

# relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

## Întreprinderea de comerț exterior și strategia în domeniul evitării și atenuării riscului valutar

În ansamblul activităților desfășurate de întreprinderile de comerț exterior un loc deosebit îl ocupă cele legate de latura valutar-financiară a tranzacțiilor cu străinătatea. „Problemele economice și financiare, care au un rol tot mai important în întreaga noastră activitate — sublinia tovarășul Nicolae Ceaușescu — capătă o importanță tot mai mare pe plan internațional. Actuala criză economică și financiară din lumea capitalistă are implicații adânci. Fără îndoială că, într-o formă sau alta, dacă nu vom lua măsurile necesare, ea se poate reflecta negativ și în activitatea noastră”<sup>1</sup>). Luarea în considerare a acestor efecte negative are în vedere, în același timp, și sarcinile de ansamblu ce revin activității de comerț exterior. Subliniate concis de tovarășul Nicolae Ceaușescu: „Deci trebuie să exportăm mai multe mărfuri, de o valoare mai mare, pentru a asigura plata ratelor scadente și lichidarea datoriei externe, concomitent cu asigurarea mijloacelor de plată pentru importurile curente”<sup>2</sup>). O importanță deosebită în transpunerea în viață a acestor indicații, o capătă azi acoperirea riscurilor valutare.

În același timp, prin cadrul legislativ existent, acestei probleme i se acordă o atenție aparte: „Întreprinderile de comerț exterior și celelalte unități socialiste autorizate să efectueze operații de comerț exterior sînt obligate să prevadă în contractele de export — import, cooperare economică internațională, turism, prestații de servicii, transporturi și expediții internaționale, garanții ferme, modalități de decontare, condiții de plată și de credit care să asigure încasarea integrală și la termen a tuturor drepturilor în valută”<sup>3</sup>).

### ABORDARE CONCEPTUALĂ

Pornind de la definirea riscului valutar în accepțiunea sa largă, prin care se înțelege posibilitatea apariției în viitor a unei pierderi în cadrul unei tranzacții economice și financiare (import, export, acord de cooperare, convenție de credit) ca urmare a modificării cursului valutar (depreciere sau apreciere) al valutei de contract pe intervalul ce se scurge între momentul încheierii contractului (acordului, convenției) și data încasării sau plății în valută, de remarcat sînt două elemente. În primul rînd, această accepțiune vizează viitorul și ca atare apare numai ca o

posibilitate. În al doilea rînd, riscul înseamnă întotdeauna pierdere, dar el constituie numai o latură a activității viitoare, deoarece aceeași activitate în mod egal vizează și șansa care presupune un câștig. În acest context, elaborarea unei strategii în domeniul evitării riscului valutar presupun luarea în considerare a celor două laturi ale problemei: **riscul — pierderea și șansa — câștigul**. De aceea, orice acțiune întreprinsă în acest sens trebuie să conducă la evitarea sau atenuarea riscului dar să nu aibă în același timp ca efect diminuarea șansei de câștig. Din acest punct de vedere, cel mai semnificativ, este poate modul în care pot fi utilizate clauzele valutare. În principiu, aplicarea unei clauze valutare are ca efect în timp asigurarea pentru valuta încasată (în cazul unui export de exemplu) aceeași putere de cumpărare în raport cu valuta clauzei sau cu valutele din coș în cazul utilizării clauzei coșului valutar (simplu sau ponderat). Deci, din acest punct de vedere riscul este evitat. Dacă însă valuta de contract a înregistrat în perioada dintre diferitele momente ale încasărilor o apreciere susținută, suma încasată va fi mai mică, acoperitoare din punct de vedere a riscului valutar, dar șansa câștigului a fost diminuată.

De aici o primă concluzie: **utilizarea ansamblului de tehnici și metode destinate evitării sau atenuării riscului valutar nu trebuie să aibă ca efect numai limitarea câștigului, ci din contră să-l consolideze sau să îl sporească**. Atît în practica internațională cît și în cea a întreprinderilor de comerț exterior din țara noastră există o multitudine de metode utilizate în scopul evitării riscului valutar. Analiza atentă a posibilităților corelații ce pot apare între diferitele etape ale derulării unui contract și utilizarea unei sau alteia dintre tehnicile în discuție conduc la necesitatea abordării lor **selective și corelate**. Utilizarea **selectivă** presupune însăși opțiunea de a apela la o tehnică sau alta în funcție de diferite criterii cum ar fi: poziția de importator sau exportator; durata contractului — momentul plății — la vedere sau eșalonat în timp (credit), momentul conjunctural etc. **Utilizarea corelată** presupune atît corelarea diferitelor tehnici între ele pe parcursul derulării contractului cît și corelarea dintre aceste tehnici și celelalte elemente ale contractului de vânzare internațională. Mai mult decît atît, apelul la una dintre tehnici nu exclude utilizarea alteia, între diferitele tipuri de acoperire (contractuale și extracontractuale) existînd o strînsă corelație și posibilitățile de utilizare **simultană**.

<sup>1</sup>) Nicolae Ceaușescu, Cuvîntare la încheierea lucrărilor Conferinței activului de partid și de stat din domeniile finanțelor, prețurilor, retribuiri muncii, Editura politică, București, 1974, p. 33.

<sup>2</sup>) Nicolae Ceaușescu, Cuvîntare la Plenara lărgită a Consiliului Național al Oamenilor Muncii, 13 iulie 1980, Editura politică, București, 1980, p. 35.

<sup>3</sup>) Legea Finanțelor, Legislație economică și financiară, Nr. 9, art. 141.

Un element de o deosebită importanță în elaborarea strategiei privind evitarea sau atenuarea riscului valutar, este ca **utilizarea diferitelor metode să fie subordonată obiectivelor financiar-valutare ale întreprinderii de comerț exterior în particular și economiei naționale în general.** Semnificativ în acest sens, apare poziția unor întreprinderi de comerț exterior de a „plasa” suportarea pierderilor rezultate din variațiile de curs valutar la nivelul întreprinderilor producătoare. Indiferent de soluționarea acestei probleme: cine suportă, întreprinderea de comerț exterior sau întreprinderea producătoare, fundamental este faptul că în sine aceasta constituie o pierdere pentru economia națională. Aceasta reflectă o viziune îngustă, asupra evitării riscului valutar în sensul că nu va suporta întreprinderea „x” ci întreprinderea „y” în condiții în care pe ansamblul economiei naționale se înregistrează o pierdere.

Deseori, în mod eronat, se apreciază că problematica atenuării sau evitării riscului valutar revine în sarcina exclusivă a întreprinderii de comerț exterior. Posibilitatea utilizării și în același timp a fructificării avantajelor unor tehnici, relevă în mod clar faptul că apelul la acestea presupune implicit o colaborare strânsă între întreprinderea de comerț exterior și alte unități ale economiei. Din acest punct de vedere, problematica prevenirii sau atenuării efectelor riscului valutar nu este o problemă exclusivă a întreprinderii de comerț exterior, ci a unei echipe formate din: **unitatea producătoare — întreprinderea de comerț exterior și Banca Română de Comerț Exterior.** Această legătură izvorăște în primul rând din faptul că însăși fiecare element valutar financiar din contract constituie obiect de negociere afla: în strânsă corelație cu celelalte clauze ale contractului; de vânzare internațională, dar mai ales, cu cele privind calitatea, parametrii tehnico-funcționali, caracteristicile tehnice ale produsului exportat. Practica dovedește că între latura financiară și cea privind calitățile, caracteristicile mărfii tranzacționate există un raport de directă proporționalitate. Cu cât marfa se caracterizează prin anumite elemente de superioritate calitativă, funcțională etc., cu atât șansa negociatorului de a cere și a i se accepta un anumit preț (care să includă o marjă asiguratorie), plata într-o anumită valută (în apreciere la export), etc., sporește și invers. Din acest punct de vedere în mod clar, întreprinderea producătoare nu poate fi absolută de sprijinul implicit pe care trebuie să-l acorde întreprinderii de comerț exterior prin baza materială pe care i-o poate oferi prin mărfurile sale pentru ca aceasta din urmă să poată apela diversificate și avantajos la tehnicile de evitare a riscului valutar. Pe de altă parte, apelul la anumite tehnici de acoperire a riscului valutar, cum ar fi acoperirea și termen, hedgingul valutar sau cunoașterea riguroasă la un moment dat a evoluției unei monede, nu se poate realiza fără o colaborare strânsă între întreprinderea de comerț exterior și B.R.C.E.

Un alt aspect, al elaborării unei strategii în domeniul evitării sau atenuării riscului valutar are în vedere luarea în considerare, pe de o parte, a poziției partenerului, el aflându-se din punct de vedere al doleanțelor pe o poziție inversă întreprinderii de comerț exterior, iar pe de altă parte a necesității cunoașterii exacte a reglementărilor și practicilor în domeniu din țara sa. Referitor la primul aspect, în pregătirea negocierilor legate de latura valutar-financiară a contractului, lucrătorul de comerț trebuie să pornească de la premisa că partenerul de contract la eventualele sale propuneri va spune NU, drept urmare „de acasă” este util de pregătit câteva variante, de abordare a problemei cu efectele estimate și corelate cu celelalte laturi ale contractului, astfel încât o nouă situație să nu îl surprindă nepregătit pe negociator. În legătură cu cunoașterea practicii și legislației din țara partenerului aceasta apare necesară cel puțin, pentru ca de la bun început soluțiile oferite să se înscrie în zona de interes și acceptabilitate a partenerului.

În sfârșit, riscul valutar apare legat direct de necesitatea și posibilitatea convertirii, preschimbării unei valute pe alta. Dacă înotetic toate tranzacțiile unei întreprinderi ar fi derulate în aceeași unitate monetară, riscul valutar nu

ar apare. În condițiile în care anumite valute încasate din export este necesar să fie preschimbate pe altele pentru plata importurilor de exemplu, cu cât numărul valutei și implicit al preschimbărilor crește cu atât posibilitatea apariției riscului valutar e mai mare. De aici apare necesitatea ca acest aspect al problemei să fie abordat în strânsă corelație cu sarcinile de import și de export pe valute, țări, grupe de țări, etc. la nivelul activității de ansamblu a întreprinderii<sup>4</sup>).

## ABORDARE METODOLOGICA

În cadrul strategiei de ansamblu a întreprinderii de comerț exterior rezultatele utilizării tehnicilor în discuție sînt superioare, atunci cînd pentru fiecare produs exportat sau importat, întreprinderea își definește o strategie de evitare sau atenuare a riscurilor valutare, subordonată politicii sale generale.

Sintetic elaborarea unei strategii privind acoperirea riscului valutar de către întreprinderile de comerț exterior, presupune formularea mai multor variante de acțiune, pe momentele importante ale derulării contractului, iar pentru fiecare variantă posibil a fi aplicată, să se estimeze realist implicațiile din punct de vedere al sumei de încasat, astfel, ca orice eveniment de pe piață să nu reacție a partenerului să o găsească pregătită, mai mult decît atît să își asigure în continuare eficiența acțiunii întreprinse.

Pornind de la cerințele amintite în abordarea conceptuală în funcție de cele trei momente: faza precontractuală, contractării și a derulării contractului și particularitățile contractului (import, export, plata la vedere, pe credit etc.) se pot construi o multitudine de variante.

După cum se știe, metodele și tehnicile de evitare sau atenuare a riscului valutar se împart în două mari grupe: tehnici contractuale și tehnici extracontractuale. Tehnicile contractuale care vizează, în primul rînd, relația întreprinderea de comerț exterior — întreprinderea producătoare se referă la: alegerea monedei de contract, clauzele valutare, includerea în preț a unei marje asiguratorii: sincronizarea plăților și încasărilor în aceeași valută; anticipări și întîrzieri în efectuarea plăților și încasărilor; derularea corectă și operativă a contractului de vânzare internațională. Tehnicile de acoperire externă, vizează relația întreprindere de comerț exterior — B.R.C.E. și au în vedere acoperirea la termen sub diferitele sale forme: simplă, complexă, hedging etc.

Elaborarea unei strategii de acțiune de evitarea riscului valutar în cazul unui export de exemplu poate avea următoarea desfășurare:

### În faza precontractuală:

— selectarea mai multor valute în apreciere ca bază de discuție. În cazul acceptării uneia dintre ele: Care sînt modalitățile de potențare a veniturilor ce pot apare din aprecierea în timp a cursului acesteia? Includerea în preț a unei marje asiguratorii; inițierea unor operațiuni la termen. În cazul în care valuta de contract va fi o valută în proces de depreciere: Ce acțiuni trebuie inițiate? includerea în contract a unei clauze, includerea în preț a unei marje acoperitoare, legarea exportului de plata unui import în aceeași valută, inițierea unor operațiuni la termen etc.

<sup>4</sup> Evoluția francului francez față de dolarul american în perioada 1980—1983 a fost 1 \$ = 5,75 F.F. (1980); 1 \$ = 6,69 F.F. (1981); 1 \$ = 7,30 F.F. (1982); 1 \$ = 7,95 F.F. (1983). Dacă era realizat în 1980 un export în valoare de 5.750 F.F., suma încasată putea acoperi, potrivit cursului de atunci, un import în valoare de 1.000\$. Pentru acoperirea aceluiași import în 1983 sînt necesari 7.950 F.F. Dacă cele două contracte s-ar fi realizat în paralel riscul valutar, concretizat în efortul valutar suplimentar era materializat în 2.200 F.F. (7.950—5.750) sau cu 5.750 F.F. încasată din export nu s-ar mai fi putut acoperi valoarea integrală a importului ci doar 710 \$ (5750/7195).

Intotdeauna este indicat să se opteze în variantele elaborate pentru mai multe valute în care să se poată accepta plata și pentru fiecare să se estimeze impactul asupra întreprinderii, a alegerii fiecăreia.

— elaborarea mai multor variante de clauze (în cazul în care pe baza practicii se apreciază că partenerul va accepta) cu analiza avantajelor și dezavantajelor previzibile în funcție de tipul de clauză ales.

În această zonă colaborarea cu B.R.C.E. privind evoluțiile prezente și viitoare a valurilor este absolut necesară.

— indiferent de valuta care va fi acceptată în contract, este necesară includerea unei marje asigurătorii în preț. Factorii restrictivi sînt prețul intern și prețul extern. Colaborarea cu producătorul este absolut necesară deoarece existența unor prețuri interne egale sau mai mari decît prețul extern în valută, transformat în lei, exclude posibilitatea includerii unei marje asigurătorii în preț. În același timp, prețul extern în valută este de dorit să se situeze în zona superioară a prețurilor practicate pe piața internațională a produsului respectiv în condiții de calitate, parametri etc. egale.

