

# generalizarea experienței înaintate în unitățile economice

## Posibil și probabil în alegerea variantei optime de proiectare a unui drum

LUCRĂRILE de drumuri sînt construcții ingineresti a căror realizare implică mari consumuri de resurse, atât materiale cit și financiare. Ele au — în general — durate de serviciu (sau de exploatare) mici, de ordinul a 5—40 de ani, față de alte construcții, de pildă cele industriale și civile, pentru care se ating durate de serviciu de 50—150 de ani. Totodată, impactul lor asupra naturii și asupra activităților economico-sociale din teritoriul este deosebit.

Din aceste motive, alegerea variantei optime de proiectare a unui drum ar trebui să fie (dar, din păcate, nu totdeauna este) o activitate strict fundamentată științific.

Studiul de față își propune să prezinte un **punct de vedere**, bazat pe o analiză riguroasă științifică, din care să se poată apoi obține unele concluzii.

### CONCEPȚII DE BAZĂ

Se pornește de la prezumția că drumurile sînt proiectate și realizate de oameni, pentru oameni. Odată ce proiectele sînt elaborate de oameni, înseamnă că ele conțin și opinia subiectivă a acestora, care se cere filtrată prin opinia, tot subiectivă, a celor care urmează să decidă asupra variantei optime.

Considerîndu-se că opiniile formează un lanț de „filtre”, conform modelului din fig. 1, în care fiecare nouă opinie o „filtrează” pe cea veche și unde fiecare X reprezintă o opinie „veche” iar fiecare Y rezultatul intervenției unei noi opinii, și știind că opiniile sînt subiective, se poate scrie

ecuația cibernetică:

$$X_j = \text{Opinia}_j \cdot X_{j-1} \quad j = \overline{1, n} \quad (1)$$

unde:

$$X_j = X_{j-1} \quad j = \overline{2, n} \quad (2)$$

Dacă gradul de subiectivitate al fiecărei opinii este situat în intervalul  $[0, 1]$ , în care limitele reprezintă — conform teoriei probabilităților — certitudinii, se poate scrie:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} X_n = \lim_{n \rightarrow \infty} X_1 \cdot \prod_{j=2}^n (\text{Opinia}_j) = 0 \quad (3)$$

Prin urmare, prin aplicarea consecutivă a mai multor opinii subiective se obține în final o opinie obiectivă, respectiv un rezultat cert.

Același lucru s-ar obține și scriind:

$$0 \leq \text{subiectiv} \leq 1 \quad (4)$$

respectiv:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} (\text{subiectiv}^n) = 0 = \text{obiectiv} \quad (5)$$

Consecința logică este că actul deciziei de alegere a variantei optime de proiectare a unui drum trebuie să implice cit mai mulți „parteneri” (și — prin urmare — cu drepturi și ponderi egale), iar între acești parteneri trebuie neapărat să se numere: proiectantul, constructorul, beneficiarul de investiție, organul de avizare, probare, banca de investiții, beneficiarul de circulație („cărăușul”) și organele de miliție, implicați în problemele de circulație rutieră, la care mai trebuie

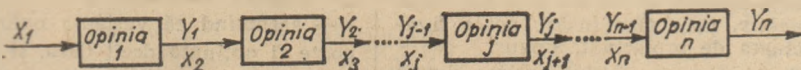


Fig. 1

adăugați: „ecologistul”, organele administrației locale și reprezentanții unităților ce au în folosință terenuri pe care drumul ar urmă să le străbată.

### PROBLEMA VARIANTELOR DE PROIECTARE

În mod fatal, nu se va putea obține o soluție optimă decit dacă, și numai dacă, există suficiente variante de proiectare. Prin „suficient” se înțeleg atât de multe, încît posibilitatea ca varianta optimă să se găsească printre ele să fie cit mai apropiată de unitate.

Folosind exprimările oferite de teoria mulțimilor și nivelurile de varianțe ce pot fi luate în considerare, se poate scrie secvența:

- a. Variante posibile  $\supset$  Variante imaginabile
- b. Variante probabile  $\supset$  Variante posibile
- c. Variante bune  $\supset$  Variante probabile
- d. Varianta optimă  $\supset$  Variante bune

Prin urmare, mulțimea cea mai mare este cea a variantelor imaginabile, din care trebuie alese variantele posibile, din care se vor selecționa variantele probabile și așa mai departe, pînă la obținerea variantei optime.

De aici rezultă că există 5 niveluri de variante și 4 procese de alegere.

Vom numi **variante imaginabile**, acelea care pot fi concepute în condițiile date: topografice, geologice, geotehnice, microclimatice etc. Numărul variantelor imaginabile depinde de doi factori: condițiile enumerate mai sus și experiența și nivelul de pregătire teoretică și practică a colectivului de proiectare.

Prin **variante posibile** vom înțelege acelea care pot fi efectiv realizate în practică în condițiile concrete economico-sociale din țară, un factor deloc neglijabil fiind și poziția adoptată de organele de conducere față de problema în cauză.

**Variantele probabile** sînt acele din tre variantele posibile care au cauze

care șanse de a putea fi realizate concret, de către constructor, în condiții normale, curente, de producție.

O parte a variantelor probabile o constituie variantele bune, adică acelea care satisfac setul sau mulțimea de criterii tehnico-economice valabile în momentul respectiv.

În fine, varianta optimă este aceea care — satisfăcând toate restricțiile puse de diferitele criterii sau indicatori — maximizează funcția obiectiv reprezentată de satisfacția însumată a tuturor partenerilor amintiți.

Elaborarea variantelor și, apoi „filtrarea” acestora prin diferitele opinii ale partenerilor depinde în mod covârșitor de trei factori :

— informațiile existente în momentul proiectării sau concepției varianteelor imaginabile,

— pozițiile partenerilor amintiți, care — uneori — pot fi cunoscute dinainte și

— evoluția în timp (atât pînă în „prezent”, cit și în „viitor”) a resurselor materiale și financiare, a sistemelor de producție (resurse umane și mijloace de muncă), a proceselor sau tehnologiilor de executare a acestora, totul fiind subsumat „cererii”, respectiv previziunilor de trafic.

De aici rezultă concluzia că fără studii prealabile de trafic și fără prognoze ale acestuia, nu se poate concepe ajungerea la varianta optimă.

#### PROCESE DE ALEGERE = PROCESE DE DECIZIE

Trecerea de la un nivel de variante la altul, conform relațiilor din (6), presupune 4 niveluri de alegere sau decizie, deja amintite mai sus.

Aceste procese de decizie sînt esențial diferite, la fiecare nou pas intervenind schimbări radicale. Astfel :

a) Trecerea de la variantele imaginabile la cele posibile este un proces de analiză logică, bazat pe cunoașterea :

- soluțiilor tehnice realizabile,
- condițiilor de teren, în ansamblul lor,
- efectelor economice posibile.

Apreciem că această etapă de alegere poate fi parcursă de proiectant, cu ajutorul constructorului și al celor doi beneficiari : de investiție și de circulație.

b) Alegerea variantelor probabile din cele posibile este — de asemenea — un proces de analiză logică, bazat însă pe alți factori și anume :

- condițiile generale externe,
- condițiile generale interne,
- resursele existente și/sau mobilizabile,
- necesitatea și oportunitatea lucrării,

— obiectivele ce trebuie realizate.

Aici insistăm asupra unor probleme mai deosebite, legate de :

— probabilitățile de dezvoltare a zonelor deservite de drum,

— probabilitățile de apariție a unor noi centre industriale sau de acest fel, care să conducă la devieri, variante etc.,

— probabilitățile de apariție a unor fenomene naturale cu caracter excepțional (cataclisme),

— necesitățile de ordin politic, social etc.

Și această etapă de alegere poate fi efectuată de același factori ca la punctul anterior.

c) Variantele bune pot fi alese dintre cele probabile numai pe baza unui set (sau a unei mulțimi) de indicatori sau criterii, fiind vorba de un proces strict obiectiv. Se poate spune că o variantă este bună dacă, și numai dacă, satisface întreaga mulțime de indicatori, valabilă la un moment dat, și care este justificată de un anumit nivel de dezvoltare tehnică, socială, economică etc.

Sîntem de părere că o mulțime completă de indicatori nu poate fi imaginată în afara următoarelor grupe :

- indicatori de bază :
  - valoarea totală a investiției,
  - beneficiul mediu anual ;
- indicatori ai nivelului tehnic :
  - gradul de folosire a terenului,
  - durata de serviciu,
  - capacitatea de circulație,
  - lungimea și alte elemente geometrice,
  - viteza minimă de circulație
  - etc. ;
- indicatori ai efectelor economice :
  - investiția specifică,
  - gradul de rentabilitate,
  - coeficientul de eficiență totală,
  - durata de recuperare
  - etc. ;
- indicatori ai efectelor energetice :
  - energie totală incorporată,
  - energie specifică, pe vehicul deplasat
  - etc.

Întrucît problemele încadrării unui proiect în anumiți indicatori sînt bine cunoscute, considerăm că nu mai este necesar să insistăm asupra acestui aspect. Rămîne doar de precizat că această alegere, avînd un caracter strict obiectiv, prin sine însăși, poate fi efectuată de proiectant, singur.

d) Alegerea variantei optime dintre variantele bune este ultimul și — în același timp — cel mai delicat pas

Dacă ar fi posibilă o modelare matematică sub forma unei probleme cu o funcție-obiectiv și mai multe restricții, lucrurile ar fi foarte simple.

Din păcate, modelarea matematică nu este posibilă, adeseori din cauza

intereselor obiectiv divergente ale partenerilor. De aceea, alegerea trebuie să se facă folosind metode mai mult sau mai puțin fundamentate științific sau matematic.

Experiența de pînă acum a demonstrat că există metode destul de obiective, care pot sta la dispoziția partenerilor de decizie asupra variantei optime. Dintre aceste metode, cele mai ușor de aplicat sînt :

— metoda „K”, bazată pe un calcul matriceal obiectiv în care un singur vector are caracter subiectiv, valorile elementelor fiind stabilite prin mijloace statistice de prelucrare a rezultatelor obținute prin sondarea opiniilor partenerilor,

— metoda „ELECTRE”, bazată pe o combinație de calcul matriceal cu aplicații ale teoriei grafurilor, care are de asemenea, un caracter obiectiv, deși există legături (o matrice) care trebuie să fie rodul unor prelucrări statistice pe baza opiniilor partenerilor — și

— metoda „FUZZY”, bazată pe teoria mulțimilor vagi, care — și ea — are un caracter obiectiv, după alegerea unor valori ale exponenților, de asemenea, de natură statistic-subiectivă.

Dintre aceste metode, cel mai des a fost aplicată prima, metoda „K”, care are și avantajul de a fi și cea mai simplă. Rezultatele sînt de departe mai bune decît în orice proces curent de alegere a variantei optime.

La această enumerare de metode se mai poate adăuga și grupul celor bazate pe teoria matematică a jocurilor, dintre care cele mai utile par a fi cele puse la punct de matematicienii Savage și von Neumann.

Apreciem că folosirea unor asemenea metode va conduce la o schimbare radicală a procedurilor actuale de alegere a variantei „optime”, care adeseori sînt optime numai pentru unii dintre parteneri.

#### CONCLUZII

Obținerea cu adevărat a unor variante optime de proiectare a unui drum nu este posibilă decît :

— asigurînd 5 niveluri de variante : imaginabile, posibile, probabile, bune și optime,

— parcurgînd 4 etape de alegere, de trecere de la un nivel de variante la altul,

— supunînd întregul proces unui șir de analize logice și procedee (metode) de alegere obiectivă și

— acceptînd că varianta optimă nu poate fi obținută decît dacă, și numai dacă, în procesul de alegere participă — ca parteneri egali în pondere — toți factorii interesați.

prof. dr. ing. Mihai RAFIROIU  
 asist. ing. Tiberiu OANĂ  
 Institutul Politehnic „Traian Vuia”  
 Timișoara

## Timpul de pregătire-incheiere in industria confecțiilor

ACTUALUL mod de definire și structurare a timpului de pregătire-incheiere în industria confecțiilor nu ține seama îndeajuns de specificul ramurii. Astfel, s-a adoptat necritic definiția utilizată în construcția de mașini, potrivit căreia timpul de pregătire și incheiere este „timpul în care executantul își pregătește locul de muncă în vederea realizării unei operații și, la sfârșitul activității, readuce locul de muncă la starea inițială” — ceea ce la fabricarea confecțiilor are o aplicare foarte îngustă, limitată la operații cu pondere neînsemnată. Pe de altă parte, cheltuielile aferente pregătirii fabricației și lansării unui lot de produse pe linia tehnologică sînt stabilite ca o cotă procentuală din cheltuielile generale ale întreprinderii, nivelul realizării efective a acestor cote fiind determinat de variantele de organizare adoptate.

În ideea eliminării acestor neajunsuri metodologice, un colectiv condus de conf. dr. ing. Costache RUSU, de la Institutul Politehnic Iași, pe baza unui studiu teoretic și aplicativ a căruia sinteză o prezentăm mai jos, a propus o abordare nouă, care permite să se fundamenteze optimizarea timpului și a cheltuielilor de pregătire-incheiere în industria confecțiilor.

Se consideră că timpul de pregătire-incheiere pe produs însumează următoarele elemente:

— timpul de pregătire a fabricației, raportat la volumul seriei de fabricație (buc.) pentru care se execută documentație tehnică;

— timpul necesar introducerii unui lot de produse pe o linie tehnologică, raportat la volumul lotului ce se lansează (buc.);

— timpul de pregătire-incheiere la nivel operațional — și anume: timpul de pregătire de la începutul și sfârșitul de schimb, raportat la norma de producție pe schimb (buc.); timpul de pregătire-incheiere dintre operațiile tehnologice, raportat la numărul de produse din lotul de transport (buc.).

