejul unei verificări constată că acesta a fost luat pentru o sumă nedatorată. O atare prevedere există în art. 32 alin. 3 din Legea nr. 22/1969 cu privire la angajamentele de plată asumate pentru lipsurile din gestiune, dar credem că nimic nu se opune ca o asemenea dispoziție să poată fi extinsă asupra tuturor angajamentelor de plată deci și asupra celor referitoare la pagube de altă natură decît cele în gestiune dat fiind caracterul de protecție al normelor dreptului muncii. Considerăm însă că unitatea nu poate suspenda executarea angajamentului de plată pe perioada și cu ocazia reverificării ce a dispus-o în vederea constatării realității prejudiciului.

Dr. C. JORNESCU

raporturi de muncă

Competența organelor de jurisdicție a muncii în raport de valoarea obiectului litigiului

Litigiile dintre persoanele încadrate în muncă și unități în legătură cu încheierea și executarea contractului de muncă, precum și litigiile privind pretenții referitoare la drepturi în legătură cu desfacerea contractului sau reintegrarea în muncă în cazul în care nu se contestă temeinicia și legalitatea acestor măsuri, sînt soluționate, după criteriul valorii obiectului litigiului, fie de comisia de judecată, fie de judecătoria.

Astfel, este competentă să soluționeze litigiul de muncă, comisia de judecată în toate cazurile în care obiectul pricinii are o valoare de cel mult 5000 de lei sau este neevaluabil în bani. Pentru aceleași categorii de litigii de muncă competența de soluționare revine judecătoriei dacă obiectul lor are o valoare mai mare de 5000 de lei. (art. 13 și art. 58 din Legea nr. 59/1968; art. 173 și art. 174 din Codul muncii).

Din dispozițiile legii desprindem că litigiile neevaluabile în bani sînt soluționate de comisiile de judecată iar cele al căror obiect poate fi evaluat în bani sînt soluționate fie de comisia de judecată, fie de judecătoria după cum valoarea obiectului este de cel mult 5000 de lei sau peste 5000 de lei.

În legătură cu stabilirea competenței în raport de plafonul de 5000 de lei fixat de legiuitor drept criteriu limită între două categorii de organe de jurisdicție ni se pare

util să facem unele precizări date fiind și consecințele ce rezultă din aplicarea greșită a dispozițiilor legale cu privire la competența materială. Față de formularea art. 13 din Legea nr. 59/1968 potrivit căruia comisiile de judecată soluționează „litigiile de muncă dacă obiectul lor are o valoare de cel mult 5000 de lei”, trebuie să observăm că „plafonul de 5000 de lei” privește fiecare litigiu în parte și nu o anumită categorie de litigii sau mai multe litigii luate la un loc cum s-ar putea înțelege din exprimarea legiuitorului.

Mai exact „valoarea” obiectului litigiului sau plafonul de 5000 de lei se apreciază în considerarea cauzei generatoare a litigiului. Cu alte cuvinte „valoarea litigiului” este dată de faptul juridic care a declanșat litigiul respectiv. Astfel, dacă printr-o singură contestație persoana încadrată solicită desființarea mai multor decizii de imputare a căror sume totalizate depășesc 5000 de lei, nu se poate spune că soluționarea contestației este de competența judecătoriei. Trebuie observat — și aceasta este practica unităților socialiste — că fiecare decizie de imputare sancționează o anumită faptă, și prin urmare trebuie apreciată distinct în raport cu faptul generator de litigiu. De exemplu: dacă prin aceeași contestație se solicită desființarea unei decizii de imputare cu un obiect de 2000 de lei reprezentînd contravaloarea unor bunuri lipsă în gestiune, a uneia în valoare de 1000 de lei, reprezentînd valoarea unor sume încasate necuvenit și a altelei de 3000 de lei reprezentînd contravaloarea unor penalități de întârziere plătite beneficiarului competența de soluționare revine comisiei de judecată și nu judecătoriei, deoarece obiectul fiecărui litigiu are o valoare sub 5000 de lei.

Pe aceeași linie de gîndire, dacă persoana încadrată solicită printr-o acțiune acordarea unor drepturi în valoare de 3000 de lei, precum și anularea unei decizii de imputare emise împotriva sa pentru suma de 2500 de lei, competența de soluționare revine comisiei de judecată pentru fiecare din cele două cereri ca avînd cauze juridice distincte.

Simetric, în cazul în care unitatea emite o decizie de imputare, pentru suma de 2000 de lei împotriva mai multor persoane încadrate care au concurat la producerea pagubei respective, fiecărui revenîndu-i de plată o cotă parte în valoare de pînă la 1000 de lei, competența de soluționare a contestațiilor revine judecătoriei, pentru că valoarea obiectului litigiului este dată de valoarea totală a prejudiciului și nu de fracționarea pe cote părți a responsabilității materiale, a fiecărei persoane încadrate.

Sigur că — și subliniem acest lucru — alta ar fi situația dacă prejudiciul supus reparării este consecința unor fapte distincte chiar în cazul în care unitatea emite o singură decizie de imputare împotriva persoanelor vinovate. În concret, competența de soluționare ar urma să se stabilească în raport de fiecare fapt producător de pagube materiale.

Valoarea obiectului litigiului se apreciază în raport de suma solicitată în acțiunea sa de către reclamant. Apar, nu rareori, cazuri cînd în perioada desfășurării procedurii de judecată, reclamantul își micșorează pretențiile sau și le majorează sub sau peste plafonul limită (5000 de lei). În asemenea situații urmează ca organul de jurisdicție legal investit să-și decline competența în favoarea celui alt organ care, prin schimbarea valorii obiectului litigiului, devine competent. În ipoteza de mai sus, judecătoria își va declina competența în favoarea comisiei de judecată și respectiv comisia de judecată în favoarea judecătoriei.

În cazul în care litigiul se află pe rolul comisiei de judecată, iar aceasta exercitîndu-și rolul activ, ajunge la concluzia că persoanelor i se cuvin sume ce depășesc valoarea de 5000 de lei, va soluționa litigiul — dacă reclamantul nu-și mărește expres pretențiile — fără a putea dispune prin hotărîrea sa mai mult decît a avut persoana respectivă. Simetric, dacă judecătoria, legal investită cu judecarea unei cauze, constată că în realitate pretențiile reclamantului nu pot fi admise decît sub valoarea de 5000 de lei, nu-și va declina competența ci, va soluționa litigiul.

Arătăm mai sus că, valoarea obiectului litigiului este dată de faptul cauzator al litigiului și nu de modelul în care unitatea își recuperează creanțele sale și nici de felul în care persoana încadrată își formulează pretențiile și cu atât mai puțin de numărul de persoane responsabile de producerea unei pagube.

Se pune totuși problema să știm dacă fapta cauzatoare de prejudiciu este întotdeauna singurul criteriu de stabilire a valorii obiectului litigiului și pe cale de consecință a competenței organelor de jurisdicție sau poate și trebuie luat în seamă și un alt criteriu și anume: temeiul juridic al răspunderii persoanelor vinovate. Ne vom clarifica problema referindu-ne la o situație de fapt.

