

# relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

## Cercetarea economică în domeniul comerțului exterior

Prin activitatea de comerț exterior se realizează în formă materială o importantă parte a venitului național al țării. Așa cum arată secretarul general al partidului, tovarășul Nicolae Ceaușescu: „Activitatea de comerț exterior este o parte componentă, hotărâtoare, a desfășurării bune a procesului de producție, a ridicării nivelului de dezvoltare a țării, a bunăstării întregii națiuni”<sup>1)</sup>. Pornind de la aceste considerente majore, cercetarea științifică este chemată să dea răspuns celor mai importante probleme actuale și de perspectivă ce stau în fața comerțului exterior și cooperării economice internaționale a României. În legătură cu aceasta, Programul-Directivă de cercetare științifică, dezvoltare tehnologică și de introducere a progresului tehnic în perioada 1981—1990 și direcțiile principale până în anul 2000, adoptat de Congresul al XII-lea al partidului prevede că „vor fi intensificate cercetările privind participarea economiei românești la circuitul mondial, realizarea unui comerț exterior de înaltă eficiență...”.

Reușitele de până acum în activitatea de cercetare științifică în domeniul comerțului exterior și cooperării economice internaționale sînt evidente. Este astăzi un fapt că, în efortul general de dezvoltare a comerțului nostru exterior și a cooperării economice internaționale, cercetarea a dat un sprijin efectiv prin studiarea sistematică a conjuncturii economice internaționale și a piețelor externe, atât organelor de sinteză și ministerelor economice, cât mai ales întreprinderilor de comerț exterior și unităților economice producătoare. Există un număr important de lucrări de referință elaborate de cercetători de reală valoare și perspectivă, cu spirit de inițiativă și responsabilitate, care prin activitatea desfășurată și-au adus o contribuție notabilă la dezvoltarea schimburilor economice ale țării noastre. Amplificarea relațiilor economice externe ale României, multitudinea de aspecte cu care sînt confruntate, în prezent, întreprinderile de comerț exterior și de cooperare economică internațională ridică întrebarea firească: În ce măsură cercetarea de întreprindere reușește în prezent să investigheze întreaga și complexa problematică a relațiilor economice externe.

Să luăm, de pildă, aria problemelor de zi cu zi privind aplicarea fermă a noului mecanism economico-financiar și valutar în activitatea de comerț exterior și de cooperare economică internațională. În acest caz, trebuie să recunoaștem că în raport cu cerințele actuale privind aprofundarea

investigării modului cum funcționează mecanismul, într-o perioadă atât de bogată în schimbări calitative, cercetăm puțin și ca o consecință știm încă puțin, îndeosebi în legătură cu particularitățile procesului de comerț exterior și cooperare economică internațională la nivelul unităților producătoare de mărfuri pentru export sau a unităților beneficiare de mărfuri din import, precum și la nivelul centralelor economice. Astfel, probleme ca analiza elaborării și utilizării balanțelor comerciale și planurilor valutare de încasări și plăți anuale ale activității proprii ale întreprinderilor, centralelor economice și ministerelor sau efectele specializării producției pentru export pe fabrici, secții și linii de fabricație sau adaptarea cu promptitudine și flexibilitate a producției la cerințele piețelor externe sau analiza activității subfurnizorilor se cer a fi minuțios cercetate, ca și problema elaborării și fundamentării planului de export, import și cooperare economică internațională la nivelul întreprinderilor și centralelor economice sau analiza drepturilor și obligațiilor întreprinderilor producătoare de export sau beneficiare de importuri în condițiile contractului intern pe bază de comision.

În aceeași ordine de idei ar trebui să aprofundăm și particularitățile modului cum se realizează fondul de marfă pentru export (pregătirea fabricației, programarea producției, lansarea în fabricație, execuția produselor, controlul calității produselor destinate exportului). Totodată, în vederea creșterii competitivității mărfurilor românești pe piețele externe, în cadrul cercetărilor de marketing, ar trebui să adîncim și studierea a o serie de alte activități care contribuie la obținerea unor prețuri superioare, cum sînt: ambalarea, marcarea, etichetarea etc.

Mentînîndu-ne în sfera activității unităților producătoare și centralelor industriale, dar de astă dată fiind privite ca beneficiare ale importului unor materii prime, materiale, piese de schimb și subansamble, mașini și utilaje etc., astăzi, în mod obiectiv, în fața cercetării stă studierea căilor de dimensionare la strictul necesar a importului unor produse în vederea diminuării efortului valutar, investigarea extinzîndu-se la acțiunile pe linia substituirii importurilor prin asimilarea în țară a unor producții, a valorificării superioare a materiilor prime importate.

De cea mai mare importanță este și efectuarea diagnozelor asupra modului cum sînt organizate direcțiile și compartimentele de export-import-cooperare economică internațională în ministerele și centralele economice și întreprinderile producătoare, atribuțiile și funcțiile lor în ansamblul activității unităților economice respective, modul cum se aplică prevederile Legii nr. 5/1978 privind organizarea și conducerea unităților socialiste de stat.

<sup>1)</sup> Nicolae Ceaușescu, România pe drumul construirii societății socialiste multilateral dezvoltate, vol. 9, Buc. Ed. Politică, 1974.

Supliment la

nr. 7 1984

Revista  
ECONOMICA

Dar poate cele mai stringente teme ce se cer să le studiem în profunzime în legătură cu activitatea întreprinderilor producătoare și a centralelor economice sînt acelea privind cooperarea în producție sub diferite forme, respectiv: construirea de obiective economice noi sau dezvoltarea unităților existente prin livrarea de echipamente și utilaje pe credit rambursabil în produse, fabricarea unor produse pe baza licenței și documentației partenerului extern, producția, producția la comandă, subproducția, specializarea în producție, activitatea de construcții și montaj în străinătate, activitatea societăților mixte de producție din țară și din străinătate etc. În multe din formele de cooperare amintite există numeroși ani de experiență pe baza cărora cercetări aprofundate ar putea ajunge la concluzii care să sprijine și să perfecționeze activitatea în continuare.

O importanță mutăție calitativă în contextul noului mecanism economico-financiar și valutar, pentru activitatea de comerț exterior și cooperare economică internațională o constituie reflectarea în gestiunea economică a unităților producătoare de mărfuri pentru export sau a unităților beneficiare de import, a rezultatelor operațiunilor de export-import și cooperare; apare necesar să adăncim analiza sistemului de decontare și creditare internă, modul cum se reflectă în bugetul de venituri și cheltuieli a centralelor economice, activitatea de servicii și asistență tehnică etc.

O latură importantă a cercetării, unde avem experiență și lucrări valoroase, rămîne în continuare sistemul de stimulente în activitatea de comerț exterior și cooperare economică internațională. Modul de aplicare a recentelor acte normative privind stimularea întreprinderilor și oamenilor muncii în realizarea și depășirea producției pentru export constituie o temă ce se cere să o investigăm încă de pe acum.

Iată deci aria de cuprindere a temelor de comerț exterior la nivelul unităților producătoare, centralelor și ministerelor economice unde cercetarea, avînd în vedere noile probleme apărute în condițiile mecanismului economico-financiar și valutar actual ar trebui să-și extindă obiectul investigației. Desigur, prioritară rămîne în continuare studiul unităților economice ale industriei; dar în condițiile revoluției agrare în țara noastră, cercetarea fenomenului de comerț exterior este necesar să fie extinsă și la nivelul I.A.S., C.A.P., C.U.A.S.C., prin abordarea unor teme legate de specializarea de suprafețe și ferme pentru producția de export, aportul net în valută la hectar în funcție de culturi, stimularea producției agricole de export etc. Totodată, s-ar dovedi utilă și studiul modului în care se dezvoltă participarea institutelor de cercetare științifică, inginerie tehnologică și de proiectare, în vederea creșterii contribuției exportului de inteligență românească, la realizarea atât a unei balanțe comerciale excedentare, cît și a unei balanțe tehnologice echilibrate.

Tot în acest cadru se poate înscrie și investigarea procesului de conducere a activității de comerț exterior în profil teritorial, al valorificării maxime a potențialului de export la nivelul unor municipii și județe, în vederea creșterii încasărilor în valută, funcție de locul lor în diviziunea națională a muncii, în complexul economic național și de poziția lor geografică față de anumite piețe externe. Cercetarea ar contribui în acest fel la îndeplinirea, și din unghiul de vedere al încasărilor și plăților valutare, a sarcinilor trasate de conducerea de partid pe linia autogestunii economice în profil teritorial.

Cum procesul de comerț exterior nu se oprește la frontierele țării, cercetarea cuprinde implicit studiul transportului internațional și a canalelor de distribuție, pînă la consumatorul sau utilizatorul final din străinătate. Este evident că o investigație sistematică a criteriilor de optimizare a mijloacelor de transport, rutelor și modalităților de transport și expediție internațională a mărfurilor de comerț exterior, precum și dezvoltării rețelei de comercializare românești în străinătate reprezintă sarcini importante. Aceasta cu atât mai mult cu cît reglementările din țările partenere se modifică mereu, fie în ceea ce privește tarifele de transport, fie referitor la facilitățile ce se acordă

firmelor străine privind amenajarea unor depozite, magazine, expoziții cu vînzare etc. Cercetarea mai este necesar să fie efectuată și în legătură cu participarea românească la târgurile internaționale în străinătate, atît cea colectivă cît și cea individuală a unor întreprinderi de comerț exterior, comparațiile cu țările care se prezintă cu pavilloane naționale sau cu firmele concurente, permițînd concluziile pentru optimizarea acestei activități.

Indiferent însă de domeniul de investigare din complexa activitatea de comerț exterior și cooperare economică internațională, preocuparea constantă a cercetării trebuie să ne-o îndreptăm spre problemele eficienței — criteriul suprem de apreciere al oricărei tranzacții. Această preocupare se înscrie pe linia indicației date de tovarășul Nicolae Ceaușescu în Cuvîntarea la Plenara Consiliului Național pentru Știință și Tehnologie din iunie 1983. „Va trebui să acordăm o atenție sporită dezvoltării științelor economice, legate de creșterea eficienței și rentabilizării în toate sectoarele economice”<sup>2)</sup>.

Ne putem pune o întrebare firească în legătură cu actualul sistem de indicatori de eficiență. De ce să plecăm de fiecare dată, în calcularea indicatorilor de rentabilitate ai exportului de la prețul extern în valută la frontiera română? N-ar fi mai normal să pornim de la prețul extern cu care se vinde marfa românească pe piața externă, fie la consumatorul final, fie la utilizatorul final și care știm că este uneori de 3—4 ori mai mare? O astfel de abordare ne-ar permite o aprofundare a tuturor elementelor prețului extern în valută, începînd de la frontiera română pînă la consumatorul sau utilizatorul final, determinînd mai concret pe lucrătorul de comerț exterior să-și aducă contribuții valoroase în domeniul optimizării mijloacelor, rutelor și modalităților de transport internațional, alegerii piețelor cu regimul de taxe vamale cel mai favorabil și cu restricții netarifare mai puține, găsirii celor mai scurte canale de distribuție, inclusiv a creării propriei rețele de comercializare, încheierii de contracte de export cu condiții de plată, care să sporească viteza de încasare a valutei, atît de necesară echilibrării balanței de plăți.

Aceasta a devenit o preocupare de bază în toate țările în curs de dezvoltare, unde o serie de cercetări au extins aria investigației fenomenului de comerț exterior între granița țării lor și magazinele din străinătate care le vînd produsele. Potrivit calculului economistului pakistanez Mahbub ul Haq, țările în curs de dezvoltare încasează pentru exportul a douăsprezece produse principale aproximativ 30 miliarde dolari, în timp ce după unele prelucrări, ambalări și reclamă, consumatorii din țările dezvoltate plătesc pentru aceleași produse circa 200 milioane dolari. Rezultă deci, că diferența de 170 miliarde dolari este încasată de societățile de transport și asigurare internaționale, de intermediari, de trusturi multinaționale avînd ca obiect tocmai comercializarea produselor prin canale proprii de distribuție. Numai 15 la sută din totalul încasărilor revine țării în curs de dezvoltare.

Opinem că elaborarea unei fișe amănunțite cu toate costurile pe ruta graniță românească — magazin sau utilizator străin (așa cum de altfel o facem la producție cînd calculăm prețul intern complet de export), ar permite analiza aprofundată a structurii prețului extern în valută, contribuind, totodată, la luarea de decizii care să conducă la sporirea încasărilor valutare a fiecărui export. În acest fel va putea spori sensibilitatea aportului extern în valută la creșterea eficienței exportului — criteriul suprem de apreciere a oricărei tranzacții comerciale. Concomitent încasărilor valutare suplimentare se vor reflecta pozitiv atît în bugetul de venituri și cheltuieli al întreprinderii de comerț exterior cît și a întreprinderilor producătoare de mărfuri pentru export.

Octavian BOTEZ

<sup>2)</sup> Nicolae Ceaușescu, Cuvîntarea la Plenara Consiliului Național pentru Știință și Tehnologie din 9—10 iunie 1983 Ed. Politică 1983, pagina 16.

## Piețele valutare și de capital

## Perspectiva eurodolarilor

Anul 1983 s-a caracterizat prin menținerea unei situații restrictive, dezavantajoase pentru debitori, pe piața creditului internațional. Volumul finanțării externe, în mod deosebit al finanțării externe din surse private, a fost limitat, cu mult sub necesitățile impuse de dezechilibrile majore ale plăților internaționale și scadențele datoriei externe.

Această stare de lucruri a caracterizat și piața eurocreditelor — componentă importantă a creditului internațional.

Este cunoscut că, datorită majorării deficitelor balanțelor de plăți ale țărilor importatoare de țiței — după al doilea „șoc petrolier“ din 1979 — volumul eurocreditelor a crescut simțitor, de la aproape 80 miliarde dolari în 1980 la peste 130 miliarde dolari în 1981. Accentuarea fenomenelor de criză monetar-financiară internațională, escalada dobânzilor și dificultățile tot mai mari întâmpinate de țările în curs de dezvoltare la rambursarea datoriei lor externe au restrins însă puternic volumul eurocreditelor în 1982 (83 miliarde dolari), în ciuda faptului că necesarul de finanțare externă al țărilor a fost cel puțin la nivelul anilor 1980—1981.