### DETERMINAREA NIVELULUI DE PREGĂTIRE ECONOMIC

Reducerea la o valoare minimă a timpului de pregătire-incheiere nu înseamnă și minimizarea costurilor aferente, deoarece o activitate sumară de pregătire duce frecvent la perturbări în procesul tehnologic, micșorînd gradul de continuitate a producției și nivelul productivității muncii. Dimpovă, o pregătire amănunțită a fabri-

cației, deși este însoțită de o creștere a cheltuielilor de pregătire-incheiere, este eficientă prin scăderea normelor de timp (și a cheltuielilor cu retribuția) și mai buna utilizare a materialelor prime și materialelor (micșorarea cheltuielilor materiale). Aceste elemente determină creșterea volumului producției și, implicit, micșorarea costurilor unitare de fabricație.

O problemă importantă din punctul de vedere al eficienței activității de producție este aceea de a determina: 1) volumul producției pentru care este rentabilă o pregătire amănunțită a fabricației; 2) cheltuielile suplimentare care pot fi recuperate prin economii la costul de producție. În acest sens se pot folosi metoda pragului de rentabilitate și metoda rentabilității marginale.

Efectuarea unor cheltuieli de pregătire-incheiere suplimentare duce la mărirea cheltuielilor convenționale constante și la micșorarea cheltuielilor variabile, prin scăderea normelor de timp (a cheltuielilor cu retribuția) și a consumurilor specifice (a cheltuielilor materiale). Reprezentînd grafic modificarea pragului de rentabilitate în funcție de cheltuielile de pregătire a fabricației, se determină punctul în care o pregătire amănunțită devine eficientă, adică punctul în care scăderea costului pe unitatea de produs să fie rentabilă și la o serie de fabricație mai mică.

Mărirea cheltuielilor de pregătire suplimentare ce pot fi recuperate prin economii la costul de producție se poate determina cu ajutorul graficului rentabilității marginale.

### FACTORII DE INFLUENȚĂ ȘI PONDEREA ACȚIUNII LOR ASUPRA TIMPULUI DE PREGĂTIRE-INCHEIERE

Nivelul timpului și cheltuielilor de pregătire-incheiere este influențat de următorii factori:

— tipizarea și unificarea tiparelor și tehnologiilor,

— mecanizarea și automatizarea pregătirii fabricației,

— calificarea personalului muncitor,

— complexitatea produselor,

— programarea producției,

— gradul de organizare.

Cheltuielile aferente activităților de pregătire și incheiere se determină ca sumă a următoarelor elemente:

— cheltuielile cu pregătirea fabricației, raportate la volumul seriei de fabricație (buc.);

— cheltuielile pentru introducerea unui lot pe o linie tehnologică, raportate la volumul lotului de lansare (buc.);

— cheltuielile legate de activitatea de pregătire-incheiere de la început și sfârșitul de schimb, raportate la norma de producție pe schimb (buc.);

— cheltuielile determinate de activitatea de pregătire-incheiere dintre operații, raportate la numărul de piese din lotul de transport (buc.).

În ce privește cheltuielile cu pregătirea fabricației, ele însumează cheltuielile cu pregătirea tehnologică, cu cea materială și cu cea organizatorică. Autorii studiului propun ca aceste cheltuieli — care în prezent sînt stabilite uniform — să fie diferențiate în funcție de mărirea seriei de fabricație.

Cheltuielile pentru introducerea unui lot pe o linie tehnologică însumează cheltuielile pentru reamplasarea utilajelor, cele pentru instruirea forței de muncă și cele pentru montarea dispozitivelor și reglare (retribuții, cheltuieli cu nefuncționarea liniei).

### CONCLUZII

Din studiul efectuat și din datele calculate în diferite variante rezultă că:

● introducerea tipizării și unificării poate conduce la micșorarea timpului de pregătire-incheiere cu pînă la 54%;

● un grad mediu de automatizare a fabricației micșorează timpul de pregătire-incheiere cu 36%;

● calificarea superioară a personalului muncitor reduce acest timp cu pînă la 22%;

● aplicînd simultan tipizarea, automatizarea medie și creșterea nivelului de calificare, timpul de pregătire-incheiere scade cu 71%;

● amplasarea locurilor de muncă pe bază de game fictive determină reduceri ale timpului necesar introducerii unui lot de produse pe o linie tehnologică, cu 17—80%;

● nu sînt economice amplasarea utilajelor și instruirea forței de muncă pe ansamblul liniei tehnologice, fiindcă determină creșteri ale acestui timp cu pînă la 90%;

● la programarea fabricației se recomandă:

— un număr cît mai mic de schimbări de model;

— asigurarea fabricației continue pe un număr de linii tehnologice;

— pe aceeași linie să se urmărească succesiunea modelelor de aceeași complexitate sau trecerea de la complexitate mare la complexitate minimă (nu minim-maxim);

● forma cea mai avantajoasă de preluare a lucrului între schimburi este cea continuă;

● forma de transport interoperațional nu influențează timpul de pregătire-incheiere la nivel operațional.

## Calculul consumului de resurse energetice energetice pe produs — element de optimizare a tehnologiei de fabricație

GOSPODĂRIREA cu maximum de eficiență a resurselor energetice, sarcină de importanță prioritară stabilită de Conferința Națională a P.C.R., din decembrie 1982, impune la nivelul fiecărei întreprinderi analiza științifică a situației existente din acest punct de vedere, pentru ca pe baza concluziilor ce se desprind să se poată lua măsuri fundamentate privind înlocuirea tehnologiilor cu grad ridicat de energointensivitate.

Publicăm mai jos sinteza unui interesant studiu pe această temă, elaborat de econ. subing. Andrei OPREA, cadru didactic asociat la Academia de Studii Economice București.

### DETERMINAREA CONSUMURILOR ENERGETICE

Eficiența economică a producției sub aspectul consumurilor energetice se exprimă prin raportarea efectului util obținut pe seama producției, la consumurile energetice:

$$E = R/e \text{ max,}$$

în care: **E** — eficiența; **R** — rezultatul sau efectul util (de exemplu: producția, prețul, utilitatea etc.); **e** — efortul sub aspect energetic.

În cazul producției de mașini și utilaje, efectul util se poate exprima, în principal, prin:

— valoarea produselor, exprimată prin preț (**V**);

— performanța caracteristică a produselor (**P**);

— efectul util pe întreaga durată de funcționare a unui produs (**U**).

În primul caz se operează cu unități valorice, iar folosirea categoriei de efect util exprimată prin preț pleacă de la premisa că acesta din urmă se află, într-o anumită măsură, în corelare cu valoarea produsului și, respectiv, cu valoarea de întreținere.

Consumurile energetice (cei de energie primară — combustibil, carburanți — și cel de energie electrică, transformat în combustibil convențional) ale unui produs al construcției de mașini se pot grupa în trei faze, în funcție de momentul în care se produc:

a) consumul din fazele anterioare de

fabricație (consumul din amonte),

b) consumul în faza finală de fabricație (consumul tehnologic în construcția de mașini),

c) consumul în faza de exploatare a mașinii, utilajului, instalației (consumul din aval).

Consumul energetic din fazele anterioare de fabricație și consumul energetic din faza finală de fabricație reprezintă consumul cumulat de resurse energetice pe produs, până la darea în folosință. Acest indicator reprezintă o sumă a consumurilor cumulate din fazele anterioare și a consumurilor directe.

Consumul energetic pe întreaga perioadă de folosire a mașinii, utilajului sau instalației include, în cazul cel mai general: consumul de energie electrică al motoarelor electrice (**cem**); consumul de energie electrică pentru producerea de căldură sau pentru alte utilizări (**cet**); consumul de combustibili utilizați în procesul de ardere (**cca**); consumul tehnologic de combustibili (**ctt**); consumul de lubrifianti (**cl**).

Considerând — conform proiectului — capacitatea de producție egală cu **po**, numărul de ore de funcționare efectivă pe an — **ha**, durata normală de funcționare a utilajului respectiv în ani — **n** și notind cu **q** consumurile specifice energetice din diferitele categorii arătate mai sus, pe unitatea de produs, exprimate în combustibil convențional, consumul total energetic **Q** pe durata de exploatare a mașinii, utilajului sau instalației va fi:

$$Q = po \cdot ha \times n (q_{cem} + q_{cct} + q_{cet} + q_{cca} + q_{ctt} + q_{cl}).$$

Pentru producția destinată oricărei componente a consumului final, trebuie avută în vedere cantitatea de resurse consumată nu numai pentru stadiul final al producției, ci și pentru cel intermediar, începând de la sursa inițială; resurse energetice se consumă nu numai în faza de producție respectivă, ci și în toate ramurile care livrează produse și semifabricate pentru realizarea acestei producții. Valoarea acestor resurse care au fost consumate în fazele anterioare fabri-

cării produselor apare evidențiată în cheltuielile de producție, nu ca element distinct, ci prin intermediul materiilor prime, materialelor etc. De aceea, în evidențele curente, consumul energetic la fiecare produs apare mult mai diminuat, comparativ cu situația reală. În același timp, apar și alte elemente ale costurilor încarcate cu o cotă ridicată a cheltuielilor de energie, însă neevidențiată ca atare.

### CALCULUL CONSUMULUI DE RESURSE ENERGETICE ÎN FAZA FINALĂ DE FABRICAȚIE A PRODUSULUI

Consumul energetic în faza finală de fabricație a unui produs este în funcție de mai mulți parametri:

— orele de uzinaj, defalcate pe secții direct productive;

— orele de uzinaj necesare procesului de fabricație a produsului investigat;

— consumurile de resurse energetice, defalcate pe secții direct productive.

Calculul se bazează pe existența a două raporturi de proporționalitate distincte, și anume: pe de o parte, între consumul de resurse energetice pe total întreprindere și pe secții și orele de uzinaj consumate pe întreprindere și pe secții; pe de altă parte, între orele de uzinaj pe produs și consumurile energetice pe ora de uzinaj.

Coefficientul de consum de energie electrică, respectiv de combustibil, pe secție se calculează ca raport între consumul total de energie electrică respectiv de combustibil pe secție și numărul total al orelor de uzinaj pe secție.

Acești coeficienți se înmulțesc cu numărul total de ore de uzinaj pe secție pentru un produs „i” și se obține consumul direct de energie electrică și combustibil pentru produs pe secție.

Deoarece partea cu care participă consumul energetic de fază în costul produselor din această ramură este mică (nedepășind 2%), el nu este evidențiat distinct, ci este cuprins în cheltuielile cu întreținerea și funcționarea utilajelor și în cheltuielile generale ale secției.

### INDICATORI AI EFICIENȚEI ÎN PUNCT DE VEDERE ENERGETIC

Conform celor definite anterior, se notează:

**V** — valoarea producției globale se

nete ori prețul mașinii, utilajului, instalației;

**P** — performanța caracteristică a mașinii, utilajului, instalației în unități fizice, specifice fiecărui produs;

**U** — efectul util obținut pe seama produsului pe întreaga durată de folosire, exprimat în unități fizice, în unități de producție obținute cu mașina, utilajul sau instalația respectivă;

**S** — consumul energetic cumulat în fazele anterioare de fabricație a mașinii, utilajului, instalației, în kilograme de combustibil convențional;

**D** — consumul energetic direct din faza finală de fabricație a mașinii, utilajului sau instalației, în kg c.c.;

**V** — consumul energetic pe durata de folosire a produsului, în kg c.c.;

Se pot utiliza următorii indicatori de calcul al eficienței energetice;

$$a) E_1 = V : S \text{ (lei/kg c.c.)}$$

— exprimă eficiența energetică și, respectiv, gradul de valorificare a energiei cumulate în munca materializată (trecută) până la faza finală de fabricație;

— poate fi utilizat la comparații între produse și întreprinderi, cu privire la eficiența valorificării resurselor energetice conținute în materiile prime, materialele și reperatele utilizate în fabricație;

$$b) E_2 = V : (S + D)$$

— exprimă gradul de valorificare a

energiei cumulate în produs, în toate fazele de fabricație;

— poate fi utilizat la comparații între produse, diferite grupe de produse, între producția a diferite întreprinderi sau în analize pe subramuri, sub aspectul gradului de valorificare a energiei;

$$c) E_3 = V : (S + D + Q) \text{ (lei/kg c.c.)}$$

— exprimă eficiența energetică de ansamblu a mașinilor, utilajelor, instalațiilor, atât sub aspectul consumului energetic pentru fabricarea produsului, cât și al celui determinat de produs, în perioada de fabricație;

— se poate utiliza la stabilirea și analiza consumurilor energetice totale pe care le determină pentru economia națională fabricarea unui anumit utilaj sau producția de utilaje pe ansamblul unei întreprinderi, subramuri sau pe total construcția de mașini;

$$d) E_4 = P : (S - D) \text{ (unitatea de performanță/kg c.c.)}$$

— exprimă eficiența energetică a utilizării consumurilor energetice cumulate în produs, reflectată în performanța produsului;

— se poate utiliza în proiectare, pentru a compara variante diferite ale unei mașini (utilaj, instalație) și a alege varianta optimă din punctul de vedere al consumului energetic cumulat;

$$e) E_5 = P : (S + D + Q) \text{ (unitatea de performanță/kg c.c.)}$$

— exprimă eficiența energetică a produsului, incluzând și perioada de utilizare a acestuia;

— se poate utiliza în proiectare, pentru o comparație completă a unor variante de produse, ținând seama de eficiența energetică a utilizării produsului.

Este necesar ca la stabilirea tehnologiilor de prelucrare, încă din faza de proiectare, energia consumată — începând de la obținerea materiilor prime în sectoarele extractive și înaintând către faza finală de realizare a produsului — să fie luată în considerare ca element de comparabilitate. Aceasta înseamnă ca evaluarea costurilor materiale ale produsului să fie făcută în kWh energie electrică. Nmc, tone c.c., consum total energetic. În această situație, variația costurilor materiale ale produselor de la o fază intermediară la alta ar urma dinamica consumului energetic între aceste faze, iar prețul de livrare ar fi o rezultantă a dinamicii consumurilor energetice, a retribuiției și a beneficiului.

Energia întrunește calitățile unei perfecte unități de măsurare a efortului material depus în procesul productiv și unei baze de comparație a efectelor obținute. Măsurarea comparativă a cantității de energie încorporată într-un produs poate furniza elemente de optimizare în stabilirea tehnologiei de fabricație a acestuia și în stabilirea producției unei ramuri sau subramuri.