Rectificând decizia de încadrare, unitatea a hotărât ca persoana în cauză să restituie suma de 4000 de lei, reprezentând contravaloarea retribuiției încasată necuvenit pe ultimile 12 luni din valoarea totală a retribuiției plătite necuvenit pe ultimii trei ani de 12000 lei (Trib. suprem., Dec. Sect. civ. nr. 1838/1981 nepublicată). În legătură cu organul de jurisdicție competent a soluționa contestația persoanei, s-au conturat două opinii, în prima susținându-se competența judecătoriei ca instanță de prim grad, iar în a doua, competența comisiei de judecată.

În motivarea primei soluții se argumentează că, întrucât suma imputată de 4000 de lei face parte dintr-un prejudiciu unic de 12000 de lei, reprezentând retribuiții necuvenite pe un interval de trei ani provenit dintr-un singur fapt cauzator de prejudiciu, și anume: încadrarea necorespunzătoare și retribuiția necuvenită, conform art. 58 din Legea nr. 59/1968, competența de soluționare a litigiului revine judecătoriei, ca instanță de prim grad.

Trebule să recunoaștem, mai ales față de cele arătate mai sus că argumentul este pertinent, dar nu rezolvă încă problema, și lată de ce: suma încasată necuvenit pe timp de trei ani (12000 de lei) constituie o pagubă pentru unitate, dar această pagubă nu poate fi considerată ca un prejudiciu unic, deoarece răspunderea materială a persoanelor implicate are temeiuri juridice diferite. Astfel, contestatorul are obligația de restituire a sumelor încasate nedatorate, în temeiul art. 106 din Codul muncii. Obligația de restituire se întinde pe cel mult un an de zile, de la primirea sumelor (art. 106 (1) din C.m.) și nu depășesc suma de 5000 de lei. Pentru restul sumei urmează să răspundă persoanele vinovate de stabilirea eronată a încadrării sale în temeiul art. 108(4) din Codul muncii. Aceste persoane au adus un prejudiciu unității prin fapte săvârșite cu vinovăție în legătură cu munca lor, respectiv neîluarea măsurilor legale de imputare și urmează să răspundă material față de unitate.

Așadar, dacă temeiul juridic al răspunderii materiale este diferit, competența comisiei de judecată sau a judecătoriei se stabilește după caz, fără a se totaliza sumele imputate în baza art. 106 cu cele imputate în baza art. 108(4) din Codul muncii.

Deci, chiar dacă faptul cauzator este unic, atunci când răspunderea revine mai multor persoane încadrate pe diferite temeiuri juridice, nu se pot cumula sumele respective și apoi să se determine competența organului de jurisdicție.

În concluzie, faptul juridic cauzator de litigiu rămâne criteriul pentru stabilirea valorii obiectului litigiului și determinarea competenței organelor de jurisdicție, atunci când răspunderea juridică a persoanelor în cauză, are la bază același temei juridic.

Dr. Iosif R. URS

practică arbitrală

● **Culpa creditorului, cauză exoneratoare de răspundere a debitorului în contractul economic.** Executarea obligațiilor din contractul economic este în sarcina unității debitoare, iar în caz de nerespectare a acestora, partea în culpă datorează penalități și daune în completare. În unele situații executarea obligațiilor contractuale de către furnizor nu este posibilă fără îndeplinirea de către beneficiar a unor obligații prealabile. Obligațiile respective ale unității beneficiare, atunci când nu sînt îndeplinite se repercutează negativ asupra executării obligațiilor asumate de furnizor. În asemenea împrejurări, culpa unității creditoare influențează răspunderea unității furnizoare pentru nerespectarea obligațiilor ce îi revin din contractul economic. (Dec. P.A.S. nr. 1007/1982).

● **Reorganizarea prin comasare. Consecințe.** Reorganizarea este un proces care privește întotdeauna mai multe persoane juridice și poate avea loc fie prin comasare, fie prin divizare. În conformitate cu Decretul nr. 31/1954 privind la persoanele fizice și juridice, comasarea se săvârșește fie prin absorbirea unei persoane juridice care își încetează existența, de către o altă persoană juridică existentă ce-și dezvoltă astfel activitatea sau prin fuziunea mai multor persoane juridice existente ce se contopesc într-una nouă, care ia astfel ființă. În cazul comasării, reorganizarea are drept consecință transmiterea unui întreg patrimoniu asupra persoanei sau persoanelor juridice dobânditoare cuprinse în reorganizarea, cu complexul de bunuri, sarcini de plan, drepturi și obligații ce cuprind patrimoniul. Transmiterea poartă deci asupra unei universalități. În caz de absorbție, persoana juridică absorbantă nu numai că dobîndește drepturile și bunurile persoanei juridice absorbite, dar și succede la sarcinile de plan și obligațiile acestora din urmă. (Dec. PAS nr. 1013/1982).

● **Produs nerepartizat centralizat. Materie primă dirijată.** În situația în care produsele contractate nu sînt repartizate centralizat, lipsa repartițiilor de materie primă, repartizată centralizat nu este de natură să ducă la exonerarea de răspundere a furnizorului pentru neexecutarea obligațiilor asumate prin contract. În condițiile în care încheierea contractului de către furnizor este la latitudinea acestuia, are obligația să se asigure, în prealabil, de obținerea repartițiilor de materie primă dirijate și să accepte contractarea produselor finite, numai în măsura în care acestea se puteau realiza. (Dec. PAS nr. 1026/1982).

● **Program lunar de transport. Eșalonare. Programare.** Potrivit art. 14 din Normele metodologice aprobate prin Ordinul M.T.T. nr. 673/1976, în temeiul H.C.M. nr. 475/1975, la data de 25 a fiecărei luni, pentru luna următoare, respectiv la 23 februarie pentru luna martie, expeditorii sînt obligați să se prezinte la stația CFR de expediere pentru a lua cunoștință de programul lunar de transport definitivat. Eșalonarea pe cele trei decade ale lunii, se depune, potrivit art. 15 din aceleași Norme metodologice, în ziua de 26 a fiecărei luni pentru următoarea, iar cererea de programare a vagoanelor la încărcare se depune prin delegat autorizat la stația CFR în zilele de 6, 16 și 26 ale lunii pentru decada următoare, potrivit art. 18 din Normele metodologice. Când programarea vagoanelor la încărcare nu se prezintă la ora stabilită în contract sau nu se programează întreaga cantitate de marfă eșalonată pentru decada respectivă, diferența se anulează în ziua programării, întocmindu-se note de penalități, potrivit art. 25 din aceleași norme metodologice. (Dec. PAS nr. 1079/1982).

● **Decontarea cu întârziere a taxelor de transport. Sancțiuni.** Transportul de mărfuri pe calea ferată se execută începînd din anul 1976 în baza contractului model economic anual de transport, pe calea ferată, aprobat prin Ordinul 673/1976 al M.T.T. În conformitate cu art. 11 din acest contract model, pentru neexecutarea sau executarea

parțială ori necorespunzătoare a obligațiilor asumate prin contract, partea în culpă datorează celeilalte părți, penalitățile prevăzute în Tariful local de mărfuri CFR și H.C.M. nr. 475/1976. Pentru decontarea cu întârziere a taxelor de transport nu s-a stabilit prin contractul model ce sancțiune se aplică plătitorului. Întrucât însă, contractul s-a încheiat în temeiul Legii nr. 71/1969, se aplică penalitățile prevăzute la art. 47 pct. 5 din această lege, pentru fiecare zi de întârziere a plății prețului prestației de transport, de la data când acesta este datorat și până la efectuarea plății. (Dec. PAS nr. 1082/1982).

