

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Fundamentarea deciziei de constituire a societăților mixte

Realizarea unei activități eficiente din punct de vedere economico-financiar constituie unul din principalele considerente avute în vedere la luarea deciziei privind înființarea societăților mixte, atât de investitorii din țările socialiste cât și de cei din țările capitaliste. Aprecierea eficienței activității societăților mixte ce urmează a fi constituite, presupune, alegerea unor indicatori adecvați, care să reflecte raportul dintre efortul depus și rezultatele obținute. În continuare prezentăm pe scurt cîțiva indicatori utilizați în practica internațională la aprecierea eficienței economico-financiare participării la societățile mixte de producție. Considerăm că prezentarea unor indicatori din practica internațională poate interesa, în vederea documentării, pe specialiștii care activează în domeniu.

Luarea deciziei privind constituirea de societăți mixte de producție în străinătate de către firmele din țările capitaliste dezvoltate se bazează în principal pe utilizarea avantajelor existente în țările în curs de dezvoltare, decurgind din nivelul redus al salariilor, taxelor și impozitelor, existența unor resurse de materii prime locale, mai ieftine decît cele de pe piața țărilor capitaliste dezvoltate.

Iată de ce un prim indicator utilizat curent în practică de către firmele vestice la fundamentarea deciziei privind constituirea societăților mixte este „Ponderea forței de muncă în valoarea producției”, exprimat prin raportul :

Cheltuielile cu personalul $\times 100$, unde :

Valoarea producției
— Cheltuielile cu personalul sînt compuse din : salarii, ajutoare și indemnizații de diverse feluri, comisioane pentru personal, remunerarea administratorilor giranți și asociați, asimilată cu salariile (exclusiv tantiemele și jetoanele de prezență), diverse sarcini auxiliare și cheltuieli sociale — toate stabilite pe durata unui an ;

— Valoarea producției obținută sau prevăzută a fi obținută, care se determină prin adunarea la prețul obținut din vânzarea bunurilor și a serviciilor produse pe timp de 1 an, a valorii adăugate anuale, ca și a producției auxiliare (excepție fac redevențele pentru licențe), lucrărilor executate de firmă pentru ea însăși, lucrărilor și serviciilor neimpozabile (pe durata unui an) și a diferențelor provenind din variația în valoare brută a stocurilor de produse finite și semifabricate și a produselor și lucrărilor în curs de executare la sfîrșit de an.

Acest indicator se exprimă sub formă procentuală, investiția în țările în curs de dezvoltare fiind apreciată ca

optimă pentru acele ramuri industriale în care ponderea cheltuielilor cu personalul din valoarea totală a producției este mare. (De regulă, se consideră că această pondere trebuie să depășească 30%, bineînțeles în corelație cu următorul indicator).

Ca urmare a unui studiu întreprins cu cîțiva ani în urmă de Compañia Internațională pentru Dezvoltare Regională (C.I.D.R.) din Franța (un organism creat pentru stimularea investițiilor franceze în străinătate), s-a stabilit că acest indicator atinge valori ridicate pentru următoarele ramuri industriale : bijuterie și giuvaergerie — 34,6%, în industria încălțămîntei — 34,5%, în marochinărie și pielărie — 33,7%, în producția de echipament ușor pentru prelucrarea metalelor — 33,1%, în industria confecțiilor — 33% etc.

Un alt indicator, deosebit de important pentru luarea deciziei privind participarea la o societate mixtă de producție este „Nivelul salariului mediu pe angajat”, exprimat prin raportul :

Cheltuieli cu personalul _____, unde :

Mărimea totală a efectivului (de personal)

— Cheltuielile cu personalul se determină la fel ca la indicatorul precedent, iar

— Mărimea totală a efectivului (de personal) determinat ca numărul mediu total de angajați ai viitoarei societăți mixte (personal TESA, muncitorii și personal de conducere, atît propriu cât și de pe piața locală) pe perioada unui an de activitate. (De menționat că pot fi făcute și calcule separate pentru personalul propriu și respectiv pentru cel angajat de pe piața locală.)

Acest indicator se exprimă sub forma unei sume în valută și este considerat ca fiind optim pe măsură ce valoarea sa absolută este mai mică. Astfel, din punct de vedere al investitorilor francezi el trebuie să fie inferior sumei de 25000—30000 FF (cca. 4000—5000\$) anual. Dintr-un grup de ramuri economice ale țărilor în curs de dezvoltare în care acest indicator atinge valori optime pot fi menționate : industria confecțiilor, industria încălțămîntei, marochinărie și pielărie, industria jucărilor și a materialelor sportive etc.

Pentru stabilirea oportunității înființării societăților mixte, se folosește de firmele vestice și indicatorul „Volumul capitalurilor investite la mia de unități monetare vînzări” care se exprimă în metodologia financiar-contabilă, prin raportul :

Volumul capitalului propriu investit $\times 100$, unde :

Cifra de afaceri minus impozitul

— Volumul capitalului propriu investit reprezintă totalul capitalului propriu vînsat conform bilanțului, pe perioada unui an de exercițiu financiar (constind din capital, rezerve, obligațiuni, subvenționări etc.), iar

— Cifra de afaceri minus impozitul reprezintă însumarea valorilor anuale ale vînzărilor de mărfuri și produse

Supliment la

nr. 49 1982

Revista
ECONOMICA

finite, lucrărilor efectuate, prestărilor de servicii și vânzărilor de deșeuri și ambalaje recuperabile (în metodologia noastră contabilă cifra de afaceri reprezintă valoarea producției marfă vândută și încasată).

Acest indicator se exprimă sub forma unui procent și are o valoare optimă pe măsură ce ponderea capitalului propriu vărsat în volumul cifrei de afaceri este mai mică.

Dintre ramurile economice ale țărilor în curs de dezvoltare unde acest indicator atinge valori optime, putem menționa, conform studiului C.I.D.R. amintit mai sus: industria confecțiilor cu 540%, industria încălțămintei cu 560%, marochinărie și pielărie cu 580%, industria articolelor de uz casnic și a articolelor de birou cu 610%, industria jucăriilor și a articolelor sportive cu 660%, etc.

Un indicator, utilizat într-o altă formă și de întreprinderile noastre de comerț exterior la fundamentarea deciziei privind înființarea de societăți mixte de producție, este „Termenul de recuperare a capitalurilor permanente”, exprimat prin raportul:

Capitaluri permanente

Rezultatul brut al producției minus cheltuielile cu personalul unde:

— Capitalurile permanente sînt constituite din totalul capitalurilor proprii și al celor împrumutate pentru o durată mai mare de un an. Capitalurile proprii constau (după deducerea eventualelor pierderi din perioada exercițiului financiar) din: capital, rezerve, mobilizări cu caracter de rezerve, alte mobilizări, dintre care mobilizarea pentru pierderi și obligațiuni, subvenționări pentru achiziționarea echipamentelor etc., iar

— Rezultatul brut al producției minus cheltuielile cu personalul constă din valoarea adăugată (respectiv valoarea nou creată) în decursul unui an, suplimentată cu totalul subvențiilor primite pentru producție, al redevențelor încasate pentru brevete, licențe etc. și al veniturilor imobilelor afectate de activități neproductive și diminuată cu cheltuielile anuale efectuate cu personalul și impozitele și taxele anuale, cu excepția taxelor vamale și a taxei asupra valorii adăugate.

Acest indicator se exprimă în ani și este considerat de firmele vestice ca optim, cînd este mai mic de 3 ani.

Iată în continuare cîteva valori optime ale acestui indicator pentru unele ramuri industriale din economia țărilor în curs de dezvoltare, conform investitorilor francezi: — în industria producătoare de echipament ușor pentru prelucrarea metalelor — 2 ani, pentru un capital investit în valoare de 1,5 milioane dolari în marochinărie și pielărie — 2 ani, pentru un capital investit în valoare de 1,75 milioane dolari, în industria confecțiilor — 2 ani pentru un capital investit în valoare de 2,25 milioane dolari etc.

Un alt indicator utilizat de firmele vestice la luarea deciziei de participare la societăți mixte de producție în străinătate, este: „Ponderea capitalurilor investite în aparatul de producție”, exprimat prin raportul:

Capitaluri permanente

× 100, unde:

Valoarea producției

— Capitalurile permanente se determină la fel ca la indicatorul precedent, iar

— Valoarea producției a fost deja prezentată anterior.

Acest indicator înregistrează o valoare optimă pe măsură ce ponderea capitalurilor permanente investite în producție este mai mică. El se prezintă sub forma unui procent și este considerat de investitorii vestici ca fiind acceptabil atunci cînd se situează sub 30%.

Iată cîteva exemple de valori optime ale acestui indicator în unele ramuri industriale din economia țărilor în curs de dezvoltare: — pînă la 20% în industria confecțiilor, pînă la 25% în industria încălțămintei și marochinăriei, pînă la 30% în industria bijutieră etc.

Un ultim indicator pe care îl prezentăm, utilizat de asemenea de cîtere firmele vestice la luarea deciziei de constituire a societăților mixte de producție, este „Aptitudinea de a exporta”, exprimat prin raportul:

Valoarea exporturilor

× 100, unde:

Cifra de afaceri minus impozitul

— Valoarea exporturilor reprezintă valoarea totală (exclusiv taxele) a vânzărilor de bunuri și servicii la exportul societății mixte, pe timp de un an, care se compune din suma valorilor vânzărilor de mărfuri (exclusiv taxele), ale lucrărilor, prestațiilor de servicii și vânzărilor de deșeuri și ambalaje recuperabile, iar

— Cifra de afaceri minus impozitul a fost deja analizată anterior.

Acest indicator se exprimă sub forma unui procent, iar nivelul său minim trebuie să se situeze după părerea investitorilor vestici, la peste 15%.

Din acest punct de vedere, putem include conform investitorilor francezi, între ramurile atractive: industria jucăriilor și a materialelor sportive cu 27%, industria încălțămintei cu 24%, industria bijutieră cu 21% etc.

Referindu-ne la țara noastră trebuie arătat că, mai ales în cazul societăților mixte de producție cu sediul în România „Aptitudinea de a exporta”, constituie unul din principalele elemente ce se au în vedere la participarea la astfel de acțiuni.

În încheiere vom menționa că, deși indicatorii de eficiență prezentați mai sus, au în general pentru factorii interesați din țara noastră, un caracter orientativ, este necesar totuși să fie cunoscuți și luați în considerare, atît la fundamentarea deciziilor de constituire a societăților mixte de producție, cît și ulterior la întocmirea bugetelor de venituri și cheltuieli, precum și pe parcursul realizării acestora, urmărindu-se să se asigure o îmbunătățire continuă a eficienței economico-financiare a activității desfășurate de societățile mixte.

A. DOBRESCU

conjunctura pe plețele valutare și de capital

O soluție occidentală pentru un yen subevaluat

După dolarul S.U.A., yenul japonez este o altă valută care creează îngrijorări partenerilor occidentali, însă cu o diferență. Dacă în ceea ce privește dolarul S.U.A. ceea ce preocupă specialiștii valutare este tendința persistentă a acestuia de a se aprecia față de celelalte valute occidentale, în cazul yenului japonez îngrijorează faptul că în prezent este, în opinia aceluiași specialiști, extrem de subevaluat.

Consecințele acestei situații sînt vizibile în înăsprirea fără precedent a relațiilor economice dintre S.U.A. și Japonia (o nouă etapă în escaladarea conflictelor comerciale dintre cele două țări), un dolar supraapreciat și un yen subevaluat determinînd modificări notabile în competitivitatea internațională a celor două economii.

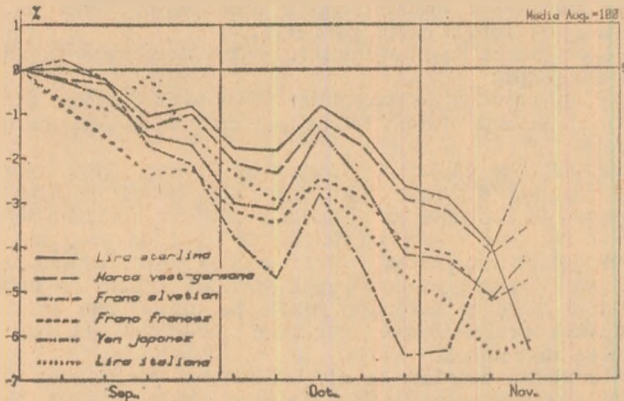
De la sfîrșitul anului 1978, cînd dolarul S.U.A. cota 180 yeni japonezi și pînă în prezent, yenul japonez a cunoscut o depreciere de peste 40%. În aceeași perioadă, rata cumulată a inflației din economia japoneză a depășit cu circa 20 puncte procentuale rata inflației din economia S.U.A., iar competitivitatea Japoniei pe piețele externe în termeni de preț, s-a îmbunătățit cu 50% comparativ cu cea a S.U.A.

În aceste condiții, Japonia are șansa de a încheia balanța plăților curente cu un nou sold excedentar recorde de peste 20 miliarde dolari, la cel mai mic semn de relansare a economiei mondiale. În aceeași ipoteză, balanța comercială a Japoniei cu S.U.A. s-ar putea încheia cu un excedent de 30 miliarde dolari, adăugînd noi argumente în „războiul comercial” S.U.A. — Japonia.

Este de presupus că efectele unui yen subevaluat de asemenea proporții de-abia se vor face simțite în următorii ani în economia mondială și în special în economia S.U.A. În acest context, nu trebuie uitat faptul că recesiul

10000

Evoluția cursurilor valutare



nea din economia S.U.A., a fost accentuată în mare măsură de scăderea reală în performanțele sectoarelor de activitate axate pe exporturi, iar această situație, determinată și ca urmare a influențelor unui yen depreciat în competitivitatea comparativă a celor două țări, va constitui o frână în tentativele de relansare a economiei americane.

