

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Rolul „rapoartelor privind suprafețele” în stabilirea prețurilor produselor agricole

Pentru a-și stabili corect și eficient strategia de acțiune pe piață, orice exportator de produse agricole caută să cunoască, de dorit, înaintea celorlalți competitori, nivelul disponibilităților viitoare pentru marfa care-l interesează, premisă indispensabilă în încercarea de descifrare a tendinței prețurilor pentru perioada ulterioară analizei. Spre deosebire de unele mărfuri industriale pentru care este destul de greu de prognozat care va fi nivelul producției viitoare, la multe produse agricole există azi posibilitatea stabilirii unui ordin de mărime al recoltei care urmează să fie obținută.

În această direcție, de un real folos pentru cei din domeniul producției și comerțului de specialitate, se dovedesc a fi estimările oficiale/neoficiale ale dimensiunilor recoltei, estimări care sînt date publicității cu mult înainte de recoltare. Organismele specializate publică mai întîi estimări ale suprafețelor care vor fi însămînțate, estimări elaborate în funcție de intențiile de cultivare ale agricultorilor din principalele zone de cultură.

Printre rapoartele neoficiale din domeniul agricol care dau estimări ale recoltei din S.U.A. se numără cele publicate de CONRAD LESLIE, DEKALB, CLAYTON BROKERAGE. De o atenție deosebită pe plan mondial se bucură însă estimările (cereri/ofertei, producției, randamentelor, suprafețelor însămînțate/recoltate etc.) elaborate și publicate de Ministerul Agriculturii din S.U.A. (U.S.D.A.) pentru o gamă largă de produse agricole respectiv pe producătorii/exportatorii/importatori. Pentru a sublinia impactul pe care îl au estimările U.S.D.A. asupra diverselor piețe ne vom referi la evoluția pieței ulterioară raportului oficial, din 29 iunie 1983 la bursa de cereale de la Chicago. Chicago Board of Trade (C.B.T.), activitatea căreia concentrează practic direct sau indirect marea majoritate a comerțului mondial cu cereale, soia și subproduse. Subliniem că influența raportului din iunie cu privire la produsele agricole ale S.U.A. care realizează peste 34% din producția mondială de cereale furajere și peste 80% din producția mondială de soia boabe, este întotdeauna deosebită. Astfel, în urma prelucrării estimării U.S.D.A. din 29 iunie 1983 privind suprafețele ce vor fi însămînțate în S.U.A. cu porumb și soia boabe pentru sezonul 1983/84, raport care prevedea reducerea față de sezonul anterior a suprafeței însămînțate cu porumb cu 27% și cu soia cu 12%. În luna iulie a.c. volumul contractelor la termen tratate la C.B.T. a crescut cu 80% peste volumul tratat în

iulie 1982. Numai pentru porumb au fost tratate 1.125.441 contracte¹, ceea ce reprezintă 113% din producția estimată pentru sezonul 1983/84. Raportul din 29 iunie 1983 a avut aceeași influență și asupra piețelor soiei boabe și subproduselor. Astfel în luna iulie a.c. volumul contractelor de soia boabe tratate la bursa din Chicago a fost cu 54% peste cel din luna iulie 1982, cele 1.244.882 contracte² tratate, reprezentînd o cantitate de 3,28 ori mai mare decît producția de soia boabe estimată a se obține în S.U.A. în sezonul 1983/84.

Dacă se ține cont și de contractele de ovăz, șrot soia, ulei soia rezultă că circa 1/2 din volumul contractelor tratate la C.B.T. în luna iulie a.c. au purtat amprenta raportului din 29 iunie 1983.

Utilitatea estimărilor în comercializare este bine relevată de o analiză a pieței unui subprodus, șrotul de soia din S.U.A., analiză ce are drept punct central estimările suprafețelor ce se vor însămînța cu soia boabe. A fost aleasă piața soiei (șrotului) din S.U.A. datorită dimensiunilor producției acestei țări și ponderii exporturilor sale în exporturile mondiale (S.U.A. vor realiza în sezonul 1983/84 85% din exporturile mondiale de soia boabe; în privința șrotului de soia se prevede că S.U.A. vor efectua în sezonul 1983/84 peste 23% din exporturile mondiale), astfel că evoluția situației de pe piața soiei/șrotului de soia din S.U.A. își pune amprenta asupra evoluției pieței mondiale.

Prima estimare a dimensiunii recoltei de soia boabe (materia primă pentru obținerea uleiului și șrotului de soia) pentru sezonul comercial viitor (începînd cu I.IX) este făcută prin calcul din lunile februarie/martie cînd sînt publicate rezultatele primelor anchete privind intențiile de însămînțare; în urma acestei estimări comercianții de cereale oleaginoase din toată lumea își revizuiesc pozițiile (cum-părări/vinzări) inițiate anterior estimării. Această estimare a suprafețelor este în general confirmată de cea de a doua estimare, de la sfîrșitul lunii iunie/începutul lunii iulie, cînd din nou comercianții își revăd contractele din portofoliul lor. Excepțiile majore de la această regulă le constituie anii în care după 1 martie sînt inițiate/aplicate programe de control ale producțiilor (prin controlul suprafețelor însămînțate).

Diferențele ce pot surveni între estimările suprafețelor publicate în jurul datei de 1 martie și cele din jurul datei de 1 iulie se datorează în general transferurilor de suprafețe de la bumbac sau porumb la soia boabe sau invers (transferuri ce apar datorită întîrzierilor/avansului la însămînțarea diferitelor culturi, întîrzierilor/avansului la recoltarea culturilor premergătoare porumbului, bumbacului sau soiei boabe, pe terenurile pe care se practică cultura du-

¹ 1 contract = 5000 busheli și 1 bushel porumb = 25.402 kg.

² 1 contract = 5000 busheli și 1 bushel soia = 27.216 kg.

Supliment la

nr. 33 1983

Revista
ECONOMICA

oia, prețurilor mai avantajoase/dezavantajoase pentru unele produse comparativ cu altele etc.). Totuși, trebuie notat că aceste transferuri privesc suprafețe în general mici (cca 2-3%) comparativ cu suprafața anunțată în jur de 1 marcie astfel încât încă de la începutul primăverii producătorii/comercianții dețin deja informații prețioase privind ordinul de mărime al recoltei viitoare.

După estimarea privind suprafețele însămințate publicată în jur de 1 iulie, până după recoltare vor mai fi publicate lunar estimări ale producției medii pe unitatea de suprafață, astfel încât la începutul fiecărei luni din perioada august-decembrie vor putea fi cunoscute tot mai exact, în funcție de condițiile meteorologice, nivelele recoltelor.

Estimarea unor suprafețe mari de însămințat comparativ cu anii anteriori poate provoca (chiar în condițiile unor stocuri inițiale reduse, ale unei cereri evoluind liniștit, fără măririi bruște, spectaculoase și ale unor condiții meteorologice nu în întregime favorabile) scăderi de preț pe perioada vară/toamnă, scăderile de preț putându-se prelunge în funcție de dimensiunile recoltelor. Similar, anunțarea unor suprafețe reduse de însămințat ca urmare a acțiunii unor factori diverși (prețuri neinteresante pentru producători, stocuri relativ abundente, programe de reducere a producției) poate provoca creșteri de prețuri chiar înaintea de perioadele critice de dezvoltare din lunile de vară, întrucât datorită suprafețelor reduse, eventualele condiții meteorologice nefavorabile dezvoltării normale a plantelor în timpul verii ar avea un impact negativ amplificat asupra dimensiunii și calității recoltelor, și deci asupra contractelor.

Piața S.U.A. fiind (datorită ponderii pe care o deține în producția, consumul și exportul mondial de soia boabe/șrot de soia) piața caracteristică, primele estimări privind intențiile de însămințare în S.U.A. vor orienta strategia de acțiune pe întreaga piață mondială, respectiv să se intensifice programul de cumpărări (dacă sînt publicate estimări privind suprafețele sensibile inferioare celor din sezonul anterior) sau să se intensifice programul de vânzări (dacă nivelele ce se estimează că vor fi însămințate depășesc sensibile pe cele anterioare). Reanalizarea strategiei va fi cu atât mai necesară dacă cea de-a doua estimare a suprafeței o confirmă pe prima.

Experiența arată că pe baza datelor publicate la începutul lunii iulie, în condițiile în care pe piață nu se produc perturbări, se poate elabora o prognoză a prețurilor cu o precizie remarcabilă.

Pentru exemplificare să urmărim abaterile nivelelor reale ale prețului mediu în luna august al șrotului la Decatur, față de nivelele calculate ale prețurilor. (Tabelul nr. 1).

Observînd valorile reale/calculate prezentate în tabel se remarcă precizia ridicată cu care estimarea din luna iulie a suprafețelor de însămințat în sezonul curent, estimarea finală a suprafețelor însămințate în sezonul anterior și prețul mediu din luna mai pot servi la estimarea/prognoza-reala prețului mediu la șrot de soia în luna august.

Dacă se ține cont și de factorul (dificil de cuantificat) reprezentat de condițiile meteorologice din luna iulie în principalele zone de cultură rezultă posibilitatea ajustării prognozei de mai sus pentru a obține un preț calculat cît mai aproape de cel real.

În prezent, în condițiile reducerii intențiilor de însămințare în iulie 1983 în principalele zone de cultură a soiului boabe (state: Illinois, Indiana, Iowa, Louisiana, Minnesota, Mississippi, Missouri, Ohio, Tennessee, Wisconsin), a unor temperaturi foarte ridicate și unui regim sărac de precipitații, prețurile pentru șrotul de soia au atins pe 2 august 1983 la bursa din Chicago nivelul de 209,20 \$/ts. Însă întrucît nivelul pentru august 1983 a fost calculat printre altele în funcție de termenul mai la Chicago și nu la Decatur, la nivelul de 209,20 \$/ts va trebuie adăugată prima pentru marfă fizică (în acest caz de circa 2-3 \$/ts) astfel încît estimarea reală — în 2 august — pentru aceeași dată la Decatur ar putea fi de 211,20—212,20 \$/ts.

Apropierea de nivelul de preț prognozat pe 1 iulie, precum și nivelele relativ reduse ale abaterilor procentuale ale valorilor calculate față de valorile reale (cu excepția anilor 1968/71 în care prin măsuri administrative vizînd eliminarea surplusurilor de produse agricole proprietatea guvernului S.U.A. s-a realizat alinierea prețurilor din interiorul S.U.A. la nivelele mai scăzute, ale prețurilor mondiale) constituie o confirmare în plus a necesității desfășurării unei activități de comerț exterior care să se caracterizeze printr-o operativitate ridicată, mod de lucru ce permite încheierea unor operațiuni cu o deosebit de înaltă eficiență.

Avantajele unei operativități ridicate sînt clare dacă prezentăm următorul exemplu ipotetic: ● Presupunem că asumîndu-și riscul inerent unei asemenea operațiuni pe care însă printr-o analiză temeinică, multilaterală a situației pieței l-a considerat cu mult inferior celui de cîștig, un comerciant s-ar fi folosit de raportul U.S.D.A. din 29 iunie 1983 pentru a cumpăra pe 30 iunie 1983 la Rotterdam o cantitate de circa 55-60 000 tm (dimensiune uzuală pentru navele ce transportă soia în Europa de Vest). După o lună de zile, ca urmare a acțiunii convergente a celor 3 factori: analiză riguroasă a pieței, operativitate ridicată și asumarea riscului evaluat ca minim, dar prezent invariabil în activități comerciale, comerciantul respectiv ar fi fost deținătorul unei mărfi cu o valoare cu 1,05-1,80 mil \$ mai mare.

Prin cele prezentate mai sus am dorit să atrag atenția asupra unor factori a căror influență asupra pieței este uneori hotărîtoare. Pentru ca deciziile de acțiune pe piață să nu se caracterizeze prin voluntarism și în consecință

Tabelul nr. 1

Sezon comercial	Preț real august, șrot soia, Decatur \$/t.s	Preț prognozat la 1 iulie \$/t.s	Abateri (%) preț calculat față de preț real
1	2	3	4
1963/64	63,90	61,12	— 4,35
1964/65	69,60	63,07	— 9,39
1965/66	97,90	77,78	— 20,55
1966/67	78,70	77,32	— 1,76
1967/68	84,40	91,76	8,71
1968/69	76,90	97,32	26,55
1969/70	84,00	98,80	16,03
1970/71	78,75	97,46	25,46
1971/72	100,11	100,39	0,28
1972/73	153,00	147,68	— 3,48
1974/75 ¹	135,76	134,59	— 0,86
1975/76	175,30	162,96	— 7,07
1976/77	146,97	157,37	7,08
1977/78	163,26	156,79	— 3,96
1978/79	188,90	169,42	— 10,31
1979/80	207,40	195,89	— 5,55
1980/81	202,35	210,81	4,23
1981/82	169,00	185,11	9,54
1982/83 ²	—	227,53	—

OBS: ● Nu a fost inclus în calcul sezonul 1973/74 întrucît în 1973 datorită unor cauze deosebite s-a produs o creștere considerabilă atît a volumului exporturilor S.U.A. cît mai ales a prețurilor produselor agricole ale S.U.A.

Pentru sezonul 1982/83 nu am avut la dispoziție prețul mediu în luna mai la DECATUR, calculul efectuîndu-l cu cotație medie de la bursa Chicago. Pentru a se obține prețul la Decatur trebuie să se adauge la termenul corespunzător de la Chicago o sumă numită primă care reflectă: raportul între cerere de marfă existentă estimat pentru luna de livrare în cauză, cheltuielile de transport ale mărfii de la locul de producere/depozitare la locul de livrare, cheltuieli de asigurare ș.a.

să fie generatoare de mari pierderi pentru economia națională, consider că se cuvine a acorda atenție tuturor factorilor specifici de influență a pieței, printre aceștia înscriindu-se și rapoartele privind suprafețele însămînțate/producția prognozată. Orice decizie ce încearcă să ignore existența și acțiunea factorilor de mai sus se va dovedi în ultimă instanță dăunătoare succesului comercial.

Dumitru PETRE

comerț și dezvoltare

Colaborarea regională în America Latină*

2. Un domeniu în care cooperarea economică dintre țările latino-americane membre ale grupărilor regionale a înregistrat certe progrese este acela al dezvoltării industriale. Izvorită din necesitatea de a lichida starea de subdezvoltare din această importantă ramură a economiei — marea majoritate a țărilor latino-americane dispun de o industrie mai slab reprezentată în rindul ramurilor economiei naționale — colaborarea în domeniul dezvoltării industriei figurează printre obiectivele fiecăreia din grupările de integrare economică.

Prin mecanisme proprii fiecărei grupări — elaborarea de programe de dezvoltare industrială (Grupul Andin, CARICOM), încheierea de acorduri privind industriile de integrare (MCCA), încheierea de acorduri de complementaritate (ALADI) — sînt vizate obiectiv, mai mult sau mai puțin complexe, referitoare la dezvoltarea industrială. În acțiunea de consolidare a ramurilor industriale existente în diferite țări și de creare de noi domenii industriale în procesul integrării economice, se pune accentul pe utilizarea factorilor intensivi de creștere: sporirea productivității muncii, a eficienței prin dimensionarea optimă a întreprinderilor ținînd seama de posibilitățile sporite oferite de o piață largită. De menționat că unul din principalele obiective urmărite în cadrul colaborării dintre țările membre ale diferitelor grupări economice în domeniul dezvoltării industriale îl constituie — alături de substituirea importurilor de produse industriale — impulsivarea producțiilor destinate exportului.

Analiza activității de cooperare economică atestă că, în ciuda unor dificultăți care au împiedicat realizarea în termenele stabilite a obiectivelor propuse, colaborarea dintre țările membre ale grupărilor amintite a marcat o tendință de intensificare și a condus la o serie de realizări în domeniul industrial.