În faza contractării, pe baza elementelor oferite de partener:

— menținerea prețului de ofertare la o limită ce să includă și marja asigurătorie;

— renunțarea la anumite avantaje prin compensare cu obținerea altora în domeniul evitării riscurilor posibile și a corelării cu celelalte elemente, clauze ale contractului;

— sincronizarea încasărilor și plăților în aceeași valută, nu numai în raport bilateral (cu partenerul de contract), ci în raport cu ansamblul plăților și încasărilor întreprinderii de comerț exterior. Realizarea acestei cerințe implică cel puțin trei aspecte: existența unei strinse colaborări între serviciile de import și de export; urmărirea în mișcare a lor zilnică, săptămînală, lunară etc. dar și în perspectivă a încasărilor și plăților de efectuat; stabilirea unui număr relativ redus de valute în care să lucreze întreprinderea, deoarece cu cît numărul lor este mai mare cu atît necesitatea convertirii uneia pe alta crește și ca atare, cresc și riscurile ce pot apare din aceste operațiuni.

#### In faza derulării contractului:

— îndeplinirea întocmai a obligațiilor contractuale, întocmirea corectă și operativă a documentelor sînt elemente care indirect au efecte în domeniul pus în discuție. Orice neîndeplinire a angajamentelor asumate, poate conduce la aminarea plății, rediscutarea prețului, executarea garanțiilor bancare, ceea ce are ca efect: desincronizarea momentelor de încasare cu cele ale plăților, posibilitatea apariției unei răsturnări a evoluției cursului monedei de contract, cheltuieli suplimentare materializate în despăgubiri sau comisioane etc.;

— anticipări și întirzieri în funcție de momentul conjunctural dat. De exemplu în cazul unui export, dacă valuta de încasat începe să aibă tendința de depreciere, în limitele termenelor de livrare stabilite în contract acestea pot fi efectuate mai rapid, și astfel se poate încasa o valută mai puțin depreciată. Desigur și în acest caz, colaborarea cu întreprinderea producătoare este vitală, întrucît în cazul luării unei astfel de decizii, marfa trebuie să fie gata pentru livrare;

— apelul la tehnicile de acoperire a riscului valutar prin operațiuni de arbitraj valutar. În principiu pentru orice contract cu plata sub un an, întreprinderea de comerț exterior poate iniția la cererea sa, împreună cu B.R.C.E. astfel de operațiuni. Practicate încă de un număr redus de I.C.E., aceste tehnici au avantajul nu numai că acoperă riscul valutar dar pot contribui la realizarea de câștig în valută prin diferențele de curs ce pot apare pe parcursul derulării operațiunii.

dr. M. NEGRUȘ

## politici comerciale

### Subvenționarea exporturilor agricole

În ultimii 2 ani agricoli, caracterizați prin producții reale deosebit de ridicate la nivel mondial nu s-a înregistrat în țările în curs de dezvoltare (care cumulează 40% din importurile mondiale de cereale) o ameliorare în situația alimentară. Reducerea resurselor valutare proprii ca urmare a scăderii prețurilor materiilor prime — principala lor sursă de venituri — și a scăderii volumului exporturilor lor (datorită recesiunii economiei mondiale și a măsurilor protecționiste adoptate de țările capitaliste dezvoltate), greaua povară a datoriei lor externe, programele de austeritate impuse de F.M.I. drept condiție pentru acordarea de credite, cursuri de schimb la nivele anormale de scăzute datorită supraevaluării dolarului S.U.A. (moneda în care se exprimă prețurile cerealelor cumpărate) sînt tot atitea cauze care în prezent frînează creșterea capacității de import de produse agroalimentare ale țărilor lumii a treia.

Țările capitaliste dezvoltate principale producătoare de cereale, în a căror producție exporturile dețin ponderi însemnate (25% în C.E.E., 40% în S.U.A., 50% în Canada și 75% în Australia) au încercat să rezolve aparenta contradicție dintre producțiile lor în creștere și cererea solvabilă constantă sau în scădere numai în interesul lor, și anume pe calea unor politici comerciale agresive, de cucerire a unor noi piețe de desfacere pentru cerealele din producție proprie în dauna celor exportate pe piețele respective de alți producători. Un exemplu elocvent îl constituie vânzarea în Egipt de către S.U.A. a 1 milion tone făină de griu, piață de desfacere prin tradiție a Franței. De notat este că această operațiune a fost încheiată chiar în preajma reuniunii GATT de la Geneva la care S.U.A. au acuzat vehement C.E.E. pentru politica sa de subvenționare a exporturilor agricole comunitare.

Impunerea un predilecție (prin diverse metode) de către statele capitaliste principale producătoare de cereale numai a intereselor lor imediate, atitudine care însă pe termen lung se poate întoarce chiar împotriva intereselor lor, reiese clar și din faptul că acțiunile de promovare a produselor lor nu s-au bazat pe măsurile interne care să se concretizeze în prețuri de cost, și, în final, de ofertă, cît mai avantajoase, care să poată fi plătite de cumpărătorii externi, ci accentul a fost pus pe susținerea vânzării unor produse la prețuri din ce în ce mai ridicate. În acest fel s-a mărit gradul de îndatorare al țărilor importatoare și s-a periclitat viitorul desfacerilor pe aceste piețe care mai devreme sau mai tîrziu își diminuează capacitatea de absorbție.

Cu toate acestea, principalele state producătoare, încercînd să-și plaseze stocurile lor imense, își intensifică activitatea de penetrare a noi piețe, în special prin intermediul creditului vinzător.

Acordarea de credite cu dobînda sub dobînda pieței sau chiar fără dobînda, aceasta fiind suportată de statul vinzătorului, a facilitat activitatea comercială a vinzătorilor din statele care își permit să acorde aceste subvenții. Regretabil este faptul că deși există principiul înlăturării sau limitării subvențiilor de export din relațiile între statele membre GATT, acemenea mijloace de facilitare a plasării produselor naționale trebuind să fie abandonate dacă prejudiciiază interesele celorlalte țări semnatare, și deși au criticat repetat C.E.E. pentru subvențiile de export folosite, S.U.A. folosesc din ce în ce mai mult în ultima vreme subvențiile de export. Un exemplu clar de subvenție de export acordată de guvernul american prin intermediul Corporației de Credit pentru Produse (CCC) din cadrul Departamentului Agriculturii al S.U.A. este programul de credite mixte. În baza acestui program, pentru impulsivarea exporturilor de produse agricole americane pot fi acordate de către guvern credite libere de dobîndă

(programul GSM 5) cuplate cu credite particulare la dobânda pieței (programul GSM 102). Întregul ansamblu de credit este garantat de guvernul american.

La sfârșitul anului trecut a fost anunțat un volum de asemenea credite de 1,5 miliarde \$ ce urmau să fie acordate în următorii 3 ani (cîte 500 milioane \$ anual începînd de la data anunțării) pentru ca ulterior să mai fie majorată cifra pentru anul fiscal 1983 la 1,25 miliarde \$.

Implicarea substanțială în operațiuni de export a Administrației, care avea pe agenda sa din campania electorală promisiunea neintervenției în economie, reiese clar dacă se observă că:

— o parte importantă din dobîndă (max. 20%) este suportată de S.U.A. din programul de credite GSM 5 al CCC ceea ce înseamnă că de fapt, cu ajutorul statului vânzătorul acordă o parte din credit fără dobîndă;

— guvernul american garantează atât creditul acoperind vânzarea prin programul GSM 5 al CCC cît și creditul în baza programului GSM 102 al CCC.

Deci în timp ce toți comercianții din lume trebuie să suporte consecințele politicii dobînzilor înalte inițiate de guvernul american, (respectiv să lucreze cu dobînzii foarte ridicate care le afectează competitivitatea) acesta susține exporturile naționale de produse agricole prin credite cu dobîndă redusă sau fără dobîndă. Pe lângă suportarea de către guvern a unei părți a dobînzii creditului în ansamblu, implicarea în garantarea creditelor reprezintă, de asemenea, o formă de subvenție întrucît obținerea unei garanții pentru un credit de la o bancă particulară implică, mai ales în condițiile actualului nivel înalt al datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare, costuri ridicate pe care ar trebui să le suporte cumpărătorul.

Creditul în condiții relativ avantajoase este folosit și de Oficiul canadian al grîului, instituție guvernamentală pentru plasarea disponibilităților de cereale ale Canadei. Prin dobînzii percepute cumpărătorilor cu pînă la 0,25% sub dobînda preferențială din Canada și garantarea de către guvernul canadian a creditului (în ultimii ani cca 1/3 din vânzările de grâu ale Canadei au avut loc în baza unor credite garantate de guvern) exportatorii canadieni sînt avantajați față de cei ale căror guverne nu recurg la asemenea mijloace de promovare a exporturilor lor.

Promovarea exporturilor de produse agricole comunitare se realizează în special prin intermediul restituțiilor de export, egale cu diferența între prețul comunitar (mai ridicat) și cel de pe piața mondială (mai scăzut). Încercarea de a asigura prețuri cît mai mari pentru producătorii interni reiese și din faptul că subvențiile de export pentru grâu comunitar în perioada iulie 1982 — martie 1983 au fost acordate pentru o cantitate dublă față de cea din perioada corespunzătoare a sezonului trecut, și cu 60% mai mare decît cantitatea totală de grâu comunitar exportat subvenționat în întregul sezon 1981—1982.

Pentru a mări profiturile din comercializarea produselor agricole comunitare în anumite perioade ale anului în care prețurile mondiale scad (sezonier), se practică mărirea subvenției pentru export. Astfel, C.E.E. și-a mărit subvenția pentru făină de grâu de la 108 \$/t.m., cît a fost în octombrie 1982 la circa 105 \$/t.m. în prezent deci o creștere de cca 8,5%. Grupurile de comercianți solicită însă o subvenție și mai mare pentru a-și menține piețele tradiționale din Orientul Mijlociu și din Africa. Subvențiile de export obișnuite sînt însoțite în ultima vreme de noi căi de promovare agresivă a produselor agricole comunitare. O asemenea cale de promovare agresivă o constituie subvențiile de navlu de 5—6 \$/t.m. acordate de C.E.E. pentru o cantitate de 1,4 milioane tone grâu comunitar exportat (pe credit) în condițiile în care 5—6 \$/t.m. reprezintă peste 20% din întreg navlul. Pe lângă subvențiile amintite mai sus, se mai mărește competitivitatea la export prin credite-vînzător care sînt garantate de organisme guvernamentale.

Ca urmare a diverselor metode de subvenționare se ajunge ca Piața Comună să garanteze agricultorilor săi prețuri care sînt cu 30% peste nivelul prețurilor din S.U.A., la grâu și cu 80% la cereale furajere.

Din cele prezentate rezultă cum, confruntate cu pericolul acumulării de stocuri mari de produse agroalimentare, principalele țări producătoare din rîndul țărilor capitaliste dezvoltate au adoptat noi măsuri, sau le-au intensificat și perfecționat pe cele deja cunoscute, pentru cucerirea de noi piețe și asigurarea vînzării produselor lor pe aceste piețe la prețuri cît mai avantajoase. Prin întreprinderea acțiunii firmelor particulare cu ajutorul dat de stat s-a încercat să se asigure desfacerea produselor deja existente în stoc.

Pentru perioada următoare se observă în rîndul producătorilor o divizare a lor după strategia adoptată.

Astfel, în pofida realității de necontestat pe care o constituie nevoia de alimente pe glob, S.U.A. au adoptat programe de reducere semnificativă a producției de cereale în acest sezon, existînd posibilitatea să adopte asemenea măsuri și în sezonul viitor. Se încearcă în acest fel să se creeze un echilibru între ofertă și cererea solvabilă, în realitate un „echilibru” ce tinde să ignore foamea cronică din întregi zone ale planetei, multe din ele puțin propice producțiilor agricole.

C.E.E. încearcă, paralel cu creșterea ușoară a suprafețelor însămînțate, să micșoreze ritmul de creștere anual al prețurilor garantate pentru produsele agricole.

Confruntată cu probleme deosebite în plasarea cerealelor sale de calitate ridicată, Canada adoptă măsuri pentru înlocuirea acestora cu altele de calitate mai scăzută întrucît a observat că în general, clienții tradiționali acordă o atenție mai mare prețului decît calității.

În aceste condiții este de așteptat ca în acest sezon să se înregistreze disponibilități ample de cereale de calitate medie sau scăzută (comunitare și probabil în viitor și canadiene) ceea ce va duce la ascuțirea în continuare a competiției pe piața mondială a cerealelor între principalii producători. Aceștia vor continua să adopte măsuri prin care să fie favorizate exporturile lor, iar în condițiile unei cereri relativ constante, aceasta se va face numai prin înlăturarea altor exportatori de pe piețele pe care aceștia erau deja prezenți.

Datorită durabilității crizei economice din țările capitaliste dezvoltate nu este de așteptat o redresare rapidă a economiei țărilor în curs de dezvoltare. O astfel de redresare ar putea să se realizeze cu o oarecare întîrziere față de ieșirea din criză a țărilor capitaliste dezvoltate, astfel încît cererea solvabilă de alimente a țărilor în curs de dezvoltare se va situa în continuare la cote scăzute.

Este însă necesar ca țările capitaliste dezvoltate să adopte măsuri pentru promovarea unui comerț cu produse agroalimentare reciproc avantajos. Fără măsuri de stimulare a dezvoltării economice a țărilor în curs de dezvoltare țările capitaliste dezvoltate vor continua să întîmpine dificultăți la plasarea produselor lor.

De aceea măsurile de reglementare a raportului cerere-ofertă de produse agricole trebuie să țină cont nu numai de aspectele vizînd oferta ci și de cele privind cererea potențială. În acest sens trebuie subliniat faptul că nivelele ridicate de preț solicitate și presiunile politice exercitate de țările capitaliste dezvoltate împieteză asupra nivelului efectiv al cererii țărilor în curs de dezvoltare. Pentru edificarea unui sistem de relații echitabile în domeniul producției și comerțului cu produse agricole se impune respectarea și armonizarea intereselor producătorilor cu interesele fundamentale ale cumpărătorilor, aceasta reprezentînd una din condițiile sine qua non ale realizării unei noi ordini economice internaționale.

## comerț și dezvoltare

## Colaborarea regională în America Latină

Colaborarea economică dintre țările latino-americane se înscrie în contextul general al tendinței manifestate pe plan internațional de intensificare a relațiilor economice dintre țările în curs de dezvoltare ca modalitate de promovare a dezvoltării și diversificării economiilor lor naționale.

Țările devin tot mai conștiente de faptul că întărirea colaborării dintre ele poate contribui la îmbunătățirea locului deținut în economia mondială și a poziției în viața internațională.

În același timp, dificultățile manifestate în cooperarea internațională între țările dezvoltate și țările în curs de dezvoltare, precum și efectele nefavorabile ale recesiunii economice din țările capitaliste dezvoltate și ale crizei financiar-valutare internaționale, conferă un caracter de urgență procesului de colaborare economică între țările în curs de dezvoltare și întăririi solidarității și independenței lor economice colective în contextul relațiilor internaționale actuale.

Colaborarea economică dintre țările latino-americane apare cu atât mai mult necesară cu cât dincolo de diferențele sensibile existente între ele, numeroase probleme comune confruntă economiile acestor țări, printre care: — slaba diversificare a economiilor, concretizată în ponderea ridicată deținută în produsul intern brut de agricultură și industria extractivă.