Cauzele deprecierei cursului yenului față de dolarul S.U.A. și celelalte valute occidentale sînt cunoscute. Pe principalul loc se situează nivelul înalt al ratei dobînzilor în S.U.A., fapt care a exercitat o presiune în jos asupra evoluției cursurilor mării majorității a valutelor occidentale. Japonia, spre deosebire de celelalte țări vest-europene, nu a reacționat prin măsuri restrictive în propria sa politică monetară, ceea ce a făcut ca ecarterul ratei dobînzilor să influențeze și mai mult în sensul deprecierei yenului față de dolar. Trebuie să menționăm că rata dobînzilor în Japonia continuă să fie cu mult mai scăzută nu numai față de cea din S.U.A. (7% comparativ cu 12%), dar și față de nivelul mediu al acestuia înregistrat pe ansamblul țărilor O.C.D.E. (11%).

Dar dacă faptul dominant în înregistrarea unei tendințe de scădere accentuată a cursului yenului față de dolar l-a constituit ecarterul ratei dobînzilor dintre cele două țări, nu se pot omite și alți factori de influență care au întretinut această tendință. Dintre aceștia rețin atenția cei citați de Fred Bergsten, director la Institutul de Economie Internațională (R.F. Germania), care și propune o soluție de reducere a cursului yenului la starea de echilibru normală și necesară față de dolar.

Astfel, este vorba în primul rînd de incertitudinea în ceea ce privește evoluția ansamblului economiei mondiale, în cadrul căreia investitorii trebuie să aleagă între „răul sigur” oferit de „virtuțile” economiei americane și așa-numita „vulnerabilitate insulară” a economiei japoneze, vulnerabilitate care este în prezent oarecum exagerată avînd în vedere performanțele economice comparative ale Japoniei cu alte țări din perioada crizei țiteiului.

În al doilea rînd, se menționează ca factor de influență critica aspră a țărilor vest-europene și S.U.A. îndreptată împotriva politicii economice a autorităților japoneze, cu toate că prin această politică Japonia a avut rezultate sensibile superioare față de alte țări dacă ne referim la creșterea economică sau stăvîlirea inflației.

În al treilea rînd, exporturile japoneze par să fie amenințate de presiunile protecționiste instituite de către partenerii săi occidentali. Cu toate acestea, trebuie să ne reamintim că și în alte perioade de recrudescență a protecționismului comercial, balanța comercială a Japoniei nu a avut mult de suferit, excedentele rămînînd încă impresionabile.

În al patrulea rînd, un factor care a influențat evoluția yenului este actuala slăbire a dinamicii exporturilor japoneze, dar care este și ea de o amplitudine mai scăzută

decît în cazul exporturilor altor țări occidentale industrializate. Reamintim, în legătură cu acest factor, că excedentul balanței plăților curente ale Japoniei este pe cale să cunoască o evoluție explozivă la cea mai modestă creștere economică înregistrată de S.U.A. și Europa Occidentală.

Acești patru factori de influență enumerați de Fred Bergsten, au totuși, un caracter temporar, volatilitățile făcînd parte din categoria factorilor psiho-economiici, care acționează pe piețele valutare. Esențial în explicarea tendințelor mult prea divergente dintre cursul dolarului și cursul yenului comparativ cu evoluția față de celelalte valute occidentale, a dolarului, rămîne tot ecarterul între ratele dobînzilor celor 2 țări, ecarter care în viitorul imediat nu va suferi modificări importante.

Într-adevăr, este puțin probabil (pe baza informațiilor curente) ca nivelul dobînzilor în S.U.A. să cunoască o scădere accentuată, atît timp cît nu vor fi luate măsuri restrictive de politică fiscală (domeniu care deocamdată are sarcina să stimuleze cererea din economia americană). În aceeași măsură, este puțin probabil ca Japonia să recurgă la majorarea ratei dobînzilor, atît timp cît în politica economică a țării au prioritate măsurile restrictive de politică fiscală.

În acest context, se pare că nu există mijloace directe de restabilirea nivelului normal al cursului yenului japonez față de dolarul S.U.A. și în consecință s-ar impune măsuri cu atît mai radicale, cu cît realinierea celor două valute la un nou raport de schimb, apreciat la 180—200 yeni pentru un dolar, se impune mai rapid. Că această realiniere se impune stringent este evident dacă urmărim evoluția confruntărilor comerciale americano-japoneze, care ar putea avea efecte de degradare a sistemului de comerț internațional prin recrudescența protecționismului. Ce se poate face?

În opinia lui Fred Bergsten singura opțiune pentru Japonia ar rămîne, în actualele circumstanțe, manevrarea conținutului mișcărilor de capital din cadrul balanței globale de plăți. O întărire temporară a yenului față de dolar ar putea rezulta din combinarea unor împrumuturi de anvergură din străinătate care să determine intrări de capital, cu limitarea strictă a ieșirilor de capital deținut de rezidenții japonezi. Această limitare a ieșirilor de capital ar putea fi realizată printr-un moratoriu pentru cele mai multe categorii de investiții în străinătate.

Opțiunea n-ar prezenta o noutate pentru autoritățile japoneze, care au recurs la o astfel de soluție nu mai de mult decît acum doi ani, cînd însă trebuiau finanțate deficiturile de peste 10 miliarde dolari înregistrate în 1979 și 1980 în balanța plăților curente.

Situația fiind cu totul alta acum în balanța plăților curente, controlul temporar al ieșirilor de capital ar determina o apreciere a cursului yenului ceva mai rapidă decît cea care ar fi provocată de înregistrarea unui nou nivel record în excedentul plăților curente.

Există o obiecție majoră la o astfel de opțiune. Ea ar întrerupe tocmai procesul de liberalizare și internaționalizare a pieței japoneze a capitalurilor inițiat tocmai sub presiunea investitorilor americani și vest-europeni. La rîndul lui, procesul de liberalizare prezintă pe termen scurt o dilemă: el asigură simultan un acces al investitorilor japonezi la toate acțiunile din lume denumite în dolar, în timp ce investitorii străini au un acces limitat, numai la acțiunile emise în yeni, disponibile în Japonia. Efectul liberalizării, combinat cu diferența dintre nivelul dobînzilor în Japonia și în celelalte țări occidentale industrializate, este o ieșire netă de capital din Japonia cu consecințe de slăbire a cursului yenului.

Din acest moment se impune intervenția guvernului japonez în sensul influențării manipulării mișcărilor de capital de o manieră care să genereze noi intrări. Astfel, s-ar putea trece la finanțarea deficitului bugetar de proporții din economia japoneză, prin împrumuturi din străinătate în valute care să fie convertibile în yeni. De asemenea, guvernul japonez ar putea lua unele măsuri prin care investițiile în yeni să devină mult mai atractive pen-

tru investitorii externi, dar acest efect ar fi sesizabil, din păcate, după un număr de ani care poate depăși pe cel al unei decade. Concluzia firească este că guvernul japonez, pentru a redresa cursul yenului, trebuie să acționeze temporar în sensul unor măsuri restrictive în ceea ce privește ieșirile de capital.

Acestea, privite în ansamblul problematicii liberalizării pieței japoneze a capitalului ar putea să nu fie primite cu ochi buni tocmai de țările care au presat pentru un astfel de proces și, prin urmare, autoritățile japoneze, înainte de a decide măsuri de control al mișcării capitalurilor, vor căuta, în mod justificat, o „confirmare“ din afară. Se pare că ceilalți parteneri, pornind de la interesul lor major vor sprijini acest proces intervenind pe piețele valutare împreună cu autoritățile monetare japoneze — de îndată ce cursul yenului va începe să evolueze spre nou raport de schimb în sensul accelerării aprecierii metodei japoneze.

Dacă se are în vedere experiența din perioada mijlocului anului 1977 — toamna anului 1978 când yenul s-a apreciat cu 30% față de dolar, atunci noua și rapidă redresare a monedei japoneze este mai mult decât posibilă într-o perioadă de timp relativ scurtă.

dr. Napoleon POP
I.E.M.

Relații financiare internaționale

Tehnici de finanțare pe termen mediu și lung din surse publice

6. Sursele publice (respectiv emisiunile publice de hîrtii de valoare și sursele de finanțare guvernamentale) dețin un segment important în finanțarea pe termen mediu și lung în S.U.A.

În cadrul surselor guvernamentale caracteristic S.U.A. este faptul că agențiile guvernamentale acordă mai puțin împrumuturi directe, ci mai ales „stimulente“ (sub forma împrumuturilor speciale, scutirilor de impozite etc.) firmelor care îndeplinesc anumite condiții.

Împrumuturi de stimulare a dezvoltării regionale acordate la nivel federal. Principala sursă de astfel de împrumuturi este Administrația de dezvoltare economică (Economic Development Administration — EDA) din cadrul Departamentului Comerțului al S.U.A. EDA acordă împrumuturi la o rată fixă a dobânzii (de regulă, se percep dobânzi la limita minimă a nivelului dobânzilor pe piață) pe termene de maximum 25 ani (termenul maxim este legat de tipul de fond fix achiziționat, de exemplu, la mașini și utilaje termenul maxim este de 15 ani). Împrumutul finanțează pînă la 65% din costul fondului fix ce urmează a fi achiziționat.

Pentru a se încadra în cerințele impuse de EDA, solicitantul trebuie să fie implicat într-un proiect de investiție aflat în „zonele de redevoltare“ specificate; de asemenea, proiectul de investiție trebuie să se încadreze în programele generale de dezvoltare a zonelor respective și să răspundă la alte câteva cerințe.

Împrumuturi pentru calificarea personalului acordate la nivel federal. În cadrul programelor de dezvoltare și calificare a forței de muncă (Manpower Development and Training Act din 1962), guvernul federal acordă asistență pentru calificarea personalului care va lucra în „zonele de redevoltare“ specificate de EDA. Asistența constă fie în acoperirea cheltuielilor de calificare făcute de firma respectivă fie în acordarea de subvenții persoanelor care o fac pe cont propriu (detalii asupra programului pot furniza EDA sau U.S. Employment Offices).

Împrumuturi federale pentru firmele mici. „Small Business Administration“ (SBA) acordă direct împrumuturi firmelor mici sub forma următoarelor facilități:

— participarea alături de bănci private, în acordarea de împrumuturi pentru finanțarea capitalului circulant și a

fondurilor fixe (dobîndă ceva mai scăzută, termen de rambursare de maximum 6 ani);

— acordarea de împrumuturi directe, de pînă la 100000 dolari, pe firmă, atunci cînd sînt fonduri disponibile;

— garantarea împrumuturilor acordate de bănci în limita a cca. 350000 dolari pe firmă;

— acordarea de împrumuturi pentru dezvoltare, în anumite condiții;

— împrumuturi de maximum 500000 dolari pentru firme care au suferit într-un fel de pe urma unor dezastre naturale.

Pentru a se califica în finanțarea SBA, o firmă trebuie să răspundă definiției de firmă mică cerută de SBA și anume: în comerțul cu ridicata, vânzări anuale maxime de 5—15 milioane dolari în funcție de tipul de produse; în comerțul cu amănuntul, vânzări anuale de maximum 1—5 milioane dolari; în construcții, încasări anuale de maximum 5 milioane dolari în medie pe ultimii trei ani; în industria prelucrătoare, maximum 250—1500 angajați, în funcție de ramură.

Stimulente acordate la nivelul statelor. Majoritatea statelor (de exemplu, Florida, Georgia, Massachusetts, New Jersey, Ohio, Pennsylvania) au programe active de încurajare a nollor investiții pe teritoriul lor. În acest sens, se acordă numeroase stimulente:

— legislația multor state prevede, pentru dezvoltarea regională, reducerea impozitelor pe cifra de afaceri (de ex., în Virginia de vest se acordă subvenții fiscale de pînă la 50%);

— corporațiile financiare specializate care există în aproape jumătate din statele americane (Statechartered development credit corporation) acordă împrumuturi firmelor care sînt angajate în dezvoltarea regiunilor respective;

— o treime din statele americane au înființat agenții de finanțare a industriei, care acordă asistență în dezvoltarea noilor zone industriale.

O activitate tipică în acest domeniu o desfășoară agenția de specialitate a statului New York (Job Development Authority — JDA) care în ultimii ani a acordat un număr mare de împrumuturi pe termen lung pentru amenajarea terenurilor, construcții imobiliare etc. Cîteva împrumuturi au fost acordate unor firme străine care erau angajate în proiecte de dezvoltare în statul New York. Împrumuturile JDA sînt acordate în condiții avantajoase (termene de rambursare de 15—20 ani, dobîndă la nivelul inferior al ratei dobînzilor pe piață) și se bazează pe ipoteci secundare.

J.D.A. nu poate finanța mai mult de 30% din costul proiectului, băncile private finanțează 50%, iar corporațiile de finanțare locale restul de 20%. Băncile primesc ipotecă principală asupra pămîntului și clădirilor care garantează împrumutul, iar JDA primește ipoteca secundară.