În 1983 s-a înregistrat o nouă restrângere sensibilă a eurocreditelor, la circa 72 miliarde dolari<sup>\*</sup>). Cifra cuprinde 18 miliarde dolari eurocredite primite de Mexic și Brazilia, în cadrul unor aranjamente bancare internaționale sub auspiciile Fondului Monetar Internațional. Dacă se exclud aceste credite speciale, de „forță majoră“ (legate, desigur, și de intervenția autorităților S.U.A. pentru a evita încetarea plăților de către acești mari debitori internaționali și efectele negative în lanț asupra sistemului bancar american) volumul eurocreditelor din 1983 se situează la numai 54 miliarde dolari, respectiv cel mai scăzut nivel din ultimii șase ani.

Totodată, în 1983 a continuat procesul de înrăutățire a condițiilor de acordare a eurocreditelor. Marjele de dobândă peste LIBOR s-au majorat, în special, în cazul țărilor cu o situație financiară externă precară. Spre deosebire de anii 1976—1979, când marjele uzuale erau mai mici de un procent, în 1982—1983 o asemenea situație a devenit de excepție; în mod normal, în 1983 marjele de dobândă au fost de peste 1,5 procente. La aceasta trebuie să se adauge faptul că, datorită menținerii unei rate relativ înalte a dobânzilor, în S.U.A., LIBOR-ul s-a situat în jurul a 10 la sută, ceea ce constituie un nivel înalt dacă avem în vedere atenuarea inflației în principalele țări occidentale.

În ultimele luni ale anului 1983 s-a semnalat un reviriment pe piața eurocreditelor, dar numai în favoarea țărilor dezvoltate. Irlanda, Belgia și Franța au putut obține rapid întregul volum de credite solicitat, la marje avantajoase.

Specialiștii apreciază că în lipsa unor evenimente deosebite, aceste tendințe vor continua în lunile următoare, astfel încât volumul total al eurocreditelor în 1984 va fi superior celui din 1983. Diferențierea între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare se va menține, în defavoarea celor din urmă. Multe țări în curs de dezvoltare — în special cele cu probleme ale datoriei externe — nu vor putea să obțină eurocredite decât în cadrul unor aranjamente încheiate cu F.M.I. Pe de altă parte, țările membre ale O.E.C.D. vor putea obține eurocredite chiar la marje de dobândă mai mici decât în 1983.

## Noțiuni explicative :

**Piața internațională de capital.** Este constituită din totalitatea piețelor de capitaluri naționale și internaționale pe care au acces participanții la schimburile mondiale de valori. Pe piețele internaționale de capital se obțin credite și împrumuturi internaționale și se negociază diferite efecte de valori (acțiuni, obligațiuni, cambii, certificate de depozit, bonuri de tezaur, titluri de credit etc.).

Instituțiile financiare în care se negociază împrumuturile și au loc alte tranzacții cu capitaluri sînt : bursele de valori, băncile comerciale, băncile de investiții, societățile de asigurări etc. În funcție de termenele scadente ale împrumuturilor și efectelor de valoare, piața internațională de capital are trei segmente : piața capitalurilor pe termen scurt (pînă la 1 an), piața capitalurilor pe termen mediu (5—7 ani), piața capitalurilor pe termen lung (peste 7 ani).

Dobânzile și condițiile de acordare a împrumuturilor diferă în funcție de instituția financiară care le acordă : de exemplu, împrumuturile acordate de F.M.I. și B.I.R.D. sau alte instituții financiare internaționale au dobânzi mai scăzute comparativ cu împrumuturile obținute de pe europiețe.

**CREDIT.** 1) În sens generic, încrederea de care se bucură o persoană fizică sau juridică în activitatea sa economică; 2) În contabilitate, C. este antonimul debitului. 3) În comerț, relații financiare și în general în economie, C. semnifică relațiile în care înstrăinarea mărfii, în general a unei proprietăți, este separată în timp de realizarea prețului ei. În acest sens C. reprezintă relația prin care o persoană, numită creditor, acordă în prezent unei alte persoane numită debitor, bani sau alte valori pentru a le restitui în valori echivalente, sau în alte forme, la o dată viitoare determinată, numită scadență. Implicind o restituire în viitor, C. presupune, de regulă rambursarea unei valori mai mari, diferența constituind-o dobînda. Factorul timp care se intercalează între momentul acordării C. și al scadenței, numit perioada de rambursare, adaugă relației de C. un element caracteristic — riscul de neplată care se acoperă, de regulă, prin asigurarea sau garantarea C. Toate aceste elemente se iau în considerare în aprecierea costului creditului. C. a apărut odată cu dezvoltarea schimbului de mărfuri. Succesiv în timp, practica C. s-a diversificat, în sensul că dacă în fazele incipiente avem o formă naturală (acordarea unui bun și așteptarea restituirii lui în viitor, la o dată convenită) ulterior au apărut noi forme, respectiv C. în mărfuri și C. în bani (împrumutul). La C. în mărfuri, obiectul îl constituie mărfurile vîndute, rambursarea valorii lor cît și a dobînzii aferente, efectuîndu-se în monedă. C. în bani formează activitatea principală a organizațiilor financiar-bancare; în această formă, atît obiectul creditului, cît și rambursarea lui împreună cu dobînda se fac în bani. C. a devenit unul din mecanismele fundamentale ale vieții economice începînd cu secolul trecut, după revoluția industrială. Făcînd posibilă anticiparea cumpărătorilor și exercitînd un efect multiplicator asupra activității economice, C. s-a amplificat și a devenit omniprezent în societatea modernă, fiind indispensabil aproape în toate sectoarele economice. Clasificarea generală a C. se poate face astfel : a) După termenul de rambursare — C. pe termen scurt (pînă la 1 an) ; C. pe termen mijlociu (între 1 și 5 ani) ; C. pe termen lung (peste 5 ani) ; C. După obiectul creditării — C. de producție (pentru finanțarea diferitelor activități productive, în industrie, agricultură, transporturi etc.) ; C. de comerț (pentru facilitarea schimburilor de mărfuri și servicii) ; C. de consum (vînzarea în rate, sau cu plata amînată, a bunurilor de consum) ; c) După calitatea creditorului — C. bancar (acordate de bănci sau alte instituții financiare) ; C. comerciale (acordate în procesul vînzării — cumpărării, de către furnizor, cumpărătorului, de exemplu, prin intermediul cambiei) ; C. bugetar (acordate de la bugetul statului) ; C. publice (acordate statului prin subscripție publică de titluri de credit) ; d) Din punct de vedere al garanțiilor — C. real, sau acoperit (acordat pe baza unei garanții mobiliare, sau imobiliare, dată creditorului de debitor) ; C. personal (acordat fără nici o garanție reală, și pe baza încrederii în bonitatea și buna-credința creditorului) ; e) După aria geografică — C. intern (relație stabilită în cadrul economiei naționale a unor țări) ; C. extern sau internațional (relație stabilită între subiecți de drept din diferite țări). (M. I.)

<sup>\*</sup>) Datele statistice sînt cele publicate de cunoscuta bancă americană Morgan Guaranty Trust.

**CREDITUL INTERNAȚIONAL.** Formă de credit care apare în relațiile dintre țări. Constă într-un raport juridic internațional, (de obicei contract de împrumut), prin care o persoană (creditorul) pune la dispoziția altei persoane (debitorul) dintr-o țară diferită, un bun evaluat în valută, sau suma de bani în valută, urmînd ca debitorul să ramburseze creditorului valoarea împrumutată, după un anumit timp (scadența sau termenul de rambursare) și plătiind în plus dobinda aferentă. Intensificarea schimburilor economice internaționale, volumul, complexitatea și valoarea mare a bunurilor ce fac obiectul acestor schimburi sînt cauze care determină ca resursele financiare proprii ale părților care participă într-un contract comercial internațional să nu fie suficiente. De aceea, în prezent, se recurge într-o măsură tot mai mare la finanțarea operațiunilor externe prin C.I., care îmbracă forme foarte variate. Clasificarea C.I.: a) După părțile care le perfectează — C.I. guvernamentale (încheiate între două state); C.I. bancare (între o bancă și un client; pot fi credite financiare pure, fără o anumită destinație, sau credite legate, cînd privesc o anumită operație comercială); C.I. acordate de instituțiile financiare internaționale (F.M.I., B.I.R.D., Băncile regionale de dezvoltare etc.); eurocredite; credite comerciale de export; b) După natura lor — C.I. în mărfuri (creditele de export acordate de furnizor); C.I. în bani (în special credite bancare cu toate formele lor); c) După costul creditului — C.I. cu dobîndă fixă (credite guvernamentale, credite de export, unele credite bancare); C.I. cu dobîndă variabilă în funcție de L.I.B.O.R. (eurocredite); d) După gradul de garanție a rambursării — C.I. negarantate (vînzare prin credite fără garanții); livrarea de mărfuri în consignatie; vînzarea prin incaso documentar); C.I. garantate (prin scrisoare de garanție bancară, cambie acceptată și avalizată, ipotecă, sau prin credit documentar); e) După modul de mobilizare a fondurilor — C.I. mobilizate de bănci (credite în cont curent, credite prin emisiune de obligațiuni, credite acordate de consorții bancare); C.I. mobilizate de comercianți (credite furnizor etc.); C.I. prin mobilizări speciale (leasing, forfetare, factoring), C.I. a luat o deosebită amploare în schimburile internaționale cu mașini și utilaje; în prezent, peste 70 la sută din exportul mondial de mașini, utilaje și echipamente industriale se realizează pe credit. În ultimul timp o luat o anumită extindere acordarea de credite și la exportul produselor chimice, bunurilor de consum etc. C.I. mal este folosit la finanțarea lanțurilor de plăți, sau pentru alte operațiuni externe.

În R.S. România, relațiile de credit cu străinătatea se stabilesc pe bază de contracte comerciale internaționale, acorduri, convenții și alte înțelegeri internaționale. Acordarea și primirea de credite externe se efectuează prin bănci, întreprinderi de comerț exterior și alte unități economice autorizate, în condițiile legii. Resursele financiare necesare întreprinderilor pentru acordarea de credite, inclusiv în cadrul acordurilor și convențiilor interguvernamentale se asigură prin credite bancare, iar disponibilitățile din creditele externe primite se utilizează potrivit prevederilor din planul de credite. (M.I.).

**EUROCREDITE** — Credite acordate pe europiețe, în eurovalute, pe termen mediu (de obicei 5 ani), de către una sau mai multe bănci din circuitul eurovalutelor. Dobînda percepută pentru eurocredite se calculează prin adăugarea unei marje suplimentare la rata dobînzii existente pe piața eurovalutelor (L.I.B.O.R.). Marja suplimentară de dobîndă diferă în funcție de bonitatea beneficiarului de credit, ea variînd de la cîteva zecimi de procent la cîteva procente.

Eurocreditele au luat o deosebită amploare în ultimii ani. Alături de întreprinderi private, guvernele a tot mai multe țări au devenit beneficiare de eurocredite. Eurocreditele sînt utilizate, în principal, pentru finanțarea diferitelor operațiuni de comerț exterior, iar în cazul cînd beneficiarii sînt guvernele, pentru finanțarea deficitelor din balanța de plăți. În cazul țărilor în curs de dezvoltare, care s-au văzut nevoite să apeleze la ele pentru finanțarea deficitelor din balanțele de plăți, eurocreditele au dus la agravarea datoriei lor externe, datorită condițiilor relativ oneroase în care sînt acordate (dobînzii ridicate, perioade scurte de rambursare etc.).

**EUROVALUTE.** — Valute convertibile care circulă pe europiețe, în afara sistemului bancar al țării de origine. Dollarul care circulă în afara S.U.A. se numesc eurodolari și reprezintă ponderea principală (cca. 80 la sută), în totalul eurovalutelor. Mărcile vest-germane care circulă în afara sistemului bancar din R.F. Germania se numesc euromărci, francii elvețieni care circulă în afara Elveției, se numesc eurofranci elvețieni, guldeni olandezi, euroguldeni olandezi, francii francezi, eurofranci francezi, lirele sterline, eurolire sterline etc. Principalele operațiuni financiare care se efectuează cu eurovalute sînt formarea, transformarea și transferarea depozitelor bancare. De exemplu, o bancă londoneză poate primi de la un comerciant vest-german o sumă de mărci spre depozitare în cont curent, creînd, în consecință, un depozit la vedere în euromărci vest-germane; acest depozit poate fi ulterior transformat într-un depozit bancar la termen (1, 3, 6 sau 9 luni) pentru obținerea unor dobînzii mai mari, sau poate fi transferat altei bănci, eventual sub forma unui depozit în eurodolari pentru obținerea avantajelor rezultate din modificarea cursurilor de schimb. Băncile din circuitul eurovalutelor (eurobănci) sînt bănci private care urmăresc maximizarea profitului, în special prin recurgerea la operațiuni de arbitraj valutar. Rata dobînzii la depozitele reciproce constituie de către băncile din circuitul eurovalutelor, denumită LIBOR, este considerată reprezentativă, fiind baza de calcul pentru ratele dobînzii la creditele și împrumuturile internaționale pe termen mediu și lung.

Mugur ISĂRESCU

## Conjunctura economică internațională

### Cererea de energie pe plan mondial

Începînd cu anul 1973 (anul declanșării crizei energetice), viitorul cererii de energie, atît pe plan mondial, cît și în diversele regiuni ale lumii constituie subiectul a numeroase studii și estimări.