În cadrul Grupului Andin, adoptarea de programe sectoriale de dezvoltare industrială¹ a condus la crearea, în țările membre, a mai multor zeci de întreprinderi de profil care au început să producă o parte din produsele nominalizate în programe. Pe această bază a avut loc extinderea comerțului reciproc cu produsele incluse în programe. În cazul programului pentru dezvoltarea industriei construcțiilor de mașini, spre exemplu, volumul schimburilor comerciale reciproce cu produsele respective a sporit de la 1,3 milioane dolari în 1973 la 8,5 milioane dolari în 1977. Un rezultat important al colaborării în domeniul industrial în cadrul Grupului Andin îl constituie consolidarea și dezvoltarea industriilor existente și crearea de noi unități industriale în Bolivia și Ecuador — țări cu un nivel de dezvoltare mai scăzut în rindul țărilor membre ale grupării, (beneficiază, în cadrul grupării, de un regim preferențial).

În MCCA, ca urmare a programelor elaborate, colaborarea dintre țările membre a condus la crearea de noi unități industriale, cu deosebire în industria metalurgică. În unele domenii ale industriei construcțiilor de mașini, în domeniul producției de bunuri intermediare. Dezvoltarea și diversificarea producției industriale a permis extinderea comerțului reciproc cu produsele respective.

În cadrul ALALC încheierea unui număr de 25 acorduri de complementaritate industrială² a impulsivat dezvoltarea în țările semnatare a domeniilor industriale respective: chimia, petrochimia, electronica, industria sticlei, a paratură de uz casnic ș.a.

Alături de industrie, un alt domeniu care concentrează eforturilor țărilor latino-americane în cadrul diferitelor grupări economice este activitatea agricolă. Preocuparea în această direcție este justificată de necesitatea restructurării producției agricole și creșterii randamentelor la hectar pentru creșterea gradului de autoaprovizionare — în cadrul zonelor — cu produse agroalimentare.

În cadrul Grupului Andin, unde a avut loc o tendință de creștere a dependenței față de țările terțe în ceea ce privește aprovizionarea cu produse agroalimentare, au fost elaborate programe vizînd creșterea producțiilor de carne, lapte, uleiuri vegetale; îmbunătățirea aprovizionării, la nivelului zonei, cu semințe selecționate. Au fost elaborate și adoptate măsuri operative pentru prevenirea și combaterea îmbolnăvirii plantelor și animalelor, în special în cultura cafelei, extinderea zonelor lipsite de febră aftoasă (se estimează că în prezent eradicarea nu este posibilă) și prevenirea contaminării cu pesta africană.

Pentru stimularea comerțului internațional cu produse agroalimentare, în cadrul Grupului Andin a fost creat un sistem de informare comercială agricolă, care este format dintr-o rețea de subcentre naționale în legătură permanentă cu un Birou central de informare comercială pentru produse agricole.

În cadrul CARICOM, în baza unui program aprobat în anul 1975, se depun eforturi pentru creșterea producțiilor de cereale, legume, fructe, produse animale, produse ale mării. În realizarea acestor programe în primii ani s-a acordat prioritate măsurilor pentru creșterea producției animale.

Țările membre ale MCCA sînt preocupate de dezvoltarea zootehniei și a subramurilor industriale de prelucrare a materiilor prime furnizate de aceasta. De asemenea, prin adoptarea de măsuri la nivel subregional menite să impulsioneze executarea de programe naționale de dezvoltare a producției cerealiere, este vizată îmbunătățirea aprovizionării țărilor din zonă cu cereale de bază.

Țările membre ale grupărilor economice își unesc eforturile pentru dezvoltarea și a altor ramuri ale economiei cum sînt industria energiei electrice, transportul, comuni-

* Partea I a acestui articol a apărut în „Revista economică” — Supliment, Relații financiar-valutare și comerciale internaționale, nr. 28/1983.

¹ În cadrul grupării au fost adoptate următoarele programe sectoriale de dezvoltare industrială:

a) pentru dezvoltarea industriei construcțiilor de mașini, adoptat în 1972 și reactualizat în 1979, prin care se prevede producerea în zonă a unui număr de 268 categorii de produse;

b) pentru dezvoltarea industriei petrochimice, adoptat în 1975, care prevede fabricarea a 161 produse petrochimice de bază, intermediare și finite;

c) pentru dezvoltarea industriei de autovehicule, adoptat în 1977, care stabilește tipurile de autoturisme de oraș, de teren și de autobucaloane care urmează să fie asamblate sau produse în țările membre;

d) pentru dezvoltarea industriei siderurgice, adoptat în 1981, care se referă la producerea a 130 produse, conform programelor, unele produse se fabrică individual de diferite țări, iar altele sînt realizate în colaborare de două sau mai multe țări, fiind apoi comercializate în țările care le produc.

² Acordurile de complementaritate industrială se încheiau, în cadrul ALALC, între țări interesate. Pentru produsele care făceau obiectul acordurilor se negociau reduceri tarifare de care beneficiau țările semnatare, fiind stimulată, în felul acesta, dezvoltarea industriilor respective.

caușile; stimulării dezvoltării propriilor tehnologii de producție și adoptarea tehnologiilor importate (rezultate în această direcție s-au obținut cu deosebire în Grupul Andin), problemele pregătirii profesionale a forței de muncă, problemele financiare ș.a.

Un rol deosebit în promovarea colaborării economice la nivel regional îl deține Sistemul Economic Latino-American (SELA) organizație creată în anul 1975 din care fac parte majoritatea statelor latino-americane. „Convenția de la Ciudad de Panama” — actul său de naștere — definește SELA ca „o organizație regională de consultare, coordonare și cooperare economică și socială, cu caracter permanent și personalitate juridică internațională”. Se menționează, de asemenea, că obiectivele fundamentale ale organizației vor fi „promovarea cooperării intraregionale, în scopul accelerării dezvoltării economice și sociale a țărilor membre, concomitent cu promovarea unui sistem permanent de consultare și cooperare pentru adoptarea de poziții și strategii comune asupra problemelor economice și sociale, atât în organisme și forurile internaționale, cât și față de țări sau grupuri de țări”.

Impulsionarea cooperării economice regionale în domeniul concret se realizează în cadrul SELA prin așa-numitele „comitete de acțiune” și prin crearea de societăți multinaționale proprii, care să faciliteze, prin realizarea unor programe comune, atingerea obiectivelor din planurile naționale de dezvoltare.

Din inițiativa SELA a fost creată în decembrie 1975 întreprinderea navală multinațională din Caraibe (NAMUCAR⁵) — societate maritimă menită să înlocuiască ansamblul serviciilor asigurate până la înființarea sa de diverse companii din țările industrializate. Noua societate care funcționează prin contribuția egală a tuturor membrilor s-a dovedit de la început rentabilă, exemplul său fiind încurajator pentru crearea altor întreprinderi similare în diferite domenii: aviație civilă, îngrășăminte etc. Începând din ianuarie 1981 NAMUCAR transportă titei pentru țările membre.

În noiembrie 1979, nouă țări latino-americane membre ale SELA au semnat convenția de constituire a întreprinderii multinaționale latino-americane de comercializare a îngrășămintelor (MULTIFERT SA⁶). Obiectul întreprinderii îl constituie comercializarea de îngrășăminte și de materii prime pentru fabricarea îngrășămintelor în vederea aprovizionării tregate și facilitării plasării producției de îngrășăminte a țărilor participante pe terțe piețe. Pentru anul 1985 se preconizează ca prin MULTIFERT să se realizeze comercializarea a aproximativ 70% din producția de îngrășăminte a Americii Latine. Societăți mixte de comercializare în cadrul SELA, se intenționează să se creeze și în domeniile: uleiurilor vegetale, articolelor de artizanat, cerealelor, produselor lactate.

Un pas important în direcția diversificării formelor de cooperare pe continentul latino-american îl reprezintă încheierea de acorduri la nivel regional, privind o gamă largă de materii prime de interes major pentru țările latino-americane în vederea apărării poziției de exportatori a acestor state și, prin aceasta, a consolidării independenței economice a țărilor din zonă.

Paralel cu promovarea unor acțiuni cu efecte directe asupra stabilizării și îmbunătățirii nivelului preturilor de comercializare se ține ca aceste asociații să promoveze o serie de măsuri destinate sporirii veniturilor țărilor exportatoare cum ar fi cooperarea în prelucrarea industrială a materiilor prime, îmbunătățirea calității, schimbului de experiență în domeniul tehnologic, organizarea de servicii proprii de comercializare, distribuție și transport etc.

Printre asociațiile de producători care au luat naștere pe continentul latino-american pot fi amintite: Uniunea țărilor exportatoare de bumbac (UPEA⁷). Grupul țărilor latino-americane și din bazinul Caraibilor, exportatoare de

zahăr (GEPLACEA⁸), grupul de la Bogota⁹, din care fac parte principalele țări exportatoare de cafea din America Latină.

În vederea renunțării la serviciile unor societăți transnaționale prin intermediul cărora se realiza comercializarea și transportul unor produse specifice țărilor latino-americane, au fost create o serie de societăți mixte de comercializare, chiar în cadrul asociațiilor de producători existente în zonă, cum este cazul Societății multinaționale de comercializare a bananelor (COMUNBANA SA¹⁰) în cadrul UPEB și a societății PANCAFE⁹, în cadrul Grupului de la Bogota.

Noi pași în direcția promovării cooperării în America Latină s-au realizat prin promovarea unor forme moderne cum sînt: construirea în comun de către două sau mai multe țări a unor obiective de mari dimensiuni și foarte costisitoare, acordarea de asistență tehnică în exploatarea resurselor energetice și de materii prime etc.

Un exemplu în acest sens îl reprezintă construirea de către Brazilia și Paraguay a celei mai mari hidrocentrale din lume, situate pe fluviul Parana, Itaipu, a cărei inaugurare a avut loc în noiembrie 1982. Costul proiectului depășește 10 miliarde dolari. Construcția hidrocentralei a durat 9 ani, iar la data intrării totale în funcțiune, stabilită pentru 1988, puterea instalată se va ridica la 12 600 MW.

De asemenea, Mexic și Venezuela, cei mai importanți producători de hidrocarburi din zonă, nu numai că s-au pronunțat pentru o cooperare fructuoasă în domeniul energetic cu toate statele din regiune, dar au trecut și la aprovizionarea cu țitei a unor țări din America Centrală și Caraibe, în condiții avantajoase, angajându-se totodată să acorde asistență tehnică statelor respective în domeniul petrolifer.

Este evident că intensificarea relațiilor economice dintre țările latino-americane constituie un proces ascendent, manifestat printr-o îmbinare tot mai strînsă dintre relațiile bilaterale și cele multilaterale la nivel subregional și regional, printr-o diversitate de forme adecvate scopurilor urmărite.

Procese realizate în extinderea colaborării economice dintre țările latino-americane constituie, pe de o parte, pași în direcția consolidării independenței lor economice, iar pe de altă parte, o contribuție la eforturile depuse de țările în curs de dezvoltare pentru întărirea poziției lor în ansamblul relațiilor economice internaționale

Maria DESMIREANU
Rodica RĂDULESCU
IEM

⁵ La NAMUCAR participă Costa-Rica, Cuba, Jamaica, Mexic, Nicaragua și Venezuela.

⁶ Țările participante la MULTIFERT SA sînt Bolivia, Costa-Rica, Cuba, Guatemala, Mexic, Nicaragua, Panama, Peru și Venezuela; și-au manifestat dorința de a adera și Ecuador și El Salvador.

⁷ UPEA a fost creată în 1974; țările membre sînt: Columbia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama și Republica Dominicană.

⁸ GEPLACEA a fost creat în 1976; țările membre sînt: Argentina, Barbaos, Bolivia, Brazilia, Columbia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaica, Mexic, Nicaragua, Panama, Peru, Republica Dominicană, Trinidad Tobago, Venezuela, Filipine. Filipine participă în calitate de observator.

⁹ Grupul de la Bogota a fost creat în 1978; țările membre sînt: Brazilia, Columbia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Venezuela și Costa Rica.

¹⁰ COMUNBANA SA, a fost creată în anul 1977; la societate participă Costa Rica, Columbia, Honduras, Panama, Republica Dominicană și Nicaragua.

¹¹ PANCAFE a fost constituită în 1980; la societate participă Brazilia, Columbia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexic și Venezuela.

conjunctura pe piețele valutare și de capital

Politica monetaristă: între afirmare și eșec

Criza economiei occidentale din anul 1974—1975 a avut ca efect, printre altele, o deosebită stimulare a măsurilor de politică economică îndreptate spre depășirea dificultăților post-criză (recesiunea prelungită, inflația galopantă, creșterea la nivel record a șomajului, a datoriei externe) cu care s-au confruntat țările capitaliste industrializate. Trăsături proprii ale acestei ultime crize, nemaiîntlnite în perioada postbelică, respectiv simultaneitatea inflației și a unui șomaj ridicat cu starea de recesiune, au determinat în cadrul politicilor economice adoptate de autoritățile de resort din țările occidentale, o accentuată tendință spre implementarea unor măsuri monetariste. Acestea au fost gândite în faza inițială ca singurele măsuri accesibile pentru soluționarea șomajului, reducerea inflației și relansarea unei creșteri economice sănătoase, la început la nivelul unor economii individuale și apoi extinderea acestui proces la totalitatea economiilor occidentale.

Entuziasmul inițial al susținătorilor măsurilor de esență monetaristă a scăzut foarte mult după numai câțiva ani de experimentare, constatându-se că în circumstanțele „imediate” ale ultimei crize, politica economică implementată a avut efecte negative, imprevizibile ca profunzime de manifestare. Cu alte cuvinte, acest eșec vine să confirme a-precierea că în multe cazuri măsurile occidentale de politică economică din ultimii ani s-au circumscris unor politici de ieșire din criză și respectiv din recesiune nebestate, experimental fiind făcut „pe viu”.

Să vedem însă care sînt faptele:

a) „Convertirea” Angliei la monetarism a avut loc în momentul dramatic al crizei lirei sterline din 1976, cînd Fondul Monetar Internațional a impus autorităților economice ale țării obiective foarte stricte în ceea ce privește oferta și circulația monetară. Totuși, monetarismul în Anglia capătă caracterul unei politici economice de bază odată cu instalarea în primăvara anului 1979, a primului ministru Margaret Thatcher. La acea dată s-a dorit ca Anglia să dea un veritabil exemplu clasic de „monetarism în acțiune” în care n-au lipsit și ambițiile fixării unor obiective pe o perioadă de 5 ani înainte.

Din păcate, experimentul a ajuns în dificultate într-o perioadă foarte scurtă de timp, intrucît în anul 1980 pentru care se fixase ca obiectiv o încetinire treptată a ritmului de creștere a masei monetare s-a înregistrat de fapt o creștere accentuată a acesteia cu 20%. De asemenea, creșterea masei monetare în 1981, deși mai redusă (+14%) a depășit cu mult expectativele. Nu este de mirare că după numai 4 ani de la declarațiile legate de un monetarism în acțiune, în prezent Anglia a abandonat efectiv practicarea acestuia. Și acest lucru nu neapărat din cauză că obiectivele creșterii (încetinite) a masei monetare n-au fost atinse, ci pentru că această politică a făcut ravagii în economia engleză: din 1979 rata șomajului s-a dublat la circa 13% din populația activă, iar producția materială a scăzut cu 7%. Aceste efecte negative umbresc total succesul realizat pe planul inflației (rata acesteia scade de la 20% în 1979 la circa 5,3% în prezent), al cărui cost a fost recesiunea prelungită și persistentă din economia engleză.

b) În S.U.A., inflația galopantă din ultimii ani a determinat autoritățile Sistemului Federal de Rezerve (F.S.R.) să recurgă pînă la urmă la o „rețetă” monetaristă a economistului Milton Friedman, elaborată încă din 1959 în fața Comitetului Economic Mixt a Congresului S.U.A. La acea dată, M.F. afirma că „o necesitate urgentă a economiei americane era de a stăpîni modificările în masa monetară de așa manieră încît acestea să nu devină forțe destabilizatoare, așa cum s-au dovedit dealtfel în cursul istoriei ... acest lucru se poate realiza prin încredințarea autorităților monetare a obiectivului de a menține creșterea masei monetare la un ritm constant și ferm, lună de lună”.