● **Neomologarea produs. Lipsă preț legal.** Lipsa prețului legal și neomologarea produselor sînt impedimente ale executării obligațiilor și deci ele nu trebuie confirmate în condițiile art. 46 alin. 2 din Legea nr. 71/1969. Practica arbitrală a stabilit că unitatea furnizoare nu este ținută răspunzătoare pentru întârzierea în livrarea produselor pînă la data aprobării prețului de către organul competent. Totodată, a decis că nu se poate angaja răspunderea unității furnizoare pentru perioada de întârziere pînă la obținerea omologării, precum și pentru cea echivalentă cu ciclul de fabricație a produselor, raportat la data omologării (Dec. PAS nr. 1101/1982).

● **Comanda confirmată în scris.** Potrivit art. 24 alin. ultim din Legea nr. 71/1969 comanda confirmată în scris, în termenul prevăzut de lege, echivalează cu contract încheiat. În aplicarea acestei dispoziții legale și a disp. art. 25 lit. b din aceeași lege, potrivit căreia unitatea furnizoare este obligată ca în termen de 30 zile de la primire, să confirme în scris comanda, practica arbitrală a stabilit că termenul prevăzut de lege în care ar trebui confirmată comanda nu este un termen de decădere, ci de recoman-dare. Pe de altă parte pentru a se încheia un contract economic, confirmarea comenzii, trebuie să fie totală, fără rezerve sau condiții, deoarece numai în acest caz se poate realiza acordul părților. De asemenea, ea trebuie făcută fără propuneri de modificare sau completare a clauzelor din comandă. (Dec. PAS nr. 1107/1982).

● **Cerere de rearbitrare. Tardivitate.** Art. 103 Cod procedură civilă, text aplicabil și în procedura arbitrală potrivit art. 71 din RPA prevede că neexercitarea oricărei căi de atac și neîndeplinirea oricărui alt act de procedură în termenul legal atrag decăderea, afară de cazul cînd legea dispune altfel, sau cînd partea dovedește că a fost împiedicată printr-o împrejurare mai presus de voința ei. În acest din urmă caz, actul de procedură se va îndeplini în termen de 15 zile de la încetarea împiedicării, în același termen arătîndu-se și motivele împiedicării. Faptul că o hotărîre motivată este comunicată mai tîrziu, nu constituie o împiedicare în sensul art. 103 C. pr. civ., deoarece părțile interesate fiind în posesia dispozitivului hotărîrii puteau să solicite rearbitrarea litigiului în termen legal (Dec. PAS nr. 1111/1982).

● **Imputația livrărilor.** În relațiile dintre organizațiile socialiste, imputația livrărilor se face după următoarea regulă: în cazul în care organizația socialistă debitoare are față de aceeași organizație socialistă creditoare, la termene diferite, mai multe obligații de livrare, cu obiecte de același fel și născute din același contract, iar prestația făcută la un anumit termen este neîndeplinită pentru a stînge toate obligațiile scadente, această prestație se socotește efectuată în contul obligației al cărui termen s-a împlinit mai recent și apoi servește la stingerea celorlalte a căror termen s-a împlinit anterior. (Dec. PAS nr. 1115/1982).

● **Livrare de produse agricole. Recepție.** Conform prevederilor art. 4 lit. f din Contractul model pentru furnizarea de produse agrozootehnice de către CAP-uri și unitățile economice intercooperatiste cu profil agricol, beneficiarul nu poate formula obiecțiuni cu privire la cantitate și calitate, după ce produsele au fost predate-preluate prin actul de recepție, cu excepția viciilor ascunse. (Dec. PAS nr. 1118/1982).

● **Forța majoră. Exonerare de răspundere. Condiții.** Potrivit prevederilor art. 46 din Legea nr. 71/1969 unitatea socialistă a cărei obligație contractuală nu poate fi executată din cauza de forță majoră, constatată potrivit legii, este apărută de răspundere. Alineatul 2 din textul menționat, stabilește organele competente să analizeze și să confirme cazurile de forță majoră și anume, Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodării Fondurilor Fixe și Comitetul de Stat al Planificării. (Dec. PAS nr. 1134/1982).

● **Livrare de produse sezoniere și de modă. Termen.** Potrivit prevederilor Decretului nr. 93/1979, livrarea produselor sezoniere și de modă la fondul pieții, trebuie efectuată în proporție de 70—85% pînă la începutul sezonului, iar termenul final de livrare este cel mai tîrziu, cu două luni înainte de încheierea sezonului. (Dec. PAS 1138/1982).

● **Modificarea de drept a repartițiilor.** Reducerea planului de producție printr-un act normativ este de natură a duce la exonerarea de răspundere a furnizorului, proporțional cu reducerea prevăzută în actul normativ respectiv. Modificarea planului de producție prin Decretul nr. 223/1980 a modificat de drept repartițiile precum și obligațiile contractuale asumate prin contractele încheiate în baza acestora. (Dec. PAS nr. 1146/1982).

● **Teren CFR inchiriat.** Potrivit TIM—CFR cărăușul este în drept să încaseze tarif de magazinaj numai în cazul depozitării mărfii pe terenul său. Pentru depozitarea mărfii pe teren inchiriat de către un terț, cărăușul nu poate pretinde taxe de magazinaj, deoarece în această situație s-ar ajunge ca pentru același teren, stația CFR să încaseze atât chiria de la beneficiarul contractului de închiriere, cît și taxa de magazinaj. (Dec. PAS nr. 1161/1982).

● **Contract de antrepriză. Sumă încasată nejustificat. Sancțiuni.** Regulamentul privind contractul de antrepriză pentru lucrările de construcții-montaj, aprobat prin HCM nr. 1002/1964, nu prevede penalități pentru încasarea fără îndreptățire a unor sume de către constructor în raporturile de antrepriză cu beneficiarul. Dar, Regulamentul privind contractul de antrepriză pentru lucrările de construcții-montaj precum și Instrucțiunile CSCAS—MF nr. 7/1967 se completează, pentru aspectele pe care nu le reglementează, cu prevederile Legii nr. 71/1969 și cu cele ale Codului civil. Pentru încasarea fără îndreptățire și deținerea unei sume, partea în culpă datorează daune-interese la nivelul dobînzii legale de 6% pe an, prevăzută de Decretul nr. 311/1964. (Dec. PAS nr. 1185/1982).

● **Vicii ascunse. Prescripție.** Potrivit art. 13 din Legea 7/1977 privind calitatea produselor și serviciilor, unitățile producătoare răspund pentru orice deficiență de calitate apărută în termenul de garanție, precum și de eventualele vicii ascunse rezultate din fabricație, apărute în perioada de utilizare asumată. În penultimul alineat al aceluiași text se precizează ce se înțelege prin perioada de utilizare normată și anume perioada în care produsul în condițiile de exploatare, depozitare și transport, potrivit normelor și normativelor tehnice, trebuie să-și mențină nemodificate caracteristicile funcționale. Această dispoziție, abrogă, implicit prevederile art. 11 din Decretul nr. 167/1958, potrivit cărora prescripția dreptului la acțiune privind viciile ascunse ale unui lucru transmis sau ale unei lucrări executate începe să curgă de la data descoperirii viciilor, însă cel mai tîrziu de la împlinirea unui an de la predarea lucrului sau a lucrării, această limitare în timp a răspunderii nemaigăsindu-și aplicare față de prevederile citate. (Dec. PAS nr. 1185/1982).