## Tehnologia de grup asistată de calculator

VECHE de trei decenii, tehnologia de grup — metodă utilizată în producția de serie mică din construcția de mașini, constind din gruparea pieselor în familii pentru a măări eficiența la conceperea și fabricarea lor — cunoaște o puternică revenire în actualitate, datorită avantajelor pe care le aduce aplicarea în acest domeniu a informaticii.

Tipizarea materialelor, pieselor, subansamblelor oferă din acest punct de vedere condiții deosebit de favorabile; tipizarea presupune și codificare, iar calculatorul face posibilă manipularea unor coduri extrem de lungi (până la 30 de cifre), conținând informații multiple despre forma, funcțiunea, dimensiunile unei piese, materialele din care ea se execută, mărimea și frecvența loturilor, procedeele de fabricație (deci și mașinile) etc. Tehnologia de grup asistată de calculator (TGAC) — treaptă de legătură între concepția și fabricația asistate de calculator — devine astfel un mijloc de tipizare și optimizare a gamelor de fabricație.

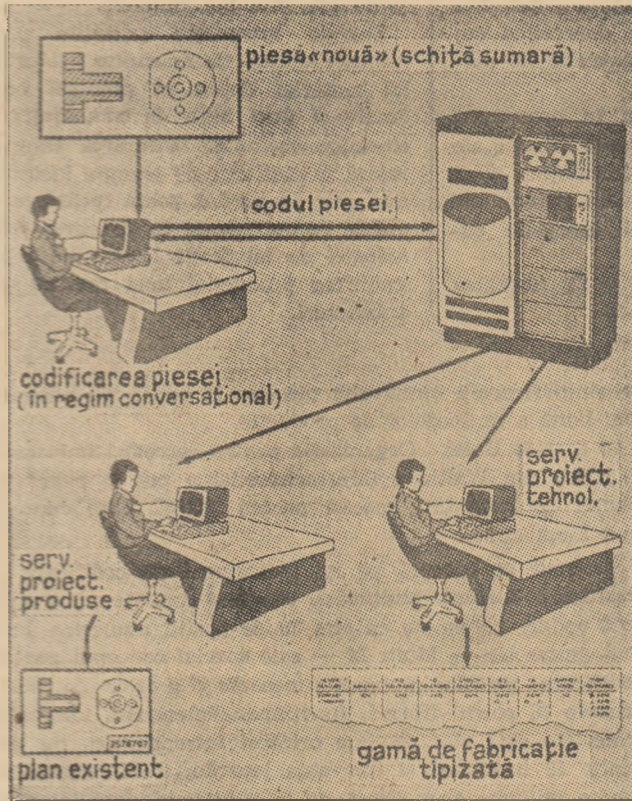
de simplificare a circuitului pieselor în secție, de utilizare mai bună a mijloacelor de producție.

În Statele Unite, Organizația pentru cercetări industriale (OIR) din Waltham (Massachusetts) a pus la punct un pachet de programe special pentru TGAC, care cunoaște o largă aplicare

Sistemul se bazează pe un instrument de codificare și clasificare denumit Multiclass, constind dintr-un ansamblu de 9 coduri autonome cu câte 30 de poziții numerice. Primul dintre ele — Multi M — este special conceput pentru codificarea pieselor prelucrate mecanic și a celor din tablă; primele 18 poziții (formă, funcțiune, dimensiuni, toleranțe, materiale etc.) sînt comune oricărei întreprinderi, iar celelalte 12 (mărimea și frecvența loturilor, tipul mașinilor-unelte utilizate ș.a.) diferă de la o întreprindere la alta. Codificarea unei piese se face în regim conversațional, calculatorul punind o serie de întrebări la care operatorul răspunde prin da, nu sau indicînd o cifră (unui operator experimentat îi sînt suficiente 3—6 minute pentru codificarea unei piese). Celelalte 8 coduri Multiclass sînt adaptate la nevoile întreprinderii în cauză: codificarea componentelor electronice, a pieselor procurate din afară, a subansamblelor etc.

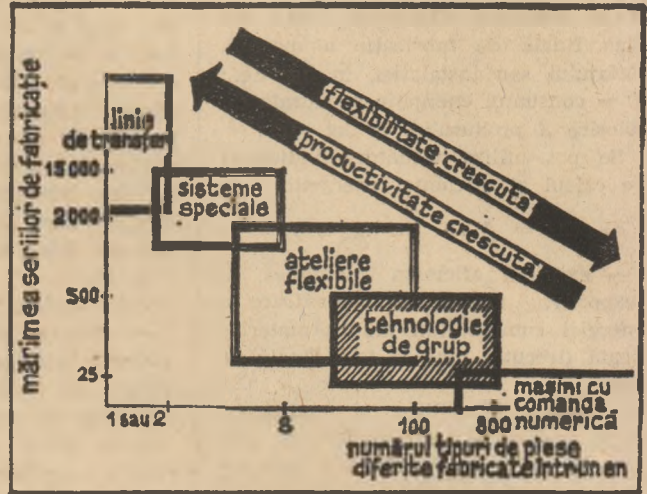
Un alt modul al sistemului este Multiplan — instrument de creare a gameilor de fabricație, asistată de calculator. O dată codificată o piesă, gama sa poate fi creată în două feluri: prin modificarea și / sau completarea unei game deja existente, corespunzând unei piese similare (identificată prin intermediul codului); prin crearea unei game noi, pornind de la o bibliotecă de texte standard, de la o bază de date privind condițiile de prelucrare etc. Sistemul poate fi cuplat și cu un modul de calcul al timpilor. Cu cit baza de date, mereu actualizată, este mai bogată în informații ce permit tipizarea concepției și fabricației, selecția gameilor celor mai performante etc., cu alt Multiplan dă rezultate mai valoroase.

„Inteligenta” sistemului TGAC al OIR o constituie, într-un fel, modulul Multigroup — un ansamblu de programe modulare (scrise în Fortran sau Cobol) utilizate pentru a analiza tipurile existente de piese, încărcarea mașinilor, circulația pieselor, pentru a identifica familiile, a le afecta grupe de mașini asigurând o încărcare echilibrată, a defini cele mai performante game de fabricație etc. Baza de date pe care o folosește Multigroup conține informații referitoare la piese (secvențele operațiilor necesare fabricației, tipul de mașină utilizat, mărimea și frecvența loturilor etc.) și la mașini (definite prin matrice de capacitate).



Pornind de la o schiță sumară a piesei „noi”, i se afectează — cu ajutorul calculatorului — un cod, prin intermediul căruia compartimentul de proiectare produse și cel de proiectare tehnologii interoghează baza de date. Aceasta furnizează unul sau mai multe planuri de piese identice sau similare, dacă există, precum și gamele de fabricație corespunzătoare. Proiectantul poate, eventual, să modifice piesa pe care o concepe, pentru a o face să coincidă cu un plan existent.

Cîteva exemple, furnizate de întreprinderi americane, atestă eficiența sistemului conceput de OIR. La o fabrică de garnituri cu inserție metalică, o celulă flexibilă funcționând după metoda TGAC produce 324 tipuri de piese pe numai 7 mașini, în loc de 22, câte erau folosite anterior; timpul mediu de fabricație s-a redus cu 16 la sută, iar productivitatea, exprimată în număr de piese prelucrate zilnic, a crescut cu 75 la sută. O întreprindere de material de foraj petrolier a înregistrat o reducere medie cu 60 la sută a timpilor de reglare a mașinilor, diminuarea timpilor de prelucrare prin utilizarea mașinilor cu comandă numerică la loturi foarte mici de piese integrate în familii, îmbunătățirea cu 46 la sută a indicilor de folosire a mașinilor.



Ca grad de flexibilitate și ca productivitate, tehnologia de grup asistată de calculator se situează între atelierele flexibile și mașinile cu comandă numerică, acoperind avantajos domeniul unui număr destul de mare de piese diferite fabricate anual, în serii mici și foarte mici.

Rentabilitatea informalizării tehnologiei de grup nu este ușor de definit. Software-ul OIR — deocamdată singurul existent — este costisitor; este nevoie, de asemenea, de un echipament de calcul complex. Investiția poate fi redusă achiziționând numai anumite module de folosință curentă — de codificare (Multiclass) și de gestiune a gameilor de fabricație (Multiplan), utilizabile cu calculatoare mici; prin exploatarea în comun de către mai multe întreprinderi a modului Multigroup pentru constituirea familiilor de piese și repartizarea lor pe grupe de mașini; prin adaptarea ca submodule a unor sisteme de programe deja existente. De asemenea, este preferabil ca TGAC să se aplice mai întâi în proiectarea tehnologică și în fabricație (pentru mărirea productivității printr-o mai mare omogenitate a proceselor de prelucrare și pentru amortizarea mai rapidă a utilajelor cu performanțe superioare) — și doar într-o etapă ulterioară în proiectarea produselor, considerând că proasta utilizare a unei mașini costă mai mult decât proasta utilizare a unui proiectant.

Pe de altă parte, TGAC poate servi pentru orientare în alegerea mașinilor ce se achiziționează cu prilejul unor noi investiții, datorită mai bune cunoașteri a pieselor ce trebuie uzinate, deci a caracteristicilor utilajelor de prelucrare necesare.

Aplicarea TGAC într-o întreprindere nu este lesnicioasă; ea necesită colaborarea tuturor celor implicați, campanii de informare și explicare, programe de pregătire etc. — dar mai ales punerea la punct a unei baze de date cit mai bogată. Se apreciază că investiția poate fi amortizată în 2—4 ani.

## Polonia: PERFECȚIONAREA CADRELOR DE CONDUCERE

INSTITUTUL de organizarea conducerii și perfecționarea cadrelor, de pe lângă Consiliul de Miniștri al R.P. Polone, are o experiență de aproape un sfert de secol în pregătirea cadrelor de conducere. El cuprinde în structura sa două secții: administrație de stat și științe sociale; conducerea unităților economice socialiste — iar ca subdiviziuni organizatorice pentru activitățile de cercetare și didactice: organizarea administrației, probleme de drept administrativ, sociologia conducerii, sisteme și tehnici de conducere, informatică, metodologia perfecționării cadrelor de conducere, consultații în probleme de organizare, perfecționarea cadrelor de conducere din administrația de stat, perfecționarea cadrelor de conducere din economia națională.

Încadrat cu peste 270 de cadre didactice și specialiști, Institutul dispune de o bază tehnico-materială modernă: centru de calcul, centru de informații științifice, aparatură audiovizuală.

Principalele sarcini ale Institutului constau în:

— desfășurarea activității de cercetare în domeniul organizării și funcționării organelor administrației de stat și a unităților economice,

— activitate de consultații în probleme de organizare, elaborarea de expertize și proiecte de organizare privind funcționarea organelor administrației de stat și conducerea unităților economice,

— perfecționarea cadrelor de conducere ale organelor administrației de stat și ale unităților economice,

— organizarea colaborării și schimbului de experiență în domeniul pregătirii și realizării procesului de perfecționare a cadrelor.

În cadrul colaborării Institutului cu centrele departamentale și voievodale de perfecționare a cadrelor de conducere, se realizează coordonarea metodologică și a programelor.

De asemenea, în cadrul Institutului (care dispune de un calculator IBM 370/178 și de un minicalculator RC 5500 Datapoint) se pregătesc specialiști în proiectarea, organizarea și utilizarea sistemelor informatice.

Activitatea de perfecționare în anul 1982 a fost axată pe problemele in-

troducerii reformei economice, căroră le-au fost consacrate câteva zeci de programe speciale, cursuri și seminarii vizând: cunoașterea principiilor și scopurilor reformei, a căilor de implementare; aplicarea acestor principii în perfecționarea proceselor decizionale din întreprinderi și din unitățile administrative; culegerea de experiențe, observații și opinii în legătură cu îmbunătățirea funcționării economiei și a mecanismului reformei.

Specialiștii Institutului au participat în colective ale comisiei pentru reforma economică, au preanalizat câteva mii de documente de lucru ale acestei comisii, au publicat studii și articole, au acordat consultații în întreprinderi.

Anul acesta Institutul a organizat Centrul de pregătire postuniversitară a lucrătorilor din administrația de stat. Cursurile acestuia, cu o durată de 3 semestre (18 luni) cu scoatere din producție, oferă specializarea în două domenii: conducerea administrativă și conducerea economică.

Trebuie menționată, de asemenea, activitatea editorială a Institutului, care publică două reviste lunare: „Organizare-metode-tehnică” și „Perfecționarea cadrelor de conducere”, precum și seria de colecții neperiodice.

## Franța: PREGĂTIREA CONTINUĂ ȘI CRIZA ECONOMICĂ

O INVESTIGAȚIE efectuată de revista „L'Usine nouvelle” a relevat că în Franța, criza economică nu a demontat conceptul de pregătire continuă, ci dimpotrivă, i-a dat o nouă valoare, corespunzătoare capacității sale de a contribui la o mai mare adaptabilitate a producției, de a facilita introducerea noilor tehnologii și forme de organizare a muncii și a altor măsuri menite să asigure o mai mare eficiență în utilizarea diferitelor resurse. După adoptarea, în 1971, a legii cu privire la pregătirea profesională — mai precis în intervalul 1972-1982 — întreprinderile și statul francez au investit în acest domeniu 142 miliarde de franci; 23 milioane de persoane au participat la una sau mai multe acțiuni de instruire; programele derulate au totalizat 2,8 miliarde de ore.

Structura programelor de perfecționare este, în linii mari, următoarea: 80 la sută de actualizare și îmbogățire a cunoștințelor, 10 la sută de adaptare, 7 la sută în vederea promovării. O șesime din total sînt organizate direct de către întreprinderi, restul fiind asigurate de către orga-

nisme exterioare specializate, dar desfășurându-se în multe cazuri în întreprinderi, ceea ce conferă o mai mare suplețe, o mai bună corespondență cu nevoile producției, posibilități sporite de control și costuri mai reduse.