Autoritățile monetare americane, chiar dacă nu au res-

pectat cu strictețe această rețetă, ele au folosit cel puțin în ultimii 30 de ani, controlul creșterii masei monetare ca politică de bază în stăvillirea inflației. Această politică deși a avut ca rezultat o severă reducere a ratei inflației, de la un nivel record de 18% la circa 4% în prezent, este considerată totuși un eșec avînd în vedere efectele sale colaterale: creșterea la un nivel record a dobinzilor și cea mai profundă recesiune din economia americană din perioada postbelică.

c) Rezultatele acestei politici promovate de F.S.R. în perioada 1980—1982 au comportat dezbateri largi în rîndul cercurilor de specialitate din S.U.A. și din ale țării occidentale industrializate, tocmai ca urmare a implicațiilor politicii economice americane asupra partenerilor vestici. Există în prezent o convergență a concluziilor spre ideea că practica monetarismului din ultimii 3-4 ani a fost cu desăvîrșire un eșec, iar o nouă afirmare a acesteia ar putea să aibă loc după alte două decenii, cam tot atîta timp cît a trecut de la „rețeta” monetaristă prescrisă de Milton Friedman în 1959.

Monetaristii au prezis chiar la începutul anului 1982 că rata dobinzilor va scădea considerabil imediat ce F.S.R. va urma o politică de creștere moderată a masei monetare, care în privința piețelor financiare ar anihila temerea pentru o recrudescență rapidă a inflației. Expectativele inflaționiste nemaiavînd nici o bază, era de presupus că investitorii nu vor mai fi datori să-și protejeze capitalul cu ajutorul unor dobinzi foarte ridicate. Totuși, evenimentele au demonstrat că deși creșterea masei monetare s-a redus de la 8% în 1979 la 5% în 1981, nivelul dobinzilor a rămas surprinzător de ridicat, iar economia americană aluneca într-o profundă recesiune. Conform teoriei monetaristilor, era de așteptat ca odată stăvillite inflația și expectativele inflaționiste, revenirea F.S.R. la o rapidă creștere a masei monetare (lucru care s-a și întîmplat în luna 1981) va conduce imediat și la o creștere reală a produsului național brut. Dar, relansarea a întîrziat aproape un an și jumătate, iar modul în care decurge ea după circa 10 luni de rapidă creștere a masei monetare pune sub semnul incertitudinii durabilitatea și forța acesteia.

d) Datele statistice ale economiei americane relevă și nu fără surprindere pentru economiști, faptul că eșecul politicilor monetariste a constat tocmai în scăderea forței unei foarte importante variabile economice și anume viteza de circulație a banilor. Acest indicator permite cunoașterea modului în care modificările în creșterile masei monetare sînt transmise și transformate în final în creșteri reale ale producției materiale. În loc ca acest indicator să arate pentru economia americană, continuarea tendinței de creștere din ultimele decade, cel puțin de la jumătatea anului 1981 se înscrie într-o tendință de scădere. Acest declin al vitezei de circulație a banilor, spun specialiștii, a redus considerabil influența stimulativă exercitată de creșterea masei monetare și a întîrziat mult așteptata relansare economică.

Conform opiniei multor economiști, se pare că discontinuitatea înregistrată în tendința de evoluție a vitezei de circulație a banilor ar putea să aibă și o cauză de natură psihologică, respectiv schimbarea comportamentului populației în mînuirea banilor, sub „presiunea politică” a inflației și șomajului. Dacă această presupunere se confirmă, atunci este de așteptat ca acest indicator să prezinte pentru o lungă perioadă de timp o evoluție eratică și să devină dificil de a fi prognozat. De aici și concluzia unei posibile reafirmări a monetarismului într-un viitor destul de îndepărtat.

e) Monetaristii sînt de acord că viteza de circulație a banilor poate să varieze în funcție de comportamentul populației în ceea ce privește modul în care vrea să-și păstreze sau să-și manevreze fondurile lichide la un moment dat. Teoria indică faptul că atît scăderea ratei dobinzilor, cît și încetinirea activităților economice reduce viteza de circulație a banilor. Astfel, dobinzile mici nu sînt de natură să stimuleze scoaterea banilor din depozite la vedere sau transformarea lor în conturi purtătoare de dobină. De asemenea, într-o conjunctură „slabă”, temerea

față de șomaj stimulează păstrarea în cantități mari a banilor în depozite la vedere pentru a putea fi retrași imediat. Ca urmare, populația, indiferent de stadiul de evoluție a P.N.B. are tendința de a-și păstra bani cât mai mulți în depozite la vedere. În aceste circumstanțe ale economiei americane, în 1982, scăderea vitezei de circulație a banilor a fost cea mai puternică și cea mai de durată din perioada postbelică.

În opinia monetariștilor, F.S.R. ar trebui să ignore modificările vitezei de circulație a banilor, întrucât ajustările la care ar trebuie să recurgă ar putea avea ca efect fie revirimentul inflației (pomparea de bani pe piață), fie încetinirea creșterii economice (scoaterea banilor de pe piață).

În iulie 1982 autoritățile F.S.R. nu au mai ținut seama de teorie, întrucât ignorarea vitezei de circulație din acel moment putea să ducă la o și mai mare deteriorare a activității economice. Ca urmare, deși creșterea masei monetare se înscria în limitele stabilite (2,5—5,5%) F.S.R. a decis scăderea dobânzilor și accelerarea creșterii masei monetare, deci renunțarea la măsurile restrictive de politică monetară.

dr. Napoleon POP
I.E.M.

Relații financiare internaționale

Credite și eroziunea monetară

Fenomenul inflaționist cu care se confruntă economia capitalistă a fost cercetat, analizat și explicat în numeroase volume ale economiștilor atît burhezi cît și marxști. Deși multe dintre cauzele sau efectele sale nu întrunesc consensul tuturor acestora, este indiscutabil faptul că inflația provoacă o redistribuire a veniturilor național între participanții la circulația monetară. Beneficiarii acestei redistribuiri sînt statul și patronatul în detrimentul categoriilor socio-profesionale cu venituri fixe așa cum arată Victor Jinga în lucrarea sa „Moneda și problemele ei contemporane”. Ne permitem să adăugăm că printre cei afectați de eroziunea monetară se numără și micii producători, și comercianții, agricultorii, firmele de dimensiuni reduse, în general toți cei care nu fac parte din capitalul monopolist. Marile corporații dispun de capacitatea de a se proteja împotriva efectelor negative ale inflației, impunînd ritmurile de creștere ale prețurilor de vânzare superioare celor ale prețurilor de cost și transferînd astfel povara deprecierei puterii de cumpărare a banilor asupra beneficiarilor mărfurilor lor. În măsura în care acești beneficiari pot să-și sporească productivitatea muncii pentru a reduce prețul de cost în condițiile unor prețuri de achiziție și a unor salarii sporite, sau pot să impună la rîndul lor prețuri de livrare mai mari, ei vor continua să se mențină pe piață. În caz contrar ei vor fi eliminați.

De aceea, cunoașterea implicațiilor creșterii prețurilor, practic ale scăderii puterii de cumpărare, a veniturilor, are o importanță vitală pentru întreprinderile confruntate cu economia de piață, mai ales cînd ritmurile inflației sînt ridicate. Calculele de eficiență atît ale investițiilor cît și ale operațiunilor comerciale și financiare care se desfășoară pe durate de timp ce depășesc un an au prin urmare din ce în ce mai mult în vedere efectul eroziunii monetare asupra rezultatelor viitoare.

În cele ce urmează dorim să ne oprim la impactul inflației asupra creditelor.

După cum se cunoaște, modificarea puterii de cumpărare a monedei produce transferuri de valori în folosul debitorilor și în detrimentul creditorilor. Orice firmă cunoaște că în perioade de inflație este mai avantajos să iei bani cu împrumut decît să vinzi pe credit. Cu ajutorul împrumuturilor se pot cumpăra produse și servicii înainte ca prețurile să crească cu un anumit procent. Dacă firma ar aștepta să poată finanța achizițiile respective din propriile venituri la un moment viitor, prețul pe care ar

trebui să-l plătească ar fi mai mare. În schimbul acestui avantaj împrumutul plătește un preț pe care literatura de specialitate îl denumește „dobîndă nominală”. Aceasta este însă diminuată de rata inflației, „dobînda reală” fiind considerată egală cu diferența dintre rata dobînzii și ritmul de creștere al prețurilor. În paranteză trebuie să arătăm că, nu întotdeauna cînd se vorbește de nivelul dobînzilor pe o piață, dobînda nominală este apreciată la nivelul ratei medii a dobînzilor la un anumit moment, iar inflația este apreciată prin indicele anual de creștere al prețurilor cu ridicata sau cu amănuntul. Astfel pentru o firmă care acționează pe o anumită piață, rata reală a dobînzii trebuie calculată ca diferență între dobînda efectiv plătită de firmă (și care nu este cea medie pe economie) și indicele specific de creștere al prețurilor acelor mărfuri pe care le desface întreprinderea respectivă.

Revenind la avantajele pe care le conferă angajarea de credite, trebuie arătat că dacă mărfurile cumpărate sînt fructificate în cadrul unui proces productiv sau comercial aducător de profit, veniturile vor permite rambursarea creditelor, iar beneficiile vor acoperi dobînda nominală.

La cele de mai sus se impun o serie de precizări. În primul rînd nu trebuie trasă concluzia că funcția creditului este de a-l acoperi pe debitor contra deprecierei monetare. Principalul său scop este de a completa sursele de finanțare a activelor unei întreprinderi pînă la nivelul solicitat de procesul de producție. În al doilea rînd trebuie să se țină cont de faptul că, deși este avantajos să se angajeze credite în perioade de inflație, volumul acestora nu este nelimitat. Așa cum se știe, proporția dintre capitalul propriu și angajamente nu poate depăși o anumită marjă de siguranță, marjă care poate diferi de la întreprindere la întreprindere. Pe de altă parte, stocarea materiilor prime fără a le introduce în procesul de producție creează imobilizări de fonduri circulante asupra cărora se plătește o dobîndă, nu totdeauna justificată. În fine, deși din punctul de vedere al asigurării cu materii prime și al acoperirii contra creșterii prețurilor este avantajos să se creeze stocuri cît mai mari, depozitarea acestora presupune construirea sau închirierea unor spații corespunzătoare, iar păstrarea și conservarea lor, în multe cazuri, necesită cheltuieli suplimentare.

Rezultă deci că pentru o anumită întreprindere se impune determinarea unui nivel optim de stoc care să satisfacă necesitățile asigurării unei producții ritmice, dar care să țină seama de frecvența aprovizionărilor, volumul cheltuielilor de depozitare și conservare, precum și nivelul dobînzii plătite pentru creditele suplimentare angajate.

Pentru a pune în evidență măsura, în care datorită inflației are loc transferul unei părți a veniturilor de la creditor spre debitor, luăm în continuare un exemplu cifric.

Să presupunem că o firmă A ia cu împrumut de la un creditor suma de 20.000 unități monetare pe termen de 10 ani, cu o dobîndă de 6 la sută pe an pentru a cumpăra utilaje destinate modernizării unui sector de activitate.

Una din posibilitățile multiple de rambursare a acestui credit este: integral, într-o singură tranșă, cu plata anuală a dobînzilor. În această situație, dobînda anuală este:

$$20.000 \text{ u.m.} \times 6\% = 1.200 \text{ u.m.}$$

Avînd în vedere că urmează a se plăti dobîndă timp de zece ani, acesta fiind termenul de rambursare a creditului, totalul sumelor pe care le va achita debitorul este următorul:

$$20.000 + 1.200 \times 10 = 32.000 \text{ u.m.}$$

Presupunem că în intervalul de 10 ani ritmul de creștere al prețurilor de pe piață pe care acționează firma A este de 4% pe an. Dacă firma ar întîrzia cu zece ani achiziționarea utilajelor respective, costul acestora s-ar ridica la următoarea sumă, calculată cu ajutorul formulei dobînzii compuse:

$$20.000 \text{ u.m.} (1+0,04)^{10} = 29.608 \text{ u.m.}$$

Economia brută pe care o face debitorul cumpărînd produsele respective cu zece ani mai devreme este deci de 9.608 u.m. Dobînda de 12.000 u.m. plătită pentru cre-

ditu luat este diminuată prin urmare cu această sumă, care este deci un venit obținut pe seama creditului, dobânda reală fiind egală cu diferența de 2392 u.m.

Pe de altă parte creditorul, atunci când primește înapoi cei 20.000 u.m., dacă ar dori să cumpere cu ajutorul lor aceleași utilaje ar trebui să mai adauge 9608 u.m. Pentru ei această sumă constituie practic o pierdere. Acoperirea sa se face din totalul dobânzilor încasate (12.000 u.m.) Profitul său de pe urma operațiunii de credit realizate este însă de numai 2.392 u.m. În consecință, inflația a majorat veniturile debitorului, eliminându-le pe cele ale creditorului.

În paranteză trebuie să recunoaștem că de fapt veniturile creditorului sînt superioare celor de mai sus. Dobânzile anuale pe care le încasează sînt la rîndul lor fructificate în operațiuni de împrumut care sporesc profiturile. Nu este mai puțin adevărat însă că și aceste operațiuni ulterioare suferă eroziunea monetară în aceeași măsură ca și cea inițială.

După părerea noastră, din modul în care s-au efectuat calculele de mai sus se poate trage concluzia că dobînda reală încasată de creditor nu trebuie calculată prin aplicarea asupra sumei de rambursat a unei rate egale cu diferența dintre rata dobînzii și cea a inflației. Așa cum am arătat, rata reală a dobînzii la nivel macroeconomic se apreciază ca fiind rata nominală diminuată cu indicele de creștere al prețurilor. Această formulă este însă valabilă doar orientativ și dă rezultate corecte numai atunci cînd creditul este acordat pe durata unui singur an.

Un debitor sau un creditor însă, pus în situația de a calcula cu maximum de precizie avantajele, respectiv dezavantajele unui împrumut pe mai mulți ani, ar folosi o metodologie care, în opinia noastră, este mai riguroasă. El trebuie să determine pe de o parte sumele care vor fi virate cu titlul de dobîndă, iar pe de altă parte să aprecieze cît mai real măsura în care ratele plătite pentru amortizarea creditului sînt erodate de deprecierea monetară.

Ca regulă generală este de reținut faptul că dobînda se calculează după formulele cunoscute, în funcție de modul în care se amortizează împrumutul în timp ce impactul eroziunii monetare asupra sumelor primite de creditor în contul ratelor scadente se determină întotdeauna pornind de la aplicarea formulei dobînzii compuse asupra sumei încasate.

Diferențierea metodelor de calcul al dobînzii, respectiv a influenței inflației, rezultă din logica economică diferită cu care se abordează cele două probleme.

Dobînda constituie prețul împrumutului acordat. Calculul său pornește de la procentul negociat care se aplică în formă simplă sau compusă, prin metoda anticipativă sau decursivă asupra sumei rămase de rambursat din momentul achitării ratei precedente și pînă la scadența întregului credit.

Determinarea impactului scăderii puterii de cumpărare a banilor trebuie să dea însă răspuns următoarei probleme: „Cît costă astăzi, la data scadenței, aceeași cantitate de produse care a putut fi achiziționată cu creditul respectiv în momentul acordării acestuia?”