● **Program de transport neexecutat de expeditor. Consecințe.** În conformitate cu anexa II la HCM nr. 57/1952, menținută în vigoare prin art. 4 din HCM nr. 425/1975, expeditorii sînt scutiți de plata penalităților pentru neexecutarea programului de transport dacă încărcarea mărfurilor

nu s-a putut efectua din motive de forță majoră ca: incendii, inundații, precum și în caz de intreruperi neprevăzute a producției pe termen de cel puțin 3 zile. Situațiile enunțate trebuie dovedite cu acte întocmite în condițiile de opozabilitate față de calea ferată. (Dec. PAS nr. 1230/1982).

● **Taxă de timbru. Restituire. Condiții.** În situația în care suma ce formează obiectul unei acțiuni este achitată de debitor anterior datei repartizării acțiunii către arbitru, conform art. 26 din Regulile procedurii arbitrale, reclamantul are posibilitatea și obligația de a-și retrage acțiunea în termen de 24 ore de la repartizare, conform art. 9 par. 21 lit. b din Instrucț. MF nr. 1711/1960, emise în aplicarea Decretului nr. 199/1959 și să solicite avizarea restituirii taxei de timbru. (Dec. PAS nr. 1269/1982).

● **Obiecțiuni la contract acceptate. Condiții.** În cazul în care obiecțiunile la contract ale unei organizații socialiste nu sînt formulate în termen de 20 zile, în conf. cu prevederile art. 25 lit. e din Legea nr. 71/1969, furnizorul avea obligația, potrivit art. 25 lit. d din aceeași lege, să convoace beneficiara la concilierea obiecțiunilor. În situația cînd nu se ajunge la conciliere, furnizorul are obligația să sesizeze în termen de 5 zile organul competent să soluționeze aceste obiecțiuni, conform prevederilor art. 25 lit. e din aceeași lege, care stabilește că, în cazul depășirii termenului de sesizare, obiecțiunile beneficiarului se consideră acceptate, dacă nu contravin legii. (Dec. PAS nr. 1273/1982).

● **Repartizări de produse. Competență. Efecte.** Dirijările obiective, date în privința produselor lactate, de coordonatorul de balanță ca urmare a unor necesități cerute pe planul economiei naționale privind aprovizionarea cu prioritate a unor sectoare sau localități cu pondere mare în economie sînt de natură să exonereze pe furnizor, în proporția în care aceste dirijări au determinat nerealizarea contractelor față de alți beneficiari de contract. În acest caz balanța nu se modifică, coordonatorul putînd să procedeze la redirițarea produselor repartizate în cadrul cantităților prevăzute în balanță. În asemenea situații nu sînt incidente prevederile art. 100 din Legea nr. 14/1971 cu privire la gospodărirea resurselor materiale, a fondurilor fixe și aprovizionarea tehnico-materială, ele referindu-se la modificarea reparanțelor. (Dec. PAS nr. 1277/1982).

● **Asigurarea prin efectul legii de răspunderea civilă.** Potrivit art. 45 din Decretul nr. 471/1971, organizațiile socialiste asigurate recuperează pentru ADAS despăgubirile plătite de acestea de la proprii săi conducători auto. Recuperarea se face, în cazul angajaților potrivit legislației muncii, iar în cazul militaților sau membrilor organizațiilor cooperatiste, potrivit dispozițiilor legilor speciale. Asigurată prin efectul legii de răspunderea civilă este unitatea în administrarea directă a căreia se află autovehicolul angajat în accidentul rutier. (Dec. PAS nr. 1294/1982).

● **Sume plătite fără temel cu titlu de pensie. Recuperare.** Potrivit art. 84 din Legea nr. 3/1977 privind pensiile de asigurări sociale și asistență socială, sumele plătite fără temel, cu titlu de pensie sau alte drepturi aferente, se recuperează, potrivit legii, de la cel care le-au primit. Sumele rămase nerecuperate de pe urma pensionarilor decedați nu se mai urmăresc. Recuperarea de la pensionari a sumelor plătite fără temel se face pe baza deciziei date de organele de pensie, care constituie titlu executoriu. (Dec. PAS nr. 1294/1982).

● **Penalități pentru decontarea cu întârziere a prețului. Prescripție.** Potrivit art. 47 pct. 1 din Legea nr. 71/1969 pentru neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a obligațiilor asumate prin contracte economice, partea în culpă datorează penalități de întârziere. Conform art. 4 lit. b din Decretul nr. 107/1968 privind la prescripția extinc-

tivă, în raporturile dintre organizațiile socialiste, termenul prescripției este de 6 luni în ce privește dreptul la acțiuni prin care se pretinde plata unor penalități. Dar, penalitățile curg potrivit principiului pro rata temporis, în continuare, pînă la executarea în natură a prestației. (Dec. PAS 1359/1982).

● **Diferențe cantitative la transport rezultînd din perisabilități și toleranța de cîntar.** Potrivit art. 41 din Legea nr. 71/1969, marfa trece în proprietatea unității beneficiare din momentul predării ei spre transport dar odată cu marfa trec asupra sa și riscurile. Ca urmare, diferența de greutate rezultînd din perisabilitatea pe timpul transportului și din toleranța de cîntar se localizează la beneficiară. Pentru aceasta însă trebuie ca transportul să sosească intact. În conformitate cu art. 43 din Regulamentul aprobat prin HCM nr. 941/1959, cărăușul este ținut la plata de daune numai pentru partea lipsă care depășește procentul de 1% pentru manouul legal și diferența de 2%. (Dec. PAS nr. 1363/1982).

● **Expediții de mărfuri în vagon comun. Refuz de plată. Condiții.** Potrivit pct. 44 din Normele Metodologice nr. 2/1980 ale BNRSSR, și BI și BRCE, în cazul expediției de produse prin vagon comun, furnizorul este obligat să comunice destinatarului adresele celorlalți beneficiari, de asemenea să menționeze pe facturile emise acestora, adresa la care a fost expediat vagonul. Destinatarul căruia i-a fost adresat vagonul comun este obligat ca, la sosirea acestuia, să înștiințeze și pe ceilalți beneficiari. Potrivit pct. 111 din Normele Metodologice citate, pentru nesosirea produselor expediate în vagon comun se primesc de unitățile băncii refuzuri de plată numai dacă pe factură furnizorul nu a menționat adresa la care a fost expediat vagonul, iar în cazul cînd s-a făcut această mențiune, numai dacă plătitorul prezintă confirmarea din partea destinatarului principal în legătură cu neprimirea produselor. Confirmarea trebuie obținută în ziua lucrătoare care precede termenul de acceptare. (Dec. PAS nr. 1414/1982).

● **Proiectul de specialitate. Plata lucrărilor.** Potrivit art. 42 alin. 3 din Instrucțiunile pentru aplicarea Regulamentului privind contractul de proiectare, aprobat prin H.C.M. nr. 1002/1964, plata lucrărilor ce fac obiectul contractelor încheiate de proiectantul general cu proiectantul de specialitate, se face de beneficiar direct către proiectantul de specialitate. Pentru a se efectua plata direct de către beneficiar proiectantul general are obligația să asigure condițiile necesare, respectiv să încheie un act adițional cu beneficiarul pentru lucrarea de proiectare executată de proiectantul de specialitate, pentru ca beneficiarul de investiții să fie în măsură să obțină deschiderea finanțării pentru lucrarea executată. (Dec. PAS nr. 1435/1982).