Finanțarea prin emisiuni publice de acțiuni și obligațiuni. În S.U.A. emisiunile publice de acțiuni și obligațiuni constituie o metodă extrem de importantă de finanțare pe termen lung. Toate emisiunile publice în S.U.A. sînt reglementate în mod riguros de Securities and Exchange Commission (SEC) și trebuie înregistrate la SEC. Înregistrarea la SEC implică furnizarea unei vaste documentații și a unor informații detaliate privind situația economico-financiară, tehnică, organizatorică și juridică a firmei, precum și referitoare la istoria și planurile de viitor ale firmei. Procedura de înregistrare este, de asemenea, complicată; după aceasta trebuie îndeplinite alte formalități de demarare și efectuarea propriu-zisă a emisiunii. De obicei, pentru buna desfășurare a acestei vaste acțiuni este necesară intermedierea unei instituții de specialitate. Costul emisiunii publice de acțiuni cuprinde: comisioanele de subscriere; spezele legale; costul tipăririi acțiunilor; costul tipăririi publicității; alte cheltuieli, ca cele de contabilizare etc. În cazul unor companii mici sau a firmelor străine, comisioanele de subscriere pot ajunge pînă la 10—11% din valoarea nominală. Costul emisiunilor publice de obligațiuni variază în funcție de bonitatea financiară a firmei emitente și de mărimea emisiunii (comisioanele de

subscriere pot ajunge la 3% din valoarea emisiunii, față de 0,5—2% în cazul emisiunilor private).

Datorită acestor dificultăți de procedură, precum și a costului relativ important al emisiunilor, firmele străine sînt relativ dezavantajate în abordarea acestei tehnici de finanțare pe termen lung; ele sînt puțin cunoscute și în postura de „pigmeu” pe o piață dominată de companiile americane gigant. De aceea, performanțele trecute ale firmelor străine — chiar a unor firme mari — sînt, în acest domeniu, cel mult modeste. Astfel, în 1968, Shell Oil Co. (filiala americană a grupului Royal Dutch Shell) a putut să plaseze numai o treime din emisiunea de 8 milioane acțiuni (50 dolari fiecare) restul de 2/3 trebuind să fie cumpărate de societatea mamă. În prezent, la bursa de valori din Wall Street cotează acțiunile a numai patru filiale ale unor companii străine: American Enka Corp., filiala lui AKZO (Olanda); Shell Oil Co., filiala lui Royal Dutch Shell; American Zinc, Lead and Smelting, filiala lui Consolidated Goldfields (Africa de Sud); Hawmet Corp., filiala lui Pechiney (Franța). Acțiuni străine cotate la bursa din Wall Street sînt: American — South African Investment Co. (RSA); Benquet Consolidated Mines (Filipine); British Petroleum (Anglia); Electric and Musical Industries (Anglia); KLM (Olanda); Matsushita Electric Industrial Co. (Japonia), Norlin (Panama); Plessey (Anglia), Roam Selection Trust (Zambia); Royal Dutch (Olanda); Schlumberger (Olanda); Shell Transport and Trading (Anglia), Sony (Japonia), Unilever (Anglia); Unilever NV (Olanda). În ceea ce privește emisiunile publice de obligațiuni ale firmelor străine, s-au semnalat cîteva succese relative, dar segmentul reprezintă o tehnică destul de greu de abordat pentru capitalul străin.

Hirtile de valoare publică (acțiuni și obligațiuni publice) sînt comercializate în S.U.A. la bursele de valori naționale sau regionale sau pe „piața din afara bursei (over-the counter market). Peste 60 la sută din totalul tranzacțiilor cu hirtii de valoare publică efectuate în S.U.A. se desfășoară la bursa din Wall Street, New York (numită NYSE — New York Stock Exchange). A doua mare bursă în S.U.A. este American Stock Exchange, tot din New York. În S.U.A. mai există 12 burse de valori regionale. Peste 31 milioane cetățeni americani dețin acțiuni publice în cca. 7 000 companii. Se estimează că 65 la sută din acțiunile publice din S.U.A. sînt deținute de persoane individuale, instituțiilor financiare revenindu-le restul.

Principalele tipuri de hirtii de valoare. Imaginația este practic singura limită în conceperea tipurilor de hirtii de valoare care pot fi emise în S.U.A. pentru obținerea de fonduri. În ceea ce privește obligațiunile și acțiunile — formele principale de hirtii de valoare — se cunosc cîteva tipuri principale.

Obligațiunile emise de corporații au, de regulă, o valoare nominală de 1000 dolari fiecare și o perioadă de valabilitate de 20—30 ani. Emisiunile de obligațiuni pot fi închise sau deschise, respectiv care restricționează sau permit emisiunile viitoare. Obligațiunile se pot răscumpăra o singură dată, la scadență, sau se pot răscumpăra treptat în perioada lor de valabilitate. Obligațiunile poartă o rată fixă a dobînzii (cuponul), iar plata dobînzii se face în majoritatea cazurilor semestrial. Principalele tipuri de obligațiuni folosite în S.U.A. sînt:

— obligațiuni generale (debentures) care sînt tipul cel mai utilizat, emisiunea lor fiind bazată pe bonitatea financiară generală a firmei;

— obligațiuni convertibile (convertible bonds) care oferă posesorului privilegiul de a converti obligațiunea într-un număr specificat de acțiuni ale firmei emitente);

— obligațiuni cu dobîndă condiționată (interest bonds) sînt cele în care dobînda se plătește numai dacă firma a înregistrat câștiguri;

— obligațiuni ipotecare (mortgage bonds) sînt cele care sînt emise prin ipotecarea proprietăților companiei.

Acțiunile emise și comercializate în S.U.A. au două trăsături caracteristice, care le deosebesc de cele emise în alte țări occidentale:

— majoritatea acțiunilor emise în S.U.A. înregistrate, respectiv conținînd numele purtătorului, sau al broker-ului;

— valoarea nominală (valoarea paritară) a acțiunii este lipsită de importanță fiind mai degrabă simbolică; ea nu este corelată cu valoarea de piață (cursul) a acțiunilor și este exprimată în cifre mici (de la 0,1 la 5 dolari pe acțiune) în special ca urmare a faptului că în multe state impunerea acțiunilor se face la valoarea nominală.

Faptul că acțiunile emise în S.U.A. sînt de regulă înregistrate, constituie un obstacol pentru investitorii străini care doresc să cumpere acțiuni americane, aceștia din urmă fiind obișnuți cu procedeu din celelalte țări occidentale, al acțiunilor la purtător. Pentru a facilita cumpărarea de acțiuni americane a fost creată o instituție specializată (International Depositary Receipt) care poate emite, pe baza acțiunilor americane, duplicate IDR care să se comercializeze la bursele străine.

Principalele tipuri de acțiuni emise în S.U.A. sînt:

— acțiunile obișnuite (common shares) care dau drept primordial la capitalul social al companiilor respective; acțiunile obișnuite pot fi, de mai multe feluri (plătite în întregime; cumulative; neemise etc.); dividendul la acțiunile obișnuite este variabil în funcție de profilul obținut de firmă;

— acțiunile preferențiale (preferred shares) sînt cele care dau dreptul la un dividend fix și nu constituie, ca atare, parte din capitalul social; există mai multe forme de acțiuni preferențiale (convertibile, adică transformabile în acțiuni obișnuite; garantate de compania mamă sau altă companie; cumulative și necumulative; cu participare sau fără participare etc.).

Mugur ISĂRESCU
I.E.M.

Restructurări în producția și comerțul mondial

Gazele petroliere lichefiate — resursă energetică de viitor

Gazele petroliere lichefiate (alcătuite în principal dintr-un amestec de propan și butan) ocupă în prezent un loc extrem de modest în consumul energetic mondial (sub 4 la sută din consumul mondial de țiței).

Cu toate acestea, în ultimii ani datorită puterii lor calorifice mari, facilității de transport (pot fi lichefiate ușor) ca și faptului că sînt nepoluante, ele au început să capete importanță din ce în ce mai mare.

Tipul de combustibil	Puterea calorifică kcal/kg	kWh/kg
butan sau propan	12 000	13,9
cărbune	6 000—7 500	6,9—8,7
lemn	2 500—4 000	2,9—4,6
gaz natural	ap. 9 000 kcal/m ³	10,4

Interesul manifestat pentru această resursă energetică se explică, de asemenea, prin perspectivele favorabile existente din punct de vedere al potențialului lor de producție. Gazele petroliere lichefiate reprezintă un subprodus obținut în mod invariabil la obținerea benzinei, uleiurilor pentru încălzire în rafinărie sau după operația de „degazolinare” a gazelor naturale.

Prin distilare se poate în general separa fracțiunea de GPL care se găsește dizolvată în țiței și care reprezintă între 1 și 2,5 la sută din greutatea țițeiului supus prelucrării (în funcție de calitatea țițeiului). Prin utilizarea cracării sau reformării fracțiunilor obținute la distilarea primară, procentul de GPL poate fi mărit pînă la 5 la sută.

În anul 1980, oferta de GPL furnizată pe plan mondial de rafinării consumatorilor a fost de peste 40 milioane de tone.

Viitorul producției de GPL obținute prin rafinare va depinde în mare măsură de politica de rafinare a țărilor consumatoare de țiței, respectiv de cantitatea și calitatea țițeiului prelucrat ca și de structura de rafinare, înțelegând prin aceasta, în special, adâncimea de prelucrare a sa.

Cea de-a doua sursă de GPL și cea cu cele mai bune perspective de dezvoltare o reprezintă gazul natural. Acesta fie că provine din cimpurile gazeifere propriu-zise, fie din gazele asociate țițeiului, trebuie să fie supus operației de „degazolinare” (prin care se obțin gazele petroliere lichefiate și fracțiunea lichidă numită „LNG”²) pentru a se evita eventualele condensări în timpul transportului prin conductă.

Prin această metodă în anul 1980 au fost furnizate pe plan mondial peste 50 milioane de tone de GPL. Acest aport superior celui obținut prin rafinarea țițeiului poate fi substanțial mărit în cursul acestui deceniu prin trecerea la o recuperare sistematică pe plan mondial a gazelor asociate țițeiului nu numai în cazul exploatărilor petroliere recente (Marea Nordului), dar și în cel al exploatărilor mai vechi (cum sînt cele din Orientul Mijlociu) unde gazele asociate sînt încă în mare parte risipite sau arse.

Estimările companiei Total cu privire la consumul de gaze petroliere lichefiate pe plan mondial în anul 1980 avansează o cifră de aproximativ 100 milioane de tone, repartizate după cum urmează :

— America de Nord și de Sud	52 milioane de tone
— Europa de Vest	16 milioane de tone
— Europa de Est	10 milioane de tone
— Japonia	15 milioane de tone
— Alte țări	5 milioane de tone

Aceeași sursă estimează că consumul de LPG pe locuitor în anul 1978 era de : 95 kg în S.U.A., 70 kg în Olanda, 65 kg în Spania, 54 kg în Franța, 35 kg în Italia, 25 kg în R.F.G. și 24 kg în Marea Britanie.

Gazele petroliere lichefiate ocupă o poziție privilegiată, printre celelalte hidrocarburi, ele putînd să substituie toate celelalte tipuri de energie atît în domeniul transporturilor cît și ca materie primă petrochimică.

Domeniile de întrebuintare „clasice” ale acestei resurse sînt în sectorul casnic (în principal pentru încălzirea locuințelor) în sectorul serviciilor (pentru încălzirea hotelurilor, restaurantelor etc.) în agricultură și industria agroalimentară (pentru încălzirea serelor, uscarea semințelor etc.) în numeroase procese industriale și artisanale (la fabricarea pînii, a laptelui, la purificarea bitumului, în topitorii, în chimie, în prelucrarea sticlei etc.).

Consumul de LPG destinat transportului era în anul 1980 în Europa Occidentală de 1,9 milioane tone (dublu față de cel din 1977), pe primele locuri, între țările consumatoare situîndu-se Italia (0,9 milioane tone), Olanda (0,65 milioane tone) și Spania (0,15 milioane tone), restul țărilor nedepășind cifra de 0,05 milioane tone fiecare.

Utilizarea LPG-ului drept materie primă petrochimică (înlocuitor pentru nafta tradițională), deși este realizabilă tehnic (deoarece unele instalații din Franța și Norvegia sînt concepute să utilizeze și LPG, iar altele pot fi adaptate), este încă în întregime condiționată de relația de preț existentă între nafta și LPG. Recentele diminuări de preț operate de producătorii din Golful Persic n-au convins încă producătorii de produse petrochimice de bază să se orienteze spre o utilizare masivă a LPG, aceștia așteptînd mai întîi adoptarea unei politici de preț pe termen mai lung.

Iolanda DEDIUANU
Petre PRISECARU
I.E.M.

¹ Cifra menționată este inferioară producției efective, deoarece nu s-a luat în calcul consumul din rafinării pentru încălzire și mai ales cel privind incorporarea de butan pentru ridicarea cifrei octanice a benzinelor.

² LNG = gaze naturale lichefiate.

Noțiuni, termeni, operațiuni

Efectul „Ratchet”

Procesul generator de inflație ca urmare a instabilității cursurilor de schimb este uneori denumit efectul „RATCHET” (în limba română „clichet”). Cuvîntul denumește o roată dințată a cărei dinți sînt aplecați toți într-un singur sens. Dacă, tangent la roată, se fixează o lamă elastică din oțel, aceasta nu-i va permite să se rotească decît într-un singur sens, blocînd returnul roții în cauză.

Denumirea de mai sus este dată, datorită anumitor asemănări, efectului inflaționist al instabilității valutare în condițiile flotării generalizate.

Presiunile inflaționiste sînt cauzate de elasticitatea asimetrică a prețurilor la modificarea cursului de schimb dintre două monede. Subliniem că nu este vorba de fluctuațiile zilnice ale pieței valutare, ci de tendința medie a cursului de schimb pe o perioadă mai lungă de timp (1—3 ani).