În 1981 a fost înființat un minister al pregătirii profesionale (cu rol de coordonare interministerială), iar recent s-au adus reforme codului muncii și legii amintite, pentru adaptarea la exigențele noi ale dezvoltării tehnologice și pentru a face față consecințelor crizei. Un punct important al acestor reforme îl constituie „regionalizarea” pregătirii profesionale, ca o prelungire a măsurilor de descentralizare care au dat regiunilor atribuții mai largi în materie de planificare, dezvoltare economică și amenajarea teritoriului; regiunea își va defini programul de pregătire, pe care-l va aplica în cadrul legislației existente, avînd dreptul de decizie în ce privește orientările, repartizarea fondurilor alocate de către întreprinderi (în medie 1,67 la sută din fondul lor de salarii) și de către stat ș.a. Sub egida președintelui consiliu-

lui regional ia ființă un comitet regional pentru pregătire profesională și folosirea forței de muncă.

În cadrul negocierilor cu patronatul asupra acțiunilor de formare continuă, sindicatele urmăresc să obțină ca investiția pentru perfecționare să fie profitabilă nu numai întreprinderilor, ci, în mai mare măsură, și salariaților. Astfel, ele cer: asigurarea mai echitabilă a accesului diferitelor categorii de lucrători (în prezent, în medie unul din trei tehnicieni sau ingineri urmează anual un stagiul de perfecționare, pe cînd în cazul muncitorilor calificați și al funcționarilor proporția este de 1:5, iar al muncitorilor necalificați de 1:10); prelungirea duratei programelor, pentru a asigura însușirea temeinică a cunoștințelor (pe cînd întreprinderile preferă programele scurte, de adaptare); accesul la o treaptă superioară de calificare (deci de retribuție) în urma absolvirii cu rezultate bune a cursurilor.

Amplourea deosebită a șomajului a determinat statul francez să ia măsuri pentru creșterea ponderii cursurilor de pregătire profesională destinate tinerilor care nu au de lucru — ceea ce, pînă acum, nu a avut încă efecte vizibile în rezolvarea problemei.

## documentar extern

## Băncile de date

Intr-un studiu efectuat sub egida unui organism internațional, asupra conceptelor care au fost sau vor fi fost dominante în deceniile celei de-a doua jumătăți a secolului nostru, pentru perioada 1980—1989 a fost indicat conceptul de „informație”. Dezvoltarea explozivă a băncilor de date — ansambluri structurate de informații pe un suport exploatabil prin mijloace informatice — justifică această apreciere.

Există trei principale tipuri de bănci de date: bibliografice (care oferă referințe documentare), textuale (care dau informații utilizabile direct — de exemplu texte juridice), numerice (constante fizice, serii statistice ș.a.). Ele sînt accesibile din orice punct al unui teritoriu dat, prin intermediul unor terminale de calculator clasic și al rețelelor de telecomunicații.

În prezent, se numără mai mult de 1500 de bănci de date (din care circa 55 la sută în Statele Unite), conținând peste 100 milioane de referințe bibliografice și peste 14 milioane de serii cronologice. Dacă pînă în 1981 informațiile oferite erau mai cu seamă din domeniul științei și tehnicii, în ultima vreme primul loc l-au luat cele economice și de gestiune, care dețin preponderanța în sistemele informatice automatizate.

## Roboți: productivitate, calitate

● În U.R.S.S. funcționează în prezent circa 6000 de roboți, ceea ce înseamnă aproape 20 la sută din totalul celor instalați în întreaga lume. Primele exemplare au fost puse în funcțiune în 1972; astăzi se produc în serie aproximativ 50 de tipuri din prima generație, grupate în două categorii: pneumatice — cu puterea de pînă la 10 kg și hidraulice — cu capacitate mai mare. Perioada de la realizarea prototipului pînă la asimilarea în producție de serie este de 7 ani. Se apreciază că necesarul economiei sovietice va fi de 125 mii roboți pînă în 1985, an în care se vor produce 40 mii de bucăți; în 1990, datorită robotizării, 250 mii de muncitori vor fi înlocuiți la lucrări de sudură, montaj și la operații cu caracter monoton.

● Potrivit unui studiu publicat de Asociația Japoneză pentru roboții industriali, anul trecut țările capitaliste se clasificau, în ce privește numărul roboților utilizați, două cum urmează: Japonia — 14250, Statele Unite — 4100, R.F.G. — 1420, Suedia — 840, Franța — 600, Marea Britanie — 371, Italia — 353, Canada — 250. Patru mari firme japoneze posedă împreună 3470 de roboți, adică mai mult de 15 la sută din totalul existent pe ansamblul țărilor capitaliste. Se apreciază că în industria automobilelor din Japonia, un robot înlocuiește 0,7 muncitori, ceea ce înseamnă, în cazul lucrului în 2 schimburi, 1,4 muncitori — de regulă la operații grele, periculoase și / sau cu grad înalt de receptivitate, cum ar fi vopsirea și sudarea. În afara sporului de productivitate se obține și o calitate mai bună.

## Tehnologii ale viitorului: asamblarea prin lipire

Elemente de tablă ale părții portante a caroseriei automobilului se asamblează prin lipire, cochilia obținută este introdusă într-o etuvă unde are loc polimerizarea concomitentă a adezivului și a vopselei, apoi se montează, tot prin lipire, aripile. Ansamblul are, în comparație cu tehnologia clasică, nu numai o mai bună rezistență la coroziune, ci și o stabilitate sporită, ceea ce permite eventual reducerea grosimii tablei. Panbrizul este și el fixat prin lipire, procedeu ce urmărește securitatea și rezistența la tensiune a caroseriei.

Un asemenea automobil încă n-a fost construit, dar specialiștii prevăd realizarea lui în deceniul viitor. Aceasta, ținînd seama de dezvoltarea rapidă a tehnologiei de asamblare prin lipire. Deja în industria aeronautică ea este utilizată la construirea unor elemente care trebuie să îmbine rezistența cu greutatea redusă (de exemplu panouri sanviș), la namforsarea celulelor fuzelajului de avion în zonele de concentrare a eforturilor. Sînt în studiu asamblarea prin lipire a unor elemente ale vagoanelor de călători, a benelor de autocamion, caroseriilor de tractor, a unor ansamble mecanice auto (pinioanele cutiilor de viteze, casete de direcție).

Deschiderile în acest domeniu se datoresc cercetărilor chimice pentru crearea de noi adezivi din gama rășinilor epoxidice, cianoacrilice, acrilice modificate, a siliconiilor, pentru îmbunătățirea condițiilor de polimerizare, pentru realizarea unor adezivi cu performanțe multiple și, deci, cu domenii de utilizare mai largi.

Ca tehnică de asamblare continuă, lipirea furnizează o mai bună repartizare a eforturilor, asigură într-un grad mai ridicat (comparativ cu sudura prin puncte sau asamblarea cu șuruburi) rezistența la oboseală, etanșeitățile, permite simplificarea și reducerea greutatea pieselor, se poate aplica la asamblarea de materiale diferite, nu implică temperaturi ridicate care pot duce la modificări structurale sau deformări ale materialelor.

Pentru moment însă, extinderea noii tehnologii este frînă de prețul ridicat al adezivilor, de necesitatea unor modificări constructive ale pieselor ce trebuie asamblate, de faptul că acuratețea operațiilor — de care depinde calitatea lipirii — este alta în producție decît în cazul încercărilor de laborator.

## Metoda obiectivelor în alegerea materialelor

În frecvente cazuri, performanțele unui produs sînt determinate direct de tipul și calitatea materialelor utilizate; alegerea necorespunzătoare a acestora sau a tehnologiilor de prelucrare diminuează rezultatele obținute în exploatare. Metoda obiectivelor poate duce la înlăturarea acestor neajunsuri, prin alegerea materialelor nu în funcție de utilizările lor convenționale, ci după cum pot răspunde la obiective specifice.

Ilustrăm cu exemple din practica unei fabrici de turbine hidraulice, mașini speciale și robinete.

**Obiectiv:** ameliorarea unui produs existent, în speță simplificarea întreținerii turbinelor. **Soluție:** presetupa clasică a rosturilor de etanșeitate de la ieșirea arborelui a fost înlocuită cu un dispozitiv rotativ din polietilenă, lubrifiat cu apă. Folosirea unor cuzineți din teflon a eliminat nevoia gresării articulațiilor. Unele piese în contact cu apa și supuse la uzură au fost realizate din oțel inoxidabil, cu întărire structurală, din stelliți sau bronzuri de aluminiu.

**Obiectiv:** remediarea unei comportări defectuoase în exploatare. O verină pentru un submarin, cu cilindru realizat din inox austenitic și pistonul din bronz special, avea, la viteză mică, o mișcare sacadată. **Soluție:** prin montarea unui inel de polietilenă de mare densitate în jurul pistonului, deplasarea s-a uniformizat.

**Obiectiv:** armonizarea performanțelor cerute ale materialului cu posibilitățile de realizare. Proiectul unui robinet vană prevedea un dispozitiv de obturare experimentat pe modele cu corpul turnat. Execuția industrială nu apărea însă posibilă decît prin asamblarea prin sudură a trei elemente, iar sudarea electrică nu a dat rezultate bune sub raportul calității. **Soluție:** s-a adoptat sudura cu fascicul de electroni.



Breviar alfabetic

## CONTRACTE ECONOMICE ȘI COMERCIALE INTERNAȚIONALE

**I**

**INSOLVABILITATE** — starea de încetare a plăților de către o firmă comercială, care duce la deschiderea, fie a procedurii falimentului, fie numai la aceea de acordare a unui moratoriu sau concordat. V: Diminuarea riscurilor de încetare a plății de către partenerii comerciali.

**ÎNCETAREA CONTRACTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL** — este modalitatea de stingere a obligațiilor reciproce asumate de părțile contractante, în cazurile în care executarea lui în natură nu mai poate avea loc din motive independente de voința lor. În cazul în care obiectul contractului urma să fie executat printr-o singură prestație, încetarea contractului are efecte retroactive, acesta fiind privit ca inexistent; dacă executarea era succesivă, efectele sînt numai în viitor, privind acele prestații care nu au fost executate. Încetarea contractului se deosebește de rezoluție și reziliere prin faptul că acestea din urmă, de regulă, se pronunță de organul de jurisdicție (arbitrajul comercial ales), iar debitorul în culpă poate fi obligat la plata unor daune-interese; în cazul încetării contractului din motive fortuite, daunele-interese nu se acordă, iar organul de jurisdicție poate, dacă a fost sesizat, numai să constate situația de fapt apărută. V: Rezoluția, Rezilierea, Revocarea.

**L**

**LEASE-BACK**, alături de leasing, cu care nu se confundă, este o formă de finanțare pe termen lung. Contractul de lease-back se încheie de două persoane: vânzătorul fabricii, al uzinei, al liniei tehnologice etc., care transferă proprietatea acestora către cumpărător — organizație financiară, care le închiriază fostului proprietar, devenit locatar. Rolul economic al unor astfel de operațiuni constă în posibilitatea acordată întreprinzătorului, devenit utilizator (locatar) de a-și procura în mod convenabil mijloace financiare prin transformarea investițiilor în lichidități necesare producției, fără să piardă folosința echipamentului din dotare. Vânzând fabrica sa unei organizații financiare specializate, fostul proprietar își sporește considerabil mijloacele circulante, evitînd dobinzile bancare, dar plătiînd, în schimb, chirie pentru bunurile care i-au fost lăsate în folosință, dar, în același timp, trece asupra finanțatorilor sarcina amortizării acestora.

**LICITAȚII PENTRU CUMPĂRAREA DE MAȘINI-UNELTE, TEHNOLOGII ȘI CONSTRUCȚII DE ANSAMBLURI INDUSTRIALE ȘI CIVILE** — au luat o dezvoltare deosebită în perioada postbelică, stimulate fiind și de faptul că Banca Mondială acordă credite numai în baza contractelor încheiate prin această modalitate. **Condițiile de licitație** sînt stabilite de importator (organizator) și sînt difu-

zate cu prilejul publicării sau distribuiri invitației de participare la licitație (dacă licitația este închisă). „Instrucțiunile de participare la licitație” (instructions to persons tendering) constituie o parte a Caietului de sarcini, fiind uneori cuprinse în Condițiile generale. Ele oferă exportatorului atât posibilitatea informării generale asupra caracteristicilor licitației, cit și elementele-cadru de apreciere promptă a posibilităților proprii de aliniere la condițiile anunțate de organizator. Aceste instrucțiuni, în cele mai frecvente cazuri, au următoarea structură: descrierea generală a obiectului licitat; date privind forma ofertei; condiții referitoare la statutul participanților; precizări asupra autorității condițiilor generale și speciale (dreptul la rezerve); informații despre data închiderii licitației, deschiderea ofertelor, evaluarea și acceptarea acestora, efectele acceptării; criteriile generale de excludere; cerințe în legătură cu garanția de participare. **Oferta de participare** la licitație se elaborează în baza caietului de sarcini a cărui analiză implică o deosebită operativitate și cunoștințe de specialitate. La analiza caietului de sarcini trebuie să concure. în raport cu structura sa, atât întreprinderea de comerț exterior, cit și producătorul și proiectantul. De aceea, imediat după procurarea caietului de sarcini, „Condițiile speciale și datele tehnice” trebuie remise prompt, împreună cu unele părți de interes ale „Condițiilor generale” (termene de livrare etc.), producătorului și proiectantului, care vor întocmi oferta tehnică. În paralel, întreprinderea de comerț exterior are sarcina pregătirii atente a ofertei comerciale, cu respectarea prevederilor caietului de sarcini al licitației. În măsura în care, în „Instrucțiunile de participare”, de regulă la paragraful referitor la „Autoritatea Condițiilor Generale și Speciale”, se prevede dreptul participantului la rezerve, exportatorul va pregăti, oferta cu rezervele admise, în condițiile cele mai avantajoase pentru el. În situația în care autoritatea condițiilor este absolută, exportatorul neavînd dreptul la rezerve, se va urmări respectarea strictă a condițiilor impuse, care practic vor fi preluate fidel de ofertă. Pe baza analizei și a ofertei tehnice întocmite de producător și institutul de proiectare, exportatorul întocmește „Nota de fundamentare” (prezentată în continuare exemplificativ).