● **Lucrări de irigații și îmbunătățiri funciare. Lipsă contract. Plata prețului prestațiilor.** Potrivit Legii nr. 74/1974 privind realizarea, exploatarea, întreținerea și finanțarea amenajărilor din sistemul de irigații, modificată prin Decretul nr. 53/1975 unitățile de exploatare a lucrărilor de îmbunătățiri funciare au obligația să efectueze transportul, captarea și distribuția apei pentru irigații, de apărare împotriva inundațiilor și de evacuarea apei din sistemele de desecare. De asemenea, potrivit acestei legi, unitățile beneficiare de irigații și de lucrări de îmbunătățiri funciare au obligația să încheie contracte și să plătească prestațiile efectuate potrivit tarifelor legale în vigoare. În situația cînd nu s-a încheiat contract, unitatea agricolă beneficiară datorează tarifele legale pentru prestațiile executate de unitățile de exploatare a lucrărilor de îmbunătățiri funciare, nefiind posibil să beneficieze în mod gratuit de aceste prestații executate în folosul său pentru apărarea împotriva inundațiilor și combaterea eroziunii solului. (Dec. PAS nr. 1436/1982).

M. BARTOK
Arbitrajul de Stat Central

OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE

INTREPRINDEREA DE MAȘINI
UNELTE — SUCEAVA
Calea Unirii nr. 30
Telefon : 21896 ; Telex : 23241

Profile grele

- Ø 90 56 Si 15 A. kg. 4500
- Ø 100 15 CN 15 kg. 2000
- Ø 100/95 Arc 6 kg. 1150
- Ø 100 35 C 10 kg. 800
- Ø 110 OL 60 kg. 3 000
- Ø 175 30 MoCN 20 kg. 2100
- Ø 180 50 VC 11 kg. 920
- Ø 180 15 Co8 kg. 2090
- Ø 180 16 MO 3 kg. 1040
- 4 L 100 OL 50 kg. 1000
- 4 L 100 18 MC 10 kg. 1500
- 4 L 100 50 VC 11 kg. 4200
- 4 L 105 OL 37 kg. 2 000
- 4 L 110 OLC 15 kg. 1300
- 4 L 200 15 CO 8 kg. 1400

Profile mill. și ușoare

- Ø 48 OL 50 kg. 700
- Ø 50 50 VC 11 kg. 900
- 4 L 10 OL 60 kg. 1500
- 4 L 18 OL 37 kg. 500
- 4 L 20 OL 60 kg. 1000
- LT 25×16 OL 42 kg. 1200
- LT 50×25 OL 42 kg. 1400
- LI 55×16 OL 37 kg. 600
- LT 60×16 OL 37 kg. 900
- LT 60×18 OL 37 kg. 1500
- LT 70×25 OL 52 2K kg. 600
- LT 80×14 OL 37 kg. 600
- LT 100×8 OLC 10 kg. 800
- LT 110×16 OL 37 kg. 3200
- LT 110×30 OL 37 kg. 600
- LT 120×30 OL 37 kg. 600
- LT 130×30 OL 37 kg. 1 000

Bare trase

- Ø 17,5 T OLC 45 kg. 38 000
- Ø 26 T OLC 45 kg. 4 000
- 6 L 24 Aut 12 kg. 8 000
- 6 L 36 Aut 40 kg. 51 500

Tevi construcții

- Tv 32×11 OLT 45 kg. 700
- Tv 35×8 kg. 1000
- Tv 50×13 OLT 65 kg. 4 200
- Tv 83×10 OLT 65 kg. 4 000
- Tv 95×10 OLT 45 kg. 2 900
- Tv 95×14 OLT 35 kg. 2 000
- Tv 114×22 OLT 45 kg. 5 000
- Tv 146×14 OLT 65 kg. 5 000
- Tv 168×12 OLT 45 kg. 550
- Tv 178×6 OLT 45 kg. 530

Laminate alamă

- Ø 6 AM 58 kg. 140
- Ø 8 AM 58 kg. 100
- Ø 12 AM 58 kg. 250
- Ø 18 AM-58 kg. 150
- Ø 20 AM-58 kg. 250
- Ø 25 AM-58 kg. 200
- Ø 40 AM-58 kg. 180
- Ø 45 AM-58 kg. 100
- Ø 50 AM-58 kg. 150
- 6 L 14 Am 58 kg. 300
- 6 L 22 AM 58 kg. 100

- Tv 7×1 Am 63 1/2 T kg. 300
- Tv 8×1 Am 63 1/2 T kg. 100
- Tv 13×0,5 Am 63 1/2 T kg. 100
- Tv 28×2 Am 63 1/2 T kg. 100

Laminate Al.

- Ø 10 Al 1/2 T kg. 70
- 6 L 10 Al. kg. 310
- 6 L 17 Al kg. 350
- 6 L 22 Al kg. 160
- 6 L 27 Al. kg. 2.775
- Tv. 32x6 Al. 1/2 T kg. 100
- Tv 50x5 Al 1/2 T kg. 55
- LT 30x5 Al 99,5% kg. 60
- Tb 5 mm Al kg. 150
- Placă Al 99,5 — 25 mm kg. 138

Laminate Cu

- Tv 5×0,7 Cu 9 1/2 T kg. 100
- Tv 8×0,5 Cu 9 1/2 T kg. 60
- Ø 4 Cu 1/2 T kg. 70
- 20×1,5 W 7123 kg. 1 450
- 25×1,5 W 7168 kg. 200
- 26×1,5 W 1221 kg. 100
- 30×0,5 W 1840 kg. 80
- 60×0,5 W kg. 50
- 65×2,5 W 1840 kg. 120
- 65×3 W 1840 kg. 50
- 95×0,8 W 1703 kg. 112
- 100×3 W 1840 kg. 150

Motoare electrice

- Motor electr. 0,25 W; 1500 r/m; 2/3 V; B5 buc. 92
- Motor 0,37/1000
- Motor 0,37 KW 3000 r/m T. intern buc. 10
- Motor 0,55 KW 3000 r/m Flș 60 Hz. 415 V EN buc. 1
- Motor 0,6/0,75 KW 1500/3 000 r/min. TH 2 60 Hz; 380 V, Flș. buc. 8
- Motor 0,6/0,75 KW 220 V TH 2 Flș. 1500/3000 r/m buc. 29
- Motor 0,6/0,75 KW 440 TH. talpă 1500/3000 r/min. buc. 14
- Motor 0,6/0,75 KW 415 V TH Flș. 1500/3000 r/min. buc. 13
- Motor 0,6/0,75 KW 415 V TH 1500/3000 r/m buc. 5
- Motor 0,6/0,75 KW 415 V Flș. EN 1500/3000 r/m buc. 2
- Motor 0,75 KW 1500 2/3 T. intern buc. 1
- Motor 0,75/1,3 KW 750/1500 Flș. 380 V buc. 10
- Motor ASFM 0,8 KW 1000 2/3 T. buc. 8
- Motor ASM 1 KW 1500 T buc. 1
- Motor 1,1 KW 750 r/m 2 cap. ax EN 415 V buc. 2
- Motor 1,1 KW 750 r/m T. intern buc. 1
- Motor 1,1 KW 1000 r/m 380 T buc. 1
- Motor 1,1 KW 1500 r/m 2/3 Flș. intern buc. 6
- Motor 1,1 KW 1500 2/3 T buc. 13
- Motor 1,1 KW 1500 2/3 T TH3 buc. 1
- Motor 1,1 KW 1500 r/m 2/3 2 cap. ax. buc. 12