Scăderea cursului de schimb duce la creșterea prețurilor interne în țara a cărei monedă se depreciază datorită faptului că importurile revin relativ mai scumpe și creează presiuni asupra prețurilor de desfacere a produselor finite fabricate pe baza lor. Creșterea prețurilor este însă mai mare decît o eventuală scădere a prețurilor în cazul aprecierii monedei, datorită unei serii întregi de factori. Principiul motiv este că firmele importatoare, precum și cele beneficiare, fie ele producători sau detailiști, operează modificări ale prețurilor de desfacere numai ca răspuns la acele schimbări suferite în costuri pe care le consideră permanente. Or, există optica că modificările negative ale prețurilor de import au un caracter mai temporar decît cele pozitive. În plus, fiecare caută să câștige cît poate de mult de pe urma situației create, astfel că roata se va roti într-un singur sens.

O altă manifestare a fenomenului „ratchet” este asimetria în timp a răspunsului prețurilor la fluctuațiile monedei. Viteza de ajustare în sens pozitiv a prețurilor la deprecierea cursului de schimb este mai mare decît viteza la apreciere.

În altă ordine de idei, rata de schimb influențează distribuția cererii între produsele interne și cele de export. Fluctuațiile sale vor produce schimbări în structura cererii globale care ulterior se vor reaeza, vor reveni la poziția inițială. Schimbările în distribuția cererii între produsele interne și export, sau numai bătăuiala producerii acestor schimbări, vor duce la creșterea prețurilor în țările cu moneda în depreciere, fără o reducere corespunzătoare a prețurilor în țara a cărei monedă se apreciază. În timp, se va reveni la distribuția inițială a cererii globale, fără ca indicele prețurilor să înregistreze o scădere.

Trecînd de la sensul efectului la dimensiunile sale, în general, este acceptată ideea că fluctuații valutare mai ample vor avea drept consecință creșteri de prețuri mai mari și, implicit, ritmuri ale inflației mai ridicate.

Existența reală a acestor fenomene este unanim acceptată. Totuși, ponderea pe care ele o dețin în determinarea inflației generalizate din lumea capitalistă este greu de identificat.

CERCUL VICIOS — CERCUL VIRTUOS

Dacă efectul „ratchet” se referă la evoluția prețurilor din două sau mai multe țări ca urmare a flotării cursului de schimb dintre monedele lor, „cercul vicios” definește fenomenul care ia naștere datorită interdependenței și influențării reciproce dintre rata de schimb și nivelul prețurilor dintr-o țară. Precizăm din nou că avem de a face cu tendințe de lungă durată ale cursurilor de schimb efective, reale.

„Cercul vicios” apare ca urmare a faptului că deprecieră cursului de schimb duce la creșterea prețurilor de import, producând presiuni inflaționiste asupra nivelului general al prețurilor, ceea ce se răsfrânge asupra cursului de schimb, acesta depreciindu-se din nou. Urmează o accelerare permanentă a nivelului prețurilor paralelă cu scăderea cursului pe piața valutară.

Fenomenul invers, al aprecierii cursului paralel, cu scăderea indicelui relativ al prețurilor, poartă denumirea de „cerc virtuos”.

EMANUEL ODOBESCU
Banca pentru agricultură
și industrie alimentară

documentar

Coeficientul de concentrare — instrument de analiză în activitatea de export-import

Creșterea fără precedent a volumului informațiilor vehiculate în activitatea de comerț exterior a fiecărei întreprinderi este determinată, pe de o parte, de sporirea cantitativă și de diversificarea gamei produselor exportate și/sau importate, pe de altă parte, de amplificarea gradului de complexitate a pieței internaționale. Mereu apar noi firme partenere potențiale de tranzacții și cel puțin în același ritm apar noi firme concurente.

În acest context este firesc ca factorul de decizie să caute și să folosească cu prioritate acele instrumente de analiză, acei indicatori care permit o prezentare cât mai sintetică și veridică a ambianței pieței internaționale în momentul așezării la masa tratativelor. Pentru a-și aborda corespunzător partenerul de tratative, el trebuie să cunoască foarte bine propria sa poziție pe piața internațională, segmentarea pieței produsului tratat, precum și locul și rolul partenerului atît pe piața internațională, cît și în relațiile bilaterale. Folosirea mărimilor relative, de structură (ponderi sau greutatea specifice) nu reprezintă în condițiile actualei complexități a pieței internaționale o soluție pentru fundamentarea corectă a deciziei. Șirul mai mult sau mai puțin lung de mărimi relative poate ușor deruta atît pe cel ce pregătește decizia, cît și pe decident, chiar dacă acesta este un practician cu o bogată experiență. Cumularea ponderilor este un procedeu simplu de caracterizare a concentrării activității partenerului sau a segmentului de piață care urmează să fie abordat, dar cu aceasta nu se obține o expresie sintetică a gradului de concentrare sau de diversificare a aspectului cercetat, iar concluzia este cel puțin subiectivă dacă nu chiar eronată.

Cunoașterea gradului de concentrare pe marfă și respectiv a concentrării teritoriale a activității partenerilor noștri de comerț exterior prezintă interes pentru lucrătorul de comerț exterior, întrucît el implică strategii diferite de abordare și tratare a operațiunilor cu aceștia.

Un partener cu o poziție modestă pe piața internațională, cu activitatea nediversificată nici din punctul de vedere al mărfii și nici al activității de comercializare — deci cu un pronunțat grad de concentrare teritorială și pe marfă — se presupune că va avea o poziție elastică în cursul tratativelor, dorind să-și extindă sfera de activitate. Dimpotrivă, un partener bine reprezentat pe piața internațională atît ca pondere în totalul pieței, cît și ca repartiție geografică se presupune că va fi mai puțin incli-

nat să treacă la concesiile în cursul tratativelor. Cele două situații extreme încadrează mulțimea cazurilor intermediare, fiecare dintre ele impunînd alegerea celei mai potrivite strategii în cursul tratativelor, pentru a realiza o operațiune în condiții cît mai avantajoase.

La nivel macroeconomic, gradul de concentrare pe marfă a fluxurilor de comerț exterior, în primul rînd a exportului poate constitui un indicator concludent al nivelului de dezvoltare a țării analizate. La rîndul său, coeficientul de concentrare teritorială a exportului și importului unei țări exprimă — corelat și cu alți indicatori — nivelul de dezvoltare și gradul de independență economică a fiecărei țări. Fără a opta pentru o fărîmîtare excesivă a relațiilor cu străinătatea, ceea ce ar duce la sporirea costurilor activității de comerț exterior și, implicit, ar influența negativ asupra rentabilității, trebuie subliniat faptul că restrîngerea numărului de parteneri, neglijarea unor noi posibilități de tranzacții poate conduce la îngustarea artificială a pieței, deci la sporirea gradului de dependență față de unul sau altul dintre parteneri pentru realizarea integrală a exportului sau importului planificat.

TEHNICA DE CALCUL

Există mai multe procedee de cuantificare a gradului de concentrare (diversificare) într-o serie de date care reflectă repartiția unei colectivități pe tipuri calitative (de exemplu, pe mărfuri) sau în teritoriu (de exemplu, pe țări și/sau parteneri comerciali).

Cel mai simplu procedeu constă în calcularea mediei pătratice a greutăților specifice ale părților în care se divide colectivitatea. Notînd cu „ g_i ” ponderea sau greutatea specifică a fiecărei componente „ i ” a colectivității ($i = 1, 2, \dots, n$), coeficientul de concentrare se obține pe baza relației:

$$C = \sqrt{\sum g_i^2} \quad (1)$$

Dacă toate elementele colectivității sînt de același fel, există o singură grupă cu ponderea 1, deci $C = 1$, concentrarea fiind maximă. Dimpotrivă, dacă elementele colectivității se împart egal între cele „ n ” grupe calitative (sau zone geografice), pentru fiecare grupă $g_i = \frac{1}{n}$, iar $C = \sqrt{\frac{1}{n}}$ se spune că elementele sînt perfect dispersate sau colectivitatea este uniform distribuită. Prin urmare: $1 \leq C \leq \sqrt{\frac{1}{n}}$

Interpretarea rezultatului obținut prin aplicarea relației de calcul (1) este destul de greoale, întrucît limita inferioară a coeficientului de concentrare depinde de numărul tipurilor calitative (numărul mărfurilor) sau de numărul țărilor partenere. Dealtfel, pe baza relației de calcul (1) nu pot fi comparate două situații în care „ n ” diferă. Pentru a înlătura acest inconvenient, se procedează la corectarea relației de mai sus, astfel încît coeficientul de concentrare să se încadreze în intervalul (0, 1), indiferent cîte componente sau tipuri de activități s-ar distinge în total. Prin interpolare liniară, relația de calcul devine:

$$C^* = \sqrt{\frac{n \sum g_i^2 - 1}{n - 1}} \quad (2)$$

Se observă cu ușurință că $0 < C^* < 1$ pentru oricare n . Relația de calcul (2) se întilnește sub denumirea de for-

mula GINI-STRUCK, după numele statisticienilor care au propus și, respectiv, standardizat calculul concentrării. Există și alte procedee de evaluare cantitativă a gradului de concentrare/diversificare a unei activități.

Aplicarea corectă a oricărei variante de calcul se realizează numai dacă ponderile sint luate în calcul în forma lor neprocentuală și dacă se cunosc toate elementele colectivității studiate (dacă $\sum p_i = 1,00$), neadmițându-se cumularea unor componente relativ minore sub denumirea generică „alte tipuri” sau „alte țări”.

STUDIUL DE CAZ

Dorind să aprofundăm cunoașterea unei plețe de destinație pentru exportul nostru de conserve de fructe, se analizează repartitia pe țări de origine a importului realizat de partener în ultimii doi ani. Datele care servesc analizei pot fi valorice sau cantitative, în funcție de informațiile disponibile. (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1

Repartitia geografică a importului de conserve de fructe realizat de partener în anii 1980—1981

— mii unității monetare convenționale —

Țara de origine	1980	1981
A	—	75
B	270	100
C	405	—
D	450	570
E	—	10
F	—	40
G	375	180
H	—	25
Total	1500	1000

La prima vedere, importul realizat în 1981 pare să fie mai bine repartizat pe țări de origine, întrucît se realizează de pe șapte piețe în loc de patru în anul 1980. Realitatea este însă alta.

Pentru a calcula coeficientul de concentrare (diversificare) teritorială se determină greutatea specifică a fiecărei piețe și se trece la aplicarea relației de calcul (2) folosind datele din tabelul de calcul nr. 2 alcătuit pentru anul 1980.

Tabelul nr. 2

Țara de origine	i	gi	gi ²
B	1	0,18	0,1324
C	2	0,27	0,0729
D	3	0,30	0,0900
G	4	0,25	0,0625
Total	n=4	1,00	0,2578

$$C^* = \frac{4,0,2578 - 1}{4 - 1} = 0,102$$

Întrucît $C^* \rightarrow 0$ se poate afirma că în anul 1980 nu există concentrare teritorială în importul realizat de partenerul nostru, că aprovizionarea sa este aproape uniform realizată pe cele patru țări de origine.

Alcătuiind un tabel de calcul asemănător și pentru 1981,

se găsește că $gi^2 = 0,37525$, iar coeficientul de concentrare teritorială este :

$$C^* = \sqrt{\frac{7,0,37525 - 1}{7 - 1}} = 0,521$$

Deși importul se realizează din mai multe surse, el se caracterizează printr-o concentrare teritorială destul de pronunțată în anul 1981, întrucît 57% din totalul mărfurilor achiziționate provin din țara D, alte 28% provin din țările G și B.

În funcție de poziția noastră în rîndul celor opt țări de origine ale importului realizat de partener și de această evoluție a concentrării teritoriale a activității sale, se poate stabili conduita în tratativele viitoare.

Comparînd cei doi coeficienți de concentrare rezultă un indice de concentrare care sintetizează numeric evoluția gradului de concentrare (diversificare) teritorială a importului practicat de partener :

$$I_c = \frac{C^*_{1981}}{C^*_{1980}} = \frac{0,521}{0,102} = 5,108$$

El atestă accentuarea dependenței partenerului în procesul de aprovizionare cu conserve de fructe față de unele țări de origine.

În același fel se calculează și se interpretează coeficientul de concentrare dacă în locul repartitiei teritoriale avem în vedere o repartitie pe atribute de mărfuri sau chiar pe tipuri calitative de produse exportate sau importate.

LIMITE ANALITICE

Coeficientul de concentrare sintetizează într-o expresie numerică starea structurii unei colectivități, gradul ei de uniformitate sau, dimpotrivă, de diversificare fără a putea evidenția eventualele mutații calitative care se produc în timp sau în spațiu. În tabelul nr. 3 se prezintă structura unor loturi de marfă de aceeași mărime, în care se conturează trei tipuri calitative : a, b, c.

Tabelul nr. 3

Tipul calitativ	Ponderea tipului calitativ în total		
	lotul I	lotul II	lotul III
a	0,05	0,25	0,70
b	0,25	0,70	0,25
c	0,70	0,05	0,05
Total	1,00	1,00	1,00
gi ²	0,565	0,555	0,555
C*	0,576	0,576	0,576

În asemenea situații, coeficientul de concentrare rămîne insensibil, deoarece suma pătratelor ponderilor este aceeași, indiferent ce fel de mărfuri sau tipuri calitative ar caracteriza el. Un indicator cu asemenea valențe a fost conceput pentru colectivitățile în care se distinge o componentă preferențială și poartă numele de grad de organizare și progres într-un sistem cu evenimente preferențiale. Aplicarea acestui indicator este însă limitată la variabilele de tip alternativ, întreaga colectivitate reducîndu-se la două stări : una preferată, acceptată, cealaltă nu.

dr. M. KORKA

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU

comerț exterior

Regimul juridic al circulației mostrelor în activitatea de comerț exterior

Mostrele îndeplinesc două funcții esențiale în domeniul comerțului în general și a celui internațional cu deosebire: aceea de reclamă și aceea de probă-martor preconstituită, în cadrul unei operațiuni comerciale determinate.