— puternica dependență la export față de un număr restrâns de produse de bază: cereale și carne (45% din exporturile Argentinei), cafea (46% din exporturile Columbiei, 33% din exporturile El Salvadorului etc.), zahăr (63% din exporturile Republicii Dominicane, 50% din exporturile Republicii Cooperatiste Guyana etc.), minereuri și concentrate neferoase (60% din exporturile Republicii Chile, 44% din exporturile Boliviei etc.), țigări și produse petroliere (70% din exporturile Mexicului, 95% din exportul Venezuelei, 93% din exporturile Republicii Trinidad-Tobago).

— importante deficite în balanțele comerciale și de plăți;

— nivelul ridicat al datoriei externe (la nivelul anului 1982 datoria externă a țărilor latino-americane s-a ridicat la 274 miliarde dolari);

— insuficiența sau caracterul inadecvat al infrastructurii fizice;

— existența unor capacități financiare limitate comparativ cu necesarul de fonduri.

Examinând posibilitățile reale de dezvoltare existente pe continentul latino-american se pot evidenția o serie de factori care favorizează promovarea procesului de colaborare regională. În acest sens pot fi amintiți:

— bogăția resurselor naturale ale regiunii (America Latină dispune de o treime din rezervele mondiale de cupru, o pătrime din cele de bauxită și o cincime din cele de minereu de fier, un impresionant potențial de resurse energetice etc.).

— unitatea de limbă,

— mărimea pieței latino-americane etc.

Colaborarea economică pe continentul latino-american urmărește drept obiective: realizarea unei valorificări superioare a resurselor umane și materiale de care dispun aceste state; asigurarea la nivel regional a aprovizionării cu o serie de produse; creșterea nivelului de dezvoltare tehnologică; asigurarea resurselor financiare cerute de procesul de dezvoltare economică; reducerea dependenței față de piața externă creată de exportul cu precădere a unor materii prime.

Ca o concretizare a tendinței existente de multiplicare a acordurilor bilaterale și de încheiere a mai multor acorduri multilaterale, în anul 1960 se constituie Asociația

latino-americană a liberului schimb — ALALC, transformată în anul 1981, în Asociația latino-americană pentru dezvoltare — ALADI<sup>1)</sup> și Piața comună a Americii Centrale — MCCA<sup>2)</sup>; în anul 1987 se constituie Asociația comerțului liber din Caraibe — CARIFTA — care în 1973 se transformă în Piața comună din Caraibe — CARICOM<sup>3)</sup> iar în 1969 se constituie Grupul Andin<sup>4)</sup>.

În funcție de complexitatea obiectivelor urmărite — crearea unei zone de comerț liber, crearea unei uniuni vamale sau crearea unei uniuni economice — mecanismele corespunzătoare adoptate în cadrul grupărilor au avut o contribuție pozitivă asupra dezvoltării relațiilor economice dintre țările membre care s-a resimțit mai ales la nivelul relațiilor comerciale, dar și la nivelul activității diferitelor ramuri ale economiei naționale.

Ca rezultat al măsurilor de liberalizare treptată a comerțului intraregional adoptate în cadrul grupărilor economice regionale și subregionale, schimburile comerciale dintre țările membre ale grupărilor au marcat o creștere mai rapidă în comparație cu creșterea schimburilor comerciale practicate cu țările terțe.

## Ponderea exporturilor intraregionale în volumul total al exporturilor (%)

| Gruparea     | 1960 | 1970 | 1976 | 1979 | 1980 |
|--------------|------|------|------|------|------|
| ALALC — ALAD | 7,7  | 10,2 | 12,8 | 13,7 | 13,5 |
| Grupul andin | 0,7  | 2,3  | 4,2  | 3,3  | 3,5  |
| MCCA         | 7,5  | 26,8 | 21,6 | 19,3 | 22,0 |
| CARICOM      | 4,5  | 7,3  | 6,7  | 6,6  | 6,0  |

Sursa: U.N. Handbook of International Trade and Development Statistics, supliment 1981, 8.41.

Evoluția diferențiată, de la o grupare la alta, a comerțului internațional este rezultatul, pe de o parte, al influenței transpunerii în viață a mecanismelor adoptate în acest scop, iar pe de altă parte, al influenței structurii economiei și a structurii comerțului exterior a țărilor membre ale grupărilor. În cadrul MCCA, spre exemplu, gruparea în care în anul 1969 erau liberalizate 95% din volumul schimburilor comerciale, iar 97,5% din pozițiile tarifare erau protejate de un tarif extern comun, evoluția schimburilor comerciale reciproce a fost mai intensă decât în cadrul altor grupări economice din regiune în care procesul de liberalizare a schimburilor comerciale a fost mai lent.

<sup>1)</sup> La ALADI participă: Argentina, Bolivia, Brazilia, Chile, Columbia, Ecuador, Mexic, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela. La asociație pot adera și alte țări latino-americane. ALADI are drept obiectiv pe termen scurt crearea unei zone de preferințe economice, iar drept obiectiv pe termen lung, crearea treptată a unei piețe comune latino-americane.

<sup>2)</sup> La MCCA participă: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. Este vizată crearea unei piețe comune și unificarea progresivă a economiilor naționale prin realizarea unor proiecte comune în domeniul agricol, al energiei, financiar etc.

<sup>3)</sup> La CARICOM participă: Antigua, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Republica Cooperatistă Guyana, Jamaica, Montserrat, Sănt Kitts-Nevis, Sfânta Lucia, Sfântul Vicențiu, Trinidad-Tobago, CARICOM are drept obiective: crearea Pieței comune; promovarea cooperării în domeniile transporturilor, sănătății, învățământului, forței de muncă, pregătirii profesionale, serviciilor, coordonarea politicilor externe.

<sup>4)</sup> La Grupul andin participă: Bolivia, Columbia, Ecuador, Peru, Venezuela. Se urmărește promovarea dezvoltării echilibrate și armonioase a statelor membre și impulsivitatea creșterii lor economice astfel încât să aibă loc o repartitie echilibrată a avantajelor decurgând din colaborarea țărilor membre și o reducere a decalajelor care există între ele. Scopul final este crearea unei uniuni vamale, economice și politice.

Pe ansamblul Americii Latine, în perioada 1960—1980, schimburile comerciale reciproce au evoluat de 1,4 ori mai repede decât schimburile comerciale cu țările terțe astfel că, în anul 1980, ponderea comerțului intralatino-american se ridică la 21,2%. Alături de acest proces pozitiv sînt de subliniat importanțele modificări ce au avut loc în structura exporturilor intralatino-americane. Astfel, dacă în anul 1960 în exporturile în zonă ponderea produselor alimentare, materiilor prime de origine agricolă, îngrășămintelor, mînerurilor și combustibililor minerali (inclusiv derivate) era de 94,5%, în 1979 aceasta scăzuse la 65,3% crescînd în mod corespunzător, ponderea produselor prelucrate industrial.

Structura exporturilor intralatino-americane în anii 1960 și 1979

| Grupa de produs  | Ponderea (%) |      |
|--|--------------|------|
|  | 1960         | 1979 |
| — Produse alimentare (inclusiv băuturi, tutun, uleiuri și grîne comestibile) | 18,5         | 16,6 |
| — Materii prime de origine agricolă  | 5,7          | 3,0  |
| — Îngrășăminte, minereuri, deșeuri metalice                                  | 0,7          | 2,4  |
| — Combustibili minerali, lubrifianți și produse derivate                     | 69,6         | 43,3 |
| — Produse chimice  | 1,3          | 5,8  |
| — Produse siderurgice  | 0,8          | 2,3  |
| — Metale neferoase   | 0,8          | 4,2  |
| — Produse manufacturate (exclusiv produse siderurgice și metale neferoase)   | 2,1          | 12,3 |
| — Mașini, utilaje, mijloace de transport                                     | 0,5          | 10,1 |

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor publicate în U.N. Handbook of International Trade and Development Statistics, supliment 1979, anexa A; supliment 1981, anexa A.

Atrage atenția creșterea spectaculoasă a ponderii produselor manufacturate și îndeosebi, a mașinilor, utilajelor și mijloacelor de transport. De altfel, comerțul cu produse prelucrate a constituit factorul dinamizator al schimburilor comerciale reciproce în cazul tuturor grupărilor economice. În cadrul MCCA, spre exemplu, ponderea produselor prelucrate în comerțul intraregional a crescut de la 19% în 1960 la 88% în 1978; în cadrul Grupului andin, după trecerea a 10 ani de la înființarea grupării, exportul de produse prelucrate și netradiționale ajunsesă să reprezinte 74% din comerțul dintre țările membre.

María DESMIREANU  
Rodica RĂDULESCU  
I.E.M.

## Proliferarea protecționismului netarifar

Instabilitatea și insecuritatea pieței mondiale și respectiv restrîngerea comerțului internațional ca urmare a intensificării măsurilor protecționiste sînt cauzele principale ale deteriorării situației economice mondiale.

Așa cum arăta recent Javier Pérez de Cuéllar — secretarul general O.N.U., la cea de-a VI-a sesiune UNCTAD: „Dacă țările în curs de dezvoltare nu pot vinde datorită barierele protecționiste pe care le întîlnesc produsele lor, ele nu au nici posibilități de a cumpăra, afectate fiind nu numai aceste țări, dar și cele dezvoltate ale căror li-

vrări externe se îndreaptă în proporție de 40 la sută spre țările în curs de dezvoltare”.

Între barierele protecționiste cele netarifare cunosc în ultima perioadă o proliferare fără precedent. Dacă pînă acum cîțiva ani numărul lor se estima la circa 2000, fiind posibilă o clasificare a lor, în prezent acest număr, cît și însăși evidența lor sistematică sînt depășite.

Spre deosebire de barierele vamale cu acțiunea concentrată îndeosebi la momentul vămuirii mărfurilor, barierele netarifare urmăresc mărfurile importate de la exportator pînă la consumatorul final, acționînd eșalonat, încă din momentul efectuării comenzii pînă la consumul final al mărfii.

Neregăsindu-se printre măsurile ce vizează direct și imediat cuantificabil relațiile comerciale ale unei țări, barierele netarifare sînt foarte greu de dovedit și negociat.

Cu toate acestea, „războaiele netarifare” izbucnite în ultima vreme între o serie de țări capitaliste dezvoltate (unele fiind membre ale acelorași uniuni vamale) au făcut posibilă identificarea unor noi tipuri de instrumente de politică comercială netarifară.

a) Între barierele netarifare care decurg din formalitățile vamale și administrative privind importurile, un accent deosebit se pune pe situarea punctelor de vămuire în locuri total neadecvate pentru efectuarea formalităților de vămuire.

— Vămuirea pieselor de schimb pentru avioanele franceze importate în S.U.A. se face în locuri foarte depărtate de aeroporturi. Aceasta atrage creșterea cheltuielilor în dolari pentru transporturi suplimentare pe teritoriul american pînă la limita la care exporturile devin nerentabile.

— Magnetoscoapele japoneze exportate în Franța sînt vămuite într-o singură localitate nedotată cu serviciu vamal adecvat volumului mare de importuri. Aceasta implică cheltuieli suplimentare determinate de locații (pentru perioade foarte mari) la mijloacele de transport, așteptîndu-și rîndul la vămuire. Cînd același procedeu este aplicat produselor alimentare se poate ajunge la alterarea mărfii (ca spre exemplu în cazul brînzeturilor elvețiene importate în Franța).

b) Barierele netarifare decurgînd din standardele aplicate produselor importate și celor indigene (obstacolele tehnice) înregistrează și ele exemplificări de antologie.

— Astfel, importurile de automobile din Piața Comună și S.U.A. sînt supuse în Japonia unor teste tehnice și norme rutiere severe.

Vinzarea automobilelor Renault 5 este oprită (după opinia comercianților francezi) datorită supunerii bateriilor la teste de funcționare la —20 grade C pe perioade nelimitate.

Zeci de mii de automobile americane nu au putut intra pe aceeași piață datorită neadaptării la legislația rutieră adoptată recent în Japonia, care prevede oglinzi retrovizoare pe ambele laterale ale automobilului și nu numai pe una din ele conform standardului american.

— Mii de automobile Renault importate în S.U.A. au fost reexpediate în Franța ca urmare a faptului că blocul semnalizator roșu-galben dădea nuanțe de violet la lumină solară intensă.

— Exporturile de biciclete din Piața comună în Japonia sînt practic imposibile datorită normelor tehnice privind: dimensiunile cadrului, frîna, numărul de dinți ai roților, modul de prindere al pneurilor etc.

— Impunerea completării contractelor, cataloagelor, etichetelor, prospectelor, bonurilor de comandă, livrare și garanție etc., privind mărfurile străine în limba franceză constituie un instrument de politică comercială netarifară utilizat, spre exemplu, de Franța pentru diminuarea importurilor, inclusiv din țări comunitare.

— Anglia solicită modalități de etichetare pentru importurile de carne de pasăre din Franța care sînt practic imposibil de realizat.

De asemenea, este introdusă obligativitatea unor mențiuni antipromoționale pe eticheta produsului (de genul: „marfa conține 10 la sută apă”; schimbarea denumirii pro-

dusului din „pateu de carne“ în „produs pe bază de carne“).

— Normele sanitare devin tot mai mult instrument de politică comercială netarifară.

Pasteurizarea brânzeturilor și paturilor franțuzești tradiționale este obligatorie la exportul în Statele Unite. Acest lucru atrage însă modificarea gustului acestora și în consecință le face foarte greu vandabile.

O soartă asemănătoare au cunoscut-o și parfumurile franțuzești acuzate de „uniuni ale consumatorilor“ americani că ar provoca iritări grave ale pielii.

Produsele din carne străine pot fi respinse la importul în Anglia sau R.F.G., în prezent, și ca urmare a faptului că animalului de origine nu i s-au aplicat vaccinuri specifice în timpul vieții (deși carnea corespunde normelor sanitare).

Exemplele nu se opresc aici, gama lor fiind practic nelimitată în domeniul fiecărui tip de marfă.

Domeniul serviciilor înregistrează, de asemenea, o proliferare fără precedent a protecționismului. Dacă în domeniul schimburilor de mărfuri există o instituționalizare prin intermediul G.A.T.T. în domeniul comerțului internațional cu servicii nu există practic, nici-un fel de cadru de legalitate internațională.

Așa cum arăta recent directorul general G.A.T.T. — Arthur Dunkel\*) „G.A.T.T. este în prezent numai o cutie postală“, urmind ca în 1994 să se analizeze „dacă vreo acțiune internațională în acest domeniu este de dorit“.

Exemple recente în domeniul protecționismului în comerțul cu servicii le constituie:

— restringerea dreptului de a efectua transporturi în domeniul unor fluxuri din comerțul cu cereale, numai cu nave aparținând țărilor exportatoare sau importatoare;

— interzicerea importului în S.U.A. a operelor unor scriitori americani dacă acestea au fost tipărite în străinătate;

— interzicerea exportului din R.F.G. de date neprelucrate de calculator, pentru prelucrare în altă țară, dacă acest lucru poate fi făcut în R.F.G.;

— interzicerea folosirii unor linii private americane de transfer de date în Japonia pentru ca în felul acesta să fie protejată rețeaua de stat americană de transmitere și prelucrare a datelor.