- Motor 1,5 KW 1120 r/m 415 V TH 2 T 60 Hz. buc. 2
- Motor 1,5 KW 1500 r/m 2/3 Flș. 50 Hz. buc. 20
- Motor 1,5 KW 1500 r/m TH; 50 Hz. 380 V buc. 16
- Motor 1,5 KW 1500 r/m 415 V TH 2 T 50 Hz. buc. 11
- Motor 1,5 KW 1500 r/m 415 V; TH 2 T buc. 1
- Motor 1,5 KW 1500 r/m C-12 415 V TH 3 T. buc. 5
- Motor 1,5 KW 1500 r/m 2/3 TH2 60 Hz. buc. 4
- Motor 1,5 KW 1500 r/m 2/3 T TH 2 50 Hz. buc. 1
- Motor 1,5 KW 1690 r/m 60 Hz. Flș. EN buc. 4
- Motor 1,5×1690 r/m TH3 — Talpă 60 Hz. buc. 8
- Motor 1,5 KW 1740 r/m 2/3 60 Hz. TH 2 buc. 16
- Motor 1,5 KW 3000 r/m 2/3 Flș. buc. 1
- Motor 1,7 KW 1500 2/3 V 2 cap. ax. buc. 3
- Motor 2,2 KW 3000 r/m 3/6 T. buc. 1
- Motor 4 KW/1500 r/m Talpă buc. 45
- Motor 2,2 KW, 1000 r/m 2/3 T buc. 2
- Motor 2,2 KW / 2,8 KW 1500/3000 buc. 4
- Motor 2,2 KW 3000 r/m; 2/3 V; 60 Hz. buc. 1
- Motor 2,2 KW 3000 r/m T TH 60 Hz. 2/3 buc. 1
- Motor 2,4/4 KW 750/1500 T EN buc. 11
- Motor 2,4/4 KW 750/1500 2/3 T. buc. 21
- Motor ASFMU 2,8/1500 Flș. buc. 1
- Motor 4 KW 3000 r/m Flș. EN buc. 4
- Motor 4 KW 3000 r/m 2/3 Flș. buc. 17
- Motor 4 KW 3000 r/m, 380 V. Flș. buc. 6
- Motor 5,5 KW 1500 r/m, 415 V; T TH 3 buc. 5
- Motor 18,5 KW 3000 r/m 415 V buc. 1
- Motor MMC 3 220 V buc. 1
- Motor MS 911 buc. 1
- Motor MS 2 buc. 1
- Micromotor Sincron buc. 3
- Motoreductor 2 GA 12,5 mm motor 0,55 KW/1500 r/m HO 2 buc. 54
- Reductoare 1,5 KW 1500 r/m buc. 11
- idem 1,1 KW 1500 r/m buc. 5
- idem 1 H 80x6,3-0 buc. 22
- idem 1 H 80-4-0 buc. 20
- idem 1 M 63 IMI 63-7 buc. 4
- idem 1 M 63 IMI x40-3 buc. 5
- idem 1 M 63 IM 20-3 buc. 7
- idem 1 M 63—IMI 16-0 buc. 13
- Reductor IM 63 IM 9-16x1 buc. 3