Unul dintre cele mai recente studii care abordează această problemă este cel intitulat „Previțiuni referitoare la cererea de energie în țările industrializate și în țările în curs de dezvoltare în perspectiva anului 1990”, elaborat de Institutul de cercetări economice din Zürich. Cifrele avansate de acest studiu (tabel nr. 1) privind consumul de energie primară pe plan mondial evidențiază cîteva aspecte caracteristice:

— accelerarea progresivă a consumului energetic pe plan mondial;

— adîncirea inegalității dintre diversele regiuni ale globului în ceea ce privește evoluția consumului energetic;

— existența unor ritmuri diferite de creștere a consumului energetic în diversele regiuni ale globului.

Majoritatea resurselor existente se caracterizează prin condiții dificile de exploatare, legate de adîncimea, conținutul redus în substanță, situarea lor în regiuni greu accesibile etc. Perspectivele diverselor surse de energie primară sînt destul de neomogene, remarcîndu-se următoarele aspecte:

— în cazul țitelului există un număr destul de mare de mici cîmpuri petroliere, majoritatea localizate în țările în curs de dezvoltare și presupunînd costuri ridicate de exploatare;

— în cazul gazelor naturale ritmul descoperirilor și importanța lor sînt mai accentuate decît în cazul țitelului, principala problemă ridicată fiind aceea a găsirii unor soluții de transport mai economice;

— cărbunele reprezintă o resursă energetică cu perspective destul de promițătoare, atît din punct de vedere al rezervelor, cît și al costului exploatarei, care este mai scăzut, comparativ cu cel al celorlalte resurse. Singurul impediment major în calea dezvoltării utilizării acestei resurse îl reprezintă concentrarea geografică foarte pronunțată a rezervelor existente;

Tabelul nr. 1

Previțiuni referitoare la evoluția consumului de energie primară pe plan mondial, în perioada 1981—2020

Regiunea	Ritm mediu anual de creștere 1971—1981 (%)	consum 2020 TJ	Ritm mediu anual de creștere 1981—2020 (%)
Țări capit. dezvoltate	1,1	7,2 34,3	1
Țări socialiste	3,95	6,0 28,6	2
Țări în curs de dezvoltare			
— exportatoare de petrol	6	5,0 23,8	4,5
— neexportatoare de petrol	7,2	2,8 13	5,1
Total	2,5	21,0 100,0	2,2

Notă : TJ (tarra joull) =  $10^{12}$  joull.

Sursa : BP Statistical review. Prof. Bruno Frisch.

— energia nucleară, deși reprezintă o resursă energetică care înregistrează creșteri continue, deține totuși o pondere redusă în consumul total de energie primară, principalele impedimente în calea dezvoltării utilizării sale reprezentându-le investițiile aferente foarte mari, ca și problemele de ordin economic și social ;

— formele de energie reînnoibilă, deși au înregistrat ritmuri de creștere foarte susținute (mai ales după declanșarea crizei energetice), par să aibă puține șanse ca ponderea lor să depășească 10—15 la sută pînă la sfîrșitul perioadei analizate.

Declanșarea crizei energetice a reliefat, pe lângă necesitatea punerii în evidență a unor noi resurse energetice, și nevoia creării unor tehnologii care să utilizeze cât mai eficient energia. În ciuda eforturilor susținute făcute pe plan mondial după declanșarea crizei energetice în domeniul tehnologic, noile tehnologii s-au dezvoltat aproape în exclusivitate în țările industrializate. Dintre caracteristicile noilor tehnologii apărute se remarcă dezvoltarea lor prioritară pe baza nevoilor specifice ale țărilor industrializate, absența interesului din partea companiilor private din țările industrializate de a le transfera în țările în curs de dezvoltare, dacă nu întrevăd un profit imediat și mai ales necesitatea unor investiții extrem de importante pentru dezvoltarea lor.

Evaluarea cererii de energie pe plan mondial pe perioade de timp îndelungate prezintă numeroase dificultăți legate de faptul că, nici interdependențele dintre creșterea economică și consumul de energie și nici gradul în care introducerea noilor tehnologii (superioare din punct de vedere al eficienței consumului energetic) afectează consumul energetic nu pot fi cuantificate cu un grad de certitudine ridicat.

În scopul depășirii acestor dificultăți multe din studiile care abordează subiectul cererii de energie utilizează construirea de scenarii. Aceste scenarii, fie că pornesc de la o cerere de energie pe locuitor preconizată ca necesară pentru un nivel al populației globului la o anumită dată, fie că utilizează metoda estimării veniturilor sau a ritmurilor de creștere a acestora, efectuându-se diverse ipoteze în ceea ce privește energia necesară pentru obținerea unei unități de venit\*).

În continuare se va încerca exemplificarea celor două metode, pornindu-se de la datele furnizate de studiul referitor la cererea de energie, elaborat de Institutul internațional pentru analiza sistemelor aplicate (IIASA), studiu care estimează că populația globului în perspectiva anului 2030 va fi de 8 miliarde de locuitori. Conform primei metode de evaluare a cererii de energie, pentru o cerere prezumată de energie pe locuitor de 3 KW, cererea totală de

energie în anul 2030 va fi de  $24 \times 10^{12}$  W(24TW\*\*), iar pentru o cerere prezumată de energie pe locuitor de 5 KW, cererea totală de energie în anul 2030 va fi de 40 TW.

Deci, conform primei metode de evaluare a cererii de energie, cererea totală de energie la un moment dat poate fi calculată prin înmulțirea cererii de energie pe locuitor cu cifra estimată pentru populația globului la data respectivă.

Cea de-a doua metodă de estimare a cererii de energie pornește, după cum s-a arătat, de la o creștere prezumată a PNB-ului pe plan mondial, ritmul mediu anual de creștere, conform prevederilor O.N.U. privind „Cel de-al treilea Deceniu al Dezvoltării“\*\*\*), preconizându-se să fie 7% pentru țările în curs de dezvoltare cu venituri scăzute, 2% pentru țările industrializate și 3% pe plan mondial. Pornindu-se de la faptul că valoarea PNB-ului pe plan mondial era în anul 1979 de 9874 mrd \$ și aplicându-se ritmul de creștere considerat de 3%, se obține o valoare a PNB-ului de 44.600 mrd \$ în perspectiva anului 2030 (în prețuri ale anului 1979). În continuare se ia în considerație pentru aproximarea cererii totale de energie, valoarea actuală a indicatorului consum de energie (0,92), obținându-se astfel cifra de 41 TW pentru cererea totală de energie în perspectiva anului 2030.

După cum se poate constata, rezultatul obținut prin utilizarea celei de-a doua metode este foarte apropiat de cel care s-ar fi obținut prin intermediul primei metode expuse, în condițiile în care consumul de energie pe locuitor ar fi fost de 5 KW, iar nivelul populației de 9 miliarde.

Presupunându-se că ritmul mediu anual de creștere al PNB-ului pe plan mondial ar fi fost 4% (cifră propusă de O.N.U. pentru „cel de-al doilea Deceniu al dezvoltării“) deci valoarea calculată a PNB-ului pe baza acestui ritm ar fi atins cifra de 73 000 mrd \$ în anul 2030, iar indicatorul consum energetic/PNB s-ar fi îmbunătățit ajungînd la valoarea de 0,5, cererea totală de energie în perspectiva anului 2030 ar fi de 36,5 TW.

Calculule prezentate pentru aproximarea consumului energetic în perspectiva anului 2030 nu reprezintă de fapt previziuni în sensul strict al termenului, ci numai exemplificări menite să conducă la obținerea unor concluzii plauzibile. Astfel, dacă Națiunile Unite propun ca obiectiv în cadrul celui de-al III-lea Deceniu al dezvoltării, ritmuri medii anuale de creștere a PNB-ului de 2—3%, iar populația în anul 2030 se preconizează că va fi cuprinsă, între 8 și 11,5 mrd, chiar în condițiile îmbunătățirii indicatorului consum energetic/PNB de la valoarea actuală de 0,92 la 0,5, aplicîndu-se algoritmul de calcul expus mai sus s-ar obține o cerere totală de energie cuprinsă între 25 și 36 TW.

Aplicarea aceluiași algoritm de calcul pentru perioada analizată (1981—1990) conduce la rezultatul că cererea totală de energie pe plan mondial, în perspectiva anului 1990 va fi cuprinsă între 11 și 12 TW.

Iolanda VASILESCU  
I.E.M.

\*) Practic se calculează indicatorul consum energetic/PNB

\*\*) TW = terra watt =  $10^{12}$  watt

\*\*\*) „Die Strategie für die Dritte Entwicklungsdekade, Abschn II, Gesamt und Einzelziele“ în: Entwicklungspolitik, Materialien nr. 68 mai 1981, p. 8.

## Piața mărfurilor de bursă

### Hedging

Datorită amplorii pe care în zilele noastre o cunoaște activitatea diverselor burse din toată lumea, s-a ajuns ca un număr deosebit de mare de producători de produse prelucrate și de materii prime să fie obligați să participe la activitatea la bursă, dacă nu doresc cu bună știință să se lase neprotejați față de fluctuațiile prețurilor la dispo-

nibil. Într-adevăr, pe de o parte datorită complexității tot mai mari a produselor prelucrate, care înglobează un număr din ce în ce mai ridicat de materii prime (ce cotează la burse), întreprinderile realizatoare de produse prelucrate nu își pot asuma riscul de a-și vinde produsele la prețuri relativ fixe (comparativ cu cele ale materiilor prime ce fluctuează zilnic și care pot cunoaște în intervale scurte, de câteva zile-săptămâni, aprecieri/deprecieri spectaculoase) și de a se aproviziona la prețuri superioare celor pe care le-am avut în vedere la stabilirea costurilor lor de producție/prețurilor lor de vânzare. Pe de altă parte, producătorii de materii prime nu își pot permite să-și vadă compromise planurile de dezvoltare (fundamentate pe baza unor încasări estimate pentru viitor aproximativ în baza prețurilor de azi) datorită evoluției incontroleabile a prețurilor și în consecință participă la bursa pentru a-și apăra interesele pe piața mărfii fizice. Astfel în întreaga lume producătorii de produse electrotehnice (cumpărători de cupru, aluminiu, zinc etc.), de produse alimentare (cumpărători de zahăr, cafea, cacao, uleiuri vegetale etc.), crescătorii de animale (cumpărători de furaje ai căror compuși cum ar fi cereale, șrot de soia etc.) apelează la hedging.

În „COMMODITY TRADING MANUAL“ (Manual de comercializare a mărfurilor) publicat de Bursa din Chicago în 1980, găsim următoarea definiție a hedgingului:

„Inițierea unei poziții pe piața futures în scopul înlocuirii temporare a unei vânzări sau cumpărări de marfă fizică, vânzarea de contracte la termen în anticiparea unor vânzări viitoare de marfă efectivă ca o protecție împotriva unor posibile scăderi de prețuri sau cumpărarea de contracte la termen în anticiparea unor cumpărări viitoare de marfă cash ca o protecție împotriva unor posibile creșteri viitoare ale costurilor“.

Fără folosirea hedgingului orice producător/comerciant din cel anterior amintiți se află angajat fără acoperire în speculații, fie că este conștient sau nu (cu sau fără voia sa) în implicațiile pe care le poate avea speculația pentru situația sa financiară.

Această primă abordare, și cea mai importantă, a hedgingului, aceea de protecție a obiectivelor bazată pe o anumită structură de preț de achiziție / de vânzare, ca de altfel și cea care privește hedgingul ca operațiune fără substanță (specială) se bazează în principiu pe marea similitudine existentă între evoluțiile prețurilor la termen (futures) pentru un produs la bursă și ale prețurilor pentru același produs însă pe piața de marfă efectivă (cash). Evoluția aproape paralelă a prețurilor cash cu cele futures se datorează faptului că marfa reprezentată de un contract futures se poate transforma, la expirarea termenului respectiv, în marfă efectivă, de o calitate standard cunoscută de toți cei interesați, disponibilă la un anumit punct de livrare. Într-adevăr, la expirarea unui termen de livrare la bursă comercianții care au cumpărat pe piața futures contracte la termenul respectiv pot fi solicitați să preia marfa respectivă (și în acest fel să-și acopere poate vânzări anterioare) în timp ce comercianții ce au vândut la bursă — contracte pentru termenul respectiv — trebuie să facă dovada că au depus în locurile autorizate cantitățile de marfă, la calitatea standardizată, pe care le-au vândut pe piața futures (cantități ce poate le-au cumpărat anterior de pe piața cash). Cu cât termenul futures este mai apropiat cu atât evoluția sa va fi mai apropiată de cea a prețurilor de pe piața cash, aceasta întrucât factorii aleatorii afectând un preț la termen au influențe minime pentru termenul cel mai apropiat, fiind preponderenți factorii cunoscuți.

Întrucât hedgingul se bazează tocmai pe similitudinea marcantă existentă între prețurile futures și cele pentru marfă efectivă, datorită acestei similitudini „o poziție“ adoptată pe piața la termen va contrabalansa în mare măsură „o poziție“ pe piața efectivă, respectiv o pierdere pe piața efectivă va fi aproape acoperită de un câștig pe piața la termen și invers (o pierdere pe piața la termen va fi aproape acoperită de un câștig pe piața cash).

Datorită acestui procedeu, cel ce utilizează hedgingul, comerciantul este protejat de evoluțiile potrivnice masive ale

prețurilor și rămâne să suporte numai efectele pe care le are evoluția diferenței dintre prețurile cash și cele futures.

Acest mod de abordare a hedgingului, și anume de protecție a obiectivelor stabilite prin plan contra mișcărilor contrare masive ale prețurilor este prezentat în următoarele exemple.

Să presupunem că un producător agricol are nevoie să obțină pe cerealele din recolta sa un anumit preț X care să-i asigure acoperirea costurilor și obținerea unui beneficiu necesar îndeplinirii obiectivelor sale viitoare. El nu are nevoie să aștepte pînă la stringerea recoltei pentru a-și vinde produsele la prețul dorit X. Întrucît pînă atunci diverse cauze pot determina scăderea considerabilă a prețurilor, și în consecință împiedica realizarea planurilor de dezvoltare ale producătorului agricol, în momentul în care pe piața la termen cerealele de tipul celor produse de respectivul producător, sînt tratate, dacă nu la prețuri superioare, atunci cel puțin similare celui care i-ar asigura recuperarea costurilor și obținerea beneficiului, agricultorul poate proceda la vânzarea la termen a unei cantități de marfă egală cu cea pe care estimează că o va obține.