### NOTA DE FUNDAMENTARE

- privind exportul de . . . . . : : : :
- Obiectul tranzacției — produs, firmă, țară, termene de livrare etc.
  - Cantitatea și valoarea — F.O.B. net în \$  
Propuneri
  - Indicatori de eficiență :
    - preț extern \$/u.m. : : : : : : : :
    - preț limită \$/u.m. . . . . : : : :
    - preț medii (în cazul) cînd au fost efectuate și alte exporturi . . . . . : : : :
    - prețul concurenței
    - preț intern și cheltuleli pînă la frontiera R.S.R. : : :
    - curs de revenire (la operațiunea prezentată) : : :
    - curs de revenire pe întreaga poziție de plan : : :
    - aport net în valută
    - curs de revenire al aportului net în valută
    - gradul de valorificare al materiei prime
    - importul de completare
    - încasări valutare lună/om
    - alți indicatori specifici
  - Comparație cu perioada (anul) anterioară sub aspectul nivelului de preț și C/R
  - Condiții de plată :

În cazul vânzărilor pe credit se va preciza modalitatea de finanțare (credit financiar sau comercial) nivelul dobânzii, dacă aceasta este inclusă în preț sau separat etc. 6. Alte elemente sau clauze în legătură cu operațiunea. 7. Informații privind nivelul prețurilor practicate de concurență.

8. Propuneri — argumentarea oportunității exportului cu elemente de eficiență, de plan etc.

Nota de fundamentare este însoțită de fișa de calcul a prețului limită, de indicatorii de eficiență etc.

După aprobarea notei de fundamentare, oferta, împreună cu toată documentația se transmite organizatorului extern al licitației, cu respectarea obligațiilor de constituire a garanției. De regulă garanția (depozitul provizoriu) se constituie în favoarea organizatorului și reprezintă 5—10% din valoarea totală a ofertei. Depozitul poate fi constituit în una din următoarele forme: Cash (inclusiv ordine de plată, cambii sau cecuri acceptate de o bancă aprobată de organizator); suma se depune la casieria organizatorului contra chitanță oficială care va fi remisă ca depozit provizoriu; această chitanță se va prezenta în același timp și în același plic cu oferta; Scrisoare de garanție bancară, pentru suma stabilită ca depozit provizoriu, în forma impusă de Condițiile generale ale licitației; Acreditiv irevocabil, deschis pentru suma stabilită ca depozit provizoriu, în forma impusă de Condițiile generale ale licitației. Încheierea contractului. După adjudecarea licitației în termenul indicat de organizator, urmează încheierea contractului. În cazul în care exportatorul, deși licitația a fost adjudecată în favoarea sa, din anumite motive refuză să mai încheie contractul va pierde depozitul provizoriu, sau garanția bancară de participare va fi executată. Este de menționat că, în unele cazuri, deși licitația a fost adjudecată, contractul nu poate fi semnat pînă în momentul în care exportatorul nu a intrat în posesia „scrisorii oficiale de adjudecare”. Pentru unitățile noastre economice, în general, și pentru întreprinderile de comerț exterior, în special, vânzarea-cumpărarea prin licitații prezintă importanță sub un dublu aspect: ca exportatoare de mașini și utilaje, tehnologii, exporturi complexe etc. și ca importatoare de asemenea bunuri. Menționăm că pentru realizarea proiectelor finanțate prin împrumuturi acordate de B.I.R.D., încheierea contractelor cu furnizorii externi se face, în toate cazurile, pe bază de licitație. Remarcăm faptul că în asemenea situații sînt admise la licitație numai firme din țări membre ale B.I.R.D. și din Elveția.

## M

**MANIFEST** — document de transport, întocmit de agentul navei, în care se înscriu mărfurile încărcate pe navă, potrivit datelor din conosament, autorităților vamale la aplicarea taxelor vamale și la verificarea conformității mărfurilor cu licențele de export sau import. Pentru agentul navei din portul de încărcare manifestul folosește la întocmirea formelor vamale cît și la circulația navului, iar pentru cel din portul de încărcare folosește la întocmirea formelor vamale de import, la obținerea permisului de descărcare, organizarea operațiilor de descărcare etc. Pentru armator și navlositor folosește la decontarea navului.

**MARFĂ** — orice produs care poate face obiectul unui contract de vânzare-cumpărare și, deci, este destinată pieței. Din punct de vedere al comerțului internațional prezintă importanță clasificarea mărfurilor în: mărfuri fungibile, standardizate, generale, care se negociază —, de regulă, prin intermediul burselor; mărfuri nefungibile, care se negociază, în toate cazurile, prin contracte separate, în care se înscriu caracteristicile proprii, individuale a mărfii ce constituie obiectul unui anumit contract. Sub aspectul derulării, marfa poate fi livrată în loturi, la termene succesive sau printr-o singură livrare.

## N

**NAVLU** — este prețul transportului mărfurilor cu nave tramp, care se stabilește de armator împreună cu navlositorul și se înscrie în Charter Party. Pentru transportul cu nave de linie prețul este stabilit prin tarife elaborate unilateral de către Conferințele armatorilor. Cu privire la factorii care influențează nivelul navlului, vezi „Contractul de navlosire”. Cu privire la momentul plății navlului, vezi „Conosament”.

**NOVAȚIA** — este modalitatea de stingere a unei obligații contractuale, prin înlocuirea, ca urmare a acordului manifestat de părți, cu o altă obligație, ce trebuie să aibă un conținut diferit de obligația stinsă. Deci, existența unui element nou este determinantă pentru existența novației, element care poate fi: schimbarea creditorului sau a debitorului; schimbarea obiectului obligației; schimbarea cauzei obligației; eliminarea sau adăugarea unor condiții esențiale privind obligația. Efectele novației constau, așa cum am arătat, prin stingerea unei obligații vechi și nașterea uneia noi. Aceasta înseamnă că, odată cu stingerea obligației vechi se sting și toate garanțiile sale. În practica comerțului internațional instituția novației are o aplicare accidentală și trebuie privită cu multă rezervă datorită efectelor pe care le produce. Menținerea raporturilor contractuale între partenerii contractuali, care urmăresc executarea în natură a obligațiilor contractuale asumate este, în principiu, incompatibilă cu formarea novației.

**NUMELE COMERCIAL** — este denumirea sub care o întreprindere își exercită activitatea și care constituie o componentă a proprietății industriale. În statele cu economie capitalistă, în loc de numele comercial se folosește frecvent denumirea de firmă comercială, care potrivit dreptului intern al acelor state poate fi: firmă individuală sau firmă comercială socială. Denumirea întreprinderii sau firma comercială pe lângă faptul că se etalează pe frontispiciul sediului central sau al unităților dispersate, ea se înscrie obligatoriu pe corespondențe și pe toate documentele comerciale — facturi, oferte, cataloage, reclame etc. — sau de natură tehnică — norme de fabricație, caiete de sarcini etc. — care emană de la titularul ei.

## O

**OBLIGAȚIE CONTRACTUALĂ.** În dreptul civil, prin obligație se înțelege raportul juridic în care o parte, numită creditor, are un drept de creanță în virtutea căruia este îndreptățit să ceară celeilalte părți, numită debitor să efectueze o prestație determinată, constînd din a da, a face sau de a nu face ceva, sub sancțiunea constringerii de stat, dacă nu o execută de bunăvoie. Deci orice obligație are o latură activă — dreptul de creanță, ce aparține creditorului și o latură pasivă — datoria debitorului de a efectua prestația, împreună constituind conținutul raportului juridic de obligație. Privite după izvoarele generatoare, obligațiile pot fi născute din: contracte, acte administrative de planificare, acte juridice unilaterale, fapte ilicite cauzatoare de prejudicii, îmbogățirea fără just temei etc. După obiectul lor, obligațiile se clasifică în obligații de a da, obligații de a face, obligații de a nu face ceva. În contractele economice și cele comerciale, care sînt în toate cazurile sinalagmatice, fiecare parte este atît creditor, cît și debitor al celeilalte părți, avînd deci atît creanțe cît și datorii reciproce. Astfel, vânzătorul, subiect al raportului juridic de vânzare-cumpărare este atît creditor al prețului, cît și debitor pentru obligația de a preda marfa vindută; concomitent, cumpărătorul este creditor cu privire la dreptul de a primi marfa și debitor pentru obligația de a plăti prețul. În aceste contracte ter-

menii generici folosiți în teoria generală a obligațiilor civile, de creditor și debitor, sînt înlocuiți cu denumiri proprii genului de contract: în contractul economic de livrări — furnizor și respectiv, beneficiar; în contractul comercial de vânzare internațională — vânzător și cumpărător; în contractul de exporturi complexe la cheie — furnizor general și, respectiv beneficiar sau cumpărător; în contractul de navoșire — armator și navoșitor; în contractul de mandat comercial — mandant și mandatar etc. Așa cum am arătat părțile perechi din contractele economice și cele comerciale au, fiecare, atât calitatea de creditor cit și pe aceea de debitor. Vezi: creditor contractual; debitor contractual.

**OFERTA FERMĂ** — comunicare ce se adresează unuia (sau unor) persoane (fizice sau juridice) determinate, individualizate, de către ofertant, în legătură cu încheierea fermă a unui contract. O ofertă fermă trebuie să conțină toate elementele unui contract — obiect, preț, termene de livrare etc. —, deoarece acceptarea ei înlocuiește de către destinatar înseamnă contract încheiat. L. 71/1969 (la art. 53 alin. 2) prevede că „oferta se elaborează de unitățile de comerț exterior, pe baza prospectării pieței externe și a prevederilor din convențiile interne, încheiate potrivit legii, referitoare la fondul de marfă în structura sortimentală și eşalonarea prevăzute prin plan, pentru fiecare unitate producătoare, precum și la parametrii de calitate și celelalte condiții necesare realizării exportului“. Și în continuare (alin. 4) se precizează că „oferta va cuprinde condițiile și modalitățile de plată, finanțare sau creditare și celelalte elemente necesare pentru încheierea contractului, precum și termenul în care poate să fie acceptată“. În sistemul de drept al R.F.G. acela care propune încheierea unui contract este legat prin oferta sa, în afară de cazul în care a stipulat expres lipsa oricărei obligativități. Deosebirea dintre oferta cu termen și aceea fără termen este că obligativitatea celei dintîi durează pînă la expirarea termenului fixat, iar a celeilalte un interval de timp care se determină în raport cu natura contractului și cu relațiile dintre părți. Legislația elvețiană formulează, de asemenea, principiul caracterului obligatoriu al ofertei, indiferent dacă este făcută cu sau fără termen. În acest sistem obligativitatea ofertei fără termen expiră în momentul pînă la care acela care a făcut-o se putea aștepta, în mod normal, să primească un răspuns. Dacă nu este stabilit un termen, în practica comercială internațională ofertele sînt menținute fie un timp fixat prin uz, fie un timp apreciat ca fiind necesar pentru acceptant ca să poată răspunde; desigur, în această ultimă variantă, aprecierea asupra timpului ar putea fi în defavoarea acceptantului (destinatarului). De pildă, potrivit Condițiilor generale pentru exportul și importul de rășinoase, dacă oferta fermă nu cuprinde un termen de acceptare, contractul este considerat încheiat la primirea de către vânzător a acceptării cumpărătorului, dată într-un termen rezonabil, nedepășind totuși 15 zile de la primirea ei. O prevedere asemănătoare o găsim înscrisă și în Condițiile generale de livrare pentru exportul și importul de combustibili solizi — 1958. C.G.L. C.A.E.R. 1968/75, la §1, prevede că în acceptarea unei oferte, dacă nu se prevede un termen de menținerea ei, se poate face „în decurs de 30 zile, din ziua expediției ofertei“. Pentru ca o ofertă să producă efecte juridice, este necesar să se fiină seama de dreptul național al destinatarului. Sub acest aspect, facem mențiunea că forma ofertei urmează calea normelor de drept privind contractele. În unele țări (printre care toate țările socialiste), forma scrisă este obligatorie prin lege (ad validitatem), iar în altele, așa cum este cazul în dreptul S.U.A., forma scrisă este necesară numai pentru dovedirea existenței contractului în fața instanțelor (ad probationem) (art. 2—201 C. comercial uniform S.U.A.). Din analiza unora din condițiile generale de livrare C.E.E./O.N.U. rezultă că, în concepția acestor regulamente, nu există o anumită formă a ofertei. Ceea ce trebuie să existe este manifestarea de voință a ofertantului; este de presupus însă că în condițiile moderne de realizare a schimburilor comerciale internaționale, în complexitatea lor crescîndă, necesitatea formei scrise se