Ținând seama că în prezent comerțul internațional cu servicii deține oca. 20 la sută din comerțul mondial, problema protecționismului în acest domeniu și pregătirea negocierilor unor acorduri internaționale trebuie făcută ținând seama, în primul rând, de poziția și interesele țărilor în curs de dezvoltare.

Florin POGONARU  
Marian CARABADACHE

\*) Now the invisibles run into barriers in International Management no. 3/1983.

documentar

## Evoluția industriei constructoare de mașini în principalele țări capitaliste dezvoltate în anul 1982

Industria constructoare de mașini din patru țări capitaliste dezvoltate, și anume din Anglia, din Franța, din R.F. Germania și din S.U.A., au înregistrat scăderi ale volumului fizic al producției în anul 1982, comparativ cu anul 1981, așa cum rezultă din datele menționate în tabelul nr. 1. Scăderea cea mai importantă a volumului fizic al producției a fost înregistrată de industria constructoare de mașini a S.U.A., respectiv de 11,3 la sută în 1982 față de 1981. Japonia este singura țară capitalistă dezvoltată, din cele prezentate în tabelul nr. 1 care a înregistrat o creștere de 0,4 la sută a volumului fizic al producției ace-

tei ramuri industriale, în anul 1982, comparativ cu anul anterior.

În ceea ce privește un alt parametru, analizat în tabelul nr. 1, respectiv exportul realizat de industriile constructoare de mașini din țările specificate în tabel, se poate aprecia că acesta a cunoscut o creștere semnificativă în anul 1982 față de 1981, doar în cazul R.F. Germania. Astfel, această țară a cunoscut în 1982 o creștere de 6,3 la sută a volumului exportului industriei constructoare de mașini, în raport cu cel realizat în 1981. În cazul celorlalte țări menționate s-au înregistrat în 1982 față de 1981, fie creșteri modeste (2 la sută în cazul Japoniei și 1 la sută în cazul Franței), fie scăderi substanțiale (10,7 în cazul S.U.A.).

În anul 1982, importul aferent industriilor constructoare de mașini din S.U.A. și R.F. Germania a înregistrat reduceri ale volumului fizic de 1,1 la sută, respectiv de 4 la sută față de anul anterior, iar cel corespunzător Japoniei și Franței a cunoscut majorări de 17,6 la sută și respectiv de 6 la sută față de același an de referință.

Tabelul nr. 1

Producția, exportul, importul și forța de muncă la nivelul industriilor constructoare de mașini din Anglia, Franța, R.F. Germania, Japonia și S.U.A. în anii 1981 și 1982

| Parametrul*<br>(modificare ± % față<br>de anul precedent) | de anul precedent) |        |        |         |        |
|---|--------------------|--------|--------|---------|--------|
|   | Anglia             | Franța | R.F.G. | Japonia | S.U.A. |
| <b>Producția de mașini și utilaje</b>                     |                    |        |        |         |        |
| — 1981  | -10,6              | -2,5   | -2,3   | + 2,7   | + 3,3  |
| — 1982  | - 1,0              | -1,0   | -0,7   | + 0,4   | -11,3  |
| <b>Exportul de mașini și utilaje</b>                      |                    |        |        |         |        |
| — 1981  | —                  | +4,0   | +3,9   | +19,4   | + 2,5  |
| — 1982  | —                  | +1,0   | +6,3   | + 2,0   | -10,3  |
| <b>Importul de mașini și utilaje</b>                      |                    |        |        |         |        |
| — 1981  | —                  | -2,0   | -3,2   | - 9,9   | + 8,9  |
| — 1982  | —                  | +6,0   | - 4,0  | +17,6   | - 1,1  |
| <b>Forța de muncă</b>                                     |                    |        |        |         |        |
| — 1981  | -12,7              | -3,5   | -0,1   | + 4,8   | + 0,1  |
| — 1982  | - 4,0              | -3,0   | -2,0   | + 0,1   | - 5,1  |

\*) Producția, exportul, importul și forța de muncă sînt considerate sub raport cantitativ.

Ultimul parametru, reprezentat cifric, în tabelul nr. 1 forța de muncă a cunoscut scăderi relativ importante în patru din cele cinci țări analizate, în anul 1982 comparativ cu anul 1981; singura excepție o constituie Japonia, care a înregistrat în 1982 o creștere minoră a forței de muncă sub raport cantitativ de 0,1 la sută față de 1981.

Ca urmare a situației de criză economică existentă pe plan mondial, care a condus și la scăderea schimburilor comerciale și la reducerea investițiilor, industria constructoare de mașini a Franței a cunoscut, ca de altfel și industriile similare din celelalte țări capitaliste dezvoltate, o reducere substanțială a activității productive, care s-a reflectat practic în toate sectoarele componente ale acestei industrii.

Astfel, în tabelul nr. 2 sînt prezentate estimări privind volumul fizic al producției acestei ramuri industriale a economiei franceze în anii 1982 și 1983. Din analiza datelor prezentate în tabelul citat, se observă că marea majoritate a grupelor de produse din cadrul acestei industrii vor înregistra scăderi ale volumului fizic al producției în anul 1983 în comparație cu anul 1982; singurele grupe de produse care vor cunoaște majorări ale volumului fizic al producției în anul 1983 față de 1982 sînt (în paranteză se menționează modificarea procentuală față de anul 1982): utilajul minier (10,0 la sută), mașinile și utilajele pentru operații de manipulare și depozitare (1,0 la sută), mașinile

agricole (1,0 la sută), și materialul rulant de cale ferată (1,0 la sută).

Balanța comercială a industriei franceze constructoare de mașini va înregistra, în anul 1982, un sold pozitiv estimat la 14 miliarde franci francezi. Acest fapt va permite întreprinderilor franceze din această industrie să-și poată susține cât mai bine produsele exportate și totodată să aibă poziții privilegiate în momentul relansării activității economice pe plan mondial.

În conformitate cu afirmațiile președintelui Federației franceze a industriei constructoare de mașini sînt necesare următoarele două condiții pentru a stimula activitatea productivă din această ramură industrială:

Tabelul nr. 2

Estimări privind volumul fizic al producției\*) în industria constructoare de mașini a Franței în anii 1982 și 1983

| Grupa de produse  | 1981  | 1982  | 1983  |
|---|-------|-------|-------|
| 1. Mașini și utilaje  | - 2,0 | - 1,9 | - 1,5 |
| din care :  |       |       |       |
| a) Mașini și utilaje cu destinație generală                     | - 0,9 | - 1,0 | - 1,3 |
| din care :  |       |       |       |
| - pentru cazangerie   | - 7,6 | - 1,0 | - 1,0 |
| - pentru realizarea de armături, de robinete                    | + 2,5 | + 3,0 | 0     |
| - turbine   | +40,0 | - 5,0 | -10,0 |
| b) Mașini și utilaje specializate                               | - 3,1 | - 2,7 | - 1,7 |
| din care :  |       |       |       |
| - mașini și utilaje pentru construcții civile                   | - 6,1 | - 3,0 | - 3,0 |
| - utilaj minier   | +30,0 | +30,0 | +10,0 |
| - mașini și utilaje pentru operații de manipulare și depozitare | - 4,2 | + 1,5 | + 1,0 |
| - mașini textile  | - 4,9 | - 7,0 | - 2,0 |
| - mașini unelte   | - 3,6 | - 7,0 | - 1,5 |
| 2. Bunuri de consum   | - 4,8 | + 1,0 | - 1,0 |
| 3. Mașini și utilaje de precizie.                               | - 3,2 | - 2,0 | - 1,0 |
| 4. Mașini agricole  | + 0,7 | + 2,0 | + 1,0 |
| 5. Mașini și utilaje pentru industrii conexe,                   | + 3,6 | - 7,0 | - 2,0 |
| din care :  |       |       |       |
| - material rulant de cale ferată                                | + 3,0 | - 6,0 | + 1,0 |

\*) Volumul fizic al producției exprimat în modificări ±% în anul din tabel față de anul precedent.

— ameliorarea situației financiare a firmelor care activează în această industrie, în condițiile în care conturile acestor firme au înregistrat în medie în anul 1982 o diminuare de 2% care este considerată fără precedent în această industrie a Franței;

— relansarea activității de investiții în cadrul acestei ramuri. În prezent, cota alocată în medie pentru investiții de către firmele franceze producătoare din cadrul ramurii reprezintă doar 3,5 la sută din cifra lor de afaceri, comparativ cu 7 la sută înainte de anul 1973 și cu 5—6 la sută în perioada 1973—1980.

De asemenea, industriașii francezi acuză lipsa unui sprijin mai substanțial din partea statului. Acest sprijin ar trebui să se reflecte, după cum a afirmat directorul general al Federației franceze a ramurii, în acordarea de fonduri pentru activitatea de cercetare științifică și dezvoltare tehnologică, în subvenționarea firmelor care produc pentru export, în finanțarea cursurilor de pregătire profesională, ș.a.

Anrei NEMES  
I.E.M.

## Industria aeronautică Italiană

Italia deține o pondere de aproape 5 la sută în valoarea producției totale a industriilor aeronautice occidentale. Pe plan național această ramură industrială constituie unul din sectoarele în expansiune, cu un important potențial economic prin nivelul tehnologic al producției. În 1980 autoritățile italiene au inclus aeronautica în categoria ramurilor industriale de importanță strategică pentru dezvoltarea economiei naționale, prevăzînd în acest sens o politică industrială de susținere și subvenționarea programelor de dezvoltare a proiectelor și programelor de experimentare de noi produse și tehnologii de producție.

Valoarea producției industriei aeronautice italiene pe ansamblu a progresat rapid (1060 milioane dolari în 1978, 1377 milioane dolari în 1981, iar partea ce revine exportului, de asemenea, numărul persoanelor care lucrează în această ramură s-a ridicat la 42 000 în 1981). Sectorul public, reprezentat de constructori, cunoscute pe plan internațional, ca Aeritalia (avioane medii și grele) și Augusta-Siei Marchetti (elicoptere și avioane ușoare), furnizează aproximativ 2/3 din producția totală.

Investițiile în industria aeronautică au sporit considerabil în ciuda tendinței de stagnare cunoscută de investițiile în ansamblu: 85 milioane dolari în 1978, 120 milioane dolari în 1979, 216 milioane dolari în 1980.

Schimbările externe cu produse aeronautice se soldează de mai mulți ani cu excedente:

|        | — milioane dolari — |      |       |
|--------|---------------------|------|-------|
|        | 1976                | 1979 | 1981  |
| export | 361                 | 680  | 1 365 |
| import | 198                 | 409  | 530   |
| Sold   | 163                 | 271  | 835   |

Cheltuielile imense, estimate la sute de milioane dolari pentru fiecare proiect, necesare activității de cercetare în acest domeniu și perioadă îndelungată de recuperare a investițiilor a determinat industria aeronautică italiană să se orienteze spre specializarea producției și participare la programele internaționale. Aeritalia, de exemplu, participă (în baza unui contract încheiat pe 15 ani) la construirea avioanelor americane DC 9 și DC 10, furnizînd panouri pentru fuselaj executate din materiale brute trimise din S.U.A. și a avioanelor Boeing 727, pentru care furnizează spoilerile. În 1980 Aeritalia a încheiat un nou acord căruiua va contribui la construirea avionului Boeing 767 cu o cotă de 5 la sută din producția acestui avion, furnizînd următoarele părți: profundor, coif, derivă, voleti și flap-suri. Alături de constructorii englezi și vest-germani, Aeritalia colaborează la executarea superavionului de vînătoare Tornada.

Cealaltă firmă cu participarea statală, Augusta a constituit împreună cu firma britanică Westland Helicopter, societatea mixtă European Helicoptering Industrie Limited cu sediul la Londra, pentru producerea și vînzarea unui nou tip de elicopter mediu (EH 101) destinat echipării marinei italiene și celei britanice ca și unor utilizări civile și exportului în țări terțe.

În domeniul motorului de avion, Italia colaborează, de asemenea, activ (în principal prin firma Fiat) cu constructorii din Anglia și R.F.G. la realizarea motorului pentru avionul britanic de vînătoare Tornado, pentru avionul tactic de vînătoare AMX ca și a celui destinat unei noi versiuni a avionului Viper.

Proiecte mai noi de colaborare internațională le constituie participarea la construirea avionului A-300 al consorțiului Airbus și a noului avion de vînătoare pentru anii '90 European Combat Aircraft.

Rodica GHEORGHITA  
I.E.M.

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU



Breviar alfabetic

## CONTRACTE ECONOMICE SI COMERCIALE INTERNAȚIONALE

F

**FORMA SCRISĂ A CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE** — este statuată prin L. nr. 1/1971, art. 28 și L. nr. 71/1959, art. 62. Încheierea contractelor sub formă scrisă este o condiție care afectează însăși validitatea lor. Contractelor comerciale internaționale, încheiate cu parteneri din străinătate, nu li se aplică deci regula conflictuală *locus regit actum*, prevăzută de art. 2 alin. 3 C. civ. potrivit căruia „forma exterioară a actelor este supusă legilor țării unde se face actul”. Cerința formei scrise a acestor contracte constituie o excepție de la această regulă, deoarece contractele de vânzare internațională încheiate de întreprinderile românești sunt guvernate atât de prevederile L. 1/1971, cât și de regimul conflictual stabilit de dreptul internațional privat român. Cu privire la necesitatea formei scrise a contractului de vânzare-cumpărare internațională, în dreptul național al statelor cu economie capitalistă întâlnim dispoziții diferite. Astfel, în dreptul francez nici un text general nu prevede că, sub sancțiunea nulității, părțile vor trebui să-și manifeste voința într-o formă determinată. Sub raportul probațiilor însă, în dreptul francez trebuie să distingem între contractele civile, pe de o parte, și contractele comerciale, pe de altă. În timp ce art. 1341 C. civ. francez pretinde ca proba unui act juridic civil al cărui obiect este mai mare de 5000 franci vechi să fie făcută printr-un înscris, art. 109 C. com. francez recunoaște deplina libertate a dovezii în materia contractelor comerciale. După 1954, în dreptul englez soluția este similară. Nu aceeași cale a fost urmată în dreptul S.U.A. Într-adevăr, Codul comercial uniform al S.U.A. reține, cu oarecare atenuări, regula aplicabilă în dreptul englez anterior modificării din 1954 în privința contractelor de vânzare al căror preț depășește suma de 500 dolari (secția 2—201). În sensul că forma scrisă este obligatorie pentru ca un contract comercial să poată fi invocat în justiție, C.G.L. C.A.E.R. 1968/75 impune, prin § 1, forma scrisă a contractelor. Forma scrisă a contractului, fiind o necesitate necontestată de practica comerțului internațional, a fost înstituită și pe calea uzanțelor și a contractelor tip. Forma scrisă a contractelor se poate realiza prin mai multe modalități și anume: regula generală este forma clasică a proiectului de contract elaborat de ofertantul-furnizor, ale cărui elemente și clauze capătă forme definitive pe parcursul negocierilor și, în final, prin semnarea de către părți; în asemenea situații ne aflăm în fața unui înscris unic; în practică este destul de frecventă modalitatea de încheiere a contractelor prin confirmarea scrisă a ofertei de către destinatarul-beneficiar, evident fără modificarea elementelor prevăzute de către ofertant; o și mai mare sferă de aplicare, ca modalitate de contractare, constatăm că are confirmarea de către furnizori a comenzilor emise de beneficiari. Subliniem că nici denumirea de contract nu este obligatorie. Părțile pot denumi în contract perfect încheiat convenție, protocol, înțelegere etc.