În mod evident, costul produselor achiziționate „atunci” în banii de „acum” este mai ridicat. Inflația fiind apreciată printr-un ritm mediu pe o durată de cîțiva ani, creșterea prețurilor se calculează prin aplicarea procentului de spor la prețul din anul precedent. Suma pentru care se stabilește influența eroziunii monetare este cea restituită, aceasta putînd fi întregul credit avansat sau numai o rată a acestuia, în cazul amortizării în tranșe. Momentul la care se calculează influența inflației este momentul restituirii sumei respective, deoarece atunci interesează ce putere de cumpărare au banii, iar intervalul este cel scurs de la angajarea ei și pînă la plată.

În concluzie, la întrebarea pusă mai sus o singură formulă de calcul dă un răspuns riguros: formula dobînzii compuse, aplicată asupra ratei restituite, pentru perioada dintre acordarea creditului și restituirea ratei în cauză.

Abia în final, după ce s-a determinat totalul dobînziilor plătite de către debitor, precum și influența inflației asupra sumelor angajate, se poate determina dobînda reală.

în sumă absolută ca diferență dintre totalul dobînziilor și pierderea din inflație.

Dacă pentru determinarea dobînziilor reale am fi aplicat în exemplul de mai sus formula diferenței de indici (rata dobînzii nominale — rata inflației), rezultatul ar fi fost diferit. Conform acestei formule rata dobînzii reale ar fi $6\% - 4\% = 2\%$, iar suma absolută ar fi 4000 u.m. ceea ce este aproape dublu față de 2392 u.m. cît am determinat noi.

Pentru a fi concludenți în judecățile pe care le facem luăm mai jos încă un exemplu numeric:

Aceeași firmă A împrumută cu aceeași dobîndă de la creditorul respectiv aceeași sumă de 20.000 u.m. Diferit față de exemplul precedent este numai modul de rambursare a creditului. În cazul de față amortizarea se face în tranșe anuale egale, pe o perioadă de 10 ani. Rata inflației urmează a o considera tot 4% .

Conform metodologiei propuse prima operațiune pe care o efectuăm este determinarea sumelor pe care debitorul le va plăti creditorului cu titlu de dobîndă, odată cu restituirea fiecărei rate. Paralel calculăm suma necesară, la momentul restituirii ratelor, achiziționării aceleiași cantități de produse care s-ar fi putut cumpăra în momentul acordării cu o sumă egală cu cea rambursată:

unități monetare

Rata scadentă	Dobînda [20.000— —(a-1)X(b)]X0,6	Total (b)+(c)	Influența scăderii puterii de cumpărare (b)X(1+0,04) (a)
2000	1200	3200	2080
2000	1080	3080	2163
2000	960	2960	2249
2000	840	2840	2339
2000	720	2720	2433
2000	600	2600	2530
2000	480	2480	2632
2000	360	2360	2737
2000	240	2240	2847
2000	120	2120	2960
20000	6600	26600	24970

Conform calculelor de mai sus rezultă că creditorul are nevoie de 4970 u.m. în plus pentru a da celor 20.000 u.m. aceeași întrebuintare pe care putea să le-o dea în momentul acordării împrumutului. Recuperarea acestei sume se face din dobînda încasată de 6600 u.m. Diferența dintre cele două sume reprezintă practic dobînda reală pe care o primește creditorul, aceasta fiind de 1630 u.m.

Dacă pentru calculul dobînzii reale am fi folosit diferența dintre rata nominală a dobînzii și cea a inflației, rezultatul ar fi fost 2.200 u.m. Deci, ca și în primul exemplu, prin metoda diferenței ratelor s-a determinat o dobîndă reală mai mare decît prin metoda pe care o prezentăm.

Nu este nevoie să mai sesizăm faptul că un sistem de rambursare diferit ne-a condus la rezultate diferite ale tuturor mărimilor pe care le-am calculat. Este evident că rambursarea eșalonată a produs o dobîndă mai mică dar și o depreciere a puterii de cumpărare mai mică decît amortizarea împrumutului într-o singură tranșă. În schimb dobînda reală realizată în cazul rambursării eșalonate este relativ mai mare decît cea din prima variantă analizată. Astfel, dacă facem raportul dintre dobînda reală și cea nominală, pentru a afla cît din sumele încasate de creditor reprezintă profit, constatăm că în situația rambursării într-o singură tranșă se obține 19,9 la sută, în timp ce în cel de-al doilea caz se obține 24,7 la sută.

Metoda pe care am prezentat-o nu conduce la aflarea influenței factorului timp asupra unui credit. De aceea nu s-au operat calcule de actualizare pentru a se aduce toate rezultatele la același moment. Aceste calcule se pot face distinct de cele pe care le-am efectuat noi și vor fi folositoare atunci cînd analiza creditului va fi înglobată

intr-o analiză mai amplă a unui proiect de investiții. Metoda descrisă de noi dă un răspuns cât mai aproape de realitate problemei pe care o ridică influența eroziunii puterii de cumpărare asupra operațiunilor de împrumut.

Dacă pentru exercițiile bilanțiere trecute ale unei întreprinderi se poate determina cu precizie impactul inflației asupra unui credit și implicit asupra rezultatelor financiare totale în scopul identificării factorilor care au contribuit la obținerea rezultatelor respective, în calculele previzionale acest lucru nu mai este posibil. Analizii au la îndemână toate elementele necesare efectuării operațiunilor prezentate de noi cu o singură excepție: rata inflației. Dacă pentru un orizont de un an sau doi aceasta ar putea fi oarecum estimată², cel puțin ca tendință, cînd este vorba de perioade lungi acest lucru nu mai este posibil. Cine ar putea să anticipeze cu cât vor crește prețurile peste zece sau cincisprezece ani?

Imposibilitatea de a aprecia din timp impactul inflației asupra unei operațiuni de credit l-ar putea conduce pe creditor dar și pe debitor la pierderi nejustificate. De aceea, în practica creditelor internaționale s-a dezvoltat sistemul dobânzilor variabile. Este cunoscut faptul că la creditele în eurodeveză acordate pe perioade de 3—5 ani dobânzile se calculează la fiecare șase luni în funcție de media dobânzilor pe care le înregistrează mari bănci de pe piețe financiare de primă importanță. În această situație însă, nu numai inflația intervine în modificarea ratei dobânzii nominale ci și alți factori de piață, în special raportul cerere-ofertă.

În perioada postbelică în unele țări (Brazilia, Franța) au fost experimentate o serie de tehnici de indexare a dobânzilor nominale în funcție de indicii de creștere ai prețurilor cu ridicata. Această metodă însă nu s-a proliferat, încercările rămînînd la nivelul depunerilor din economiile populației. Unul din motive poate fi faptul că rata inflației se află abia la sfîrșitul unei perioade. În timp ce operațiunile financiare se derulează zilnic. Pe de altă parte, practica modificării dobânzilor în funcție de LIBOR, PIBOR etc., pare mai onestă, dînd mai multă importanță factorului piață. Creditorii sau debitorii nu vor avea niciodată impresia că au ratat un moment prielnic și nu vor fi tentați să rezilieze unilateral contractele, în speșanța altora mai avantajoase.

Emanuel ODOBESCU

Banca pentru Agricultură și Industrie Alimentară

¹ Victor Jinga — Moneda și problemele ei contemporane. vol. 1, Ed. Dacia, Cluj-Napoca 1981.

² Mugur Isărescu — Perspective ale nivelului dobânzilor la împrumuturile internaționale — Supliment la „Revista economică”, nr. 41/1981.

documentar

Aspecte ale dezvoltării economice japoneze

Japonia a înregistrat în perioada care a urmat celui de-al doilea război mondial o creștere economică remarcabilă, ale cărei efecte se fac resimțite chiar și în prezent. Astfel, specialiștii apreciază că această țară a reușit să se adapteze crizei pe care o treversează actualmente economia mondială, într-o măsură mult mai mare comparativ cu alte țări industrializate. Totuși, puternica depreciere a yenului din cea de-a doua jumătate a anului 1982 a constituit punctul de plecare al unei serioase analize efectuate de specialiștii japonezi, analiză care și-a propus să dea răspuns în mod prioritar următoarelor probleme:

— depistarea factorilor care au contribuit la remarcabilul avînt economic înregistrat de Japonia după cel de-al doilea război mondial;

¹ comparativ cu 2,7% în perioada 1870—1913 și 1,9% în perioada 1913—1950.

— reliefarea factorilor care au contribuit la adaptarea mai rapidă a economiei japoneze la condițiile de criză din lumea capitalistă;

— opțiunea de dezvoltare viitoare preconizată de Japonia.

După cum se știe, perioada de remarcabil avînt a economiei japoneze a debutat la începutul anilor '60 și a durat fără întrerupere pînă la declanșarea crizei energetice, în anul 1973. Această perioadă însă, a coincis cu o perioadă de rapidă creștere economică pe ansamblul economiei mondiale, ritmurile medii anuale de creștere economică înregistrate de țările industrializate fiind de peste 5%, în anii '60 și de aproximativ 4% în anii '70¹, pentru anul '80 preconizîndu-se un ritm mediu de creștere economică de 2%.

Principala explicație oferită de specialiștii avîntului economic înregistrat în această perioadă, o constituie excepționalul stimulent oferit de cel de-al „treilea val al revoluției tehnico-științifice”, dezvoltării economice pe plan mondial.

Începutul acestei etape de dezvoltare economică datează din anii '40 și se consideră a fi cea mai importantă etapă din istoria revoluției tehnico-științifice pe plan mondial. Printre realizările acestei etape sînt demne de amintit: utilizarea energiei nucleare, motoarele cu reacție, rachetele spațiale, antibioticele, fibrele sintetice, materialele plastice, calculatoarele și aparatura electronică, tehnologiile automatizate și cercetarea operațională.

Influența acestei etape a revoluției tehnico-științifice asupra creșterii economice pe plan mondial a început să se diminueze în anii '70, secundată fiind de declanșarea crizei energetice, care a lovit economia mondială de două ori în cadrul aceluiași deceniu (1973 și 1979), reducînd ritmul de creștere economică pe plan mondial la aproximativ 4%. Stimulentul oferit de acest val de inovații se așteaptă să se diminueze în continuare și în anii '80, ritmul mediu anual de creștere economică pe plan mondial preconizîndu-se să scadă sub 2%, în mare măsură datorită nesiguranței existente în evaluarea situației energetice.

Specialiștii japonezi apreciază că, în scopul stabilirii factorilor care au condus la înregistrarea unor ritmuri de creștere economică atât de înalte în Japonia în anii '60, trebuie luată în considerație și influența celei de-a doua etape a revoluției tehnico-științifice asupra economiei japoneze. Această etapă se referă la o perioadă de timp cuprinsă între cea de-a doua jumătate a secolului XIX și pînă la începutul secolului XX, incluzînd printre realizările sale de prestigiu: inaugurarea comunicațiilor telefonice și telefonice, dezvoltarea aparatului și mașinilor electrice, ca urmare a descoperirii luminii electrice, dezvoltarea chimiei de sinteză (începutul fiind făcut de obținerea coloranților sintetici în Germania), dezvoltarea motoarelor cu combustie internă, apariția automobilelor și avioanelor.

Economia japoneză a încercat în epoca premergătoare izbucnirii celui de-al doilea război mondial să asimileze cuceririle celei de-a doua etape a revoluției tehnico-științifice, dar nu a reușit în totalitate, mai ales în ceea ce privește asimilarea tehnologiilor legate de fabricarea mașinilor electrice (în special aparatura electrică și a automobilelor). După terminarea războiului, economia japoneză s-a văzut pusă în situația asimilării simultane a realizărilor etapei a II-a și a III-a a revoluției tehnico-științifice pe plan mondial, cerință care a determinat adoptarea unor ritmuri de creștere economică anuală aproape duble (peste 10%) comparativ cu media înregistrată pe plan mondial.

Iolanda Dăduianu VASILESCU
I.E.M.

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU

CURIER ECONOMIC LEGISLATIV

Breviar alfabetic

Răspunderea în contractele comerciale internaționale

RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTELE COMERCIALE INTERNAȚIONALE — are ca premisă neîndeplinirea sau îndeplinirea necorespunzătoare a unor obligații stabilite de părți. Pentru ca să existe răspundere contractuală de drept al comerțului internațional trebuie să existe un contract comercial internațional, valabil încheiat, răspundere pentru fazele care se situează anterior încheierii contractului, posterior încetării sale sau pentru un contract nul nu este răspundere civilă contractuală, ci o răspundere delictuală. În dreptul comerțului internațional răspunderea civilă contractuală, se naște atunci când sînt întrunite următoarele elemente esențiale: a) obligația contractuală nu a fost îndeplinită sau a fost îndeplinită în mod necorespunzător; b) în urma neîndeplinirii sau îndeplinirii necorespunzătoare a obligației contractuale de către o parte s-a cauzat celeilalte părți o pagubă materială; c) între neîndeplinirea sau îndeplinirea necorespunzătoare a obligației de către o parte contractantă și pagubele materiale cauzate celeilalte părți există un raport de cauzalitate direct; d) debitorul este în culpă pentru neîndeplinirea sau îndeplinirea necorespunzătoare a obligației. Răspunderea contractuală se realizează atît pe calea unor penalități convenționale, stabilite de părți sau prin acorduri, așa cum este cazul în cadrul C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75, cit și prin acordarea de daune-interese. Sistemele de drept comercial naționale conțin reglementări detaliate cu privire la penalitățile convenționale. Astfel, Codul comercial internațional al R.S.C. la art. 191. prevede că dacă părțile au stabilit penalități pentru încălcarea unor obligații înscrise în contract iar debitorul nu-și îndeplinește obligația sa, creditorul poate să ceară plata penalității indiferent de faptul că a suferit sau nu o pagubă de pe urma neîndeplinirii obligației. Plata penalității convenționale nu exonerează pe debitor de executarea obligației. Prin aceasta, penalitatea convențională se deosebește de daunele-interese compensatorii. Prin C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75 au fost instituite unele reguli de principiu, potrivit cărora răspunderea pentru neîndeplinirea sau îndeplinirea necorespunzătoare a obligațiilor constă, în primul rînd, în plata penalităților, iar apoi, pentru abaterile pentru care nu sînt stabilite penalități, în plata de daune-interese (art. 67 A, 67 B, 67 C și 67 D pct. 1). Penalitățile sînt supuse următoarelor prevederi: debitorul este obligat, la cererea creditorului, să plătească acestuia penalitatea pentru neîndeplinirea sau îndeplinirea necorespunzătoare a obligației, cînd o astfel de penalitate este prevăzută în Condițiile generale de livrare, în acordul bilateral sau în contract: dreptul creditorului de a cere plata penalității izvorăște din însuși faptul neîndeplinirii sau îndeplinirii necorespunzătoare a obligației de către debitor; arbitrajul nu este în drept să reducă penalitatea a cărei cerere de plată este prezentată în conformitate cu Condițiile generale de livrare sau cu acordul bilateral; în cazurile în care neîndeplinirea integrală sau parțială ori îndeplinirea necorespunzătoare a obligațiilor a amărut ca o consecință a neacordării de către creditor a asistenței cuvenite debitorului în îndeplinirea obligației sau a comiterii de către creditorul însuși a unor acțiuni ilicite în îndeplinirea obligațiilor, arbitrajul este în drept să respingă integral sau parțial satisfacerea cererii creditorului privind plata penalităților, în funcție de măsura în care comportarea încorectă a creditorului a influențat îndeplinirea obligației de către debitor. În contractele încheiate cu parteneri din

țări nemembre ale C.A.E.R. prezintă importanță deosebită, pentru realizarea răspunsului, înscrierea în contracte a clauzei compromisorii și de alegere a dreptului aplicabil.

RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTELE DE INTERMEDIERE — este diferită, în funcție de natura contractului adoptat. În contractul de mandat comercial, față de faptul că este încheiat cu titlu oneros, mandatarul este răspunzător nu numai pentru pagubele cauzate prin dol dar și pentru acelea cauzate printr-o greșeală ușoară (culpa levis în abstracto) comisă în îndeplinirea însărcinării primite; criteriul de apreciere al culpei mandatarului — pentru stabilirea răspunderii ce-i revine — este dat de regula potrivit căreia el trebuie să depună în îndeplinirea însărcinării primite aceeași grijă pe care ar fi depus-o pentru propriile sale interese. Mandatarul este ținut să aducă imediat la cunoștința mandantului executarea însărcinării primite. Dacă, primind înștiințarea mandatarului, mandantul intrzie răspunsul său un interval de timp mai mare decît acela cerut de natura operațiunii, actele făcute sînt opozabile chiar dacă mandatarul a depășit limitele imputernicirii sale. În cazul în care mandatarul a depășit limitele mandatului primit fără ca mandatarul să fi confirmat — tacit ori expres — operațiunile pe care le-a efectuat, rămîne răspunzător pentru pagubele astfel cauzate atît față de mandant cit și direct față de terța persoană cu care a tratat. Fapta ilicită generatoare a pagubei o constituie excesul de mandat, iar răspunderea mandatarului este de natură civilă contractuală. În situația în care, în cadrul mandatului comercial acceptat, mandatarul a primit de la mandant diverse mărfuri în scop de a le vinde, gaja, depozita, da în consignatie ori expedia are — prin însuși faptul primirii lor — o obligație contractuală de a conserva în bune condițiuni aceste mărfuri; el este deci răspunzător de stricăciunile, pierderile cantitative ori calitative, dispoziția sau sustragerea lor în tot timpul în care durează însărcinarea primită. Răspunderea sa este de natură civilă contractuală. În contractul de comision se aplică regulile arătate mai sus, în sensul că comisionarul este obligat să respecte limitele imputernicirilor primite; operațiunile încheiate cu depășirea acestor imputerniciri îi angajează răspunderea sa personală și nelimitată (ca a oricărui comerciant), în afară de cazul în care au fost ratificate de comitent. În plus, dacă, prin această depășire, comisionarul a cauzat prejudicii comitentului, este ținut să le rebase conform principiilor dreptului civil general în materie de răspundere civilă; fapta ilicită generatoare de pagube este în acest caz excesul de mandat. Comisionarul este, de asemenea, ținut personal răspunzător pentru operațiunile de vânzare de mărfuri pe credit făcute pe socoteala comitentului, asemenea acte fiindu-i, în principiu, interzise. Dacă totuși a efectuat vânzări de mărfuri pe credit fără ca ulterior comitentul să le fi confirmat, ele sînt prezumate prin lege ca făcute contra bani numerar, comisionarul rămînd personal răspunzător pentru insolvabilitatea tertelor persoane cu care le-a încheiat. Răspunderea comitentului se bazează pe o prezumție juris et de jure — deci fără posibilitatea de a o combate administrînd vreo dovadă contrară — instituită prin lege în sarcina sa și în favoarea comitentului; în temeiul acestei prezumții comisionarul este dator ca la darea socotelilor să predea comitentului fondurile în numerar reprezentînd valoarea mărfurilor vîndute pe credit, o eventuală insolvabilitate a cumpără-

torului rămânând în sarcina lui. În practica comercială în vânzările pe credit efectuate de comisionar se obișnuiește ca comisionarul să-și asume, în mod expres, obligația de a garanta insolvabilitatea cumpărătorului, printr-o clauză specială prevăzută în contractul de comision; o asemenea clauză — numită convenția star del credere — generează în sarcina comisionarului o răspundere specială și subsidiară, de natură contractuală, în situația în care terța persoană nu și-a îndeplinit în mod corespunzător obligațiile ce-i revin. În contractul de consignație, comisionarul-consignant răspunde de buna depozitare și administrare a mărfurilor primite, acestea rămânând în proprietate consignatului până în momentul dobândirii lor de către cumpărător. Acest principiu are o consecință practică de prim ordin: în caz de faliment al consignatului, consignantul are drept la restituirea în natură a mărfurilor nevândute, pe care le poate revendica. În situația în care mărfurile au fost însă vândute și prețul încasat de consignant, consignantul, este creditor al falimentului acestuia, venind în concurs cu toți ceilalți creditori; partenerul care a tratat cu consignantul nu are nici un fel de răspundere față de comitent. În contractul de agency, actele îndeplinite de agent cu depășirea limitelor imputernicirii primite nu rămân în sarcina lui, ci îl obligă pe patron, ori de câte ori apar ca o consecință a activității sale comerciale. Din contractul de agenție decurge în sarcina agentului obligația de a răspunde față de patron pentru îndeplinirea însărcinării primite. El nu este însă răspunzător de executarea contractului încheiat cu terța persoană decât dacă și-a asumat expres o asemenea răspundere (convențiunea star del credere din legislațiile comerciale ale Europei continentale). **Publicitatea contractelor de reprezentare** este obligatorie într-o serie de state, în sensul că actul scris prin care se conferă unei persoane dreptul de reprezentare pentru anumite operațiuni comerciale trebuie să fie înscris în registrul de comerț în care este înmatriculată firma respectivă; este de asemenea necesar — pentru a fi opozabil terțelor persoane — să fie înscris în același registru și actul de restrângere sau revocare al dreptului de reprezentare comercială. Legislația comercială R.F.G. cunoaște și așa-numita reprezentare tacită, rezultând din împrejurări de natură să arate clar voința reprezentantului de a lucra — efectuând o anumită operațiune comercială — pentru reprezentant; de aceste împrejurări va trebui deci să se țină seamă la stabilirea răspunderii ce revine reprezentantului. În interesul întăririi securității tranzacțiilor comerciale, legislația elvețiană cere reprezentantului — sub sancțiunea de a fi ținut răspunzător personal pentru executarea obligațiilor contractuale — ca la îndeplinirea unui act de comerț să menționeze expres că a lucrat în numele și pe scoteala altei persoane; se lasă însă posibilitatea acesteia să confirme actele îndeplinite fără o asemenea precizare ori cu depășirea imputernicirilor ce i-a dat.

RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTUL COMERCIAL DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ — necesită toate elementele constitutive ca în orice alt contract comercial, realizându-se atât pe calea penalităților convenționale (sau legale — C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75), cât și pe aceea a daunelor-interese; față de celelalte contracte comerciale această răspundere are unele trăsături proprii. Astfel, vânzătorul poate fi în culpă dacă: a livrat marfa cu întârziere, marfa livrată este de calitate necorespunzătoare, nu a livrat marfa, a întârziat remiterea documentației etc. Cumpărătorul este, la rândul său, în culpă contractuală dacă nu își îndeplinește obligațiile asumate: de a remite avansul, de a deschide la termen creditul documentar, de a remite scrisoarea de garanție bancară, instrucțiuni de expediere etc. C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75. Legea uniformă privind vânzarea de bunuri corporale de la Haga, precum și contractele tip conțin prevederi exprese, în capitole distincte, cu privire la căile de soluționare și răspunderile ce decurg din executarea necorespunzătoare a contractelor de vânzare internațională. **Reclamații.** Pentru ca să opereze răspunderea contractuală este necesar ca creditorul obligației neexecutate să formuleze reclamație scrisă, pe care trebuie să o

remită debitorului în termenul prevăzut prin contract (vezi, Reclamația privind mărfurile de export). Răspunsul la reclamații se impune a fi dat tot în termenul prevăzut în contract, iar soluționarea pe cale amiabilă se poate realiza pe una din următoarele căi: recondiționarea mărfurilor, restituirea lor, sau acordarea de bonificații. **Recondiționarea mărfurilor.** Un prim mod de soluționare a reclamației îl constituie înlăturarea deficiențelor calitative constatate la destinație prin recondiționarea (repararea) mărfurilor. La acest mod se recurge atunci când partenerii convin că, pe această cale, mărfurile pot fi făcute să corespundă condițiilor de calitate prevăzute în contract. Înlăturarea deficiențelor de calitate se face, în principal de către vânzător; nimic nu se opune însă, în cazul în care se cade de acord, ca aceasta să se efectueze de cumpărător sau de o terță persoană specializată, în contul vânzătorului. C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, prevăd că, în cazul în care vânzătorul nu înlătură fără întârziere defectele ce-i sînt imputabile (la mărfurile pentru care contractul nu prevede o garanție), cumpărătorul este în drept să le înlătore singur, trecind în contul vânzătorului cheltuielile normale pe care le-a suportat. De asemenea, ele prevăd posibilitatea înlăturării de către cumpărător, a acelor defecte mărunte, pentru care răspunderea o poartă vânzătorul, dacă înlăturarea defectelor nu suferă amănare și nu necesită participarea vânzătorului, cheltuielile urmînd să fie suportate de către vânzător. Executarea operației de înlăturare a defectelor nu înlătură însă dreptul cumpărătorului de a pretinde penalități pentru eventuala întârziere a livrării. Un astfel de drept este prevăzut de C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75 pentru cazurile în care se livrează în mod repetat mărfuri cu defecte. În astfel de cazuri cumpărătorul, pe lângă dreptul pe care-l are de a cere vânzătorului sistarea livrărilor pînă la înlăturarea tuturor cauzelor generatoare de defecte, are și dreptul să pretindă plata de penalități, inclusiv pentru întârzierea în livrare, începînd din ziua cînd, conform contractului, marfa trebuia să fie livrată, pînă în ziua reluării de către vânzător a livrării unor produse de bună calitate. **Restituirea mărfurilor.** Un al doilea mod de soluționare a reclamației îl constituie solicitarea restituirii mărfurilor de către vânzător în vederea înlocuirii lor. În acest mod trebuie să se recurgă, pe cît posibil, de comun acord, în așa fel încît să se producă cît mai puține prejudicii părților contractante. În situația cînd partenerii n-au convenit prin contract și nici ulterior asupra modului de înlăturare a deficiențelor calitative, rămîne vânzătorului posibilitatea de alegere între repararea (remedierea) defectelor sau înlocuirea mărfurilor. Astfel, C.G.L. C.A.E.R. 1968/75, prevăd pentru vânzător obligația alternativă de a înlătura defectul sau de a înlocui marfa defectă în limitele termenului de livrare stabilit în contract fără posibilitatea pentru cumpărător de a restitui marfa pentru care a înaintat reclamația de calitate; dacă însă cumpărătorul a solicitat sistarea livrării unor partizi de mărfuri din cauza defectelor repetate, iar furnizorul nu se conformează, cumpărătorul este în drept să restituie vânzătorului partizile de mărfuri primite. Majoritatea condițiilor generale adoptate de Comisia Economică pentru Europa prevăd, în aceeași măsură, posibilitatea, în cazul unei defecțiuni de livrare, ca marfa să fie reparată sau înlocuită gratuit, la alegerea vânzătorului, care va trebui: fie să repare marfa la locul unde aceasta se află; fie să solicite restituirea mării sau a pieselor defecte în scopul reparării; fie să înlocuiască mărfurile defecte; fie să înlocuiască piesele defecte în scopul de a permite cumpărătorului să efectueze reparațiile necesare pe cheltuiala vânzătorului. **Acordarea de bonificații.** Un al treilea mod de soluționare a reclamației este acordarea unei bonificații (rabat) cumpărătorului. În cazul în care cumpărătorul apreciază că mărfurile primite de la vânzător cu defecte calitative pot fi utilizate, el putînd suferi însă în urma utilizării lor un anumit prejudiciu, poate cere vânzătorului acoperirea acestui prejudiciu. În practica comercială internațională procedura folosită pentru o asemenea situație este aceea a bonificației. Ea constă, pentru vânzător, în a accepta plata unei sume prin diminuarea pretului mărfu-

rilor livrate în scopul stabilirii valorii reale a acestor mărfuri. **Livrarea în garnitură incompletă** constituie o abatere de la obligațiile contractuale, atât sub aspectul calitativ cât și cantitativ. Într-adevăr, obligația livrării în garnituri complete este legată indisolubil de calitatea mărfii, iar nerespectarea acestei obligații poate face marfa livrată improprie utilizării potrivit destinației sale, determinând prin aceasta imobilizarea unor importante valori materiale. Definirea conceptului de garnitură completă oferă posibilitatea de a rezolva problema răspunderii furnizorului pentru livrarea unor mărfuri în garnituri incomplete. Sub acest aspect reținem că se consideră prin garnitură completă totalitatea diferitelor părți ale aceleiași mărfi care asigură folosirea sa normală, potrivit destinației pe care o are. De exemplu, livrarea unui compresor de aer fără cazanul de presiune, constituie o livrare în garnitură incompletă. Pe de altă parte, livrarea în garnituri incomplete prezintă și unele aspecte de livrare cu lipsuri cantitative, încadrarea într-o categorie sau alta fiind și în funcție de natura mărfurilor. Astfel, livrarea unor garnituri de mobilă pentru bucătărie cu două scaune, în loc de patru, poate să fie considerată atât o livrare cu lipsuri calitative cât, mai ales, o livrare cu lipsuri cantitative; altfel se pune problema când la livrarea unor agregate lipsesc unele piese în funcționare: în asemenea situații, fiind imposibil de efectuat probele de încercare, livrarea parțială echivalează cu o nelivrare, cu consecința pentru vânzător de a plăti penalități pentru livrarea cu întârziere sau pentru nelivrare. În consecință, penalitățile pe care le va plăti vânzătorul se calculează de la termenul de livrare prevăzut în contract și până la data livrării ultimei piese și se acordă nu numai pentru piesele (elementele) lipsă ci pentru întreg utilajul livrat, care nu poate intra în funcțiune. Într-o speță venită spre soluționare în fața Comisiei de arbitraj — București (se livrase un excavator cărula și s-au defectat anumite piese în timpul perioadei de garanție) reclamanta a solicitat ca penalitățile să fie calculate la valoarea integrală a excavatorului inclusiv valoarea anexelor (macara, draglină etc.), iar pînă la pretins ca penalitățile să fie calculate numai la valoarea pieselor de înlocuit sau în cel mai rău caz, la valoarea excavatorului, exclusiv valoarea pieselor accesorii de echipament. Comisia considerînd însă că toate piesele formează, potrivit scopului pentru care a fost cumpărat, un tot unitar, a obligat la plata penalităților calculate la valoarea integrală a excavatorului (inclusiv anexele). **Pierderea unor cantități pe timpul transportului.** În frecvente cazuri lipsurile cantitative la destinație au o explicație ambiguă: vîna cărăușului sau a expeditorului. Pentru asemenea situații, paragraful 73, din C.G.L. C.A.E.R. 1968/75 prevăd următoarele: 1. În cazul în care din imoreiurările cauzei nu este clar cine trebuie să poarte răspunderea pentru lipsurile cantitative sau calitative ale mărfii (cărăușul ori expeditorul) sau cînd este posibilă răspunderea amîndurora, iar reclamația se formulează față de cărăuș, cumpărătorul, pentru a nu pierde dreptul de a formula reclamația față de vânzător ca urmare a depășirii termenului, trebuie, în limitele termenelor de prezentare a reclamațiilor către vânzător, să-i comunice că a formulat reclamația față de cărăuș. 2. Dacă din explicațiile cărăușului sau din hotărîrea instanței judecătorești reiese că expeditorul mărfii trebuie să răspundă pentru pretenția respectivă, cumpărătorul este obligat să trimită vânzătorului, fără întârziere, după primirea de la cărăuș a comunicării de resoîngere sau a hotărîrii instanței judecătorești, documentele justificative ale reclamației, împreună cu o copie de pe scrisoarea cărăușului sau de pe hotărîrea instanței judecătorești. În acest caz reclamația se consideră prezentată în termen. Evident, cînd se stabilește culpa vânzătorului, îi revine acestuia obligația de a repara dauna produsă cumpărătorului. **Livrarea cu întârziere.** Conformă de regulă plata unor penalități stabilite de părțile din contract, sub formă procentuală, care pot fi și progresive. C.G.L. C.A.E.R. 1968/75 prevăd următoarele penalități de întârziere în executarea obligațiilor contractuale: a) Întârzierea în livrarea mărfii față de termenele prevăzute în contract, penalitățile