impune. Revocabilitatea sau irevocabilitatea ofertei cunosc soluții diferite, date de sistemele de drept naționale, care pot fi grupate în două mari categorii: revocabilitatea ofertei este admisă în dreptul majorității țărilor (România, Italia, Marea Britanie, țările din Commonwealth etc., iar în America Latină: Argentina, Venezuela, Chile, Uruguay etc.); irevocabilitatea ofertei este legiferată de dreptul altor state (Austria, S.U.A., Japonia, Portugalia, Mexic etc.) și corespunde necesității ca actele de comerț să prezinte un grad de certitudine, cît mai mare; potrivit sistemelor de drept din aceste state, o ofertă nu poate fi revocată înainte de expirarea termenului stabilit de ofertant sau înainte de un termen rezonabil (fapt ce corespunde, de altfel, intenției manifestate de către acesta prin oferta emisă). Regula irevocabilității ofertei este clar definită în Codul comercial uniform al S.U.A., art. 2—205 (care se îndepărtează astfel substanțial de dreptul englez): „oferta de a cumpăra ori de a vinde, făcută de către un comerciant printr-un înscris semnat și al cărui termen afirmă că ea va fi menținută, nu poate fi revocată pentru lipsă de contraprestație (consideration) pe durata termenului fixat sau, dacă nu a fost fixat nici un termen, pe durata unui termen rezonabil“. Privită sub aspect economic revocabilitatea ofertei nu poate fi admisă; este de presupus, de exemplu, că destinatarul ei luînd cunoștință de conținutul ei efectuează unele cheltuieli cu sondarea pieței locale, cu tratative etc., înainte de a o accepta, cunoscînd termenul care i-a fost acordat. Or, revocarea ofertei înainte de expirarea acestui termen, pe lîngă faptul că poate duce la despăgubiri (oferantului fiind în culpă civilă), dar, ceea ce este și mai grav, face ca bunele relații comerciale să se deterioreze, asemenea ofertanții fiind privați în viitor cu rezerve. Așa se explică faptul că practica internațională consideră că revocarea nu produce efecte dacă nu este făcută cu bună-credință sau în conformitate cu loialitatea comercială. Practica a dat naștere la discuții cu privire la momentul în care a fost făcută revocarea pentru a produce efecte juridice; aspectul poate fi astfel conturat: dacă revocarea ofertei este primită de destinatarul ei înainte sau concomitent cu oferta, o anulează pe aceasta, indiferent de sistemele de drept ale statelor în care își au sediul destinatarul, revocarea producîndu-și din plin efectul, motivat de faptul că cei cărora le-a fost destinată nu au putut să-și formeze o convingere sau cel puțin o speranță, în perfectarea viitorului contract, ale cărui elemente sînt concretizate în ofertă; dacă revocarea este emisă și ajunsă la destinatar în interiorul termenului stabilit de ofertant, dar după primirea ofertei, ea poate produce efecte juridice în funcție de prevederile dreptului național (admiterea sau nu a revocabilității) și de condițiile expres prevăzute în conținutul ei; în orice caz, revocarea nu poate produce efecte dacă sosește după ce destinatarul a acceptat oferta, contractul fiind considerat format. Considerăm util să arătăm, cît privește forma și termenii în care urmează a se redacta o ofertă, că practica comercială evidențiază faptul că ofertele sub formă de imprimare tip sînt luate mai puțin în considerare de destinatari (parteneri comerciali potențiali) decît ofertele unicate, redactate la obiect. Termenii folosiți trebuie să conțină formule de politețe comercială în spiritul limbii în care se redactează, și nu o traducere întocmai a variantei în limba română. V: Acceptarea ofertei.

**Operațiuni comerciale în LOHN** — constau din prelucrarea, pe bază contractuală, de către o întreprindere industrială a materiilor prime, semifabricatelor și accesoriilor furnizate de firma beneficiară, potrivit indicațiilor sau modelelor puse la dispoziție de către aceasta. Pentru prestator asemenea operații prezintă unele avantaje: a) ocuparea capacităților de producție disponibile; degrevarea balanței de plăți pentru unele importuri; utilizarea forței de muncă; perfecționarea proceselor de producție și ridicarea calificării personalului muncitor prin însușirea realizării de produse noi, cerute pe piața externă.

Principalul dezavantaj îl prezintă limitarea exporturilor la marșaperă și cota de cheltuieli generale și amortismente, fapt ce conduce la un aport valutar mai redus.

## P

**PLATA CASH**, sau **cash payment** în traducere strictă înseamnă a plăti în numerar, în limbajul comercial, această expresie are semnificația de plată imediată, opusă plății la un anumit termen, pe credit. Sintem în prezența unei vânzări cu plata cash ori de câte ori lipsește o clauză de amânare a plății, chiar dacă plata se face la un anumit număr de zile de la livrarea mărfii, respectiv perioada de curier, adică timpul necesar pentru ca documentele comerciale (de plată) să ajungă la ghișeele băncii plătitoare. Acest timp de curier poate fi mai scurt sau mai lung, în funcție de modalitatea de plată, locul de plată (în țara vânzătorului sau a cumpărătorului) și de distanța geografică dintre cei doi parteneri. Nu ne găsim în fața unei plăți cash în cazul unor cambii trase în baza unei scrisori de credit comercial, cu scadență la un anumit număr de zile, calculate de la expedierea mărfii, sau de la prezentarea documentelor.

**PREPUS** — persoana care este în raporturi de subordonare cu o altă persoană, numită comitent, și îndeplinește acte sau fapte în interesul acestuia din urmă. Comitentul răspunde de actele și faptele săvârșite de prepus. Exemplu: pentru comenzile preluate de un comis-volajor, în numele și în contul comitentului, acesta răspunde de buna lor executare. Tot astfel, pentru îndeplinirea unor acte necoiziale în comerțul internațional de către un prepus, răspunderea revine firmei pentru care lucrează, alături de răspunderea personală a acestuia, care poate să fie și de natură penală.

**PRESCRIPTIE** — poate fi: **achizitivă**, care are ca efect dobândirea dreptului de proprietate și a altor drepturi reale asupra unor bunuri imobiliare, prin exercitarea posesiei asupra acestora un timp îndelungat, stabilit prin sistemele de drept național; **extinctivă**, care are ca efect stingerea dreptului la acțiune a unui creditor, împotriva debitorului său, ca urmare a neexercitării acestuia o perioadă de timp legal stabilită. Ca regulă, prescripția extinctivă se îndeplinește în perioade mult mai scurte și are ca scop să asigure stabilitatea și certitudinea raporturilor comerciale.

**PRESCRIPTIA ÎN DREPTUL CAMBIAL** — se caracterizează prin termene relativ scurte și aproape aceleași în sistemele de drept național: trei ani împotriva trasului acceptant, în dreptul nostru, francez, R.F.G., Italia etc.; un an împotriva giranților, în dreptul aceluși state. Stingerea acțiunii cambiale prin prescripție nu stinge și dreptul la acțiune după dreptul comun. Ca urmare, hotărârea prin care se constată prescripția acțiunii cambiale nu constituie autoritate de lucru judecat în acțiunea de drept comun, numai dacă acțiunea cambială a fost respinsă în fapt pe baza unor excepții derivate din raportul fundamental.

**PREȚURI LIMITĂ ÎN PIAȚA COMUNĂ** — sînt instrumente ale politicii comerciale netarifare prin care se urmărește limitarea importului la unele mărfuri. Se stabilesc trimestrial de organe specializate la un nivel superior celor practicate de producătorii din țările comunitare, iar ca urmare ofertele externe, care trebuie să se încadreze în prețurile limită devin necompetitive, în raport cu ofertele interne. Dacă ofertanții externi oferă mărfuri la prețuri mai mici decît prețurile limită, acestea sînt penalizate prin taxe de prelevare (subvenții). Prețurile limită mai poartă denumirea de prețuri prag sau de ecludză.

## R

**RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTUL ECONOMIC DE FURNIZARE DE ENERGIE ELECTRICĂ**, Potrivit art. 88 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 2763/1968, furnizorul este obligat să plătească consumatorului o penalitate egală cu de 8 ori valoarea energiei nefurnizate, dacă instalațiile consumatorului au fost deconectate datorită livrării timp de mai mult de 3 secunde consecutiv, cu tensiunea mai mică de 85% din valoarea nominală prevăzută în contract. Penalitatea este de 10 ori valoarea energiei nelivrate dacă limitarea a fost anunțată cu mai puțin de 24 ore înainte de aplicarea normativului de limitare (art. 88 din regulamentul). Potrivit Decretului nr. 392/1980 consumatorul datorează furnizorului pentru depășirea consumului față de contract, o majorare lunară a prețului pentru putere de 200%; lunar sau trimestrial, în funcție de perioada de citire a contorului, aceeași majorare se aplică la valoarea energiei electrice facturate, majorări care se includ în factură și se decontează odată cu prețul energiei efectiv livrate.

**RECEPȚIE — CONSTITUIREA COMISIEI**, Potrivit art. 4, alin. 1, lit. b, din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, „conducătorii organizațiilor furnizoare-expeditoare și beneficiare-destinatare, vor constitui — după caz — una sau mai multe comisii de autorecepții și de primire a mărfurilor”, respectiv de recepție la destinație. Același text stabilește că aceste comisii, constituite printr-o decizie scrisă, se compun din: conducătorul unității sau delegatul său; responsabilul C.T.C., iar în lipsa acestuia o persoană desemnată de director; gestionarul sau înlocuitorul său permanent; persoana însărcinată cu primirea și expedierea mărfurilor. Alcătuirea eronată a comisiei poate avea repercusiuni asupra operațiilor de recepție a produselor, în sensul că, într-un litigiu arbitral sau de muncă, în care s-ar pune în discuție cantitatea sau calitatea necorespunzătoare a mărfurilor primite și s-ar dovedi că din comisie nu au făcut parte spre exemplu organul C.T.C. sau gestionarul, poate fi angajată răspunderea materială a conducătorului pentru omisiunea de a nu-și fi îndeplinit sarcinile sale legale de serviciu. Deși actul normativ nu conține nici o prevedere cu privire la modul de funcționare a comisiei de recepție, considerăm că acest organ colectiv trebuie să lucreze în plenum său de membri; nu pot lipsi, sub nici un motiv, gestionarul interesat și organul C.T.C. sau înlocuitorii lor desemnați de director.

**RECEPȚIA MĂRFURILOR DE EXPORT-IMPORT** — este reglementată prin L. nr. 12/1980, care la art. 28 prevede: „Preluarea mărfurilor destinate exportului sau provenite din import se face pe bază de recepție finală, efectuată de întreprinderile de comerț exterior prin reprezentanții proprii sau, pe bază contractuală, prin unități specializate. Controlul calității mărfurilor la recepția finală se efectuează împreună cu organele de control ale Inspectoratului General de Stat pentru Controlul Calității Produselor, iar pentru anumite produse, în special mașini și utilaje cu un grad ridicat de complexitate, cu participarea și a instituțiilor sau unităților specializate în controlul, respectiv în exploatarea acestora. Ministerele economice, celelalte organe centrale și locale, care au în subordine astfel de instituții sau unități sînt obligate să asigure, la solicitarea întreprinderilor de comerț exterior, executarea pe bază contractuală a operațiilor de control. La recepția finală nu vor fi admise la export, respectiv la import, mărfurile care nu sînt corespunzătoare cu prevederile contractuale. Respingerea mărfurilor de export sau import la recepția finală atrage răspunderea unităților producătoare, respectiv a furnizorilor externi, potrivit clauzelor contractuale. V.: Controlul calității mărfurilor de export; controlul-recepția mărfurilor importate.

**RECIPISA — VARANT** — este documentul pe care îl eliberează depozitarul și prin care confirmă deponentului

scrierea mărfurilor înscrise în cuprinsul lui, consfiintind astfel contractul de depozit comercial încheiat de părți. Acest document constituie titlu de credit, ceea ce înseamnă că transmiterea lui pe calea andosării (girării), dreptul de proprietate asupra mărfurilor pe care le reprezintă recae la noul posesor, facilitind astfel vânzarea comercială.

Pentru ca recipisele-variant să poată fi negociate ca titluri de credit, ele trebuie să conțină o serie de mențiuni obligatorii: denumirea și domiciliul depozitului; numărul curent din registrul în care au fost înscrise mărfurile depozitate și data emiterii; numele și domiciliul deponentului; natura, calitatea și greutatea mărfurilor depuse; plata taxelor de import sau export, precum și polița de asigurare; termenul de păstrare a bunurilor depozitate. În cazul în care este andosat numai variantul, posesorul dobîndește numai un drept de gaj asupra mărfurilor; pe această cale, deci, prin andosarea variantului către o bancă comercială, proprietarul mărfurilor (care deține recipisa) poate primi credite, acest document avind astfel funcția de mobilizare a creditelor. Facem precizarea că dreptul englez nu cunoaște sistemul titlului dublu. În Anglia, depozitele emit numai recipisa de depozit, gajarea mărfurilor făcîndu-se prin andosarea acestei recipise. În comerțul nostru internațional recipisa-variant poate fi folosită cu certe rezultate în următoarele situații: cînd din diverse motive un ot expediat nu mai este indicat să fie eliberat destinatarului (care, bunăoară, a intrat în faliment), mărfurile respective se predau unui depozit care va emite o recipisă-variant la ordinul întreprinderii de comerț exterior predătoare; în baza acestui titlu de credit mărfurile pot fi negociate unui alt cumpărător, care va deveni proprietarul or, după plata prețului, prin simpla andosare a recipisei-variant la ordinul acestuia. De asemenea, recipisa-variant îndeplinește o funcție similară în cazul vânzătorilor cu plata prin incaso documentar; mărfurile se expediază pe adresa unui depozit general care eliberează recipisa-variant la ordinul băncii corespondente a B.R.C.E., care urmează să încaseze prețul; după efectuarea plății, cumpărătorul extern intră în posesia mărfurilor prin primirea recipisei-variant andosată la ordinul lui. V: Contractul comercial de depozit; Incaso documentar.

**REȚEAUA EXTERNĂ DE COMERCIALIZARE A MĂRFURILOR** — constituie factorul de prim ordin privind eficiența exporturilor, determinant fiind drumul pe care acestea îl parcurg de la producător la consumatorul final. Privită din punctul de vedere al exportatorului rețeaua externă de comercializare a mărfurilor poate fi directă sau indirectă. Gradul de integrare a comercializării și complexitatea modalităților adoptate este în funcție atît de natura mărfurilor, cit și de piețele de desfacere. Astfel, pentru bunuri de consum se pot utiliza mai multe variante: prima, comercializarea directă integrată, modalitate ce presupune o rețea proprie de magazine amplasate pe piața externă; comercializarea directă către detaiști, care dispun ei de rețeaua de magazine; comercializarea indirectă, respectiv exportul mărfurilor către angrosiști, care le revind detaiștilor locali. În cazul utilităților, companiilor și a uneltelor etc. comercializarea, de regulă, este directă către consumatorii finali — investitori și întreprinderi industriale. Rețeaua de comercializare se poate sintetiza potrivit unei scheme. Unii termeni se impun a fi explicați: **Filială** — unitate economică distinctă, cu personalitate juridică, care îmbracă forma unei societăți comerciale potrivit dreptului național al țării în care este înființată de o întreprindere din țara exportatoare; capitalul fiind deținut în întregime sau în majoritate de către societatea mamă, filiala reprezintă interesele acesteia pe piața locală, promovind astfel exportul ei direct. **Sucursală** — unitate economică fără personalitate juridică, amplasată de societatea comercială exportatoare, în țara importatoare, care lucrează potrivit directivelor, în contul și în numele acesteia; aria activității este diferită, în funcție de interesele societății comerciale exportatoare, date prin mandatul acordat. **Comis-volajor** este prepusul unei societăți comerciale exportatoare, cu care se află în raport de muncă și care se deplasează la clienții poten-

tiali dintr-un anumit teritoriu geografic, preluind comenzi, de regulă, pe bază de mostre sau cataloage, în contul și în numele patronului, respectiv a societății comerciale pe care o reprezintă prin procura primită. **Angrosist** — comerciant, persoană juridică sau fizică, care cumpără mărfuri pe cont propriu, de regulă, de la producători, le sortează, ambalează și depozitează, aprovizionînd o rețea de detaiști, potrivit comenzilor acestora. **Detailist** — comerciant, persoană juridică sau fizică, ce dispune de o rețea proprie de magazine și care cumpără pe cont propriu, de la producători sau de la angrosiști, mărfuri destinate consumului general. V: Agent comercial; service; zone libere; contract de mandat comercial; contract de comision; contract de agency. V: Mecanismul de export.