**FORMAREA CONTRACTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL.** O tranzacție comercială este precedată, de regulă, de o suită de acțiuni întreprinse atât de ofertant cât și de destinatarul ofertei, având drept scop cunoașterea condițiilor concrete ale viitorului contract comercial. Aceste activități, adevărate dialoguri precontractuale, care se pot realiza prin corespondență, convorbiri telefonice, contracte directe, se materializează într-o serie de acte, documente comerciale: cererea de ofertă, comanda, oferta, acceptarea de ofertă sau comandă etc. Toate aceste activități și instrumentele folosite tind să conducă la formarea contractului. În vorbirea curentă, în locul noțiunii de formare a contractului se utilizează aceea de încheiere, noțiune care nu reprezintă însă decît ultima fază a procesului de formare a contractului. Într-adevăr, formarea contractului se pregătește în cursul unor negocieri, în vederea stabilirii unui consens între ofertă și acceptare. În condițiile monopolului de stat al comerțului nostru exterior, pentru formarea contractelor comerciale internaționale, întreprinderile de comerț exterior sînt obligate să întocmească o serie de documente, fără de care asemenea operațiuni nu pot fi perfectate: o cit de sumară cercetare a acestor documente ne obligă să le împărțim în două mari grupe: a) documente interne și b) documente comerciale. Din prima grupă fac parte acele documente impuse de dreptul intern și fără de care nu pot fi încheiate contracte comerciale internaționale, sau, dacă acesta se încheie în unele cazuri sînt privite ca nule; printre documentele interne premergătoare încheierii contractelor externe se numără: autorizația de export (import), referatul de export (import) și unele aprobări sau avize imperativ impuse de normele de drept. Din grupa documentelor comerciale anterioare încheierii contractelor externe fac parte: cererea de ofertă, comanda, confirmarea de ofertă sau de comandă etc. **momentul formării contractului.** În cazul contractelor care se formează în prezența părților, momentul și locul formării lui este acela unde a fost încheiat prin semnarea lui de partenerii în cauză. Dacă contractul se formează prin corespondență — **inter absentes** —, sistemele de drept ale statelor au generat două teorii principale: potrivit teoriei emisiunii sau a expedierii, contractul se consideră încheiat în momentul în care destinatarul ofertei (al comenzii) își manifestă voința de a accepta oferta, respectiv în momentul cînd a expediat acceptul său; acest principiu este prevăzut în sistemul Common Law și S.U.A. precum și în legislațiile unor țări ca: Argentina, Brazilia, Chile, Columbia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Japonia, Liban, Peru, Siria; potrivit teoriei recepției, contractul este considerat format nu în momentul în care destinatarul a expediat ofertantului acceptarea sa, ci în acela în care acceptarea destinatarului a ajuns la ofertant. După această teorie, ofertantului (destinatarul acceptării) este obligat să ia cunoștință de acceptare în momentul în care a primit-o; o variantă a acestei teorii o reprezintă teoria informării, potrivit căreia contractul se formează în momentul în care ofertantul ia cunoștință de acceptarea ofertei; este adoptată în sistemul de drept spaniol, egiptean, venezuelean, român etc. Tendința dreptului uniform internațional este în sensul adoptării teoriei recepției, ca fiind conformă cu cerințele comerțului modern. **Locul formării contractului** este determinat de punctul geografic unde, potrivit celor două teorii expuse, s-a încheiat contractul: în țara ofertantului, potrivit teoriei recepției, sau în țara destinatarului ofertei, potrivit teoriei emisiunii (expedierii) acceptului. Pentru comercialiștii din întreprinderile noastre de comerț exterior cunoașterea criteriilor de stabilire a locului unde se formează contractul prezintă importanță sub un dublu aspect: făcînd aplicarea art. 35 din Codul nostru comercial, în

cazul ofertelor de export acceptate de destinatar fără rezerve, contractului astfel încheiat urmează să i se aplice dreptul țării ofertantului, deci dreptul român; în cazul ofertelor externe privind importuri, pe care le acceptă, fără precizarea dreptului aplicabil, Lex contractus va deveni dreptul național al partenerului extern — vânzător. **Cazuri și practică arbitrală.** 1. În vederea încheierii unui contract de cumpărare a unor mărfuri fungibile, cotate la bursă, firma A solicită firmei B ofertă; prin oferta făcută se înscriu toate elementele necesare formării contractului, respectându-se întru totul și prevederile din cererea de ofertă. Destinatarul ofertei — firma A — fără să confirme oferta, transmite de îndată, la banca ofertantului prețul mărfii. Ca urmare, vânzătorul — firma B — expediază marfa; în același timp, vânzătorul remite cumpărătorului și un proiect de contract tip, pe care îl semnează cu o mare întârziere, respectiv după derularea vânzării-cumpărării în cauză. În cazul soluționării litigiului născut între părți s-a ridicat următoarea problemă: Care este momentul încheierii contractului? Respectiv, când a fost acesta perfectat? Răspunsul este următorul: Potrivit practicii comerciale internaționale, confirmată de organele de arbitraj comercial internațional, oferta (sau comanda) urmată de un început imediat de executare înseamnă contract încheiat. În cazul prezentat este evident că operațiunea de transmitere a prețului din ofertă echivalează și întrece în valoare o simplă confirmare prin telex. Ca urmare, momentul în care contractul a fost încheiat este acela în care ofertantul a primit de la banca sa avizul de primire a sumei în valută reprezentând prețul mărfii oferite. În ce privește formularul de contract tip semnat de cumpărător după derularea contractului trebuie privit ca fără efecte juridice. Cazul redat învederează faptul că în situația în care un contract încheiat prin două înscrisuri — ofertă urmată de acceptare întocmai — sau prin ofertă (comandă) urmată de un început de executare (remiterea prețului, sau expedierea de îndată a mărfurilor prevăzute în comandă) nu mai este necesar și nici indicat ca tranzacția în cauză să fie reintrată sub forma înscrisului unic, respectiv sub forma unui contract semnat de ambele părți. 2. Potrivit dreptului român (art. 35 Cod comercial) locul încheierii contractului este domiciliul ofertantului. De la această regulă face excepție situația în care momentul perfectării contractului coincide cu acel al începerii executării dacă potrivit naturii lui și a raporturilor dintre părți, se impune executarea imediată, fără o prealabilă acceptare (art. 36 Cod comercial). În asemenea situații, corespunzător momentului astfel fixat, rezultă că locul încheierii contractului este sediul acceptantului. În sensul celor arătate s-a stabilit și practica arbitrală a Comisiei de la București; într-un litigiu s-a pus problema de a se determina locul încheierii unui contract format pe baza unei comenzi scrise, trimisă unei întreprinderi române exportatoare de către o firmă din New York. Ținând seama de specificul mărfii vândute (caviar), C.A.B. a apreciat că în speță „contractul încheiat de părți postula executarea sa grabnică, dată fiind durată foarte scurtă a sezonului în care se recoltează caviarul. Un răspuns prealabil de acceptare nu era deci necesar, executarea contractului de către vânzător înlocuind-o. În consecință, în conformitate cu art. 36 C. com., contractul este guvernat de dispozițiile corespunzătoare ale legislației române. Locul încheierii contractului a fost așadar fixat la sediul acceptantului din București ceea ce a atras incidența legii române.

**FACTOR DE PROMOVARE A EXPORTURILOR : CLAUZA NAȚIUNII CELEI MAI FAVORIZATE** — este prevederea specială înscrisă într-un acord internațional, prin care părțile contractante își acordă reciproc aceleași avantaje și privilegii pe care le-au acordat sau le vor acorda unui stat terț. Această clauză se aplică în relațiile dintre state și se aplică în domeniile care sînt indicate în acordurile încheiate: comerț, navigație, situație juridică a persoanelor etc. În majoritatea acordurilor privind schimburile economice internaționale încheiate de România, printre primele articole sînt înscrise asemenea clauze. De pildă,

art. VI din Acordul de cooperare economică și tehnică pe termen lung, încheiat la 2 martie 1978 cu Republica Arabă Egipt, prevede: „Cele două părți convin să-și acorde reciproc, în relațiile lor de cooperare economică și tehnică, tratamentul națiunii celei mai favorizate“. Clauza națiunii celei mai favorizate reprezintă una din prevederile fundamentale ale Acordului general pentru tarife și comerț ca expresie a principiului nediscriminării în relațiile dintre părțile contractante.

**FACTURA COMERCIALĂ.** Uzanțele internaționale cer ca factura să fie întocmită în limba folosită de creditul documentar, sau aceea stabilită prin contractul comercial, atunci cînd se utilizează alte modalități de plată; în cu-prinsul ei, pe lângă elementele de identificare a contractului și a mărfurilor calitativ, cantitativ și valoric, se înscrie și condiția de livrare — FOB, CIF, franco-frontieră etc. — prevăzută în creditul documentar sau în contract, precum și alte mențiuni necesare pentru a face legătura cu celelalte documente de expediție, inclusiv de asigurare, după care se semnează de vânzător, respectiv de beneficiarul creditului documentar. Factura se emite în numărul de exemplare prevăzut în creditul documentar, iar dacă o asemenea prevedere nu există, în cel puțin două exemplare, pentru ca fiecare din cele două seturi de documente (primul și cel de-al doilea curier) să fie însoțite de cite un exemplar. Regulile și uzanțele uniforme privitoare la creditele documentare, la art. 32, prevăd că: a) „În lipsa unor instrucțiuni contrare în credit, facturile comerciale trebuie să fie emise pe numele ordonatorului; b) În lipsa unor instrucțiuni contrare în credit, băncile pot refuza facturile comerciale emise pentru o valoare superioară valorii creditului; c) descrierea mărfurilor în facturile comerciale trebuie să corespundă cu descrierea din credit. Pe toate celelalte documente mărfurile pot fi descrise în termeni generali care să nu fie incompatibili cu descrierea mărfurilor din credit“. C.G.L.—C.A.E.R. — 1968/1975, la paragraful 49, prevăd că factura se întocmește „în trei exemplare conținînd următoarele: anul și denumirea acordului (protocolul); numărul contractului și/sau comenzii cumpărătorului; poziția mărfii în acord (protocol) și alte date prevăzute în contract. În cazul livrării mărfurilor înainte de încheierea acordului (protocolului), în factură se va indica, în locul anului și denumirii acordului (protocolului) precum și al poziției mărfii în acord (protocol), numai anul în contul contingentelor cărora se efectuează livrarea“. În situația în care prin creditul documentelor se cere ca factura să fie vizată de Camera de Comerț și Industrie a R.S. România sau la un consulat sau de agenția economică a țării cumpărătorului în țara noastră, întreprinderile de comerț exterior se vor îngriji să obțină aceste vize înainte de prezentarea documentelor la bancă.

**FINANȚAREA VÂNZĂRII COMERCIALE INTERNAȚIONALE.** Intensificarea schimburilor economice internaționale, volumul, complexitatea și valoarea mare a bunurilor ce fac obiectul acestor schimburi, sînt cauze care determină ca resursele financiare proprii ale părților dintr-un contract comercial internațional să nu fie suficiente. De aceea, în prezent se recurge într-o măsură tot mai mare la finanțarea operațiunilor de import/export prin credite, care îmbracă forme extrem de variate, așa cum rezultă din tabelul alăturat. a) **Modalități de finanțare a exportatorului.** Practica internațională arată că exportatorii de mărfuri sînt finanțați, în principal, prin următoarele căi: **avansuri** acordate de cumpărător, în cadrul prevederilor contractului de vânzare comercială internațională; această formă de finanțare se aplică în cazul în care obiectul vânzării îl constituie utilaje, mașini etc. a căror fabricație durează o perioadă mai îndelungată; de regulă, pentru avansurile primite vânzătorul remite cumpărătorului o scrisoare de garanție bancară emisă de banca sa; **refinanțarea creditului-furnizor, acordată cumpărătorului;** asemenea credite comerciale pe care le acordă vânzătorul pot fi pe termen mediu (credite de la 2 la 5 ani, începînd de la data livrării), fie pe termen lung (credite de la 4 la 10 ani, în general cu începe de la data livrării); cum cea

mai mare parte a furnizorilor care creează facilități de plată cumpărătorilor nu dispun de resurse suficiente pentru a aștepta sfârșitul perioadei de credit, ei finanțează creditele pe care le-au acordat. Imprumutându-se de la instituțiile de credit, în general bănci comerciale; acestea, la rindul lor, pot refinanța aceste credite de la instituții financiare speciale de refinanțare a creditelor la export sau de la banca centrală a țării respective; **credite documentare „red clase”**, adică acele acredite care autoriză banca vânzătorului să-i avanseze beneficiarului (exportator) anumite sume, în contul unor viitoare livrări și care vor fi reținute din valoarea facturilor prezentate de către acesta, după efectuarea expedierii mărfurilor; **credite bancare** pe care le acordă băncile comerciale clienților și care pot fi: **credite legate**, care au ca destinație precisă finanțarea unei anumite operațiuni de export; **credite descoperite** sau în cont curent, care se acordă în cadrul unor platforme stabilite, de regulă, odată pe an; **credite de scont**, de forțare, prin cesiunea de facturi și alte creanțe, pe care le vom analiza într-o secțiune viitoare. b) **Modalități de finanțare a importatorilor**. Pentru a putea finanța total sau parțial, importurile pe care diverse întreprinderi le efectuează și pentru a stimula asemenea importuri, pe plan internațional se practică diferite forme de finanțare, dintre care reținem pe cele mai frecvente; **credit furnizor**, care, așa cum am arătat, se acordă de vânzător, cumpărătorului; la asemenea credite o atenție deosebită trebuie acordată prețului din contractul de vânzare, tendința fiind ca vânzătorul să-l încarce cu o serie de adaosuri reprezentând diferența de dobândă, cote de eroziune a capitalului până la data rambursării creditului, cote de risc de neplată etc.; **creditele-furnizor se acoperă împotriva riscului de neplată prin scrisori de garanții bancare**, cambii sau ordine de plată avalizate de banca cumpărătorului, ipoteci, rezervarea dreptului de proprietate etc.; **credite-cumpărător**, care sînt credite bancare, fiind acordate de bănci comerciale din țara exportatorului direct importatorului străin sau băncii acestuia, pentru ca importatorul să poată plăti marfa la livrare, în condiții de plată cash; asemenea credite, care au luat o dezvoltare considerabilă, de regulă, nu acoperă importul decît într-o proporție de 80—90% din valoarea lui; **credite rezultate din modalitatea de plată** sînt, de regulă, pe termen scurt, și reprezintă timpul scurs de la data livrării mărfurilor și pînă la efectuarea plății; asemenea credite implicite, în cazul plății prin incaso documentar pot să ajungă la 90—120 zile și, în unele cazuri și mai lungi; ca urmare, se impune ca exportatorul să promoveze modalitățile de plată în care timpul scurs de la expediere și pînă la încasare să fie minim: avans, acreditiv domiciliat la banca vânzătorului, acreditiv sau scrisoare de credit comercial cu ramburs telegrafic etc.; **credite bancare**, care sînt acordate de banca comercială a importatorului și care pot fi: legate, adică pentru o anumită operațiune de import; în cont curent; credite de scont etc. c) **Înscrisurile privind creditele**. Materializarea sub formă scrisă a convențiilor privind creditele de finanțare a comerțului exterior se realizează în modalități diferite, în funcție de natura lor; în cadrul contractului de vânzare internațională, în cazul creditelor comerciale acordate direct de către vânzător; odată cu tratarea prețului se stabilesc și condițiile de acordare a creditului formulindu-se clauze privind termenul, ratele și datele de rambursare, dobînda, garanțiile creditului etc.; **prin convenția de credit**, pentru creditele bancare, încheiate între banca creditoare și beneficiarul creditului; între clauzele convenției de credit ce se încheie cu banca și cel din contractul comercial de vânzare care generează creditul, se impune să fie o perfectă corelare, astfel încît beneficiarul creditului să se poată achita la timp de obligațiile de plată asumate prin contract, față de vânzător. v: Creditele în comerțul internațional.