- Reducătoare 2 H 450x20-2 buc. 1
- idem 3 LA 71
0,75/1500 — HO1 buc. 1
- idem 2 IA 20 1,5/1500 H 03 buc. 1
- idem 2 IA 20 1,5/1500 HO3 buc. 1
- Motoreductor 2 IA 20 1,1 KW/1000
buc. 1
- Motoreductor 2 IA 20
1,1 1500 HO3 buc. 2
- Motoreductor 1 BH 12,5 D buc. 1
- Pompe MU 25x30, cu electromot.
0,15/3000 buc. 1
- Electropompe EPD 2 10-205-05
413 cu motor 1,1 KW/1000 2/3 V;
ASy buc. 5
- Pompe cu palete buc. 100
- Ventilatoare 425 E 2 buc. 1
- Aparataj electric
- Ampermetru M 11 0-250 A buc. 1
- idem M 520-10 A buc. 1
- idem M 520-100 A buc. 1
- idem E 540-25 A buc. 1
- idem E 5475/5 buc. 2
- idem E 5490/5 buc. 2
- idem E 7 0-400 buc. 5
- idem E 54 0-50 buc. 6
- idem MR 0-1500 A buc. 2
- idem E 541 0-80 buc. 1
- idem IEQ 72 0-60 A buc. 5
- idtm IEQ 96 0-60 A buc. 1
- idem IEQ 96 0-100 A buc. 4
- idem IEQ 144 1000/5 A buc. 1
- Millampermetru D 61-0-100 A
buc. 1
- Voltmetru E 7 0-400 buc. 1
- idem M 9 0-600 buc. 12
- idem M 52 0-15 V buc. 6
- idem M 52 0-40 V buc. 20
- idem M 52 0-250 buc. 1
- idem M 53 0-25 buc. 1
- idem E 54 200-600 buc. 1
- idem IEQ 0-600 buc. 1
- idem IEQ 144 2000/5 buc. 4
- Abajur buc. 2
- Buton selector cod. 654 buc. 490
- idem cu 2 poz. 654/1 buc. 36
- idem cu 3 poz. 654/1 buc. 36
- Buton comandă verde cu
2 etaje buc. 72
- Buton ciupercă CR roșu 652 buc. 218
- Buton cu lampă cod. 653 buc. 167
- Buton ciupercă miniat roșu
cod. 2863 buc. 69
- Buton ciupercă miniat cu reț.
cod. 2864 buc. 2
- Buton ciupercă cu lampă
cod. 2882 buc. 9
- Buton cu lampă cu transf. 2879/
220 V/6 V buc. 174
- Buton ciupercă CR negru buc. 3
- Becuri sufite 12 V/15 W buc. 379
- Becuri 24 V/15 W 2 poli buc. 1423
- Becuri 220 V/25 W 2 poli buc. 232
- Coloane seleniu 120x20 buc. 38
- Contacte fixe TCA 10 A buc. 20
- Contacte cod. 447 3210 buc. 813
- idem mobile 447 2600 TCA 10 A
buc. 103
- idem TCA 10 cod. 447 2600 buc. 43
- Punte contact 10 A 447 1-250
buc. 347
- Contacte TCA 10 A mobile
447/280 buc. 117
- idem TCA 6 mobile 447 2600/
buc. 485
- Contacte fixe TCA 6 A
4342650 buc. 25
- idem TCA 10 4344550 buc. 121
- idem mobile 63 A buc. 237
- Punte contact 63 A buc. 7
- Contacte fixe TSA 63 A buc. 952
- idem TCA 63 A buc. 2
- idem AC 3 25 A buc. 174
- idem fixe TCA 6 A 447 2590
buc. 505
- idem fixe TCA 6 A buc. 2140
- idem TCA 10 A buc. 410
- idem TCA 6 A 447 2580 buc. 550
- Conectori 2,5-4 mmp. buc. 1625
- Cleme 4 mmp. tip vechi buc. 1625
- Conectori 16 mp. buc. 2064
- Conectori 6 mmp buc. 2481
- idem 25 mmp. buc. 12
- Cleme LFM 25 A buc. 55
- Cleme 50 mmp. buc. 22
- Conectori circulari AE 28-752
buc. 3
- idem CCC 48-D 26 TE 6 buc. 12
- idem CCAE 48-2656 buc. 12
- idem 200223 32-10 T3 buc. 7
- idem 300233 CCAE 32053 buc. 12
- idem CCA 20-3 T 12 200194 buc. 6
- Conectori circulari
20 05 SN 13 buc. 5
- idem 20 ST 13 buc. 5
- idem CCC 48 D 26 TE 2 buc. 7
- idtm CCAE 48 2656 200228 buc. 7
- idem serie dublă buc. 2066
- idem mască 1500x186 buc. 5
- Convectori mască 1400x86 buc. 23
- Cuplaje
- Cuplaj 84033 11 C1 buc. 71
- idem 82052 11 C1 buc. 3
- idem 84093 09 C1 buc. 85
- idem 84053 09 C1 buc. 13
- idem 82113 11 C1 buc. 51
- idem 8151209 buc. 20
- idem 84053 14 C1 buc. 31
- idem 82052 14 C1 buc. 6
- idem 821 13 14 C1 buc. 14
- idem CED 9 buc. 27
- idem 10 116 buc. 1
- idem 610.015 buc. 1
- idem 82002 14 C1 buc. 6
- Platouri
- Platou PE 320x1600 buc. 2
- idem 200x630 buc. 7
- idem 250x710 buc. 9
- idem 320x1000 buc. 8
- Inversor de sens 1764 32 A buc. 29
- Contactor 6A 48 V 4004 TCA
buc. 5
- Microîntrerupător 5909 buc. 380
- Relee electromagnetice 110 V ca
706592 RI 3 buc. 15
- idem 220 V cc 70659 B RJ 3
buc. 200
- idem 380 V ca 70659 A RJ 3
buc. 100
- idem 24 V ca 76574 B RJ 4 buc. 50
- idem 220 V cc 71574 A RJ 4
buc. 50
- idem 220 V Ca 720878 B RJ 9
buc. 40
- idem 24 V Ca 71211 RJ 11c buc. 17
- idem 220 V Ca 71811 RJ711 A
buc. 11
- idem 220 V Ca 71811 RJ 11B
buc. 29
- idem 220 V Ca 71811 RJ 11C
buc. 16
- idem 24 V Ca 72500 B RJ 13
buc. 400
- idem 220 V Ca 72500 B RJ 13
buc. 600
- idem 487 CC. 73354 RJ21 buc. 40
- idem 0,05 A 72250 RSE buc. 5
- idem 0,15 A 72250 RSE buc. 5
- idem 24 V 0,25 A RSE buc. 5
- idem 1A 72250 RSE buc. 7
- idem C015 70363 RDSR buc. 5
- Ax LDN 20-12 67302305 buc. 1
- Cămașe cilindru montat 67318719
buc. 2
- idem compresie D. 001-46 67321252
buc. 1
- Colector aer tractor 67323156 buc. 1
- Grup conic tractor 67338335 buc. 1
- Amortizor spate 67305344 buc. 5
- Ax furcă schimbător viteză 3-4
buc. 1
- Bucșă 67313106 buc. 1
- Cablu vitezometru 67318354 buc. 6
- Camă distribuitor 67312488 buc. 1
- Capac geantă 67319898 buc. 2
- Capete de legătură 67320096 buc. 1
- Secundar multicar 67307096 buc. 2
- Pinion pompă multicar 67347254
buc. 2
- Pinion pompă multicar 67347254
buc. 2
- Robinet cu ventil mox PN 25
LN 80 buc. 4
- idem PN 25 LN 100 buc. 100
- idem PN 20 DN 120 buc. 10
- Robinet cu sertar mox W 4571
PN 25 DN 51 buc. 5
- Robinet cu sertar mox W 4571
PN 25 DN 65 buc. 5
- idem W 4571 PN 25 DN 80 buc. 4
- idem W 4571 PN 25 DN 100 buc. 5
- idem W 4571 PN 25 DN 400 buc. 1
- idem PN 10 DN 500 buc. 1
- Robinet închidere FL PN 100
DN 20 buc. 20
- idem PN 100 DN 50 buc. 100
- Conducte ropas Ø 600 dif. dimen-
siuni ml. 51,3
- Slinguri dreptunghiulare buc. 10527
- Costume CFU tergal buc. 6
- Prosoape Lidiana 45 cm ml. 2265
- Hirtle pentru biologic 460 mm
kg. 1570
- Pinză filtru zahăr PE 140 ml. 929
- Carton duplex 70x100 300 gr/cmp
kg. 3000

**COMBINATUL DE INGRĂȘĂMINTE
CHIMICE — TG. MUREȘ**

- Șurub cu cap hexagonal M 5×16
STAS 4845 buc. 7 000
- idem M 10×50 STAS 6220 buc. 2000
- idem M 10×70 STAS 6220 buc. 2000
- idem M 10×100 idem buc. 500
- idem M 12×30 idem buc. 4000
- idem M 12×160 idem buc. 1000
- idem M 20×70 idem buc. 1000
- idem M 20×130 dime buc. 500
- idem M 20×150 idem buc. 600
- idem M 20×100 idem buc. 900
- idem M 20×110 idem buc. 500
- idem M 20×120 idem buc. 500
- idem M 27×100 idem buc. 500
- Comutator pachet 1120 buc. 10
- Întrerupător MA3 1350 630 A
buc. 10

Întrebări și răspunsuri

● **Grup șantier Energomontaj, Deva: ȘANTIERUL 63 CCF, Roman** — Sinteți în evidența ISIAP, pentru ediția a doua. Viramentul dv. a fost transmis după epuizarea tirajului.

● **COOPERATIVA „CONSTRUCTORUL”, Galați; ÎNTRINDEREA JUDEȚEANĂ PENTRU VALORIFICAREA MATERIALELOR REFOLOSIBILE, Tirgu Mureș; ÎNTRINDEREA AGRICOLĂ DE STAT, Baci, Cluj** — Coletele cu lucrarea solicitată de dv. au fost expediate cu numerele 5614/14 aprilie 1193/16 martie și respectiv 5063/14 martie a.c. Cine le-a primit? Verificați la Oficiul poștal.

● **ÎNTRINDEREA DE MAȘINI UNELTE, Bacău** — La avizările și reavizările efectuate de lucrătorii oficiului poștal local, nu s-a prezentat nimeni să ridice coletul cu lucrarea „Legislația întreprinderii de la A la Z”. Sinteți în evidența ISIAP pentru ediția a doua.

● **EXPLOATAREA MINIERĂ, Turfă** — Nu am primit scrisoarea dv., din iulie. V-am și răspuns că ISIAP a expedit lucrarea respectivă cu coletul poștal nr. 5237 din 14 aprilie a.c. Poate vă informează poșta cine l-a primit!

● **REGIONALA DE CĂI FERATE, Cluj** — Lucrarea „Legislația muncii de la A la Z” este epuizată de mai mult timp. Vom reedita „Legislația întreprinderii de la A la Z”. ISIAP primește comenzi și cu plata anticipată.