În acest fel el are asigurat un preț apropiat de cel optim „X“. Dacă pînă la recoltare prețurile pentru marfa efectivă creac, ciștigul pe care-l va realiza din vânzarea recoltei la prețuri mai mari ca „X“ va acoperi, în cel mai rău caz aproape integral, pierderea înregistrată prin cumpărarea pe piața la termen la prețul mărit de X a cantității de marfă necesară acoperirii vânzării sale anterioare. Dacă însă prețurile pentru marfă fizică scad, la veniturile realizate din vânzarea recoltei sale se adaugă diferența favorabilă obținută prin cumpărarea la prețuri mai mici ca X a cantității de marfă necesară pentru acoperirea vânzării la termen anterioare (efectuate la prețuri aproape egale cu X).

Acest exemplu, evidențiază că în ipoteza în care nu s-ar fi executat hedge (ignorînd cazul favorabil cînd prețurile ar fi crescut) scăderea prețurilor pentru cereale s-ar fi dovedit a avea efecte profund negative pentru agricultor, care ar fi putut să se găsească în situația nu numai de a nu obține beneficiul dar de a nu-și recupera nici cheltuielile.

În privința necesității efectuării de hedge de către întreprinderile industriale, consider că exemplul următor este elocvent.

O întreprindere ce realizează motoare electrice pentru aparate de uz casnic primește comenzi interne și externe pentru un întreg an de producție. Dacă dorește să nu-și afecteze competitivitatea externă va trebui, pentru protecția împotriva posibilitelor creșteri ale prețurilor elementelor din cupru, zinc, aluminiu, să nu facă cumpărări de materie primă efectivă (acțiune ce i-ar mări costurile de depozitare, finanțare a stocurilor mari de marfă etc.) ci să procedeze la cumpărarea de contracte la termen pentru cantitățile de materie primă necesare în viitor în producție. Atunci cînd va avea nevoie în producție de cuprul, aluminiul, zincul efectiv va proceda la cumpărări pe piața fizică urmînd a acoperi eventualele diferențe nefavorabile (între costul avut în vedere la stabilirea prețului de vânzare și cel final din ziua cumpărării) prin ciștigurile realizate pe piața la termen (din vânzarea la prețuri mai mari a contractelor la termen achiziționate în momentul trecut în care n-a cunoscut necesarul pentru producție).

Un alt domeniu în care se impune cu stringență necesitate efectuarea de hedge este cel al comerțului cu cereale / oleaginose și în general al comerțului propriu-zis cu orice produse de bursă.

Astfel, un comerciant spre a se feri de efectele dezastuoase pe care le-ar avea pentru el o creștere de prețuri pentru o cantitate de marfă pe care el s-a angajat să o livreze unor beneficiari, dar pentru care nu a găsit încă furnizorii care să-i asigure marfa în condițiile cerute de el, simultan vânzării sale pe piața de marfă efectivă, comerciantul va trebui să procedeze la cumpărarea la termen a unei cantități de marfă egală cu cea vîndută pe piața efectivă.

În acest fel el se protejează, în cea mai mare parte, împotriva unei creșteri de prețuri pe piața la disponibil, întrucât la cumpărarea la preț mai mare decât cel de la vânzarea sa a mărfii fizice pentru a-și îndeplini obligația de livrare va folosi și sumele câștigate prin vânzarea (la prețuri mai mari decât cele de achiziție) a mărfii cumpărate pe piața la termen. În acest fel el va face față cu succes evoluției potrivnice lui a prețurilor pe piața la disponibil.

În mod similar dacă un comerciant ar achiziționa pe piața la disponibil o cantitate de cereale în vederea vânzării ulterioare la un preț mai ridicat, iar piața ar urma o evoluție contrară, (respectiv prețurile ar scădea) fără ca el să fi reușit să vîndă, comerciantul ar înregistra o pierdere care poate l-ar obliga să părăsească domeniul de activitate. De aceea, pentru a evita această situație, simultan cu vânzarea pe piața la disponibil, comerciantul procedează întotdeauna la cumpărarea pe piața la termen a aceleiași cantități de marfă pentru același termen de livrare. Chiar dacă prețurile la disponibil ar scădea față de prețul său de cumpărare, dacă a efectuat hedge, situația financiară a acestui comerciant nu este influențată deosebit.

Datorită cumpărării pe care a efectuat-o pe piața la termen comerciantul va fi în măsură să revîndă această cantitate la un preț mai mare și să folosească diferența favorabilă la cumpărarea mărfii efective la un preț mai mare (decît aproximativ cel de vânzare).

Din exemplele de mai sus a reieșit cu claritate cum piața la termen (futures) trebuie să fie folosită de toți cei care activează pe piața la disponibil (cash) a diverselor produse.

Efectuarea de vânzări / cumpărări numai pe piața cash (neținînd cont de ipoteza obținerii de câștiguri și acoperiri ce nu modifică substanțial situația financiară a unui participant pe piață), comportă riscul considerabil al înregistrării unor pierderi ce pot conduce la încetarea activității respectivului. Lipsa acțiunilor de minimizare a influențelor negative asupra activității comerciale poate pune în pericol pe cel ce comercializează mărfuri de bursă. În practica internațională necesitatea efectuării de hedge pentru protejarea / asigurarea atingerii obiectivelor este recunoscută și încurajată prin sumele mai mici cerute de regulamentele burselor pentru poziții de hedge decît pentru simple poziții speculative ca și prin încurajarea de către bănci a protejării prin hedge a valorii stocurilor de marfă nevîndută / neîntrată în producție, recoltelor etc.

ec. Petre DUMITRU

pensație și cumpărare în contrapartidă; variante ale tranzacțiilor de compensație sînt:

— compensația în sensul strict al termenului, care se caracterizează prin:

— se elaborează un singur contract, care stabilește livrările și livrările în contrapartidă;

— exportatorul va fi plătit în mod normal prin mijloace de plată pentru ceea ce depășește proporția de livrări de produse în contrapartidă, iar pentru partea de plată primită sub formă de produse, el va trebui să aștepte pînă cînd acestea vor fi vîndute contra mijloacelor de plată; pentru perioada de așteptare, exportatorul are nevoie de o finanțare;

— facturarea se face într-o monedă convertibilă convenită;

— angajamentul de compensație poate fi transferat unei terțe părți;

— cumpărările în contrapartidă (counterpurchases, contre-achats, Gegengeschäfte) pot fi succint caracterizate prin:

— se întocmesc două contracte legale separate, care funcționează separat unul de altul; unul guvernează vânzarea și prevede plata pe deplin în valută, în timp ce cel de-al doilea conține o clauză generală de angajament de cumpărare în contrapartidă de produse, într-un anumit interval de timp, rareori stabilind și tipul de produse;

— fiecare dintre cele două livrări sînt plătite separat;

— cele două operațiuni nu trebuie în mod necesar să fie sincronizate;

— facturarea este făcută într-o valută convertibilă convenită;

— de regulă se trece o clauză care acoperă transferul către o terță parte.

Această operațiune de cumpărare în contrapartidă de mărfuri pentru importuri are cîteva variante și anume:

— precompensare (anticipatory purchases, linkage deals, achats anticipés, compensations préventives; Junktingeschäft);

— tranzacții paralele (parallel transactions, opérations dites parallèles, Parallelschäfte) sau countertransactions, transactions avec counterpartie, Aufлагengeschäfte);

— cumpărări în contrapartidă ca parte a unui aranjament general (long term commercial framework agreements; contre-achats dans le cadre d'un arrangement global, accords d'échange de produits; lettre d'intention).

B. Tranzacțiile din categoria de compensație industrială:

a) Aranjamentele de cumpărare a producției realizate (buy-back arrangements; accord de rachat; arrangements de rachat de la production; Rückkaufgeschäfte) sînt caracterizate prin:

— implică de regulă valori ridicate, fiind cele mai mari contracte de furnizare cu echipament și tehnologie;

— există o legătură directă între produsul furnizat și produsele preluate în contrapartidă;

— decalajul în timp între livrarea utilajului și cea a contrapartidei poate fi mare;

— datorită acestui decalaj mare de timp, sînt necesare prevederi pentru un credit separat, care să permită furnizorului să-și acopere cheltuielile;

— în unele cazuri, valoarea produselor preluate ca contrapartidă este mai mare decît valoarea furnizată atît pentru a acoperi cheltuielile financiare și „costurile locale”, cit și pentru că exportatorul, furnizor de instalații, este interesat să fie aprovizionat cu materii prime sau produse energetice.

b) Alte forme de tranzacții din categoria de compensație industrială se referă la acordul cadru, care acoperă și alte aspecte, determinînd relația dintre parteneri pe o perioadă lungă de timp.<sup>29)</sup>

Tendințe și orientări de viitor privind evoluția comerțului internațional în contrapartidă.

Comerțul internațional în contrapartidă a evoluat în contextul actualei crize economice mondiale și al existenței unor diferențe în mecanismele economice ale diferitelor grupe de țări: țări capitaliste dezvoltate, țări în curs de dezvoltare, țări socialiste, care sînt însă cuprinse — în con-

## Noțiuni, termeni, operațiuni

### Operațiuni în contrapartidă

#### 3. Tranzacțiile din categoria de compensație comercială:

a) Tranzacții de barter (barter transactions — în engleză, transactions de troc — în franceză, Bartergeschäfte — în germană), ca forma cea mai simplă de tranzacție în contrapartidă, implicînd schimb direct de marfă contra marfă, fără decontare financiară și deci fără transfer de fonduri. Aceste tranzacții se caracterizează prin:

— se încheie un singur contract care conține prevederi despre ambele livrări;

— nu există facturare în valută convertibilă și nici transferuri financiare, ci este pur și simplu un flux în două sensuri de mărfuri;

— nu se implică în operațiune nici o terță parte;

— schimbul de mărfuri are loc în general simultan sau într-un interval scurt de timp.

b) Tranzacții de compensație (compensation deals, transactions de compensation, Kompensationsgeschäfte) și, de asemenea, termenii de cumpărări legate (linked purchases, contreparties, achats liés); adesea se fac confuzii între com-

textul sporirii interdependențelor dintre țări pe plan economic internațional — în cadrul diviziunii mondiale a muncii, avind caracter unitar universal. Recurgerea la tranzacții comerciale fără intermediul mijloacelor de plată, prin plata importurilor cu contrapartizi de mărfuri a constituit de mult o cerință obiectivă de desfășurare a schimburilor comerciale internaționale. Actuala criză economică mondială a amplificat mult, dar nu a produs aceste schimburi. Ele au existat și înaintea izbucnirii în formă acută a crizei fizionomiei relațiilor economice internaționale și vor continua să fie necesare și în cazul în care pe planul creșterii economice s-ar depăși actuala situație de stagnare și criză ce se manifestă practic în întreaga lume. Recesiunea occidentală, adică acea criză sectorială din cadrul crizei economice mondiale, care se referă la criza tipului de creștere economică, ar putea fi depășită în timp, creșterea economică putând cunoaște, cel puțin cu caracter ciclic, pentru anumite perioade de timp, o reînviore. Odată cu aceasta însă, comerțul în contrapartidă nu ar dispărea, întrucât el este legat în special, de alte aspecte sectoriale ale crizei economice mondiale și anume de criza sistemului comercial, a relațiilor financiar-valutare internaționale, a creditului internațional etc.

În același timp, comerțul internațional în contrapartidă va cunoaște în viitor o evoluție semnificativă legată de dezvoltarea tehnicilor de desfășurare a schimburilor, de menținere și chiar amplificare a necesităților de a conlucra între țări cu orinduri sociale diferite și cu grade de dezvoltare diferite. Constituind și o modalitate de evitare sau cel puțin de diminuare a incidențelor recrudescenței protecționismului comercial, comerțul în contrapartidă va oferi și în viitor o alternativă atractivă în raport cu schimburile comerciale restricționate, obstrucționate de obstacole artificiale, cu caracter tarifar și netarif. Aceasta cu atât mai mult cu cât deja compensația comercială, preluarea de contrapartidă de marfă, constituie tot mai mult un element definitiv al politicilor comerciale aplicate de mereu mai multe state.

Fiind direct legat de situația financiar-valutară a țărilor, comerțul în contrapartidă va fi și în viitor o cerință majoră a țărilor fără monedă convertibilă. În special țările care au o datorie externă ridicată vor dori și în viitor să recurgă la acest mod de desfășurare a relațiilor comerciale, avind în vedere perspectiva de menținere a insuficienței lichidităților internaționale în cazul țărilor debitoare, care trebuie să facă față poverii datoriei externe. În aceste condiții, în perspectiva viitorului previzibil se poate aprecia că va spori preocuparea pentru comerțul în contrapartidă, în special din partea țărilor în curs de dezvoltare. Așa cum s-a menționat deja, în ultimii ani principalele promotoare ale comerțului în contrapartidă au devenit țările în curs de dezvoltare. Așadar, majoritatea relațiilor în contrapartidă tind să fie localizate în dimensiunea „Nord-Sud” a relațiilor economice internaționale și nu în cea „Est-Vest”, așa cum era caracteristică până de curând.

În comerțul internațional în contrapartidă se evidențiază mutații structurale profunde, care se vor accentua în viitor. În timp ce în deceniile trecute caracteristic era schimbul de produse prelucrate superior și tehnologie (mașini, utilaje, instalații complexe, licențe know-how etc.) din partea țărilor capitaliste dezvoltate contra bunuri de consum și semifabricate, mai ales din țările socialiste europene, în viitor se va extinde schimbul între produsele prelucrate exportate de țările dezvoltate contra materii prime și produse energetice din țări în curs de dezvoltare.