**FIȘA REZUMATIVĂ** — este documentul care sintetizează elementele esențiale ale contractului și acelea din referatul de vânzare-cumpărare, cu arătarea valorii efective și de plan a obiectivului contractual, a condițiilor de livrare și

a graficului de încasări (de plăți); în practică, în cazul unor contracte mai complexe se folosesc, alături de fișele rezumative, fișe comerciale, în care se înregistrează toate operațiunile privind derularea, avînd menirea să reflecte stadiul executării la zi; **avizul de rectificare a fișei rezumative** se întocmește în situația în care condițiile inițiale stabilite printr-un contract comercial internațional suferă diferite modificări.

**FORMULAREA CLAUZELOR PRIVIND FORMELE RĂSPUNDERII ÎN CONTRACTELE COMERCIALE INTERNAȚIONALE** — este obligatorie, fiind impusă de următoarele acte normative interne: L. nr. 1/1971, art. 28; L. nr. 12/1980, art. 22—23; L. nr. 71/1969; art. 63, L. nr. 9/1972, art. 141. Clauzele se înscriu în partea finală a contractului și, de regulă, răspunderea se materializează sub forma unor penalități pentru neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a obligațiilor contractuale, printre care: nelivrarea totală sau parțială a mărfurilor ori lucrărilor contractate (inclusiv documentația tehnică și/sau prestarea asistenței tehnice); livrare cu întârziere sau cu defecțiuni de calitate a acestora; nerealizarea parametrilor tehnico-economici garanțai, neefectuarea recepției în termenele convenite; netransmiterea la timp a specificațiilor tehnice necesare introducerii în fabricație a produselor contractate; plata cu întârziere a încasărilor; netransmiterea în termenele convenite a scrisorilor de garanție bancară ori a altor documente sau instrumente de plată; nepreluarea la timp a mărfurilor, conform clauzelor contractuale (neangajarea de nave în poziții de încărcare corelate cu termenele de livrare; nepunerea la dispoziție a mijloacelor de transport auto sau aeriene la termenele stabilite etc.); netransmiterea, în timp util, a tuturor documentelor însoțitoare ale mărfurilor, în condițiile convenite; neplata avansului, neacceptarea situațiilor de plată ori neefectuarea plăților, în termenele și condițiile convenite; neexecutarea la termen de către beneficiarul lucrărilor, după caz, a obligațiilor contractuale de punere la dispoziție a terenului, documentației tehnice, a avizelor și altor aprobări legale, a mașinilor, utilajelor, energiei și utilităților necesare ori de asigurare a forței de muncă. Stabilirea de penalități nu exclude dreptul la daune-interese. Redăm în continuare clauza model: „1. Partea care nu-și îndeplinește la termen sau își îndeplinește necorespunzător obligațiile contractuale este obligată să plătească celeilalte părți penalități și/sau daune. 2. În caz de neexecutare, totală sau parțială, la termenele și în condițiile convenite, a obligației de . . . partea în culpă este obligată să plătească celeilalte părți o penalitate de . . . % pe unitatea de timp (zi, săptămînă, decadă, lună, trimestru etc.) din valoarea obligației (de livrare, executare și/sau prestare) neexecutată. 3. Totalul penalităților de întârziere și/sau de nerealizare a parametrilor tehnico-economici și/sau comerciali garanțai, datorate potrivit pct. 2 nu vor putea depăși . . . % din valoarea contractuală. 4. Penalitățile stabilite potrivit pct. 2—3 sînt ireductibile. 5. Plata penalităților datorate se va face în termen de . . . zile de la . . . (de ex. de la primirea decontului) prin . . . la Banca . . . Partea îndreptățită la penalități are dreptul să le rețină din (compenseze cu) sumele și/sau bonificațiile datorate celeilalte părți. 6. Independent de penalitățile datorate potrivit art. . . . de mai sus, fiecare parte are dreptul să pretindă celeilalte părți despăgubiri (daune-interese) pentru acoperirea prejudiciilor directe cauzate de aceasta prin neîndeplinirea culpabilă a obligațiilor contractuale. Nu se pot pretinde despăgubiri pentru daunele indirecte”.

**FORȚA MAJORĂ ÎN CONTRACTELE ECONOMICE** — este o împrejurare de fapt — imprevizibilă la data încheierii contractului și de neînlăturat — care face imposibilă executarea obligațiilor asumate de către o parte contractantă. L. nr. 71/1969, art. 46 alin. 1 prevede: Unitatea socialistă a cărei obligație contractuală nu poate fi executată din cauză de forță majoră, constatată potrivit legii, este apărută de răspundere și are obligația să aducă la cunoștință celeilalte părți imposibilitatea de executare sur-

venită, în termen de 5 zile de la data apariției acestei cauze, și să-l comunice actele doveditoare, în termen de cel mult 15 zile de la aceeași dată; de asemenea, este obligată să-l comunice de îndată data încetării cazului de forță majoră. Cazurile de forță majoră se analizează și se confirmă de către Comitetul de Stat al Planificării, pentru produsele ale căror balanțe se aprobă prin planul național unic de dezvoltare economico-socială, și de către Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe, pentru produsele ce fac obiectul celorlalte balanțe. Cazul de forță majoră fiind întotdeauna o situație de fapt, acesta nu se înfățișează invariabil, ci are mereu alte aspecte, după varietatea fenomenelor care îl produc. În consecință, examinarea forței majore duce la constatări de speță, condiționate de durata și întinderea fenomenului caracterizat ca forță majoră. Cazul de forță majoră, confirmat ca atare de organele competente, în principiu, exonerează de răspundere pe debitor, dat fiind, cum s-a arătat, o situație de fapt, exonerarea operează în funcție de această situație. De aceea, efectele forței majore pot fi totale sau parțiale, definitive sau temporare. Atunci când se constată că forța majoră a desființat complet posibilitatea de îndeplinire a obligației contractuale pe timpul validității sarcinii de plan, debitorul este exonerat total de răspunderea pentru neexecutarea în natură a contractului. De cele mai multe ori însă, calamitatea naturală reduce numai într-o proporție oarecare posibilitatea de îndeplinire în natură a obligațiilor contractuale. În acest caz debitorul este exonerat numai parțial de răspundere. Potrivit art. 46, alin. 2, din Legea nr. 71/1969 cazurile de forță majoră se confirmă de C.S.P. și M.A.T.M., modalitatea de confirmare de către M.A.T.M. fiind stabilită prin Ordinul nr. 222 din 6 septembrie 1979. Așa cum se prevede în art. 1 al menționatului ordin, cereștile referitoare la analizarea și confirmarea cazurilor de forță majoră se vor adresa ministerului amintit numai în legătură cu produsele ale căror balanțe nu se aprobă prin planul național unic de dezvoltare economico-socială. Această prevedere este în perfectă concordanță cu legea care atribuie Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe competență în materie numai pentru produsele amintite. Art. 2 al ordinului amintit prevede că: „În scopul cunoașterii de către forurile tutelare a situațiilor de excepție ce confruntă unitățile subordonate și a rezolvării operative a unor asemenea sesizări, cererile respective împreună cu actele doveditoare vor fi primite la Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe prin ministerele și celelalte organe centrale și locale în subordinea cărora se găsesc unitățile socialiste ce invocă forță majoră, de către direcția de specialitate în a cărei ramură funcționează unitatea socialistă”. Pentru analiza și confirmarea cazurilor de forță majoră, unitățile socialiste trebuie să prezinte: orice document ce ar cuprinde date care să contribuie la o corectă analiză a împrejurărilor în care s-a declanșat și consemnat evenimentul ce constituie forță majoră invocată, inclusiv întinderea efectelor acestuia; înscrisul constatator încheiat de organele competente în situația când un act normativ dispune constituirea unui asemenea document. La actele doveditoare arătate mai sus urmează a se anexa: extras certificat pentru conformitate de pe contractul al cărei obiect este afectat prin forță majoră invocată și din care să rezulte denumirea corectă a acestuia sau a prestației nerealizate; copie certificată pentru conformitate de pe actele ce s-au trimis celeilalte părți contractate în realizarea dispozițiilor de comunicare prevăzute de art. 46 din Legea contractelor economice. Facem mențiunea că procedura de confirmare prezentată mai sus este impusă numai pentru invocarea cazului de forță majoră în contractele de livrare care au ca obiect mărfuri pentru care se elaborează balanțe materiale. În cazul celorlalte categorii de contracte, precum și în cele de livrare care au ca obiect mărfuri nesupuse repartițiilor, existența forței majore urmează să fie apreciată de părți, iar în caz de litigiu, de către organul de arbitraj.

**FORȚA MAJORĂ ÎN CONTRACTELE COMERCIALE INTERNAȚIONALE** — este o împrejurare de fapt — imprevizibilă la data încheierii contractului și de neînălțurat — care face imposibilă executarea obligațiilor asumate de către o parte contractantă. Exonerarea de răspundere a debitorului pentru neexecutarea obligațiilor asumate produce efecte diferite, după cum forța majoră constituie o împiedicare totală sau parțială, definitivă sau temporară. Forța majoră totală exonerează în întregime de răspundere, debitorul fiind apărat de plata oricăror penalități sau daune, în timp ce forța majoră parțială, în mod firesc, apără pe debitor numai proporțional cu efectele pe care le-a determinat. Forța majoră poate împiedica executarea contractului definitiv sau numai pentru o anumită perioadă de timp. În general însă se prevăd anumite limite de timp, plecându-se de la considerentul cu totul echitabil că o executare a contractului cu o prea mare întârziere n-ar mai prezenta interes pentru cumpărător, putând fi apreciată ca o veritabilă neexecutare și conducere la rezilierea contractului, fără daune-interese. C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75 prevăd posibilitatea ca împrejurările care exonerează de răspundere — total sau parțial — să fie certificate de camera de comerț sau de un alt organ central competent al țării respective. Atestările făcute de organele competente trebuie privite ca adevărate de către părți, deoarece ele nu fac altceva decât certifică anumite împrejurări petrecute. Calificarea împrejurării drept forță majoră aparține însă celor doi parteneri sub controlul arbitrajului. Redăm o clauză model: „1. Dacă o situație de forță majoră împiedică sau întârzie, total sau parțial, executarea contractului de către oricare din părțile contractante, atunci partea contractantă astfel afectată va fi exonerată de îndeplinirea obligațiilor sale, dar numai în măsura și numai pentru perioada în care această îndeplinire este împiedicată sau întârziată de situația de forță majoră. Fiecare parte va depune toate eforturile rezonabile pentru a reduce cât mai mult posibil efectele rezultând din forța majoră. 2. Prin forța majoră se înțeleg toate evenimentele și/sau împrejurările independente de voința părții care invocă forța majoră, imprevizibile și de neînălțurat, și care, survenind după încheierea contractului, împiedică ori întârzie, total sau parțial, îndeplinirea obligațiilor izvorind din acest contract. 3. Partea invocând forța majoră este obligată să notifice celeilalte părți, prin telex și/sau scrisoare recomandată în termen de . . . zile, existența și data de începere a evenimentelor sau împrejurărilor considerate drept forță majoră, trimițând, totodată, în același termen, un act confirmativ eliberat de Camera de Comerț ori altă autoritate competentă din propria țară, prin care să se certifice realitatea și exactitatea faptelor, datelor și împrejurărilor cuprinse în notificarea menționată. Aceași procedură și termene de notificare și confirmare sînt aplicabile și cu privire la încetarea situației de forță majoră. Dacă notificarea și confirmarea privind începutul și sfîrșitul situației de forță majoră nu sînt trimise în cadrul termenelor prevăzute, partea în culpă este răspunzătoare pentru prejudiciile provocate celeilalte părți prin această omisiune. 4. La primirea notificării și confirmării prevăzute mai sus, ambele părți se vor consulta de îndată și vor hotărî asupra acțiunilor și/sau măsurilor ce trebuie întreprinse în interesul ambelor părți, în scopul limitării ori depășirii efectelor situației de forță majoră. 5. În caz de forță majoră, notificată și justificată celeilalte părți conform pct. 3 de mai sus, perioada sau perioadele în care obligațiile părților urmează să fie executate se prelungesc automat cu durata împiedicării sau întârzierii cauzate de situația de forță majoră. 6. Apariția unei situații de forță majoră nu va exonera, totuși, pe cumpărător de obligația de a efectua, la datele convenite, de către vânzător. 7. Pentru orice întârziere și/sau pentru neîndeplinirea obligațiilor contractuale de către oricare din părți ca urmare a situației de forță majoră, nici una din părți nu va fi îndreptățită să pretindă celeilalte părți penalități, dobînzii ori despăgubiri, care altfel ar fi fost plătitabile. 8. Dacă, datorită situației de forță majoră, una

din părți este împiedicată să-și îndeplinească, total sau parțial, obligațiile sale contractuale o perioadă de peste . . . luni, atunci oricare parte va avea dreptul — în lipsa unei alte înțelegeri, să realizeze contractul, printr-o notificare scrisă adresată celeilalte părți. În această situație, părțile vor stabili consecințele rezilierii". Într-un litigiu, reclamanta a solicitat prin acțiunea introdusă la C.A.B. penalități pentru nelivrare, motivându-și cererea pe împrejurarea că modificarea tehnologiei de fabricație a întreprinderii producătoare nu poate influența executarea întocmai a contractului comercial internațional pe care l-a semnat. C.A.B. a statuat să constituie forță majoră hotărârea administrației centrale de a modifica procesul tehnologic și, respectiv, compoziția de substanțe a unor produse, în speță alimentare. Față de împrejurarea că întreprinderea de comerț exterior exportatoare a făcut cunoscut cumpărătorului extern că nu poate livra marfa contractată decât în noile condiții de fabricație, Comisia de arbitraj a respins acțiunea acestuia din urmă, prin care solicită penalizări de nelivrare, motivând că actul normativ fiind obligator pentru toți producătorii interni ai produsului respectiv, indiferent de destinația lui internă sau export, constituie un caz de exonerare de răspundere a exportului. Prin hotărâre se motivează, întemeiat, că „neexecutarea integrală a contractului nu este imputabilă părții, ci ea se datorează reclamantel care era liberă să refuze primirea mărfii, dar care nu poate pretinde penalități pentru neexecutare, deoarece aceasta s-a datorat unui caz de forță majoră". Evident, imposibilitatea executării în continuare a contractului (până la apariția actului normativ o parte din cantitatea contractată, a fost livrată) putea să conducă la rezilierea contractului, la cererea cumpărătorului extern, în situația în care nu accepta compoziția nouă a mărfii contractate, dar în nici un caz la penalizări pentru nelivrare.