**REVIZUIREA CONTRACTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL** — constituie o modalitate de modificarea acestuia pe cale juridicțională (arbitrajul comercial competent), la cererea părții lezate din motive independente de voința ei: schimbarea imprevizibilă a conjuncturii mondiale, instituirea unor bariere tarifare sau netarifare, scumpirea materiilor prime și a manoperei etc., toate sub condiția să facă de neexecutat obligația contractuală asumată, fără a prejudiciere gravă a intereselor sale comerciale. Deci, pentru a se putea cere revizuirea conținutului unui contract comercial internațional este necesar să se dovedească ruperea echilibrului dintre obligațiile reciproce asumate de părți, în defavoarea debitorului obligației neexecutate. Revizuirea este facilitată în cazurile în care însăși prin contracte s-a stabilit o astfel de posibilitate, clauză cunoscută sub denumirea de hardship. V: Impreviziunea; Hardship.

**REVOCAREA CONTRACTULUI** — sinonim cu desfacerea lui prin voința părților, cu efecte pentru viitor. În cazul unor contracte expres prevăzute de lege revocarea poate fi unilaterală; în contractul de mandat comercial, de comision, contractul de societate cu durată nedeterminată etc. (situație în care partea prejudiciată poate cere daune-interese). Revocarea se aseamănă, sub aspectul efectelor, cu rezilierea, dar se deosebește că ea se realizează prin voința părților. De rezoluție și nulitate se deosebește prin aceea că revocarea produce efecte numai pentru viitor. În contractele economice revocarea contractului este admisă numai în situațiile în care acestea au fost încheiate direct de părți, produsele în cauză nefiind supuse repartiției. **Contractele comerciale internaționale** sînt supuse revocării ori de cîte ori părțile o consideră necesară. În ambele categorii de contracte forma scrisă a revocării este obligatorie. V: Inoetarea contractelor economice; Rezilierea, Rezoluția.

**REZERVĂ** — bancară — mențiunea făcută de către o bancă prin care arată motivele pentru care nu poate fi plătită suma solicitată de beneficiarul unui credit documentar; de regulă, rezervele se fac cu privire la neconformitatea documentelor prezentate, cu prevederile din credit. „îmbătrînirea“ conosamentelor, exprimarea valabilității creditului etc. **Rezervele** formulate de bancă pot fi ridicate și, deci, plata efectuată numai cu acordul ordonatorului. În contractul de transport maritim se numesc rezerve, mențiunile făcute de comandantul navei pe conosament și care îl transformă astfel în „Foul B/L“. V: Conformitatea documentelor comerciale cu prevederile creditului documentar; Data deschiderii creditului documentar — valabilitate; Conosament; Conosament „îmbătrînit“.

**REZILIEREA CONTRACTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL** — este modalitatea de desfacere a acestuia cu efecte pentru viitor, în cazurile în care executarea obligației este succesivă în timp, iar o parte contractuală nu și-a îndeplinit la termenele stabilite una sau mai multe din obligațiile astfel asumate. Rezilierea se pronunță de organul juridicțional competent ca și în cazul rezoluției. Din împrejurarea că rezoluția produce efecte numai pentru viitor, de la data rămîinerii definitive a hotărîrii, obligațiile executate pînă la această dată își produc toate efectele, părțile nefiind ținute să fie puse în situația ante-

rioară executării lor. Rezoluția își poate găsi aplicare în cadrul comercial de vânzare-cumpărare internațională de mărfuri generale, care se livrează în mai mult tranșe. V: Răspunderea în contractul comercial, Rezoluția, Nulitatea, Incetarea și Revocarea contractului.

**REZOLUȚIA CONTRACTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL** — este desființarea lui cu efect retroactiv, la cererea uneia din părți pentru neexecutarea obligației asumate de către cealaltă parte, din motive imputabile acesteia. Intocmai ca nulitatea, rezoluția desființează efectele contractului nu numai pentru viitor, dar și pentru trecut. Spre deosebire de nulitate, care intervine pentru cauze anterioare sau contemporane încheierii contractului, rezoluția operează pentru fapte intervenite ulterior formării sale valide și anume pentru neexecutarea obligațiilor de către debitor. În contractele sinalagmatice cu prestațiuni succesive rezoluția produce însă efecte numai pentru viitor, lăsând neatinsă executarea prestațiilor anterioare. O asemenea rezoluție se numește reziliere. Potrivit cu art. 1020 și 1021 din Codul civil român o parte dintr-un contract bilateral are dreptul de a cere în justiție desființarea cu efect retroactiv a contractului, întrucât cealaltă parte nu și-a executat obligația, concomitent cu executarea în natură a obligației dacă aceasta mai este posibilă, sau executarea prin echivalent. Judecătorul are libertatea de a pronunța sau nu rezoluția, în funcție de circumstanțele cauzei. El poate, deci, acorda și un termen de grație pentru executarea obligației de către debitor; deoarece neexecutarea se datorează culpei debitorului, odată cu pronunțarea unuia sau altelea din soluțiile menționate, instanța va putea să oblige pe debitor și la daune-interese pentru prejudiciile cauzate creditorului. În cadrul legislațiilor inspirate de Codul civil francez, rezoluția contractului pentru neexecutare se fundamentează pe ideea de scop care stă și la baza teoriei cauzei, dar într-o formulă tehnică diferită. Într-adevăr, pentru a decide dacă este cazul să pronunțe sau nu rezoluția, organul de jurisdicție va trebui să examineze care a fost cauza, care au fost scopurile — imediate și mediate — ale consimțământului, pentru ca, în funcție de acestea să poată aprecia dacă executarea obligațiilor de către debitor este de natură să ducă la realizarea scopurilor care au cauzat manifestarea de voință a creditorului. Dreptul R.F.G. concepe rezoluția ca un remediu anormal și indezirabil. Articolul 325 din Codul civil german prevede că în cazul în care debitorul dintr-un contract sinalagmatic, face imposibilă executarea obligației de care este ținut, creditorul poate să reclame daune-interese sau chiar să-și retragă cuvântul său. Este ideea de rezoluție consacrată pentru un anumit caz de neexecutare a obligațiilor. Jurisprudența a extins această regulă legală la toate cazurile de neexecutare, sancționând ceea ce s-a numit atingerea substanțială a convenției „positive Vertragsverletzung”. Dacă atingerea este gravă creditorul se poate libera, dacă instanța judecătorească autorizează aceasta. În sistemul de Common Law rezoluția contractului operează ca și în sistemele de tradiție franceză și germanică pentru aceleași cauze, neexecutarea totală a contractului, o încălcare gravă a obligațiilor care se asimilează neexecutării totale sau neîndeplinirea unei clauze esențiale. Originalitatea rezoluției în dreptul internațional comercial ei extrajudiciar, rezultând din voința părților și din conduita lor. Când debitorul în loc de a executa obligațiile nu le îndeplinește sau le îndeplinește atât de prost încât afectează însăși baza contractului (the root of the contract), creditorul poate să trateze contractul ca desființat. Dacă el uzează de acest drept, contractul este efectiv rezoluționat. Legea uniformă a vânzării internaționale de bunuri mobile corporale de la Haga ne oferă o reglementare originală a rezoluției contractului care ține să țină seama, deopotrivă, de principiile legislațiilor romaniste și de cele ale sistemului de common-law. Făcând aplicațiunea principiilor enunțate la un caz special de neexecutare a contractului comercial internațional — neîndeplinirea de către vânzător a obligației de predare a lucrului la termenul stipulat în contract — legea uniformă consacră următoarele soluții: dacă neefectuarea predării la data fixată constituie o încălcare fundamentală a con-

tractului, cumpărătorul este în drept să pretindă vânzătorului, fie executarea contractului, fie rezoluția; decizia cumpărătorului trebuie să aibă loc înăuntrul unui termen rezonabil, sub sancțiunea rezoluției de plin drept a contractului; vânzătorul este îndreptățit să ceară cumpărătorului să-și modifice decizia pe care a luat-o, iar dacă acesta nu o face înăuntrul celui mai scurt termen posibil, în raport cu împrejurările și socotit din momentul când actul poate fi îndeplinit, în mod rezonabil, contractul este rezolvit de plin drept; dacă vânzătorul a predat înainte de a fi cunoscut decizia cumpărătorului, iar cumpărătorul nu declară rezoluția într-un termen scurt, rezoluția contractului este înlăturată; dacă neefectuarea predării la data fixată nu constituie o încălcare fundamentală a contractului, vânzătorul se bucură în continuare de dreptul de a o face, iar cumpărătorul pe aceea de a cere vânzătorului executarea; în acest caz vânzătorul poate obține chiar un termen de grație; neefectuarea predării la acest termen suplimentar o transformă într-o încălcare fundamentală a contractului, cu toate consecințele decurgând de aici. După cum rezultă din cele de mai sus, în cadrul legii uniforme, rezoluția contractului pentru neexecutare are un caracter extrajudicial, fiind declarată de către una din părți, organul de jurisdicție în cazul că este sesizat, având numai rolul de a constata că ea s-a produs în ziua în care partea respectivă a făcut declarație în acest scop. Dreptul material uniform consacrat prin Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1939/75, dominat de principiul executării efective a obligațiilor decurgând din contractele comerciale internaționale, limitează domeniul de aplicație al rezoluției, ca sancțiune excepțională pentru neîndeplinirea obligațiilor contractuale. Caracteristic în această privință sînt prevederile paragrafului 85. Astfel, dacă prin contract nu se convine un alt termen, numai după o întârziere în livrare a mărfii mai mare de 4 luni, iar pentru utilități mari, de fabricație specială, mai mare de 6 luni față de termenul de livrare convenit prin contract, cumpărătorul are drept să renunțe la executarea contractului pentru partea de marfă întârziată, și pentru partea de marfă livrată anterior, dacă partea de marfă livrată nu poate fi folosită fără partea de marfă nelivrată (pct. 1). Cumpărătorul are dreptul să rezilieze contractul și înainte de expirarea termenelor menționate anterior, dacă vânzătorul comunică în scris cumpărătorului că nu va livra marfa în cursul acestor termene (pct. 2). Pentru fabrici și instalații complexe, termenele de reziliere ale contractului vor fi convenite de părți pentru fiecare caz în parte (pct. 3). Același caracter excepțional prezintă rezoluția și în cadrul prevederilor paragrafului 31, pct. 8 și pct. 7 notând că dacă în contractul bilateral sau în contract este stabilit dreptul cumpărătorului de a rezilia contractul, însă nu sînt prevăzute condițiile de reziliere, cumpărătorul poate să uzeze de acest drept, dacă arbitrajul va recunoaște că vânzătorul nu poate înlătura defectul prin reparare sau înlocuire, iar cumpărătorul nu poate folosi marfa conform destinației cu bonificația oferită de vânzător. În sfîrșit, în conformitate cu prevederile paragrafului 75, pct. 7, dacă acreditivul prevăzut în contract, ca urmare a unor condiții speciale de livrare, nu va fi deschis de cumpărător în termenul prevăzut, vânzătorul va acorda cumpărătorului un termen suplimentar, iar numai dacă respectiva obligație nu este îndeplinită nici la acest termen, vânzătorul are dreptul să rezilieze contractul. V: Răspunderea în contracte comerciale internaționale; Rezilierea, nulitatea, revocarea, incetarea contractului.

S

**SEDIU CENTRAL** — element esențial al contractului de societate comercială, denumit și sediu social, avînd funcția de a indica domiciliul persoanei juridice, se stabilește la înființarea acesteia și se înscrie în statut. Determinarea exactă a sediului social are importanță deosebită, deoarece în funcție de acesta se stabilește competența tribunalului comercial sau a oficiului pentru înscrierea în re-

gistrul de comerț, competența instanțelor de judecată în cazuri de litigii, locul unde se îndeplinesc diverse proceduri judiciare etc. De regulă, la sediul social funcționează organele de conducere și de administrare ale societății. Menționăm că în raport cu terții, singurul sediu opozabil este cel înscris în statul.

**SUBROGARE** — este modalitatea de transmitere a unui drept de creanță, cu toate garanțiile sale, către un terț, numit solvens, care a plătit, în locul debitorului, creditorului inițial. Poate fi în temeiul legii și convenită între părți, respectiv prin convenția părților. În raporturile comerciale internaționale prezintă interes subrogarea în temeiul legii, dintre care amintim două situații: subrogarea asigurătorului în drepturile de creanță ale asiguratului, prin plata despăgubirilor pe care le datorează pentru împlinirea riscului asigurat; asigurătorul, în virtutea subrogării, dobândește dreptul de a urmări pe cei vinovați de producerea daunelor; subrogarea creditorului chirografar, sau ipotecar de un rang inferior, în drepturile creditorului ipotecar, prin plata către acesta a creanței pe care o deține împotriva debitorului comun. Pentru ca subrogarea convențională să producă efectele juridice arătate este necesar ca acordul de voință ce intervine între creditorul și debitorul datoriei plătite de solvens să intervină chiar în momentul efectuării plății, altfel operațiunea ar fi privită ca o cesiune de creanță. Efectele subrogatiei sînt aceleași ca în operațiunea numai în măsura plății efectuate, ceea ce înseamnă că solvensul poate recupera numai ceea ce efective a plătit și nu valoarea nominală a creanței.