O extindere va cunoaște în viitor și comerțul în contrapartidă dintre țările în curs de dezvoltare și între acestea și țările socialiste. Se întrevede și schimbarea orientării geografice a comerțului internațional în contrapartidă. Majoritatea schimburilor în contrapartidă nu vor mai fi concentrate în cadrul comerțului intraeuropean (între țările capitaliste și țările socialiste membre ale Comisiei Economice O.N.U. pentru Europa), ci se vor extinde spre țările în curs de dezvoltare din Asia de sud-est, Africa, America Latină.

O orientare însemnată a comerțului internațional în contrapartidă se referă la sporirea dimensiunii tranzacțiilor, ca

și a caracterului relațiilor dintre partenerii comerciali. Tranzacții — inclusiv cu participarea directă a guvernelor, a marilor întreprinderi de stat și a societăților transnaționale — de mari valori vor da stabilitate sporită relațiilor dintre parteneri, imprimind un caracter de durată, de relații pe termen lung, conducind la scăderea rolului și ponderii tranzacțiilor comerciale întâmplătoare, de o singură dată.

După cum se știe, adesea se susține că tranzacțiile în contrapartidă vin în contradicție cu principiile de funcționare ale sistemului comercial internațional bazat pe multilateralitate și avind în centrul său drept cadru instituțional internațional Acordul General pentru Tarife Vamale și Comerț (G.A.T.T.). Așa cum am arătat și noi, comerțul în contrapartidă nu contravine prevederilor G.A.T.T., nefiind „ilegal” din acest punct de vedere. În același timp, sporirea comerțului în contrapartidă constituie desigur o sfidare la adresa funcționării defectuoase a sistemului comerțului internațional, disfuncțiilor care s-au dezvoltat în sistem. Ca și în alte domenii, în comerțul internațional contemporan, practica relațiilor a luat-o înaintea teoriei doctrinei. În viitor este de așteptat ca cerințele de dezvoltare a relațiilor comerciale internaționale sub formă de tranzacții în contrapartidă să impună o îmbunătățire și a doctrinei comerțului internațional, a teoriei comerțului internațional.

dr. Aurel DUȘAN  
dr. Aurel Ghibuțiu

<sup>2)</sup> East-Vest Trade, op. cit., partea I și II.

## O. C. D. E. Criterii de competitivitate

European Management Forum publică anual studiul intitulat „Raport asupra competitivității industriale”. Ultimul, apărut în 1983, elaborat după sondaje ample efectuate în țările membre ale O.C.D.E., alcătuiește un clasament bazat pe un număr de 245 de criterii grupate în 10 categorii de așa-numiți factori de competitivitate. Faptul că o mare parte a criteriilor (indicatorilor) sunt calculate pe locuitor asigură comparabilitatea datelor indiferent de mărimea țărilor. Factorii sunt enumerați mai jos.

1. **Dinamismul economiei**, definit ca: o creștere economică puternică, o producție industrială în expansiune favorabilă investițiilor, modernizarea întreprinderilor, transformarea structurală a industriei. Criteriile, în număr de 22, se referă la mărimea și ritmul de creștere a P.I.B., rezervele monetare, evoluția diferitelor ramuri industriale, a agriculturii etc. Clasamentul după acest factor are în frunte, în ordine, Japonia, S.U.A., R. F. Germania, Italia, Franța, Elveția.

2. **Eficiența industrială**. Cîteva din criteriile care o determină sint prețurile, costurile, productivitatea, investițiile industriale, mărimea valorii adăugate, orarul de lucru, absentelismul. Japonia ocupă primul loc, fiind urmată de Elveția, Austria, Olanda, Irlanda, S.U.A., Grecia, Turcia, R. F. Germania. În mod surprinzător Anglia, Belgia, Franța, Italia se clasează pe locuri mai puțin bune.

3. **Dinamismul pieții**. Este determinat pe baza unor criterii ca: cererea pieții (interne), investițiile în publicitate și în marketing, calitatea, concepția și designul produselor, promptitudinea livrărilor, calitatea serviciilor post-vnzare, controlul prețurilor, eficacitatea legislației privind cartelurile ș.a. Acest factor conduce la un clasament avind pe primele locuri S.U.A., Elveția, R. F. Germania, Japonia, Danemarca, Canada, Suedia, Olanda. În schimb Franța și Italia se găsesc abia pe locurile 16 și 17.

4. **Dinamismul financiar**, rezultat pe baza analizei mijloacelor financiare disponibile pentru investiții, a mărimii marjelor de profit și a unor aspecte ca: gradul de colaborare dintre bănci și întreprinderi, facilitatea mobilizării rapide de credite pentru noi „întreprinderi” industriale, atragerea economiilor populației spre investiții productive, politica fiscală și monetară, puterea financiară a întreprinderilor și băncilor. Clasamentul începe cu



Elveția, Japonia și S.U.A. Pe locurile următoare se găsesc Australia, R. F. Germania, Canada, Anglia.

5. **Resursele umane**, respectiv o populație activă, dinamică, educată, sănătoasă. Criterii sînt gradul de calificare a forței de muncă, date privind demografia, populația activă, mobilitatea profesională ș.a. Cele mai bine plasate sînt S.U.A., Japonia, Canada, Suedia, Australia, Elveția, Finlanda.

6. **Rolul redus al statului în economie**. Sînt avute în vedere mărimea cheltuielilor publice, a impozitelor, gradul de centralizare și de intervenție a statului, locul și mărimea întreprinderilor publice. În frunte se clasează S.U.A., Elveția și Canada.

7. **Resursele naturale și infrastructură**. Sînt considerate indispensabile pentru competitivitate „autosuficiența” în energie și materii prime, ca și dezvoltarea transportului, telecomunicațiilor și a circulației informațiilor. Primele locuri le ocupă S.U.A., Canada, Australia, Norvegia, Suedia și Anglia.

8. **Deschiderea spre exterior**. O legătură permanentă cu exteriorul, atît în ce privește comerțul cît și ideile, sînt primordiale. Criteriile le reprezintă importanța comerțului exterior, gradul de diversificare a exportului, raportul de schimb, favorizarea intrării investițiilor străine ca și investițiile în străinătate ale țării, călătoriile în străinătate etc. Locul întâi revine Olandei, urmată îndeaproape de Japonia, cu toate că aceasta din urmă este acuzată de a nu facilita suficient investițiile străine, aspect compensat prin punctajul mare obținut la celelalte criterii. În prima parte a clasamentului se mai află Elveția, Anglia, R. F. Germania, Belgia.

9. **Deschiderea spre viitor**. Capacitatea de a pregăti viitorul, atît la nivel tehnic cît și psihologic, este determinantă pentru un nivel înalt de competitivitate. Printre criterii se numără nivelul cheltuielilor de cercetare<sup>1</sup>, numărul de brevete raportat la numărul de locuitori,<sup>2</sup> numărul de roboți industriali<sup>3</sup>, capacitatea întreprinderilor de a exploata inovațiile, suplețea industriei, strategia pentru vi-

## Două lucrări în domeniul comerțului exterior

Recent, Institutul de Economie Mondială a publicat în colecția sa „Biblioteca de Economie Mondială” două noi lucrări cu caracter economic și juridic, rod al susținutei activități de cercetare desfășurate pe parcursul anului 1983. Prin problematica abordată și prin analizele întreprinse, ambele lucrări prezintă un interes major atît pentru specialiștii din sfera activității de comerț exterior și cooperare economică internațională, cît și pentru cercetători, cadre didactice și studenți.

Prima lucrare \*) abordează — pentru prima dată în literatura de specialitate din țara noastră — reglementările specifice aplicabile investițiilor de capital străin într-un număr de 23 de țări partenere comerciale ale R. S. României. Este semnificativ faptul că autorii nu își propun o simplă prezentare documentară a aspectelor specifice legate de efectuarea investițiilor străine în țările respective, ci propun cititorului o analiză comparativă a acestora. Meritul principal al lucrării este acela că reușește să trateze în mod unitar aspecte foarte diverse ale legislației și practicii existente în țările luate în considerare, precum: atitudinea generală a statelor față de capitalul străin și stimulentele sau restricțiile utilizate în acest domeniu; diversele proceduri de antamare și aprobare a efectuării de investiții străine (inclusiv fazele care trebuie parcurse și instituțiile implicate în acest proces); modalitățile specifice de concretizare a investițiilor străine (în special tipurile principale de societăți cu participare străină la capital, modalitățile de constituire, conducere și funcționare a acestora, reglementările privind transferul profiturilor și repatrierea capitalului etc.).

Pentru a conferi lucrării un cît mai pronunțat caracter analitic, autorii întreprind, în ultima parte a acesteia, o binevenită evaluare proprie a diverselor stimulente și restricții pe care le implică reglementarea investițiilor de capital străin în țările analizate.

Astfel concepută, bine structurată, de un bun nivel științific, lucrarea prezintă un dublu interes pentru cititori. În primul rînd, ea oferă acestora o bază concretă de cunoaștere și evaluare a posibilităților și condițiilor existente în cele 23 de țări pentru eventuala constituire a unor societăți mixte cu participare românească pe teritoriile acestora. În al doilea rînd, ea oferă, în mod sintetic, informații prețioase cu privire la experiența internațională în domeniul abordat, care pot fi luate în considerare în cadrul preocupărilor de continuă perfecționare a cadrului legal și organizatoric asigurat societăților mixte de producție și comercializare înființate pe teritoriul R. S. României.

A doua lucrare \*\*) abordează o problemă de interes major în condițiile noului mecanism economico-financiar și valutar în activitatea de comerț exterior, cea a exportului în contrapartidă. Într-o primă parte, lucrarea examinează motivațiile economice ale comerțului în contrapartidă, punîndu-se în relief faptul că această formă de comerț nu constituie o „invenție” nici recentă și nici a țărilor socialiste sau a țărilor în curs de dezvoltare — cum se afirmă uneori — ci o modalitate practică în toate țările lumii. Cea mai mare parte a lucrării este încă consacrată abordării problemelor juridice ale comerțului în contrapartidă, dintre care semnalăm: forme ale contractelor în contrapartidă; folosirea unuia sau a mai multor contracte; a-

portul între contractul cadru de export și contrapartida și contractele subsecvente; determinarea obiectului contractului de contrapartidă; durata de executare a contractului; clauza penală; garantarea executării obligațiilor de export; raporturile dintre întreprinderile române de comerț exterior în realizarea exportului în contrapartidă; probleme de drept internațional privat referitoare la contrapartidă.

În abordarea problematicii menționate, autorii au ținut seama nu numai de dispozițiile legale în vigoare, ci și de practica întreprinderilor române de comerț exterior și a firmelor străine în materie, precum și de opiniile exprimate în literatura juridică română și străină, urmărind să identifice și să fundamenteze soluțiile care dau satisfacție intereselor economiei și comerțului românesc. Scrisă la un bun nivel științific și bine documentată, lucrarea constituie un instrument util de lucru pentru juriștii și economiștii din sfera comerțului exterior.

dr. AL. DETEȘAN

\*) „Reglementarea investițiilor străine în unele țări partenere. Analiză comparativă” (autori: dr. Adrian Constantinescu — coordonator, Sofia Andreoiu, Angela Duțu și Costea Munteanu), Institutul de Economie Mondială (colecția „Biblioteca de Economie Mondială” nr. 62), București, 1984.

\*\*) „Exportul în contrapartidă. Probleme juridice” (autori: dr. Victor Babuc — coordonator, prof. dr. Ion Rucăreanu, Victor Tănăsescu, lector dr. Corneliu Birsan, dr. Adrian Constantinescu, Aurel Dumitrescu, asistent dr. Dragoș Sitaru)

tor a întreprinderilor ș.a. Japonia devansează toate celelalte țări. O urmează Elveția, R. F. Germania, Suedia, Austria, Olanda, S.U.A.

10. Consens și stabilitate socio-politică. Unul din criteriile este numărul zilelor de greve, care indică în ce măsură există o coeziune socială și o diferență rezonabilă între salarii. S-a recurs și la un sondaj în rândul populației pentru determinarea gradului de încredere în viitor. Elveția, Norvegia, Suedia și Japonia ocupă primele locuri. În schimb Irlanda, Anglia și mai ales Italia sînt plasate printre cele din urmă.

Cel 10 factori menționați, evaluați pe baza a 245 criterii, a permis calcularea unui punctaj care conduce la un clasament general al competitivității țărilor membre ale O.C.D.E., pe care ți redăm mai jos.

Locul  
Țara  
Punctajul (100 max.)

1. Japonia	91	5. Olanda	62
2. Elveția	88	6. Canada	60
3. S.U.A.	81	7. Australia	58
4. R. F. Germania	74	8. Finlanda	57

9. Suedia	56	16. Irlanda	39
10. Austria	56	17. Spania	33
11. Danemarca	51	18. Italia	29
12. Norvegia	49	19. Turcia	26
13. Anglia	46	20. Noua Zeelandă	25
14. Belgia-Luxemb.	46	21. Grecia	24
15. Franța	40	22. Portugalia	12

- 1) Cheltuieli de cercetare % din PIB (în 1980) : S.U.A. 2,3, Elveția 2,2, R.F.G. 2,1, Japonia 2,1, Anglia 2,1, Olanda 2,0, Franța 1,8
- 2) Nr. de brevete la 100.000 locuitori (în 1980) ; Japonia 33, S.U.A. 16, R. F. Germania 16, Franța 15, Grecia 11, Anglia 9, Belgia-Luxem. 9, Italia 3, Olanda 3.
- 3) Parcul de roboți număr (în 1982) : Japonia 13000, S.U.A., 6250, R. F. Germania 3500, Suedia 1300, Anglia 1152, Franța 950, Italia 700, Belgia 350, alte țări occidentale 1200.

Redica GHEORGHITA  
I.E.M.