Circulația mostrelor — ca funcție circumscrisă activităților de comerț exterior — este reglementată în mod cvasiexhaustiv de două acte normative: Regulamentul vamal aprobat prin Decretul C.S. nr. 337 din noiembrie 1981 și Ordinul Ministerului Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale nr. 82/20 mai 1967 pentru aprobarea Instrucțiunilor privind evidența, gestionarea și utilizarea mostrelor la întreprinderile de comerț exterior.

Articolul 153 din Regulamentul vamal definește mostrele ca fiind „...orice bunuri sau părți din acestea primite de la parteneri externi în mod gratuit pentru cunoașterea, testarea sau analizarea caracteristicilor tehnice în vederea importului sau producerii lor în țară, precum și cele expediate gratuit partenerilor externi în scopul prospectării pieței externe sau obținerii de comenzi”. Deși articolul 153 pare a opera o distincție între scopurile primirii și ale remiterii de mostre, reținem ca esențială caracteristica gratuității transferului de mostre între întreprinderea cu atribuții de comerț exterior și partenerul extern.

Importanță pentru consecințele pe care le are asupra regimului juridic este și deosebirea făcută între mostrele cu valoare comercială și cele fără o asemenea valoare. Paragraful următor al articolului 153 califică drept mostre cu valoare comercială acele bunuri sau părți din acestea, cărora li se poate da și o altă întrebuințare decît aceea de mostre — iar prin mostre fără valoare comercială textul legal precizează că se înțeleg bunurile sau părțile din acestea secționare, divizate, desperecheate, perforate sau care au fost supuse altor operațiuni similare. Menționăm că Ordinul nr. 82/1967 dă o altă definiție mostrelor fără valoare comercială — respectiv „mostrele care nu pot fi valorificate (ex. cantități minime din materiale de masă, un singur exemplu dintr-o pereche etc.) sau care nu pot fi utilizate în alte scopuri, în afara celui de documentare”. Deși formularea Ordinului nr. 82/1967 este anterioară celeia din Regulamentul vamal aprobat în anul 1981 și intrat în vigoare de la 1 ianuarie 1982, iar între cele două acte normative există o notabilă diferență de rang, considerăm că cele două definiții nu se exclud reciproc; definiția Ordinului nr. 82/1967 — nefiind contrară spiritului noului Regulament vamal — ușurează interpretarea definiției dată de acesta din urmă în caz de dubiu.

Conform Ordinului nr. 82/1967, mostrele cu sau fără valoare comercială sosite din străinătate cu titlu gratuit și destinate întreprinderilor de comerț exterior se primesc prin intermediul organelor vamale în condițiile prevăzute de Capitolul V — secțiunea 2 din Regulamentul vamal aprobat prin Decretul C.S. nr. 337 din noiembrie 1981 (în textul Ordinului nr. 82/1967 este menționată Legea nr. 6/1961 — în vigoare la data emiterii Ordinului respectiv).

Unitățile autorizate să efectueze operațiuni de comerț exterior pot introduce — conform art. 154 din Regulamentul vamal — fără plata taxelor vamale mostre reprezentative pentru bunurile din obiectul lor de activitate, pe baza unei declarații vamale pentru mostre, fiind

obligate să înregistreze mostrele în evidențele lor contabile, pe baza declarațiilor vamale, și răspund de gestionarea și utilizarea acestora potrivit scopului pentru care au fost primite. Pentru toate mostrele primite, recepția se face în prezența membrilor comisiei de recepție și cu participarea altor angajați de specialitate, confirmându-se primirea pe documentele însoțitoare și consemnându-se faptul dacă au sau nu valoare comercială. Conform alineatului 2 al art. 156 din Regulamentul vamal, unitățile autorizate să efectueze operațiuni de comerț exterior sînt obligate să confirme, direct sau prin reprezentanții lor, că mostrele introduse sau scoase din țară se încadrează în obiectul lor de activitate, sub sancțiunea blocării operațiunii de către organele vamale și a informării organelor ierarhic superioare ale acestor unități.

Odată intrate în evidența contabilă a întreprinderii mostrele se depozitează conform reglementărilor în vigoare, întreprinderile fiind în același timp obligate să ia toate măsurile organizatorice necesare utilizării în scop documentar sau valorificării mostrelor primite din străinătate cu titlu gratuit.

Predarea mostrelor către terți se face pe baza documentelor de expediție prevăzute cu semnătura, delegatului, ștampila oficiului poștal sau stației C.F.R. de încărcare, precum și pe baza confirmării de primire a întreprinderii destinate. Celelalte moduri de valorificare ale mostrelor sînt destul de detaliat reglementate în cuprinsul articolelor 14—18 ale Ordinului nr. 82/1967. În situația în care se apreciază că mostrele primite nu pot fi utilizate pentru documentare și cu toate intervențiile făcute nu s-a putut realiza valorificarea lor, ele se casează.

Capitolele II și IV ale Ordinului M.C.E.C.E.I. nr. 82/1967 se referă la înregistrarea tehnic-operativă și contabilă a mostrelor; sînt trecute în evidența contabilă numai mostrele cu valoare comercială, primite gratuit de la partenerii externi, a căror valoare de înregistrare se determină prin aplicarea — proforma — a prețului unitar de 1 leu per unitate de măsură, indiferent de produs, în timp ce mostrele fără valoare comercială nu se înregistrează în contabilitate, evidența cantitativă ținându-se numai de către gestionarii respectivi din cadrul magaziei de materiale și din cadrul serviciului operativ unde se găsesc în scop documentar.

Mostrele cu valoare comercială primite gratuit din țară se înregistrează în evidența extracontabilă, stabilirea valorilor de înregistrare făcîndu-se conform metodologiei mai sus-amintite, în timp ce mostrele dobîndite cu titlu oneros se evidențiază în cadrul bilanțului.

Scăderea din conturile de ordine și evidență a mostrelor primite cu titlu gratuit din țară se face pe baza documentelor de expediție către clienții sau reprezentanții străini, sau către agențiile economice ale R.S.R. din străinătate.

Ordinul nr. 82/1967 reglementează de asemenea, regimul mostrelor remise agențiilor economice ale R.S.R. de peste hotare, asigurîndu-se un control relativ strict de către unitatea cu atribuții de comerț exterior expeditoare asupra modului în care acestea sînt valorificate.

Transferul mostrelor de la furnizorii interni către întreprinderile de comerț exterior ridică unele probleme, frecvent cauzatoare de litigii. Conform art. 73 din Legea nr. 71/1969 (Legea contractelor economice), la încheierea contractului economic de comision părțile sînt obligate să stabilească:

a) operațiunile comerciale care urmează a se efectua în nume propriu de către întreprinderea de comerț exterior, pe seama unității economice care a împuternicit-o;

b) condițiile de negociere a operațiunilor de comerț exterior și documentațiile tehnico-economice necesare îndeplinirii împuternicirii acordate;

c) alte elemente pentru concretizarea desfășurării relațiilor dintre părți.

Sînt încă relativ numeroase cazurile cînd părțile omît să convină, în cadrul contractului de comision, asupra unui element nu lipsit de însemnătate: cine suportă costul mostrelor destinate prospectării pieței externe? În absența unei rezolvări contractuale a acestei probleme devine necesar recursul la dreptul comun în materie — în primul rînd la aceeași Lege a contractelor economice. Articolul 87 al Legii nr. 71/1969 stipulează că centralele, întreprinderile și celelalte unități economice răspund de asigurarea disciplinei contractuale, atît în relațiile interne, cit și în cele cu partenerii străini, în care scop sînt obligate să ia măsuri pentru „...organizarea și participarea la tîrguri și expoziții de mostre, pregătirea, pe cheltuiala lor, de colecții de mostre, cataloage, albume și prospecte pentru produsele din profilul propriu de fabricație, în numărul necesar întreprinderii de comerț exterior și beneficiarilor interni, astfel încît să asigure cunoașterea temeinică a caracteristicilor tehnico-economice ale mărfurilor ce fac obiectul contractelor”¹. Pe de altă parte, art. 89 al aceleiași legi dispune că întreprinderile de comerț exterior sînt obligate „să participe la tîrguri și expoziții internaționale, să organizeze reclama comercială, să asigure materiale de propagandă comercială, cataloage, prospecte și alte materiale pentru produsele din nomenclatorul lor”. Prin juxtaapunerea celor două texte, și avînd în vedere natura contractului de comision, așa cum este ea conturată de Legea nr. 12/1980 (comisionarul desfășoară activități în exterior în numele său, dar în contul comitentului) s-ar părea că se conturează soluția unică a suportării costului mostrelor de către întreprinderile furnizoare de mărfuri pentru export. În mod just însă instanțele arbitrale au ridicat următoarele obiecții: din faptul că legea dispune pregătirea de către unitățile furnizoare „pe cheltuiala lor” a colecțiilor de mostre nu decurge în limitele unei logici riguroase formale obligația de a le transfera cu titlu gratuit întreprinderilor de comerț exterior; în unele cazuri mostrele sînt recuperate și valorificate de întreprinderile de comerț exterior, avînd loc o îmbogățire fără justă cauză; în sfîrșit, unele întreprinderi nu au posibilitatea de a folosi fondul de reclamă în scopul acoperirii cheltuielilor de fabricație a mostrelor destinate pieței externe (cum e cazul, de exemplu, al cooperativelor din sistemul UCECOM — Decizia UCECOM nr. 163/19 iunie 1979).

Lipsa de claritate a prevederilor Legii nr. 71/1969 a determinat apelul la Ordinul nr. 82/1967, al cărui articol 27 prevede că „mostrele destinate prospectării pieței externe se procură de către întreprinderile de comerț exterior fie cu plată, pe bază de comandă, fie cu titlu gratuit”. Stipulația are însă caracter general; s-ar părea că prin formularea dată de Ordinul nr. 82/1967 s-a înțeles ca transferul mostrelor să fie făcut cu titlu oneros numai atunci cînd acestea sînt executate și livrate pe baza unei comenzi anticipate a întreprinderii de comerț exterior; Ordinul nr. 82/1967 indică dealtfel și sursele fondurilor necesare procurării mostrelor cu plată de către întreprinderile de comerț exterior (capitolul „Normativ pentru mijloace circulante” din bugetul de venituri și cheltuieli); corolara acestei aserțiuni este, în mod normal, aceea că mostrele livrate în absența unei comenzi a întreprinderii de comerț exterior, sînt cedate acesteia din urmă cu titlu gratuit.

*
* * *

Propunere de lege ferenda: insuficiența preciziei a formulărilor actuale din actele normative în materia modalităților de transfer a mostrelor de la furnizorii interni la întreprinderile de comerț exterior ar putea fi remediată într-o reglementare viitoare prin consacrarea soluției date de practica arbitrală, respectiv obligarea întreprinderilor de comerț exterior la plata contravalorii mostrelor în lipsa unei convenții exprese dintre acestea și întreprinderile producătoare (cu excepția cazului cînd acestea din urmă furnizează mostrele din proprie inițiativă); deși final-

mente, prin medierea B.V.C.-ului și a comisionului calculat pe această bază de către întreprinderile de comerț exterior costul mostrelor este suportat în principiu tot de către unitatea producătoare a mărfurilor pentru export — acestea fiind sensul economic real al fenomenului — prin soluția îmbrățișată de arbitraj întreprinderile de comerț exterior sînt stimulate să administreze cu mai multă responsabilitate circuitul intern și extern al mostrelor.

Dorin ALDEA
Institutul de economie socialistă

¹ n.m. — sublinierea noastră.

norme și uzanțe de drept internațional

Cunoașterea dreptului național al statelor în domeniul comerțului exterior și cooperării economice internaționale

Expansiunea exporturilor constituie un element-cheie al procesului de dezvoltare și creștere economică, practic ea constituind o condiție sine qua non pentru atingerea unui ritm rapid de creștere și dezvoltare economică — atît din punct de vedere cantitativ, cit și calitativ — pe termen mediu și lung.

Legătura condițională între expansiunea exporturilor și dezvoltarea economică de ansamblu se verifică, cu prioritate, în cazul țărilor mici și mijlocii — fie ele dezvoltate sau în curs de dezvoltare, cu sau fără economie de piață —, unde comerțul exterior joacă un rol nemijlocit important în crearea veniturii naționale, în formarea produsului național brut.

Una dintre cele mai acute probleme — mai ales în condițiile actuale — este aceea că, în contextul multiplicării și înăsprii condițiilor de desfacere pe piața mondială — de exemplu în contextul diminuării cererii și escaladării protecționismului — atenția acordată menținerii și majorării exporturilor nu numai că nu trebuie să scadă în importanță, ci trebuie să crească. Importanța pentru economiile naționale a realizării cu succes a exporturilor devine mai mare decît de obicei, în condițiile în care exporturile sînt tot atît de necesare, dar mult mai dificil de realizat.

Și pentru România, țară socialistă în curs de dezvoltare, dezvoltarea exporturilor constituie un element esențial al strategiei generale de dezvoltare economică, atît pe termen scurt și mediu, cit și pe termen lung. Se prevede, astfel, că pînă în 1985 schimburile comerciale cu străinătatea vor crește cu 75,5 la sută față de anul 1980, într-un ritm mediu anual de 11,9 la sută. Evident, pe acest plan, un rol sporit urmează să revină exporturilor, care sînt chemate să pună în valoare în și mai mare măsură și în condiții mai bune potențialul în creștere al economiei naționale a țării. Pe lîngă dezvoltarea cantitativă a exporturilor un accent deosebit se pune, în condițiile actuale, pe îmbunătățirea calitativă a acestora.