fiind de: 0,5% pentru fiecare zi, pînă la 30 zile; 0,8% pe zi, pentru următoarele 30 zile; 0,12% pe zi, în continuare, fără însă ca valoarea totală a penalităților să poată depăși 8% din valoarea mărfii întîrziate. b) Întârzierea în punerea la dispoziția cumpărătorului, de către vânzător, a documentației tehnice fără de care mașinile sau utilajele nu pot fi puse în exploatare; penalitățile sînt cele de mai sus și se calculează la valoarea mașinilor sau a utilajelor nepuse în exploatare. Dacă întîrzierea în remiterea documentației are loc după întîrzierea în livrare această penalitate se calculează ca o continuare a penalităților pentru întîrzierea în livrarea mașinilor și a utilajelor. c) Întârzierea în remiterea certificatelor de analiză pentru mărfurile destinate prelucrării, atunci cînd prin contract s-a prevăzut o asemenea obligație, fără de care marfa nu poate fi folosită se penalizează la fel ca și întîrzierea în livrarea mărfurilor (lit. a de mai sus). d) Nerespectarea termenelor fixe de livrare se penalizează cu 5% cumpărătorului avînd dreptul, la denunțarea contractului, să ceară în locul acestei penalități repararea prejudiciului cauzat prin neexecutarea contractului. În situația în care cumpărătorul consimte ca executarea să aibă loc cu întîrziere, se vor calcula penalitățile de la lit. a. e) Neavizarea în timp util a cumpărătorului cu privire la expedierea mărfii este penalizată cu 0,2% la valoarea mărfii expediate, însă nu mai puțin de 10 ruble și nu mai mult de 100 ruble pentru o expediție. În cazul în care cumpărătorul a suportat cheltuieli de staționare are dreptul să le recupereze de la vânzător, în următoarele condiții: în cazul transporturilor pe apă diferența de la penalitățile calculate și cheltuiala efectivă; în cazul celorlalte mijloace de transport calculul se face ca mai sus, fără însă ca pentru o partidă de marfă expediată cu un singur document să se poată pretinde mai mult de 100 ruble. Pentru ca vânzătorul să fie obligat la plata penalităților, pretențiile trebuie să fie formulate de către cumpărător într-un termen maxim de 3 luni care începe să curgă în cazul celor ce se calculează pe zile, din ziua în care s-a atins cuantumul maxim de 8% din valoarea mărfii, iar pentru penalitățile care se calculează numai forfaitar, termenul începe să curgă din ziua apariției dreptului de a le cere. Facem mențiunea că termenul de 3 luni este un termen de decădere din dreptul de a cere penalități, iar ca urmare cumpărătorul nu se poate adresa arbitrajului. Caracteristic penalităților stabilite de C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75 este faptul că sînt subsidiare în sensul că ele operează de drept numai în cazul în care prin acorduri bilaterale sau prin contracte nu s-au stabilit alte cuantummuri. O reglementare aparte o au întîrzierile în executarea obligațiilor bănești, pentru care Condițiile generale prevăd, la § 106, dreptul creditorului de a cere o dobîndă anuală de 4%, care se calculează din momentul începerii curgerii termenului de prescripție la cererea de plată a unei astfel de penalități.

RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTUL DE CONSULTING — ENGINEERING — este limitată, ca regulă generală, este limitată la întînderea misiunii pe care a accentat-o, în sensul că dacă s-a angajat numai pentru o parte din ansamblu, va răspunde numai pentru întocmirea studiilor, proiectelor și calculelor întreprinse în legătură cu partea respectivă. Ea poate să fie supusă plății de despăgubiri atunci cînd se constată un prejudiciu suferit de client din cauza unor erori ale ei, mărimea acestora nedepășind însă maximul indemnizației pe care urma să o primească conform contractului. Firma de engineering nu este răspunzătoare pentru angajamentele asumate de furnizori constructori și antreprenori, care răspund, în mod direct, în funcție de contribuția lor la realizarea obiectivului sau lucrării. Clientul răspunde, la rîndul său, de respectarea dreptului de proprietate industrială și intelectuală al firmei de engineering, asupra tuturor lucrărilor sale de studii și proiectări. Clientul dobîndește doar dreptul de folosință asupra acestor lucrări și documente, fiindu-i interzis să exercite acest drept în alt scop decît cel stabilit prin contract. În același timp, nici firma de engineering nu are dreptul

să le pună la dispoziția unui terț fără acordul clientului; ea are doar permisiunea de a folosi lucrarea respectivă cu titlu de referință, în scopul creșterii notorietății sale. V. Contractul de consulting-engineering.

RASPUNDEREA ÎN CONTRACTUL DE EXPORTURI COMPLEXE — este circumscrisă de conținutul contractului, față de faptul că un astfel de contract poate îngloba elementele mai multor contracte. Forma de realizare a răspunderii este în funcție de clauzele contractului, care, de regulă, prevăd diverse penalități, la care se adaugă răspunderea prin despăgubiri, pe calea daunelor-interese stabilite. Penalitățile vizează, de regulă, întârzieri în executarea obligațiilor contractuale. În contractele de exporturi complexe, categoriile de nerealizare sînt, în esență: întârzieri ale plăților, pentru care se prevăd aplicarea de dobinzi moratorii; întârzierea în construcții-montaj și neatingerea parametrilor specificați în contract, pentru care se prevăd penalități distincte, în funcție de natura operației. În cazul contractelor globale sau cu predare la cheie, părțile pot alege fie să stabilească separat termenele și penalizările în raport cu prețul părților lucrărilor întârziate, fie pur și simplu să folosească numai data finală pentru îndeplinirea lucrărilor și să aplice penalizările calculate în raport cu prețul global al contractului, din momentul în care furnizorul general n-a reușit să respecte termenul de executare a contractului. De asemenea, părțile pot combina cele două sisteme, prevăzînd că, dacă unele livrări sau lucrări parțiale sînt restante, dar acest fapt nu afectează data îndeplinirii globale a contractului, penalizările plătite pentru restante vor fi rambursate furnizorului general, dacă termenul final se respectă. Utilizarea penalităților ca modalitate de realizare a răspunderii este deosebit de eficace în cadrul contractelor internaționale privind instalații industriale de mare anvergură, datorită daunelor mari ce pot rezulta din neîndeplinirea contractului și problemelor specifice prezentate de garantarea atingerii parametrilor specificați în contract. Așa cum se subliniază în Ghidul pentru redactarea contractelor privind realizarea de mari ansambluri industriale, elaborat de C.E.E./O.N.U., în unele contracte părțile stipulează doar că neîndeplinirea contractului de către una din părți atrage după sine responsabilitatea acelei părți de a le compensa pe celelalte pentru daunele suferite. O prevedere generală de acest tip este insuficientă pentru a preveni dificultățile pe care le creează în anumite cazuri problemele referitoare la jurisdicția aplicabilă și cele de dovedire și de evaluare a pagubelor. De aceea, părțile participante la contractele industriale și în special la contracte complexe privind instalații industriale, stabilesc fie suma globală la care se pot ridica daunele, fie penalizările ce urmează a fi aplicate pentru neîndeplinirea obligațiilor contractuale. În contractele de exporturi complexe un aspect important al răspunderii este cel privind **buna funcționare** a obiectivului pe durata perioadei de garanție, care este, de regulă, de 12 luni. În funcție de clauzele contractuale soluția de remediere a aventurilor defectuși este diferită. Astfel, în unele contracte se prevede că defectele mărunte, care trebuie și pot fi rezolvate imediat și nu cer participarea furnizorului, se înlătură de către beneficiar pe contul furnizorului. Dacă însă defectele nu pot fi remediate pe această cale, furnizorul este obligat, pentru a evita plata unor despăgubiri mai mari să le remedieze prin specialiști proprii sau prin înlocuirea pieselor sau a părților necorespunzătoare. Răspunderea furnizorului este înlăturată dacă defectele au drept cauză lucrări incorecte efectuate de beneficiar, nerespectarea instrucțiunilor de exploatare și efectuarea a unor modificări la mașini și utilaje, fără consimțămîntul furnizorului; în ultimă analiză, toate aceste cauze sînt de natură să stabilească existența unei culpe în sarcina beneficiarului, culpă care exonerează de răspundere pe furnizor. Pentru ca răspunderea furnizorului să fie operantă, reclamațiile cumpărătorului (beneficiarului) este necesar să fie făcute în termenele și în conformitate cu clauzele privind „garanția” și „reclamații” din contractul în cauză. **Tehnologia transferată** în cadrul con-

tractului de exporturi complexe poate atrage răspunderea ambelor părți: furnizorul răspunde pentru tulburarea folosirii de către beneficiar a brevetelor de invenții licențiate sau know-how-ului transferat; beneficiarul răspunde pentru folosirea în alte condiții a tehnologiei preluate (deconspirarea secretelor de fabricație, comercializarea mărfurilor pe alte piețe decît cele convenite, sublicențiere etc. În cazul în care, în cadrul contractului global de exporturi complexe furnizorul a utilizat subcontractanți pentru anumite lucrări de specialitate, răspunderea acestora operează față de furnizor și în limita obligațiilor asumate. Dacă beneficiarul a încheiat **contracte separate** pentru unele lucrări sau utilaje, furnizorii acestora răspund direct față de beneficiar, în limita prevederilor din contractele astfel încheiate. V: Contractul de exporturi complexe; Răspunderea în contractul de licență de brevete; Răspunderea în contractul de transfer de know-how.

RASPUNDEREA ÎN CONTRACTUL DE LICENȚA DE BREVETE DE INVENȚIE — este circumscrisă de condițiile de exploatare a invenției, stabilite de părți. Licențiatorul, ca și cedentul de know-how, răspunde de încălcarea convenției de exclusivitate în zona geografică stabilită, dacă astfel de clauze au fost înscrise în contract; și de asemenea, răspunde pentru necomunicarea îmbunătățirilor aduse invenției (tehnologiei). În ambele situații răspunderea se realizează pe calea despăgubirilor prin evaluarea daunelor. Licențiatul răspunde cu daune pentru încălcarea clauzelor privind păstrarea secretului și pentru încălcarea prevederilor privind zona geografică de comercializare sau pentru sublicențiere (dacă o astfel de prohibiție este înscrisă în contract). De asemenea, răspunde cu penalități (sau dobinzi moratorii) pentru întârzierea plății redevențelor (royalty). V: Contractul de licență de brevete de invenție.

RASPUNDEREA ÎN CONTRACTUL DE TRANSFER DE KNOW-HOW — prezintă unele particularități față de cel de licență de invenții, datorită naturii juridice a dreptului de proprietate. Dacă în cazul unei invenții brevetate dreptul de proprietate al inventatorului este apărat prin brevetul de invenție legal obținut, cunoștințele care constituie un know-how nu se bucură de o asemenea protecție legală. Ca urmare, răspunderea cu privire la transferul unui know-how începe încă din faza precontractuală, datorită unor mecanisme juridico-economice adoptate de parteneri, încă în faza de negociere: Prima cale este aceea de a se emite un **document scris** de către beneficiar, înainte de începerea negocierilor, prin care se obligă să țină strict confidențial toate informațiile primite și să nu le dezvăluie unor terțe persoane, fără acordul ofertantului (deținător al know-how-ului în cauză); încălcarea angajamentului dat dă dreptul ofertantului la o acțiune civilă pentru repararea daunelor suferite. Această cale, care se bazează pe angajamentul unilateral al beneficiarului potențial, este criticată în literatura de specialitate ca fiind lipsită de efecte practice. Cea de-a doua cale de protecție a secretului, practică frecvent în cazul unor tranzacții complexe și de valoare mai mare, o constituie încheierea unei **convenții preliminare**, un anteccontract, între partenerii aflați în tratative. Redăm în continuare o variantă a conținutului unor asemenea convenții: 1. Deținătorul A dorește să furnizeze beneficiarului B un anumit know-how, cu scopul ca acesta să poată fi în măsură să pună la fabricarea produsului; 2. Beneficiarul B se obligă să considere toate informațiile astfel obținute ca strict confidențiale (atît înainte, cit și după data acestui acord preliminar). El se obligă să nu le dezvăluie unei terțe părți, fără acordul expres al lui A, și acceptă responsabilitatea pentru orice dezvăluire făcută de oricare din salariații săi, cîrora informațiile le-au fost furnizate; 3. Beneficiarul B se obligă ca nici el, nici salariații săi și nici o terță persoană să nu facă uz de informațiile primite; 4. Dacă pînă la data de... părțile nu au ajuns la un acord privind know-how-ul în cauză, beneficiarul B va returna lui A toate documentele puse la dispoziția sa și nu va păstra copii sau fotocopii ale acestora. Beneficiarul B va

preda lui A toate notele, planurile, desenele și alte documente aflate în posesia sa, care ar putea dezvălui total sau parțial detalii privind know-how-ul; 5. În cazul în care înainte de data menționată la pct. 4, părțile ajung la un acord, toate informațiile predate lui B în urma acestui acord preliminar vor fi considerate livrate în cadrul contractului perfectat. A treia modalitate, eficientă pentru ofertant dar dezavantajoasă pentru client, este constituirea unei garanții într-o sumă consemnată la o bancă sau printr-o scrisoare de garanție bancară; dezavantajul constă în faptul că aceste modalități provoacă clientului cheltuieli suplimentare. Cu privire la răspunderea părților după încheierea contractului, facem trimitere la „Răspunderea în contractul de licență de brevete de invenție”. V: Contractul de transfer de know-how.

RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTUL DE TRANSPORT AERIAN INTERNAȚIONAL. Predătorul este răspunzător pentru orice pagubă de căraș sau de oricare altă persoană față de care răspunderea acesteia este angajată, dacă paguba este datorată indicațiilor și declarațiilor neregulate, inexacte sau incomplete făcute în scrisoarea de transport aerian. Întreprinderea de transport nu are obligația să verifice dacă datele înscrise de predător sau dacă documentele sale sînt exacte sau suficiente pentru efectuarea transportului, răspunderea revenind sub acest aspect, în totalitate, predătorului. Cărașul este răspunzător de daunele cauzate în cazul pierderii sau avariei mărfurilor, dacă evenimentul care a pricinuit aceste daune s-a produs în timpul transportului aerian. Un transport aerian durează, sub acest aspect, perioada de timp cît mărfurile se găsesc sub paza cărașului, fie în aeroport fie la bordul navei, fie într-un loc oarecare, în cazul unei aterizări în afara aeroportului. Întreprinderea de transport este răspunzătoare, de asemenea, pentru daunele rezultate din întârzierea executării contractului de transport; răspunderea se întemeiază pe o prezumție de culpă juris tantum. În cadrul convenției de la Varșovia întreprinderea de transport nu este ținută de o obligație de rezultat, aceea de a duce la destinație integral și în bună stare mărfurile ce transportă, ci de o obligație de mijloace. Astfel, pentru a răsturna prezumția de culpă, întreprinderea de transport nu va trebui să dovedească fapta străină care nu-i este imputabilă, putîndu-se mulțumi să stabilească faptul că, în mod direct sau prin prepușii săi, a luat toate măsurile necesare pentru a evita prejudiciul sau că i-a fost imposibil să ia aceste măsuri. În cazul pierderii sau avarierii unei părți din mărfuri, întreprinderea de transport răspunde numai pentru cantitatea sau numărul coletelor în cauză. Într-o asemenea situație, pentru a se determina limita răspunderii, se ia în seamă numai greutatea totală a părții de mărfuri respective; dacă însă pierderea sau avaria unei părți de mărfuri afectează valoarea altor colete cuprinse în aceeași scrisoare de transport aerian, convenția prevede că se ia în considerație, pentru determinarea limitelor de responsabilitate, greutatea totală a acestor colete. Întreprinderea de transport este exonerată de răspundere sau va avea o răspundere micșorată, dacă face dovada că daunele provin din greșeala totală a reclamantului sau că și acesta a contribuit într-o anumită măsură la producerea daunelor. Convenția de la Varșovia prevede în mod expres că este nulă orice clauză care tinde să înălture răspunderea întreprinderii de transport sau să stabilească o limită inferioară celei fixate prin convenție, cu excepția cazurilor cînd pierderile rezultă din natura sau viciul propriu al mărfurilor transportate. Valoarea despăgubirii în cazul transportului internațional aerian de mărfuri se calculează la două sute cincizeci franci pe kilogram marfă. Dacă predătorul a făcut declarație specială de interes la livrare, valoarea despăgubirii va fi egală cu o sumă pînă la concurența sumei declarate; în cazul în care se va putea dovedi că daunele sînt superioare interesului real pe care l-a avut predătorul la predarea mărfurilor, se va acorda suma dovedită. La prevederile privind limitarea răspunderii întreprinderii de transport, convenția aduce însă concomitent și o reglementare de excepție, în sensul că limitarea răs-

punderii nu operează dacă cel în cauză dovedește ca pagubele rezultă dintr-o acțiune sau o omisiune a cărașului sau a prepușilor săi făcută, fie cu intenția de a provoca o pagubă, fie în mod necugetat și cu conștiința că va rezulta probabil o pagubă; va trebui însă în oricare din aceste situații să se facă dovadă că prepușii au acționat în exercițiul funcțiilor lor. La despăgubirea acordată tribunalul este în drept, prevede convenția, să adauge și cheltuielile suportate de reclamant cu procesul. Totuși, dacă întreprinderea de transport a oferit reclamantului drept despăgubiri în termen de 6 luni de la pricinuirea pagubei, o sumă cel puțin egală cu aceea pe care a acordat-o tribunalul (în afară de cheltuieli și alte speze de proces), instanța nu mai poate acorda, într-o acțiune posteroară, cheltuieli de judecată. Acțiunea poate fi introdusă pe teritoriul uneia dintre părțile participante la Convenția de la Varșovia, în fața tribunalului sediului principal al întreprinderii de transport sau în fața tribunalului locului unde acesta are agenție care a încheiat contractul de transport, fie în fața tribunalului sediului destinatarului.

Procedura este întotdeauna aceea a tribunalului sesizat. Dreptul la acțiune se prescrie în termen de doi ani din ziua sosirii aeronavei la destinație sau din ziua în care ar fi trebuit să sosească. În lipsa protestului în temeiul prevăzut de Convenția de la Varșovia acțiunea împotriva cărașului nu poate fi primită, în afară de cazul în care se dovedește o fraudă a acestuia. V: Contractul de transport aerian internațional.

RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTUL DE TRANSPORT FEROVIER INTERNAȚIONAL. Predătorul răspunde pentru faptele ce-i sînt proprii cu privire la: mențiunile făcute în scrisoarea de trăsură, starea mărfurilor și a ambalajelor, insuficiența marceașului coletelor și pentru pagubele aduse din vina însoțitorilor mărfurilor. Sancțiunile care se aplică predătorului pentru mențiunile inexacte, incomplete sau neregulate diferă. Astfel, în condițiile convenției S.M.G.S. dacă au fost făcute declarații inexacte cu privire la primirea pentru transport a obiectelor excluse de la transport sau a celor admise condiționat fără respectarea condițiilor prescrise, calea ferată percepe de la predător o amendă egală cu de cinci ori taxele de transporturi calculate după tariful care se aplică pe căile ferate ale țării unde s-a constatat neregula. Pentru declarații inexacte cu privire la primirea pentru transport a obiectelor admise condiționat, convenția C.I.M. prevede dreptul pentru calea ferată de a percepe o suprataxă de 2 franci de kilogram brut de marfă, iar pentru declarații inexacte în ceea ce privește obiectele excluse de la transport, percepe o suprataxă de 3 franci de kilogram brut de marfă. Dacă declarațiile inexacte ale predătorului sînt cu privire la natura mărfurilor sau greutatea lor, se aplică dublul diferenței dintre taxa de transport, ce ar fi trebuit să fie percepută de la stația de destinație, dacă declarația ar fi fost făcută în regulă, și taxa de transport ce a fost calculată după declarația trecută de predător în scrisoarea de trăsură. Convenția S.M.G.S. prevede în asemenea cazuri numai perceperea taxelor de transport reale. Pentru supraîncărcare, convenția S.M.G.S. prevede perceperea de trei ori a taxelor de transport, iar convenția C.I.M. de cinci ori taxele de transport. Amenda nu se percepe însă dacă predătorul a solicitat în scrisoarea de trăsură cîntărirea vagonului cu cîntarele căii ferate sau în cazul în care cîntărirea mărfurilor de către calea ferată este obligatorie potrivit normelor în vigoare la stația de predare. Predătorul este răspunzător și pentru toate urmările lipsei sau stării defectuoase a ambalajului. El răspunde față de destinatar de lipsurile și avariele ivite pe parcurs din cauza folosirii unor ambalaje necorespunzătoare; în același timp, răspunde și față de calea ferată pentru prejudiciul pe care aceasta l-a suferit din cauza transportului unor mărfuri în ambalaje necorespunzătoare. În lipsa mențiunii în scrisoarea de trăsură, proba lipsei sau a stării defectuoase a ambalajului, prevede convenția C.I.M., cade în sarcina căii ferate. Potrivit normelor referitoare la încheierea contractului de transport in-

ternational de mărfuri pe calea ferată contractul încheiat de predătorul mărfurilor cu stația de predare, obligă și stațiile de cale ferată succesive. Primind mărfurile pentru transport, stația de predare acționează, atât în nume propriu, cât și în numele celorlalte stații care participă la executarea transportului. Participarea căilor ferate următoare și luarea asupra lor a obligațiilor ce decurg din contractul de transport, prin însuși faptul luării în primire a mărfurilor, sînt prevăzute în mod expres în convențiile internaționale. Unitatea juridică contractuală stabilită în transporturile internaționale de mărfuri, determină răspunderea colectivă a tuturor căilor ferate participante. Sub forma unor exprimări diferite, atât convenția S.M.G.S., cât și convenția C.I.M., stabilesc această răspundere colectivă în sensul unei participări a tuturor stațiilor de cale ferată, acestea fiind răspunzătoare de executarea transportului pe întregul parcurs, printr-o răspundere unică față de cel păgubit. Calea ferată este răspunzătoare pentru executarea transportului în bune condiții și în termenul prevăzut. În caz de depășire a termenului de executare a contractului de transport, calea ferată poate plăti o despăgubire destinată mării: între 6% și 30% din valoarea taxelor de transport (conform S.M.G.S.); între 1/10 din taxa de transport și cel mult 50 franci-aur de expediție, iar dacă depășirea a pricuiuit și o pagubă, o despăgubire care nu poate depăși dublul taxei de transport, conform C.O.T.I.F. (C.I.M.). În caz de pierdere a mărfii, calea ferată acordă următoarele despăgubiri: a) Potrivit S.M.G.S., o sumă egală cu valoarea declarată a mărfii sau o cotă-parte corespunzătoare cantității de marfă pierdută; 2,70 Rbi/kg pentru obiectele fără valoare declarată; taxele de transport, taxele vamale și alte cheltuieli în legătură cu transportul mărfii pierdute total sau parțial. b) Potrivit C.O.T.I.F. (C.I.M.), o sumă evaluată în raport de pierderea totală sau parțială înregistrată, dar nu mai mare de 50 franci-aur de kg brut de marfă lipsă, calculată după cursul bursei iar în lipsa lui, după prețul curent al pieței, iar în lipsa unuia și altuia, după valoarea uzuală, elementele de calcul fiind raportate la mărfuri de aceeași natură și calitate la locul și data la care marfa a fost primită la transport; taxele de transport, taxele vamale și alte sume plătite cu ocazia transportului mărfii pierdute, fără alte daune-interese. În caz de pierdere din greutate în timpul transportului, calea ferată nu răspunde, oricare ar fi distanța parcursă, decît de acea parte din lipsă care depășește următoarele toleranțe: între 0,5 și 2% (în funcție de natura și felul mărfurilor), la care se adaugă cîte 0,3% pentru fiecare transbordare efectuată, la transporturile efectuate în regim S.M.G.S.; între 1 și 2% (în funcție de felul mărfurilor) pentru transporturile în regim C.I.M.; pentru mărfurile în colete, transportate cu aceeași scrisoare de trăsură, pierderea în greutate se calculează pentru fiecare colet, dar și la predarea mărfii s-a indicat greutatea separată a fiecărui colet în scrisoarea de trăsură (prevedere cuprinsă în ambele convenții). În caz de avarie a mărfii, calea ferată este obligată să plătească suma corespunzătoare deprecierei valorii mărfii fără alte daune-interese; se restituie în plus, în aceeași proporție taxele de transport și accesorii; despăgubirea nu poate însă depăși suma ce s-ar plăti în cazul că toată marfa depreciată (total sau parțial) ar trebui despăgubită pentru pierderea (totală sau parțială). Plata despăgubirilor se face în valuta țării ale cărei căi ferate efectuează plata acestora (de regulă țara de destinație, unde se pot face constatările). Dacă valuta este exprimată în valuta unei țări, iar plata se efectuează în altă țară, atunci suma trebuie convertită la cursul oficial din ziua și locul plății în valuta țării ale cărei căi ferate efectuează plata. Pentru sumele datorate se percep în anumite condiții o dobîndă de 4% (S.M.G.S.) respectiv 5% (C.I.M.). Aplicînd principiul răspunderii colective, dacă una din căile ferate participante la transport a plătit o despăgubire, ea are drept de regres împotriva căii ferate participante la transport din vina căreia s-a produs paguba, cu excepția cazurilor cînd vina

nu poate fi dovedită și cînd cuantumul despăgubirilor plătite se repartizează între căile ferate participante la transport, proporțional cu kilometrii tarifari efectiv parcurși de marfă pe rețeaua lor. V: Contractul de transport feroviar internațional: Dobînda în convențiile de transport.

RASPUNDEREA IN CONTRACTUL DE TRANSPORT MARITIM (DE NAVLOSIRE). În raport direct cu complexitatea operațiunilor de transport maritim au fost reglementate, fie pe calea unor norme de drept imperative, fie pe calea uzanțelor internaționale, răspunderea părților, și în special a armatorului. Acesta răspunde de pierderile sau avariile materiale suferite de mărfuri dacă i-au fost comunicate în scris, înainte sau în timpul ridicării mărfurilor. Dacă pierderea sau avaria nu este aparentă, comunicarea trebuie făcută în trei zile de la ridicare. Comunicarea scrisă nu este necesară dacă starea mărfurilor a format obiectul unei expertize făcute în contradictoriu la predarea de pe navă. Expertiza în contradictoriu nu se poate face decît cu asentimentul ambelor părți (primitorul și nava sau agentul acesteia). Dacă una din părți, de obicei armatorul, nu este de acord cu efectuarea expertizei în contradictoriu, primitorul poate cere instanțelor judecătorești numirea unui expert oficial, pe care comandantul navei nu-l poate respinge. Cînd din constatările expertilor rezultă neîndoieinic răspunderea cărăușului, acesta nu se poate elibera de răspundere decît dacă face proba că pierderile sau avarierea mărfurilor s-au produs din cauze pentru care este exceptat de răspundere prin lege sau clauzele contractului de transport. Armatorul răspunde și în cazul în care marfa este descărcată într-un port greșit, este predată greșit, sau se predă cu întârziere nejustificată; el nu se poate elibera de răspundere pentru daunele cauzate, deși mărfurile au fost predate în integritatea lor, în stare bună, decît tot prin clauzele de exonerare cuprinse în contractul de transport. În practică, stabilirea pierderilor sau avarierii mărfurilor transportate pe apă se identifică cu constatările asiguratorului, efectuate în vederea fixării despăgubirii potrivit contractului de asigurare. Constatările asiguratorului sînt, în realitate, constatările expertilor (comisari de avarie — average agents) numiți de el. Ele fac proba daunei, a cauzei care a produs-o și a entității ei, atât în raporturile dintre asigurator și asigurat, cât și în relațiile dintre cărăuș și primitori. Proba constatărilor efectuate de expertii asiguratorului nu are însă valoare absolută și poate fi răsturnată cu contra probe produse de asigurat sau primitor ori cărăuș, materializate prin certificate de expertiză întocmite de experți judiciari (numiți de tribunal). Ca principiu general, expertiza întocmită unilateral de experți, nu poate angaja pe debitor decît dacă aceștia sînt experți judiciari sau cînd prin contract de pildă polița de asigurare, s-a stabilit ca expertiza să fie întocmită de un singur expert care, deși numit de creditor (reclamant), este considerat ca numit și de debitor. Ca regulă generală, cărăușul răspunde de pierderile și avariile mărfurilor ce i-au fost încredințate spre a le putea transporta. Practica internațională privind transporturile maritime a impus însă unele reguli care limitează răspunderea armatorului sau, în anumite situații îl exonerează total, practică consacrată, într-o mare măsură, și în Regulile de la Haga. Regulile de la Haga stabilesc o limitare a răspunderii în sensul că armatorul nu va fi răspunzător de pierderile sau pagubele cauzate mărfurilor sau privind pe acestea pentru o sumă care să depășească 100 lire sterline pentru fiecare colet sau unitate, sau pentru echivalentul acestei sume într-o altă monedă, afară de cazul în care natura și valoarea acestor mărfuri au fost declarate de încărcător înainte de imbarcarea lor, iar această declarație a fost înserată în conosament. Se prevede, în același timp, posibilitatea ca prin convenție internațională între cărăuș, comandant sau agentul cărăușului și între încărcător să se poată fixa o sumă maximă, diferită de aceea înscrisă în acest paragraf, cu condiția ca acest maximum convențional să nu fie inferior cifrei mai sus arătate. Aceleași reguli stabilesc trei ipoteze: încărcătorul n-a făcut nici o declarație referitoare-