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU

## CURIER ECONOMIC LEGISLATIV

### contract ECONOMIC

### Momentul și efectele eliberării transportului de către cărauș

În cadrul contractului avînd ca obiect transportul mărfurilor pe calea ferată, eliberarea transportului la destinație constituie principala obligație a căraușului. Ea implică, în același timp, deplasarea mărfurilor de la stația de expediție pînă la cea de destinație într-un anumit termen, ca și asigurarea integrității produselor în timpul transportului. Ca atare, nu este lipsit de interes să analizăm momentul în care are loc eliberarea mărfurilor de către cărauș, ca și efectele multiple pe care le produce eliberarea, respectiv preluarea produselor de către destinatar.

Potrivit art. 61 pct. 1 din Regulamentul de transport C.F.R., „calea ferată este obligată să elibereze destinatarului, în gara de destinație indicată de predător, scrisoarea de trăsură și marfa contra adeverinței de primire și contra plăților tuturor creanțelor rezultînd din scrisoarea de trăsură”.

Totodată, preluarea mărfurilor de la cărauș este o îndatorire a destinatarului. În acest sens, art. 49 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959 prevede că „destinatarul este obligat să primească mărfurile de la cărauș...”. Prin urmare, destinatarul nu este îndreptățit să refuze preluarea mărfurilor sub motiv că ele i-au fost livrate necontractual. Căraușul fiind un terț în ceea ce privește raportul juridic de furnizare, nu i se poate opune cu temel o asemenea împrejurare. Așadar, destinatarul-beneficiar are — și în această situație — obligația de a

prelua mărfurile, urmînd să reglementeze cu expeditorul-furnizor consecințele livrării unor produse necontractate.

Din prevederile reproduse ale Regulamentului de transport C.F.R. rezultă că achitarea taxelor de transport — atunci cînd asemenea taxe sînt în sarcina destinatarului — constituie o condiție pentru eliberarea transportului. Cu alte cuvinte, achitarea taxelor de transport și eliberarea transportului nu se confundă. Este motivul pentru care data eliberării transportului nu este în mod necesar identică cu data cînd s-au achitat taxele de transport.

Această concluzie este susținută azi de dispozițiile art. 35 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, dispoziții care întregesc prevederile citate ale Regulamentului de transport C.F.R., adaptîndu-le, totodată, la condițiile în care se desfășoară astăzi circulația mărfurilor. Astfel, la destinație, căraușul este obligat să procedeze — împreună cu angajatul destinatarului însărcinat cu primirea mărfurilor și a membrilor comisiei de primire ce eventual sînt de față — la cîntărirea mărfurilor în cazurile prevăzute de art. 29, la verificarea sigiliilor, a semnelor sau marcajelor, a mijlocului de transport, precum și a coletelor, la deschiderea mijlocului de transport și la verificarea sumară a conținutului său. Dacă totul este găsit în ordine, căraușul va elibera coletele sau va pune mijlocul de transport la dispoziția destinatarului pentru descărcare și va face mențiunea pe documentul de transport „predat fără urme de violare”.

Rezultă deci, că achitarea taxelor de transport către stația de destinație — confirmată prin aplicarea ștampilei corespunzătoare în rubrica rezervată acestei mențiuni în scrisoarea de trăsură — nu are valoarea atestării momentului cînd s-a eliberat transportul către destinatar.

Acest moment este marcat prin mențiunea făcută pe documentul de transport — astfel cum se va arăta mai

jos — în sensul că s-a predat transportul fără urme de violare. Dar eliberarea transportului, ca și atestarea acestui fapt, este precedată de verificarea pe care cărașul este obligat să o facă împreună cu delegatul destinatarului.

Această verificare, impusă de dispozițiile art. 35 din regulamentul amintit, are drept scop stabilirea modului în care cărașul a asigurat integritatea mărfurilor în timpul transportului și consemnarea chiar în acest moment anterior eliberării transportului a eventualelor nereguli în vederea cauzelor care le-au produs.

Verificarea la care ne referim are ca obiect, de regulă, doar examinarea mijlocului de transport și al conținutului.

Recintărirea se efectuează numai în mod excepțional și anume, în cazurile prevăzute de art. 29 din regulamentul amintit adică, atunci când se constată urme de violare, de sustragere, de scurgere, de pierdere sau de avariere, când mărfurile expediate în mijloace de transport complete au fost transbordate sau transvazate dintr-un mijloc de transport în altul și nu au fost cintărite la locul transbordării sau transvazării, când destinatarul sau delegatul expeditorului cer în scris recintărirea iar stația de destinație are posibilitatea de a o realiza.

În măsura în care la verificarea făcută în condițiile expuse nu rezultă nereguli, se procedează la eliberarea transportului de către căraș și preluarea lui de către destinatar, operațiune a cărei efectuare se atestă cu dată certă prin semnătura și mențiunea făcută de delegatul destinatarului pe adeverința de primire a scrisorii de trăsură și prin mențiunea corespunzătoare făcută de organul căii ferate pe unicatul scrisorii de trăsură.

În privința momentului eliberării transportului de către calea ferată sînt incidente și dispozițiile art. 37 din același regulament. Astfel, mărfurile transportate în mijloace de transport complete se consideră eliberate în momentul în care cărașul a pus la dispoziția delegatului destinatarului mijlocul de transport pentru descărcare. Expedițiile de vagoane complete care se cintăresc sau se descarcă pe liniile de garaj ale destinatarului se eliberează la punctul de joncțiune a liniei publice cu linia de garaj. Expedițiile de coletărie și mesagerii se consideră eliberate în momentul când delegatul destinatarului le preia efectiv de la căraș.

În ipoteza în care rezultă nereguli cu ocazia verificării efectuate conform art. 35 din regulamentul citat, transportul nu se eliberează decît după efectuarea constatărilor prevăzute de art. 36 din același regulament. Acest din urmă text legal cuprinde obligativitatea sesizării imediate a șefului unității de transport sau a înlocuitorului acestuia, ca și îndatorirea acestuia de a se prezenta de îndată pentru constatare.

Corecta determinare a momentului eliberării transportului se impune în considerarea efectelor pe care le produce acest act juridic. Ne vom referi, în continuare, la aceste efecte.

1. — Eliberarea transportului, respectiv primirea lui fără obiecțiuni de către destinatar, are semnificația îndeplinirii corespunzătoare a obligațiilor cărașului în ceea ce privește predarea transportului la destinație și integritatea mărfurilor care formează obiectul contractului de transport. Această consecință este în mod expres prevăzută de art. 35 alin. 2 din regulamentul menționat în urmă-

toarea formulare: Dacă totul este găsit în ordine, cărașul va elibera colete sau va pune mijlocul de transport la dispoziția destinatarului pentru descărcare și va face mențiune pe documentul de transport „predat fără urme de violare“.

Se învederează astfel importanța deosebită pe care o prezintă corecta efectuare a verificării prevăzute de art. 35 din regulamentul amintit, întrucît omisiunea de a efectua o asemenea verificare, ca și reformularea obiecțiunilor privitoare la starea reală a mijlocului de transport și a încărcăturii, poate atinge imposibilitatea angajării răspunderii cărașului, întrucît prin acceptarea preluării transportului fără obiecțiuni operează prezumția că transportul a fost în regulă la data eliberării.

Desigur este posibil ca ulterior să se constate unele nereguli care nu au fost sesizate cu prilejul verificării efectuate conform art. 35 din regulamentul menționat. În măsura în care acele nereguli nu puteau fi — în mod obiectiv — observate în cadrul primei verificări, angajarea răspunderii cărașului este totuși posibilă, în anumite condiții.

Astfel, art. 48 din regulamentul amintit, prevede că „din momentul eliberării mărfurilor transportate către destinatar, răspunderea cărașului pentru integritatea lor încetează“.

El răspunde însă față de destinatar, potrivit dispozițiilor cuprinse în prezentul capitol, pentru pierderea totală sau parțială, pentru micșorarea în greutate, pentru substituirea, diluarea, denaturarea, alterarea sau avarierea produselor, întîmplare în cursul transportului, chiar dacă acestea se constată după eliberarea produselor în cazurile și în condițiile prevăzute în actele normative în vigoare referitoare la transporturi“.

În situația la care ne referim, transportul fiind eliberat fără obiecțiuni, nu mai operează prezumția de culpă stabilită prin art. 38 din regulamentul citat în sarcina cărașului, prezumție în temeiul căreia acesta „răspunde de integritatea mărfurilor primite spre transport, din momentul primirii și pînă la eliberarea lor către destinatar“. Dimpotrivă, pentru a obține angajarea răspunderii cărașului, destinatarului îi revine sarcina probei în sensul de a dovedi că lipsurile constatate s-au produs în timpul transportului, datorită unor cauze imputabile cărașului.

2. — Art. 86 din Regulamentul de transport C.F.R. prevede că eliberarea, respectiv primirea mărfii de către destinatar stinge orice acțiune împotriva căii ferate întemeiată pe contractul de transport.

Una dintre excepțiile pe care chiar regulamentul o prevede de la această regulă se referă la situația executării contractului de transport cu întîrziere. Astfel, acțiunea nu se stinge „în caz de reclamație pentru întîrziere, cînd reclamația e făcută într-un termen de maximum 14 zile, afară de ziua primirii“. Rezultă deci, că momentul eliberării, respectiv al preluării transportului produce efecte esențiale în ceea ce privește intervalul în care destinatarul este obligat să reclame neexecutarea în termen a contractului de transport. Depășirea acestui termen îl lipssește pe destinatar de posibilitatea angajării răspunderii cărașului.

Menționăm că în ipoteza în care destinatarul, avizat asupra sosirii transportului, refuză să-l preia nu se mai

poate pune problema eliberării transportului cu întârziere din culpa cărauşului.

În această ipoteză, cărauşul este îndatorat, potrivit art. 69 pct. 1 din Regulamentul de transport C.F.R., să avizeze imediat pe expeditor prin intermediul staţiei de predare şi să ceară instrucţiuni asupra modului cum trebuie să procedeze cu marfa. „În nici un caz marfa nu se va înapoia predătorului fără consimţământul lui expres”.

Cărauşul care omite să-l încunostinţeze pe expeditor asupra refuzului destinatarului de a prelua transportul şi nici nu-i cere instrucţiuni în sensul celor de mai sus îşi poate vedea angajată răspunderea în legătură cu pagubele produse în astfel de circumstanţe.

3. — Eliberarea transportului are efecte neîndoleinice şi în ceea ce priveşte partea căreia îi revine calitatea de a introduce reclamaţie administrativă şi de a acţiona calea ferată.

Potrivit art. 84 pct. 2 din Regulamentul de transport C.F.R., „dreptul de a reclama aparţine persoanei care are dreptul de a acţiona calea ferată, în baza art. 85”. În conformitate cu pct. 3 al acestui din urmă articol, dreptul de a acţiona calea ferată aparţine:

- a) expeditorului, atâta timp cât el are dreptul să modifice contractul de transport;
- b) destinatarului, din momentul în care fie că a primit scrisoarea de trăsură, fie că şi-a valorificat drepturile care îi revin în virtutea art. 61 din acelaşi regulament.

Considerăm că eliberarea transportului tranşează fără echivoc şi definitiv problema părţii îndreptăţite de a introduce reclamaţie administrativă şi de a acţiona calea ferată.

Intr-adevăr, faţă de faptul că transportul a fost eliberat nu se mai poate pune problema modificării contractului de transport de către expeditor iar preluarea transportului implică şi primirea scrisorii de trăsură. Este deci, evident că din momentul eliberării transportului, dreptul la care ne referim aparţine exclusiv destinatarului.

4. — Ca efect al eliberării transportului, mărfurile trec din faza materială şi juridică a cărauşului în aceea a destinatarului. Ca urmare, nu pot fi puse în sarcina căii ferate consecinţele unor împrejurări survenite după eliberarea transportului şi care determină diminuarea cantitativă sau degradarea calitativă a mărfurilor.

#### I. ICZKOVITS

## Regimul mostrelor în activitatea de comerţ interior

Mostra a fost definită ca un model de referinţă asupra parametrilor tehnici de calitate privind o anumită marfă ce face obiectul unui contract de vânzare. Se confecţionează de vânzător sau de cumpărător, iar după omologarea ei de către cele două părţi se sigilează şi descrierea sa tehnică se parafează. De regulă, se obișnuieşte ca mostrele să se confecţioneze în trei exemplare (unul pentru fiecare contractant iar al treilea încredinţându-se

unei camere de comerţ sau altei asociaţii profesionale). Mostrele constituind factorul de referinţă privind calitatea mărfii stau la baza recepţiei şi a controlului calitativ efectuat de cumpărător. Ca urmare, orice reclamaţie trebuie să se refere la mostră.

În scopul utilizării raţionale a mostrelor în acţiunile privind contractarea fondului de marfă, analizarea calităţii produselor, omologarea şi stabilirea preţurilor la produsele noi din producţie internă sau din import, organizarea unor expoziţii sau în alte scopuri, s-a emis OMCI nr. 41/1979 de aprobare a „Instrucţiunilor privind evaluarea, utilizarea şi evidenţa mostrelor”.

Mostrele folosite în operaţiunile de mai sus pot proveni din gestiunile de mărfuri ale întreprinderilor comerciale, de la furnizori interni şi externi, pot avea sau nu valoare comercială şi se procură contra plată sau gratuit.

Întreprinderile comerciale eliberează mostre din gestiunile de mărfuri îndeosebi pentru:

- analize organoleptice sau pentru control de calitate în laboratoarele proprii ale întreprinderii;
- analize pentru control de calitate în laboratoarele IGS, SANEPID etc.;
- analize organoleptice sau de laborator pentru compararea cu produse similare importate, în vederea stabilirii preţurilor.

Cantităţile de mostre ce se eliberează se stabilesc, de conducerea întreprinderii, la strictul necesar, ţinând seama de scopul pentru care urmează a fi folosite.

Ridicarea mostrelor de către organele autorizate cu controlul calităţii mărfurilor se face în cantităţile ce se stabilesc de către aceste organe, potrivit normelor în vigoare.

Pentru controlul operativ al calităţii mărfurilor, îndeosebi la produsele alimentare, conducătorii întreprinderilor care au laboratoare proprii de analize pot stabili produsele sau cazurile în care ridicarea mostrelor pentru analize se face direct de personalul laboratorului, fără aprobarea prealabilă a lor.