În acest context, în scopul realizării obiectivelor strategice menționate, o atenție specifică trebuie acordată, între altele, și condițiilor concrete de comercializare în străinătate (penetrarea, menținerea și consolidarea pozițiilor pe piețele externe), precum și de cooperare economică, astfel încît, pe lîngă creșterea cantitativă a exporturilor, să se realizeze și o îmbunătățire substanțială a eficienței acestora. Cunoașterea aprofundată a condițiilor în care poate avea loc exportul pe piețele țărilor partenere comerciale, a stimulentei și restricțiilor existente pe acest plan, reprezintă unul din elementele esențiale în elaborarea unor strategii adecvate de abordare a piețelor poten-

țiale de export în condiții de eficiență sporită. Cu așteptate, cunoașterea politicilor comerciale practicate de țările partenere oferă posibilități de evaluare anticipată a posibilităților de comercializare a produselor românești pe piețele externe.

În virtutea puterii lor suverane de a decide asupra direcțiilor și modalităților de dezvoltare economico-socială, statele lumii adoptă o serie de instrumente de natură legală, menite să reglementeze diferite sectoare de activitate, între care și relațiile economice externe. Modul concret de reglementare a relațiilor economice externe este determinat de mai mulți factori principali, între care:

— gradul de dezvoltare a economiilor naționale — inclusiv a diferitelor sectoare specifice ale acestora — și dependența lor față de piețele externe;

— vulnerabilitatea diferitelor sectoare economice față de concurența externă;

— prevederile diverselor înțelegeri, aranjamente și acorduri bi/și multilaterale la care statele sînt părți.

Ținînd cont de importanța relativă a acestor diverși factori, autoritățile statale adoptă instrumente juridice adecvate, menite să guverneze participarea la diviziunea internațională a muncii. Ansamblul acestor instrumente juridice conturează și definesc în detaliu, între altele, politicile comerciale — tarifare și netarifare — ale statelor, politica în domeniul investițiilor externe de capital, politica valutară a acestora etc.

Pentru exportatorii potențiali, cunoașterea acestor instrumente juridice prezintă o importanță deosebită, deoarece ea permite evaluarea în cunoștință de cauză a posibilităților și, eventual, a costurilor probabile ale pătrunderii pe piețele externe. De asemenea, cunoașterea largă a reglementărilor naționale în domeniul importurilor, existente în diferite țări, poate permite exportatorilor analize comparative și, în consecință, un anumit grad de flexibilitate în ceea ce privește orientarea exporturilor spre una sau alta din piețe.

Ne propunem să ne oprim pe scurt, în cele ce urmează, asupra elementelor principale, cu valoare de reper, care trebuie să stea în atenția factorilor interesați, a lucrătorilor din domeniul relațiilor economice externe, atunci cînd se pune problema studierii și cunoașterii reglementărilor aplicabile în diferite țări partenere comerciale — în special țări nesocialiste — în ceea ce privește regimul specific importurilor, investițiilor externe de capital și fluxurilor valutare antrenate de schimbul de mărfuri.

● Regimul general al importurilor de mărfuri

În cadrul politicilor comerciale ale statelor, reglementările referitoare la importuri joacă un rol esențial, ele constituînd, practic, instrumente de protecție a economiilor naționale față de concurența potențială din partea produselor străine. Gradul de liberalizare — sau de protecție — a regimului de import diferă de la țară la țară, în funcție — așa cum arătam — de nivelul de dezvoltare generală sau specifică a economiei naționale sau, respectiv, a anumitor sectoare de activitate economică, de interesele economico-sociale pe termen scurt, mediu sau lung etc. În practică, instrumentele de reglementare a importurilor se concretizează în diverse categorii de taxe sau impozite — cu caracter tarifar sau netarifar — la care sînt supuse, direct sau indirect, produsele care fac obiectul importului. Cunoașterea de către exportatori a acestor instrumente prezintă o importanță deosebită, deoarece astfel devine posibilă evaluarea impactului potențial al acestor taxe și impozite asupra competitivității produselor care ar urma a fi exportate pe o piață sau alta. Stăpînirea în detaliu a mecanismelor de protecție la import, facilitează negocierile în vederea contractării și, eventual, permit o anumită flexibilitate în orientarea structurală și geografică a exporturilor.

Taxele vamale reprezintă componenta clasică a oricărui regim de import. Cu toate că au format, în ultimii

10—15 ani, obiectul unor reduceri sensibile convenite ca urmare a negocierilor comerciale multilaterale desfășurate sub egida G.A.T.T., acestea continuă să joace un rol important de protecție a economiilor naționale în fața importurilor.

Toate taxele vamale practicate la import de către o țară se regăsesc în tarifele vamale, tarife vamale investite cu putere de lege. Individualizarea rapidă și exactă a taxelor vamale aplicabile produselor importate, necesită din partea exportatorilor cunoașterea detaliată a structurii tarifelor vamale, precum și a diverselor tipuri de taxe vamale.

Majoritatea țărilor partenere (cu unele excepții, precum Canada și S.U.A.) dispun de tarife vamale structurate în funcție de gradul de prelucrare a mărfurilor importate, în conformitate cu nomenclatorul adoptat de Consiliul de Cooperare Vamală de la Bruxelles (Nomenclatorul tarifelor de la Bruxelles — N.T.B.). Astfel, toate țările membre ale C.E.E., precum și celelalte țări țări vest-europene au adoptat acest tip de tarif vamal. De asemenea, țările în curs de dezvoltare africane și asiatice și-au structurat tarifele naționale tot după modelul N.T.B. Țările latino-americane, care fac parte din diferite grupări integraționiste, practică în genere tarife vamale comune la import (NABANDINA, NABALALC), barile care însă au la bază tot structura consacrată de N.T.B.

O serie de dificultăți relative în ceea ce privește încadrarea tarifară a produselor de import — și, deci, individualizarea taxelor vamale aplicabile — prezintă tarifele vamale naționale practicate de S.U.A. și Canada, care nu sînt structurate în mod determinant după criteriul gradului de prelucrare a mărfurilor.

În ceea ce privește diversele categorii de taxe vamale de import, acestea pot fi determinate în funcție de două criterii principale: proveniența produselor și, respectiv, modalitatea de percepere (de calcul).

În funcție de proveniența produselor, taxele vamale pot fi autonome, convenționale sau preferențiale. Cea mai largă aplicare o cunosc taxele vamale convenționale, aplicabile produselor provenind din țări care beneficiază, în relațiile cu țara importatoare, de tratamentul națiunii celei mai favorizate, fie în baza unor acorduri multilaterale (G.A.T.T.), fie în baza unor acorduri încheiate în plan bilateral. Nivelul general al taxelor convenționale este mai redus decît al taxelor vamale autonome, acestea din urmă aplicîndu-se încă de către unele țări, mărfurilor importate din țări care nu beneficiază de clauza națiunii celei mai favorizate; nivelul lor este fixat în mod autonom, el nefiind rezultatul unor convenții bi/sau multilaterale. În fine, cea de-a treia categorie de taxe vamale sînt taxele preferențiale; ele constau, practic, în scutiri sau reduceri în anumite proporții ale taxelor vamale convenționale aplicabile produselor — sau anumitor produse — provenind din țări în curs de dezvoltare (în baza sistemului generalizat de preferințe tarifare nereciproce și nediscriminatorii — S.G.P.) sau din țări cu care există convenții speciale în acest sens. De menționat că taxele vamale preferențiale nu se regăsesc, în majoritatea cazurilor, în tarifele vamale, ci fac obiectul unor liste separate; dat fiind faptul că aceste taxe reprezintă, în principiu, oferte unilaterale ale țărilor donatoare de preferințe, ele pot suferi modificări de la un an la altul, din punctul de vedere al produselor sau al țărilor care beneficiază de acest regim.

O importanță deosebită în determinarea efectivă a efectului taxelor vamale prezintă cunoașterea modalităților de percepere a acestora. Din acest punct de vedere, taxele vamale pot fi: ad-valorem, specifice sau mixte. Taxele vamale ad-valorem sînt exprimate în procente din valoarea mărfii importate, cele specifice — în unități monetare pe unitate de măsură, iar cele mixte au un nivel compus, determinat concomitent alți printr-un element ad-valorem, cît și printr-un element specific.

Conform celor convenite recent în cadrul G.A.T.T. referitor la evitarea în vamă — deci la determinarea valorii mărfii care se ia drept bază pentru calculul cuantumului taxelor vamale —, în vederea realizării unei cît

mai mari uniformizări a diferitelor sisteme în domeniu, s-a adoptat principiul calculării taxelor vamale pe baza valorii de tranzacție a mărfurilor care fac obiectul importului.

Cu toate că reprezintă elementul principal, taxele vamale nu constituie singura componentă a fiscalității la frontieră. Produsele importate fac obiectul nu numai al taxelor vamale, ci și al altor taxe care fie sînt aplicabile numai mărfurilor provenind din străinătate, fie sînt aplicabile atît acestora din urmă, cît și produselor similare fabricate pe plan local. Din acest ultim punct de vedere se detașează taxa asupra valorii adăugate (T.V.A.) și taxele de acciză.

După cum arată și denumirea ei, T.V.A. se calculează asupra valorii nou adăugate la fiecare stadiu de consum — deci inclusiv asupra sporului de valoare a mărfii dobîndit cu ocazia importului —, nivelurile procentuale ale acesteia fiind diferite, în funcție, în general, de gradul de utilitate a produselor (produse esențiale, semi-esențiale, „de lux“). T.V.A. se practică cu prioritate în țările membre ale C.E.E., precum și în alte țări vest-europene.

Taxele de acciză sînt impozite indirecte, aplicabile anumitor produse (în special băuturi, tutun, produse considerate „de lux“) pentru a se descuraja consumul.

Taxele aplicabile exclusiv produselor importate prezintă, de la țară la țară, o mare diversitate. Dintre cele în mod frecvent întîlnite în țările analizate, menționăm taxele consulare, cele statistice, cele asupra vânzării și supra-taxele. De menționat că, pe lângă importanța acestora în majorarea veniturilor bugetare globale și în asigurarea protecției la import, unele din taxele amintite servesc în mod expres la constituirea fondurilor necesare finanțării anumitor acțiuni sectoriale de dezvoltare, la nivel național sau local.

În majoritatea țărilor analizate există o serie de permisiuni exceptate de la aplicarea regimului tarifar, astfel, cum acesta a fost schitat în cele de mai sus. Este vorba de zonele și porturile libere, unde produselor importate în scopul efectuării anumitor operațiuni (producție, depozitare, sortare, ambalare, marcare etc.), urmînd ca ulterior să fie reexportate, nu li se aplică taxe vamale sau alte taxe caracteristice operațiunilor de import. Este de menționat că, în cazul în care produsele amintite intră, în cele din urmă, pe teritoriile țărilor în care se găsesc zonele și porturile libere respective, li se aplică regimul tarifar normal.

Paralel cu reducerea importanței relative a instrumentelor tarifare, în ultimele decenii — și mai cu seamă în ultimii ani — a crescut rolul și s-au multiplicat instrumentele de natură netarifară în cadrul regimurilor de import. Practic, de cele mai multe ori, efectele aplicării obstacolelor netarifare în calea importurilor nu numai că compensează, dar chiar depășesc efectele obținute prin reducerea progresivă a barierelor tarifare din comerțul internațional.

Regimul netarifar de import joacă, în acest context, un rol deosebit în asigurarea și administrarea protecției în calea importurilor, fapt pentru care este imperios necesar să fie cunoscut de către exportatori pentru ca aceștia să fie în măsură să evalueze posibilitățile de pătrundere pe piață, să determine costurile probabile încumbate de accesul pe piață, să țină cont de marja reală de manevră de care dispun importatorii în ceea ce privește termenele de livrare, formalitățile prealabile importului, elementele de influențare a prețurilor contractuale etc.

Principalul instrument de natură netarifară utilizat în reglementarea importurilor este licența de import. Licențele de import permit efectuarea unui control riguros și operativ asupra importurilor; ele sînt practicate, sub diverse forme, în toate țările analizate. Principalele tipuri de licențe sînt cele automate și cele utilizate în vederea administrării restricțiilor cantitative la import.

Licențele automate de import, care au un rol preponderant statistic, constau în prezentarea la autoritatea competentă, înaintea vămii mărfurilor, a unei cereri de im-

port, a cărei aprobare este, practic, automată. Licențele de administrare a restricțiilor la import se acordă, selectiv, în funcție de produs, de țară de origine, de disponibilități valutare etc.; ele pot îmbrăca două forme principale: a) licențe globale (generale), care stabilesc volumul sau valoarea mărfurilor care pot fi importate într-o anumită perioadă de timp, precum și, eventual, țările de unde pot proveni acestea și (b) licențe individuale (bilaterale) care sînt folosite ca mijloc de urmărare a realizării contingentelor bilaterale convenite între țările partenere comerciale.

În unele țări licențele de import îmbracă forma autorizațiilor de import, care, practic, au aceeași natură ca și licențele utilizate în scopul administrării restricțiilor la import.

În majoritatea cazurilor, termenele pentru care sînt acordate licențele de import (și înlăuntrul cărora acestea pot fi utilizate) sînt de minimum 6 luni, cu posibilități de prelungire, în unele cazuri, a valabilității, în ceea ce privește transferarea licențelor (utilizarea acestora de către alți importatori decît titularii inițiali), această posibilitate nu este prevăzută decît în reglementările unui număr relativ redus de țări și este condiționată de îndeplinirea unor formalități precise în vederea obținerii autorizării exprese a autorităților competente.