re la valoarea mărfurilor; încărcătorul a făcut o declarație asupra naturii și valorii mărfurilor; încărcătorul a făcut cu bună știință o declarație falsă. Le vom expune pe scurt: încărcătorul n-a declarat valoarea mărfurilor, situație în care cărașul nu va răspunde decât pînă la maximum de 100 lire sterline pentru fiecare colet sau unitate de marfă; în cazul în care cărașul poate dovedi că marfa avea o valoare mai mică, el va fi obligat la plata acestei valori; părțile pot stabili și un alt maximum decât cel legal, în nici un caz însă această sumă nu trebuie să fie mai redusă decât maximum legal; în cazul în care încărcătorul a declarat valoarea mărfurilor, cărașul are obligația să plătească valoarea declarată; regula conferă însă cărașului dreptul de a dovedi valoarea reală a mărfurilor, în cazul în care valoarea lor este mai mică decât cea declarată; în caz de avariere a încărcăturii, despăgubirea va fi proporțională, așa cum s-a arătat, în prima ipoteză. Regulele de la Haga conțin și norme privind exonerarea de răspundere a cărașului; o primă regulă de exonerare corespunde primei reguli prin care se stabilește obligația cărașului de a pune la dispoziția încărcătorului o navă aptă din toate punctele de vedere să întreprindă voiajul la care s-a angajat (navigabilitate contractuală). Sub acest aspect se prevede că nici „cărașul, nici nava nu vor fi răspunzători de pierderile și pagubele provenind sau rezultînd din cauza stării de nenavigabilitate, dacă această stare nu se datorează unei lipse de diligență rezonabilă din partea cărașului de a pune nava în stare de navigabilitate sau de a asigura navei un armament, o echipare sau o aprovizionare potrivită, de a amenaja și pune în bună stare calele și camerele reci și frigorifice, precum și toate celelalte părți ale navei în care se încarcă mărfuri, așa fel ca ele să fie potrivite pentru primirea, transportul și conservarea mărfurilor. Ori de cîte ori o pierdere sau o pagubă vor fi rezultat din cauza stării de navigabilitate, dovada în ceea ce privește depunerea diligenței rezonabile, va cădea în sarcina cărașului sau asupra oricărei alte persoane care se prevalează de excepțiile prevăzute în acest articol“. De asemenea, potrivit aceluiași reguli, armatorul nu este răspunzător pentru pierderile sau pagubele rezultate din: incendiu, cu excepția cazului cînd acesta va fi cauzat prin fapta sau culpa cărașului; pericole, primejdii sau accidente ale mării sau ale altor ape navigabile; dezlănțuirea forțelor naturii; fapte de război; faptul înamicilor publici; decret sau o constrîngere a statului sau dintr-o urmărire judecătorească; restricțiile de carantină; act sau o omisiune a încărcătorului ori a proprietarului mărfurilor, a agentului sau a reprezentantului lor; greve, lock-out-uri sau sistări ori împiedicări aduse muncii, fie complete, fie parțiale, oricare ar fi cauza; răscoale sau tulburări civile; salvare sau o tentativă de salvare de vieti sau bunuri pe mare; scăderi în volum sau în greutate sau din orice altă pierdere sau pagubă rezultată dintr-un viciu ascuns, din natura specială sau viciul propriu al mărfii; insuficiența ambalajului; viciile ascunse care scapă unei diligențe rezonabile; orice altă cauză neprovenind din fapta sau culpa cărașului (sarcina probei încumbă persoanei care invocă beneficiul acestei excepții și ea va trebui să demonstreze că nici culpa personală, nici fapta cărașului, nici culpa sau fapta agenților sau prepușilor cărașului n-au contribuit la pierderea sau dauna respectivă). O excepție de răspundere prevăzută separat este aceea referitoare la abaterile navei din drum; îndatorirea cărașului de a nu abate nava din drum prevăzută prin Regulile de la Haga se înscrie în obligația pe care acesta o are de a executa transportul cu toată grija. Regulele amintite instituie însă unele excepții numai pentru: abateri din drum pentru salvarea sau pentru tentativa de salvare de vieti sau de bunuri pe mare, denumite „abateri legale“; abateri din drum rezonabile, denumite „abateri justificate“; declarația falsă a încărcătorului privitor la valoarea mărfurilor care a fost înscrisă în conosament, pentru a obține, eventual, un câștig neîndreptățit în dauna cărașului, constituite o altă cauză de exonerare completă de răspundere. Documentele necesare pentru recuperarea daunelor de către

navlositorului sau destinatarului mărfurilor sînt: reclamația, adresată armatorului, în care motivează pe scurt drepturile sale, expune calculul daunei — dacă acesta nu este arătat în actul de expertiză — și cere plata sumei reprezentînd dauna suferită; această reclamație trebuie însoțită de copia comunicării (reclamației) scrise adresată navei înainte sau în momentul ridicării mărfurilor, sau la 3 zile de la ridicare în cazul daunelor sau lipsurilor neaparente. În locul copiei comunicării scrise — făcută în termen — către navă, această probă se poate face cu: fișele de pontaj, sau certificatul de expertiză încheiat în contradictoriu între experții primitorilor și ai navei; raportul de descărcare (discharging outer report) semnat de comandant sau secund, fără mențiuni. Acesta este actul cel mai des folosit ca probă contra navei; conosamentul privind marfa la care se referă avariile sau pierderea, precum și următoarele acte: copia facturii respective; actul de expertiză în care se arată detaliat modul în care s-a produs dauna și calculul daunei: orice alte probe scrise cu care reclamantul își poate susține reclamația. Reclamantul are facultatea de a preținde daunele suferite, fie de la asigurator, fie de la căraș. Desigur, spre a fi despăgubit de asigurator, reclamantul trebuie să facă dovada că în prealabil a încercat să-și recupereze dauna de la armator — procedînd ca și cum nu ar fi fost asigurat; numai în caz de insucces, se adresează asiguratorului; în același timp asigură dreptul de regres al asiguratorului față de căraș. În acest sens, reclamantul trebuie să producă asiguratorului, în general, toate probele privind dauna suferită, enumerate mai sus, iar în plus următoarele documente: dovada că armatorul a respins reclamația (reject of claim); polița de asigurare (insurance policy); actul de subrogare (subrogation form); actul de lichidare a reclamației (claim release and discharge). Subrogat în drepturile reclamantului originar, asiguratorul, la rîndul său, reclamă dauna de la armator. Armatorul, în posesia documentelor arătate, are de urmat două căi: să accepte răspunderea în întregime și să efectueze plata sumei reclamate, fie direct, fie prin Clubul de protecție și despăgubire (protection and indemnity club), dacă face parte dintr-un asemenea club; să accepte o răspundere parțială, negociînd amical (amicable settlement) cu reclamantul, suma ce urmează a plăti; să respingă reclamația — în cazul în care reclamantul nu produce suficiente probe — preluînd riscul unui proces pe care reclamantul eventual l-ar intenta în vederea recuperării daunei sale. V: Contractul de navlosire.

RĂSPUNDEREA ÎN CONTRACTUL DE TRANSPORT RUTIER INTERNAȚIONAL. Expeditorul răspunde pentru toate cheltuielile și daunele pricinuite cărașului din cauza inexactității sau insuficienței completării a scrisorii de trăsură; în aceeași măsură răspunde pentru orice alte indicații sau instrucțiuni ar da cu privire la inserarea unor date în scrisoarea de trăsură de către căraș: dacă însă acesta face inserări greșite, răspunderea îi revine lui, fiind considerat că a acționat în contul expeditorului. De asemenea, răspunde față de căraș în cazul în care din cauza unor defecte de ambalaj a produs acestuia daune (prin degradarea materialului rulant și a altor mărfuri sau prin efectuarea unor cheltuieli pentru remedierea defectelor); dacă însă defectele de ambalaj au putut fi observate de căraș după aspectul exterior sau au fost cunoscute acestuia în orice alt mod, fără însă să fi făcut rezerve în scrisoarea de trăsură, se prezumă că mărfurile au fost ambalate corespunzător, expeditorul fiind apărut de orice răspundere. Cărașul răspunde pentru: pierderea totală sau parțială a mărfurilor, avarii și întîrziere în executarea contractului de transport, nepunerea mijlocului de transport la dispoziția expeditorului în condițiile comenzii de transport acceptată de el; nepredarea mărfurilor la destinație în termen; pierderea sau utilizarea inexactă a documentelor primite de la expeditor, răspunderea sa fiind aceea a unui comisionar. În ceea ce privește întîrzierea la eliberare, un contract de transport se consideră întîrziat — în sensul convenției C.M.R. — atunci cînd mărfurile nu au fost eli-

berate în termenul convenit; dacă n-a fost convenit un termen de executare, contractul se consideră întârziat atunci când durata efectivă a transportului depășește timpul care în mod rezonabil este acordat unul cărăuș diligenc, ținându-se cont de circumstanțele în care se efectuează transportul; în cazul unor încălcări parțiale se va ține seama și de timpul necesar pentru asamblarea unei încărcături complete în condiții normale. Cărăușul este exonerat de răspundere dacă pierderea totală sau parțială, avaria sau întârzierea la eliberare s-au datorat: unei culpe a celui care are dreptul că dispună de mărfuri (expeditor sau destinatar), sau unui viciu al acestuia; unui viciu propriu al mărfurilor: unor circumstanțe pe care cărăușul nu putea să le evite și ale căror consecințe nu le putea preveni; să fie evitate și ale căror consecințe nu le putea preveni; folosirii unor vehicule descoperite, fără prelate, dacă această folosire a fost convenită expres și este menționată în scrisoarea de trasură; lipsei sau defectuoșității ambalajului pentru mărfurile expuse prin felul lor la stricăciuni sau avarii, când aceste mărfuri nu sînt ambalate sau sînt rău ambalate; manipularii, încărcării, stivuirii sau descărcării mărfurilor de către expeditor sau de destinatar, sau de către persoane care acționează în contul expeditorului sau al destinatarului; naturii unor mărfuri expuse, prin spargere, rugină, deteriorare internă și spontană, uscare, cugere, pierdere normală sau prin acțiunea insectelor sau rozătoarelor; insuficienței sau imperfecțiunii marcajelor sau a numerelor coletelor; transportului de animale vii. Răspunderea sa întemeindu-se pe o prezumție de culpă, dovada că pierderea avaria sau întârzierea executării contractului de transport, nu au avut drept cauză unul din factorii pe care i-am enumerat la punctul precedent, revine cărăușului: în cazul daunelor provocate din cauza unor riscuri particulare datorate naturii mărfurilor transportate, există prezumția că daunele au rezultat din aceste cauze, rămînînd expeditorului posibilitatea să facă proba contrară, dovadă că daunele nu au avut drept cauză, în întregime sau parțial, unul din aceste riscuri; convenția stabilește că totuși nu poate fi primită o prezumție privind producerea daunelor dacă este vorba de o pierdere de colete. De asemenea, cărăușul nu poate pretinde exonerarea de răspundere în cazul unor daune datorate cauzelor inerente naturii mărfurilor, în cazul că transportul a fost efectuat cu ajutorul unui vehicul amenajat în vederea protejării mărfurilor împotriva influenței căldurii a frigului, a variațiilor de temperatură sau a umidității aerului. Într-un asemenea caz, cărăușul are obligația să ia toate măsurile ca mijlocul de transport să fie bine amenajat, iar instalațiile să funcționeze în bune condiții; în cazul în care mărfurile se vor degrada, există prezumția de culpă a cărăușului; va reveni deci acestuia sarcina să facă dovada că au fost luate toate măsurile care îi incumbă cu privire la alegerea, întreținerea și folosirea acestor amenajări și că s-a conformat eventualelor instrucțiuni date de expeditor; dacă face această dovadă el este exonerat de răspundere; o exonerare de răspundere va funcționa în favoarea cărăușului și în cazul transportului de animale vii, trebuind însă să facă dovada că a depus toate diligențele și a luat toate măsurile pentru efectuarea transportului în condițiuni bune, conformându-se și instrucțiunilor care eventual i-au fost date. Împotriva cărăușului operează o prezumție de culpă privind pierderea mărfurilor și în situația în care acestea n-au fost eliberate destinatarului în termen de 30 zile de la expirarea termenului convenit sau, dacă un termen n-a fost convenit, în termen de 60 zile de la primirea mărfurilor. Convenția sancționează mai grav cărăușul care a provocat pagubele din dolul său sau dintr-o culpă care îi este imputabilă și care, în conformitate cu legea țării căreia îi aparține organul de jurisdicție sesizat, este considerată echivalentă cu un dol; în caz de dol sau culpă gravă cărăușul nu se poate prevala de prevederile convenției care exclud sau limitează răspunderea sa, sau care răstoarnă sarcina probei. Dolul sau culpa gravă vor putea fi proprii cărăușului sau ale prepușilor lui ori ale oricărei persoane la serviciile căreia el recurge pentru executarea transportului, dacă aceștia lucrează în exercitiul funcțiilor lor. În cazul pierderii to-

tale sau parțiale a mărfurilor, calculul despăgubirii se face după valoarea mărfurilor la locul și în momentul primirii lor pentru transport; valoarea se determină pe baza cursului bursei, în lipsa unui astfel de curs, după prețul curent al pieței, iar în lipsa amîndorura, pe baza valorii uzuale a mărfurilor de același fel și de aceeași calitate. Cuantumul despăgubirii nu poate totuși depăși — prevede convenția — 25 franci pentru fiecare kilogram de greutate brută lipsă. Cărăușul are obligația să restituie totodată taxa de transport, taxele vamale și alte cheltuieli efectuate cu ocazia transportului, aceste taxe fiind restituite proporțional, în caz de pierdere parțială. În cazul avariei mărfurilor, cărăușul răspunde cu contravaloarea celor depreciate, care se calculează ca și în cazul pierderii mărfurilor. Cuantumul despăgubirii nu poate însă depăși suma care ar fi trebuit plătită în caz de pierdere totală, dacă totalitatea mărfurilor au fost depreciate prin avarie sau suma care ar trebui plătită în caz de pierdere a părții depreciate, dacă numai o parte a mărfurilor a fost depreciată de avarie. Dacă expeditorul a făcut o declarație de interes special la eliberare, cărăușul va plăti, independent de despăgubirile amintite mai sus și pînă la concurența contravaloării interesului declarat, o despăgubire egală cu paguba suplimentară pentru care reclamantul a făcut dovada. Pentru depășirea termenului de executare a contractului de transport, convenția prevede că este ținut să plătească daune care nu pot depăși prețul transportului (taxele de transport); se cere desigur ca reclamantul să facă dovada că din întârzierea transportului a rezultat un prejudiciu pentru sine; pentru ca o depășire a termenului de eliberare să poată da, loc la despăgubiri, este necesar ca destinatarul să facă o rezervă în scris cu privire la această depășire. În termen de 21 de zile de la data primirii mărfurilor. Dreptul de a introduce acțiune împotriva cărăușului îl are predătorul sau destinatarul, după cum ei au dreptul de dispoziție asupra mărfurilor. În cazul unui contract de transport executat în mod necesar de către mai mulți cărăuși rutieri, acțiunea nu poate fi îndreptată decît împotriva primului sau împotriva celui care a executat partea din transport pe parcursul căruia s-a produs faptul generator de daune. Competența de soluționare a litigiilor care decurg din transporturile internaționale de mărfuri pe șosele revine: fie organelor de jurisdicție ale țărilor contractante, desemnate de comun acord de către părțile contractului; fie organelor de jurisdicție din țara pe teritoriul căreia se află reședința obișnuită a pîrîtului sediul său principal sau sucursala, ori agenția prin intermediul căreia a fost încheiat contractul de transport sau organelor de jurisdicție din țara pe teritoriul căreia este situat locul preluării mărfurilor sau a celui prevăzut pentru eliberarea mărfurilor dacă nu se pot sesiza decît aceste organe

RĂSPUNDEREA PENTRU PROCEDEE COMERCIALE

NELOIALE. Reprimarea concurenței neloiale s-a înfăptuit în dreptul civil și comercial al statelor capitaliste prin două metode legislative. În unele legislații reprimarea concurenței neloiale se face prin aplicarea regulilor de drept comun. Este cazul legislațiilor franceză, belgiană și engleză. O serie de alte sisteme de drept reglementează direct acest domeniu prin acte normative speciale, care enumerînd o serie de cazuri concrete de concurență nelegală dau, în același timp, o definiție generală acestui fapt juridic, de natură a reuni orice alte practici neonestе care scapă enumerării. Este cazul legislației R. F. Germania, elvețiană etc. În toate cazurile însă firma lezată poate cere atît orirea actelor, respectiv a procedeeleor de concurență neloială, cît și acordarea de despăgubiri, prin dovedirea daunelor separate. **Contrafacerea**, ca regulă generală, este reprimată pe cale penală, la care se adaugă acțiunea civilă a deținătorului legal al brevetului de invenție: acțiunea acestuia poate fi și independentă, în cadrul căruia reclamantul trebuie să dovedească atît fapta de contrafacere, cît și prejudiciul suferit. V: Concurența neloială; Contrafacerea.

dr. Al. DETEȘAN