**FRANȘIZA** — (e franchise, f. franchise, g. Franchise) — termen folosit în contractele vânzare-cumpărare, transport, depozitare etc., având semnificația de „toleranță” sau „marjă” pentru stabilirea surgerilor, evaporărilor, pierderilor din greutate, în general, sau în aprecierea diverselor dimensiuni. Cu alte cuvinte, este partea exceptată dintr-un total, exprimată în procente. În asigurarea mărfurilor, franșiza este numele dat clauzelor care exonerează pe asigurator de anumite riscuri; de regulă, franșiza se aplică tuturor categoriilor de avarii particulare într-un procent ce variază între 1—5% din valoarea asigurată a navei și de 3—15% din valoarea mărfurilor, în funcție de gradul lor de perisabilitate. Acest procent, ca regulă generală, nu se asigură, rămânând un risc suportat de asigurat. Astfel, pentru unele mărfuri, societățile de asigurare nu plătesc în caz de sinistru valoarea 100% a mărfii avariate sau pierdute, ci mai puțin cu un anumit procent; de exemplu 3% la unt, ciment, bumbac, lână spălată etc.; 5% la alaiun în butoaie, frinzii gudroane, orez în butoaie etc. Când asiguratorul dorește să-și asigure marfa 100% el va trebui să precizeze că asigurarea trebuie făcută fără franșiză (sans franchise, without franchise). Cu privire la acest aspect al asigurării Regulile uniforme prevăd că „băncile vor accepta un document de asigurare indicând că acoperirea este supusă „franșizei”, fie că este vorba de o franșiză atinsă sau de o franșiză dedusă. Dacă nu se specifică expres în credit că asigurarea nu trebuie să prevadă nici un procent de franșiză”. (art. 31).

**FRUSTRATION** (denumită complet *The frustration of the adventure*) în dreptul englez, este o instituție juridică ce corespunde, cu unele diferențe, celei de forță majoră din dreptul continental european, având și unele elemente ale teoriei imprevizibilului. Potrivit acestei doctrine, părțile nu sînt răspunzătoare de neexecutarea contractului cînd este considerat de lege ca fiind ajuns la **frustration**. Se pune deci problema de a ști care anume evenimente sînt considerate de a avea o asemenea intensitate, încît apariția lor să exonereze de răspundere pe debitor. Cazul cel mai simplu de frustration este evidențiat de doctrină ca fiind distrugerea, dispariția obiectului contractual; într-adevăr, dacă

mărfurile pier nu din cauza vînzătorului sau a cumpărătorului, înainte de a se fi transferat riscul, contractul nu mai poate fi executat, el urmînd a fi privit ca desființat. Un alt caz în care un contract, după perfectarea lui, poate ajunge în situația de frustrație, este interdicția de export sau import dispusă de administrația de stat a uneia din părțile contractante; facem precizarea că nu orice interdicție guvernamentală poate avea acest efect; este necesar ca ea să se întindă în timp de așa natură încît, la ridicarea ei, executarea contractului să nu mai răspundă scopului pentru care a fost încheiat. Imposibilitatea obținerii licenței sau a cotei de export sau import este o altă cauză care poate duce un contract la situația de frustrație. Pentru ca să fie operant, acest eveniment trebuie să apară după încheierea contractului.

dr. AL. DETEȘAN

## Fișier legislativ—contravenții

### CONTRAVENȚIILE LA NORMELE PRIVIND PAZA BUNURILOR

Reglementare : Decretul nr. 231/1974

1. **Contravenția** : Neîntocmirea planurilor de pază, precum și neîndeplinirea sarcinilor ce revin unităților socialiste de stat și obștești din acest plan. (Art. 61/a). **Sancțiunea** : Amendă 500—2 500 lei, sancțiunea aplicîndu-se persoanei anume imputernicită să aducă la îndeplinire acele obligații; dacă o astfel de imputernicire nu a fost dată, sancțiunea se aplică conducătorului unității socialiste de stat sau obștești. (Art. 61 alin. penultim).

2. **Contravenția** : Neluarea măsurilor de menținere în stare de funcționare a mijloacelor tehnice de pază și alarmare ori a mijloacelor destinate transportului valorilor sau bunurilor prevăzute la art. 48 și 49. (Art. 61/b). **Sancțiunea** : aceeași ca la poz. 1.

**Nota 1** : La art. 48 alin. 2 și 3 se prevede că : transportul valorilor importante constînd în sume de bani, titluri de credit, cecuri ori alte asemenea, metale și pietre prețioase, valori științifice, tehnice, de cultură și artă, precum și al armelor, munițiilor, materiilor explozive sau radioactive ori al altor materii sau substanțe periculoase, se efectuează cu mijloace de transport anume destinate și cu personal de pază înarmat cu arme de foc. (alin. 2). Cuantumul sumelor de bani, valorile și bunurile ce urmează a fi păzite și transportate potrivit alineatului precedent se stabilesc de conducerea unității socialiste, cu acordul inspectoratului județean sau al municipiului București al M.I. (alin. 3).

**Nota 2** : La art. 49 se prevede că mijloacele destinate pentru transportul valorilor și bunurilor prevăzute la art. 48 vor fi dotate cu dispozitive tehnice de pază și alarmare necesare și amenajate în mod corespunzător pentru a îndeplini condițiile de securitate.

3. **Contravenția** : Neluarea măsurilor de însoțire a persoanei care transportă sume de bani sau alte valori, potrivit art. 50. (Art. 61/c). **Sancțiunea** : aceeași ca la poz. 1.

**Nota** : La art. 50 se prevede că în cazul în care transportul sumelor de bani și al altor valori nu se face cu mijloace de transport anume destinate, conducerea unității socialiste va lua măsuri pentru ca cei care fac astfel de transporturi să fie însoțiți de o persoană desemnată din cadrul unității sau, cînd situația impune, de un paznic. (alin. 1). Persoana anume desemnată și paznicul, pot fi înarmați cu arme de foc, cu acordul inspectoratului județean sau al municipiului București al M.I. (alin. 2).

4. **Contravenția** : Neluarea măsurilor stabilite de organele M.I. pentru înlăturarea deficiențelor constatate ca urmare a controlului efectuat, potrivit art. 56 lit. b. (Art. 61/d). **Sancțiunea** : aceeași ca la poz. 1.

**Nota** : La art. 56 lit. b se prevede că organele M.I. controlează modul în care unitățile socialiste respectă dispozițiile legale cu privire la paza obiectivelor și bunurilor și stabilesc, consemnînd în registrul unic, măsu-

rile ce urmează a fi luate, cit și termenul în care acestea vor fi aduse la îndeplinire de către conducătorul unității socialiste.

**5. Contravenția:** Încadrarea sau menținerea în funcție a personalului de pază cu încălcarea prevederilor art. 37 sau ale art. 38. (Art. 61/e). **Sanctiunea:** aceeași ca la poz. 1.

**Nota 1:** La art. 37 se prevede că poate fi încadrat paznic cel care îndeplinește următoarele condiții: a) este cetățean român și a împlinit vârsta de 21 ani; b) are aptitudini fizice și profesionale adecvate funcției; c) este cunoscut ca o persoană corectă și cu o bună conduită cetățenească.

**Nota 2:** La art. 38 se prevede că personalul de pază se încadrează în muncă numai cu avizul organului local al M.I. În aceleași condiții se încadrează în muncă și personalul de conducere și de execuție de specialitate din paza militarizată. În cazul retragerii avizului, cel în cauză nu mai poate fi menținut în serviciul de pază.

**6. Contravenția:** Absentarea de la serviciul de pază fără motive temeinice și absentarea fără anunțarea, în prealabil, despre aceasta. (Art. 61/f). **Sanctiunea:** Amendă 400—300 lei, sancțiunea aplicându-se personalului de pază. (Art. 61 alin. ultim).

**7. Contravenție:** Neîndeplinirea obligațiilor prevăzute în art. 43 și art. 38 alin. 1 și 2. **Sanctiunea:** aceeași ca la poz. 6.

**Nota 1:** La art. 43 lit. a-o sînt enumerate obligațiile personalului de pază.

**Nota 2:** La art. 36 alin. 1 sînt enumerate obligațiile persoanelor care execută paza obștească iar la alin. 2 se prevede că paznicii obștești poartă un semn distinctiv în timpul executării pazei.

#### Prevederi specifice

1. Contravențiile se constată de către ofițerii și subofițerii din M.I., iar cele prevăzute la lit. f și g și de către personalul unităților socialiste de stat și obștești și al corpurilor de pază militarizată, anume împuternicit în acest scop, precum și de către primari și delegații acestora. Agentul constatator aplică și sancțiunea. (Art. 62).

2. În măsura în care decretul nu dispune altfel, contravențiilor la aceste norme le sînt aplicabile dispozițiile Legii nr. 32/1968. (Art. 64).

### CONTRAVENȚIILE LA NORMELE LEGALE PRIVIND ADMINISTRAREA FONDULUI LOCATIV ȘI REGLEMENTAREA RAPORTURILOR DINTRE PROPRIETARI ȘI CHIRIAȘI

Reglementări: — Legea nr. 5/1973;  
— H.C.M. nr. 860/1973

**1. Contravenția:** Încălcarea dispozițiilor prevăzute în art. 17 alin. 1—6. **Sanctiunea:** Amendă 1000—3000 lei. (Art. 17 alin. 7 din Legea nr. 5/1973). **Notă:** Art. 17 din Legea nr. 5/1973 prevede: Locatarul principal are dreptul să subînchirieze o parte din suprafața locativă a locuinței, dacă aceasta nu constituie suprafață excedentară compusă din una sau mai multe camere separate. (alin. 1). Subînchirierea se face astfel: a) persoanelor stabilite de comitetele executive ale consiliilor populare, dacă au domiciliul sau viza de flotant în localitatea respectivă, ori sînt îndreptățite, potrivit legii, să-și stabilească domiciliul sau reședința în acea localitate; b) turiștilor, cetățeni români sau străini, stabiliți de oficiul de turism. (alin. 2). Subînchirierea se face numai pe bază de contract încheiat în formă scrisă, care se înregistrează la administrația sau circumscripția financiară respectivă. (alin. 3). Contractele de subînchiriere se încheie, în cazul persoanelor de la lit. a, între locatarul principal și subchiriașul, iar în cazul turiștilor prevăzuți la lit. b, între locatarul principal și oficiul de turism. (alin. 4). Contractele de subînchiriere vor prevedea, în mod obligatoriu, tarifele și termenele de subînchiriere. Tarifele pentru subînchirierea de la lit. a sînt cele prevăzute în prezenta lege, iar cele pentru subînchirierea de la lit. b vor fi stabilite prin H.C.M. (alin. 5). Contractul de subînchiriere

încheiat cu încălcarea prevederilor alineatelor precedente este nul de drept, iar sumele încasate în temeiul lui se fac venit la stat. (alin. 6).

**2. Contravenția:** Încălcarea prevederilor art. 6 alin. 1 și 2 (Art. 26 alin. 1 din H.C.M. nr. 860/1973). **Sanctiunea:** Amendă 100—1000 lei ce se aplică proprietarului. (Art. 26 alin. 2 din H.C.M. nr. 860/1973). **Notă:** Art. 6 alin. 1 și 2 din H.C.M. nr. 860/1973 prevede obligația persoanelor care au în mediu urban locuință proprietate personală, de a declara la comitetul executiv al consiliului popular al localității de domiciliu, în termen de 60 de zile de la data publicării hotărîrii, camerele separate ce depășesc nevoile de locuit ale proprietarului și familiei sale, precum și apartamentele care nu sînt locuite de proprietar și familia sa. (alin. 1). Persoanele care, după intrarea în vigoare a hotărîrii, vor dobîndi în proprietate personală locuințe ce se încadrează în categoriile prevăzute la alin. 1, sînt obligate a le declara în termen de 30 de zile de la data dobîndirii. (alin. 2).

**3. Contravenția:** Încălcarea prevederilor art. 16 alin. 3. (Art. 26 alin. 1 din H.C.M. nr. 860/1973). **Sanctiunea:** Amendă 300—1500 lei, care se aplică titularului contractului de închiriere. (Art. 26 alin. 2 din H.C.M. nr. 860/1973). **Notă:** Art. 16 alin. 3 din H.C.M. nr. 860/1973 prevede obligația titularului contractului de închiriere de a anunța, în scris, în termen de 10 zile întreprinderii în a cărei administrare se află garașul, data la care a avut loc înstrăinarea sau distrugerea mijlocului de transport, în vederea repartizării garașului.

**4. Contravenția:** Încălcarea prevederilor art. 18 alin. 1. (Art. 26 alin. 1 din H.C.M. nr. 860/1973). **Sanctiunea:** Amendă 500—2000 lei care se aplică conducătorului unității socialiste. (Art. 26 alin. 2 din H.C.M. nr. 860/1973). **Notă:** Art. 18 alin. 1 din H.C.M. nr. 860/1973 prevede obligația unităților socialiste de a comunica comitetelor executive ale consiliilor populare, în termen de 30 de zile de la publicarea hotărîrii, spațiile construite cu destinația de locuință.

#### Prevederi specifice

1. Sanctiunile se aplică de comitetele executive ale consiliilor populare ale municipiilor, sectoarelor municipiului București, orașelor și comunelor, pe baza proceselor-verbale de constatare încheiate de împuternicirii acestora. (Art. 17 alin. 7 din Legea nr. 5/1973 și art. 26 alin. 1 din H.C.M. nr. 860/1973).

2. Contravențiilor la aceste norme le sînt aplicabile dispozițiile Legii nr. 32/1968. (Art. 17 alin. 8 din Legea nr. 5/1973 și art. 26 alin. ultim din H.C.M. nr. 860/1973).

### CONTRAVENȚIILE LA NORMELE PRIVIND STANDARDELE DE STAT ȘI AMBALAJELE

Reglementare: H.C.M. nr. 2489/1969, modificată prin H.C.M. nr. 413/1972 și prin Legea nr. 27/1978.