T

**TIME-SHARING** — este o formă de valorificare a anumitor utilaje complexe, care se deosebește de leasing. Acest gen de contract a apărut din mai multe considerente economice, cum ar fi costul ridicat al unor utilaje (ca de pildă, mașinile electronice de calcul), precum și uzura morală extrem de rapidă a acestora. Ca urmare, pentru intensificarea utilizării calculatoarelor electronice și a altor utilaje, s-a introdus sistemul închirierii lor pe timp parțiat și simultan de către mai multe întreprinderi. La cele de mai sus, este necesar să adăugăm că productivitatea mare a unor astfel de utilaje — cum ar fi un computer din ultima familie — și costul extrem de ridicat, nu justifică achiziționarea lor de către o singură firmă care să le pună în exploatare singură, pe cost propriu.

**TIME-SHEET** — document întocmit de comandantul sau agentul navei prin care se stabilește — în contradictoriu cu încălătorul sau descărcătorul mărfurilor — timpul efectiv utilizat la încărcarea sau descărcarea navei, avîndu-se în vedere prevederile din C.P., prin acest document se stabilește atât timpul cu care sa fost depășite stăllile, respectiv se înscriu contractările (Demurrage) sau zilele economisite din totalul stăllilor, ceea ce reprezintă Despatch money. Pentru determinarea cu exactitate a acestor elemente esențiale privind executarea contractului de navioșire, în Time sheet se înscrie: durata staționării navei în radă, momentul în care s-a predat și acceptat notice-ul, cel al începerii contării stăllilor, perioadele de timp în care cursul stăllilor este întrerupt timp nefavorabil, sîrbători, defecțiuni etc.), momentul în care s-a terminat operațiunile la navă și cel în care încep a conta contractările sau despatch-ul. V: Stăllii, contractările, Despatch money.

**TÎRGURI INTERNAȚIONALE — ÎNCHEIEREA CONTRACTELOR.** Potrivit definiției date de Camera de Comerț Internațional de la Paris, târgurile internaționale sînt „mari piețe, cu periodicitate regulată, care se țin în același loc, în perioadele fixate pe o durată limitată, și care au

drept scop să permită participanților, din toate țările, să prezinte mostre ale industriilor, realizări noi și perfecționări tehnice, în vederea unor tranzacții comerciale pe plan intern și internațional“. Expoziția este o manifestare economică internațională care, prin exponatele prezentate, atestă potențialul economic al unei firme sau țări, oferind în același timp prilejul prezentării celor mai noi produse și descoperiri în domeniul tehnicii și științei. Așadar, spre deosebire de expoziții, târgurile internaționale sînt piețe în care participanții urmăresc să încheie contracte de vânzare. De regulă, dreptul aplicabil contractelor încheiate la târguri, dacă nu a fost ales de părți, nu este cel al țării gazdă, ci al locului de executare. V: Încheierea contractelor comerciale internaționale.

**TRATAT INTERNAȚIONAL.** Convenția cu privire la dreptul tratatelor, încheiată la Viena la 23 mai 1969, la art. 2, lit. a, arată că „prin expresia tratat se înțelege un acord internațional încheiat în scris între state și guvernate de dreptul internațional, fie că este consemnat într-un instrument unic, fie în două sau mai multe instrumente conexe, oricare ar fi denumirea sa particulară“. Deci, tratatele internaționale pot avea denumiri diferite: tratate comerciale, acorduri comerciale, de plăți etc., declarații comune, memorandum, protocol, convenții comerciale etc. După numărul participanților, tratatele internaționale pot fi bilaterale sau multilaterale. De asemenea, tratatele internaționale pot fi clasificate după obiectul lor: politice, economice, culturale, de asistență juridică etc. Tratatul internațional constituind un important izvor de drept internațional, influențează atât conținutul cit și derularea contractelor comerciale externe. Evidențiem principalele tratate internaționale care au incidentă asupra schimburilor economice internaționale: Acordul general pentru tarife și comerț (G.A.T.T.), Havana, 1947; Convenția Uniunii de la Paris din 1883, cu modificările ulterioare, sau Tratatul de cooperare în domeniul brevetelor, Washington, 1970 — în domeniul proprietății industriale. De asemenea, convențiile care uniformizează reglementările în domeniul transporturilor internaționale: Convenția pentru unificarea unor reguli privitoare la transportul aerian internațional, Varșovia, 1929; Convenția internațională cu privire la transportul de mărfuri pe calea ferată (C.I.M.), Berna, 1961; Convenția privind traficul feroviar de mărfuri (S.M.G.S.), Sofia, 1951; Convenția referitoare la transportul internațional de mărfuri pe șosele (C.M.R.), Geneva, 1956. Tot astfel, convențiile pentru unificarea regulilor în materie de arbitraj comercial internațional: Convenția pentru recunoașterea și executarea sentințelor arbitrale străine, New York, 1958; Convenția europeană de arbitraj comercial internațional, Geneva, 1961; Convenția pentru reglementarea diferendelor relative la investiții între state și persoane ale altor state, Washington, 1965; Convenția pentru soluționarea pe cale arbitrală a litigiilor de drept civil decurgînd din raporturile de colaborare economică și tehnico-științifică, Moscova, 1972. Cit privește tratatele economice bilaterale încheiate de țara noastră cu diferite țări ale lumii (acorduri comerciale, de cooperare economică, de plăți, de garantare a investițiilor, de evitare a dublei impuneri etc.), acestea asigură cadrul politico-juridic al colaborării între părțile contractante, operațiunile concrete de comerț exterior urmînd a fi realizate pe baza contractelor comerciale internaționale încheiate de întreprinderile române de comerț exterior cu organizațiile economice, persoanele fizice și juridice din respectivele țări. V.: Acorduri comerciale.

dr. AL. DETEȘAN

## Intrebări și răspunsuri

● **PIENARU PANTELIMON, Tg. Jiu** — În raport cu datele prezentate, în cazul dv., se aplică prevederile pct. 17 lit. a din anexa nr. 6 la Decretul nr. 100/1979. Potrivit reglementărilor anterioare aplicării retribuției pe clase, pentru funcția de contabil șef la unitățile unde ați funcționat, condiția de studii era dublă (studii superioare sau medii) și, ca atare, îndeplinați condițiile de studii.

● **OCOLUL SILVIC, Reșița** — În situația relatată de dv. prevederile art. 200 (2) din Legea nr. 57/1974 se poate aplica numai în 30—90 de zile de la încadrarea la nivel de bază. Acesta este un termen de decădere și nu se mai poate aplica după expirarea lui.

● **GHEORGHE STAN, Piatra Neamț** — În situația în care școala pe care ați absolvit-o este echivalentă cu studiile liceale cu examen de bacalaureat, îndepliniți condițiile pentru încadrarea în funcția de tehnician proiectant, întrucât aveți peste 5 ani vechime ca desenator tehnic. Echivalarea studiilor se face de către Ministerul Educației și Învățământului.

● **MITRACHE NICOLAIE, Giurgiu, Dolj** — Potrivit anexei IV (III-B pag. 13) la Legea nr. 57/1974 nivelul de bază al funcției de responsabil economic la fermele de gradul II este clasa 25. Clasa 27 corespunde nivelului de bază al funcției de responsabil economic la complexele de gradul I.

● **A. POPESCU, Tîrgoviște** — Posturile de șef de birou producție și contabil devenite vacante prin promovare și deces, fiind posturi CAF, intră sub incidența prevederilor Decretului nr. 367/1980 și, ca atare, s-au blocat. Aceste posturi nu mai pot fi ocupate atât timp cât acționează dispozițiile actului normativ menționat.

● **ION DANCIU, Fieni** — Întrucât ați plecat de la o unitate unde ați lucrat ca subinginer la nivel de bază cu o vechime în funcție de doi ani, în aplicarea prevederilor pct. 9 lit. b din anexa nr. 6 la Decretul nr. 100/1979 unitatea unde v-ați transferat nu vă putea stabili retribuția tarifară pe gradații. Dv. nu aveți perioada de stagiu terminată și susținută proba practică pentru definitivarea prevăzută de art. 57 din Legea nr. 12/1971.

● **ELEONORA BEURAN, Baia de Aramă** — În ipoteza în care soțul dv. a fost transferat în interesul serviciului de la o unitate din Tg. Jiu la o unitate din Baia de Aramă, în conformitate cu prevederile art. 75 din Legea nr. 57/1974, beneficiați de indemnizație de transport. Primiți această

indemnizație numai dacă la data transferării soțul dv. nu avea domiciliul (potrivit buletinului de identitate) în Baia de Aramă.

● **VASILE TEODORESCU, Cimpina** — Potrivit art. 66 din Legea nr. 57/1974 sporul pentru vechimea neîntreruptă în aceeași unitate în procent de 10% se acordă persoanelor care au o vechime neîntreruptă în muncă de peste 20 de ani stabilită în raport de situația prevăzută la art. 8 și 9 din Legea nr. 1/1970. Din cererea dv. rezultă că după lăsarea la vatră ați fost încadrat în muncă pe durată determinată până la 9 iulie 1970 când vi s-a încheiat un nou contract pe durată nedeterminată. În consecință, dv. aveți o vechime neîntreruptă în aceeași unitate de la această dată.

● **MĂRIA MOLNĂR, Sf. Gheorghe** — În conformitate cu prevederile art. 7 din Decretul nr. 65/1982 organele de conducere colectivă pot aproba, în limita sumelor alocate și în raport de veniturile cumulate ale părinților sau susținătorilor legali, o parte din contribuția datorată. De această reducere beneficiază numai părinții sau susținătorii legali care au cel puțin doi copii în vîrstă de pînă la 16 ani.

● **NICOLAE FIERA, Balș** — Ziua de simbătă în care nu se lucrează ca urmare a reducerii timpului de lucru săptămînal, are regimul unei zile nelucrătoare. În consecință orele cit se prestează serviciul pe unitate în ziua de simbătă (în conformitate cu prevederile art. 125 din Codul muncii) se recuperează cu timp liber corespunzător (în același număr de ore libere) în următoarele 60 de zile.

● **EUGEN JUNCU, Drobeta-Turnu Severin** — În legislația muncii nu există o instituție a „revizuirii încadrării”. În situațiile în care actul de dreptul muncii privind încadrarea sau stabilirea retribuției este nelegal, unitatea îl poate revoca și înlocui cu un act legal. În cazul dv. încadrarea într-o funcție pentru care legea prevede drept condiție numai studii medii este perfect legală, întrucât la încheierea raportului de muncă cu unitatea ați consimțit să fiți încadrat și retribuit într-o astfel de funcție. În consecință, trecerea dv. într-un post vacant pentru care legea prevede studii superioare se poate face numai prin promovare, iar aceasta nu este posibil în unitatea în care lucrați atât timp cât acționează prevederile Decretului nr. 367/1980. Cu pregătirea pe care o aveți puteți ocupa un post vacant, direct productiv, într-o secție dintr-o întreprindere din sectorul industriei alimentare, care nu este supus blocării prin dispozițiile Decretului nr. 367/1980.

● **DUMITRU FRUNZĂ, Pitești** — Prevederile art. 37 din Legea nr. 57/1974 nu au nici o relevanță în problema pe care o puneți. Dispozițiile Decretului nr. 462/1982 interzic promovarea respectiv, acordarea de trepte și gradații în cursul anului 1983 tuturor categoriilor de personal (muncitori, personal operativ sau personal TESA). Nu interzic însă promovarea în categorii sau funcții, bineînțeles, dacă postul în care persoana în cauză urmează să fie promovată este vacant și nu intră sub incidența prevederilor Decretului nr. 367/1980. În consecință, personalul la care vă referiți poate fi promovat în funcții superioare, dacă posturile în care urmează să fie promovat sint vacante și, potrivit anexei corespunzătoare la decretul de aprobare a planului național unic de dezvoltare economică pe anul 1983, nu fac parte din categoria personalului de conducere, administrativ sau funcționăresc pentru a intra sub incidența Decretului nr. 367/1980.

● **ALEXANDRU DRAGODAN, Piatra, Teleorman** — Potrivit prevederilor art. 33 alin. 7 din Legea nr. 57/1974, retribuția tarifară stabilită pe gradații constituie un drept câștigat numai atât timp cît persoana în cauză este încadrată în aceeași funcție, ori în funcții echivalente, în aceeași unitate unde, la funcția respectivă se aplică același nivel de retribuție. Din datele prezentate în scrisoare, rezultă că dv. ați fost transferat în interesul serviciului la o altă unitate în aceeași funcție, dar la care se aplică nivele de retribuție mai mari. În această situație, corespunzător prevederilor pct. 9 lit. a din anexa nr. 6 la Decretul nr. 100/1979, conducerea unității vă putea stabili retribuția tarifară pînă la gradația avută. Nu avea însă o asemenea obligație.

● **ALIOR ALDEA, Bistrița** — Potrivit prevederilor art. 2 lit. c din Statutul asociației locatarilor aprobat prin Decretul nr. 387/1977, lucrările de întreținere, reparații și înlocuirea la părțile și instalațiile comune ale clădirii se suportă de proprietarii apartamentelor proporțional cu cota parte de proprietate indiviză a fiecăruia. Potrivit pct. 4 lit. a din Hotărîrea nr. 2/1973 a CPCP iluminatul părților de folosință comună se repartizează proporțional cu numărul de persoane din fiecare locuință.

● **MARIN DRAGOMIROIU, Ploiești** — Conform prevederilor art. 5 lit. c din Statutul asociației locatarilor, comitetul acestuia este ales de adunarea generală o dată la 2 ani. În cazul clădirilor proprietate mixtă, adunarea generală a locatarilor este obligată în baza prevederilor art. 8 alin. 1 din statut, să aleagă în comitet cel puțin un proprietar persoană fizică.