În rîndul altor obstacole de natură netarifară, un loc principal îl ocupă **restricțiile cantitative**, prin care se determină, deseori unilateral, volumul sau valoarea anumitor mărfuri care pot fi importate într-o anumită perioadă (de obicei 1 an), fie în total (din toate țările), fie din anumite țări. În ultimii ani, astfel de restricții au început să îmbrăce forma așa-numitelor „restringeri voluntare la export“, prin care, sub presiunea țărilor importatoare, exportatorii se angajează să nu depășească un anumit volum de desfaceri pe piețele respective.

Taxele antidumping constituie un alt obstacol netarifar, utilizat deseori în mod abuziv în scopul limitării importurilor, prin care se reduce competitivitatea de preț a produselor considerate ca fiind introduse pe piața unei țări importatoare la prețuri inferioare valorii lor normale.

Reglementările privind constituirea de **depozite valutare** practicabile la import, practicate în unele țări, prevăd ca importatorii să depună un anumit procent (pînă la 100 la sută și uneori chiar mai mult) din suma necesară acoperirii plății importului la organele bancare autorizate. Nivelul acestor depozite valutare, precum și durata imobilizării, fără dobîndă, a acestora, constituie o frînă în calea importurilor.

În ultimii ani, o importanță deosebită în politica de frînare a importurilor au dobîndit-o **normele de marcare și etichetare** a produselor, precum și **standardele tehnice** la care acestea trebuie să răspundă. Gradul strict al acestor norme, precum și tehnologiile speciale și cheltuielile suplimentare pe care exportatorii trebuie să le poșede, respectiv să le efectueze, sînt de natură să împietzeze asupra exporturilor, mai ales de produse industriale, ale țărilor în curs de dezvoltare.

Cele de mai sus nu reprezintă decît principalele tipuri de obstacole netarifare la import, practicate în țările analizate. La acestea se adaugă o serie de alte diverse reglementări, între care: obligativitatea achiziționării anumitor produse numai de la anumite firme (de obicei naționale), obligativitatea transportului mărfurilor, numai cu vase sub pavilion național sau navlosite de către firme specializate naționale etc.

● Regimul investițiilor externe de capital

Comerțul internațional cu produse industriale, în special cu un grad de complexitate ridicat, are loc, din ce în ce mai mult, prin intermediul investițiilor de capital efectuate în diferite țări ale lumii, inclusiv sub forma constituirii de societăți comerciale cu diverse obiecte de activitate. Cooperarea economică internațională sub această formă prezintă o importanță crescîndă în majorarea desfacilor de mărfuri pe piețele externe. Toată de aceea este necesar ca exportatorii potențiali să cunoască în cit mai

mare detaliu reglementările în materie din țările în care activează firmele partenere.

În funcție de gradul de dezvoltare și de interesele economice specifice, numeroase țări ale lumii condiționează aprobarea efectuării de investiții externe de capital de **satisfacerea anumitor criterii principale**. În rindul acestora se numără, în primul rind, contribuția potențială pe care aceste investiții o pot aduce la dezvoltarea economică generală a țării (concordanța cu prevederile planurilor naționale, importanța sectoarelor în care urmează a fi efectuate investițiile, contribuția la diversificarea exporturilor și la substituirea importurilor, realizarea unor transferuri de tehnologie și de cunoștințe moderne etc.). La acestea se adaugă o serie de criterii de natură financiară (contribuția la majorarea încasărilor în devize, condiții de finanțare oferite) și socio-economică (contribuția la dezvoltarea regiunilor rămase în urmă din punct de vedere economic, crearea de noi locuri de muncă). Investitorii potențiali trebuie, în consecință, să fie în măsură să răspundă în cât mai bune condițiuni la astfel de întrebări derivate din criteriile de aprobare menționate.

Pe de altă parte, în funcție de interesele naționale specifice și, de multe ori, de gradul de implicare a statului în economie, o serie de sectoare sînt **interzise accesului capitalului străin**, sectoare care trebuie cunoscute în prealabil de către investitorii potențiali.

O mare importanță pentru investitorii prezintă **tipurile și caracteristicile principale ale societăților** care pot fi create cu participarea capitalului străin. Există, în acest sens, în țările analizate, mai multe forme de societăți, care, în general, se încadrează în cele două tipuri principale consacrate pe plan internațional: societatea cu răspundere limitată și societatea anonimă (pe acțiuni).

Sub diferite denumiri, tipul de societate cu răspundere limitată este întâlnit ca mijloc principal de efectuare a investițiilor externe în majoritatea țărilor analizate. Între particularitățile esențiale ale acestui tip de societate comercială se numără: constituirea acesteia necesită formalități minime; nu există obligativitatea publicării bilanțului; există, în anumite limite, posibilitatea convenirii prin actul de constituire a modalităților de administrare și împărțire a beneficiilor; răspunderea asociaților este limitată la aportul propriu de capital, aport în principiu netransmisibil.

Societatea anonimă (pe acțiuni) reprezintă cel mai răspândit tip de societate comercială pe plan mondial, regăsindu-se, practic, în toate țările analizate. Între trăsăturile proprii ale acesteia se numără: irelevanța caracterului **intuitu personae** al acționarilor; limitarea răspunderii acționarilor până la nivelul capitalului subscris, exprimat în acțiuni; libertatea transmiterii acțiunilor către terțe persoane.

În vederea evaluării efortului financiar pe care trebuie să îl facă, este necesar ca investitorii potențiali să cunoască prevederile referitoare la nivelul minim al capitalului cerut pentru constituirea unei societăți, precum și reglementările legislațiilor naționale cu privire la subscrierea și vărsarea efectivă a capitalului, prevederi și reglementări care diferă de la țară la țară și de la un tip de societate la altul. De asemenea, pentru evaluarea posibilităților concrete de constituire a societăților, investitorii sînt ținuți să cunoască prevederile specifice în materia numărului și calității persoanelor care pot fi membri fondatori (acționari) și care pot face parte din conducerea societăților, precum și în ceea ce privește eventualele restricții în acest sens.

În fine, pentru a-și întregi imaginea generală asupra posibilităților de efectuare a unor investiții externe, investitorii potențiali trebuie să cunoască reglementările naționale referitoare la **posibilitățile de repartizare a capitalului și de transfer al profiturilor realizate**. În ceea ce

privește repatrierea capitalului, aceasta este practic permisă în marea majoritate a țărilor. Totuși, în unele dintre acestea există o serie de restricții în ceea ce privește perioada minimă de la efectuarea investiției, după care poate avea loc repatrierea, precum și cuantumul (contingentele) anuale de repatriere (exprimate în procente din capital).

Referitor la transferul profiturilor realizate, este de menționat faptul că, în majoritatea cazurilor, acesta este condiționat de constituirea prealabilă — prin prelevări anuale din profituri, până la atingerea unui plafon determinat ca procent din capitalul total — a unui fond de rezervă; prelevările anuale din profituri variază între 5 și 10 la sută, iar nivelul total al fondurilor de rezervă între 10 și 50 la sută din capitalul societății. În multe țări, constituirea fondului de rezervă reprezintă singura condiționare a transferului profiturilor. Totuși, în unele dintre acestea sînt impuse restricții suplimentare, dintre care se detașează condiționarea transferului de nivelul serviciului datoriei societății, precum și limitarea transferului la un anumit procent din investiția totală efectuată.

● Regimul valutar

Unul din domeniile cele mai sensibile de reglementare de către autoritățile competente din majoritatea țărilor lumii — mai ales în contextul instabilității existente în domeniu pe plan internațional — este cel al relațiilor valutare-financiare cu străinătatea. Dat fiind faptul că în acest domeniu intră și diversele fluxuri financiare încumbate de operațiunile comerciale dintre țări, cunoașterea „la zi” și în detaliu a regimului valutar din țările partenere comerciale, prezintă o deosebită importanță pentru lucrătorii din sfera comerțului exterior.

Cunoașterea reglementărilor valutare naționale în materia **plății importurilor** oferă informații în legătură cu facilitățile și restricțiile potențiale care pot interveni în ceea ce privește obținerea de către exportatori a contravalorii bunurilor și serviciilor exportate în diverse țări. Reglementările în materie cuprind, în multe țări, prevederi referitoare la valutele și modalitățile în care pot fi efectuate plățile respective. O serie de condiționări pe această linie pot avea loc:

— în funcție de țara de proveniență a mărfii sau serviciului comercializat, mai ales în cazurile în care țara importatoare și cea exportatoare fac parte dintr-o anumită „zonă valutară” (de exemplu zona francului francez) sau din diferite grupări, integraționiste (de exemplu grupările regionale latino-americane) ori neintegraționiste (de exemplu Commonwealth);

— în funcție de prevederile acordurilor bi/și multilaterale de plăți încheiate între țările partenere.

De obicei, plățile efectuate în orice valută convertibilă nu ridică probleme de acceptare.

De asemenea, cunoașterea reglementărilor valutare, precum și a practicii specifice în materie permite depistarea modalităților și instrumentelor celor mai uzitate de plată a importurilor, în funcție, mai ales, de obiectul și amploarea contractului de vânzare-cumpărare internațională încheiat între părți, preferințele clienților potențiali pe această linie și, în consecință, ofertarea și negocierea în cunoștință de cauză a contractelor.

Pe de altă parte, reglementările valutare naționale includ și prevederi referitoare, fie la îndeplinirea unor formalități prealabile (de exemplu autorizarea prealabilă a efectuării plăților de către banca centrală sau de către o altă bancă autorizată din țara importatorului), fie la faptul dacă sînt sau nu permise plățile în avans pe baza contractelor încheiate cu parteneri străini (în lipsa unor prevederi exprese în acest sens, de obicei incluse în contractele bazate pe credite acordate de către exportator); pe această ultimă linie, deseori reglementările cuprind limite temporale de efectuare a respectivelor plăți, niveluri maxime (exprimate sub formă procentuală din valoarea tranzacției) admise pentru plățile în avans etc.

În fine, tot în cadrul reglementărilor tarifare naționale se regăsesc, de cele mai multe ori, și prescripții în legătură cu nivelul sumelor în valută națională sau străină care pot fi scoase sau introduse în mod obișnuit din/în țara respectivă, forma pe care aceste sume o pot lua (bancnot., monede, precum și valoarea nominală a acestora) etc. Și aceste prevederi ale legislațiilor naționale trebuie cunoscute și avute în vedere de către lucrătorii de comerț exterior care se deplasează în diverse țări partenere comerciale.

Indicații detaliate în legătură cu regimurile valutare naționale se regăsesc în volumele editate anual de către Fondul Monetar Internațional și intitulată „Exchange Restrictions”. Acestea cuprind informații referitoare la țările membre ale F.M.I.

dr. Adrian CONSTANTINESCU
I.E.M.

Cooperatie

Aspecte privind controlul asupra activității meșteșugarilor autorizați

Pe fondul intensei dezvoltări economice, a marilor mutații intervenite în viața socială economică a țării, sporește cererea populației pentru un volum tot mai mare și mai diversificat de servicii. În acest context activitatea meșteșugarilor autorizați este direcționată spre satisfacerea cât mai completă a cerințelor populației cu unele servicii, produse și lucrări etc.

Prevăzută de Legea nr. 13/1988, activitatea meșteșugarilor autorizați impune și respectarea anumitor dispoziții (imperative, prohibitive) prevăzute de legile fiscale și de alte acte normative. Astfel, exercitarea meseriei la domiciliul clientului este permisă numai atunci când acest lucru este înscris în autorizația de exercitare a meseriei la rubrica „alte mențiuni”; realizarea anumitor lucrări va putea fi efectuată de către meșteșugarii autorizați numai dacă beneficiarul acestora posedă și prezintă anticipat autorizația sau aprobarea dată de organele competente; pentru anumite categorii de meșteșugari autorizații eliberate de organele competente au valabilitate pe întregul teritoriu al țării; autorizațiile trebuie să precizeze numărul de ucenici pe care meșteșugarul li poate pregăti în atelierul său, numărul persoanelor încadrate care pot lucra după terminarea uceniciei și numele membrilor de familie care li pot sprijini în desfășurarea activității autorizate.

Aceste aspecte supuse controlului intră în sferă controlului administrativ concretizat prin aceea că îmbrățișează o sferă deosebit de largă, cuprinzând atât activitatea desfășurată în forme juridice, cât și cea realizată prin operații materiale și tehnice de prestări servicii și chiar produse (A se vedea, Mircea Anghene, Mircea Stoica, Controlul activității economico-sociale, Ed. politică, Buc. 1981, p. 41).

Controlul asupra activității desfășurate de meșteșugarii autorizați se efectuează în principal de circumscripția financiară, organ local de specialitate al administrației de

stat. Este, potrivit literaturii juridice, un control extern specializat, dat fiind faptul că este exercitat de un organ ce răspunde de activitatea dintr-un anumit domeniu sau ramură. (A se vedea în acest sens, Ilie Iovănaș, Dreptul administrativ și elemente ale științei administrației, Ed. didactică și pedagogică, Buc. 1977, p. 285).

Sfera controlului este circumscrisă la verificarea materiei impozabile cu deosebire asupra impozitului pe venit care se realizează de la meșteșugarii cu atelier propriu, liber profesioniști și cărăuși. Se are în vedere, de asemenea, și atragerea la bugetul local a unor noi surse de venituri, combaterea evaziunii, precum și determinarea contribuabililor de a respecta actele normative în materie fiscală.

Practic, controlul asupra activității exercitate de meșteșugarii autorizați începe odată cu stabilirea impunerii pentru cei care sînt impuși la venitul real, sau reportare pentru cei impuși la normă. Lucrarea are ca ultim termen jumătatea lunii martie a fiecărui an. Cu această ocazie se verifică declarațiile de impunere depuse după care urmează verificarea în teren, stabilirea stocurilor, definitivarea impunerilor pe procesele-verbale tipizate pentru cei impuși la venitul real.