**1. Contravenția:** Proiectarea, fabricarea, încărcarea, transportul și depozitarea produselor, fără respectarea prescripțiilor obligatorii cuprinse în standardele de stat. (Art. 1/a). **Sanctiunea:** Amendă 400—1000 lei. (Art. 2, alin. 2).

**2. Contravenția:** Neemiterea, emiterea incompletă ori nepăstrarea certificatelor de calitate a produselor, precum și neluarea sau nepăstrarea contraprobelor, în condițiile prevăzute de standardele de stat. (Art. 1/b). **Sanctiunea:** Amendă 300—700 lei.

**3. Contravenție:** Punerea în circuitul economic a unor produse preambalate, fără să aibă cantitatea minimă înscrisă pe ambalaj, dacă fapta nu constituie infracțiune. (Art. 1/g). **Sanctiunea:** aceeași ca la poz. 2.

**Notă:** Prevederile de la art. 1, lit. n-t din hotărîre au fost abrogate prin H.C.M. nr. 413/1972, iar cele de la art. 1 lit. c-f, u și v au fost abrogate prin Legea nr. 27/1978.

#### Prevederi specifice

1. Contravențiile se constată de personalul împuternicit în acest scop din cadrul Inspectoratului General de Stat pentru Controlul Calității Produselor. (Art. 4).

2. În măsura în care în hotărîre nu se dispune altfel, contravențiilor la aceste norme le sînt aplicabile prevederile Legii nr. 32/1968. (Art. 6).

## Practică arbitrală comentată

## ● CONSTITUIREA REZERVELOR DE PLAN

În legătură cu acțiunea unității beneficiare pentru plata penalităților de neexecutare, unitatea furnizoare a arătat că produsele nelivrate au fost trecute în rezervele de plan. Pentru soluționarea litigiului s-a constatat că unitatea furnizoare nu a livrat la termenele contractuale, iar unitatea beneficiară nu a cerut reprogramarea. La sfârșitul anului de plan, cantitățile de combustibil nelivrat au fost trecute în rezervele de plan, potrivit prevederilor legale. Pentru înțelegerea corectă aceste prevederi trebuie să fie raportate la dispozițiile art. 29 din Legea nr. 14/1971 cu privire la gospodărirea resurselor materiale, a fondurilor fixe și aprovizionarea tehnicomaterială, potrivit cărora rezervele de combustibil se constituie la unitățile beneficiare din cantitățile ce le-au fost livrate. Unitățile furnizoare nu pot constitui rezerve de plan din cantitățile de combustibil nelivrate spre a fi exonerate de răspundere. În consecință, unitatea furnizoare pârâtă a fost obligată la plata penalităților de neexecutare (Dec. P.A.S. nr. 595/1983).

## ● CULPĂ COMUNĂ TRANSPORT DE MĂRFURI AGABARITICE

Diracția de poștă și telecomunicații a cerut prin acțiunea sa acordarea de daune pentru avariarea liniilor telefonice aeriene prin efectuarea unui transport de mărfuri agabaritice. Pentru soluționarea litigiului s-a constatat că unitatea beneficiară avea obligația să obțină și să prezinte cărașului autorizația de modificare a liniilor aeriene, obligație pe care nu și-a îndeplinit-o. Unitatea de transport a efectuat transportul fără a avea autorizație necesară și în lipsa însoțitorului din partea unității beneficiare. În timpul transportului cărașul nu a evitat avariarea liniilor de telecomunicații. În această situație se apreciază corectă soluția prin care, în temeiul culpei comune, unitatea beneficiară și unitatea de transport au fost obligate să suporte, în părți egale, daunele pentru prejudiciul adus direcției de telecomunicații prin avariarea liniilor aeriene (Dec. P.A.S. nr. 797/1983).

## ● LUCRĂRI DE CONSTRUCȚII — RECEPȚIE

Potrivit art. 15 din Legea nr. 8/1977 privind asigurarea durabilității, siguranței în exploatare, funcționalității și calității construcțiilor, lucrările de construcții de orice fel pot fi date în folosință numai după recepționarea lor; recepția fiind o obligație a unității beneficiare. Antreprenorul răspunde

numai în situațiile în care recepția nu s-a efectuat din culpa sa. Imprejuraarea că lucrările de irigații ce au format obiectul contractului, realizate în termen, nu s-au recepționat datorită decalării intrării în funcțiune a sistemului de irigații nu constituie o situație imputabilă constructorului. După cum rezultă din clauzele contractului dacă recepția nu se realizează din cauze neimputabile antreprenorului, beneficiara va prelua lucrările spre pază și conservare. În situația apărută unitatea beneficiară urma să-și realizeze obligațiile stabilite prin contract. În consecință, s-a respins acțiunea unității beneficiare pentru obligarea unității constructoare la plata penalităților de întârziere (Dec. P.A.S. nr. 782/1983).

## ● CURSE ÎN GOL. CULPA CĂRĂȘULUI

Unitatea de transport auto a solicitat prin acțiunea sa obligarea unității beneficiare la plata curselor în gol pe care i le-a efectuat. S-a constatat că unitatea beneficiară a emis o comandă pentru transportul anumitor produse. La o lună după primirea comenzii, așa cum rezultă din foaia de transport, unitatea auto a programat cursele solicitate. Or, potrivit art. 24 din Legea nr. 71/1969 comanda trebuie să fie urmată de executare „de îndată”. Efectuarea acestor curse s-a făcut fără să se ceară, în prealabil, previzarea unității beneficiare dacă își mai menține comanda. Unitatea pârâtă a dovedit că în intervalul în care emise comanda a avut produsele sale pentru care ceruse efectuarea transporturilor. După cum rezultă cursele în gol au fost determinate de culpa cărașului, ceea ce a justificat respingerea acțiunii sale (Dec. P.A.S. nr. 442/1983).

## ● VAGON COMUN. OBLIGAȚIILE UNITĂȚII DESTINATARE

Prin art. 44 din Normele metodologice privind efectuarea plăților între unitățile socialiste nr. 2/1980, unitatea destinatară a unui vagon comun cu care s-au transportat produse și pentru alți beneficiari are obligația să anunțe acestora sosirea mărfurilor. Împrejurarea că unitatea expeditoare a indicat altă stație nu scutește de răspundere unitatea destinatară a vagonului comun față de ceilalți destinatari pentru locațiile plătite cărașului. Prin realizarea deplină a obligațiilor unității destinatară, indicarea greșită a altei stații („Tîrgoviște-Nord” în loc de „Tîrgoviște-Sud”) de unitatea expeditoare, nu ar fi determinat întârzierea în preluarea mărfurilor și plata locațiilor. Astfel, în situația menționată, în temeiul art. 9—11 T.L.M.-C.F.R., unitatea destinatară avea obligația să ceară reprogramarea vagonu-

lui. Îndeplinirea acestei obligații ar fi evitat întârzierea în preluarea și plata locațiilor (Dec. P.A.S. nr. 817/1983).

## ● FONDURI FIXE — PRESCRIPTIE EXTINCTIVĂ

Unitatea reclamantă a predat unității pârte anumite fonduri fixe (box-paleți), în anul 1979, a căror restituire o cere prin acțiunea sa introdusă la 28 mai 1982. Potrivit art. 3 din Decretul nr. 167/1958 — prin care termenul de prescripție între unitățile socialiste este de 18 luni — acțiunea unității reclamante este prescristă. Acțiunea sa nu poate fi admisă nici în temeiul unui contract decmandat, așa cum s-a susținut, fără ca încheierea acestui contract să rezulte din elemente de fapt existente la data predării fondurilor fixe. Chiar dacă încheierea contractului de comodat ar fi fost dovedită, acțiunea era prescristă deoarece termenul de executare nefiind stabilit, prescripția începea să curgă, de asemenea, de la predarea fondurilor fixe, adică de la nașterea raportului de drept conform art. 7 alin. 2 din Decretul nr. 167/1958. De aceea, în mod justificat, în temeiul art. 44 din Regulile procedurii arbitrale, s-a comunicat situația organelor competente de a decide asupra repartizării planificate a fondurilor fixe din litigiu (Dec. P.A.S. nr. 774/1983).

M. PASCU

## „Cartea lucrătorului din comerț”

se află sub tipar și are următorul cuprins:

- Organizarea activității comerciale
- Gestiuni și gestionari — îndatoririle personalului comercial
- Aprovizionarea și comercializarea mărfurilor — circulația ambalajelor
- Evidența gestionară
- Revizorii de gestiune — controlul gestionar
- Răspunderea în activitatea comercială
- Cazuri, practică judecătorească și de expertiză contabilă privind activitatea gestionară și comercială

Abonamentele se mai pot încheia prin oficiile poștale locale, prețul unui exemplar fiind de 20 lei.

Datorită problemelor tratate, de pe masa de lucru a tuturor celor care activează în comerțul interior, nu poate lipsi:

## „Cartea lucrătorului din comerț”

## Întrebări și răspunsuri

● **ION PAVEL, Vaslui** — Legal nu puteți primi retribuția corespunzătoare unui post de conducere vacant și blocat. Conducerea unității are obligația să ia măsurile corespunzătoare de organizare a activității ca și cum nu ar avea în statul de funcții postul blocat.

● **VASILE POP, Zalău** — Credem că ați înțeles eronat răspunsul la care vă referiți. Durata concediului de odihnă în zile lucrătoare este aceea prevăzută de Legea nr. 26/1967, în raport de vechimea totală în muncă sau, dacă este cazul, vîrsta, indiferent de beneficiul săptămîinii reduse de lucru.

● **ALEXANDRU CIOBANU, Slatina** — Retribuția tarifară mai mare cu 5—25% se poate acorda șoferilor care lucrează peste programul normal de lucru, în condițiile prevăzute de anexa nr. 10 la Decretul nr. 100/1979. Dacă sînt sau nu îndeplinite aceste condiții, numai unitatea la care lucrați sau organul administrativ ierarhic superior acesteia vă pot preciza.

● **CENTRUL DE LIBRĂRII, Mehedintzi** — 1) Ordinul nr. 4/1982 și ordinul nr. 35/1983 în completare sînt absolut obligatorii pentru toate sistemele comerciale. 2) Pentru vînzarea prin virament a cărților și rechizitelor, ordinul nu prevede nimic. S-a admis vînzarea pe virament numai pentru cărți școlare care se distribuie gratuit. Restul produselor fac obiectul vînzării numai prin numerar.

● **INTREPRINDEREA DE INDUSTRIALIZAREA ZAHĂRULUI, Urziceni** — 1) Navetele se constituie pentru unele categorii de mărfuri cu scopul de a reduce durata de transport de la furnizor la beneficiar pentru mărfurile respective și nu este permisă descompletarea sau folosirea lor în alt scop. În situații deosebite totuși aceste navete pot fi desființate, descompletate sau folosite în alt scop, dar numai cu aprobarea Direcției mișcare și comercial sau a Departamentului Căilor Ferate. 2) Nepunerea vagoanelor la dispoziția beneficiarului pentru încărcarea mărfurilor prevăzute în programul de transport nu constituie caz de forță majoră. Ca atare orice consecințe ar decurge din această cauză se tratează conform reglementărilor în vigoare. 3) Introducerea restricției de încărcare de către calea ferată pentru o anumită întreprindere în cazuri de aglomerări provocate prin nedescărcarea vagoanelor la termen are rolul de a limita, de a diminua imobilizarea vagoanelor din vina acestei întreprinderi și nu scutește întreprinderea de aplicarea reglementărilor legale pentru imobilizarea vagoanelor

sosite pentru descărcare, respectiv la plata locațiilor prevăzute de tarif. 4) În documentele de consemnare și stabilire a locațiilor pentru vagoanele ce se încarcă sau descarcă pe bază de proces tehnologic pe reprize, în coloana „termene libere” la vagoanele respective se trece termenul liber de încărcare-descărcare stabilit de Tariful local de mărfuri C.F.R. indiferent ce repriză se află la încărcare-descărcare. Așteptarea la rînd pentru reprizele următoare nu mărește (dublează sau triplează) termenele libere de încărcare-descărcare. Procesul verbal de capacitate stabilește numărul reprizelor pentru care, pe lângă termenul tarifar de încărcare-descărcare, se are în vedere și timpul necesar de manevră de introducere și scoatere a vagoanelor la și de la fronturile respective.

● **MIHAIL MAIER, Cluj-Napoca** — În art. 62 din Legea nr. 4/1981 se face o distincție marcată între regimul contractelor încheiate de unitățile furnizoare sau prestatoare de servicii cu alte întreprinderi, organizații sau in-

stituții socialiste și regimul aplicabil contractelor încheiate de aceleași unități cu alte persoane fizice sau juridice. Prima categorie de contracte este reglementată de Legea nr. 17/1969, legea contractelor economice iar celelalte sînt supuse prevederilor Codului civil și Legii nr. 4/1981. Drept urmare, majorările la care se referă art. 67 din lege nu au caracterul de penalități sau de amenzi civile și ele se percep în baza acestei prevederi legale și nu în temeiul Legii nr. 71/1969. Din faptul că asociația de locatari nu este o organizație socialistă mai decurge o consecință și anume: sumele ce au titlul de majorări nu se prescriu în 6 luni, astfel cum prevede Decretul nr. 167/1959 pentru penalitățile între organizațiile socialiste, ci în termen de 3 ani.

● **SPORIS GH. TĂMADAU, Vilcea**. — În conformitate cu dispozițiile art. 6 (4) din Decretul nr. 246/1977, în situația relatată, soția poate beneficia de alocația de stat pentru copii pînă la reincadrarea dv. cu contract de muncă pe durată nedeterminată, cînd are obligația să anunțe unitatea pentru păstrarea plății, pentru a fi solicitată de dv.

### INTREPRINDEREA DE MAȘINI UNELTE ACCESORII ȘI SCULE — BAIJA MARE

str. Baia Sprie nr. 160

Livrează pe bază de comandă, fără repartiție, cu maximă operativitate (circa 30 zile) următoarele tipuri de unelte pneumatice portative :

● Mașini pneumatice de găurit formă dreaptă sau loarea de 4 200—5 780 lei/buc.

● Mașini pneumatice de înșurubat formă dreaptă sau pistol cu diametrul șurubului M 4—10 la valoarea de 5 660—6 675 lei/buc.

● Mașini pneumatice de fîletat cu diametrul maxim al tarodului M 8 la valoarea de 6 795—7 440 lei/buc.

● Mașini pneumatice de curățat cu ace și tăiat coordonate de sudură efectuînd 4 100 lovituri pe minut în valoare de 2 992 lei/buc.

● Motoare pneumatice staționare de 0,2—0,5 CP în valoare de 3 325—3 700 lei/buc.

Precizăm că pentru toate tipurile de unelte pneumatice cuprinse în programul nostru de fabricație putem prezenta celor interesați o demonstrație practică cu performanțele tehnice ale produselor ce vă interesează.

Comenzile dvs. mai pot fi comunicate și pe bază de telex la următorul număr 033321.

Informații suplimentare la telefonul nostru nr. 1 66 73 prefix 994.