● **CONSILIUL POPULAR AL COMUNEI SUGAG, Alba** — Ambele lucrări sint epuizate. Reținem comanda pentru ediția a doua.

● **ÎNTRINDEREA DE PREPARATE ȘI CONSERVE DIN CARNE, București** — Vom reedita lucrarea. Vom preciza ulterior modul de difuzare.

● **OFICIUL DE GOSPODĂRIRE A APELOR, Tirgu Jiu; ÎNTRINDEREA „TRACTORUL”, Brașov; COOPERATIVA „CONSTRUCTORUL”, Vaslui; CENTRALA DE PRODUSE SODICE ANORGANICE, Râmnicu Vilcea; COMBINATUL DE LIANȚI ȘI AZBOCIMENT, Tirgu Jiu; GRUP ȘANTIERE CONSTRUCȚII MONTAJ ELECTROCENTRALE, București; COOPERATIVA „TEHNOMETAL”, Satu Mare; ÎNTRINDEREA ELECTROCENTRALE, Caransebeș; ÎNTRINDEREA AGRICOLĂ DE STAT, Ozun, Covasna; SIMION SPIELHAUPTER, Miercurea Sibiului; GELU FĂȚĂCEANU, Năsăud** — Comenzile dv. au fost reținute pentru ediția a

doua. Tot la această rubrică vom anunța cum v-a fi difuzată lucrarea „Legislația întreprinderii de la A la Z”. Vor fi serviți cu prioritate abonații la revista noastră.

● **CONSTANTIN CIOBANU, Botoșani** — Se primesc cotizații retrospective numai pentru meșteșugarii în activitate, care desfășoară munca în condițiile Legii nr. 13/1968 pe bază de autorizație și din anumite motive nu au îndeplinit obligația legală de a plăti cotizațiile de asigurări sociale, astfel cum este înscris în art. 8 din susmenționata lege.

● **IOAN DUMA, Beclean** — Potrivit Legii nr. 71/1969, republicată în anul 1979, privind contractele economice, la baza oricărei livrări trebuie să stea o relație contractuală. Mărfurile care se livrează fără comandă sau contract vor fi refuzate la plată și după un anumit termen, stabilit de beneficiar, dacă furnizorul nu dispune asupra lor, acestea îi vor fi restituite pe cheltuielile lui. Totodată, beneficiarul poate solicita furnizorului să-i achite cheltuielile ocazionale de descărcarea, manipularea, depozitarea și transportul mărfurilor. Aceste cheltuieli se calculează potrivit reglementărilor în vigoare și, de obicei, trebuie stabilite la încheierea contractului cu furnizorul. În ce privește cheltuielile de depozitare la care vă referiți, acestea pot fi calculate în conformitate cu tariful local de mărfuri al CFR sau cu reglementările privind chiria pentru spațiile ocupate, după caz.

● **MIHAI RICIU, București** — Potrivit pct. 1 din anexa nr. 6 la Decretul Consiliului de Stat nr. 216/1981, pentru contractele încheiate cu populația înainte de 1 ianuarie 1981, cu termene de prețare a locuințelor până la 31 decembrie 1980, stabilit la încheierea contractului, rămân în vigoare prețurile prevăzute în contractele încheiate. Ca urmare, pentru locuințele contractate cu populația în condițiile de mai sus, nivelul prețurilor rămâne nemodificat.

● **N. VLĂDOIU, Iași** — 1) În baza Ordinului M.C.I. nr. 24/1981, bufetele de incintă se pot organiza de M.C.I., Ministerul Turismului, Centrocoop, precum și de unele ministere și instituții (Ministerul Educației și Învățământului, Oficiul economic central Campați, unitățile de cazare și alimentație și Biroul de turism pentru tineret). Aceste bufete pot desface produse și preparate culinare specifice prevăzute în anexa 2. Microcantinele funcționează pe lângă cantină și desface preparate culinare în stare caldă, precum și unele preparate

reci. 2) Bufetele de incintă, ca și microcantinele nu se încadrează în prevederile Ordinului M.C.I. nr. 905/1985. Microcantinele desfac preparatele culinare la prețul stabilit ca și pentru preparatele servite de către cantină, în timp ce bufetul desface unele preparate și produse la prețul cu amănuntul, plus o cotă de adaos de cel mult 7 sau 11 la sută, conform Ordinului M.C.I. nr. 12001/1982. 3) Cantinele care aparțin de alte ministere, pot organiza microcantine conform Legii nr. 9/1971. De asemenea, în baza aceleiași legi (art. 5) — cantinele pot organiza bufete, chioșcuri și alte unități mobile în incinta organizațiilor socialiste de stat pentru servirea lucrătorilor în timpul pauzei de masa. 4) Pentru problema de la acest punct nu există act normativ prin care să se reglementeze această obligație.

● **ÎNTRINDEREA „1 MAI”, Ploiești; ÎNTRINDEREA DE MAȘINI UNELTE, Bacău; ÎNTRINDEREA DE PRELUCRARE A LEMNULUI, Timișoara; ÎNTRINDEREA DE ALUMINĂ, Tulcea; ÎNTRINDEREA DE FERITE, Urziceni; ÎNTRINDEREA „ELECTROARGES”, Curtea de Argeș; CENTRALA GAZULUI METAN, Medias; ÎNTRINDEREA DE STICLĂRIE MENAJ, Buzău; ÎNTRINDEREA DE STRUNGURI, Tirgoviste; ÎNTRINDEREA DE AUTOTURISME, Pitești; FABRICA DE STICLĂ „PADUREA NEAGRĂ”, Aleșd, Bihor; ÎNTRINDEREA DE COMERT EXTERIOR „AUTO DACIA”, Pitești; CENTRALA DE UTILAJ PETROLIER ȘI MINIER, Ploiești; CENTRALA DE AUTOVEHICULE PENTRU TRANSPORT, Brașov; CENTRALA NAVALĂ, Galați; ÎNTRINDEREA DE GEAMURI, Medias; ÎNTRINDEREA DE TIRGURI ȘI EXPOZIȚII; INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ; INSTITUTUL DE PROIECTĂRI TRANSPORTURI AUTO, NAVALE ȘI AERIENE; CENTRUL DE CERCETARE ȘTIINȚIFICĂ ȘI INGINERIE TEHNOLOGICĂ PENTRU TEHNICĂ DE CALCUL, IIRUC; „MINERALIMPORTEXPORȚ”; „NEFERAL”; M.I.M.U.E.E.; MINISTERUL JUSTIȚIEI; „POMAGRIMEX”; BANCA ROMANA DE COMERT EXTERIOR; TEHNOFORESTEXPORȚ; „PRODEXPORT”; „MECANOEXPORTIMPORT”; „NAVLOMAR”; „FRUCTEXPORT”; ÎNTRINDEREA DE ARTICOLE DE STICLĂRIE; „RÔMPETROL”; „ILEXIM”; „AGROEXPORT”; „ELECTROEXPORTIMPORT”; „ROMENERGO”; CENTRALA PENTRU PRODUCȚIA AVICOLA; ÎNTRINDEREA DE CINESCOAPE; CENTRALA MĂTĂȘII, IANULUI ȘI CÎNEPII; CENTRALA DE MAȘINI TEXTILE, București** — Confirmă primirea comenzilor dv. pentru lucrarea „Ghidul lucrătorului de comerț exterior”.