Eliberarea mostrelor din gestiune se face pe baza următoarelor documente primare:

- „proces-verbal de ridicare de probe pentru analize” în vederea controlului de calitate de către organele autorizate din afara întreprinderii;
- „notă de comandă predare-restituire”, pentru toate celelalte eliberări.

Pe baza procesului-verbal de ridicare de probă pentru analize se face operaţiunea de scădere în evidenţa primară şi contabilă a gestiunii respective şi trecerea pe cheltuieli.

În cazurile în care organele autorizate cu controlul calităţii ridică sau primesc mostre din mărfuri nealimentare, întreprinderea comercială are obligaţia să urmărească restituirea lor. La restituire, în funcţie de starea produsului, se procedează la reîncărcarea gestiunii la valoarea integrală sau la preţ redus (dacă i s-a aplicat reducere de preţ în vederea valorificării). Dacă bunul nu se mai poate valorifica se va înregistra direct pe cheltuieli.

„Nota de comandă predare-restituire” se întocmeşte de gestionarul mostrelor în patru exemplare, din care primele trei exemplare însoţesc mostra.

Compartimentul contabilității, pe baza originalului notei de comandă predare-restituire, scade gestiunea respectivă.

Compartimentele comerciale ale întreprinderilor care au predat mostrele sînt obligate să urmărească justificarea acestora.

Termenul pentru justificarea folosirii sau pentru restituirea mostrelor sînt următoarele :

— a doua zi de la efectuarea analizelor la mostrele supuse controlului de calitate în laboratoarele proprii ;

— trei zile de la stabilirea prețurilor sau omologarea produselor pentru mostrele folosite în aceste scopuri ;

— imediat după efectuarea operațiunilor pentru celelalte cazuri (contractări, expoziții etc.).

Rezultatul analizelor efectuate de laboratoarele de analiză sau de persoanele care au făcut analizele organoleptice, se consemnează în „Buletinul de analiză“, în care se vor consemna, pe lângă rezultatele analizei, la concluzii : situația mostrei primite ; mostra a fost consumată ; este bună și se restituie gestiunii ca marfă ; și-a pierdut din proprietățile prevăzute în STAS-uri sau în normele interne de fabricație etc.

În cazurile în care mostrele nu se mai restituie fiind distruse sau folosite în timpul analizelor, conducerea întreprinderii, pe baza buletinului de analiză, aprobă scăderea din evidența contabilă și înregistrarea pe cheltuieli.

Mostrele care nu s-au degradat și consumat în timpul analizelor se restituie gestiunii de mostre care le-a predat. La primirea mostrelor, gestionarul emite o „Notă de comandă primire-restituire“.

Cel ce restituie mostra are obligația să menționeze în buletinul de analiză că mostra a fost restituită, luînd semnătura de primire a celui care primește marfa și să solicite un exemplar din nota de restituire emisă de gestiunea de mostre. În nota de restituire, gestionarul primitor va menționa și numărul procesului-verbal de ridicare a probei, emis la predarea produselor.

La reprimirea mostrei sau primirea buletinului de analiză, compartimentul comercial al întreprinderii va menționa pe cele două exemplare ale „notei de comandă predare-restituire“ numărul buletinului de analiză sau numărul documentului cu care s-a trimis mostra.

Mostrele care în timpul analizelor de laborator și-au pierdut din calitățile prevăzute în STAS-uri sau în normele interne de fabricație se recondiționează pentru vânzare sau se valorifică cu preț redus, potrivit Decretului nr. 98/1975.

Mostrele predate direcțiilor comerciale din M.C.I. pentru omologare și stabilire de prețuri, vor fi însoțite obligatoriu de documentele primare legale menționate mai sus.

Pentru mostrele ce se primesc direct de la întreprinderile producătoare, documentele primare de însoțire a acestora sînt cele ce se emit în mod uzual de furnizor (aviz de expediere, factură etc.).

Un exemplar din documentele primare care însoțesc mostrele primite de direcțiile comerciale din minister (pentru omologare și stabilire de prețuri) se reține de serviciul comercial de resort pentru urmărirea mostrei în cadrul direcției respective.

Pentru mostrele consumate în timpul analizelor, direcțiile comerciale din M.C.I. vor întocmi un „Buletin de analiză“ și exemplarul 3 se anexează ca document jus-

tificativ la documentul de predare emis inițial de furnizor.

Mostrele care nu s-au consumat în timpul analizelor se restituie întreprinderilor furnizoare, solicitînd un exemplar din documentul de primire emis de gestiunea primitoare, care se anexează la documentul primar cu care s-a primit mostra.

Evidența mostrelor primite de serviciile comerciale din M.C.I. se asigură prin documentele de predare a mostrelor, la care se vor anexa fie buletinul de analiză, fie nota de restituire.

În cazurile în care : prin folosirea în alte scopuri a mostrelor primite, prin degradarea, deprecierea sau distrugerea lor din culpă ; prin pierderea (nerestituirea) acestora ori din alte cauze imputabile, unitățile socialiste au fost păgubite, recuperarea prejudiciului suferit se va face prin emiterea unei decizii de imputare împotriva persoanei vinovate. Valoarea mostrei se va calcula potrivit prevederilor Decretului nr. 208/1976.

dr. C. JORNESCU

## Raporturi de muncă

### Încadrarea în muncă a minorilor

1. Conform art. 7 din Codul muncii, începînd cu vârsta de 16 ani, fiecare persoană aptă de muncă și care nu urmează cursurile unei școli este datoare să desfășoare o muncă utilă societății. Încadrarea în muncă temporară se poate face și de la vârsta de 14 ani, iar în unitățile industriale, de la vârsta de 15 ani, cu încuviințarea părinților sau a tutorilor, dar numai pentru muncă potrivită cu dezvoltarea fizică, aptitudinile și cunoștințele tinerilor.

În același sens, art. 10 din Decretul nr. 31/1954 prevede că minorul care a împlinit vârsta de 16 ani poate încheia un contract de muncă cu o organizație socialistă, fără a fi nevoie de încuviințarea părinților sau tutorei.

Din aceste prevederi rezultă că în dreptul nostru persoana dobîndește capacitatea restrînsă de a încheia un contract de muncă la vârsta de 14 ani, iar capacitatea deplină la 16 ani. După cum se cunoaște, potrivit dreptului comun, persoana are capacitate restrînsă de exercițiu între 14—18 ani, iar la vârsta de 18 ani dobîndește capacitatea deplină de exercițiu, devenind majoră.

2. Încadrarea în muncă a minorilor cu capacitate restrînsă. Prin urmare, începînd cu vârsta de 14 ani și pînă la 16 ani legea recunoaște persoanei o capacitate biologică la muncă parțială, ceea ce determină recunoașterea capacității restrînse de a încheia un contract de muncă. Pentru încadrarea în unitățile industriale, datorită specificului muncii, care presupune o capacitate biologică de muncă mai ridicată, pragul dobîndirii capacității restrînse de muncă este urcat la 15 ani.

Reîntregirea capacității restrînse are loc prin actul încuviințării prealabile date de către părinți sau tutore. Prevederea din art. 7 din Codul muncii își are corespondent în art. 9 alin. 2 din Decretul nr. 31/1954 potrivit căruia, „actele juridice ale minorului cu capacitate restrînsă se încheie de către acesta cu încuviințarea prealabilă a părinților sau tutorilor“. Prin încuviințare, capacitatea restrînsă fiind întregită, minorul este capabil de a încheia contractul de muncă. Încuviințarea — manifestare a ocrotirii părintești — constituie nu numai un drept, dar și o îndatorire a părinților cu privire la creșterea copiilor. (Ion Albu, Dreptul familiei, E.D.P., București, 1975, p. 330). Pentru a da încuviințarea, părinții trebuie să analizeze condițiile în care munca va fi prestată, felul ei,

precum și dacă încadrarea este în interesul dezvoltării ulterioare a tânărului. (Maria Florescu, Capacitatea minorului de 14—16 ani de a încheia contractul de muncă, în S.C.J. nr. 1/1969, p. 83). Incuviințarea trebuie dată de ambii părinți, conform art. 7 din Codul muncii care se referă la „incuviințarea părinților sau a tutorilor”. De altfel, conform art. 98 al 1 din Codul familiei, măsurile privind persoana minorului se iau de către părinți de comun acord. Când nu se realizează acordul, hotărârea se ia de către autoritatea tutelară (art. 99 din Codul familiei).

Incuvinițarea trebuie să fie prealabilă încheierii contractului de muncă, sau concomitentă cu această încheiere. De asemenea, este necesar să fie specială, adică să se refere la un anumit contract de muncă și expresă, adică să aibă o formă neechivocă, clară și precisă.

Pentru ca minorul între 14—16 ani să poată încheia un contract de muncă, urmează, conform Codului muncii, să fie îndeplinite, cumulativ, următoarele condiții:

- încadrarea să se facă în muncă temporare;
- aceste „munci” să fie potrivite cu dezvoltarea fizică, aptitudinile și cunoștințele sale;
- minorul să-și continue studiile în vederea absolvirii învățământului obligatoriu.

Art. 7 din Codul muncii nu conține explicații cu privire la ceea ce ar trebui să se înțeleagă prin „muncă temporare”. De aceea, se impune ca acest text să fie coroborat cu prevederile art. 70 din același cod. Tot astfel, este necesar să se aibă în vedere că elevii de la cursurile de zi (situație în care trebuie să se găsească toți tinerii în vîrstă de pînă la 16 ani), potrivit unor reglementări speciale, pot fi încadrați în muncă numai în perioada vacanțelor școlare.

Conform art. 70 al. 2 din Codul muncii, contractele de muncă pe durată determinată se pot încheia în două ipoteze și anume, cînd titularul unui post lipsește temporar și unitatea este obligată să-i mențină postul și cînd este necesară prestarea unei munci cu caracter sezonier și a altor activități temporare.

În consecință, încadrarea minorilor între 14—16 ani presupune nu numai ca încheierea contractului de muncă să se facă pe durată determinată, ci și ca postul să existe ca atare, pentru îndeplinirea unei activități cu caracter temporar ori sezonier, sau pentru înlocuirea titularului unui post care lipsește temporar. (Sanda Ghimpu și colab., Dreptul muncii, tratat, vol. 1, Ed. științifică și encicl. Buc. 1978, p. 250). Așadar, noțiunea de „muncă temporară” presupune îndeplinirea cumulativă a două cerințe și anume, contractul de muncă să se încheie pe durată determinată și postul în care se face încadrarea să fie limitat în timp.

Durata determinată pe care trebuie să se încheie contractul de muncă nu poate fi o durată oarecare, în orice perioadă a anului, ci o durată plasată numai în perioada vacanțelor școlare, cu precădere a celei de vară. Aceasta rezultă din prevederile Legii educației și învățămîntului nr. 28/1978. Conform art. 8 din lege, învățămîntul obligatoriu este de 10 ani, iar conform art. 34, elevii care promovează clasa a VIII-a sînt obligați să urmeze cursurile de zi ale treptei I de liceu. Cum învățămîntul este frecventat începînd cu vîrsta de 6 ani (art. 31 al. 2), înseamnă că pînă la vîrsta de 16 ani tinerii sînt elevi ai învățămîntului general obligatoriu de zi și deci, ei nu pot fi încadrați în muncă decît în perioada vacanțelor școlare.

A doua cerință se poate înfățișa, așa după cum am văzut, în două ipoteze. Prima, este situația înlocuirii titularului unui post care lipsește temporar de la serviciu și căruia unitatea este obligată să-i mențină postul (exemplu femeile aflate în concediu de maternitate). A doua, este situația prestării unor munci cu caracter sezonier și a altor activități cu caracter temporar. Muncile sezoniere au acest caracter deoarece sînt specifice unei anumite perioade a anului (exemplu, în agricultură, lucrările de strîngere a recoltei). Activitățile temporare sînt determinate de necesități fortuite în activitatea unităților socialiste, ce au drept consecință încheierea unor contracte de muncă pe durată determinată. (Sanda Ghimpu și colab., p. 248).

Evident că nu se poate pretinde ca existența postului temporar să coincidă cu durata vacanțelor școlare, dar nu e admisă încadrarea într-un post cu ființă nelimitată în timp. Încadrarea chiar „temporară” a unui tânăr sub 16 ani, este ilegală deoarece, în acest caz, încadrarea pe durată determinată este exclusă, fiind contrarie art. 70 al. 2 din Codul muncii. (Sanda Ghimpu și colab., p. 176).

Condiția ca munca să fie potrivită cu dezvoltarea fizică, aptitudinile și cunoștințele tinerilor reprezintă o puternică măsură de protecție a acestora, care se încadrează în contextul mai larg al grijii deosebite pe care partidul și statul nostru o acordă creșterii și educării tinerei generații.

Legea însă nu determină care sînt acele munci potrivite cu dezvoltarea fizică, aptitudinile și cunoștințele tinerilor între 14 și 16 ani și nici nu stabilește criteriile după care să se poată face o atare determinare. Chiar dacă situațiile în care tinerii de pînă la 16 ani se încadrează în muncă sînt din ce în ce mai rare, sîcotim că se impune, de lege ferenda, să se stabilească criteriile de determinare a unor astfel de munci.

Codul muncii în art. 161 al. 1, stabilește, cu titlu general, că pentru protecția sănătății lor, tinerii sub vîrsta de 18 ani nu pot fi repartizați în locuri de muncă cu condiții vătămătoare, grele sau periculoase și nu pot fi folosiți la muncă în timpul nopții. Tot astfel, se ridică problema, care sînt locurile de muncă care prezintă asemenea condiții. Neexistînd reglementări legale în acest sens, ele vor fi determinate de la caz la caz, în baza condițiilor concrete de muncă, precum și a normelor legale care reglementează durata redusă a timpului de lucru sub 8 ore pe zi, concediul suplimentar de odihnă, un spor de retribuție sau prevederi speciale de pensionare etc., determinate de asemenea condiții de muncă (Sanda Ghimpu și colab., p. 178).