Meșteșugarii autorizați se controlează cel puțin o dată pe semestru, constatările, recomandările și măsurile stabilite fiind înscrise în registrul unic de control.

Realizarea unui control eficient asupra activității desfășurate de meșteșugarii autorizați presupune cu necesitate verificarea și a următoarelor aspecte: verificarea stadiului produselor finite și în lucru, a materialelor și materiilor prime, stabilindu-se stadiul lucrărilor în curs de reparație sau confecționare; dacă evidențele pe care este obligat să le conducă sînt ținute corect și la zi; dacă activitatea desfășurată de meșteșugarii coincide cu ceea ce este prevăzută în autorizația de exercitare a meseriei etc.

Dacă se constată disproporție între veniturile realizate și cele cuprinse în procesul verbal de impunere se propune de către inspectorul teritorial modificarea impunerii.

Exercitarea meseriei în alte condiții decît cele arătate în autorizație, constituie contravenție sancționată potrivit art. 10 din Legea nr. 13/1988, cu amendă de la 50 la 300 lei. În caz de abateri repetate, potrivit alin. 3 al aceluiași articol se va putea dispune și retragerea autorizației de exercitare a meseriei.

V. ILIE

ÎN ATENȚIA CITITORILOR!

În centrele de difuzare a presei, două lucrări ce nu pot lipsi din biblioteca dv.:

● Probleme de drept economic și de comerț internațional pentru ingineri și economiști

● Probleme locative și de administrarea imobilelor

Întrebări și răspunsuri

● **OLEG MALIUTIN, București** — ne roagă să publicăm un răspuns în legătură cu repartizarea cheltuielilor privind consumul de apă. Potrivit pct. 2 lit. a din Normele C.P.C.P. nr. 2/1973, cheltuielile aferente consumului de apă, în cazul cînd aparatul de înregistrare a acestuia există pe un grup de clădiri, pe o clădire (bloc) sau pe o scară, se repartizează proporțional cu numărul persoanelor, în diferent de numărul zilelor, din cursul unei luni, în care aceste persoane au fost prezente la domiciliu. La defalcarea cheltuielilor se va ține seama ca numărul persoanelor care locuiesc în apartamentele care nu sînt dotate cu băi sau dușuri să se considere 1/2 din numărul de persoane care locuiesc în apartament. În cazul cînd în clădire se află suprafețe locative cu altă destinație decît aceea de locuință, și nu există aparate de înregistrare a consumului de apă, în primul rînd se vor determina consumurile pe baza baremelor stabilite de întreprinderea prestatoare, apoi cheltuielile pe care acești locatari trebuie să le suporte din totalul cheltuielilor, iar diferența de plată se va repartiza pe locatarii principali persoane fizice și proprietari, potrivit celor arătate mai sus (pct. 2 lit. b). Potrivit pct. 6 lit. a din Normele C.P.C.P. nr. 2/1973, costul combustibilului necesar preparării apei calde, pentru clădirile cu destinație de locuință, în anotimpul călduros, se repartizează proporțional cu consumul de apă stabilit pentru fiecare. În anotimpul friguros, consumul de combustibil necesar pentru încălzirea apei, se stabilește — în lipsa aparatului de înregistrare — corespunzător mediei consumului din lunile iunie-iulie și august, suma repartizîndu-se pe locatarii principali și proprietari, proporțional cu consumul de apă.

● **CONSTANTIN ȘTEFAN, Ploiești** — La învățămîntul primar, gimnazial și liceal treapta I și a II-a la profilele matematică, fizică, filologie-istorie, științele naturii, economice treapta I, pedagogice, artă, se acordă burse de școlarizare elevilor numai dacă locuiesc în internat sau la gazdă și se încadrează în una din următoarele situații sociale deosebite: sînt orfani de ambii părinți, nu sînt cuprinși în case de copii, deși îndeplinesc condițiile pentru a fi primiți în aceste unități, provin din case de copii sau din plasament familial, provin din familii care nu le pot asigura educație corespunzătoare, situație ce trebuie dovedită cu anchetă socială, au fost bolnavi TBC și sînt în evidența dispensarelor medicale. Burse pe bază de contract se acordă elevilor de la liceele cu profil industrial și agroindustrial din clasele IX—XII, dacă se încadrează în

plafonul de venituri (3700 lei) din retribuiția tarifară lunară de încadrare a ambilor părinți. Valoarea alocației zilnice de hrană este de 17,50 lei pentru elevii bursieri din clasele I—VIII și licee cu profile neindustriale și de 18,50 lei pentru elevii bursieri din liceele industriale și agroindustriale.

● **IOAN MANCIU, Bistrița** — În legătură cu sesizarea dv. privind unele aspecte rezultate din aplicarea Decretului Consiliului de Stat nr. 232/1982, vă facem cunoscut că decretul sus-menționat nu prevede compensări din impozitul pe circulația mărfurilor între diferite produse. Modul de acționare pînă la rentabilizarea produselor și serviciilor destinate populației este prevăzut la art. 19 din decret, lucru cunoscut și de dv. Întrucît din scrisoare nu rezultă în mod clar care este situația produselor care fac obiectul sesizării, este necesar să vă adresați cu elemente concrete, organului tutelar sau Comitetului de Stat pentru Prețuri.

● **EUGEN ZSILINSZKY, Bod** — Problema formularelor cu regim special de gestionare, folosire și evidență este reglementată prin H.C.M. nr. 1533/1973 și Normele metodologice nr. 1520/1973 elaborate de Ministerul Finanțelor și Direcția Centrală de Statistică, în conformitate cu art. 4 din hotărîrea menționată. Formularele tipizate „Listă de inventariere și evidență a mijloacelor fixe” (cod 14-1-5) și „Listă de inventariere” (cod 14-2-8) nu figurează în nomenclatorul cadrului formularelor ce se supun unui regim special de gestionare, folosire și evidență anexat la H.C.M. nr. 1533.

● **IOAN MICLEA, Luduș** — Prevederile art. 7 se referă, în principiu, la perioada de calcul a amortizării fondurilor fixe în condiții de funcționare normală. În art. 24 din Regulamentul pentru aplicarea Legii nr. 62/1969 se fac precizări asupra termenelor de la care nu se mai calculează amortizarea asupra fondurilor fixe scoase din funcțiune sau transferate. La transferarea unor fonduri fixe, unitatea care a efectuat transferul va suporta amortizarea pe întreaga lună, deoarece se are în vedere faptul că unitatea primitoare va putea utiliza în mod normal fondurile fixe transferate cu începere din luna următoare, ținînd seama de transport, montare etc. În cazul scoaterii din funcțiune a fondurilor fixe, amortizarea se calculează pînă în luna în care s-a aprobat scoaterea din funcțiune, dacă fondul fix nu a fost amortizat în întregime. Potrivit art. 9 din Legea nr. 62/1969, partea neamortizată se suportă din rezultatele financiare în întregime în anul scoaterii din funcțiune

sau în rate eșalonate pe mai mulți ani, însă cel mai tîrziu pînă la împlinirea duratei de serviciu normale. De altfel, pentru aceste fonduri fixe, potrivit prevederilor art. 21, lit. d din Regulament, unitățile sînt obligate să întocmească cap. III din planul de amortizare a fondurilor fixe, care se referă la calculul valorii de recuperat pentru fondurile fixe scoase din funcțiune, înainte de amortizarea lor integrală.

● **FABRICA DE MOBILĂ, Tg. Secuiesc** — Vă facem cunoscut că potrivit prevederilor din Decretul nr. 221/1960 și H.C.M. nr. 792/1960 (republicate) organele financiare pot urmări și prin poprire retribuițiile și celelalte drepturi bănești ale personalului muncitor pentru lichidarea creanțelor prevăzute la art. 3 din Decretul nr. 221/1960 (republicat). La adresele de înființare a popririi se atașează copii de pe titlul executor care — în cazul impozitelor și taxelor neachitate la termen — constă în procesul verbal de impunere sau, în cazul restanțelor din anii precedenți, copii de pe rol. Menționăm că terțul poprit este obligat, potrivit legii, ca în termen de 5 zile de la comunicarea ce i s-a făcut, să confirme organului financiar de la care a primit poprirea, dacă datorează sau nu vreo sumă de bani debitorului urmărit. În practică, terțul poprit nu face în toate cazurile comunicarea prevăzută de art. 26 din Decretul nr. 221/1960 (republicat), fapt care determină organele financiare să revină cu noi adrese. Potrivit art. 27 din decretul menționat, în asemenea cazuri trebuie sesizată judecătoria în a cărei rază teritorială își are sediul terțul poprit, care poate sancționa pe cel din vina cărora nu s-au făcut comunicările ori nu s-au efectuat reținerile prevăzute de lege.

● **MIHAI PATACHE, Botoșani** — Decretul nr. 283/1979 republicat în Buletinul Oficial nr. 30/1982 prevede, în mod expres, că nivelul compensării se stabilește în funcție de numărul copiilor aflați în întreținere și de felul combustibilului utilizat, respectiv centrale cu combustibil lichid, solid sau mixt, centrale cu gaze naturale, sobe cu gaze, termoficare, sobe cu alți combustibili. Față de cele de mai sus, rezultă că instalațiile individuale de încălzire nu se încadrează în categoria centrale cu combustibil lichid prevăzută de Decretul nr. 283/1979. Prevederile decretului menționat au avut aplicabilitate numai pînă la data de 1 iulie 1982, dată de la care se aplică prevederile Decretului nr. 240/1982, în baza căruia compensația se acordă tuturilor categoriilor de muncitori și maștri, indiferent de nivelul retribuiției, precum și celorlalte categorii de personal muncitor care au retribuiții tarifare de pînă la 4000 lei lunar, diferențiat în raport cu numărul copiilor aflați în întreținere. Pentru cei cu sobe, compensația se reduce cu 20%.

Tea prezentăm

ÎNTRERINDEREA „1 MAI“ – PLOIEȘTI

În 75 de ani de existență întreprinderea „1 Mai“ din Ploiești a cunoscut o evoluție continuă. Dar cea mai puternică dezvoltare a înregistrat-o în ultimii 30 de ani de când a devenit o întreprindere cunoscută pe plan internațional în construcția de utilaj petrolier. În ultimii 10 ani întreprinderea „1 Mai“ și-a diversificat mult producția, adaptându-se nevoilor economiei naționale și a cererilor la export.

— sape cu role pentru foraj cu diametre între 4½ și 26 mm ;
— sape pentru forat găuri mari Ø 3 600 ; 4 987 ; 6 200 mm ;
— mașini și utilaje pentru industria siderurgică ca : linii de turnare continuă, cațe de tragere, ruloare, deruloare, mașini de întors forme, linii de tras bare, mașini de fislat tablă, mașini de îndreptat țevi etc. ;
— prese de compactat celuloză ;

— mașini și utilaje pentru industria chimică ;
— valțuri pentru prelucrat cauciuc.
— strunguri paralele (Ø × l) 1000-1800 mm × 1500 × 12000 mm ;
— mașini de danturat în V — 12 Ø 2000 mm ;
— mașini de găurit spațial Ø 50 mm,
— fierăstraie pentru metal Ø 1250 mm ;
— mașini agregat pentru prelucrat carcase de reductoare, pompe de noroi etc.

Pentru extinderea gamei de produse în conformitate cu nevoile pieței interne și externe, „1 Mai“ se preocupă pentru lărgirea gamei de instalații de foraj terestru sau marin, de instalații pentru foraj puțuri de petrol cu Ø 5000 mm, instalații de foraj pentru adâncimi de 10—15 mii m

O preocupare de seamă a colectivului întreprinderii „1 Mai“ este realizarea produselor în strictă conformitate cu normele din țara beneficiarului (API ; GOST ; DIN) sau cu standardele românești atunci când nu se impune altfel prin contract.

Ion VASILESCU

Clasa (to)/adâncime sondă (m)

125/2800	200/4000	320/6000	400/7000	500/10000
----------	----------	----------	----------	-----------

— instalații de foraj acționate cu motor Diesel

F125— 2DH	F200— 2DH7	F320— 3DH	F400— 4DH	F500— 4DH
--------------	---------------	--------------	--------------	--------------

— instalații acționate în curent continuu cu alimentare de la rețea

F125EC	F200EC	F320EC	F400EC
--------	--------	--------	--------

— instalații acționate în curent continuu cu alimentare de la microcentrală Diesel electrică

F200DEC	F320DEC
---------	---------

— instalații de forat puțuri de diametre mari (3 600 — 6 000 mm)

3DH250M	F400M
---------	-------

Astfel, în afară de utilaj petrolier, „1 Mai“ produce o gamă de utilaje tehnologice pentru siderurgie și metalurgie, utilaje pentru exploatarea carierelor la suprafață, mașini-unelte speciale etc.

Cea mai importantă pondere în producția de utilaj petrolier o constituie instalațiile de foraj care se produc în clase și tipuri conform tabelului de mai sus.

Întreprinderea „1 Mai“ din Ploiești fabrică, de asemenea, în producție de serie ;

— echipamente pentru instalații de foraj ca : mese rotari, pompe de noroi, capete hidraulice, transmisii cu lanț etc. ;

— instalații de prevenire a erupțiilor cu presiuni de lucru între 140—1050 bari ;

— prevenitoare de erupție verticale, orizontale simple, duble sau triple ;

— agregate de cimentare de 350—1400 bari montate pe autoșasiuri Roman ;

— echipamente pentru excavatoare cu roată cu cupe de 3280—3860 m³/h ;

— echipamente pentru instalații de haldă cu capacitate de 10 000 t/h ;