Tinerii între 14—16 ani nu numai că nu pot fi încadrați în astfel de munci, dar nici în altele, ce vor fi stabilite, în concret, în funcție de gradul lor de dezvoltare fizică. De aceea, la încadrarea în muncă a acestora, organul medical trebuie să exercite un rol deosebit și să dea avizul medical numai cînd constată că munca presupune un efort fizic corespunzător dezvoltării tânărului.

În privința cerinței, ca munca să fie potrivită cu aptitudinile minorilor, este necesar să se țină seama că aceștia se află în procesul de formare și pregătire pentru muncă și viață. De aceea, încadrarea în muncă ar trebui să favorizeze înclinația lor spre anumite profesii, meserii etc.

Tot ca măsură de protecție se cere, ca munca să fie potrivită cu cunoștințele tânărului. Nu este vorba însă de cunoștințele de specialitate, ci de cunoștințe căpătate, în mare parte, ca urmare a frecventării învățămîntului de cultură generală. Ca atare, prin această cerință ar trebui să se înțeleagă că tinerii între 14—16 ani pot fi încadrați în muncă ușoară, cu un grad redus de complexitate, care nu necesită cunoștințe de specialitate.

Conform aceluiași art. 7 din Codul muncii, tânărul, are dreptul și îndatorirea să-și continue studiile pentru absolvirea învățămîntului general obligatoriu. Unitățile care au încadrat în muncă tineri în vîrstă de 14—16 ani au obligația să-i sprijine în vederea continuării învățămîntului general obligatoriu.

Prevederea, considerăm, și-a pierdut în mare parte interesul fiind seama, așa cum am arătat, că durata învățămîntului general obligatoriu este de 10 ani, ce trebuie frecventat la cursurile de zi. Prin ea ar fi necesar să se înțeleagă că tinerii între 14—16 ani se pot încadra în muncă numai în perioada vacanțelor școlare, unitățile socialiste neputînd face asemenea încadrări în cursul anului școlar. Încadrarea în muncă nu ar putea fi un motiv pentru tînr să-și întrerupă studiile, iar pentru unitate să prelungească executarea contractului de muncă în perioada anului școlar. De altfel, chiar înainte de apariția Legii nr. 28/1978, prin H.C.M. nr. 2595/1968, s-a instituit interdicția referitor la încadrarea în muncă pe timpul orelor de curs și a celorlalte activități școlare obligatorii, a minorilor sub 16 ani, care nu au absolvit școala generală.

Încadrarea în muncă a tinerilor sub 16 ani constituie, așa cum rezultă din dispozițiile legale, cit și din situația de fapt existentă în țara noastră, o situație de excepție. Reglementarea posibilității unor astfel de încadrări în muncă reprezintă mai degrabă, o facilitate acordată școlărilor în scopul de a se deprinde cu munca, de a se fortifica, de a-și ajuta părinții și pe ceilalți membri ai familiei, de a-și petrece timpul în mod util și ea este utilizată benevol de aceștia (Victor Urșu, în Colectiv, Filiația și ocrotirea minorilor, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1980 p. 296—297).

**3. Încadrarea în muncă a minorilor cu capacitate deplină.** Așadar, conform prevederilor legale, persoana dobândește capacitatea deplină de a încheia un contract de muncă la împlinirea vârstei de 16 ani. La această vârstă se consideră că persoana are maturitate fizică și psihică suficient de dezvoltată pentru a intra într-un raport de muncă, maturitate fizică care-i permite să muncească, iar cea psihică care-i permite să se conducă singură în viața juridică, încheind un contract de muncă pe durată nedeterminată.

Stabilirea vârstei de 16 ani, ca moment al dobândirii capacității depline la încheierea contractului de muncă, este în concordanță cu prevederile Legii educației și învățămîntului nr. 28/1978, care consacră obligativitatea învățămîntului general de 10 ani. Iar una din direcțiile majore ale conținutului învățămîntului, al procesului instructiv-educativ, este cunoașterea unei meserii la absolvirea primei sau celei de a doua trepte de liceu, fie nemijlocit (pentru anumite meserii), fie și după efectuarea unui stagiu de practicanț (pentru meserii cu un grad înalt de complexitate). În acest scop, procesul de învățămînt este organizat, încît să asigure cunoștințele de specialitate și deprinderile practice de muncă. (Ion Traian Ștefănescu, Caracteristici ale noii legi a educației și învățămîntului, în R.R.D. nr. 2/1979, p. 4).

Prin urmare, începînd cu vârsta de 16 ani, se prezumă că persoana are nu numai maturitate fizică și psihică de a munci, dar sistemul de învățămînt i-a conferit și pregătirea profesională necesară pentru a se încadra în muncă, pentru a îndeplini o funcție sau exercita o meserie, așa încît sînt create premisele de valorificare a capacității depline la încheierea contractului de muncă.

Deși minorul începînd cu 16 ani dobândește capacitate deplină de a încheia un contract de muncă, aceasta nu înseamnă că el poate fi încadrat în orice loc de muncă. Așa cum arătam, pentru protecția sănătății și dezvoltării sale, art. 161, al. 1 din Codul muncii, prevede că „tinerii sub 18 ani nu pot fi încadrați în locuri de muncă cu condiții vătămătoare, grele sau periculoase și nu pot fi folosiți la muncă în timpul nopții”. Cele subliniate pe această temă, în cazul tinerilor cu capacitate restrînsă sînt valabile, în principiu, și în cazul tinerilor cu capacitate deplină de a încheia un contract de muncă.

**4. Situația minorei de 15 ani care prin căsătorie dobândește capacitate deplină de exercițiu.** În conformitate cu art. 8 al. 3 din Decretul nr. 3/1954, „minorul care se căsătorește dobândește prin aceasta capacitatea deplină de exercițiu”. Coroborînd acest text cu prevederile art. 4 din Codul familiei rezultă că numai minore, cu îndeplinirea anumitor condiții se poate căsători la 15 ani.

Dobîndind capacitate deplină de exercițiu, femeia căsătorită la 15 ani dobândește și capacitatea deplină de a încheia un contract de muncă.

Desigur, se poate discuta, cu toată existența prevederilor de mai sus, dacă, avînd în vedere Legea nr. 28/1978, femeia se mai poate căsători la 15 ani, deci mai înainte de absolvirea primei trepte de liceu. Oricum, chiar dacă există o asemenea posibilitate, aceasta nu anulează îndatorirea de a absolvi învățămîntul de 10 ani.

Se mai ridică problema dacă minore, căpătînd capacitate deplină de exercițiu prin căsătorie, de la 15 ani, ar putea încheia un contract de muncă pe durată nedeterminată. Socotim că această posibilitate nu există din moment ce art. 7 din Codul muncii prevede că încadrarea în muncă a tinerilor sub 16 ani se poate face numai în muncă temporară, aceasta reprezentînd o puternică măsură de protecție a sănătății și dezvoltării lor. De altfel, capacitatea deplină de

exercițiu înseamnă că persoana poate încheia singură acte juridice, fără a avea nevoie de încuviințare, dar exercitarea acestor posibilități trebuie făcută în condițiile stabilite de lege.

În consecință, tînăra de 15 ani, deși prin căsătorie dobândește capacitatea deplină de exercițiu, deci și capacitatea deplină de a se încadra în muncă, nu poate încheia un contract de muncă pe durată nedeterminată (ca tinerii de peste 16 ani), ci numai pe durată determinată, în condițiile stabilite de Codul muncii pentru încadrarea în muncă a tinerilor între 14—16 ani, cu excepția încuviințării părinților sau tutorilor.

Alexandru ȚICLEA

## financiar

### PRELUAREA ȘI EVALUAREA CONSTRUCȚIILOR, TERENURILOR ȘI PLANTAȚILOR CE TREC ÎN PROPRIETATEA STATULUI PRIN EXPROPRIERE

Potrivit prevederilor D. nr. 467/1979, pentru construcțiile ce se preiau în proprietatea statului de la persoanele fizice sau juridice (altele decît unitățile de stat), despăgubirile se stabilesc pe baza normelor de evaluare și a condițiilor prevăzute în anexa nr. 1, iar pentru terenuri și plantații viticole pe baza normelor prevăzute în anexa nr. 2 (art. 1 și 5). Despăgubirile pentru construcțiile expropriate realizate prin execuție sau cumpărate din fondul locativ de stat în baza L. nr. 4/1973 se stabilesc la valoarea înscrisă în contractul de construire sau cumpărare, diminuată cu uzura aferentă, calculată potrivit tabelului nr. 4 din anexa nr. 1 (art. 2). Despăgubirile pentru construcțiile expropriate aparținînd organizațiilor cooperatiste sau obștești se stabilesc la nivelul valorii de inventar existente în evidența contabilă, mai puțin uzura (art. 3). Plata despăgubirilor cuvenite ca urmare a preluării în proprietatea statului a bunurilor expropriate se face de unitățile cărora li s-au atribuit, din fondurile de investiții sau din alte fonduri prevăzute de lege, după caz. Materialele rezultate din demolarea construcțiilor expropriate pot fi predate fostului proprietar, scăzîndu-se valoarea lor din despăgubirea cuvenită. Valoarea materialelor se determină la prețul cu amănuntul, din care se deduce uzura aferentă, stabilită de comisia de evaluare (art. 9). Construcțiile, terenurile și plantațiile vitipomicole ce se preiau prin expropriere trec în proprietatea statului libere de orice sarcini (art. 6).

Evaluarea construcțiilor, terenurilor și plantațiilor vitipomicole care se preiau în proprietatea statului se face de către comisii de evaluare stabilite de comitetele (birourile) executive ale consiliilor populare județene sau al municipiului București (art. 7). Împotriva procesului-verbal de evaluare întocmit de comisie, foștii proprietari pot face contestație în termen de 15 zile de la data comunicării în scris a despăgubirii stabilite. Contestațiile se soluționează în cel mult 30 de zile de la data depunerii lor, de către comitetele (birourile) executive ale consiliilor populare sau al municipiului București.

J. COSTIN

**VĂ PREZENTĂM:**

# ÎNTRERINDERE A „ELECTROBANAT“ DIN TIMIȘOARA

Este cea mai mare întreprindere producătoare de corpuri de iluminat din țară și singurul furnizor de faruri și lămpi pentru autovehicule, precum și de elemente galvanice și baterii. În afară de aceste grupe mari de produse care constituie profilul tradițional și de pondere, întreprinderea mai produce: redresoare pentru locomotive electrice, rezistențe de pornire pentru motoare electrice, mecanisme pentru acționarea întreprinderilor de medie tensiune, echipament electromecanic pentru instalații de ridicat și transportat, aparate electronice, inclusiv dispozitive de alarmare contra efracțiilor.

„Electrobanat“ produce astăzi o gamă bogată de 800 de produse în peste 1200 de sortimente. Marea diversitate a acestor sortimente și tipovariante cu un înalt nivel tehnic și calitativ a făcut ca 25% din produsele întreprinderii să fie exportate în numeroase țări de pe glob. De remarcat că toate produsele — în majoritate rod al activității proprii de cercetare-proiectare — sînt verificate și atestate de laboratoarele specializate ale întreprinderii dotate cu cel mai modern echipament și deservite de specialiști cu înaltă calificare. Competența laboratoarelor este apreciată în țară cît și în străinătate, fapt confirmat prin recunoașterea internațională a buletinelor de încercări emise. Laboratorul de fotometrie autorizat pentru măsurători și verificări a farurilor și lămpilor pentru autovehicule și atestat sub semnul E-19 în conformitate cu prescripțiile Convenției de la Geneva, garantează produsele la nivel internațional.

Grupa corpurilor de iluminat industrial cuprinde: corpuri de iluminat general și local de interior pentru încăperi umede sau cu praf, pentru medii cu pericol de explozie. Din această subgrupă fac parte produsele destinate iluminatului în încăperi cu atmosferă normală (ateliere, birouri, clădiri sociale,

culturale, administrative etc.). Marea varietate de tipuri de corpuri de iluminat pentru diverse surse de lumină — lămpi cu incandescență (25—200 W), tuburi fluorescente (16+16 w), lămpi cu vapori de mercur (80—400 w) și lămpi cu vapori de sodiu de 175, 250 și 400 w permite realizarea iluminatului electric în toate domeniile de activitate. Concepția și execuția acestor corpuri de iluminat asigură performanțele fotometrice (randament, distribuția fluxului luminos, confort vizual) impuse de condițiile concrete de utilizare. Subgrupa a doua cuprinde produsele care funcționează în condițiile grele de exploatare existente în mediul industrial umed (stații de flotare, secții de preparare din chimie, vopsitorii și spălătorii pentru textile, tăbăcării), respectiv medii de praf (fabrici de ciment, aglomeratoare de minereuri, turnătorii etc.).

Prin materialele utilizate la execuția produselor și prin calitatea acoperirilor de protecție anticorozivă se asigură durabilitatea și păstrarea în timp a performanțelor

fotometrice și a caracteristicilor electromecanice ale acestor corpuri de iluminat. Pentru mediile cu pericol de explozie din industriile minieră, a petrolului și chimiei, precum și alte sectoare industriale, întreprinderea „Electrobanat“ asigură o mare diversitate de corpuri de iluminat în execuție antiexplozive. Protecția antiexplozivă a acestora este realizată conform reglementărilor internaționale din acest domeniu și este verificată și atestată în laboratoarele întreprinderii „Electrobanat“ și ale Centrului de cercetări pentru securitatea minieră din Petroșani. Diversitatea corpurilor de iluminat pentru medii cu pericol de explozie rezultă atît din natura și puterea surselor de lumină utilizate (lămpi cu incandescență, tuburi fluorescente și lămpi cu vapori de mercur), cît și din modurile de producție antiexplozivă asigurate, capsulare anti-deflagrantă, cu siguranță mărită, cu siguranță intrinsecă sau construcție specială.

**I. VASILESCU**



La expoziția publicitară cu produsele purtînd marca „Electrobanat“

